บทที่ 2

การผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาในการปลูกพืชไร่

: ศึกษากรณีการผลิตส่งประธส่งโรงงาน บ้านหนองคอน ตำบลโพนแพง อำเภอโพนพิสัย จังหวัดหนองคาย

ในบทนี้จะได้กล่าวถึงพัฒนาการ ตลอดจนกระบวนการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา และผลกระทบที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตดังกล่าว ทั้งนี้พิจารณาจากสภาพพื้นฐานของชุมชน ประกอบด้วย ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

สภาพทั่วไปของชุมชน

1. ประวัติการตั้งถิ่นฐาน

บ้านหนองคอน ตำบลโพนแพง อำเภอโพนพิสัย จังหวัดหนองคาย มีอายุประมาณ 34 ปี เริ่มตั้งหมู่บ้านเมื่อ พ.ศ.2500 แต่เดิมเรียกบริเวณที่ตั้งหมู่บ้านนี้ว่า "โคกหนองบัว" หรือ "โนนหนองบัว" เพราะเป็นที่โนนมีน้ำล้อมรอบและมีหนองบัว บริเวณโนนหนองบัวนี้เป็นทุ่งเลี้ยงวัว หรือเป็นเขตเลี้ยงสัตว์ของชาวบ้านบ้านโพนแพงและหมู่บ้านใกล้เคียง เช่น บ้านอาฮา บ้านผักระ นอกจากนั้นชาวบ้านยังใช้ที่บริเวณนี้เป็นที่ปลูกข้าวไร่อีกด้วย ต่อมา พ.ศ.2498 ทางสำนักงานนิคมสร้างตนเองโพนพิสัยได้จัดสรรที่ดินบริเวณนี้ให้เป็นที่อยู่อาศัย ตามพระราชกฤษฎีกาประกาศเขตจัดสรรนิคมสร้างตนเอง โดยกรมประชาสงเคราะห์เข้ามาดำเนินการ เนื่องจากในช่วงนั้นมีประชากรส่วนมากจากจ.บุรีรัมย์ หนีภัยธรรมชาติและจะอพยพข้ามไปอยู่ที่ประเทศลาว ดังนั้นเพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้คนไทยอพยพไปอยู่นอกประเทศ จึงได้แนะนำให้พวกที่จะอพยพมาดูที่ดินของนิคมสร้างตนเองโพนพิสัย ผู้อพยพได้ส่งตัวแทนมาดูที่ดิน 2-3 คน ปรากฏว่าพอใจในที่ดิน จึงตกลงใจจะย้ายมาอยู่ที่นิคมสร้างตนเอง

กก
S
542
.T5
ส647

ครั้งแรกนิคมให้สิทธิในการจับจองที่ดินแก่ชาวบ้านบ้านโพนแพง บ้านอาฆา ซึ่งส่วนใหญ่เป็น "ชาวพวน" แต่คนในบ้านเหล่านั้นไม่ยอมออกมาจับจองที่ดิน เพราะเห็นว่าแถวโนนหนองบัวยังเป็นป่าเป็นดงอยู่มาก ประกอบกับในอดีตนั้นการคมนาคมทางเรือเจริญมากกว่าทางถนน (บ้านโพนแพงตั้งอยู่ติดกับริมแม่น้ำโขง) ดังนั้นคนในบ้านโพนแพงจึงถูกตัดสิทธิในการจับจองที่ดินของนิคม

พ.ศ.2500 ชาวบ้านจาก จ.บุรีรัมย์ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาติพันธุ์ส่วย ได้ย้ายเข้ามาอาศัยอยู่ในเขตที่ 5 ของนิคม คือ บริเวณบ้านหนองคอน โดยย้ายเข้ามาครั้งแรกประมาณ 15 ครัวเรือน ถึงแม้ว่าทางนิคมจะเป็นผู้จัดสรรที่ดินให้ก็ตาม แต่พวกที่อพยพมาจาก จ.บุรีรัมย์ นั้นต้องเสียค่าชดเชยการถากถางป่าให้แก่คนในบ้านโพนแพง ซึ่งได้มาถากถางบางส่วนในดงแถวนี้เอาไว้ก่อนแล้ว หลังจากที่มีชาวบ้านมาอยู่ที่บ้านนี้แล้วได้เปลี่ยนชื่อหมู่บ้านมาเป็น "บ้านหนองคอน" เนื่องจากว่าในสมัยก่อนนั้นที่หนองคอนมีปลามาก เวลาไปหาปลาที่หนองคอนจะได้ปลากลับมามากจนต้องคอนกลับมาบ้าน

ประมาณ พ.ศ.2504 ชาวบ้านจาก จ.บุรีรัมย์ อพยพตามมาอยู่ในบ้านหนองคอนอีก 10-12 ครัวเรือน ในขณะเดียวกันตั้งแต่ปี พ.ศ.2501-2504 ก็มีครัวเรือนอพยพกลับไปอยู่ที่ จ.บุรีรัมย์ รวมแล้ว 10 ครัวเรือน เนื่องจากหนีภัยไข้ป่าและปัญหาน้ำท่วมที่ทำกิน และในช่วงแรกของการตั้งหมู่บ้านนี้เองชาวบ้านจากหมู่บ้านโพนแพงอพยพออกมาอยู่บ้านหนองคอนด้วยประมาณ 6 ครัวเรือน

จนกระทั่ง พ.ศ.2506 ชาวบ้านที่ได้มาอยู่บ้านหนองคอนในระยะแรกนั้น ได้ประชุมกันและมีความเห็นว่า การจัดตั้งบ้านเรือนแบบเรียงรายไปตามเส้นทางคมนาคม ซึ่งขณะนั้นยังเป็นทางเกวียนนั้นทำให้ต้องแยกกันอยู่ตามที่ส่วนของแต่ละครัวเรือน จึงมีความกลัว ประกอบกับมีปัญหาขโมยมาก จึงอยากจะอยู่รวมกันเป็นกลุ่ม ดังนั้นชาวบ้านจึงรวมกันไปร้องขอต่อทางนิคม ขอที่ดินตรงกลางหมู่บ้านให้จัดเป็น "บ้านกลุ่ม" โดยมีการจัดตั้งบ้านเรือนแบบกระจุก ช่วง พ.ศ.2507 มีชาวบ้านอพยพมาจาก จ.บุรีรัมย์ หมู่บ้านมีการขยายเพิ่มขึ้นเป็น 50 ครัวเรือน เมื่อถึง พ.ศ.2512 หมู่บ้านขยายใหญ่ขึ้นเป็น 100 ครัวเรือน

ราว พ.ศ.2514 ชาวบ้านจากบ้านโพนแพงเริ่มย้ายออกมาอยู่บ้านหนองคอนมากขึ้น เนื่องจากมีการตัดถนนราดยางผ่านหมู่บ้าน ทำให้การคมนาคมทางถนนเจริญมาก

กว่าทางเรือ ชาวพวนในบ้านโพนแพงเริ่มออกมาทำนากันมากขึ้นเพราะว่าข้าวราคาสูงขึ้น ชาวบุรีรัมย์ก็แบ่งขายที่ดินให้กับชาวโพนแพง พวกโพนแพงที่ย้ายเข้ามาอยู่บ้านหนองคอนส่วนมากจะมีฐานะดี เมื่ออยากได้ที่ดินติดกับริมถนนใหญ่ก็สามารถซื้อได้ ส่วนพวกบุรีรัมย์เมื่อขายที่ดินแล้วก็ย้ายเข้าไปอยู่ในบ้านกลุ่ม บางคนขายที่ดินได้แล้วก็อพยพกลับบ้านเดิมเลยก็มี แต่เป็นส่วนน้อย ส่วนบางคนขายที่ดินได้แล้วก็เอาเงินไปซื้อที่ดินแห่งใหม่ภายใน "คง" บริเวณ อ.โชคชัย ดังนั้นจนถึงปัจจุบันนี้จึงสังเกตพบการตั้งบ้านเรือนของสองชาติพันธุ์ได้ง่าย คือ บริเวณบ้านที่เรียงรายไปตามถนนราดยางมักจะเป็นครัวเรือนของชาติพันธุ์พวนที่ย้ายมาจากบ้านโพนแพง ส่วนบริเวณในบ้านกลุ่มนั้นมักจะเป็นครัวเรือนของชาติพันธุ์ส่วยที่ย้ายมาจาก จ.บุรีรัมย์ (ภาคผนวก ก.)

2. สภาพทางด้านกายภาพ

บ้านหนองคอน เป็นหมู่บ้านที่อยู่นอกเขตสุขาภิบาลทั้งหมู่บ้าน มีจำนวนครัวเรือนทั้งหมด 154 ครัวเรือน โดยมีเขตติดต่อกับหมู่บ้านอื่น ๆ ดังนี้ (ภาคผนวก ก.)

ทิศเหนือ	จดกับ	บ้านโพนแพง ต.โพนแพง อ.โพนพิสัย
ทิศใต้	จดกับ	หนองคอน บ้านนาสิงห์ ต.นาสิงห์ อ.โพนพิสัย
ทิศตะวันออก	จดกับ	ห้วยนา บ้านโพนสว่าง ต.โพนแพง อ.โพนพิสัย
ทิศตะวันตก	จดกับ	บ้านหนองไผ่ ต.รัตนวาปี อ.โพนพิสัย

สภาพภูมิอากาศพบว่าฤดูฝนอยู่ในช่วงเดือนกรกฎาคม-ตุลาคม ในฤดูฝน ฝนจะตกชุกแต่ไม่สม่ำเสมอ และช่วงตกไม่แน่นอน ฤดูหนาวเริ่มจากเดือนพฤศจิกายน-กุมภาพันธ์ และฤดูร้อนอยู่ระหว่างเดือนมีนาคม-มิถุนายน

ในอดีตนั้นมักจะมีปรากฏการณ์น้ำท่วมเกิดขึ้นอยู่เสมอๆ ในบ้านหนองคอน เนื่องจากบริเวณส่วนมากเป็นที่ลุ่ม น้ำท่วมหนักที่สุดในปี พ.ศ.2509-2514 โดยเฉพาะในปี พ.ศ. 2509 น้ำท่วมหนักที่สุด ชาวบ้านจึงจำเป็นต้องอพยพไปหางานรับจ้างที่กรุงเทพฯ อุดรธานี ไปรับจ้างตัดอ้อยที่ จ.ชลบุรี แต่ละครัวเรือนจำเป็นต้องส่งลูกในวัยแรงงานออกไปรับจ้างเพื่อหาเงินมาช่วยเหลือครอบครัว

ลักษณะภูมิประเทศ

บริเวณที่ตั้งบ้านเรือนหรือโนนบ้านจะสูงที่สุด และพื้นที่จะลาดเอียงลงจากโนนหมู่บ้านไปทุกทิศ ทิศใต้ของหมู่บ้านลุ่มมากที่สุด และเป็นที่ตั้งของหนองน้ำขนาดใหญ่คือ หนองคอน แต่เดิมบริเวณนี้เป็นป่าพวาย ป่าไผ่ เป็นแหล่งหาหน่อไม้ หน่อไผ่และปลาของชาวบ้าน ต่อมาป่าต่าง ๆ เริ่มถูกทำลายเหลือเพียงหนองน้ำ และที่ดินบริเวณที่ลุ่มต่ำนี้จะถูกใช้เป็นที่ทำนาปรังในฤดูแล้งตั้งแต่อดีตมาจนถึงปัจจุบัน บริเวณที่สูงขึ้นมาจากที่ลุ่มริมหนองติดกับตัวหมู่บ้านทางทิศใต้ โดยเฉพาะทิศใต้ค่อนไปทางทิศตะวันออกของหมู่บ้านนั้นจะมี "นาบะ" อยู่มาก ซึ่งบริเวณดังกล่าวจะมีต้นหูลิง ป่าหญ้าแฝก ต้นหว้า อยู่มาก บริเวณใดเป็น "บะ" ดินบริเวณนั้นจะไม่ค่อยอุดมสมบูรณ์เพราะเป็นดินทรายมาก ดินค่อนข้างเปรี้ยว ปลูกอะไรก็ไม่งาม ต่อมาที่ดินบริเวณนี้มีความสมบูรณ์มากขึ้นเรื่อย ๆ เพราะชาวบ้านเข้ามาทำประโยชน์อย่างเต็มที่ และมีการปรับปรุงที่ดินโดยการใส่ปุ๋ยคอกช่วยทำให้ดินดีขึ้น ปัจจุบันที่ดินบริเวณนี้ชาวบ้านใช้ทำนาปี ปลูกสับปะรด ปลูกไม้ผลยืนต้น บางที่ก็อาจจะใช้ทำนาปรังด้วย

บริเวณโนนบ้านในอดีตเป็นป่าขนาดใหญ่ ป่าเบญจพรรณ มีสัตว์ป่าอยู่มาก เมื่อชาวบ้านเข้ามาตั้งหมู่บ้านก็เริ่มถากถางที่ปลูกข้าวไร่ ปลูกมันสำปะหลัง ปลูกอ้อย จนในปัจจุบันใช้เป็นที่สวนปลูกสับปะรด ปลูกไม้ผลยืนต้น และเป็นที่ตั้งของบ้านเรือน บริเวณทิศเหนือของหมู่บ้าน ปัจจุบันใช้เป็นที่ปลูกสับปะรด และถ้าค่อนข้างเป็นที่ลุ่มก็จะใช้ทำนาปี จากภาพตัดขวางทิศตะวันออกไปยังทิศตะวันตก พบว่าโนนบ้านมีลักษณะเป็นรูปหลังเต่าเป็นบริเวณที่สูงที่สุด ทางด้านทิศตะวันออกและทิศตะวันตกของหมู่บ้านนั้นจะลาดลงไปเป็นที่ราบแต่ไม่ลุ่มต่ำเหมือนกับทางทิศใต้ของหมู่บ้าน ปัจจุบันชาวบ้านใช้ที่ดินทางด้านทิศตะวันออกที่ติดกับโนนหมู่บ้าน ใช้เป็นพื้นที่ในการปลูกสับปะรด ส่วนทางด้านทิศตะวันตกนั้นเป็นที่นาเสียส่วนมาก ใช้ในการทำนาปีและนาปรัง (ภาคผนวก ก.)

ลักษณะดินของหมู่บ้าน พบว่าภายในหมู่บ้านมีชุดดินดังนี้ (ข้อมูลบางส่วนได้จาก สนง. เกษตรอำเภอ)

1. **ดินบริเวณโนน** : เป็นดินชุด "วาริน" ซึ่งเป็นดินร่วนปนทราย ดินชั้นล่างเป็นดินร่วนเหนียวปนทราย พื้นที่มีลักษณะเป็นลูกคลื่น หน้าดินลึก มีการระบายน้ำได้ดี ดิน

วารินนี้จะอยู่ลึกลงไปไม่ต่ำกว่า 3 เมตร บริเวณที่คอนที่เป็นดินชุดวารินนี้จะมีพื้นที่ทั้งหมด ประมาณ 650 ไร่ ซึ่งจะไม่นับรวมบริเวณที่อยู่อาศัย ที่สาธารณะ ที่สงวน ที่ดินนิคมนั้นจะเหลือพื้นที่สำหรับทำการเกษตรโดยเฉพาะประมาณ 400 กว่าไร่เท่านั้น ดินชุดนี้มีความเหมาะสมสำหรับการปลูกพืชไร่และไม้ผล โดยเฉพาะปลูกสับปะรด ซึ่งเป็นพืชที่ไม่ชอบดินเหนียวมีน้ำขัง นอกจากนั้นยางพารายังเป็นพืชอีกชนิดหนึ่งที่สามารถปลูกได้ในบริเวณเขตนิคม

2. ดินบริเวณที่ลุ่ม : ได้แก่ ที่ลุ่มต่ำทิศใต้ของหมู่บ้าน คือ บริเวณหนองคอน ทิศเหนือของหมู่บ้านบริเวณหนองบัว ด้านทิศตะวันตกและทิศตะวันออกของหมู่บ้าน ซึ่งบริเวณเหล่านี้เป็นที่ลุ่ม มีความเหมาะสมสำหรับการทำนา ดินในบริเวณเหล่านี้เป็นดิน "ชุดเพ็ญ" ซึ่งเป็นดินร่วนปนทราย ดินชั้นล่างจะเป็นดินเหนียวที่มีกรวดหรือลูกรังปน พบได้บริเวณริมฝั่งหนองคอน (เฉพาะภายในเขตบ้านหนองคอน) มีความอุดมสมบูรณ์ตามธรรมชาติ ระบายน้ำค่อนข้างเร็ว เหมาะสำหรับการทำนา และในบางพื้นที่ก็สามารถใช้ปลูกผักในฤดูแล้งได้ ชาวบ้านเรียกดินนี้ว่า "ดินทาม"

3. ดินบะ : บริเวณที่เป็น "บะ" นี้จะเป็นบริเวณที่มีดินทรายมาก ดินค่อนข้างเปรี้ยว ความอุดมสมบูรณ์ต่ำ พบมากทางด้านทิศใต้ค่อนไปทางทิศตะวันออกของหมู่บ้าน ปัจจุบันเมื่อชาวบ้านได้ใช้ที่ดินเพื่อทำการเกษตร จึงได้มีการปรับปรุงคุณภาพของดินอยู่เรื่อยๆ ปัจจุบันนี้ไม่มีบริเวณที่เป็นบะอีกแล้ว

การใช้พื้นที่ในการประกอบอาชีพทางการเกษตรนั้น ชาวบ้านไม่ได้ใช้พื้นที่ภายในบริเวณหมู่บ้านเท่านั้น แต่ชาวบ้านส่วนมากนิยมไปเช่าที่ดินในหมู่บ้านอื่นๆภายในตำบลเดียวกัน เพื่อปลูกสับปะรดเพียงอย่างเดียวเท่านั้น ที่ดินภายในหมู่บ้านสามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ได้ 3 ใน 4 ของพื้นที่ทั้งหมด ซึ่งในหมู่บ้านมีพื้นที่ทั้งหมด 3,500 ไร่ ในจำนวนนี้เป็นที่ดินทำการเกษตรประมาณ 2,900 ไร่ สาเหตุที่ไม่สามารถใช้พื้นที่ทั้งหมดได้ก็เนื่องมาจากน้ำท่วมขังพื้นที่ และปัญหาดินเปรี้ยว ซึ่งมีผลเสียกับการปลูกพืช

แหล่งน้ำเพื่อการเกษตรและการประมง ภายในหมู่บ้านมี 2 แหล่งใหญ่ คือ หนองคอน และหนองบัว

หนองคอน : เป็นแหล่งน้ำขนาดใหญ่ในเขตตำบลโพนแพง มีเนื้อที่ประมาณ 2,000 ไร่ อยู่ทางทิศตะวันออกค่อนไปทางทิศเหนือของหมู่บ้าน แต่เดิมหนองคอนเป็นเพียงกุดเล็กๆ 6 กุด มีน้ำตลอดปี ชาวบ้านเรียกบริเวณนี้ว่า "หนองคอน" ต่อมาปี พ.ศ.2518 นายบุญยัง เหมือนจันทร์ ผู้นำหมู่บ้าน ได้ขอเงินทางองค์การบริหารส่วนจังหวัด นำมาสร้างฝายปิดกั้นบริเวณทางทิศใต้ของหนองคอน จึงทำให้บริเวณหนองคอนกลายเป็นหนองน้ำขนาดใหญ่ตั้งแต่นั้นมา

ก่อน พ.ศ.2518 น้ำในหนองคอนมักจะขาดในช่วงหน้าแล้ง ทำให้สามารถทำนาบริเวณพื้นที่หนองคอนได้ด้วย แต่หลังจากมีการสร้างฝายแล้วบริเวณหนองคอนก็จะมีน้ำท่วมทุกปี ทำให้ชาวบ้านต้องใช้พื้นที่ใกล้บ้านเพื่อทำนาปรังมากขึ้น น้ำจากหนองคอนนำมาใช้ทำนาปรังเป็นส่วนใหญ่ และใช้น้ำสำหรับการปลูกผักในฤดูแล้ง นอกจากนั้นหนองคอนยังเป็นแหล่งหาปลาน้ำจืดที่สำคัญสำหรับบ้านหนองคอนและบ้านใกล้เคียงที่อยู่รายรอบริมฝั่งหนองคอน ภายในปี พ.ศ.2535 นี้จะมีการสูบน้ำเพื่อนำมาใช้ในคลองส่งน้ำ เพื่อนำน้ำมาใช้ประโยชน์ในการเกษตรได้อย่างเต็มที่มากขึ้น

หนองบัว : เป็นแหล่งน้ำขนาดใหญ่รองลงมาจากหนองคอน มีเนื้อที่ประมาณ 1,500 ไร่ ตั้งอยู่ทางด้านทิศตะวันตกของหมู่บ้าน และมีอาณาเขตติดกับบ้านโพนแพงด้วย หนองบัวเป็นแหล่งน้ำตามธรรมชาติที่มีมานานแล้ว แต่ชาวบ้านไม่ค่อยได้ใช้ประโยชน์จากหนองบัวมากนัก โดยมากมักจะเป็นชาวบ้านโพนแพงเข้ามาใช้ประโยชน์มากกว่า แม้ว่าที่ตั้งของหนองบัวจะอยู่ในเขตหมู่บ้านหนองคอนก็ตาม

แหล่งน้ำเพื่อการอุปโภคบริโภค

น้ำฝน : ส่วนใหญ่แล้วชาวบ้านนิยมบริโภคน้ำฝน แต่จะไม่พอกินตลอดทั้งปี จะมีน้ำฝนพอกินเพียง 4-5 เดือนเท่านั้น

บ่อน้ำตื้น : ส่วนใหญ่แล้วชาวบ้านใช้น้ำจากบ่อน้ำตื้น ทั้งเพื่อการอุปโภคและการบริโภค ในหมู่บ้านมีน้ำบาดาลอุดมสมบูรณ์มาก และน้ำใสดี ทำให้ชาวบ้านนิยมบริโภคน้ำบ่อกันมาก ภายในหมู่บ้านมีบ่อน้ำตื้นสาธารณะจำนวน 3 บ่อ และปัจจุบันมีบ่อน้ำตื้นส่วนตัว 112 บ่อ

ทรัพยากรป่าไม้

ในอดีตภายในหมู่บ้านเป็นดงขนาดใหญ่ มีต้นไม้ชนิดต่างๆมากมาย บริเวณโนนหมู่บ้านส่วนมากเป็นป่าเบญจพรรณ เมื่อถึง พ.ศ.2510-2512 เห็นได้ชัดว่าต้นไม้ สัตว์ป่าหายไปหมด เพราะคนมาอยู่กันมากขึ้น ปัจจุบันยังคงเหลือป่าไม้อยู่ในเขตวัดเท่านั้น เป็นป่าสาธารณะอยู่ในที่ดินของนิคม พื้นที่ป่าบริเวณนี้อยู่ห่างจากถนนใหญ่สายหนองคาย-บึงกาฬ (ทางด้านทิศตะวันตกของหมู่บ้าน) ประมาณ 300 เมตร ป่าดังกล่าวเป็นป่าเบญจพรรณ มีพื้นที่ 8 ไร่ และยังพอมีสัตว์ป่า เช่น ลิง งู กระแต เหลืออยู่บ้าง ถึงแม้ว่าป่าแห่งนี้จะยังไม่ใช่สิทธิของวัดโดยสมบูรณ์ แต่ทางวัดก็ยังช่วยอนุรักษ์และช่วยดูแลป่าไม้ไว้ให้ โดยผู้ที่จะเข้าไปเก็บฟืนก็ต้องขออนุญาตจากเจ้าอาวาสเสียก่อน ชาวบ้านทุกคนก็ปฏิบัติตามกันทั้งหมด

3. การคมนาคมและสาธารณูปโภคของชุมชน

การคมนาคม

ในอดีตช่วง พ.ศ.2500-2505 นั้นมีเพียงแนวถนนคล้ายทางเกวียนตัดผ่านหมู่บ้านเท่านั้น จึงใช้แม่น้ำโขงเป็นเส้นทางคมนาคมที่สำคัญ การเดินทางทางเรือนั้นจะสะดวกที่สุด ดังนั้นหมู่บ้านที่ใกล้หรือที่อยู่ริมแม่น้ำโขง ได้แก่ บ้านโพนแพง จึงเป็นย่านตลาดและเจริญมาก ถ้าหากชาวบ้านหนองคอนต้องการจะซื้อสินค้า เสื้อผ้า มีด ขวาน ฯลฯ ก็จะต้องไปซื้อที่บ้านโพนแพง บ้านโพนแพงห่างจากบ้านหนองคอนประมาณ 2 กิโลเมตร ถ้าจะไปที่อำเภอโพนพิสัยหรือจังหวัดหนองคาย ก็จะต้องเดินทางโดยทางเรือเพียงอย่างเดียวเท่านั้น นอกจากตลาดโพนแพงแล้วยังมีตลาดเปงจานที่ชาวบ้านนิยมไปขายของ ขายเสื่อ ผัก ปลา ฯลฯ เมื่อถึง พ.ศ.2505 เริ่มมีรถสองแถว วิ่งจากบ้านอาฆา-อำเภอโพนพิสัย

พ.ศ.2509 หน่วยชลประทานได้เข้ามาทำทางลูกรังจากหนองคาย-โพนพิสัย และในปีเดียวกันนิคมก็ทำถนนลูกรังจากอำเภอโพนพิสัย-บ้านเปงจาน การคมนาคมเริ่มสะดวกขึ้น หลังจากที่มีถนนลูกรังแล้วเป็นผลทำให้การค้าขายที่ตลาดเปงจานคึกคักมากขึ้น ชาวบ้านหนองคอนใช้วิธีเดินไป-กลับไปขายของ ระยะทางจากบ้านหนองคอน-บ้านเปงจาน 6 กิโลเมตร นอกจากชาวบ้านส่วนใหญ่จะได้รับประโยชน์จากการมีถนนลูกรังแล้ว พวกรถขนส่งไม้ก็ได้รับประโยชน์อย่างทั่วถึงกัน

จนกระทั่ง พ.ศ.2514 เริ่มมีการทำถนนราดยางจาก จ.หนองคาย-อ.บึงกาฬ การติดต่อคมนาคมไปอำเภอหรือไปจังหวัดมีความสะดวกมากขึ้น ในช่วงแรกที่มีถนนราดยางนั้นชาวบ้านยังไม่นิยมไปติดต่อซื้อขายที่อำเภอมากนัก เพราะที่ตลาดบ้านเปงจานยังคงเจริญอยู่ อนึ่งชาวบ้านส่วนหนึ่งที่มีที่นาอยู่ทางด้านทิศตะวันออกของหนองคอน (อยู่อีกฟากหนึ่งของหนองคอน) นั้นจำเป็นต้องใช้ "เรือ" เป็นพาหะที่สำคัญในการเดินทางข้ามไปยังอีกฝั่งหนึ่งเพื่อไปทำนา

สาธารณูปโภค

1. ไฟฟ้า : เริ่มมีโครงการ "ไฟฟ้าพัฒนา" เข้ามาในหมู่บ้านตั้งแต่ พ.ศ. 2516 โดยให้ราษฎรจาก 4 หมู่บ้าน คือ บ้านหนองคอน บ้านอาฆา บ้านผักขะ บ้านโพนแพง มาช่วยกันติดตั้งเสาไฟฟ้า หลังจาก พ.ศ.2520 เป็นต้นมาชาวบ้านก็เริ่มซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้ากันมากขึ้น ปัจจุบันภายในบ้านหนองคอนมีไฟฟ้าใช้ 151 ครัวเรือน

2. หอกระจายข่าว : ภายในหมู่บ้านมีหอกระจายข่าวตั้งแต่ พ.ศ.2525 ซึ่งได้งบประมาณมาจาก ส.ส. ปัจจุบันหอกระจายข่าวติดตั้งอยู่ที่บ้านผู้ใหญ่บ้าน เพื่อความสะดวกในการใช้หอกระจายข่าว หรือประกาศทางราชการของผู้ใหญ่บ้าน ปัญหาสำคัญในการใช้หอกระจายข่าว คือ ไม่สามารถใช้หอกระจายข่าวได้อย่างเต็มที่ เนื่องจากบ้านเรือนตั้งเรียงรายตามแนวถนน หอกระจายข่าวมิได้อยู่ศูนย์กลางของหมู่บ้าน

3. ที่อ่านหนังสือประจำหมู่บ้าน : เริ่มมีมาตั้งแต่ พ.ศ.2528 เป็นความคิดของผู้ใหญ่บ้านในตอนนั้น และเห็นว่ามีชาวบ้านมาติดต่อกับผู้ใหญ่บ้านอยู่เสมอๆ จึงได้ร่วมกับชาวบ้านสร้างที่อ่านหนังสือประจำหมู่บ้านไว้บริเวณหน้าบ้าน หลังจากนั้นมาจนถึงปี พ.ศ.2531 ก็ไม่มีการนำหนังสือไปวางไว้ที่อ่านหนังสืออีกเลย เพราะชาวบ้านไม่ให้ความสนใจ ผู้ที่ให้ความสนใจกับหนังสือพิมพ์หรือข่าวสารมักจะเป็นครูหรือข้าราชการที่อยู่ในหมู่บ้านมากกว่า

4. ศูนย์สภาตำบลบ้านหนองคอน : ในปี พ.ศ.2526 ได้มีการสร้างศูนย์สภาตำบลไว้ที่บริเวณหน้าบ้านอดีตกำนัน โดยได้รับงบประมาณก่อสร้างมาจากโครงการเร่งรัดพัฒนาชนบท ชาวบ้านได้มีส่วนร่วมในการสร้างศูนย์สภาตำบล และใช้เป็นสถานที่สำหรับ

การประชุมสภาตำบล ในช่วงปี พ.ศ.2528 คณะกรรมการหมู่บ้านได้มีการปรับปรุงศูนย์สภาตำบลให้เป็นศูนย์ข้อมูลของหมู่บ้าน และเป็นที่ทำการของกลุ่มธุรกิจ เพื่อเป็นการเตรียมตัวประกวดหมู่บ้านในปี พ.ศ.2529 และในปี พ.ศ.2529 พัฒนากรก็ได้เข้ามาปรับปรุงในส่วนศูนย์ข้อมูลสภาตำบลอีกครั้ง เพื่อเตรียมการประกวดหมู่บ้านอีกครั้งหนึ่งในปี พ.ศ.2530

5. ศาลากลางบ้าน : ตั้งอยู่ภายในโรงเรียน เป็นอาคารเรียนเก่าที่ทางโรงเรียนกำลังจะรื้อทิ้ง ทางคณะกรรมการจึงไปขอเอาไว้ใช้เป็นที่ประชุมชาวบ้าน ในปี พ.ศ.2530 ชาวบ้านได้ร่วมกันปรับปรุงซ่อมแซมศาลากลางบ้าน ปัจจุบันชาวบ้านใช้ศาลาประชาคมสำหรับจัดกิจกรรมต่างๆ โดยเฉพาะในการจัดประชุมชาวบ้าน

6. คลองส่งน้ำ : หลังจากมีการสร้างฝายปิดกั้นหนองคอนแล้ว ทำให้บริเวณหนองคอนมีน้ำท่วมขังตลอดทั้งปี ทางคณะกรรมการหมู่บ้านเห็นว่าน่าจะมีการนำน้ำจากหนองคอนมาใช้ประโยชน์เพื่อการเกษตรในฤดูแล้ง จึงได้ติดต่อกับ กรป.กลางให้มาช่วยถากถางที่ดินให้ และแบ่งที่ดินรอบหนองคอนออกเป็นล็อคๆละ 2-3 ไร่ ได้ทั้งหมดประมาณ 580 ล็อค ต่อมา พ.ศ.2518 ได้ขุดคลองส่งน้ำเป็นคลองดิน โดยได้รับงบประมาณจาก "โครงการเงินผันคึกฤทธิ์" 300,000 บาท จากนั้นได้มีการจัดสรรที่ดินรอบบริเวณหนองคอนให้แก่ชาวบ้านตามหมู่บ้านที่ตั้งอยู่รายรอบหนอง ปรากฏว่ามีชาวบ้านมาจับจองที่ดินประมาณ 120 หลังคาเรือน และทำนาปรังกันจนกระทั่งทุกวันนี้ โดยได้รับความช่วยเหลือจากกรมชลประทานที่นำเครื่องสูบน้ำมาให้หมู่บ้านยืมทุกปีอีกด้วย ต่อมา พ.ศ.2533 ทางสำนักงานพลังงานแห่งชาติได้เข้ามาสร้างคลองส่งน้ำยาว 2 กิโลเมตรครึ่ง และโรงสูบน้ำพลังงานไฟฟ้า 1 แห่ง ให้ชาวบ้านได้มีน้ำใช้ทำการเกษตรในฤดูแล้ง การก่อสร้างแล้วเสร็จในปี พ.ศ.2534 และจะเริ่มดำเนินการสูบน้ำขึ้นมาใช้ในปี พ.ศ.2535 ส่วนคลองดินนั้นยังคงมีชาวบ้านเป็นส่วนน้อยที่ยังใช้ประโยชน์อยู่ เพราะว่าครัวเรือนที่ทำนาปรังมีน้อยลง

7. โรงสี : ในอดีตภายในหมู่บ้านเคยมีโรงสีถึง 3 โรง แต่ก็ต้องประสบกับภาวะการขาดทุนเมื่อดำเนินการมาได้เพียง 5-6 ปี จึงทำให้ปัจจุบันภายในหมู่บ้านไม่มีโรงสีเลย

8. ร้านค้าและร้านซ่อมจักรยานยนต์ : ปัจจุบันภายในหมู่บ้านมีร้านค้าทั้งหมด 5 ร้าน และมีร้านซ่อมจักรยานยนต์ 2 ร้าน ส่วนใหญ่ร้านค้าจะเป็นร้านค้าขายของเบ็ดเตล็ด เช่น ผงซักฟอก สบู่ ยาสีฟัน ฯลฯ และขายอาหารสำเร็จรูป

4. สภาพด้านเศรษฐกิจของชุมชน

หมู่บ้านหนองคอนกับว่าเป็นหมู่บ้านที่มีสภาพเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ในเกณฑ์ดี เมื่อเทียบกับหมู่บ้านใกล้เคียง ชาวบ้านประกอบอาชีพการเกษตร เริ่มพัฒนามาเป็นชาวไร่ โดยการทำไร่สับปะรด และเริ่มมีการปลูกพืชระยะยาว คือ ยางพารา ด้วยสภาพภายภาพที่เอื้ออำนวย ทำให้ชาวบ้านสามารถใช้ประโยชน์จากธรรมชาติเพื่อการประกอบอาชีพได้ ประกอบกับสภาพการตั้งหมู่บ้านอยู่ติดเส้นทางคมนาคมสำคัญ จึงทำให้มีความเจริญและสะดวกในการติดต่อกับภายนอก สภาพที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจมีดังนี้

1. การถือครองที่ดิน

เนื่องจากเป็นหมู่บ้านนิคมสร้างตนเอง แต่ละครัวเรือนจึงได้รับการจัดสรรที่ดินทำกิน การจัดสรรที่ทำกินมีหลายครั้งด้วยกัน กล่าวคือ

การจัดสรรที่ดินครั้งแรก

จัดสรรที่ดินบริเวณแถวหน้าถนนใหญ่เฉพาะที่ดินคนละล็อค ได้รับการจัดสรรที่ดินครัวเรือนละ 25 ไร่ (อาจจะเป็นแปลงเดียวกันหรือหลายแปลงก็ได้) ที่ดินทางด้านทิศเหนือของถนนติดฝั่งบ้านโพนแพง แต่ละครัวเรือนจะได้ที่ดินล็อคละ 10 ไร่ และได้ดินแปลงอื่นมาเพิ่มจนครบ 25 ไร่ ส่วนที่ดินทางด้านทิศใต้ของถนนใหญ่นั้นจะได้ที่ดินเป็นล็อคยาวครบ 25 ไร่

การจัดสรรที่ดินครั้งที่สอง

ประมาณปี พ.ศ. 2509 ทางนิคมได้จัดสรรที่ดินบริเวณด้านทิศใต้ของแนวถนนใหญ่ โดยใช้ที่ดินบริเวณทางล็อคเพื่อที่จะจัดเป็นบ้านกลุ่ม โดยจัดสรรให้พวกบ้านกลุ่มครัวเรือนละ 1 ไร่ 2 งาน จัดได้ทั้งหมด 44 ล็อค แล้วให้ชาวบ้านไปหาที่ดินเพื่อทำการเกษตรเพิ่มจนครบ 25 ไร่ ส่วนผู้ที่มีที่ดินแถวหน้าถนนทางด้านทิศใต้ของแนวถนน เมื่อถูก

ทางนิคมตัดที่ดินปลายล็อคไปแล้ว ก็ต้องไปหาที่ดินบริเวณ ต.รัตนวาปี เพิ่มอีกจนครบ 25 ไร่เช่นกัน

การจัดสรรที่ดินทั้ง 2 ครั้ง ทำให้มีการตั้งบ้านเรือนใน 2 ลักษณะ คือ

1. แบบหมู่บ้าน จัดให้ครอบครัวได้มีที่ดินครอบครัวละ 25 ไร่ โดยแบ่งเป็นที่อยู่อาศัย 2 ไร่ และที่เหลือเป็นที่ทำกิน

2. แบบเรียงรายไปตามทางคมนาคม จัดสรรให้ครอบครัวละ 25 ไร่เท่ากัน

กรรมสิทธิ์การครอบครองที่ดิน

เมื่อชาวบ้านอพยพเข้ามาอยู่ในเขตนิคมแล้ว ชาวบ้านต้องเสียค่าสมัครเป็นสมาชิกนิคมคนละ 20 บาท และมีหลักฐานเป็นรายชื่อของสมาชิกนิคม หลักฐานการถือครองที่ดินที่สมาชิกนิคมได้มาครั้งแรกก็คือ

1. ส.ค.1 (ใบจับจองที่ดิน) : เป็นหลักฐานที่แสดงถึงการครอบครองที่ดินครั้งที่ 2 อย่างน้อยภายใน 3 ปี หากผู้ที่เข้าครอบครองที่ดินตามรายชื่อนั้นได้ทำประโยชน์แล้ว 1 ใน 3 ของที่ดินทั้งหมดทางนิคมจะออกเป็น น.ค.3 ให้

2. น.ค.3 (หนังสือแสดงการทำประโยชน์ครั้งที่ 3) ถ้าผู้ใดที่เข้ามาอยู่ในนิคมแล้วไม่ได้ทำประโยชน์ภายในพื้นที่ก็จะขาดสิทธิในการอยู่นิคมไปเลย หนังสือแสดงการทำประโยชน์ (น.ค.3) ที่ออกให้ไปนั้นกรมประชาสงเคราะห์ได้ออกให้ตามบทพระราชบัญญัติจัดที่ดินเพื่อการครองชีพ พ.ศ.2511 ซึ่งให้สมาชิกนิคมนำไปขอออกโฉนดที่ดิน หรือหนังสือรับรองการทำประโยชน์ตามประมวลกฎหมายที่ดินได้ อันถือได้ว่ากรรมสิทธิ์ในที่ดินเป็นไปโดยถูกต้องและสมบูรณ์ และผู้ที่ถือครองที่ดินตาม น.ค.3 นี้ต้องเสียภาษีที่ดินด้วย ดังนั้นควรจะต้องเสียภาษีเช่นเดียวกันกับผู้ถือเอกสารสิทธิโฉนด

3. น.ส.3 (หนังสือแสดงกรรมสิทธิ์หรือโฉนด) เมื่อ พ.ศ.2512 ทางนิคมได้ออก น.ส.3 หรือโฉนดให้แก่สมาชิกของนิคม โดยมีเงื่อนไขว่าจะนำไปจำหน่ายจ่ายโอนไม่ได้ เว้นแต่จะเป็นการตกทอดทางมรดกเท่านั้น ปัจจุบันชาวบ้านบางคนนำที่ดินไปขาย

ซึ่งถ้าเป็นการซื้อขายกันนั้นก็จะจดทะเบียนซื้อขายกันเท่านั้น เป็นการ "ขายสิทธิ" กัน แต่จะโอนที่ดินนั้นไม่ได้

การใช้ที่ดิน

หมู่บ้านมีพื้นที่ทั้งหมด 3,500 ไร่ โดยเป็นพื้นที่การเกษตร 2,900 ไร่และเป็นพื้นที่อาศัยและสาธารณประโยชน์ 600 ไร่ ส่วนมากแล้วพื้นที่การเกษตรจะอยู่นอกเขตหมู่บ้าน โดยแบ่งแยกพื้นที่ทำการเกษตรได้ ดังนี้

ที่นา : ภายในหมู่บ้านมีที่ดินไม่พอ ต้องออกไปทำนาบริเวณริมฝั่งหนองคอนหางด้านตะวันออก ซึ่งเป็นเขตของบ้านนาสังข์ ต.พระบาทนาสิงห์ หรือทางเขตบ้านเจริญชัย ต.รัตนวาปี มีชาวบ้านอีก 5 ครัวเรือนที่เข้าไปทำนาที่บ้านโพนแพง ต.โพนแพง และมีเพียง 4 ครัวเรือนที่ต้องไปเช่าที่ดินทำนาเพิ่มจากบ้านอื่น ข้อมูลจาก กชช.2ค. พบว่าครัวเรือนใช้ที่ดินทำนา ดังนี้

จำนวนที่ดิน	จำนวนครัวเรือน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1 ไร่	0	0.00
1-5 ไร่	2	1.48
6-10 ไร่	35	25.92
11-20 ไร่	64	47.40
21-50 ไร่	27	20.00
มากกว่า 50 ไร่	7	5.18
รวม	135	100.00

ที่สวนภายในหมู่บ้าน : โดยมากแล้วมักจะใช้พื้นที่สวนเพื่อปลูกสับปะรด โดยเฉลี่ยแล้วชาวบ้านจะมีสวนสับปะรดภายในบ้าน 5-6 ไร่/ครัวเรือน การใช้พื้นที่เพื่อการเกษตรนั้นมีการพัฒนาการใช้ที่ดิน โดยในอดีตเคยใช้ปลูกอ้อย มันสำปะหลัง และไม้ผลต่าง ๆ มาก่อน ปัจจุบันใช้เป็นพื้นที่ในการปลูกสับปะรดทั้งหมด

ที่สวนนอกเขตหมู่บ้าน : ชาวบ้านเริ่มออกไปเช่าที่ดินเพื่อทำสวนสับปะรดเมื่อประมาณ 5-6 ปีมานี้ เนื่องจากภายในหมู่บ้านมีพื้นที่ทำการเกษตรไม่เพียงพอ ชาวบ้านต้องออกไปหาเช่าที่ดินตามสวนหมู่บ้านต่างๆในเขตตำบลเดียวกัน และในเขตตำบลรัตนวาปี จากพื้นที่ปลูกเดิม 2,000 ไร่ ขยายเป็น 5,000 ไร่ การเช่าที่สวนนอกหมู่บ้านนั้นจะเสียค่าเช่าไม่แน่นอน แต่จะมีราคาอยู่ช่วง 100-200 บาท/ไร่/ปี นอกจากนั้นราคาเช่าอาจจะต่างกันตามลักษณะพื้นที่นั้นด้วย เช่น ถ้าเป็นพื้นที่ที่ถูกถากถางแล้วราคาเช่าจะแพงกว่า เพราะเจ้าของที่ดินมักจะคิดค่าถากถางไร่ ถ้าเป็นพื้นที่ยังรกอยู่ยังไม่ค่อยได้ถากถาง ค่าเช่าที่ดินประมาณ 100 บาท/ไร่/ปี เพราะผู้เช่าต้องมาถากถางเอาเอง ปัจจุบันราคาค่าเช่าแพงขึ้นเป็น 200-300 บาท/ไร่/ปี เพราะมีผู้ต้องการเช่าปลูกสับปะรดเพิ่มขึ้น

2. รายได้และฐานทางเศรษฐกิจ

รายได้เฉลี่ยของประชากรเฉลี่ยต่อครัวเรือน 50,000 บาท/ปี และรายได้ทั้งหมดของหมู่บ้านจากการเก็บภาษีบำรุงท้องที่ใน พ.ศ.2534 เท่ากับ 4,536 บาท

จากการศึกษาสามารถแบ่งฐานะทางเศรษฐกิจของคนในหมู่บ้านได้เป็น 3 ฐานะ โดยมีชาวบ้านฐานะดีประมาณ 11 ครัวเรือน ชาวบ้านฐานะปานกลาง 129 ครัวเรือน และชาวบ้านยากจน 11 ครัวเรือน โดยมีเกณฑ์การแบ่งฐานะทางเศรษฐกิจ ดังนี้

ฐานะรวย หมายถึง ครัวเรือนที่มีที่ดินประมาณ 60-80 ไร่ หรือมากกว่านี้ และมีที่ดินเฉพาะปลูกสับปะรดไม่ต่ำกว่า 30 ไร่ ปลูกสับปะรดจำนวนมาก มีทุนเดิมเป็นมรดกมาก มีรายได้ต่อปีตั้งแต่ 100,000 บาท/ปี ดูจากบ้านเรือนที่สวยงาม ทันสมัย และการใช้เครื่องอำนวยความสะดวก

ฐานะปานกลาง หมายถึง ครัวเรือนที่มีที่ดินประมาณ 20-50 ไร่ มีที่ดินสำหรับปลูกสับปะรดโดยเฉพาะประมาณ 10-20 ไร่ มีรายได้ต่อปีตั้งแต่ 50,000-60,000 บาท/ปี บ้านเรือนที่อยู่อาศัยค่อนข้างดี มั่นคง และมีการใช้เครื่องอำนวยความสะดวก

ฐานะยากจน หมายถึง ครัวเรือนที่มีที่ดินทำกินไม่เพียงพอ มีที่ดิน (รวมทั้งที่นาและที่สวน) รวมแล้วเฉลี่ย 5-10 ไร่ มักจะประกอบอาชีพรับจ้างและหาปลาภายในหมู่บ้าน มีรายได้ต่อปีประมาณ 8,000-10,000 บาท/ปี ลักษณะบ้านเรือนไม่ค่อยมั่นคงถาวร เช่น มุงหลังคาหญ้า ฝาบ้านเป็นใบตองชาด เป็นต้น

3. ภาวะหนี้สินและแหล่งสินเชื่อ

ชาวบ้านมีความจำเป็นที่จะต้องใช้ "ทุน" ในการผลิตทางการเกษตร ดังนั้นการกู้เงินจากสถาบันเงินกู้ต่างๆนั้นจึงมีความสำคัญ และมีความจำเป็นต่อชาวบ้านมาก ภายในหมู่บ้านมีการกู้เงินจากสถาบันเงินกู้ที่สำคัญ คือ เครือญาติ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ สหกรณ์การเกษตรนิคมสร้างตนเอง และธนาคารพาณิชย์ และเป็นส่วนน้อยที่กู้เงินจากพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน บทบาทของแหล่งเงินกู้ต่างๆ มีดังนี้

1. การกู้เงินจากเครือญาติ : เป็นแหล่งเงินกู้ที่สำคัญที่มีมาตั้งแต่ในอดีต โดยมากแล้วจะให้ความช่วยเหลือกันในการกู้ยืมเงินครั้งละไม่มาก และเป็นการกู้เงินชั่วคราวภายในระยะเวลาสั้นๆ

2. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) : ธกส. เริ่มเข้ามามีบทบาทกับชาวบ้านโพแพงก่อน พ.ศ.2512 ต่อมาเมื่อคนจากบ้านโพแพงย้ายมาอยู่บ้านหนองคอนช่วง พ.ศ.2514-2515 จึงทำให้คนในบ้านหนองคอนบางส่วนเห็นความสำคัญของ ธกส. จึงเริ่มสมัครเป็นสมาชิกของ ธกส. ในช่วงปี พ.ศ.2516-2517 นั้นชาวบ้านส่วนมากไม่กล้าเข้ากลุ่ม ธกส. เนื่องจากไม่เข้าใจและกลัวว่าจะเป็นหนี้ ต่อมาช่วงปี พ.ศ. 2529-2530 จึงได้สมัครเป็นสมาชิกสินเชื่อจาก ธกส. มีทั้งเป็นเงินสดและปัจจัยการผลิตอื่น ๆ เช่น ปุ๋ย นอกจากนี้ผู้เป็นสมาชิก ธกส. ก็จะเป็นสมาชิกกลุ่มฌาปนกิจด้วย ซึ่งต้องจ่ายค่าบำรุง 500 บาท/ปี หากสมาชิกเสียชีวิตก็จะหักเงินจากกองทุนนี้จ่ายให้ศพละ 5 บาท

3. สหกรณ์การเกษตรนิคมสร้างตนเองโพนพิสัย : สหกรณ์การเกษตรนิคมได้เปิดให้บริการแก่สมาชิกนิคมก่อน ธกส. การสมัครเข้าเป็นสมาชิกของสหกรณ์การเกษตรนิคมนี้ต้องมีการรวมกลุ่มไปกู้คล้ายกันกับ ธกส. โดยให้สมาชิกค้ำประกันกันเอง ซึ่งไม่จำเป็นต้องมีหลักทรัพย์ก็ได้ ทางสหกรณ์การเกษตรของนิคมมักจะให้สมาชิกกู้เป็น "ปุ๋ย" มากกว่า เมื่อ ธกส. เข้ามามีบทบาทภายในหมู่บ้านแล้ว ชาวบ้านได้ลาออกจากสหกรณ์การเกษตรนิคมมาเป็นสมาชิก ธกส.มากขึ้น ชาวบ้านจำเป็นต้องลาออกเพราะเงื่อนไขที่ว่าต้องเป็นสมาชิกของแหล่งใดแหล่งหนึ่งเพียงอย่างเดียว ชาวบ้านสมัครเป็นสมาชิก ธกส. มากกว่าสหกรณ์ เพราะว่า ธกส. นั้นให้กู้ทั้งปุ๋ยและเงิน

4. ธนาคารพาณิชย์ : โดยมากชาวบ้านจะกู้เงินจากธนาคารทหารไทยมากที่สุด เพราะเป็นธนาคารพาณิชย์แห่งแรกที่มาเปิดดำเนินการในอำเภอโพนพิสัย เมื่อ 7-8 ปีที่ผ่านมา มีชาวบ้านเพียง 4-5 รายได้ไปขอกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ ส่วนใหญ่นั้นไม่ได้กู้เงินมาลงทุนทางการเกษตร แต่เป็นการกู้เงินมาสร้างบ้าน ซื้อรถ ฯลฯ มากกว่า

5. พ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน : พ่อค้าคนกลางมักจะให้กู้ทั้งเงินและแชนงสับปะรด ซึ่งชาวบ้านนิยมกู้แชนงสับปะรดจากพ่อค้าคนกลางมากกว่าการกู้เงิน เพราะความจำเป็นในการใช้แชนงสับปะรด เมื่อมีการขยายพื้นที่ปลูกสับปะรดทำให้แชนงสับปะรดหายากและมีราคาแพงขึ้น ส่งผลถึงการลงทุนปลูกสับปะรดที่ต้องลงทุนมากขึ้น ดังนั้นการกู้แชนงสับปะรดจึงมีความสำคัญมากกว่าการกู้เงิน

การกู้แชนงสับปะรดนี้ชาวบ้านนิยมไปกู้จากพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านหรือเครือญาติ โดยถ้าเป็นพ่อค้าคนกลางจะให้กู้แชนงสับปะรดและคิดราคาค่า เช่น ปกติขาย ร้อยละ 75 ก็จะขายร้อยละ 70 เพราะถือว่าเป็นการช่วยเหลือกันระหว่างชาวบ้านด้วย จากนั้นชาวบ้านที่กู้แชนงสับปะรดไปก็จะต้องนำเงินมาคืนพ่อค้าคนกลางให้ครบตามจำนวนที่กู้ยืมไป ชาวบ้านไม่นิยมกู้เงินสดจากพ่อค้าคนกลาง เพราะว่าชาวบ้านรู้กันว่าถ้ากู้เป็นเงินสดจะต้องเสียดอกเบี้ยแพง เมื่อพิจารณาแหล่งเงินกู้ทั้ง 4 แหล่งแล้ว พบว่าการกู้จาก ธกส. เพื่อลงทุนทางการเกษตรมีมากที่สุด รองลงมาได้แก่ เครือญาติ และสหกรณ์การเกษตรนิคม ส่วนการกู้จากธนาคารพาณิชย์และพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านมีน้อยที่สุด

5. สภาพด้านสังคมและวัฒนธรรมของชุมชน

ในชุมชนจะประกอบด้วยประชากร 2 ชาติพันธุ์ คือ ชาติพันธุ์ส่วย และชาติพันธุ์พวน ซึ่งก็ยังทำให้ชุมชนมีสภาพด้านสังคมและวัฒนธรรมไม่แตกต่างกับชุมชนอื่นๆมากนัก ในที่นี้จะได้กล่าวถึงโครงสร้างประชากรและการย้ายถิ่น กลุ่มองค์กรในชุมชน การปกครองและผู้นำ ตลอดจนความสัมพันธ์กับภายนอก ดังนี้

1. โครงสร้างประชากรและการย้ายถิ่น

บ้านหนองคอนมีประชากรทั้งหมด 909 คน โดยแยกเป็นชาย 454 คน หญิง 455 คน ประชากรส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุวัยแรงงาน คือ 18-50 ปี รองลงมาเป็นประชากรช่วงอายุ 7-14 ปี และ 14-18 ปี (กชช. 2 ค. 2534)

การย้ายถิ่นในลักษณะย้ายเข้ามาตั้งถิ่นฐานมีข้อจำกัดมากขึ้น เพราะขาดแคลนที่ดิน ยกเว้นกลุ่มคนบ้านโพนแพงที่ย้ายออกมาบ้าง เพราะได้ซื้อที่ดินจากชาติที่ออกมาอยู่บ้านหนองคอนก่อน ส่วนการย้ายถิ่นไปทำงานกรุงเทพฯและที่อื่นๆไม่ค่อยมี เพราะในหมู่บ้านก็มีงานมาก จะมีหนุ่มสาวบางคนที่ต้องการไปหาประสบการณ์ที่กรุงเทพฯ แต่ก็จะไปสักระยะแล้วก็กลับมาทำงานในหมู่บ้าน

2. กลุ่มและองค์กร

โดยมากแล้วกลุ่มและองค์กรภายในหมู่บ้านนั้น มักจะมีลักษณะของกลุ่มที่เป็นทางการมากกว่าจะเป็นกลุ่มตามธรรมชาติ โดยมีกลุ่มต่างๆ ดังนี้

-กลุ่มธุรกิจผู้ปลูกสับปะรด เกิดจากพัฒนากรเข้ามาจัดตั้งให้ในปี พ.ศ. 2529 เนื่องจากเห็นว่าชาวบ้านปลูกสับปะรดกันมาก และให้ชาวบ้านได้มีการรวมตัวกันเพื่อขายสับปะรด การตั้งกลุ่มในครั้งนั้นไม่ได้มีการตั้งระเบียบที่ชัดเจน ไม่มีกิจกรรมที่เด่นชัด นอกจากการซื้อปุ๋ยนำมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกกลุ่มในราคาถูก ซึ่งเป็นการนำเอาเงินทุนของกลุ่มที่ได้มาจากการระดมทุนจำนวน 30,000 บาท นำไปซื้อปุ๋ยมาจำหน่ายปีละ 1 ครั้ง ได้เพียง 3 ปีก็ต้องเลิกขาย เพราะไม่มีกรรมการรับผิดชอบ ปัจจุบันภายในกลุ่มยังคงมีการรวมตัวกันอยู่แต่ไม่มีกิจกรรม ปัจจุบันมีสมาชิกกลุ่ม 121 คน มีกรรมการกลุ่ม 7 คน

-กลุ่มสตรีแปรรูปสับปะรด ตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2530 โดยพัฒนากรได้เข้ามาจัดตั้งกลุ่มให้ เพื่อให้ชาวบ้านที่มีอาชีพแปรรูปสับปะรดรวมตัวกันเพื่อพัฒนาคุณภาพและฝีมือในการแปรรูปสับปะรด โดยทางสำนักงานพัฒนาชุมชนเขต 4 ได้ให้การสนับสนุนเป็นวัสดุอุปกรณ์ในการแปรรูปและเงินทุนบางส่วน เช่น ในปี พ.ศ.2532 ได้ให้เงินทุนสนับสนุนมา 35,000 บาท ในรูปวัสดุอุปกรณ์ ซึ่งทางกลุ่มจะนำอุปกรณ์ต่างๆมาจำหน่ายแก่สมาชิกกลุ่มในราคาถูกกว่าท้องตลาด และเงินที่ได้ก็จะเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับกลุ่ม ปัจจุบันมีสมาชิกกลุ่มประมาณ 20 คน มีกรรมการกลุ่ม 5 คน

-กลุ่มคณะกรรมการพัฒนาสตรีระดับหมู่บ้าน (กพสม.) เป็นกลุ่มที่ทางพัฒนากรเข้ามาจัดตั้งให้ มีคณะกรรมการกลุ่ม 9 คน ถึงแม้ว่าในการจัดตั้งกลุ่ม กพสม.นี้จะมีการตั้งระเบียบการทำงานของกลุ่มอย่างชัดเจน แต่ในปัจจุบันทางกลุ่มก็ยังไม่เคยมีกิจกรรมตามหน้าที่ดังกล่าว เนื่องจากกรรมการส่วนใหญ่ติดธุระจากภารกิจในการประกอบอาชีพของตน

-กลุ่มกองทุนยาและเวชภัณฑ์ เป็นกลุ่มที่ทางอนามัยตำบลโพนแพงเข้ามาจัดตั้งให้เมื่อปี พ.ศ.2528 ภายในกลุ่มมีกิจกรรมต่างๆ เช่น การขายบัตรสุขภาพ การระดมทุน การตั้งร้านค้าเอนกประสงค์และมีการปันผลกำไร ปัจจุบันมีสมาชิกเพิ่มขึ้นจากเดิม 60 คน เป็น 85 คน

-กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต พัฒนากรได้เข้ามาจัดตั้งให้ในปี พ.ศ. 2531 เพื่อเป็นการเตรียมหมู่บ้านเข้าประกวดในปีนั้น กลุ่มออมทรัพย์ดำเนินกิจกรรมมาได้ 3 ปี มีสมาชิกทั้งสิ้น 92 คน กรรมการ 17 คน จนกระทั่ง พ.ศ.2534 ก็ต้องล้มเลิกไป เนื่องจากกรรมการไม่มีเวลาให้กับการทำงานกลุ่ม และสมาชิกกลุ่มไม่ปฏิบัติตามระเบียบการกู้ยืมเงิน ทำให้การดำเนินงานกลุ่มขาดระเบียบ

-กลุ่มสหกิตการผลาด ตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2529 โดยทางพัฒนากรเข้ามาจัดตั้งให้ ภายในกลุ่มมีสมาชิก 92 คน มีกรรมการ 9 คน กลุ่มสามารถดำเนินงานมาได้เพียง 3 ปีเท่านั้นก็ต้องเลิกล้มไป เนื่องจากกรรมการผู้รับผิดชอบลาออก และภายในหมู่บ้านมีร้านค้าต่างๆเพิ่มมากขึ้น ทำให้ชาวบ้านไม่นิยมมาซื้อสินค้าจากร้านค้าของกลุ่ม เพราะมีสินค้า

น้อย ถึงแม้ว่ากลุ่มจะล้มไปแต่การดำเนินงานที่ผ่านมาก็ไม่เคยขาดทุน เมื่อเลิกล้มกลุ่มก็สามารถคืนเงินให้แก่สมาชิกได้ครบ รวมทั้งเงินกำไรที่ได้ด้วย

-กลุ่มฌาปนกิจสพ จัดตั้งขึ้นมาตั้งแต่ พ.ศ.2525 เพื่อเป็นการช่วยเหลือกันระหว่างชาวบ้าน เป็นกลุ่มที่ไม่เป็นทางการที่ชาวบ้านร่วมกันตั้งขึ้นมาเอง เพราะเห็นความสำคัญของการช่วยเหลือกัน ปัจจุบันทุกครัวเรือนเป็นสมาชิกกลุ่ม
เป็นกลุ่มที่ชาวบ้านให้ความร่วมมือกันเป็นอย่างดี เพราะเล็งเห็นประโยชน์ของกลุ่ม

-กลุ่มเยาวชน ตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2531 โดยพัฒนากรเป็นคนมาจัดตั้งให้ ปัจจุบันไม่มีการทำกิจกรรมร่วมกัน และไม่มีการตั้งคณะกรรมการกลุ่ม มีเพียงแค่ชื่อกลุ่มเท่านั้น เยาวชนจะมีบทบาทก็ต่อเมื่อภายในหมู่บ้านมีการจัดงานสำคัญๆ เยาวชนก็จะเข้าไปร่วมด้วยเท่านั้น

-กลุ่มผู้อาวุโส ตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2531 โดยพัฒนากรเข้ามาจัดตั้งให้ ปัจจุบันไม่มีการทำงานร่วมกันเป็นกิจกรรมที่ชัดเจน มีเพียงชื่อกลุ่มเท่านั้น

-กลุ่มองค์การ CRS (Christian Relief Service) เป็นโครงการของเอกชนที่ให้ทุนเข้ามาดำเนินการในบ้านหนองคอนตั้งแต่ปี พ.ศ.2531 เป็นโครงการช่วยเหลือโรงเรียนในด้านทันตสุขภาพ โภชนาการ การเกษตรเพื่ออาหารกลางวัน ปัจจุบันนี้ทาง CRS เลิกให้เงินทุนกับทางโรงเรียนหนองคอนแล้ว

-กลุ่มสหกรณ์เครดิตยูเนี่ยน จัดตั้งขึ้นในปี พ.ศ.2531 เนื่องจากชาวบ้านได้ไปเห็นทางบ้านหนองไผ่ ต.รัตนวาปี ตั้งกลุ่มสหกรณ์เครดิตยูเนี่ยน ชาวบ้านหนองคอนประมาณ 20 คน จึงได้ไปติดต่อศูนย์พัฒนาสังคม จ.หนองคาย เพราะเป็นแหล่งทุนที่ให้ทุนมาตั้งกลุ่มสหกรณ์เครดิตยูเนี่ยน ประมาณ พ.ศ.2532 กลุ่มมีสมาชิกเพิ่มเป็น 40 คน และเมื่อถึงปี พ.ศ.2534 ทางกลุ่มเริ่มมีปัญหา กรรมการกลุ่มไม่สามารถทำงานได้อย่างเต็มที่ สมาชิกจึงเริ่มลาออกกัน ปัจจุบันเหลือสมาชิกเพียง 15 คน แต่กลุ่มยังคงดำเนินการอยู่ ถึงแม้ว่าจะยังไม่มีการทำกิจกรรมเลย

-กลุ่มธนาคารข้าว จัดตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ.2532 เป็นกลุ่มที่แยกออกมาจากกลุ่มสหกรณ์เครดิตยูเนี่ยน การตั้งกลุ่มนี้ขึ้นมาเพื่อเป็นการช่วยเหลือคนจนที่ไม่มีข้าวกิน เพราะว่าในการทำนานั้นต้องประสบกับภัยธรรมชาติ คือ น้ำท่วมอยู่เสมอ สมาชิกกลุ่มจึงตั้ง

กลุ่มธนาคารข้าวขึ้นมา โดยไปยืมเงินจากศูนย์พัฒนาสังคมมาลงทุนก่อน 12,000 บาท นำมาซื้อข้าวและฉางข้าว แต่เมื่อดำเนินการมาได้เพียง 2 ปีกลุ่มก็ต้องล้มเลิกไป เพราะว่าชาวบ้านไม่สามารถคืนข้าวได้ และมีปัญหาที่กรรมการกลุ่ม ทางกลุ่มจึงได้ขายฉางข้าวและขายข้าวทั้งหมดคืนนำเงินไปคืนศูนย์พัฒนาสังคม

3. การปกครองและผู้นำ

เนื่องจากหมู่บ้านหนองคอนเป็นหมู่บ้านในเขตนิคมสร้างตนเองโพนพิสัย ดังนั้นการปกครองจึงต้องขึ้นอยู่กับนิคมสร้างตนเองโพนพิสัยด้วย โดยนิคมได้แบ่งเขตการปกครองเป็น 42 เขต พื้นที่แต่ละเขตมีหัวหน้าเขต 1 คน ผู้ช่วยหัวหน้าเขต 1 คน และคณะกรรมการพัฒนาหมู่บ้าน 5 คน ทำหน้าที่ช่วยเหลือปกครองดูแลสมาชิกในเขตนั้นๆ และคณะกรรมการช่วยกันพัฒนาหมู่บ้านเป็นสื่อกลางในการติดต่อและรับนโยบายจากนิคม ขณะเดียวกันหมู่บ้านยังคงต้องมีการปกครองตามพระราชบัญญัติการปกครองท้องที่ พ.ศ.2475 (ฉบับปรับปรุงใหม่) อีกด้วย ในอดีตที่มีการตั้งหมู่บ้านใหม่ๆนั้นหมู่บ้านขึ้นอยู่กับบ้านโพนแพง ต.โพนแพง อ.โพนพิสัย โดยมี นายทุย สารกุล เป็นผู้ใหญ่บ้านคนแรก ต่อมา พ.ศ.2507 จึงเริ่มแยกการปกครองของตนเอง โดยมี นายเชย รัตนะ เป็นผู้ใหญ่บ้านคนต่อมา และจากอดีตถึงปัจจุบันมีผู้ใหญ่บ้านดังนี้

1. นายเชย รัตนะ	เป็นผู้ใหญ่บ้านตั้งแต่ พศ.2507-2517
2. นายเชย รัตนะ	เป็นกำนัน ตั้งแต่ พ.ศ.2518-2527
3. นายบุญชัย เหมือนจันทร์	เป็นผู้ใหญ่บ้านตั้งแต่ พ.ศ.2528-2532
4. นายหวัน คำอ้อ	เป็นผู้ใหญ่บ้านตั้งแต่ พ.ศ.2533-ปัจจุบัน

ภายในหมู่บ้านมีการแบ่งการปกครองออกเป็นคุ้มทั้งหมด 8 คุ้ม เพื่อให้ง่ายต่อการปกครองและง่ายต่อการประสานงานกันภายในหมู่บ้าน โดยแต่ละคุ้มมีหัวหน้าคุ้ม 1 คน และรองหัวหน้าคุ้ม 2 คน นอกจากนี้นังมีผู้นำที่ไม่เป็นทางการ ได้แก่ มัคทายกวัด อดีตครู ตลอดทั้งอดีตผู้ใหญ่บ้านคนก่อน ๆ ด้วย

4. การศึกษา

ก่อน พ.ศ.2509 เด็กส่วนมากของหมู่บ้านต้องไปเรียนที่บ้านโพนแพงในระดับชั้น ป.1-ป.4 โรงเรียนบ้านโพนแพงนี้ตั้งมาตั้งแต่ พ.ศ.2486 ในช่วงแรกมีเด็กเรียนไม่ถึง 10 คน เนื่องจากในสมัยนั้นไม่มีการบังคับการศึกษา ต่อมา พ.ศ.2512 ตั้งโรงเรียนหนองคอน และในช่วง พ.ศ.2512 นั้นถ้าเด็กนักเรียนจะศึกษาต่อ ป.5-ป.6 ต้องไปเรียนต่อที่โรงเรียนสนธิราษฎร์บำรุง ที่บ้านโพนสว่าง ต.โพนแพง ห่างจากหมู่บ้าน 1 กิโลเมตร จนกระทั่ง พ.ศ.2514 มีการเปลี่ยนแปลงขยายการศึกษาภาคบังคับเป็น ป.1-ป.6 เด็กจึงเรียนต่ออยู่ภายในหมู่บ้าน เมื่อมีโรงเรียนระดับมัธยมตั้งขึ้นในตำบลโพนแพง คือ โรงเรียนประชาบดี ในปี พ.ศ.2526 เด็กบ้านหนองคอนจึงตื่นตัวไปเรียนโรงเรียนมัธยมกันมากขึ้น และเมื่อ 4 ปีที่ผ่านมานี้เด็กนักเรียนเริ่มนิยมไปเรียนที่โรงเรียนมัธยมในตัวอำเภอโพนพิสัยกันมากขึ้น

โรงเรียนมักจะได้รับความช่วยเหลือทั้งจากทางหมู่บ้าน โดยมีคณะกรรมการการศึกษาเป็นสื่อกลางในการให้ความช่วยเหลือระหว่างบ้านกับโรงเรียน และยังได้รับการช่วยเหลือจากวัดหนองคอนอีกด้วย เช่น ให้ความช่วยเหลือในการสร้างรั้วในปี พ.ศ. 2531 การจัดทำประตูฟุตบอล ซื้อเครื่องดนตรี ฯลฯ และในขณะเดียวกันทางโรงเรียนก็จะให้ความช่วยเหลือทางวัดอยู่เสมอ

ทัศนคติต่อการศึกษา

สมัยก่อนนั้นพ่อแม่ไม่นิยมให้ลูกเรียนหนังสือสูงๆ เพราะต้องการให้มาช่วยงานในครัวเรือน มีเด็กราว 10 คนที่มีโอกาสได้เรียนหนังสือในชั้นสูงๆ ชาวบ้านบางคนคิดว่าการศึกษานั้นไม่สำคัญ บางครั้งการเรียนสูงๆไปก็หางานทำไม่ได้ ในที่สุดก็กลับมาทำงานตามไร่ตามสวนเหมือนเดิม

ในปัจจุบันพ่อแม่ก็ยังไม่นิยมส่งลูกเรียนในระดับสูง เพราะในปัจจุบันยิ่งมีความต้องการแรงงานให้มาช่วยงานในไร่สับปะรดมากขึ้น บางคนนั้นพ่อแม่ลงทุนไร่สับปะรดให้แล้วให้ดูแลกันเอง จึงมีคนหนุ่มสาวส่วนหนึ่งเป็นเจ้าของกิจการไร่สับปะรด

5. วัด

วัดสร้างขึ้นในหมู่บ้านตั้งแต่ พ.ศ.2503 ภายในหมู่บ้านบริเวณบ้านกลุ่มและตั้งชื่อวัดว่า "วัดหนองบัวทอง" ต่อมาปี พ.ศ.2509 จึงได้มีการย้ายวัดมาอยู่ในที่ดินซึ่งเป็นวัดในปัจจุบัน แล้วเปลี่ยนชื่อวัดเป็น "วัดสุวรรณาราม" ตามชื่อผู้ปกครองนิคมในสมัยนั้น วัดมีพื้นที่ทั้งหมด 15 ไร่ มีพระสงฆ์ 7 รูป เณร 1 รูป เจ้าอาวาส เป็นพระที่บวชมานานแล้วตั้งแต่ พ.ศ.2494 เป็นพระที่เทศน์เก่ง ปุจฉาเก่ง และมีวิชาแพทย์แผนโบราณสามารถรักษากระดูกหักได้ ชาวบ้านจะมาทำบุญที่วัดทุกวัน โดยเฉพาะในวันพระและวันประเพณีสำคัญ และยังมีพายกและกรรมการวัดช่วยดูแลงานวัดอีก

ปัจจุบันวัดปลูกยางพาราเพื่อหารายได้เข้าวัดอีกด้วย โดยเริ่มปลูกยางพาราตั้งแต่ปี พ.ศ.2527 โดยทางนิคมให้ความช่วยเหลือในการสนับสนุนพันธุ์ยาง และมีเจ้าหน้าที่ดูแลสวนยางของนิคมมาช่วยสอนวิธีการกรีดยาง และให้ยืมอุปกรณ์ในการทำยางแผ่นอีกด้วย

6. สาธารณสุข

สมัยก่อนที่ยังไม่มีอนามัยหรือสถานพยาบาลอื่นๆ ชาวบ้านนิยมรักษากับหมอยารากไม้มากที่สุด เนื่องจากสภาพการคมนาคมที่ยังลำบากอยู่มาก ในสมัยก่อนมักจะเป็นการรักษาโรคมาเลเรีย ไข้ป่า ปัจจุบันยังคงมีความเชื่อเรื่องการรักษาด้วยยาสมุนไพรหรือการฝนยากลางบ้านกันอยู่บ้าง ในกรณีที่ชาวบ้านเป็นไข้อีสุกอีใส โรคริดสีดวงทวาร โรคปัสสาวะขัด เป็นต้น นอกจากนั้นนิยมไปรักษาตามสถานพยาบาลที่ทันสมัย แต่ก็นับได้ว่ายังคงเหลือคนที่นิยมรักษาแผนโบราณอยู่

ปัจจุบันนอกจากชาวบ้านจะไปรักษาโรคกับอนามัย โรงพยาบาล หรือพึ่งพาร้านขายยาในตัวอำเภอแล้ว ภายในหมู่บ้านก็ยังมี ผสส. 10 คน และ อสม. 2 คน ที่ช่วยบริการในด้านสาธารณสุขด้วย จากการที่มี ผสส. และ อสม. นี้เองทำให้ชาวบ้านมีทัศนคติที่ดีต่อการรักษาพยาบาลแผนปัจจุบันมากขึ้น เพราะ ผสส. อสม. ช่วยประชาสัมพันธ์ให้ชาวบ้านไปรับบริการที่สถานีอนามัยหรือที่โรงพยาบาลมากขึ้น สำหรับเรื่องอนามัยแม่และเด็กนั้นช่วง 20 ปีที่แล้วชาวบ้านนิยมคลอดลูกกับหมอตำแยภายในหมู่บ้าน และในสมัยก่อนนั้นชาว

บ้านนิยมมีลูกกันหลาย ๆ คน เนื่องจากไม่รู้เรื่องการคุมกำเนิด แต่หลังจากที่มีสถานีอนามัยมาตั้งในปี พ.ศ.2524 ชาวบ้านก็เริ่มไปคลอดลูกที่สถานีอนามัยมากขึ้น เพราะมีความสะดวกและปลอดภัยมากกว่า

7. ชาติพันธุ์

ภายในหมู่บ้านมีกลุ่มคนอยู่ 2 ชาติพันธุ์ คือ ชาติพันธุ์ส่วย และชาติพันธุ์ไทยพวน (หรือเรียกอีกอย่างว่า ลาวพวน ก็ได้)

ชาติพันธุ์ไทยพวน ชาวพวนเป็นคนพื้นเมืองของจังหวัดหนองคาย จะมีชาวพวนอาศัยอยู่ตามริมแม่น้ำโขงตั้งแต่เขต อ.ท่าบ่อ อ.ศรีเชียงใหม่ ไปจนถึง อ.บึงกาฬ เดิมเป็นคนลาวที่มีถิ่นเดิมอยู่ทางตอนเหนือของประเทศลาว แล้วถูกจีนฮ่อไล่ลงมาเรื่อยๆ ส่วนหนึ่งอพยพเข้ามาอยู่ในประเทศไทย และมาอาศัยอยู่ในเขตจังหวัดหนองคาย มีชาวพวนอีกพวกหนึ่งที่อพยพไปอยู่ในเขต จ.ลพบุรี อีกด้วย

โดยลักษณะนิสัยของชาวพวนนั้นมีความขยันขันแข็งในการทำมาหากิน และมีความคุ้นเคยกับสภาพภูมิประเทศที่เป็นแม่น้ำมาก จึงมักจะมีการตั้งถิ่นฐานอยู่ตามริมฝั่งแม่น้ำโขง ชาวพวนมีความสามารถในการจับปลามาก ไม่ค่อยจะสนใจในการทำไร่ทำนา อาหารการกินส่วนใหญ่จึงเป็นพวกปลา หอย ชาวพวนจะเคร่งครัดในการนับถือศาสนาพุทธมาก

ชาติพันธุ์ไทยส่วย หมายถึง กลุ่มคนที่ย้ายมาจากทาง จ.บุรีรัมย์ ศรีสะเกษ คนกลุ่มนี้มักจะถูกชาวพวนดูถูกอยู่เสมอว่าเป็น "ส่วย" หรือเป็นพวก "ไทยครัว" ดังนั้นหลังจากที่คนกลุ่มนี้เริ่มถากถางป่าได้พื้นที่ในการทำนาทำไร่แล้ว จึงมีความขยันขันแข็งในการทำมาหากินเป็นอย่างมาก และด้วยความคุ้นเคยกับสภาพภูมิประเทศที่เป็นพื้นราบ ทุ่งกว้าง และมีความชำนาญในการทำการเกษตรอยู่แล้ว ทำให้คนกลุ่มจากบุรีรัมย์สามารถตั้งตัวและเปลี่ยนแปลงตัวเองได้อย่างรวดเร็ว ปัจจุบันคนกลุ่มนี้จะมีความขยันขันแข็งในการทำมาหากินมาก และเป็นกลุ่มที่สามารถยอมรับนวกรรมต่างๆได้รวดเร็ว

8. ลักษณะครอบครัว

ครอบครัวในหมู่บ้านส่วนใหญ่แล้วมีลักษณะของครอบครัวขยาย สมัยก่อนนั้นแต่ละครอบครัวนิยมมีลูกมาก เฉลี่ยแล้วประมาณ 5 คน แต่หลังจากที่มีการรณรงค์คุมกำเนิดแล้ว ในแต่ละครอบครัวมีลูกเฉลี่ย 2-3 คน ทำให้ครอบครัวมีขนาดเล็กลง แต่ชาวบ้านก็ยังไม่นิยมแยกครัวเรือน เพราะมีข้อจำกัดในเรื่องของที่ดิน

สำหรับในเรื่องของการแต่งงาน การแบ่งมรดกนั้น ภายในหมู่บ้านมีความเชื่อและการปฏิบัติไม่ต่างจากหมู่บ้านทั่วไปในภาคอีสาน (สมศักดิ์ ศรีสันติสุข และคณะ, 2535)

9. ความเชื่อและประเพณี

ภายในหมู่บ้านไม่มีความเชื่อเกี่ยวกับผี ไม่มีจ้ำ ไม่มีตาปู่ ไม่มีผีบ้านผีเรือน เมื่อพวกที่ย้ายมาจากบุรีรัมย์ย้ายมาอยู่ที่บ้านหนองคอน ก็ได้มามีความคิดความเชื่อตามกลุ่มชาวพวน คือ ไม่มีผี แต่มีการนับถือศาสนาอย่างเคร่งครัด

งานบุญประเพณีในหมู่บ้านอาจจะแตกต่างไปจากหมู่บ้านอื่นๆในภาคอีสานบ้าง คือ ไม่มีบุญครบทั้ง 12 เดือนตามแบบประเพณีอีสาน ฉะนั้นบางเดือนก็จะว่างไม่มีการทำบุญอะไรเลย ได้แก่ เดือนกุมภาพันธ์ มิถุนายน และธันวาคม ส่วนเดือนอื่นๆมีงานบุญเช่นเดียวกับหมู่บ้านอีสานทั่วไป (สมศักดิ์ ศรีสันติสุข และคณะ, 2535)

10. ความสัมพันธ์ระหว่างหมู่บ้านกับภายนอก

หมู่บ้านกับนิคมสร้างตนเองไทยเพิ่มสัย ชาวบ้านเห็นว่าเจ้าหน้าที่นิคมเป็น "นาย" ถึงแม้ว่าเจ้าหน้าที่จะไม่ค่อยได้มาเกี่ยวข้องกับชาวบ้าน ทั้งนี้เพราะเจ้าหน้าที่นิคมคือผู้ให้ความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ จะนำอาชีพใหม่ๆ มาส่งเสริมให้กับสมาชิกนิคมเสมอ ไม่ว่าจะเป็นการรวมกลุ่มปลูกหม่อน-เลี้ยงไหม การส่งเสริมพันธุ์ข้าว การทำถนนลูกรัง ฯลฯ

หมู่บ้านกับสถานีอนามัย ชาวบ้านไม่สนิทสนมกับเจ้าหน้าที่อนามัยนัก เพราะสถานีอนามัยอยู่ห่างไกลออกไปจากหมู่บ้านราว 3 กิโลเมตร เจ้าหน้าที่อนามัยจะเข้ามาในหมู่บ้านเป็นบางครั้ง โดยมากมักจะเข้ามาปฏิบัติงาน เช่น มาฉีดวัคซีนเด็ก ทำอาหารเสริม

หมู่บ้านกับพัฒนากร เจ้าหน้าที่พัฒนากรเป็นผู้ที่มีบทบาทมากที่สุดตั้งแต่ในอดีตมาแล้ว เพราะมักจะเข้ามาช่วยแนะนำชาวบ้านในเรื่องต่างๆ เป็นผู้ประสานงานกับหน่วยงานอื่นๆของรัฐให้ชาวบ้าน พัฒนากรเข้ามามีบทบาทกับหมู่บ้านมากที่สุดในช่วงที่มีการประกวดหมู่บ้าน ชาวบ้านให้ความนับถือพัฒนากรมากยกให้เป็น "หัวหน้า" ดังนั้นเมื่อภายในหมู่บ้านจะมีการจัดงานใดๆชาวบ้านมักจะต้องปรึกษาหรือบอกกล่าวพัฒนากรอยู่เสมอ

หมู่บ้านกับเกษตรตำบล เจ้าหน้าที่เกษตรตำบลค่อนข้างจะมีบทบาทกับชาวบ้านอยู่มากเช่นกัน เพราะเมื่อชาวบ้านมีปัญหาทางการเกษตรก็มักจะมาปรึกษาเกษตรตำบล ทางเกษตรตำบลก็จะช่วยประสานงานหาพันธุ์ หายาฆ่าแมลง ฯลฯ นำมาช่วยเหลือชาวบ้าน ประกอบกับเกษตรตำบลเองก็เป็นคนในหมู่บ้าน ดังนั้นชาวบ้านจึงสามารถปรึกษาพูดคุยกับเกษตรตำบลได้มากขึ้น

หมู่บ้านกับบริษัทยางพารา แม้ว่าบริษัทยางพาราต่างๆจะมาตั้งอยู่ในเขตตำบลใกล้เคียงกับหมู่บ้าน แต่บริษัทเหล่านี้ก็ไม่ได้ให้การช่วยเหลือหรือสนับสนุนกิจกรรมการปลูกยางพาราของชาวบ้านเลย นอกจากเพาะพันธุ์ยางเพื่อขายและมีเพียงครั้งเดียวที่บริษัทยางอีสานพาราเคยเข้ามาแนะนำชาวบ้านเรื่องข้อควรระวังในการปลูกยาง

หมู่บ้านกับหน่วยงานอื่นๆ

-ศูนย์พัฒนาสังคม จ.หนองคาย ให้ความช่วยเหลือในการตั้งกลุ่มสหกรณ์เครดิตยูเนี่ยนและกลุ่มธนาคารข้าว

-กรมส่งเสริมการเกษตร ในปี พ.ศ.2528 ได้ส่งเจ้าหน้าที่เข้ามาอบรมกลุ่มสตรีในการแปรรูปสับปะรด

-กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ปี พ.ศ.2530 ได้เข้ามาสอนการแปรรูปสับปะรด และทำการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์แปรรูป

-สมาชิกสภาผู้แทนราษฎรมีบทบาทกับชาวบ้านบ้าง เช่น การสนับสนุนเรื่องหอกระจายข่าวให้แก่หมู่บ้าน

ส่วนการติดต่อสื่อสารกันภายในหมู่บ้าน มักจะใช้วิธีการเรียกชาวบ้านประชุม โดยประกาศทางหอกระจายข่าว เดินตามบ้าน และในปัจจุบันการติดต่อสื่อสารภายในหมู่บ้านมีลักษณะที่เป็นทางการมากขึ้น เช่น การส่งหนังสือเชิญประชุม ซึ่งชาวบ้านมีความรู้สึกว่าได้รับเกียรติ และเป็นความรับผิดชอบต้องมาร่วมประชุม

สรุปเหตุการณ์ที่สำคัญในชุมชน

พ.ศ.	เหตุการณ์
2498	มีการจัดสรรที่ดินบริเวณหนองคอนเป็นนิคมสร้างตนเอง
2500	ชาวบ้านจากบุรีรัมย์ชาติพันธุ์ส่วยอพยพมาอยู่บ้านหนองคอนเป็นครั้งแรก 15 ครัวเรือน
2501	เริ่มมีการปลูกสับปะรด
2504	คนจากบุรีรัมย์ "ไทยครัว" ชุดที่ 2 อพยพเข้ามาอยู่บ้านหนองคอนจำนวน 10-12 ครัวเรือน
2501-2504	"ไทยครัว" ทะยอยกันอพยพกลับบุรีรัมย์ปีละประมาณ 1-2 ครัวเรือน รวมจนกระทั่งถึง พ.ศ.2504 มีครัวเรือนอพยพกลับ 10 ครัวเรือน หนีภัย "ไข้ป่า" และน้ำท่วม
2505	ทางนิคมเริ่มตัดทางเกวียนผ่านหมู่บ้าน, มีการตั้งสุขศาลาที่บ้านโพนแพง
2506	ชาวบ้านประชุมร้องขอต่อทางนิคมให้จัดเป็นบ้านกลุ่ม
2507	ภายในหมู่บ้านมีการขยายเป็น 50 ครัวเรือน, อากาศหนาวจัดที่สุด
2509	มีการจัดสรรที่ดินครั้งที่ 2, น้ำท่วมหนักที่สุด มีการอพยพแรงงานไปอุดรธานีและกรุงเทพฯเป็นครั้งแรก
2510	หน่วยชลประทานทำถนนลูกรังสายหนองคาย-โพนพิสัย, นิคมทำถนนลูกรังจาก อ.โพนพิสัย-บ้านเปงจาน
2512	หมู่บ้านขยายเป็น 100 กว่าหลังคาเรือน
2510-2512	สังเกตเห็นได้ชัดว่า สัตว์ป่า ต้นไม้ หายไปหมด เพราะคนมาอยู่กันมากขึ้น
2513	กำนันเชยพาลูกน้องปรับปรุงถนนภายในหมู่บ้าน
2514	มีถนนราดยางจากอำเภอเมืองหนองคาย-บึงกาฬ, ชาว "พวน" ออกมาจากบ้านโพนแพงมาอยู่บ้านหนองคอน 37 ครัวเรือน, น้ำท่วมหนักพอๆกันกับปี พ.ศ.2507, เริ่มมีการนำสับปะรดมาวางขายริมถนนใหญ่สายหนองคาย-บึงกาฬ

พ.ศ.	เหตุการณ์
2514-2516	ชาว "พวน" จากบ้านโพนแพงทะยอยกันออกมาปีละ 2-3 ครัวเรือน
2519	ทางนิคมเข้ามาส่งเสริมอาชีพการเลี้ยงไหม
2520	มีการขยายพื้นที่ปลูกสับปะรดมากขึ้น
2524	ตั้งสถานีอนามัยที่บ้านผักขะ ต.โพนแพง อ.โพนพิสัย
2525	มีโรงพยาบาลที่อำเภอโพนพิสัย, มีรถพ่อค้าคนกลางเข้ามารับซื้อสับปะรด และมีการขยายพื้นที่ปลูกสับปะรดอย่างเห็นได้ชัด
2528	เริ่มมีการปลูกมะเขือเทศส่งโรงงานเป็นครั้งแรก (โดยพ่อค้าคนกลางจาก อ.โพนพิสัยและพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน)
2533	บริษัทที่ อ.ศรีเชียงใหม่ ได้เข้ามาเปิดรับซื้อสับปะรด, ชาวบ้านเลิกปลูกมะเขือเทศ

การเปลี่ยนแปลงการประกอบอาชีพ

ในหมู่บ้านมีการประกอบอาชีพหลากหลาย พอจะจำแนกสรุปตามพัฒนาการได้ตามลำดับ ดังนี้

1. อาชีพเก็บหาอาหารธรรมชาติ

ในอดีตหมู่บ้านยังเป็นป่าอยู่มาก บริเวณภายในหมู่บ้านอุดมสมบูรณ์ไปด้วยสัตว์ป่าและป่าไม้ ทั้งป่าไผ่ ป่าหวาย และป่าเบญจพรรณ ทำให้บริเวณนี้เป็นแหล่งอาหารที่สำคัญของชาวบ้าน เมื่อสมัยแรกตั้งหมู่บ้านชาวบ้านจะพึ่งพาป่าไม้และธรรมชาติโดยการเก็บของป่าขาย หาหน่อไม้ หน่อหวาย ซึ่งมีอยู่มากบริเวณริมหนองคอน นอกจากนั้นภายในหมู่บ้านยังมีเห็ดมาก ต่อมาประมาณ พ.ศ.2512 ป่าไม้ภายในหมู่บ้านหมดลง จึงทำให้ชาวบ้านต้องประกอบอาชีพอื่นแทน

2. อาชีพปลูกอ้อย

เป็นอาชีพที่ส่งผลกระทบต่อไม้ ทำให้ป่าไม้หมดลงอย่างรวดเร็วด้วยเพราะมีการถากถางป่าไม้เพื่อให้ได้พื้นที่ปลูกอ้อยมากขึ้น ชาวบ้านปลูกอ้อยเพราะมีโรงงานหีบอ้อยอยู่ใกล้หมู่บ้าน ห่างเพียง 1 กิโลเมตรเท่านั้น ภายในหมู่บ้านมีการปลูกอ้อยเฉลี่ย 5-10 ไร่ต่อครัวเรือน เพราะต้องแบ่งสรรทำกิจกรรมอื่น คือ นา ไร่ สวน และที่อยู่อาศัยด้วย การปลูกอ้อยเริ่มมาตั้งแต่ พ.ศ.2501 มาจนถึง พ.ศ.2505 ชาวบ้านก็ต้องเลิกปลูกเพราะราคาอ้อยต่ำมาก

3. อาชีพปลูกมันสำปะหลัง

หลังจากที่ชาวบ้านเลิกปลูกอ้อยกันหมดแล้ว ก็เปลี่ยนมาปลูกมันสำปะหลังแทน เพราะมีโรงมันอยู่ที่อำเภอปากคาด ห่างจากหมู่บ้านราว 14 กม. บริเวณที่ใช้ปลูกมันนั้นเป็นบริเวณเดียวกันกับที่เคยใช้ปลูกอ้อย หลังจากที่ปลูกมันได้ 3-4 ปี ชาวบ้านก็ต้องประสบปัญหามันสำปะหลังราคาต่ำมาก ชาวบ้านส่วนมากจึงต้องเลิกปลูกกันไป และยังเหลือส่วนน้อยที่ยังคงปลูกอยู่ โดยมีบางครัวเรือนไปเช่าที่บริเวณโรงเรียนปลูก และชาวบ้านเลิกปลูกมันกันทุกครัวเรือนเมื่อ พ.ศ.2517

4. อาชีพการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม

เป็นอาชีพที่ทางนิคมส่งเสริม โดยให้ชาวบ้านในเขตนิคมสร้างตนเองรวมกลุ่มในปี พ.ศ.2518 ในหมู่บ้านมีคนไปสมัครเป็นสมาชิกกลุ่มนี้ 11 ครัวเรือน ทางนิคมได้ให้การสนับสนุนในด้านการลงทุนสร้างโรงเลี้ยงไหม พันธุ์ไหม พันธุ์หม่อน โดยให้สมาชิกกลุ่มกู้เงินมาดำเนินการครัวเรือนละ 25,000 บาท แล้วทางนิคมจะคิดดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อมาเพิ่มเป็นร้อยละ 8 พันธุ์ไหมนั้นทางนิคมส่งมาให้จาก จ.นครราชสีมา พันธุ์หม่อนนั้นทางนิคมได้นำมาจ่ายให้แก่สมาชิกฟรี และยังได้ทำแปลงทดลองปลูกหม่อนภายในหมู่บ้านอีกด้วย ชาวบ้านใช้ที่ดินบริเวณสวนภายในหมู่บ้านเป็นแปลงปลูกหม่อน เนื่องจากการเลี้ยงไหมไม่สามารถทำรายได้ให้ตลอดทั้งปี เพราะมีระยะเวลาในการปลูกหม่อนอย่างจำกัดเฉพาะในฤดูฝนเท่านั้น ทำให้ผู้เลี้ยงไหมขาดทุน ปัญหาที่สำคัญที่สุดก็คือ สภาพดินที่ไม่เหมาะกับการ

ปลูกหม่อนทำให้ใบหม่อนไม่งาม จึงทำให้สมาชิกกลุ่มเลี้ยงไหมต้องเลิกประกอบอาชีพนี้ ประมาณปี พ.ศ.2520-2521 (ศึกษารายละเอียดจากหัวข้อกระบวนการดำเนินการผลิตให้เงื่อนไขสัญญา)

สมาชิกกลุ่มเลี้ยงไหมทั้ง 11 ครัวเรือนนั้น โดยมากมักจะเป็น "แม่บ้าน" ที่เป็นผู้เริ่มต้นให้ความสนใจ และมี "พ่อบ้าน" เป็นผู้ไปติดต่อประสานงานกับทางนิคมให้ ส่วนการดำเนินการเลี้ยงไหมนั้นนิยมช่วยเหลือกันทั้งหญิงและชาย เพราะการเลี้ยงไหมพันธุ์นี้จำเป็นต้องเอาใจใส่ดูแลอย่างมาก

5. อาชีพปลูกมะเขือเทศ

ชาวบ้านเริ่มทำอาชีพนี้ตั้งแต่ปี พ.ศ.2528-2533 ปัจจุบันนี้ไม่มีครัวเรือนใดปลูกมะเขือเทศเลย เริ่มแรกที่ปลูกมีเพียง 8 ครัวเรือน โดยผู้ปลูกเข้าไปใช้พื้นที่ในบ้านโพนแพงสำหรับปลูกในฤดูแล้ง (ภายในบ้านโพนแพงมีคลองส่งน้ำ) ชาวบ้านเริ่มปลูกมะเขือเทศเนื่องจากมีพ่อค้าคนกลางจากอำเภอโพนพิสัยมาติดต่อ ซึ่งพ่อค้าคนกลางนี้รับโควต้ามาจากโรงงาน กรุงเทพฯ ต่อมาเริ่มมีพ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้านได้ไปรับโควต้ามาจากบริษัทที่ อ.ศรีเชียงใหม่ ชาวบ้านจึงปลูกส่งให้พ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน โดยพ่อค้าคนกลางจะช่วยเหลือโดยออกทุนในการปลูกมะเขือเทศให้ก่อน ทำให้ชาวบ้านต้องมีหนี้สินกับพ่อค้าคนกลาง เมื่อชาวบ้านจะขายผลผลิตก็ต้องขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ทำให้ชาวบ้านไม่มีอิสระในการซื้อ-ขาย และต้องเสียเปรียบพ่อค้าคนกลางอย่างมาก ดังนั้นชาวบ้านจึงรู้สึกว่าเป็นการลงทุนที่ไม่คุ้ม ประกอบกับในปี พ.ศ.2532 และ พ.ศ.2533 การปลูกมะเขือเทศต้องประสบกับปัญหาธรรมชาติ คือ ลูกเห็บ และโรคแมลง ทำให้พ่อค้าคนกลางไม่สามารถรับซื้อผลผลิตได้และขาดทุน ทำให้ในปี พ.ศ.2533 พ่อค้าคนกลางเลิกไปรับโควต้าที่โรงงาน ทำให้ชาวบ้านต้องเลิกปลูกมะเขือในที่สุด

6. อาชีพทอเสื่อ

เนื่องจากในหมู่บ้านมีหนองคอนที่มีความอุดมสมบูรณ์ ชาวบ้านส่วนหนึ่งเก็บต้นกกจากหนองนี้มาใช้ทอเสื่อเพื่อขายให้กับหมู่บ้านรอบๆ ในอดีตทำกันทุกครัวเรือน จน

ในปี พ.ศ.2518 ได้มีการสร้างฝายกั้นหนองคอน น้ำจึงท่วมต้นกกตลอดปี ทำให้ปริมาณต้นกกลดลง ชาวบ้านจึงไม่สามารถจะหอขายได้ คงหอไว้ใช้ในครัวเรือน และเมื่อต้องทุ่มเทเวลาให้กับการดูแลไร่สับปะรด ทำให้ต้องเลิกหอเสื่อกันไป ประกอบกับช่วงที่หอ คือ ระหว่างเดือนมกราคมถึงเมษายน ซึ่งเป็นช่วงที่สับปะรดให้ผลผลิต ทำให้ชาวบ้านตัดสินใจดูแลสับปะรดมากกว่า

7. อาชีพหาปลา (ประมงน้ำจืด)

ปัจจุบันมีครัวเรือนที่มีอาชีพหาปลา 92 ครัวเรือน แต่มีครัวเรือนทำอาชีพนี้อย่างจริงจังและเป็นการหาปลาเพื่อขายเพียง 20 ครัวเรือน ส่วนที่เหลืออีก 72 ครัวเรือนนั้นจะหาปลาเพื่อนำมาบริโภคในครัวเรือนมากกว่า โดยใช้บริเวณหนองคอนซึ่งเป็นแหล่งจับปลาน้ำจืด

ในอดีตนั้นชาวบ้านมีอาชีพขายปลาเป็นอาชีพหลัก ทั้งเพื่อนำมาบริโภคและนำมาขายตลอดทั้งปี ช่วงปี พ.ศ.2505 ที่ตลาดเปงจานเจริญนั้น ชาวบ้านนำปลาไปขายที่ตลาดเปงจาน ในการประกอบอาชีพนี้มีการแบ่งบทบาทหน้าที่อย่างชัดเจนระหว่างชายและหญิง การหาปลาเป็นหน้าที่ของผู้ชาย ส่วนการหากุ้งและการเก็บต้นกกริมหนองน้ำจะเป็นหน้าที่ของผู้หญิง ส่วนการขายปลาในปัจจุบันนี้มีพ่อค้าภายในหมู่บ้าน 1 รายที่รับซื้อปลาทุกชนิด บางครั้งชาวบ้านก็จะนำปลาไปเร่ขายกันเองทั้งภายและนอกในหมู่บ้าน ผู้ที่ทำอาชีพนี้จะมีรายได้วันละประมาณ 50-60 บาท ชาวบ้านได้ตั้งข้อสังเกตว่าปัจจุบันในหนองคอนมีจำนวนปลาลดน้อยลง ไม่ค่อยมีปลาตัวใหญ่ ๆ เหมือนในสมัยก่อน ซึ่งอาจจะเป็นเพราะว่าชาวบ้านมีการใช้เครื่องมือจับปลาที่มีความทันสมัยมากขึ้น สามารถจับปลาได้คราวละมาก ๆ อีกทั้งการจับปลานั้นยังคงทำอยู่ตลอดปี

กลุ่มชาวบ้านที่มีอาชีพจับปลาอย่างจริงจังนั้น มักจะเป็นครัวเรือนที่จัดอยู่ในเกณฑ์ยากจน เพราะครัวเรือนเหล่านี้ที่พึ่งแยกตัวออกมาตั้งบ้านเรือนใหม่ ยังไม่ได้รับสิทธิในที่ดิน ทำให้ครัวเรือนยังคงต้องทำมาหากินร่วมกับครัวเรือนพ่อแม่ และต้องทำอาชีพอื่นรอไปจนกว่าจะได้รับมรดกเป็นที่ดิน อาชีพที่สามารถจะทำได้โดยไม่ต้องมีทุนเป็นที่ดินก็คืออาชีพหาปลา และอาชีพรับจ้าง

8. อาชีพทำนา

ในหมู่บ้านมีทั้งการทำนาปีและนาปรัง โดยมีครัวเรือนที่ทำนาปีประมาณ 80 ครัวเรือน ในอดีตชาวบ้านนิยมปลูกข้าวไว้กินภายในครัวเรือนเท่านั้น เพราะพื้นที่ส่วนใหญ่ภายในหมู่บ้านยังเป็นดงเป็นป่าอยู่ นอกจากนั้นชาวบ้านยังต้องประสบกับปัญหาภัยน้ำท่วมทุกๆ ปี ต่อมาช่วง พ.ศ.2514-2515 ข้าวเริ่มมีราคามากขึ้นเป็นหมื่นละ 40-50 บาท (1 หมื่น = 12 กิโลกรัม) และทางเกษตรอำเภอก็ได้นำเอาพันธุ์ข้าว กข.6 มาแจกให้ชาวบ้านฟรีครัวเรือนละ 1-2 ถุงปุ๋ย เมื่อชาวบ้านทดลองปลูกก็พบว่าได้ผลดี ชาวบ้านจึงเริ่มขยายพื้นที่ปลูกข้าวมากขึ้น ปัจจุบันนิยมปลูกข้าวไว้เพื่อขายเป็นวัตถุประสงค์หลัก และปลูกบริโภคเองภายในครัวเรือนด้วย มีการปลูกข้าวเจ้ามากกว่าข้าวเหนียวคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 3 ใน 4

สำหรับการไถนานั้นชาวบ้านบางส่วนมีรถไถเดินตามเป็นของตนเอง มีจำนวน 15 ครัวเรือน และครัวเรือนที่มีรถไถใหญ่เป็นของตนเองเพียง 1 ครัวเรือน โดยมากแล้วในการเตรียมดิน ส่วนมากจะนิยมจ้างรถไถเดินตามในอัตราราคาไร่ละ 100-150 บาท สำหรับครัวเรือนที่มีวัว-ควายก็จะใช้แรงงานวัว-ควายในการไถนา

การดำนานิยมใช้วิธีการจ้างแรงงานดำนา เสียค่าจ้างแรงงานวันละ 50 บาท โดยมักจะไปจ้างแรงงานจากเขตหมู่บ้านอื่นภายในเขตตำบลเดียวกัน การจ้างแรงงานนั้นนอกจากผู้ว่าจ้างจะเสียเงินค่าจ้างแล้ว ยังจะต้องเลี้ยงข้าวมื้อเที่ยงให้แก่ผู้รับจ้างอีกด้วย

การเกี่ยวข้าวนิยมทั้งการจ้างแรงงานและการลงแขกช่วยกันเกี่ยวข้าว โดยถ้าเป็นการจ้างแรงงานก็จะเสียค่าจ้างวันละ 50 บาท/คน เช่นเดียวกันกับการทำนา แต่ถ้าเป็นการลงแขกช่วยเหลือแรงงานกันแล้ว จะต้องมีการบอกล่วงหน้าอย่างน้อย 1 วัน การขอแรงกันนั้นไม่จำเป็นต้องเป็นเครือญาติกันก็ได้ จะขอแรงกับผู้ที่สนิทสนมกัน ให้ความเคารพนับถือกัน หรือเคยมีบุญคุณต่อกัน ส่วนใหญ่มักจะใช้เวลาเกี่ยวข้าวให้เสร็จภายในวันเดียว

การนวดข้าว ชาวบ้านจะต้องไปจ้างรถนวดข้าวจากหมู่บ้านอื่น เช่น บ้านโพนสวรรค์ ต.รัตนวาปี โดยคิดค่าจ้างปั่นข้าวตามภาชนะที่ชาวบ้านนำมาใส่ข้าว แล้ว

หักร้อยละ 4 เช่น ถ้าหากเจ้าของข้าวได้ข้าว 100 ถุงปุ๋ย ทางรถบั่นข้าวก็จะหักข้าวไว้ 4 ถุงปุ๋ย เจ้าของข้าวก็จะได้ข้าวเพียง 96 ถุงปุ๋ย ปัจจุบันชาวในหมู่บ้านไม่มีครัวเรือนใดนวดข้าวเองเลย การใช้รถนวดข้าวเริ่มมีมาได้ 5-6 ปีเท่านั้น

หลังจากที่เก็บเกี่ยวผลผลิตแล้ว ชาวบ้านก็จะนำข้าวไปขายที่โพนพิสัย ซึ่งเป็นตลาดรับซื้อข้าวมาตั้งแต่ในอดีต (ตั้งแต่ พ.ศ.2509 ที่เริ่มมีถนนลูกรัง ชาวบ้านก็เริ่มนำเอาข้าวมาขายที่ตลาด อ.โพนพิสัย) การขายข้าวให้กับพ่อค้าคนกลางนั้นมักจะมีปัญหาในเรื่องราคาข้าว พ่อค้าคนกลางให้ราคาข้าวต่ำกว่าราคาเป็นจริงในตลาดกลางของประเทศ โดยมักจะอ้างว่าจะต้องเสียค่าขนส่งไปที่ตลาดกลางของประเทศ

ชาวบ้านที่ทำนานั้นเป็นกลุ่มคนทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็น พ่อค้า ข้าราชการในหมู่บ้าน คนฐานะรวย ปานกลาง ยากจน จะทำนาปีเหมือนกันทั้งหมด บางครัวเรือนไม่ทำนาปีเพราะว่ายังไม่มีที่ดินเป็นของตนเอง และยังคงต้องพึ่งพาเครือญาติบ้าง หรือในกรณีที่บางครัวเรือนเริ่มไปปลูกสับปะรดมากขึ้นจนไม่มีเวลาไปดูแลการปลูกข้าว จึงปล่อยให้ครัวเรือนที่เป็นเครือญาติกันไปทำนาแทนก็มี

ส่วนการทำนาปรัง ในหมู่บ้านมีครัวเรือนที่ทำนาปีละ 2 ครั้ง จำนวน 52 ครัวเรือน ตามปกติแล้วหลังจากที่เกี่ยวข้าวนาปีแล้วก็จะเริ่มปลูกพักและเตรียมทำนาปรัง ครัวเรือนที่ทำนาปรังส่วนมากจะปลูกข้าวเจ้าเพื่อขาย ในอดีตก็เคยมีการทำนาปรังกันบ้าง เนื่องจากบริเวณริมหนองคอนเป็นป่าหวาย ป่าไผ่ แต่เดิมชาวบ้านสามารถลงไปทำนาในบริเวณหนองคอนได้เลย หลังจากที่น้ำลดแห้งลงในหน้าแล้งของแต่ละปี ต่อมาหลัง พ.ศ. 2518 มีการกั้นฝายทำให้หนองคอนมีน้ำท่วมขังตลอดทั้งปี ทำให้ชาวบ้านต้องเปลี่ยนมาใช้ที่ดินบริเวณริมฝั่งหนองคอนเท่านั้นสำหรับการทำนาปรัง การใช้พื้นที่ในการทำนาปรังนั้นแต่ละครัวเรือนจะใช้เพียง 2-3 ไร่เท่านั้น โดยรวมแล้วการทำนาปรังทำบริเวณที่ราบลุ่มเพราะบริเวณนั้นดินมีความอุดมสมบูรณ์มาก การทำนาปรังแต่ละปีหมู่บ้านยังได้รับการช่วยเหลือจากกรมชลประทานให้ยืมเครื่องสูบน้ำปีละ 15 เครื่อง มาตั้งแต่ พ.ศ.2518 เพื่อช่วยเหลือให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้น นอกจากนั้นยังได้รับการส่งเสริมพันธุ์ข้าวจากทางนิคมอีกด้วย

การทำนาปรังนั้นไม่ต้องไถนา นอกจากบางครั้งที่จะต้องใช้จอบขุดเมื่อถึงเวลาหว่านกล้าก็หว่านได้เลย พอต้นข้าวสูงได้ประมาณ 1 ศอก อายุประมาณ 1 เดือน ก็

สูบน้ำใส่นาแล้วเริ่มดำนาได้เลย โดยมากจะใช้แรงงานภายในครัวเรือนไปทุกขั้นตอน เพราะพื้นที่มีไม่มาก นอกจากนี้ยังต้องใช้ยาฆ่าแมลงมากกว่าการใช้ปุ๋ย เพราะว่าหากขาดน้ำก็จะมีโรคระบาดทันที โดยรวมแล้วภายในหมู่บ้านหนองคอนมีปัญหาในการทำนา ทั้งการทำนาปีและนาปรัง ดังนี้คือ

1. ปัญหาเรื่องภัยธรรมชาติ ได้แก่ ปัญหาน้ำท่วม ถึงแม้ว่าจะมีน้ำท่วมเป็นบางปี แต่ก็ท่วมอยู่บ่อยๆ จนทำให้ชาวบ้านได้รับความเดือดร้อนทำนาไม่ได้

2. ปัญหาเรื่องผลผลิตต่อไร่ต่ำ คือ จะได้ผลผลิตข้าวต่อไร่ประมาณ 200 กก./ไร่ ซึ่งโดยปกติแล้วจะต้องได้ผลผลิตต่อไร่ประมาณ 400 กก.

3. ปัญหาเรื่องความอุดมสมบูรณ์ของดิน

4. ปัญหาโรคของข้าว เช่น โรคใบไหม้ โรคเชื้อรา

ครัวเรือนไม่ค่อยนิยมทำนาปรังกัน เนื่องจากว่าหลายๆครัวเรือนเริ่มมาปลูกสับปะรดกันมากขึ้น และมีการขยายพื้นที่การปลูกสับปะรดมากขึ้นทุกปี ทำให้ต้องดูแลเอาใจใส่สวนสับปะรดมากขึ้น สำหรับชาวบ้านที่ทำนาปรังนั้นก็จะมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการขายข้าวนาปรัง

9. อาชีพปลูกสับปะรด

สับปะรดเป็นพืชไร่อายุยาวที่ชาวบ้านปลูกมากที่สุด ปัจจุบันในหมู่บ้านมีการปลูกกันทุกหลังคาเรือน ชาวบ้านรู้จักการปลูกสับปะรดมาตั้งแต่ พ.ศ.2501-2502 โดยผู้ปกครองนิคมในสมัยนั้น คือ นายยอด ประทุมเทศาภิบาล ได้นำหน่อพันธุ์มาจากจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มาขยายพันธุ์ในเขตนิคม โดยนำพันธุ์มาให้ชาวบ้านปลูก และคิดค่าหน่อพันธุ์หน่อละ 1 บาท ขณะนั้นมีชาวบ้านรับพันธุ์ไว้ปลูกประมาณ 10 ครัวเรือน ส่วนคนอื่นๆ นั้นไม่ยอมรับพันธุ์ไว้ปลูก เพราะกลัวว่าจะเป็นหนี้กับทางนิคม บางคนรับพันธุ์มาก็ไม่ปลูก จนในที่สุดมีเพียง นายมอย โกวะริท ที่ยังปลูกสับปะรดอยู่ในหมู่บ้าน นายมอยได้นำสับปะรดที่ปลูกได้นำมาขายในหมู่บ้านราคาลูกละ 1 บาท การปลูกสับปะรดในสมัยก่อนนั้นเป็นการปลูกกันตามธรรมชาติ ไม่ต้องใช้ปุ๋ยหรือสารเคมีใดๆเลย ช่วง พ.ศ.2511 เริ่มมีถนนลูกรังเข้ามาในหมู่บ้านแล้ว ทำให้เริ่มมีคนผ่านไปมาแล้วแวะซื้อสับปะรด

พ.ศ.2514 เริ่มมีถนนราดยางผ่านหมู่บ้าน มีการซื้อขายสับปะรดกันมากขึ้น โดยการวางขายตามริมทางหน้าบ้าน ในช่วงปี พ.ศ.2520 ภายในหมู่บ้านเริ่มมีการขยายพื้นที่ปลูกมากขึ้น และคนที่ปลูกมากที่สุดในคอนนั้นก็คือ นายมอย โกวะรินละนายทุน สารกุล คือ ปลูกคนละ 40 ไร่ ทั้งสองครัวเรือนนี้ปลูกสับปะรดกันมาเรื่อย ๆ มีการขยายพื้นที่ปลูก ช่วงนี้มีคนจากบ้านอื่น ๆ จากลาวข้ามฝั่งมาซื้อสับปะรดด้วย ต่อมาในปี พ.ศ.2526-2527 ก็เริ่มมีพ่อค้าคนกลางจากที่ต่าง ๆ เช่น จากนครราชสีมา ขอนแก่น อุดรธานี ฯลฯ มารับซื้อถึงในหมู่บ้าน และในปี พ.ศ. 2528 มีการจัดงานวันสับปะรดฉ่ำหวาน เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ ทำให้คนเริ่มรู้จักบ้านหนองคอน หลังจากนั้นมาจึงมีคนมาซื้อมากขึ้น

สำหรับบริเวณที่ใช้ปลูกสับปะรดนั้นมักจะใช้บริเวณที่ "โนน" หรือที่ "คอน" ดังนั้นบริเวณโนนบ้านซึ่งเป็นที่ตั้งของบ้านเรือน จึงเป็นบริเวณที่เหมาะสมที่สุดในการปลูกสับปะรด เนื่องจากพื้นที่ทำการเกษตรของหมู่บ้านนั้นไม่เพียงพอกับการที่ชาวบ้านต้องการจะขยายพื้นที่เพาะปลูก ชาวบ้านจึงจำเป็นที่ต้องไปเช่าที่ดินของหมู่บ้านอื่นๆโดยรอบ ได้แก่ บ้านชอย สามัคคีชัย ต.รัตนวาปี, บ้านหนองไผ่ บ้านหนองแก้ว ต.รัตนวาปี ห่างจากบ้านหนองคอนประมาณ 2 กิโลเมตร, บ้านเปงจาน ต.โพนแพง ห่างจากบ้านหนองคอนประมาณ 6 กิโลเมตร, บ้านคงเย็น บ้านโปร่งสาราญ ฯลฯ

โดยเฉลี่ยแล้วมีการใช้พื้นที่ในการทำไร่สับปะรดประมาณครัวเรือนละ 10-15 ไร่ และได้รับเงินทุนสนับสนุนจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) รองลงมาคือ จากสหกรณ์นิคม ในการกู้เงินระหว่าง ธกส. กับสหกรณ์นิคมนั้น การกู้เงินจาก ธกส. มักจะเป็นการกู้เงินเพื่อมาลงทุนในการปลูกสับปะรด ซึ่งทาง ธกส. ให้การสนับสนุนอยู่แล้ว เพราะอย่างน้อยครบปีก็สามารถตัดสับปะรดขายได้ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกันกับการกู้เงินจาก ธกส. ไปลงทุนอย่างอื่นนั้นจะไม่มีเครดิตดีเท่ากับการยืมมาลงทุนปลูกสับปะรด พันธุ์สับปะรดที่นำมาใช้ในหมู่บ้านมีพันธุ์เดียวที่ใช้ปลูกมาตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบัน คือ "พันธุ์ปัตตาเวีย" มีลักษณะผลใหญ่ น้ำหนักประมาณ 2-6 กก.ต่อผล รสหวานฉ่ำ เมื่อสุกเต็มที่เปลือกจะมีสีเหลือง และเป็นพันธุ์ที่โรงงานอุตสาหกรรมผลไม้กระป๋องต้องการมาก (รายละเอียดอื่นจะได้กล่าวถึงในกระบวนการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา)

10. การปลูกยางพารา

นิคมสร้างตนเองโพนพิสัยมีโครงการทดลองปลูกยางพาราในเขตนิคม เพื่อที่จะทำการทดลองว่าทางภาคอีสานจะสามารถปลูกยางได้หรือไม่ โดยทางนิคมจะเป็นผู้ส่งเสริมและทดลองก่อน ทางนิคมได้ให้คณะผู้เชี่ยวชาญมาสำรวจสภาพดินแล้วเห็นว่ายางพาราเป็นพืชชนิดหนึ่งที่พอจะปลูกได้ และทำรายได้หลักให้แก่สมาชิกนิคมสร้างตนเองโพนพิสัยได้ แต่เนื่องจากบริเวณใกล้เคียงในท้องถิ่นไม่เคยมีผู้ใดปลูกมาก่อน นิคมจึงจำเป็นต้องสาธิตวิธีการปลูกให้สมาชิกนิคมได้เห็น โดยการทำแปลงสาธิตจำนวน 8 ไร่ ไว้ในบริเวณบ้านหนองคอน โดยได้รับการสนับสนุนจากศูนย์วิจัยการยางคอหงษ์ จ.สงขลา ในด้านการวางแผนและวิชาการ โดยทางนิคมได้เริ่มเข้ามาปลูกยางตั้งแต่ปี พ.ศ.2520 มีแปลงปลูกทดลองภายในวัด 8 ไร่ ทางนิคมได้จัดเจ้าหน้าที่มาดูแลสวนยาง 2 คน โดยเป็นผู้ดูแลตั้งแต่เริ่มต้นกรีดยาง ทำยางแผ่น อุปกรณ์ในการกรีดยางและทำแผ่นยางนั้น ทางนิคมเป็นผู้จัดหามาให้

ต่อมา พ.ศ.2530 หน่วยทดลองการยางสงขลาสงเคราะห์ ได้เข้ามาอบรมหาสมาชิกผู้ปลูกยาง โดยทางนิคมได้ส่งหนังสือบอกทางผู้ใหญ่บ้านให้ประกาศให้ผู้ที่สนใจไปฟังการอบรมเรื่อง การปลูกยางพารา ชาวบ้านไปร่วมอบรมประมาณ 20 คน หลังจากอบรมแล้วทางนิคมก็ได้จัดตั้ง "กองทุนสงเคราะห์ยางพารา" และรับสมาชิกโดยมีเงื่อนไขว่า ผู้ที่จะเป็นสมาชิกได้นั้นจะต้องมีที่ดิน 2-15 ไร่ ถ้าเกินไปจาก 15 ไร่จะต้องลงทุนเอง และจะไม่ได้รับการสงเคราะห์จากทางนิคมในส่วนที่เกินจาก 15 ไร่นั้น

ปัจจุบันภายในหมู่บ้านมีเพียงคนเดียวที่ปลูกยางพาราในพื้นที่ 16 ไร่ และเป็นสมาชิกของกองทุนสงเคราะห์ยางพารา ขณะนี้ในหมู่บ้านเริ่มมีการตื่นตัวกับการปลูกยางพารากันมากขึ้น และจะมีการรับสมัครสมาชิกกองทุนยางรุ่นที่ 2 ภายในปี พ.ศ.2535 นี้ ซึ่งก็คาดว่าจะมีชาวบ้านเข้าร่วมเป็นสมาชิกกองทุนมากขึ้น

ปัจจุบันมีเพียงแปลงยางพาราของวัด และแปลงปลูกทดลองของทางนิคม ที่ได้เริ่มกรีดยางไปบ้างแล้วตั้งแต่ในปี พ.ศ.2534

11. อาชีพเลี้ยงสัตว์

ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบันชาวบ้านได้เลี้ยงสัตว์เพื่อการดำรงชีพ และพัฒนามาเป็นอาชีพการเลี้ยงสัตว์ต่างๆ ได้แก่

การเลี้ยงไก่ ชาวบ้านนิยมเลี้ยงไก่กันมากที่สุด เลี้ยงกันทุกครัวเรือน เป็นการเลี้ยงเพื่อบริโภคภายในครัวเรือนหรือถ้าเหลือก็ขายกันภายในหมู่บ้าน ชาวบ้านนิยมไปซื้อพันธุ์ไก่ที่ตลาดอำเภอไพบูลย์ หรือบางครั้งก็ซื้อจากพ่อค้าเร่ที่เข้ามาขายในหมู่บ้าน ส่วนการขายไก่นั้นจะขายกันเป็นกิโลกรัม ราคาประมาณ 30 บาท/กิโลกรัม มีเพียง 1-2 ครัวเรือนที่นำไก่ไปขายที่ตลาดเปงจานเป็นประจำ

การเลี้ยงเป็ด-ห่าน ชาวบ้านไม่ค่อยนิยมเลี้ยงเป็ด ครัวเรือนที่ยังคงเลี้ยงเป็นการเลี้ยงไว้เพื่อบริโภคกันภายในครัวเรือนส่วนการเลี้ยงห่านไม่นิยมเลี้ยงนัก จึงมีครัวเรือนที่เลี้ยงห่านประมาณ 5-6 ครัวเรือนเท่านั้น แต่ถ้าหากจะเปรียบเทียบในเรื่องของราคาแล้ว จะสามารถขายห่านได้ในราคาที่ดีกว่าการขายเป็ด ไก่ โดยจะขายห่านได้ราคากิโลกรัมละ 50 บาท ห่านตัวหนึ่งจะหนักประมาณ 3-4 กิโลกรัม ดังนั้นการขายห่าน 1 ตัว ก็จะได้เงินประมาณ 150-200 บาท

การเลี้ยงหมู ผู้เลี้ยงหมูประมาณ 7 ครัวเรือน แต่ละครัวเรือนจะเลี้ยงหมูประมาณ 1-2 ตัวเท่านั้น ชาวบ้านไม่นิยมเลี้ยงหมูในปัจจุบันเป็นเพราะราคาแพง ปีบละ 20 บาท และหายาก เนื่องจากในหมู่บ้านไม่มีโรงสี ปัจจุบันชาวบ้านเลี้ยงหมูพันธุ์มากขึ้น ถ้าชาวบ้านต้องการจะขายหมูต้องนำไปขายเอง นิยมนำไปขายในตัวอำเภอไพบูลย์ และขายในลักษณะของการขายหมูเป็น

การเลี้ยงควาย ภายในหมู่บ้านมีครัวเรือนที่เลี้ยงควาย 44 ครัวเรือน การเลี้ยงควายในอดีตเป็นการเลี้ยงไว้เพื่อใช้แรงงานในการทำนา และการทำการเกษตร ปัจจุบันมีการใช้รถไถใหญ่และรถไถเดินตามแทนการใช้แรงงานจากวัว-ควาย ดังนั้นการเลี้ยงควายในปัจจุบันจึงเน้นการเลี้ยงเพื่อขายมากกว่า ชาวบ้านจะนำควายไปเลี้ยงบริเวณริมหนองคอนตลอดทั้งปี เมื่อถึงเวลาขายควายจะมีนายช้อยมารับซื้อถึงในหมู่บ้าน ชาวบ้านสามารถขายควายได้ราคาประมาณตัวละ 7,000-8,000 บาท จากการที่ควายราคาดีนี้

เองทำให้ชาวบ้านนิยมเลี้ยงควายมากกว่าวัว กลุ่มผู้ที่เลี้ยงควายมักจะเป็นกลุ่มที่มีฐานะปานกลาง-ยากจนในหมู่บ้าน ที่จำเป็นต้องเลี้ยงไว้ใช้แรงงานด้วย

การเลี้ยงวัว มีครัวเรือนที่เลี้ยงวัวประมาณ 11 ครัวเรือน ส่วนมากเลี้ยงวัวเพื่อขายเป็นวัวเนื้อ ดังนั้นพันธุ์วัวที่นิยมเลี้ยงมากคือ วัวพันธุ์พื้นบ้าน ซึ่งเป็นพันธุ์ที่เหมาะสมสำหรับที่จะขายเป็นวัวเนื้อให้แก่ผู้บริโภค ภายในหมู่บ้านมีครัวเรือนที่เลี้ยงวัวพันธุ์เพียง 1 ครัวเรือนเท่านั้น สำหรับครัวเรือนที่เลี้ยงวัวมากที่สุดมีวัวประมาณ 20-30 ตัว สาเหตุที่ชาวบ้านไม่นิยมเลี้ยงวัว เป็นเพราะว่ามีปัญหาว่าไม่มีบริเวณสำหรับเลี้ยงวัวภายในหมู่บ้าน ภายในรอบปีจึงต้องมีการเปลี่ยนสถานที่เลี้ยงวัวแตกต่างกันไปคือ ในช่วงฤดูฝน (พฤษภาคม-กันยายน) จะนำวัวไปเลี้ยงบริเวณริมถนนใหม่สายหนองคาย-บึงกาฬ หรือถึงช่วงฤดูหนาว (ตุลาคม-กุมภาพันธ์) นำวัวไปเลี้ยงในที่นาของตน แต่จะไม่นำไปเลี้ยงในบริเวณที่ทำนาปรัง และสำหรับครัวเรือนที่ไม่มีที่นาใกล้ๆ ก็จะนำวัวไปเลี้ยงในนาที่ไม่ได้มีการทำนาปรัง ในช่วงฤดูร้อน (มีนาคม-เมษายน) จะนำวัวไปเลี้ยงบริเวณริมหนองคอน

ครัวเรือนที่เลี้ยงวัว จะมีพวกนายฮ้อยที่รับซื้อวัว-ควายจากหมู่บ้านอื่นมารับซื้อวัว-ควาย ในหมู่บ้านเลย กลุ่มผู้ที่เลี้ยงวัวโดยมากจะเป็นกลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจในระดับปานกลางของหมู่บ้านที่ยังพอมีเวลาในการดูแลวัวบ้าง โดยสรุปแล้วในการที่ชาวบ้านส่วนมากจะตัดสินใจเลี้ยงวัวหรือควายนั้น จะขึ้นอยู่กับปัจจัยดังต่อไปนี้ คือ

1. ราคา ควายจะขายได้ราคาดีกว่าวัว โดยควายจะมีราคาประมาณ 7,000-20,000 บาท/ตัว ส่วนวัวนั้นจะมีราคาประมาณ 3,000-4,000 บาท/ตัว

2. การใช้ประโยชน์ บางครัวเรือนที่ยังต้องการแรงงานสัตว์ในการทำการเกษตรอยู่นั้นจะนิยมเลี้ยงควายมากกว่า

3. การดูแลรักษา การเลี้ยงวัวนั้นจะเลี้ยงได้ง่ายกว่า เอาไปผูกตรงไหนก็ได้ ไม่ต้องพาลงน้ำเหมือนควาย

4. การบริโภคและความต้องการของตลาด ชาวบ้านนิยมบริโภคเนื้อวัวมากกว่าเนื้อควาย โดยเฉพาะเมื่อมีบุญประเพณีนิยมล้มวัวมากกว่าควาย

อย่างไรก็ดีสิ่งที่กระทบต่อการทำให้ชาวบ้านเลี้ยงวัว-ควายน้อยลงก็คือ การขยายพื้นที่การปลูกสับปะรดมากขึ้น ทำให้ชาวบ้านมีเวลาน้อยลงในการดูแลวัว-ควาย และต้องเอาใจใส่สับปะรดมากขึ้น

12. อาชีพรับจ้างแรงงานภายในและภายนอกหมู่บ้าน

ครัวเรือนที่ทำอาชีพนี้มีประมาณ 40 ครัวเรือน ทั้งหมดเป็นการรับจ้างชั่วคราว โดยมากจะเป็นการรับจ้างในไร่สับปะรดและการรับจ้างดำนา เกี่ยวข้าว โดยได้ค่าแรงประมาณ 50 บาท/คน/วัน และอีกกรณีหนึ่งในการรับจ้างในไร่สับปะรดนั้น ถือได้ว่าแรงงานเหล่านี้มีความสำคัญมาก โดยเฉพาะแรงงานของบ้านหนองคอน ซึ่งจะมีความชำนาญเฉพาะในการทำไร่สับปะรด ทั้งการรับจ้างหักแขนง การปลูก การหยอดยา การพ่นฮอร์โมน การมัดใบสับปะรด การตัดผลสับปะรด การถางใบสับปะรด ฯลฯ หากเป็นการว่าจ้างเพื่อให้แรงงานมาทำงานในไร่สับปะรดนั้น โดยมากผู้ว่าจ้างจะเจาะจงเลือกใช้แรงงานของบ้านหนองคอนมากกว่า ช่วง 6-7 ปีที่แล้วค่าจ้างแรงงานในไร่สับปะรดประมาณ 50 บาท/คน/วัน ต่อมาเมื่อช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาการรับจ้างแรงงานในหมู่บ้านเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบในการรับจ้างมาเป็น "การเหมา" เช่น การจ้างปลูกสับปะรด แต่เดิมนั้นจะจ้างแรงงานกันเป็นวันๆละ 50 บาท/คน ต่อมาเปลี่ยนการคิดค่าแรงงานแบบเหมาปลูก คือ คิดร้อยละ 8 บาท หมายความว่า ถ้าแรงงานสามารถปลูกได้ 100 ต้น ก็จะได้ค่าแรง 8 บาท หรือในอีกกรณีหนึ่งคือ การจ้างตายหญ้า แต่เดิมนั้นจ้างแรงงานเป็นรายวัน ต่อมาแรงงานรับจ้างมีการรวมกลุ่มกันกลุ่มละ 5-6 คน รับจ้างแบบเหมา คือ คิดค่าแรงในการตายหญ้า 600 บาท/ไร่ แล้วแรงงานเหล่านี้จะไปจัดการแบ่งเงินกันเอง

สิ่งเหล่านี้เป็นการเปลี่ยนแปลงรูปแบบในการรับจ้างแรงงาน ที่จะช่วยให้แรงงานรับจ้างภายในหมู่บ้านมีรายได้ดีขึ้นเป็นเท่าตัว จากค่าจ้างรายวัน แต่เมื่อมีแบบเหมาแล้วบางวันแรงงานรับจ้างอาจจะมีรายได้ประมาณ 100-150 บาท/วัน

ผู้มีอาชีพรับจ้างเป็นแรงงานภายในหมู่บ้าน มักเป็นชาวบ้านที่อยู่ในเกณฑ์ยากจน-ปานกลาง โดยเฉพาะในกรณีของครัวเรือนที่ยากจนนั้น เป็นครัวเรือนที่แยกออกมาตั้งครัวเรือนใหม่ และยังไม่ได้รับสิทธิในที่ดิน ต้องทำกินร่วมกับครัวเรือนของพ่อแม่

ส่วนหนึ่ง และต้องหาอาชีพอื่นที่ไม่ต้องลงทุนมาก รอไปจนกว่าจะได้รับมรดกเป็นที่ดิน อาชีพรับจ้างภายในหมู่บ้านเป็นอาชีพที่ไม่ต้องลงทุน ประกอบกับมีการขยายพื้นที่การปลูกสับปะรดมากขึ้น ความต้องการแรงงานที่มีความชำนาญในส่วนสับปะรดก็มีมากขึ้น ดังนั้นอาชีพรับจ้างแรงงานภายในหมู่บ้านนั้นจึงมีความสำคัญและยังคงเป็นอาชีพที่ได้รับการยอมรับจากชาวบ้าน เพราะสามารถมีรายได้ตลอดทั้งปี และเมื่อมีการเปลี่ยนรูปแบบการรับจ้างก็ช่วยให้แรงงานมีรายได้มากขึ้น และสามารถดำรงอยู่ได้ อัตราค่าจ้างแรงงานขึ้นอยู่กับลักษณะงาน เช่น การจ้างปลูกสับปะรด โดยคิดค่าจ้างปลูก 100 แขนงต่อ 8 บาท และในกรณีที่ใส่ปุ๋ยรองก้นหลุมให้ด้วยจะคิดค่าจ้าง 100 แขนง 10 บาท เป็นต้น แต่แทบทุกขั้นตอนมีการจ้างเป็นส่วนมาก ทั้งการใส่ปุ๋ย ฉีดยาคุมหญ้า ถอนหญ้า มัดใบ จักตอกมัดใบ หยอดยา หักแขนง ตัดใบ และจ้างตัดสับปะรด มีการช่วยแรงงานในกลุ่มญาติอยู่บ้างในการปลูกและตัดสับปะรด

การรับจ้างแรงงานนอกหมู่บ้าน

ปัจจุบันมีผู้อพยพไปทำงานที่กรุงเทพฯประมาณ 10-15 คนเท่านั้น ดังนั้นประชากรในวัยแรงงานส่วนใหญ่จึงยังคงอยู่ภายในหมู่บ้าน และเป็นแรงงานที่สำคัญในการปลูกสับปะรด การอพยพแรงงานไปทำงานต่างจังหวัด โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ เริ่มมีครั้งแรกเมื่อ พ.ศ.2509 เนื่องจากภายในหมู่บ้านเกิดน้ำท่วมครั้งใหญ่ ทุกครัวเรือนจึงต้องส่งลูกๆออกไปทำงานต่างจังหวัด เช่น ไปตัดอ้อยที่อุดรธานี ชลบุรี และไปทำงานที่กรุงเทพฯมากที่สุด หลังจากนั้นชาวบ้านก็อพยพกลับมาทำงานอยู่ในหมู่บ้านเช่นเดิม แต่ยังมีเป็นส่วนน้อยที่ยังคงทำงานอยู่ที่กรุงเทพฯจนถึงปัจจุบัน

ผู้ที่ไปทำงานกรุงเทพฯ มักไปทำงานในร้านอาหาร กลุ่มผู้ที่ไปทำงานมักเป็นผู้หญิง อายุประมาณ 17-30 ปี ทั้งนี้เพราะต้องการไปเที่ยว และจะได้มีประสบการณ์มากขึ้น เมื่อทำงานถึงจุดหนึ่งคนเหล่านี้ก็จะกลับมาแต่งงานและใช้ชีวิตอยู่ในหมู่บ้านต่อไป

นอกจากนี้ภายในหมู่บ้านมีกลุ่มคนที่ประกอบอาชีพรับราชการประมาณ 10-12 ครัวเรือน เป็นครูประมาณ 6 คน ตำรวจ 3 คน เกษตรตำบล 1 คน อื่นๆ 2 คน ส่วนมากเป็นข้าราชการในหมู่บ้านหรือในเขตตำบลโพธิ์แทง ในหมู่บ้านเริ่มมีข้าราชการครูตั้งแต่ปี พ.ศ.2512 เป็นต้นมา เพราะในปีนั้นมีการตั้งโรงเรียนบ้านหนองคอนเป็นครั้งแรก จากนั้นก็มีข้าราชการมากขึ้น ซึ่งเป็นลูกหลานของคนในหมู่บ้านนั่นเอง

ข้าราชการมีบทบาทในการช่วยพัฒนาหมู่บ้านในลักษณะที่เป็นการทำตามหน้าที่มากกว่า เช่น ในปี พ.ศ.2530 มีการประกวดหมู่บ้าน ครูก็เข้ามามีส่วนร่วมช่วยงานประกวดหมู่บ้านจนแล้วเสร็จ และในปัจจุบันครูมีบทบาทน้อยลง เพราะครูก็ทำการเกษตร คือ ทำสวนสับปะรดของตนเองด้วย รวมทั้งเป็นพ่อค้าคนกลางในการขายสับปะรดอีกด้วย เมื่อครูมีกิจการเป็นของตัวเองก็ไม่มีเวลาในการช่วยพัฒนาหมู่บ้านมากนัก รวมไปถึงข้าราชการตำรวจและเกษตรตำบลที่อยู่ในหมู่บ้าน ก็มีการปลูกสับปะรดเป็นของตนเองเช่นกัน

ตารางแสดงพัฒนาการการประกอบอาชีพ

พ.ศ.2500-2512	หาอาหารป่า อาหารธรรมชาติ
พ.ศ.2502-2508	ปลูกอ้อย
พ.ศ.2505-2517	ปลูกมันสำปะหลัง
พ.ศ.2518-2521	ปลูกหม่อน-เลี้ยงไหม
พ.ศ.2528-2533	ปลูกมะเขือเทศ
พ.ศ.2500-ปัจจุบัน	ทำนาปี นาปรัง
พ.ศ.2501-ปัจจุบัน	ทอเสื่อ
พ.ศ.2501-ปัจจุบัน	ประมงน้ำจืด
พ.ศ.2509-ปัจจุบัน	รับจ้างแรงงานนอกหมู่บ้าน
พ.ศ.2528-ปัจจุบัน	รับจ้างแรงงานในหมู่บ้าน โดยเฉพาะในสวนสับปะรด
พ.ศ.2514-ปัจจุบัน	ปลูกสับปะรด
พ.ศ.2524-ปัจจุบัน	ปลูกยางพารา

กระบวนการดำเนินการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา

การศึกษากระบวนการดำเนินการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา ที่จะกล่าวดังต่อไปนี้ กำหนดพิจารณาจากการดำเนินการในขั้นตอนต่างๆ 4 ขั้นตอน ได้แก่ การส่งเสริมเสนอ

แนวคิด การยอมรับและการตัดสินใจ กระบวนการปลูก และการขายผลผลิตหรือระบบตลาด ดังมีรายละเอียดแต่ละกรณี ดังนี้

ก. กรณีสับปะรด

1. การส่งเสริมเสนอแนวคิด

การปลูกสับปะรดภายในหมู่บ้านมีมาตั้งแต่ พ.ศ.2501 และเริ่มขายกันภายในหมู่บ้านราว พ.ศ.2511 จนกระทั่งปี พ.ศ.2532 บริษัทหนึ่งจากอำเภอศรีเชียงใหม่ จ.หนองคาย เปิดซื้อสับปะรด ครั้งแรกสุดบริษัทได้จัดส่งเจ้าหน้าที่เข้ามาในหมู่บ้าน เพื่อหาข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการผลิตสับปะรด โดยเจ้าหน้าที่ใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูล ซึ่งชาวบ้านก็ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี เพราะคาดว่าจะได้รับประโยชน์จากบริษัทแน่นอน ต่อมาในปีเดียวกันในช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตนั้น บริษัทดังกล่าวได้นำรถออกมารับซื้อผลผลิตสับปะรดจากชาวบ้านถึงในหมู่บ้าน และให้ราคาดีมาก นับเป็นครั้งแรกที่ชาวบ้านได้ขายสับปะรดให้แก่บริษัท บริษัทได้บอกกับชาวบ้านว่า ถ้าหากครัวเรือนใดมีรถและมีสับปะรดมากพอที่จะเอาไปขายเองที่โรงงานก็ได้ ดังนั้นในช่วงปลายปี พ.ศ.2532 จึงมีชาวบ้านประมาณ 5-7 ครัวเรือน นำสับปะรดไปขายเอง ซึ่งเป็นครัวเรือนที่มีการปลูกสับปะรดในพื้นที่มาก และมีรถยนต์เป็นของตนเอง

ในช่วงต้นปี พ.ศ.2533 บริษัทเดียวกันนี้ได้ส่งเจ้าหน้าที่เข้ามาประชุมชาวบ้าน โดยทำเรื่องขอประชุมชาวบ้านผ่านมาทางผู้ใหญ่บ้าน ในวันที่มีการประชุมนั้นมีชาวบ้านเข้าร่วมประชุมกันมาก เพราะในวันนั้นบริษัทได้เปิดรับสมัครเป็นสมาชิกของบริษัทด้วย ก่อนที่จะมีการลงชื่อรับสมัครสมาชิก เจ้าหน้าที่ได้ให้การอบรมชาวบ้านเกี่ยวกับการปลูกสับปะรด ชี้แจงเกี่ยวกับเงื่อนไขสัญญาการสมัครเป็นสมาชิก และการรับซื้อสับปะรดในราคาประกัน โดยเฉพาะเรื่องการรับซื้อในราคาประกันนี้ได้มีการชี้แจงว่า บริษัทจะรับซื้อสับปะรดในราคาไม่ต่ำกว่า 1.50 บาท/กก. (โดยไม่ได้บอกอย่างชัดเจนว่า สับปะรดขนาดเท่าใดใหญ่หรือเล็กจึงจะรับซื้อในราคา 1.50 บาท/กก. ทำให้ชาวบ้านเข้าใจมาตลอดว่าบริษัทรับซื้อสับปะรดทุกขนาดในราคาประกัน) เริ่มแรกนั้นมีชาวบ้านเป็นส่วนน้อยที่เข้าไปสมัครเป็นสมาชิกทันทีเลย ต่อมาอีกประมาณ 2-3 เดือนชาวบ้านได้ไปสมัครเป็นสมาชิกเพิ่มขึ้น

ปัจจุบันมีชาวบ้านไปสมัครเป็นสมาชิกราว 60 คน กลุ่มชาวบ้านที่ไม่สมัครเป็นสมาชิกนั้นมักจะเป็นกลุ่มคนที่มีการปลูกสับปะรดในพื้นที่มาก ๆ หรือจะเรียกได้ว่าเป็นคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจรวยถึงปานกลาง

ในปี พ.ศ.2533 บริษัทได้ส่งเจ้าหน้าที่เข้ามาติดตั้งป้าย "ไร่ส่งเสริม ....." ตามไร่สับปะรดของชาวบ้านทั้งในและนอกหมู่บ้าน ทั้งในไร่ของสมาชิกและในไร่ของชาวบ้านทั่วไป ก็เพื่อเป็นการกันไม่ให้โรงงานอื่นๆในเขตจังหวัดหนองคายหรือจังหวัดนครพนมมาแย่งสมาชิกไป ทั้งที่บริษัทไม่ได้มีการส่งเสริมชาวบ้านที่ปลูกสับปะรดอย่างจริงจังเลย ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนหรือการส่งเสริมด้านอื่น ๆ เป็นบางครั้งที่บริษัทเข้ามาแนะนำชาวบ้านเกี่ยวกับวิธีการปลูกให้ได้ผลผลิตตรงกับความต้องการของบริษัท

ราวปลายปี พ.ศ.2533 บริษัทเดียวกันนี้ได้เข้ามาตั้งฉางรับซื้อสับปะรดภายในหมู่บ้าน ซึ่งบริษัทคาดว่าจะขยายบริเวณนี้ให้เป็นโรงงานอุตสาหกรรมทำน้ำสับปะรดกระป๋องอีกแห่งหนึ่ง แต่ขณะนี้ยังไม่สามารถตั้งเป็นโรงงานได้ เนื่องจากชาวบ้านยังปลูกสับปะรดไม่มากพอที่จะป้อนเข้าโรงงานได้อย่างสม่ำเสมอ แม้ว่าภายในหมู่บ้านจะมีการขยายพื้นที่ปลูกสับปะรดจาก 2,000 ไร่ เป็น 5,000 ไร่แล้วก็ตาม บริษัทต้องการให้ชาวบ้านขยายพื้นที่ออกไปจนถึง 20,000 ไร่ จึงจะเข้ามาตั้งโรงงานภายในหมู่บ้าน ปัจจุบันฉางรับซื้อสับปะรดมีเจ้าหน้าที่ประจำประมาณ 5-6 คน โดยจะมีเจ้าหน้าที่ที่เป็นนักวิชาการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งเสริมการเกษตร คอยสำรวจผลผลิตและให้คำปรึกษากับชาวบ้านอีกด้วย แต่ชาวบ้านจะไม่เคยไปปรึกษากับเจ้าหน้าที่ดังกล่าวเลย เพราะเจ้าหน้าที่ไม่ได้ให้ความสนิทสนมกับชาวบ้านมากนัก

2. การยอมรับและการตัดสินใจ

ตั้งแต่ พ.ศ.2525-2526 เป็นต้นมา ชาวบ้านเริ่มเห็นว่าการปลูกสับปะรดมีโอกาสขายได้มาก เนื่องจากเริ่มมีพ่อค้าคนกลางเข้ามารับซื้อภายในหมู่บ้านในช่วงเดือนพฤษภาคม-กันยายนของทุกปี ซึ่งพ่อค้าคนกลางนี้มาจากหลายจังหวัด เช่น นครราชสีมา อุดรธานี ลพบุรี สระบุรี กรุงเทพฯ กาฬสินธุ์ ร้อยเอ็ด ขอนแก่น ฯลฯ ประกอบกับในปี พ.ศ.2528 ชาวบ้านร่วมกับสำนักงานเกษตรอำเภอโพนพิสัย และหน่วยราชการอำเภอ

โพนพิสัย ก็ได้จัดนิทรรศการงานวันสับปะรดจำหวานขึ้นเพื่อการประชาสัมพันธ์ ทำให้มีพ่อค้าคนกลางเข้ามาซื้อสับปะรดผลสดมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ทำให้มีการขยายพื้นที่ปลูกมากขึ้น พื้นที่ปลูกภายในหมู่บ้านไม่เพียงพอ ชาวบ้านไปเช่าที่ดินในเขตหมู่บ้านอื่นภายในตำบลเดียวกันปลูก เมื่อเพิ่มพื้นที่ปลูกมากขึ้น ทำให้ประสบปัญหาขายสับปะรดไม่หมด เพราะตอนนั้นชาวบ้านยังไม่รู้ว่าจะระบายสับปะรดไปที่ใดบ้าง จนกระทั่งบริษัทเริ่มเข้ามารับซื้อสับปะรดและรับสมัครสมาชิก จึงเริ่มเห็นช่องทางที่จะระบายสับปะรดออกไปได้ แต่การที่ชาวบ้านสมัครเป็นสมาชิกนั้น ชาวบ้านก็ไม่ได้ตัดสินใจในทันที ส่วนมากจะต้องปรึกษากับครอบครัวของตนเองก่อน โดยดูที่เงื่อนไขสำคัญ คือ พื้นที่ในการปลูกสับปะรดของครัวเรือนมากน้อยเท่าใด จากการศึกษาพบว่าผู้ที่มีไร่มากๆตัดสินใจเข้าสู่ระบบเงื่อนไขสัญญากับบริษัทได้เร็วกว่า เพราะมีผลผลิตมากพอที่จะแบ่งขายส่งให้บริษัทกับขายส่งให้พ่อค้าคนกลาง โดยทั่วไปแล้วครัวเรือนที่เป็นสมาชิกของบริษัทจะไม่เป็นสมาชิกอย่างเต็มรูปแบบเท่าใดนัก เพราะยังคงกลัวว่าทางบริษัทจะเอาเปรียบ เช่น บางครัวเรือนมีพื้นที่เพาะปลูกสับปะรด 60 ไร่ แต่จะไปทำสัญญากับบริษัทว่าจะส่งผลผลิตให้กับบริษัทเพียง 20 ไร่เท่านั้น เพราะต้องการกันผลผลิตบางส่วนไว้เพื่อเปรียบเทียบราคา และขายผลผลิตให้กับผู้ที่ให้ราคาดีที่สุดในแต่ละปี

ส่วนผู้ที่ผลิตในพื้นที่น้อยๆนั้นจะไม่สมัครเป็นสมาชิกของบริษัท เพราะว่ากลัวว่าจะเสียเปรียบ และอยากจะเก็บผลผลิตทั้งหมดไว้ขายให้กับพ่อค้าที่จะให้ราคาสูงที่สุด ประกอบกับภายในหมู่บ้านยังมีฉางรับซื้อสับปะรดอยู่ ถ้าหากมีผลผลิตน้อยก็สามารถนำไปขายให้กับบริษัทได้เลยโดยที่ไม่ต้องเป็นสมาชิกก็ได้ หรือชาวบ้านจะขายผ่านพ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้านก็ยังได้ ดังนั้นเมื่อมีทางเลือกในการขายอยู่มาก ชาวบ้านที่มีพื้นที่ปลูกน้อยๆ จึงไม่จำเป็นต้องสมัครเป็นสมาชิกของบริษัท

3. กระบวนการปลูกสับปะรด

แหล่งความรู้ ครั้งแรกที่มีการปลูกสับปะรดนั้นชาวบ้านไม่ได้มีความรู้เกี่ยวกับการปลูกมาก่อน แต่ใช้ความรู้เดิมในการทำการเกษตรมาประยุกต์ใช้กับการปลูกสับปะรดเอาเอง ส่วนทางนิคมที่เข้ามาส่งเสริมและให้ความรู้ในระยะแรกก็ช่วยอะไรไม่ได้มาก เพราะชาวบ้านไม่สนใจที่จะปลูก ชาวบ้านได้ลองผิดลองถูกในการปลูกสับปะรด และมีการ

ปรับเปลี่ยนเทคนิควิธีการในการปลูกมาเรื่อย ๆ จนสามารถปลูกได้ผลดีในปัจจุบัน เช่น แต่ก่อนชาวบ้านไม่รู้ว่าผลสับปะรดที่ถูกแดดจัดมากๆนั้นจะถูกแดดเผาแดดลวก(Sunburn) มีผลต่อเนื้อสับปะรดที่จะแข็งและเป็นแกนได้ จนกระทั่งชาวบ้านได้รู้จักการใช้ฟางคลุม และปรับเปลี่ยนมาเป็นการใช้ตอกมัดใบให้ขึ้นมาหุ้มผลสับปะรดแทน นอกจากความรู้จะเกิดจากประสบการณ์การปลูกสับปะรดของชาวบ้านเองแล้ว เมื่อชาวบ้านได้มีโอกาสติดต่อกับตลาด หน่วยงานของทางราชการ บริษัท เป็นผลทำให้ชาวบ้านได้นำความรู้มาปรับปรุงการปลูกสับปะรดให้ได้ผลดียิ่งขึ้นอีกด้วย ปัจจุบันชาวบ้านมีแหล่งความรู้ที่ช่วยเอื้อต่อการปรับปรุงคุณภาพสับปะรด คือ

-สำนักงานเกษตรอำเภอ โดยมีเกษตรตำบลให้คำแนะนำอย่างใกล้ชิด เมื่อเวลาที่ชาวบ้านมีปัญหาในการปลูกสับปะรดส่วนมากจะไปปรึกษากับเกษตรตำบล เช่น แนะนำและสาธิตให้เห็นผลดีของการหยอดสับปะรด

-พ่อค้าคนกลางจากจังหวัดต่างๆที่เข้ามาติดต่อกับชาวบ้าน ซึ่งพ่อค้าคนกลางพวกนี้มีโอกาสได้ไปจังหวัดต่างๆมามาก ได้แนะนำเรื่องยาฆ่าหญ้า เรื่องระบบการปลูกแบบแถวเดียวที่จะทำให้สับปะรดมีผลโตมากขึ้น

-หน่วยราชการต่างๆ เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชน ที่เข้ามาช่วยประสานงานในการรวมกลุ่มผู้ปลูกสับปะรด พยายามหาทุนมาให้ชาวบ้านที่ยากจนได้มีโอกาสปลูกสับปะรด เมื่อได้ทุนมาจากสำนักงานพัฒนาชุมชนเขต 4 ก็นำมาซื้อแขนงสับปะรดให้คนยากจนในหมู่บ้านได้ปลูกสับปะรด กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่เข้ามาส่งเสริมให้กลุ่มแม่บ้านรู้จักการแปรรูปสับปะรด

-บริษัทผู้รับซื้อสับปะรด มีบทบาทน้อยมากในการให้ความรู้กับชาวบ้าน ซึ่งโดยปกติเจ้าหน้าที่ของโรงงานก็ไม่ได้ให้ความสนิทสนมกับชาวบ้านอยู่แล้ว นอกจากนั้นชาวบ้านยังมองว่า เจ้าหน้าที่ของบริษัทมาทำหน้าที่ในการจับผิดชาวบ้านที่ไม่นำสับปะรดมาขายให้โรงงาน ดังนั้นเมื่อบริษัทมาแนะนำให้ชาวบ้านปลูกสับปะรดระบบแถวคู่ ชาวบ้านก็ไม่สนใจที่จะปฏิบัติตาม เพราะคิดว่าทุกอย่างที่บริษัทล้วนแล้วแต่เป็นการพยายามเอารัดเอาเปรียบชาวบ้าน

-แหล่งความรู้จากโทรทัศน์หรือหนังสือ ซึ่งมีบทบาทน้อยที่สุดต่อการส่งเสริมความรู้ให้กับชาวบ้าน แต่ความรู้ที่สำคัญเกี่ยวกับด้านการตลาดและราคานั้น ชาวบ้านจะได้รับจากทางโทรทัศน์มากที่สุด

การเตรียมดิน สับปะรดเป็นพืชที่ต้องการหน้าดินลึกพอสมควร ถึงแม้ว่าระบบรากเป็นรากฝอย แต่เนื่องจากเป็นพืชที่มีอายุข้ามปีจึงต้องการความชื้นจากดินบ้างในฤดูแล้ง ดังนั้นการเตรียมดินควรจะให้ลึกที่สุดเท่าที่จะทำได้ และควรไถหลายๆครั้ง เพราะเมื่อปลูกสับปะรดไปแล้วจะไม่สามารถไถพรวนได้อีก เริ่มจากไถบุกเบิกเพื่อขุดเอาตอออกด้วย แล้วไถครั้งที่สองเพื่อเจาะดินให้ลึก ใช้รถไถใหญ่ จึงไถครั้งที่สามเพื่อย่อยดินเพื่อให้ดินร่วนซุย แล้วจึงไถครั้งสุดท้ายเพื่อปรับหน้าดินให้เสมอกัน และเก็บหญ้าออกจากแปลง โดยการไถครั้งนี้อาจจะใช้รถไถเดินตามก็ได้ เพื่อเป็นการประหยัดต้นทุน ปกติการไถเตรียมดินควรทำก่อนฤดูฝน โดยเตรียมดินยกร่องระหว่างเขตเพื่อให้ดินมีความชุ่มชื้นและถ่ายเทอากาศได้สะดวก นอกจากนั้นยังควรปรับหน้าดินให้สม่ำเสมอเพื่อมิให้น้ำขัง

ในอดีตไม่จำเป็นต้องใช้รถไถขนาดใหญ่ในการไถดิน เพราะเป็นการปลูกตามธรรมชาติ ใช้แรงงานวัว ควาย ในการไถที่ดิน แต่ต่อมาเมื่อมีการขยายพื้นที่ปลูกจำเป็นจะต้องมีการบุกเบิกถากถางที่ไร่ที่สวน จึงเริ่มใช้รถไถ โดยในช่วงแรกนั้นชาวบ้านต้องไปจ้างรถไถของบ้านห้อน บ้านเปงจาน (ตอนนั้นภายในบ้านหนองคอนยังไม่มีรถไถ) ช่วงหลัง 3-4 ปีมานี้ชาวบ้านหนองคอนเริ่มซื้อรถไถใหญ่กันบ้าง ปัจจุบันภายในหมู่บ้านมีรถไถใหญ่ประมาณ 2-3 คัน ชาวบ้านส่วนมากเริ่มซื้อรถไถเดินตามกันมากขึ้น ดังนั้นการไถที่ดินโดยมากแล้วชาวบ้านจะต้องจ้างรถไถกันทั้งจากบ้านเปงจาน บ้านห้อนน้อยและภายในหมู่บ้านหนองคอนเอง โดยมีการคิดค่าจ้างไถ ดังนี้

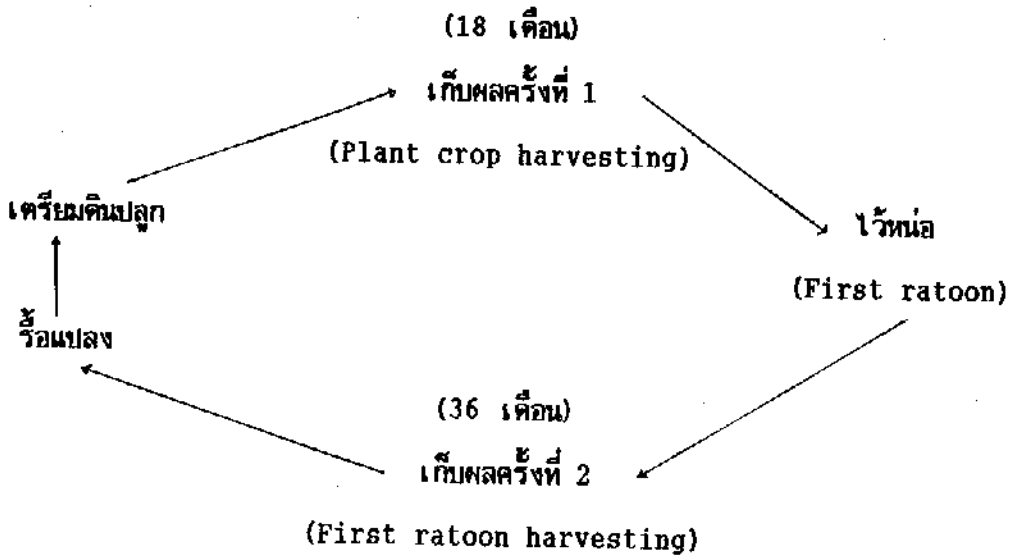
-การไถบุกเบิก จะขุดเอาตอออกด้วย	500 บาท/ไร่
-การไถครั้งที่สอง เป็นการไถให้ดินแตกและเก็บรากไม้ออกจากแปลง เพื่อไม่ให้เกิดการเน่าสลาย และจะเป็นเชื้อราติดสับปะรดได้	300 บาท/ไร่
-การไถครั้งที่สาม ไถให้ดินร่วนซุย	150 บาท/ไร่

-การไถครั้งที่สี่ ไถปรับหน้าดินให้เสมอกัน เขี่ย
ดินและเก็บหญ้าออกจากแปลง 100 บาท/ไร่

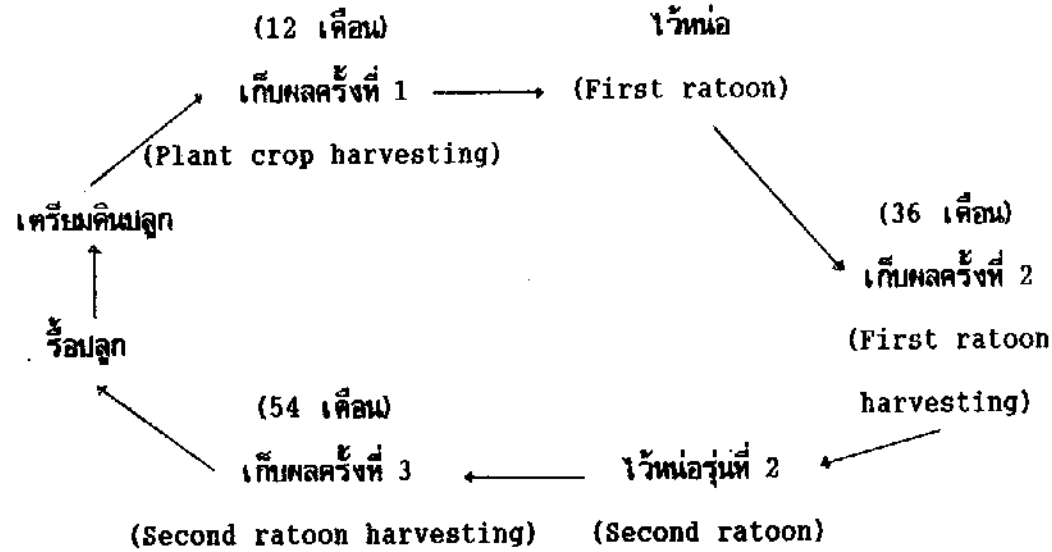
ระบบการปลูก

หลังการปลูกไปจนถึงการเก็บผลและเก็บแขนง(หน่อ)ไว้เพื่อให้เป็นต้นต่อไป เพื่อเก็บผลในรุ่นต่อไปจนถึงเวลารื้อแปลงปลูกใหม่อาจกินเวลาหลายปี ขึ้นอยู่กับความอุดมสมบูรณ์ของดิน และการตัดสินใจเลือกระบบการปลูก ซึ่งมีอยู่ 2 ระบบ คือ

1. ระบบ 4 ปี หมายถึง ระบบการปลูกที่เก็บผลได้ 2 ครั้ง โดยมีการไว้หน่อหลังจากตัดผลในรุ่นแรกจากต้นแม่แล้วเพียงครั้งเดียว รวมระยะเวลา 4 ปี



2. ระบบ 5 ปี (ไว้หน่อสองครั้ง) หมายถึง ระบบการปลูกที่เก็บผลได้ 3 ครั้ง โดยมีการไว้หน่อหลังจากการตัดผลในรุ่นแรกจากต้นแม่แล้วเป็น 2 ครั้งด้วยกัน รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 5 ปี



ชาวบ้านส่วนใหญ่นิยมปลูกระบบ 4 ปีมากกว่า เพราะการปลูกระบบ 5 ปี จะมีผลต่อสับปะรดรุ่นหลังที่จะมีคุณภาพไม่ดีเท่ากับรุ่นแรก ชาวบ้านมีเทคนิคและวิธีการจัดการกับแปลงปลูกสับปะรด เพื่อที่จะสามารถเก็บผลผลิตได้ตลอดทั้งปี โดยในพื้นที่หนึ่งๆแบ่งแปลงปลูกเป็นหลายแปลงย่อยๆ ซึ่งมีการเริ่มต้นปลูกไม่พร้อมกัน และมีอายุของการเก็บผลผลิตแตกต่างกัน

วิธีการปลูกสับปะรด

การปลูกสับปะรดนั้นชาวบ้านนิยมปลูกกันอยู่ 3 แบบ คือ

1. การปลูกแบบ 3 แถว เป็นแบบที่นิยมปลูกกันมากที่สุด การปลูกแบบนี้สามารถปลูกสับปะรดได้ประมาณ 8,000-10,000 ต้น/ไร่ การปลูกแบบนี้เกษตรตำบลเป็นคนมาแนะนำให้ชาวบ้าน โดยให้มีระยะห่างระหว่างแถว 70-100 ซม. และระยะห่างระหว่างต้นประมาณ 40 ซม.

2. การปลูกแบบแถวคู่ โดยทางโรงงานมาแนะนำให้ปลูกเป็นแปลงๆละ 2 แถว เพราะจะทำให้ต้นไม่แย่งอาหารกัน และไม่เป็นที่อยู่อาศัยของหนู การปลูกแบบแถวคู่ใช้ระยะห่างระหว่างต้นประมาณ 20-30 ซม. สลับพื้นปลาระหว่างแถวของคู่ 70-100 ซม. ใน 1 ไร่ปลูกได้ประมาณ 6,500-8,000 ต้น ซึ่งขนาดของผลที่ออกมาจะมีขนาดเล็กตรงกับความต้องการของโรงงาน

3. การปลูกแบบแถวเดียว เป็นแบบของการปลูกที่พ่อค้าคนกลางที่เคยไปรับซื้อสับปะรดจากทาง จ.ประจวบคีรีขันธ์ ได้มาแนะนำกับชาวบ้านว่า การปลูกสับปะรดแบบแถวเดี่ยวจะให้ผลสับปะรดที่สมบูรณ์ และได้น้ำหนักมาก ตรงกับความต้องการของตลาดผู้บริโภคสด ชาวบ้านส่วนมากไม่ค่อยกล้าทำตาม เพราะเห็นว่าการปลูกแบบนี้ต้องลงทุนมาก สิ้นเปลืองเนื้อที่ในการปลูก

การปลูกสับปะรดมักเริ่มช่วงเดือนธันวาคมซึ่งฝนหมดแล้ว ประกอบกับต้องให้เสร็จการทำนาก่อน แต่จริงๆแล้วสับปะรดปลูกได้ทุกฤดูกาล ยกเว้นช่วงฝนตกชุก เพราะจะทำให้การระบายน้ำไม่ดี อาจไม่ได้ผลดีนัก

การขยายพันธุ์สับปะรดสามารถทำได้ 2 ลักษณะ คือ การใช้จุกปลูก และใช้แขนง(หน่อ)ปลูก

การใช้แขนง ปกติแล้วเรามักจะปลิดแขนงออกจากต้นในระยะหลังจากเก็บเกี่ยวไปแล้วประมาณ 3 สัปดาห์ เพื่อให้แขนงมีขนาดและความสมบูรณ์สูงสุด การเก็บแขนงนั้นสามารถเก็บได้ทุกปีหลังตัดผลสับปะรด สับปะรดต้นหนึ่งอาจจะมี 2-3 แขนง เราจะหักออกเหลือติดต้นเอาไว้ 1 แขนง เพื่อให้เจริญเติบโตต่อไปเป็นดอกและเป็นลูก หลังจากหักแขนงมาแล้วก็จะวางผึ่งแดดเอาไว้ โดยจัดเรียงให้ยอดคว่ำลงสู่พื้นดิน เพื่อให้แขนงแห้งไม่เป็นเชื้อรา แล้วจึงนำไปปลูก การใช้แขนงปลูกนี้ต้นจะเจริญเติบโตไม่สม่ำเสมอกัน แต่จะออกผลเร็วกว่าการใช้จุกปลูก คือ จะมีระยะเวลา 14-18 เดือนตามธรรมชาติ ข้อควรระวังในการใช้แขนงปลูกควรระวังอย่าให้ช้ำ เพราะถ้าช้ำแผลที่เกิดขึ้นจะเป็นช่องทางที่ทำให้เชื้อราทำลายได้

การใช้จุก การใช้จุกปลูกนั้นให้ผลตามธรรมชาติเมื่ออายุ 22-24 เดือน ส่วนมากแล้วถ้าขายผลสดแล้วก็จะเก็บจุกเอาไว้ขยายพันธุ์ต่อ แล้วนำจุกมาชำไว้ให้รากออก จะชำไว้ข้างสวนบริเวณร่องแปลงสับปะรด เมื่อจะปลูกก็ไปถอนออกมาปลูกได้เลย ข้อด้อยของการใช้จุกปลูก คือ จะให้ผลช้ากว่าการใช้แขนงปลูก และมีข้อควรระวัง คือ ไม่ควรใช้จุกปลูกในฤดูฝน เพราะมีโอกาสรากเน่ามากกว่าการใช้แขนง

4. **การดูแลรักษา** การดูแลรักษาไร่สับปะรดเริ่มตั้งแต่การปลูก และเมื่อปลูกแล้วก็บำรุงรักษาโดยใส่ปุ๋ย แต่เดิมชาวบ้านจะใช้เฉพาะปุ๋ยคอกเท่านั้น ต่อมาในช่วง

พ.ศ.2529-2530 ชาวบ้านเริ่มรู้จักการใช้ปุ๋ยวิทยาศาสตร์ เนื่องจากทางเกษตรจังหวัดได้เข้ามาแนะนำ ปัจจุบันยังคงมีการใช้ทั้งปุ๋ยคอกและปุ๋ยวิทยาศาสตร์

การใช้ปุ๋ยคอกในหมู่บ้านมีน้อยลง เพราะว่าในหมู่บ้านมีการเลี้ยงวัว-ควายน้อยลงมาก ครัวเรือนส่วนมากจึงต้องซื้อปุ๋ยคอกจากหมู่บ้านใกล้เคียง ราคาปุ๋ยคอกแพงมาก ถ้าสั่งปุ๋ยเต็มรถกระบะ 4 ล้อ จะคิดราคา 300 บาท รถ 6 ล้อ (เล็ก) 600 บาท รถ 6 ล้อใหญ่ 1,000 ถึง 1,200 บาท และถ้าเป็นช่วงฤดูฝนปุ๋ยคอกก็จะมีราคาแพงมากขึ้น แต่คนก็จะไม่นิยมใช้ปุ๋ยคอกในฤดูฝนกัน เพราะมีเชื้อรามาก อาจทำให้สับปะรดติดเชื้อราได้

ส่วนปุ๋ยวิทยาศาสตร์ที่นิยมใช้กันมาก คือ ปุ๋ยสูตร 15-15-15 ปุ๋ยยูเรีย ปุ๋ยเกลือ โดยอาจจะซื้อมาเอง(ลงทุนเอง) ซื้อจากร้านค้าก่องทุนยา ซื้อจากกลุ่มธุรกิจผู้ปลูกสับปะรด อาจจะได้มาจากสำนักงานเกษตรอำเภอที่เกษตรตำบลนำมาแจกฟรีในบางปี และที่สำคัญก็คือ ชาวบ้านอาจจะนำมาจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) โดยการกู้ยืมมาแล้วเสียดอกเบี้ยราคาต่ำ เหตุผลที่ชาวบ้านเริ่มไปกู้ปุ๋ยจากทาง ธกส. มาใช้มากในช่วงที่มีข่าวลือเรื่องปุ๋ยปลอมมากๆ ชาวบ้านจึงกลัวว่าถ้าไปซื้อปุ๋ยจากตลาดแล้วจะเจอปุ๋ยปลอม ช่วงนั้นชาวบ้านจึงพากันไปสมัครเป็นสมาชิก ธกส. มาก

การใส่ปุ๋ยนิยมใส่หลังจากปลูกได้ 2-3 เดือน ใส่ปุ๋ยสูตร 46-0-0 หรือสูตร 20-0-0 และใส่อีกครั้งหลังจากใส่ปุ๋ยครั้งแรกไปแล้ว 2-3 เดือน โดยใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 โดยเฉลี่ยแล้วการใส่ปุ๋ย 1 ครั้ง จะลงทุนปุ๋ยประมาณ 150 กก./ไร่ ส่วนคนที่ใส่ปุ๋ยอย่างเต็มที่ต้องใช้ปุ๋ยมากถึง 300 กก./ไร่ และเมื่อสับปะรดมีอายุได้ปีที่ 2 จะใส่ปุ๋ยน้อยลงประมาณ 100 กก./ไร่ ในการเริ่มปลูกจะนิยมใช้ปุ๋ยคอกรองพื้นก้นหลุมก่อนทำการปลูก อย่างไรก็ตามในหมู่บ้านก็ไม่มีการกู้ยืมปุ๋ยจากพ่อค้าคนกลางเลย เพราะชาวบ้านรู้สึกว่าจะเสียเปรียบพ่อค้าคนกลาง

นอกจากนี้ยังมีการหยอดยา การหยอดยานั้นจะต้องหยอดตอนที่อากาศเย็นช่วง 5-6 โมงเย็น ถ้าหยอดตอนกลางวันจะไม่ดี บางทีออกดอกไม่สม่ำเสมอกัน ถ้าหยอดตอนกลางคืนหรือตอนเช้ามืดได้ยิ่งดี ส่วนมากการหยอดยาจะทำเมื่อสับปะรดมีอายุได้ 10 เดือน และหลังจากนั้นอีก 6-7 เดือนก็จะได้เก็บผล สำหรับขั้นตอนการหยอดยานี้ เดิม

ที่เดียวชาวบ้านไม่เคยทำ จนกระทั่งถึง พ.ศ. 2528 เกษตรตำบลได้จัดอบรมชาวบ้าน แนะนำให้ใช้ยาหยอดเพื่อเร่งการออกดอกของสับปะรด แต่ชาวบ้านไม่เชื่อ เพราะคิดว่าการหยอดยาจะทำให้สับปะรดมีคุณภาพไม่ดี ทำให้เกษตรตำบลต้องจัดทำแปลงสาธิตเพื่อเปรียบเทียบผลผลิตจากการหยอดยากับผลผลิตตามธรรมชาติให้ชาวบ้านได้เห็น จากนั้นมาชาวบ้านจึงเริ่มเชื่อ และมีการใช้ยาหยอดสับปะรดกันทุกครัวเรือน

ในขั้นตอนของการดูแลรักษานั้น เมื่อสับปะรดออกผลแล้วก็ควรจะมีการใช้ฟางคลุม หรือใช้วิธีมัดใบหุ้มผลสับปะรด เพื่อป้องกันสับปะรดจากการถูกแดดเผาหรือถูกแดดลวก

ในขั้นตอนการปกหรือการคลุมผลสับปะรด แต่เดิมชาวบ้านใช้วิธีการนำฟางที่เหลือจากการนวดข้าวมาคลุมผลสับปะรด เพื่อป้องกันไม่ให้แดดเผาหรือแดดลวกสับปะรด ซึ่งชาวบ้านได้ค้นพบข้อจำกัดของการใช้ฟาง คือ ในช่วงฤดูฝนไม่ควรใช้ฟาง เพราะว่าจะชื้นมากเกินไป จะทำให้ต้นสับปะรดติดเชื้อราได้ ทำให้ชาวบ้านพัฒนาการปกคลุมสับปะรดด้วยฟางมาเป็นวิธีการมัดใบสับปะรดหุ้มผลแทนการใช้ฟางคลุม แต่ในปัจจุบันก็ยังมีการใช้ฟางอยู่บ้าง โดยถ้าครัวเรือนใดที่ไม่มีฟางจริงๆก็จะต้องไปหาซื้อฟางจากหมู่บ้านอื่นๆในเขตใกล้ๆกันในราคาคารถละ 100 บาท (รถกระบะ 4 ล้อ)

นอกจากนี้สับปะรดยังมีศัตรูและโรคลงทำลาย จำเป็นต้องดูแลรักษา ศัตรูที่สำคัญของสับปะรด คือ หนู กระแต ซึ่งจะมีวิธีการกำจัด คือ การใช้กับดักหนูและใช้ยาเบื่อหนู ซึ่งชาวบ้านจัดซื้อเองจากตลาดในอำเภอโพนพิสัย ส่วนโรคที่สำคัญได้แก่ โรคแกนขาว ลักษณะของโรคนี้คือ เนื้อสับปะรดจะแข็งเป็นไต เป็นโรคที่เกิดจากสภาพภูมิอากาศที่เปลี่ยนแปลงเร็วเกินไป ต้นสับปะรดปรับตัวไม่ทันทำให้เป็นโรคแกนขาวได้ ในกรณีสับปะรดเป็นโรคแกนขาวนี้ยังสามารถนำไปขายให้แก่ทางโรงงาน หรือจะนำมาแปรรูปก็ยังได้อยู่ ส่วนโรคแกนดำจะทำให้สับปะรดเนื้อแข็งเป็นไตสีน้ำตาล เกิดที่เนื้อในผลเป็นหย่อมๆ ทำให้ความหวานลดลง ถ้าสับปะรดเป็นแกนดำจะขายไม่ได้ นอกจากจะนำมาแปรรูปหรือทิ้งเท่านั้น

ส่วนการดูแลอื่นๆ เช่น การกำจัดวัชพืช ก็ได้มีการใช้ยาฆ่าหญ้าตามคำแนะนำของเกษตรตำบลและพ่อค้าคนกลางที่เข้ามาติดต่อรับซื้อได้ให้คำแนะนำ นอกจากนี้ยัง

มีเจ้าหน้าที่ของบริษัทยาไบเออร์ ส่งเจ้าหน้าที่มาสาธิตแสดงการใช้ยาฆ่าหญ้าให้ชาวบ้านดู การใช้ยาฆ่าหญ้าจึงเป็นที่นิยม ในปีหนึ่งๆชาวบ้านจะฉีดยาคุมหญ้า 2 ครั้ง โดยไปซื้อยาจากตลาดในอำเภอไพบูลย์

นอกจากนี้ยังมีเกษตรกรส่วนมากดูแลบำรุงสับปะรดเพื่อให้มีคุณภาพดีขึ้น หรือปรับปรุงการให้ผลผลิต โดยการใช้ยาหยอดสับปะรดประเภทโปรเซน หรืออีเซน เพื่อบังคับให้ออกผลเร็วกว่ากำหนด บ้างก็ฉีดฮอร์โมนเพื่อให้ผลโตเช่น สารพวกบีคอม สิ่งเหล่านี้เกษตรตำบลเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการให้คำแนะนำ ชาวบ้านจัดซื้อหามาเอง ส่วนมากเป็นเกษตรกรที่ฐานะดี

การเก็บผลผลิตหรือการตัดสับปะรด

ช่วงที่สับปะรดมีมากๆนั้น การตัดผลใช้เวลานานประมาณ 1-2 เดือน โดยที่ในบางสัปดาห์อาจจะมีการตัดทุกวันหรือตัดวันเว้นวัน ช่วงเวลาในการตัดสับปะรดแต่ละวันนั้นไม่ต้องใช้เวลาทั้งวัน อาจจะไปตัดในช่วงเช้าหรือเย็นก็ได้ และชาวบ้านสามารถจัดสรรเวลาในการประกอบอาชีพร่วมกับอาชีพอื่นได้ ก่อนการตัดสับปะรดเจ้าของสวนมักจะต้องจ้างแรงงานมาถางใบสับปะรด เพื่อให้มีช่องทางในการเดินเข้าไปตัดสับปะรด นอกจากนั้นอาจต้องจ้างแรงงานช่วยตัดผลด้วย

ผลผลิต : ในช่วงเดือนพฤษภาคม-กันยายนมีสับปะรดออกสู่ตลาดมากที่สุด ผลผลิตที่ได้ประมาณ 6-10 ตัน/ไร่ เมื่อถึงคราวเก็บผลผลิตได้นั้น โดยเฉลี่ยแล้วจะสามารถเก็บผลได้ 1 วันเว้น 3 วัน, 1 วันเว้น 2 วัน, 1 วันเว้น 1 วัน และสามารถเก็บผลผลิตได้นานติดต่อกันเป็นระยะเวลานาน 1-2 เดือน ถ้าในกรณีที่ครัวเรือนใดปลูกมากๆอาจเก็บได้ทุกวัน ซึ่งสิ่งเหล่านี้ส่งผลทำให้ชาวบ้านมีรายได้ที่ดีจากการปลูกสับปะรด เช่น จากการปลูกสับปะรดของชาวบ้านรายหนึ่งที่ได้ตัดผลผลิตออกขายในพื้นที่การปลูกประมาณ 40 ไร่ มีรายได้ดังนี้ "ในช่วงที่มีสับปะรดออกมากสามารถเก็บผลผลิตได้นาน 1-2 เดือน บางครั้งสัปดาห์หนึ่งจะตัดสับปะรดได้ 3 ครั้ง สมมุติว่าวันนี้ตัดสับปะรดได้ 2 ตัน (2,000 กก.) และราคาสับปะรดในช่วงนั้น 2.50 บาท/กก. แสดงว่าในวันนั้นจะขายสับปะรดได้

5,000 บาท ในเดือนหนึ่งจะได้เงินประมาณ 60,000 บาท ซึ่งในความเป็นจริงจะต้องได้มากกว่านี้"

การขนส่ง : ชาวบ้านบางส่วนที่มีสับปะรดมากพอที่จะส่งโรงงาน ถ้าหากไม่มีรถเป็นของตนเองก็ต้องเหมารถรับจ้างภายในหมู่บ้าน ซึ่งมีอยู่ 4-5 รายที่รับเหมารับจ้างขนส่ง โดยในการขนส่งสับปะรดคิดค่าเช่าแบบเหมา ราคาอยู่ระหว่าง 400-600 บาทต่อเที่ยว ขึ้นกับชนิดของรถรับจ้าง

ปัจจุบันมีชาวบ้านซื้อรถกระบะเป็นของตนเองมากขึ้น เนื่องจากเห็นความสำคัญของรถที่จำเป็นสำหรับการขนส่งผลผลิต ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนในการขนส่งได้มาก ปัจจัยสำคัญสำหรับการผลิต และชาวบ้านจำเป็นต้องใช้ในการลงทุนเพื่อการเกษตรก็คือ "ทุน" โดยชาวบ้านจะมีแหล่งทุนมาตั้งแต่ในอดีต คือ

-ทุนส่วนตัว ซึ่งเป็นรายได้จากการประกอบอาชีพเดิม ทั้งการทอเสื่อ การขายปลา การขายของป่า การปลูกอ้อย ชาวบ้านจะมีรายได้ที่เป็นตัวเงินไม่มากนัก

-ทุนจากเครือญาติ ทุนจากมรดก ส่วนมากจะได้เป็นทรัพย์สินที่เป็นวัวควาย หรือบ้าน มากกว่าจะได้ที่ดิน

-ทุนจากนิคมสร้างตนเอง ซึ่งทางนิคมให้เป็นที่ดินและหน่อพันธุ์สับปะรดมา

จากลักษณะของ "ทุน" ที่เป็นตัวเงินที่ได้กล่าวมาแล้วนั้น แม้ไม่มากแต่ก็มีความสัมพันธ์กับการลงทุนปลูกสับปะรด เพราะทุกครัวเรือนเริ่มปลูกเพียงครัวเรือนละ 1-2 งานเท่านั้น อาจกล่าวได้ว่าชาวบ้านแทบไม่ต้องใช้เงินทุนในการลงทุนปลูกสับปะรดเลย เพราะใช้แรงงานวัวควายในการไถ ใช้แรงงานในครัวเรือน ใช้ปุ๋ยคอกที่ได้จากการเลี้ยงวัวควาย และการปลูกสับปะรดในช่วงแรกจึงเป็นการปลูกตามธรรมชาติ ตัวเงินจึงไม่มีความสำคัญต่อการลงทุนในอดีตมากเท่ากับ "ที่ดิน" ซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญกว่า

เมื่อมีการขยายพื้นที่การปลูกในช่วง พ.ศ.2515-2525 เช่น เริ่มขยายจาก 1 ไร่ เป็น 3-4 ไร่, จาก 1 งาน เป็น 1 ไร่ ประกอบกับชาวบ้านสามารถหักแหนงจากสับปะรดเก่า (ซึ่งมีอายุการเก็บเกี่ยวได้ 3-4 ปี) นำมาขยายพันธุ์ได้เรื่อยๆทุกปี ดังนั้นปัญหาการลงทุนที่จะต้องไปหาซื้อพันธุ์จึงมีน้อยมาก ชาวบ้านจะสามารถขยายพื้นที่ปลูกเพิ่มขึ้น

ได้ทุกๆปีตามจำนวนแหนงที่ได้ออกมา สมมุติว่าในปีแรกปลูกสับปะรด 100 ต้น หลังจากได้ผลแล้วจะมีแหนงเกิดออกมาต้นละ 3-4 แหนง ชาวบ้านจะหักแหนงออกมาให้เหลือแหนงติดต้นเพียงแหนงเดียว การลงทุนที่สำคัญในช่วงที่มีการขยายพื้นที่ปลูกนี้จึงเป็นการลงทุนในด้านการใช้ปุ๋ย การจ้างแรงงานหรือการใช้รถไถ มากที่สุด ปัจจุบันการลงทุนโดยใช้ "ตัวเงิน" จึงมีความจำเป็นและมีความสำคัญมากยิ่งขึ้น ดังนั้นในระยะหลังมาตั้งแต่ช่วง พ.ศ.2512-2515 เป็นต้นมา จึงเริ่มมีแหล่งทุนจากภายนอกเข้ามาส่งเสริมชาวบ้าน ได้แก่

1. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) ให้สมาชิกกู้ทั้งเงินและปุ๋ย ทาง ธกส. คิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1 บาท ธกส.มีบทบาทในการให้ชาวบ้านกู้ยืมเงินมาลงทุนมากที่สุด โดยกู้มาเพื่อเป็นค่าเช่าที่ดิน ค่าจ้างแรงงาน และซื้ออุปกรณ์ต่าง ๆ ทางการเกษตร ทาง ธกส. แบ่งให้กู้เงินเป็น 3 ระยะ คือ

-ระยะสั้น เป็นการกู้เงินในวงเงินไม่เกิน 6,000 บาท ต้องใช้เงินคืนภายในเวลา 1 ปี

-ระยะปานกลาง เป็นการกู้เงินในวงเงินไม่เกิน 30,000 บาท ต้องใช้เงินคืนภายในเวลา 3 ปี

-ระยะยาว เป็นการกู้เงินในวงเงินไม่เกิน 50,000 บาท ต้องใช้เงินคืนภายในเวลา 5 ปี

2. สหกรณ์การเกษตรนิคมสร้างตนเองโพนพิสัย ให้กู้เฉพาะปุ๋ยเท่านั้น ปัจจุบันมีสมาชิกน้อยลง เนื่องจากชาวบ้านลาออกไปสมัครเป็นสมาชิก ธกส. มากกว่า ปัจจุบันสหกรณ์นิคมฯจึงมีบทบาทต่อชาวบ้านน้อยลง

เมื่อมาถึงยุคปัจจุบันชาวบ้านมีการขยายพื้นที่ปลูกมากขึ้นเป็นเท่าตัว บางครัวเรือนต้องการซื้อที่ดินเพิ่มมากกว่าที่จะเช่า ชาวบ้านจำเป็นต้องซื้อรถสำหรับขนส่งผลผลิตสู่โรงงาน ฯลฯ ทำให้การลงทุนต่อไร่มีมูลค่ามากขึ้น ชาวบ้านจึงจำเป็นต้องไปกู้เงินจากแหล่งทุนอื่นเพิ่มด้วย โดยที่ยังกู้เงินจาก ธกส. หรือสหกรณ์นิคมอยู่

3. ธนาคารพาณิชย์ ได้แก่ ธนาคารทหารไทย และธนาคารกรุงเทพ ซึ่งได้มาเปิดดำเนินการอยู่ในอำเภอโพนพิสัย แต่ก็มีชาวบ้านเพียง 4-5 ครัวเรือนเท่านั้นที่ไปกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์เหล่านี้

ถึงแม้ว่าชาวบ้านจะมีการกู้ยืมเงินจากแหล่งทุนต่างๆดังที่ได้กล่าวมาแล้ว แต่การกู้ยืมเงินจาก "ญาติ" ก็ยังมีความสำคัญอยู่มาก โดยเฉพาะกรณีที่เป็นการกู้ยืมเงินกันแบบเร่งด่วน หรือเป็นการยืมเงินกันชั่วครว และไม่มีการคิดดอกเบี้ยกัน นอกจากนั้นยังมีเป็นส่วนน้อยที่ชาวบ้านกู้ยืมเงินจากพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านในกรณีที่เร่งด่วนจริงๆ ชาวบ้านส่วนมากจะรู้ว่าการกู้เงินจากพ่อค้าคนกลางนั้น ชาวบ้านต้องเสียเปรียบมากเพราะอัตราดอกเบี้ยสูง

ปัจจุบันชาวบ้านพยายามที่จะประหยัดต้นทุนในการลงทุนกันมาก อาจจะทำได้โดยการใส่ปุ๋ยไม่ครบตามอัตราที่ควรจะใส่ ใช้ปุ๋ยคุณภาพไม่ดี การไถดินไม่ครบตามจำนวนที่ควรจะทำ ชาวบ้านบอกว่าวิธีการเหล่านี้เป็นการประหยัดต้นทุน และคนที่จะสามารถดูแลรักษาสับปะรดได้ครบถ้วนตามกระบวนการนั้น ทำได้เฉพาะคนที่มีฐานะรวยเท่านั้น เพราะการดูแลรักษาสับปะรดให้ถูกต้องตามหลักการนั้น ต้องใช้เงินลงทุนมาก

พ่อค้าคนกลางที่ให้กู้เงินมาในหมู่บ้านมีเพียง 1 ราย ให้กู้เงินร้อยละ 4-5 บาทต่อเดือน อีกกรณีหนึ่งในการกู้แหนงสับปะรด ชาวบ้านสามารถกู้ยืมจากผู้ปลูกสับปะรดรายใหญ่ในหมู่บ้าน (ซึ่งมีประมาณ 5-7 ราย) ได้ ผู้ที่มาขอกู้มักจะเป็นคนฐานะยากจนที่ต้องการปลูกสับปะรด แต่แหนงสับปะรดมีราคาแพงมาก คนที่ไม่มีเงินสดซื้อจึงจำเป็นต้องกู้มาปลูกก่อน แล้วค่อนใช้เงินทีหลัง มีการกู้ 2 ลักษณะ คือ

1. ถ้าเป็นการกู้ยืมในระยะเวลาสั้น 2-3 เดือน ไม่มีการคิดดอกเบี้ย และคิดราคาแหนงในราคาต่ำ (ร้อยละ 70 บาท) เพื่อเป็นการช่วยเหลือกัน ผู้ที่กู้ยืมไปสามารถค่อนชำระได้ตามจำนวนเงินที่มี

2. การกู้ระยะยาว กรณีที่ผู้กู้ยืมต้องใช้เวลานานในการผ่อนส่งเงิน ผู้ให้กู้อาจจะคิดราคาแพงขึ้นนิดหน่อย เป็นร้อยละ 75 บาท และไม่มีการคิดดอกเบี้ยกันอีก

ตัวอย่างการลงทุนปลูกสับปะรดในปีการผลิตที่ 1 (พื้นที่ประมาณ 7 ไร่)

19 พ.ค. 34	จ่ายค่าจ้างรถไถ (ไถบุกเบิก)	1,065 บาท
12 มิ.ย. 34	จ่ายค่าจ้างรถไถ (ไถพรวน)	600 บาท
4 ก.ค. 34	จ่ายค่าจ้างรถไถ (ไถย่อยดิน)	585 บาท
	ค่าแหนงสับปะรด (22,800 หน่อ)	15,900 บาท
9 ก.ค. 34	จ่ายค่ารถขนแหนงสับปะรด (รถใหญ่ 6 ล้อ)	700 บาท
	จ่ายค่าเช่าที่ดิน	1,500 บาท
	จ่ายค่าแหนงสับปะรด	2,400 บาท
	จ่ายค่ารถขนส่งคนงาน	200 บาท
	จ่ายค่าแรงงานปลูกสับปะรด	1,246 บาท
	จ่ายค่าขนส่งแหนงสับปะรด (รถเล็ก)	200 บาท
	จ่ายค่าจ้างแรงงานปลูกสับปะรด	400 บาท
	จ่ายค่าปุ๋ย 20 กระสอบ	3,000 บาท
	รวมเงินลงทุนครั้งแรก	27,856 บาท

การลงทุนปลูกสับปะรดนั้น ผู้ปลูกจะได้เงินช้า เพราะต้องรอสับปะรดออกผล 1 - 1 1/2 ปี แต่หลังจากปลูกไปนานแล้วผู้ปลูกจะเริ่มรู้ว่าจะปลูกแปลงใดสลับกับแปลงใด จนสามารถหมุนเวียนเก็บผลผลิตได้ตลอดทั้งปี

แรงงาน ประชากรในวัยแรงงานส่วนใหญ่ยังคงอาศัยอยู่ภายในหมู่บ้าน และเป็นแรงงานสำคัญในการปลูกสับปะรด เฉลี่ยแล้วแต่ละครัวเรือนมีแรงงาน 2-3 คน ซึ่งไม่พอเพียงสำหรับครัวเรือนที่มีการขยายพื้นที่ในการปลูกสับปะรดเพิ่มขึ้น แต่ชาวบ้านส่วนมากก็ไม่เดือดร้อนเรื่องแรงงาน เป็นเพราะภายในหมู่บ้านยังมีแรงงานรับจ้าง ซึ่งเป็นแรงงานที่มีความชำนาญโดยเฉพาะในการทำสวนสับปะรดอยู่แล้ว โดยการรับจ้างนี้จะมีทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิตดังที่ได้กล่าวมาแล้ว (ในข้อมูลพื้นฐาน) ผู้ปลูกสับปะรดบางคนให้ความเห็นว่า "อะไรที่พอทำเองได้ก็จะทำ อะไรที่ทำไม่ไหวก็จ้างทำ มีสับปะรด 10 แปลง ก็ทำกัน

แค่ 2 คน ช่วยกันดูแลได้สบายๆ แต่จะมีปัญหามากช่วงฤดูฝนที่สับปะรดออกผลมากๆ และต้องดูแลรักษามากขึ้น แม้ว่าจะขยายพื้นที่ปลูกเป็น 20-30 ไร่ก็ดูแลกันได้ ถ้าไม่ไหวก็จ้างแรงงาน" นอกจากนี้ยังมีการแลกเปลี่ยนแรงงานในการตัดสับปะรดอยู่บ้าง โดยเฉพาะในช่วงที่สับปะรดออกมากๆ แต่ก็ทำเฉพาะเครือญาติเท่านั้น

5. การขายและการกระจายผลผลิตสับปะรด

1. การแลกเปลี่ยนกับสิ่งอื่น

ในอดีตที่ปลูกสับปะรดกันใหม่ๆนั้น ชาวบ้านยังไม่นิยมขายสับปะรด แต่จะนำมาใช้แลกเปลี่ยนกัน แลกกับพริก แลกกับเกลือ ตามตามหมู่บ้านต่างๆที่อยู่ใกล้ๆกัน บางครั้งคนที่อยู่ในดง (ทางบ้านเรียกพับไฮ) ก็ออกมาหาแลกเปลี่ยนเพื่อเอาไปแลกเปลี่ยนกับสินค้าอย่างอื่นอีกต่อหนึ่ง

2. การวางขายริมถนนสายหนองคาย-บึงกาฬ

ชาวบ้านเริ่มนำสับปะรดออกมาวางขายริมทาง เริ่มจากคนในหมู่บ้านซื้อกันกินเอง ต่อมาเมื่อถนนสายหนองคาย-บึงกาฬมีการพัฒนาให้ดีขึ้น มีคนผ่านไปผ่านมา เมื่อเห็นสับปะรดก็แวะซื้อ ราคาสับปะรดในสมัยนั้นถูกมาก ช่วง พ.ศ.2517-2518 ราคาลูกละ 0.50-1 บาทเท่านั้น เนื่องจากในช่วงนั้นคนยังไม่รู้ว่าบ้านหนองคอนมีสับปะรดขาย และสับปะรดมีรสชาติหวานอร่อย ต่อมาเมื่อถนนสะดวกขึ้นมีรถผ่านไปผ่านมามากขึ้น คนก็เริ่มแวะซื้อกันมาก ประกอบกับในช่วง พ.ศ.2526 เป็นต้นมาชาวบ้านรู้จักที่จะทำสับปะรดกวนขาย ทำให้การขายสับปะรดริมทางดีขึ้น มาจนถึงปัจจุบันมีการนำสับปะรดผลสดมาวางขายริมทางควบคู่กันไปกับผลิตภัณฑ์แปรรูปสับปะรด ทำให้เป็นที่สนใจแก่ผู้ผ่านไปผ่านมามากยิ่งขึ้น และสับปะรดเริ่มขายดีมากขึ้น มีการจัดกิจกรรม "วันสับปะรดหวานบ้านหนองคอน" ทำให้มีคนรู้จักมากยิ่งขึ้น ปัจจุบันการขายริมทางถนนใหม่สายหนองคาย-บึงกาฬนั้น มีทั้งการขายส่งและการขายปลีก การขายปลีกจะได้ราคาดีมากที่สุด ถ้าเปรียบเทียบกับการขายให้แก่โรงงานหรือพ่อค้าคนกลาง ดังนี้

-ถ้าเป็นฤดูกาลที่มีสับปะรดมาก ช่วงเดือนมีนาคม-กันยายนได้ราคากิโลกรัมละ 3 บาท หรือถ้าขายเป็นลูกก็จะได้ราคาถึงลูกละ 5-7 บาท

-ถ้าเป็นฤดูกาลที่มีสับปะรดน้อย คือ ในช่วงเดือนตุลาคม-กุมภาพันธ์ ราคาจะดีมากถึงกิโลกรัมละ 3.50-4 บาท ถ้าขายเป็นลูกก็จะได้ราคาลูกละ 7-10 บาท

สับปะรดที่นำมาวางขายริมทางนั้นมักจะเป็นสับปะรดเนื้อ 1 หมายถึงสับปะรดที่มีทั้งรสหวานฉ่ำและเนื้อดี หรือเนื้อ 2 คือ คุณภาพจะรองลงมาจากเนื้อ 1 นิดหน่อย น้ำหนักก็อาจจะน้อยกว่า นอกจากจะมีคนสัญจรผ่านไปมาแวะซื้อสับปะรดแล้ว ก็ยังมีคนลาวข้ามฝั่งมาซื้อไปขายต่อที่เวียงจันทน์อยู่เป็นประจำ

3. การขายให้พ่อค้าคนกลางที่มาจากจังหวัดอื่น

เริ่มมีพ่อค้าคนกลางเข้ามารับซื้อภายในหมู่บ้านตั้งแต่ พ.ศ.2526-2527 โดยพ่อค้าคนกลางในตลาดใกล้ๆ เช่น พ่อค้าแถวขอนแก่น อุดรธานี มารับไปขาย ในช่วงต้นสับปะรดส่วนมากจะขายให้กับพ่อค้าคนกลาง ส่วนที่เหลือนั้นก็นำมาวางขายริมทาง แต่ก็ยังมีบางส่วนที่ต้องทิ้งไปเพราะขายไม่ทัน ช่วงนั้นคนขยายพื้นที่ปลูกมากขึ้น ต่อมาหลังปี พ.ศ.2528 ก็มีพ่อค้าคนกลางจากจังหวัดอื่นมาซื้อมากขึ้น ซึ่งสิ่งนี้เป็นผลมาจากการประชาสัมพันธ์เนื่องในนิทรรศการวันสับปะรดฉ่ำหวานบ้านหนองคอน สัดส่วนที่ขายให้พ่อค้าจากจังหวัดต่างๆมีดังนี้

พ่อค้าจากโคราช	ประมาณถึง 40% ของผลผลิตที่ขายให้พ่อค้าคนกลาง
พ่อค้าจากอุดรธานี	ประมาณ 20%
พ่อค้าจากขอนแก่น	ประมาณ 20%
พ่อค้าจากกาฬสินธุ์	ประมาณ 5%
พ่อค้าจากร้อยเอ็ด	ประมาณ 15%

ส่วนพ่อค้าที่มาเป็นครั้งคราว คือ พ่อค้าที่มาจากกรุงเทพฯ ลพบุรี มหาสารคาม อุบลราชธานี และมีพ่อค้าที่มาเพิ่มในปี พ.ศ.2535 นี้ คือ มาจากเชียงใหม่ พิษณุโลก นครสวรรค์ สุรินทร์ ศรีสะเกษ การที่พ่อค้าเหล่านี้เข้ามาซื้อมากขึ้นเพราะเห็นว่าการมารับ

ซื้อที่มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกสบาย ไม่เสี่ยงต่อการขึ้นเขาลงเขา และสิ่งสำคัญคือ เห็นว่าสับปะรดที่บ้านหนองคอยมีรสหวานฉ่ำตรงกับความต้องการของตลาด ส่วนมากแล้วพ่อค้าเหล่านี้จะนำไปขายในตลาดผู้บริโภคผลไม้สดตามจังหวัดต่างๆดังกล่าว

พ่อค้าคนกลางเหล่านี้รับซื้อสับปะรดในราคาต่ำมากในช่วงแรก เนื่องจากชาวบ้านยังไม่มีตลาดระบายผลผลิต นอกจากขายให้แก่พ่อค้าคนกลางเท่านั้น ดังนั้นในช่วงแรกสับปะรดราคาอยู่ในช่วง 1.30-2 บาท/กก. แต่พ่อค้าคนกลางจากโคราชที่ให้ราคาดีที่สุดในช่วงนั้น คือ ราคา 3-3.50 บาท/กก.

ตั้งแต่ พ.ศ.2533 เป็นต้นมาเริ่มมีโรงงานเปิดซื้อสับปะรดที่อำเภอศรีเชียงใหม่ ทำให้ชาวบ้านมีทางออกในการขายสับปะรดอีกทางหนึ่ง ทำให้พ่อค้าคนกลางจากทุกจังหวัดต้องรับซื้อสับปะรดจากชาวบ้านในราคาที่สูงขึ้นกว่าแต่ก่อนมาก เพราะต้องแข่งขันราคากับโรงงาน ซึ่งถ้าพ่อค้าไม่ทำอย่างนี้ชาวบ้านก็จะนำสับปะรดไปขายให้แก่โรงงานจนหมด ดังนั้น 2 ปีหลังมานี้พ่อค้าจึงรับซื้อสับปะรดในราคาไม่ต่ำกว่า 2 บาท หรือ 2.50 บาท/กก. การขายสับปะรดให้พ่อค้าคนกลางนี้มักเป็นสับปะรดเนื้อ 1 หรือเนื้อ 2 ไปเท่านั้น สับปะรดที่ถูกแคดเผาและสับปะรดเนื้อ 3 จะต้องส่งโรงงาน หรือนำมาแปรรูปเท่านั้น

เกณฑ์ในการแบ่งคุณภาพสับปะรด ได้แก่

สับปะรดเนื้อ 1 คือ สับปะรดที่มีลักษณะฉ่ำหวาน เนื้อดีที่สุด จะให้ราคาประมาณ 2.70-3 บาท/กก.

สับปะรดเนื้อ 2 คือ สับปะรดเนื้อไม่ฉ่ำแต่ยังหวานอยู่ คุณภาพรองลงมา ราคาอยู่ในช่วง 2 บาท/กก.

สับปะรดเนื้อ 3 คือ เนื้อเป็นกะตันหรือเป็นแกน และไม่หวาน ออกรสเปรี้ยวจัด

จากการที่มีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อสับปะรดนั้น ทำให้ภายในหมู่บ้านมีระบบนายหน้าเกิดขึ้น หรือที่ชาวบ้านเรียกกันว่า **"หัวตัน"** ทำหน้าที่เป็นนายหน้าหาสับปะรดขึ้นรถให้พ่อค้าคนกลาง ซึ่งพ่อค้าคนกลางสนิทกับหัวตันมาก และเป็นขาประจำกัน พ่อค้าคนกลางก็จะมาบอกหัวตัน หัวตันก็บอกชาวสวนตามครัวเรือนต่างๆที่เคยเป็นขาประจำกัน ให้เอาสับปะรดมาส่งตามที่หัวตันจะจัดสรรว่าครัวเรือนใดขายสับปะรดให้พ่อค้าคนกลางจำนวนเท่า

ใด จากการทำหน้าที่เพียงเท่านี้หัวตันก็จะได้รับค่าตอบแทนประมาณ 100 บาท จากการหาสับปะรดขึ้นรถคันเล็ก(บิคอัพ) ให้พ่อค้าคนกลาง หรือจะได้ 700 บาทจากการนำขึ้นรถใหญ่ (รถ 10 ล้อ) ภายในหมู่บ้านมีคนที่เป็นหัวตัน 6 คน

ปัญหาที่เกิดจากการขายสับปะรดให้พ่อค้าคนกลางมีดังนี้

1. การขายสับปะรดได้ราคาต่ำกว่าที่ควรจะเป็น เพราะชาวบ้านต่างคนต่างขายแข่งขันกันลดราคาให้กับพ่อค้าคนกลาง เพราะกลัวว่าสับปะรดของตัวเองจะขายไม่ได้ ปัญหาเช่นนี้เกิดขึ้นมาตั้งแต่ในช่วงก่อนที่จะมีโรงงานมาตั้ง ชาวบ้านก็ยังคงรวมตัวกันขายผลผลิตไม่ได้ ทำให้เกิดการแข่งขันในการขายระหว่างชาวบ้านด้วยกันเอง

2. ชาวบ้านไม่สามารถกำหนดราคาขายเองได้ พ่อค้าคนกลางเป็นผู้มีบทบาทในการกำหนดราคาแต่เพียงผู้เดียว

4. การขายให้โรงงานหรือบริษัท

ภายในจังหวัดมีโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรทั้งหมด 5 โรงงาน แต่มีเพียง 1 โรงงานที่เข้ามารับซื้อสับปะรดจากชาวบ้านซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอศรีเชียงใหม่ การขายสับปะรดให้กับโรงงานในลักษณะนี้เป็นอีกตัวอย่างหนึ่งของการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา โดยมีการทำสัญญาอย่างเป็นทางการ โดยทางหรือบริษัทนี้จะทำสัญญากับชาวบ้าน 2 อย่าง คือ

- สัญญาซื้อ-ขายผลผลิต

บริษัทได้เข้ามาทำสัญญาการซื้อขายผลผลิตตั้งแต่ปี พ.ศ.2512 แต่เริ่มนำสัญญามาบังคับใช้ในปี พ.ศ.2533 เป็นปีแรก ในเนื้อหาของสัญญานี้จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงใดๆ โดยทางบริษัทเป็นผู้กำหนดข้อสัญญา ตลอดจนกำหนดเงื่อนไขต่างๆเอง

ชาวบ้านส่วนมากไม่สนใจที่จะศึกษารายละเอียดของเนื้อหาสัญญา ชาวบ้านรับรู้แต่เพียงบางเงื่อนไขที่ชาวบ้านคิดว่ามีความสำคัญต่อการซื้อขายสับปะรด เช่น การรับซื้อสับปะรดที่ทางโรงงานจะรับซื้อไม่ต่ำกว่าราคาประกัน 1.50 บาท และการห้ามขายสับปะรดให้แก่ผู้อื่นนอกจากขายให้บริษัทแต่เพียงผู้เดียว เงื่อนไข 2 ข้อนี้ชาวบ้านจำได้อย่างขึ้นใจ แต่ถ้าหากถามถึงรายละเอียดของสัญญาข้ออื่นๆชาวบ้านจะไม่รู้และไม่สนใจ

เพราะถือว่าเป็นเงื่อนไขเล็กๆน้อยๆที่ไม่มีความสำคัญเท่าใดนัก "ส่วนมากแล้วชาวบ้านไม่ค่อยสนใจที่จะอ่านสัญญาหรือศึกษาสัญญาอย่างละเอียด ไม่เคยนำมาคิดดูว่าตนเองได้เปรียบหรือเสียเปรียบกับทางโรงงานอย่างไร" ชาวบ้านหลายคนมีความเห็นว่า "ถึงแม้ชาวบ้านจะรู้ว่าเสียเปรียบโรงงานตรงไหน แต่ชาวบ้านก็ไม่กล้าที่จะไปต่อรองกับทางโรงงาน เพราะกลัวว่าถ้าหากโรงงานไม่รับซื้อผลผลิตแล้วชาวบ้านจะต้องเดือดร้อนมาก และยิ่งในปัจจุบันนี้เมื่อมีการขยายพื้นที่ปลูกสับปะรดมากขึ้น ทำให้ชาวบ้านต้องง้อโรงงานมากขึ้น" และด้วยสาเหตุดังกล่าวทำให้ผู้ปลูกสับปะรดรายใหม่ในหมู่บ้านต้องสมัครเข้าเป็นสมาชิกของโรงงาน และทำสัญญาซื้อขายผลผลิตกับทางโรงงาน เพราะอย่างน้อยก็จะทำให้ชาวสวนรายใหม่มั่นใจได้ว่า ผลผลิตสับปะรดของตนยังมีตลาดรองรับ ปัจจุบันมีชาวบ้านไปสมัครเป็นสมาชิกของโรงงานและทำสัญญาซื้อขายผลผลิตกับทางโรงงานเพียง 64 ราย (ศึกษารายละเอียดสัญญาซื้อขายจากภาคผนวก ข.)

นอกจากนี้เนื้อหาของสัญญาการซื้อขายผลผลิต ยังได้กล่าวถึงการส่งเสริมในเรื่องเงินทุนให้กับชาวบ้าน โดยทางบริษัทจะกู้ยืมเงินจากแหล่งทุนนำมาซื้อแหนงสับปะรด แล้วให้ชาวบ้านกู้แหนงสับปะรดไปปลูกก่อน หลังจากนั้นก็ให้ชาวบ้านใช้เงินคืน โดยบริษัทจะคิดราคาแหนงแพงกว่าราคาปกติ ซึ่งบริษัทจะได้กำไรจากส่วนนี้ด้วย บริษัทบอกกับชาวบ้านว่าจะทำสัญญาสำหรับเงินทุนในปี พ.ศ.2534 แต่ปรากฏว่าในปี พ.ศ.2534 ที่ผ่านมาทางบริษัทไม่มีการทำสัญญาดังกล่าว โดยอ้างว่าทางบริษัทไม่มีเงินมากพอที่จะนำมาลงทุนในส่วนนี้

ปัจจุบันชาวบ้านสามารถไปสมัครเป็นสมาชิกของบริษัทได้ตลอดเวลา เพราะภายในหมู่บ้านก็มีฉางรับซื้อสับปะรด และมีเจ้าหน้าที่ประจำเช่นเดียวกันกับบริษัทใหญ่ที่ อ.ศรีเชียงใหม่ หลังจากที่ชาวบ้านแสดงความจำนงที่จะขอเป็นสมาชิกบริษัทแล้ว เจ้าหน้าที่ก็จะสอบถามเกี่ยวกับเรื่องที่ดินที่ปลูกสับปะรดว่าปลูกอยู่บริเวณใด ถามเรื่องการปลูกสับปะรดว่าเคยได้ผลผลิตเท่าใด เก็บเกี่ยวได้ในช่วงใด และถามคำถามอื่นๆอีกมาก พร้อมกับให้ชาวบ้านกรอกข้อความลงในใบสัญญา ชาวบ้านสามารถเลือกที่จะเอาที่ดินจำนวนเท่าใดก็ได้เข้าเป็นสมาชิกในสัญญานี้ เช่น นาย ข. มีพื้นที่ 60 ไร่ แต่ทำสัญญากับบริษัทเพียง 10 ไร่ ซึ่งหมายความว่าทางบริษัทจะคำนวณแล้วว่า ในพื้นที่ 10 ไร่จะให้ผลผลิต

จำนวนเท่าใดต่อปี และเมื่อถึงช่วงเวลาที่ผลผลิตออกมา นาย ข. ต้องมีสับปะรดส่งตามจำนวนนั้น แต่ถ้าหากนาย ข. จะส่งผลผลิตให้บริษัทเกินกว่านั้นก็ไม่มีปัญหา เพราะบริษัทต้องการสับปะรดเป็นจำนวนมากอยู่แล้ว ในการทำสัญญานี้ชาวสวนต้องเตรียมหลักฐานสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน และรูปถ่าย 1 นิ้ว 2 รูป มอบให้กับเจ้าหน้าที่ด้วย หลังจากทำสัญญาแล้วชาวบ้านจะได้สัญญา 1 ฉบับเก็บไว้กับตัวชาวบ้านเอง และอีก 1 ฉบับจะถูกเก็บไว้ที่บริษัท

- สัญญาเช่าที่ดินและซื้อขายผลผลิต

เป็นสัญญาที่ทางบริษัทจะช่วยส่งเสริมการลงทุนด้านที่ดินให้กับชาวบ้าน เรียกสัญญานี้ว่า "สัญญาเช่าที่ดินและซื้อขายผลผลิต" โดยการให้ชาวบ้านนำเอาที่ดินที่ปลูกสับปะรดอยู่ ทั้งที่ดินที่ได้มาจากการเช่า และที่ดินที่เป็นของตนเอง นำมาเข้าหุ้นกับทางบริษัท แล้วบริษัทจะนำที่ดินเหล่านี้ไปเล่นหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ โดยมีการปันผลกำไรตามจำนวนที่ดิน คือ ที่ดิน 1 ไร่ต่อ 1 หุ้น เมื่อถึงสิ้นปีทางบริษัทจะปันผลกำไรจากการเล่นหุ้นนำมาแบ่งให้ชาวสวนตามจำนวนหุ้นที่ถืออยู่ บริษัทได้เข้ามาติดต่อให้ชาวบ้านทำสัญญานี้ตั้งแต่ต้นปี พ.ศ.2534 แต่ในช่วงแรกไม่มีชาวบ้านสนใจเลย เพราะชาวบ้านเกิดความไม่มั่นใจในตัวบริษัท กลัวว่าจะมีการโกงเกิดขึ้น และกลัวว่าทางบริษัทจะนำเอาหลักฐานต่างๆไปทำให้เสียหาย

ต่อมาในช่วงปลายปี พ.ศ.2534 เจ้าหน้าที่บริษัทพยายามชักชวนให้ชาวบ้านมาทำสัญญานี้ ชาวบ้านที่มาติดต่อกับบริษัทบ่อยๆ (ติดต่อกับฉางรับซื้อในหมู่บ้าน) ก็เริ่มให้ความสนใจทำสัญญาเช่าที่ดิน เพราะคิดว่าไม่น่าจะเสียหายอะไร เนื่องจากแบ่งที่ดินเป็นบางส่วนนำมาทำสัญญา เช่น มีที่ดิน 20 ไร่ ก็นำที่ดินมาทำสัญญาเพียง 5 ไร่เท่านั้น ปัจจุบันมีชาวบ้านเข้ามาทำสัญญาเช่าที่ดินกับบริษัทเพียง 20 กว่าราย เท่านั้น (เฉพาะชาวบ้านบ้านหนองคอน)

การทำสัญญาเช่าที่ดินนั้นชาวบ้านต้องนำหลักฐานการทำสัญญาเช่าที่ดินมามอบให้กับเจ้าหน้าที่ของบริษัท คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน, สำเนาทะเบียนบ้าน และสำเนาเอกสารสิทธิ์ที่ดินที่กำลังปลูกสับปะรด

ในช่วงต้นปี พ.ศ.2535 ที่ผ่านมา ทางบริษัทมีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขสัญญาเพียง 1 ข้อ ก็คือ ปรับจากที่ดิน 1 ไร่ เท่ากับ 1 หุ้น เป็นที่ดิน 1 ไร่ เท่ากับถือหุ้น 5 หุ้น เมื่อถึงสิ้นปีบริษัทก็จะแบ่งผลกำไรตามจำนวนหุ้นที่ชาวบ้านถืออยู่ ปัจจุบันบริษัทยังไม่มีการปันผลกำไรแต่อย่างใด เนื่องจากพึ่งเริ่มมีการทำสัญญาในลักษณะนี้ และชาวบ้านก็ยังไม่มาทำสัญญากันมากด้วยเหตุผลเช่นเดิม คือ ชาวบ้านยังไม่ไว้วางใจบริษัท กลัวว่าบริษัทจะเอาเปรียบ

เจ้าหน้าที่ของบริษัทบอกว่า จริงๆแล้วทางบริษัทมีนโยบายที่จะส่งเสริมเรื่องที่ดิน โดยให้ชาวบ้านมาเช่าที่ดินกับบริษัทโดยตรง แต่บริษัทยังทำไม่ได้ เพราะทางบริษัทยังไม่มีที่ดินเป็นของตนเอง

ช่วงปี พ.ศ.2528 บริษัทเคยผลิตน้ำมะเขือเทศเข้มข้น แต่ด้วยราคาน้ำมะเขือเทศตลาดโลกตกต่ำ จึงเปลี่ยนมาผลิตน้ำสับปะรดเข้มข้นและผลไม้กระป๋อง เมื่อ พ.ศ.2533 บริษัทได้เข้ามาเปิดที่ทำการโรงงานย่อยในเครือ ชื่อ โรงงานหนองคาย สับปะรดกระป๋อง ภายในหมู่บ้าน ทำการซื้อสับปะรดภายในหมู่บ้านส่งต่อโรงงานใหญ่อีกครั้งหนึ่ง ชาวบ้านรับรู้จากเจ้าหน้าที่บริษัทว่า หากชาวบ้านสามารถขยายพื้นที่ปลูกสับปะรดได้ถึง 30,000 ไร่ บริษัทจะเข้ามาตั้งโรงงานในหมู่บ้าน

การที่ชาวบ้านได้ทำสัญญาขายสับปะรดกับบริษัท ทางบริษัทไม่ได้มีการส่งเสริมการลงทุนในการปลูกสับปะรดให้แก่ชาวบ้านเลย เพียงแต่จะรับซื้อสับปะรดเพียงอย่างเดียวเท่านั้น ในทางปฏิบัติแล้วชาวบ้านไม่ได้ขายสับปะรดให้แก่บริษัทเพียงอย่างเดียว แต่ชาวบ้านจะขายให้กับพ่อค้าคนกลางด้วย หากพ่อค้าคนกลางให้ราคาดีกว่า ชาวสวนก็จะขายสับปะรดส่วนมากให้กับบริษัท

ชาวบ้านมักขายสับปะรดเนื้อ 1 หรือเนื้อ 2 ให้แก่พ่อค้าคนกลางไป ส่วนสับปะรดเนื้อ 2 และเนื้อ 3 หรือผลที่ถูกกระแต หนูกัดกิน แดดเผา ผลที่เป็นแกน ชาวบ้านนำส่งบริษัททั้งหมด เนื่องจากบริษัทบอกว่าจะรับซื้อสับปะรดทุกอย่าง แม้จะเป็นผลที่เป็นโรคบ้าง ในช่วงหลังมานี้ทางบริษัทรู้ว่าชาวบ้านมักจะนำสับปะรดคุณภาพไม่ดีมาขายให้กับตน จึงบอกกับชาวสวนว่า ถ้าชาวบ้านยังขายสับปะรดแบบนี้อีก ก็จะเลิกซื้อสับปะรดทั้งหมดของชาวสวนคนนั้น และตั้งแต่นั้นมาทางบริษัทก็ได้ส่งพนักงานเข้ามาสอดส่องดูแลเกี่ยวกับการ

ขายสับปะรดของชาวบ้าน ซึ่งถ้าหากชาวสวนคนใดที่เป็นสมาชิกของบริษัทอยู่แล้ว แต่ไปขายสับปะรดให้แก่พ่อค้าคนกลางด้วย ถ้าหากเจ้าหน้าที่ของโรงงานรู้เจ้าหน้าที่ก็จะโทรไปแจ้งบริษัทที่ศรีเชียงใหม่ เมื่อสมาชิกเหล่านั้นนำสับปะรดไปส่ง โดยเฉพาะสับปะรดของพวกหัวคันที่บริษัทมีรายชื่ออยู่ว่ามีใครบ้าง และจะไม่รับซื้อสับปะรดด้วยถ้าหากพวกหัวคันนำสับปะรดมาขาย แต่สำหรับชาวสวนคนอื่นๆนั้นอาจจะรับซื้อให้ได้ (ชาวสวนที่ขายให้พ่อค้าคนกลางด้วยและขายให้บริษัทด้วย) แต่จะไม่รับประกันว่าในฤดูกาลที่สับปะรดออกมาก บริษัทจะรับซื้อให้ได้ทั้งหมด

ปัจจุบันภายในหมู่บ้านมีผู้นำสับปะรดไปส่งบริษัทที่ อ.ศรีเชียงใหม่ เป็นประจำเพียง 20 ครัวเรือนเท่านั้น ซึ่งครัวเรือนเหล่านี้เป็นครัวเรือนที่มีรถบรรทุกเป็นของตัวเอง ส่วนครัวเรือนอื่นๆก็อาจจะนำสับปะรดมาขายให้กับโรงงานเล็กในหมู่บ้านบ้าง หรือขายให้พ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านบ้าง ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับราคา ถ้าใครให้ราคาดี (ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับบริษัท) ก็จะขายให้คนนั้น นอกจากนั้นก็ยังขึ้นอยู่กับจำนวนสับปะรดในสวนด้วย ถ้าหากมีสับปะรดมากพอทางโรงงานเล็กก็จะเอารถของโรงงานไปรับผลผลิตให้ถึงภายในสวน แต่โดยมากแล้วชาวบ้านต้องนำสับปะรดจากสวนมาขายให้โรงงานเล็กเอง เนื่องจากผลผลิตที่ได้นั้นออกมาไม่สม่ำเสมอ สำหรับชาวสวนบางคนที่มีสับปะรดมากพอที่จะบรรจุได้เต็มคันรถ แต่ไม่มีรถเป็นของตนเอง ก็อาจจะเหมารถจากคนในหมู่บ้านนำไปขายเองที่บริษัทใหญ่ก็ได้ ซึ่งจะได้ราคาดีกว่าการขายที่โรงงานเล็กภายในหมู่บ้าน

เมื่อชาวสวนขายผลผลิตได้แล้ว แต่เดิมชาวสวนสามารถไปรับเงินสดที่บริษัทได้เลย แต่ต่อมาในปี พ.ศ.2534 ทางบริษัทได้เปลี่ยนระบบการจ่ายเงินมาเป็นการจ่ายเงินผ่านธนาคาร โดยให้ชาวสวนที่เป็นสมาชิกเปิดบัญชีไว้ที่ธนาคารกสิกรไทย แล้วบริษัทจะจ่ายเงินผ่านธนาคารมาเอง ชาวสวนไม่ต้องไปรับเงินที่บริษัท การจ่ายเงินนั้นมักจ่ายเป็นระบบเงินค่อน 15-30 วันจึงจะจ่ายเงิน บางครั้งอาจนานถึง 3-4 เดือนที่ชาวบ้านต้องรอเงิน ปัจจุบันทางบริษัทยังไม่ได้จ่ายเงินค่าสับปะรดให้แก่ชาวบ้านอีกหลายราย รวมเป็นเงินประมาณ 30,000 บาท ปัญหาสำคัญในการขายสับปะรดให้แก่บริษัทก็คือ

-ไม่ได้มีการคัดขนาดสับปะรดอย่างมีมาตรฐาน ทำให้ชาวบ้านเสียเปรียบมาก

-บริษัทเป็นฝ่ายกำหนดราคา และราคาก็จะขึ้นลงไม่แน่นอน บางครั้งก็จะได้ราคาต่ำมาก ต่ำกว่าราคาประกัน

-การจ่ายเงินแบบผ่อนชำระ ทำให้ชาวบ้านเกิดความเบื่อหน่ายมาก

-ปัจจุบันถ้าสับปะรดมีตำหนิมากบริษัทจะไม่รับซื้อเลย เดิมแม้สับปะรดมีตำหนิก็ยังรับซื้อ (รับซื้อในราคาต่ำประมาณ .50 บาท/กก.)

จากปัญหาสำคัญดังกล่าว ทำให้ชาวบ้านส่วนมากไม่พอใจที่จะขายสับปะรดให้แก่บริษัท แต่ก็ยังคิดว่าบริษัทยังมีความสำคัญในการช่วยดึงราคาสับปะรดกับพ่อค้าคนกลางได้บ้าง ทำให้ราคาสับปะรดไม่ต่ำจนเกินไปนัก

ตั้งแต่ปลายปี พ.ศ.2534 ชาวบ้านไปขายสับปะรดให้กับบริษัทอีกแห่งหนึ่งที่ อ.เชกา มากขึ้น แต่ไม่ได้เป็นสมาชิกบริษัทนี้ ส่วนมากชาวบ้านจะต้องดูก่อนว่าระหว่าง 2 บริษัทนี้ใครให้ราคาดีกว่ากัน ก็จะไปขายให้บริษัทนั้น แม้ว่าชาวบ้านบางคนเป็นสมาชิกบริษัทที่ อ.ศรีเชียงใหม่ก็ตาม คนที่นำสับปะรดไปขายให้บริษัทที่ อ.เชกา นั้นมักจะเป็นคนกลุ่มที่มีรถยนต์เป็นของตนเองเป็นส่วนมาก

การเป็นสมาชิกบริษัทที่ อ.ศรีเชียงใหม่ หลังจากที่ทำสัญญาซื้อขายกันเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะให้บัตรสมาชิกแก่ผู้ที่เป็นสมาชิก แต่จนถึงทุกวันนี้สมาชิกบางคนก็ได้บัตร บางคนก็ไม่ได้บัตรสมาชิก ดังนั้นชาวบ้านส่วนมากจึงถือว่าตนยังเป็นสมาชิกไม่สมบูรณ์ และไม่จำเป็นต้องทำตามเงื่อนไขการซื้อ-ขายสับปะรดก็ได้ การจะขายหรือไม่ขายสับปะรดให้กับโรงงานจึงขึ้นอยู่กับปัจจัยทางด้านราคาเป็นสำคัญ

เปรียบเทียบราคาโรงงานใหญ่กับการรับซื้อภายในหมู่บ้าน

	โรงงานใหญ่	โรงงานเล็กในหมู่บ้าน
สับปะรดลูกใหญ่	2.60 บาท/กก.	2.45 บาท/กก.
สับปะรดลูกเล็ก	2.00 บาท/กก.	1.80 บาท/กก.
ผลที่มีตำหนิมาก	1.80 บาท/กก.	1.60-.40 บาท/กก.

การขายสับปะรดให้บริษัทนั้นบางครั้งจะมีเจ้าหน้าที่มาตรวจตามสวนสับปะรดของสมาชิก ถ้าหากพบว่าผลสับปะรดเริ่มมีสีเหลืองครึ่งลูก เจ้าหน้าที่ก็จะสั่งให้สมาชิกนำสับปะรดไปส่งที่บริษัทได้เลย กรณีเช่นนี้มีไม่บ่อยนัก บางครั้งเจ้าหน้าที่ก็มา บางครั้งก็ไม่มา ไม่แน่นอน

สมาชิกทุกคนที่นำสับปะรดไปส่งโรงงานนั้น ทางโรงงานจะทำการคัดสับปะรด โดยเมื่อรถขนส่งสับปะรดไปถึงโรงงานก็จะมีเจ้าหน้าที่ของโรงงานขึ้นไปบนรถ 2-3 คน และขนสับปะรดลงจากรถ มีการประเมินด้วยตาพร้อมกันว่า สับปะรดทั้งหมดบนรถคันนั้นมีขนาดเล็ก ขนาดใหญ่ จำนวนเท่าใด หรือมีผลที่มีตำหนิเท่าใด บางครั้งชาวสวนเอาไปเต็มคันรถ(กระบะ) รวมแล้วประมาณ 2,000 กิโลกรัม ชาวสวนคัดไว้แล้วว่ามีลูกใหญ่ประมาณ 1,700 กก. มีลูกเล็ก 300 กก. เท่านั้น เจ้าหน้าที่คัดแล้วก็บอกว่ามีลูกเล็ก 500 กก. มีลูกใหญ่ 1,500 กก. ชาวสวนก็ขาดทุนแล้ว เพราะการคัดไม่มีมาตรฐาน สำหรับชาวสวนบางรายที่สนิทสนมกับเจ้าหน้าที่ เจ้าหน้าที่ก็อาจจะคัดให้มีลูกใหญ่มากกว่าลูกเล็ก ซึ่งสิ่งเหล่านี้มักจะไม่แน่นอน

สำหรับเรื่องราคาสับปะรดนั้นไม่ค่อยแน่นอน ส่วนมากจะขึ้นอยู่กับความต้องการสับปะรดของบริษัท ถ้าช่วงใดต้องการสับปะรดมากบริษัทก็จะให้ราคาสับปะรดดี ถ้าช่วงใดบริษัทไม่ต้องการสับปะรดก็จะให้ราคาสับปะรดต่ำมาก แม้ว่าชาวบ้านพื้นจะเคยขายสับปะรดให้โรงงานได้เพียง 2 ปี แต่ชาวบ้านก็พบว่าราคาสับปะรดขึ้น-ลงไม่แน่นอนบ่อยมาก เช่น ในปีนี้ราคาสับปะรดต่ำลงมาก สับปะรดลูกเล็กราคา 0.50 บาท/กก. ทั้งๆที่ราคาประกันเอาไว้สูงกว่านี้ สับปะรดลูกใหญ่ก็ราคาต่ำลงมาก กิโลกรัมละไม่ถึง 1.50 บาท และช่วงหลังๆมาโรงงานเล็กภายในหมู่บ้านก็ไม่เปิดรับซื้อสับปะรด เพราะเห็นว่าไม่คุ้มกับค่าขนส่ง ดังนั้นชาวสวนรายเล็กที่มีผลผลิตสับปะรดไม่มาก จึงต้องขายสับปะรดให้พ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านมากขึ้น และพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านจึงนำสับปะรดไปส่งให้บริษัทอีกครั้งหนึ่ง

แนวโน้มการเข้าเป็นสมาชิกโรงงานในปีนี้นั้น ขึ้นอยู่กับ

-ถ้าหากชาวบ้านมีการขยายพื้นที่ปลูกสับปะรดมากขึ้น และมีพ่อค้าคนกลางเข้ามารับซื้อสับปะรดมากขึ้น ชาวบ้านก็อาจจะไม่ไปสมัครเป็นสมาชิกบริษัทก็ได้ เพราะพ่อค้าคนกลางให้ราคาสับปะรดดีกว่าอยู่แล้ว

-ถ้าหากชาวบ้านมีการขยายพื้นที่ปลูกสับปะรดมากขึ้น แต่มีพ่อค้าเข้ามารับซื้อในจำนวนเท่าเดิม ชาวบ้านก็อาจจะไปสมัครเป็นสมาชิกบริษัทมากขึ้น

5. การขายสับปะรดให้พ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน

เริ่มมีการค้าขายในลักษณะนี้เกิดขึ้นเมื่อบริษัทเริ่มเปิดซื้อสับปะรดในปี พ.ศ.2533 โดยพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านจะออกไปถามซื้อสับปะรดตามสวนในหมู่บ้าน หรือถ้าหากชาวบ้านต้องการจะขายก็นำมาที่บ้านพ่อค้าคนกลางได้เลย การขายในลักษณะนี้มักจะเป็นกรณีที่

1. ชาวสวนรายเล็กๆมีสับปะรดไม่มากพอที่จะบรรทุกได้เต็มรถ แล้วนำไปขายที่โรงงานเองได้

2. ชาวสวนหลายรายที่มีผลผลิตสับปะรดออกมาไม่สม่ำเสมอ ทำให้ไม่สามารถรวมผลผลิตครั้งละมากๆเพื่อนำไปขายโรงงานได้

ดังนั้นชาวสวนรายเล็กถึงชาวสวนขนาดปานกลาง ก็จำเป็นต้องนำสับปะรดไปขายให้กับพ่อค้าคนกลาง แล้วพ่อค้าคนกลางจึงนำไปขายให้กับโรงงานอีกต่อหนึ่ง (ถ้าชาวบ้านมีสับปะรดน้อยๆแล้วต้องจ้างรถขนส่งไปขายก็จะไม่คุ้ม) ราคาสับปะรดที่ซื้อขายกับพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านนั้นจะต่ำกว่าราคาบริษัทเล็กน้อย ประมาณ 30-50 สตางค์ เช่น ถ้าโรงงานรับซื้อ 2.60 บาท/กก. พ่อค้าคนกลางอาจจะรับซื้อแค่ 2.10 บาท/กก. ซึ่งราคาก็ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับราคาบริษัทจะกำหนดออกมา แล้วพ่อค้าคนกลางก็จะกำหนดราคามาอีกต่อหนึ่ง

ปัจจุบันผู้ที่เป็นพ่อค้าคนกลางในลักษณะนี้มีอยู่ 6 รายในหมู่บ้าน และมีการรับซื้อตลอดทั้งปี พ่อค้าเหล่านี้มักจะเป็นคนกลุ่มที่เป็นคนรวยและกลุ่มข้าราชการครูในหมู่บ้าน ซึ่งมีรถยนต์เป็นของตัวเอง และมีเงินทุนมากพอที่จะจ่ายเงินให้กับชาวบ้านก่อนได้

6. การนำสับปะรดไปเร่ขายเอง

สำหรับครัวเรือนที่มีรถเป็นของตัวเอง ก็อาจจะนำสับปะรดไปขายตามตลาดเองโดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง บางครั้งถ้าสับปะรดในส่วนตัวเองไม่พอ ก็อาจจะซื้อเพิ่มเติมตามสวนของเพื่อนบ้านแล้วนำไปขาย ผู้ที่นำไปขายในลักษณะนี้มีเพียง 1-2 รายเท่านั้น และเคยไปขายไกลถึงจังหวัดนครสวรรค์ แต่ส่วนมากจะนำไปขายที่ตัวจังหวัดหนองคาย อุดรธานี มากที่สุด และมีเพียง 1 ครัวเรือนที่นำสับปะรดไปส่งให้แม่ค้าในตลาดภายในตัวเมืองหนองคาย และไปเป็นประจำตลอดทั้งปี

ผู้ที่ขายสับปะรดในลักษณะนี้ เป็นครัวเรือนที่มีอาชีพเป็นข้าราชการตำรวจ และส่วนมากจะใช้เวลาว่างในวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ไปขายสับปะรด การขายสับปะรดในลักษณะนี้จะได้กำไรดีกว่า เพราะเป็นการขายปลีก

7. การขายแหนงและจุกสับปะรด

การขายแหนงสับปะรด

ซึ่งใช้สำหรับขยายพันธุ์ แต่เดิมสามารถหยิบยืมหรือขอกันได้ แต่ปัจจุบันแหนงสับปะรดมีราคาถึงร้อยละ 70-80 บาท ซึ่งราคาได้สูงขึ้นเมื่อช่วง 3 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากชาวบ้านมีการขยายพื้นที่ปลูกมากขึ้น ทำให้มีความต้องการนำแหนงสับปะรดมาใช้มากขึ้น ดังนั้นการขายแหนงสับปะรดมีลักษณะดังนี้

1. ขายกันเองภายในหมู่บ้าน

2. ขายให้แก่คนในตำบลใกล้เคียงกัน เช่น ต.รัตนวาปี หรืออำเภอใกล้เคียงกัน เช่น อ.ปากคาด อ.บึงกาฬ ที่เริ่มมีการปลูกสับปะรดกันมากขึ้น

3. ขายให้แก่คนที่มาขอซื้อซึ่งมาจากจังหวัดใกล้เคียง เช่น จ.นครพนม จ.เลย

สำหรับการซื้อขายนั้น มีผู้ที่เป็นนายหน้าหาแหนงสับปะรดมาขายให้กับผู้ซื้อโดยเฉพาะ ภายในหมู่บ้านมีนายหน้าประมาณ 5-6 คนที่เป็นคนหาแหนงสับปะรด โดยเมื่อมีผู้มาติดต่อต้องการซื้อแหนงก็จะมาติดต่อกับนายหน้า ควรมีการติดต่อกันไว้ล่วงหน้า 3-4 วัน เพื่อที่จะได้มีการคัดเลือกแหนงที่ดีให้ จากนั้นนายหน้าก็จะไปสั่งซื้อแหนงจากคนในหมู่บ้าน

ด้วยกัน โดยเมื่อเพื่อนบ้านขายแหนงได้เงินมาแล้วก็จะแบ่งเงินค่านายหน้าให้แก่ผู้ขายในอัตรา 10,000 แหนงต่อ 500 บาท โดยมากจะมีคนมาหาซื้อแหนงในช่วงเดือนสิงหาคม-กันยายน เพราะเป็นช่วงที่เหมาะสมในการปลูกสับปะรด

นอกจากนั้นยังมีพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านที่จะรับซื้อแหนงจากชาวบ้านอยู่ตลอดทั้งปีอีกด้วย โดยการที่มีการหักแหนงมาทิ้งไว้นานๆนั้นแหนงก็จะไม่เสียหายเลย ยังสามารถใช้การได้ทันทีเมื่อนำไปปลูก

จุกสับปะรด

ชาวบ้านเริ่มมีการใช้จุกสับปะรดเพื่อปลูกกันตั้งแต่ พ.ศ. 2526 ซึ่งก่อนหน้านั้นชาวบ้านไม่ได้ให้ความสนใจและไม่เห็นความสำคัญ เนื่องจากการใช้จุกปลูกให้ผลช้า แม้จะเติบโตสม่ำเสมอกันดี ต่อมาเมื่อมีการขยายพื้นที่ปลูกสับปะรดความต้องการพันธุ์สับปะรดมีมากขึ้น ทำให้จุกสับปะรดเริ่มมีความสำคัญขึ้นมาก ปัจจุบันจุกมีราคาต่ำกว่าแหนง คือ มีราคาร้อยละ 30 บาท โดยมากจะมีการซื้อขายกันภายในหมู่บ้าน หรือในเขตหมู่บ้านใกล้เคียงกันมากกว่า ชาวบ้านจะได้จุกสับปะรดเหลือจากการส่งสับปะรดไปขายโรงงาน โดยจะหักจุกสับปะรดเอาไว้ แต่ถ้าหากเป็นการขายให้พ่อค้าคนกลาง พ่อค้ามักจะเอาจุกไปด้วย เพราะจุกสับปะรดจะช่วยกันไม่ให้สับปะรดช้ำมากเกินไป ส่วนเปลือกสับปะรดนำมาใช้เป็นอาหารให้วัว-ควายของทั้งชาวบ้านเอง และมีชาวบ้านจากอำเภอใกล้เคียงมาขอไปให้วัว-ควาย

ข. กรณียางพารา

1. การส่งเสริมเสนอแนวคิด

ในปี พ.ศ. 2520 ทางนิคมสร้างตนเองโพนพิสัยได้จัดให้มีแปลงสาธิตการปลูกยางพาราในบริเวณบ้านหนองคอน โดยได้รับการสนับสนุนจากศูนย์วิจัยการยางคอหงษ์ จ. สงขลา โดยนิคมมีวัตถุประสงค์สำคัญ คือ

1. เพื่อที่จะให้การปลูกยางพารานี้เป็นพืชที่ทำรายได้หลักให้แก่สมาชิกนิคมควบคู่ไปกับการปลูกพืชไร่และการทำนา

2. ทางนิคมกำลังขยายการส่งเสริมให้สมาชิกปลูกไม้ยืนต้นมากขึ้น เพราะทางนิคมได้ตระหนักว่า พื้นที่นิคมโดยทั่วไปป่าไม้ได้ถูกทำลายไป เป็นเหตุให้เกิดความแห้งแล้ง ยังผลเสียหายต่อการปลูกพืชของสมาชิกนิคม

ทางนิคมคาดว่าจะได้รับผลจากการดำเนินงานครั้งนี้ คือ หลังจากปลูกยางพาราได้ 6 ปี จะสามารถกรีดน้ำยางได้วันละประมาณ 2 กก./ไร่เป็นอย่างต่ำ และคาดว่าจะมีการปลูกยางพาราในเขตนิคมเพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นพืชหลักที่ทำรายได้ที่มั่นคงให้แก่สมาชิกนิคมต่อไป

ต่อมา พ.ศ.2530 หน่วยทดลองการยางสงขลาสงเคราะห์ ได้เข้ามาทำการอบรมหาสมาชิกผู้ปลูกยาง โดยทางนิคมได้ส่งหนังสือบอกผ่านทางผู้ใหญ่บ้านให้ประกาศให้ผู้ที่สนใจไปฟังการอบรมเรื่อง การปลูกยางพารา คนในบ้านหนองคอนไปร่วมอบรมประมาณ 20 คน หลังจากการอบรมแล้วไม่นานทางนิคมก็ได้จัดตั้ง "กองทุนสงเคราะห์ยางพารา" และรับสมัครสมาชิกโดยมีเงื่อนไขว่า ผู้ที่จะเป็นสมาชิกได้นั้นจะต้องมีที่ดิน 2-15 ไร่ ถ้าเกินไปจาก 15 ไร่จะต้องลงทุนเอง และจะไม่ได้รับการสงเคราะห์จากทางนิคมในส่วนที่เกินจาก 15 ไร่ นอกจากนั้นในการสมัครเป็นสมาชิกจะต้องมีหลักฐานในการสมัครเป็นสมาชิกก็คือ

-หนังสือ น.ค.3

-ทะเบียนบ้าน

-บัตรประชาชน

-ใบสูจิบัตร

-ทะเบียนสมรส

-รูปถ่ายขนาด 1 นิ้ว จำนวน 2 รูป

เมื่อสมัครเป็นสมาชิกได้ถูกต้องเรียบร้อยแล้ว ทางกองทุนก็จะมีหนังสือคู่มือการปลูกยางมาให้สมาชิกได้ศึกษาเรื่องการปลูกยางไว้ก่อน

สำหรับสมาชิกกองทุนสงเคราะห์ยางพารานั้น ทางนิคมจะส่งเสริมในด้านการลงทุนให้ โดยจะออกค่าใช้จ่ายในการลงทุนปลูกยางให้ทั้งหมดทุกปี ตั้งแต่เริ่มปลูกจนถึงระยะที่สามารถกรีดยางได้ จนกว่าสมาชิกจะได้น้ำยาง แต่มีเงื่อนไขว่า

1. จะต้องให้นิคมตรวจสอบก่อนว่า สมาชิกมีการเตรียมที่ดินเรียบร้อยแล้วหรือยัง เช่น ไถที่ดินแล้วหรือยัง

2. นิคม (กองทุนสงเคราะห์ยางพารา) จะนำเงินมาจ่ายให้สมาชิกปีละ 1 ครั้ง ในปีหนึ่งๆจะมีการจ่ายเงินทุกวันที่ 29 ของเดือน แต่สมาชิกจะได้รับเงินปีละ 1 ครั้งเท่านั้น โดยเลือกที่จะไปรับเงินภายในเดือนใดก็ได้ (จำกัดเงินกู้ให้เพียงปีละ 2,000 บาท)

3. หลังจากที่สมาชิกกรีดยางได้แล้วก็จะต้องส่งเงินคืนในรูปของน้ำยางจนกว่าจะครบตามมูลค่าที่สมาชิกนำเงินของกองทุนมาลงทุนให้ทุนปีละ 2,000 บาทเท่านั้น หลังจากที่มีการทำสัญญากันแล้ว ทางนิคมจะเก็บเอกสารทั้งหมดไว้ และเหลือเพียงหนังสือคู่มือในการปลูกยางพาราเท่านั้น

2. การยอมรับแนวคิดและการตัดสินใจ

ปัจจุบันภายในหมู่บ้านมีนายประเสริฐเพียงคนเดียวที่ปลูกยางพาราในพื้นที่ 16 ไร่ และเป็นสมาชิกของกองทุนสงเคราะห์ยางพารา สาเหตุที่มีชาวบ้านสมัครเป็นสมาชิกเพียงคนเดียว เพราะว่าชาวบ้านคนอื่นๆมองว่าการลงทุนยางพารานั้นให้ผลช้าเกินไป และทำให้เงินทุนจมอยู่ไม่หมุนเวียน ซึ่งถ้าชาวบ้านนำที่ดินมาปลูกสับปะรดก็ยังจะดีกว่า เพราะอย่างน้อยก็จะได้เงินทุกปี นอกจากนั้นถ้าเปรียบแล้วชาวบ้านเห็นว่า "เมื่อปลูกสับปะรดก็เห็นเงินว่าได้แน่ๆแล้ว แต่ถ้าเป็นยางพาราก็ยังไม่รู้เหมือนกันว่าจะเป็นอย่างไร จะได้อะไร" กรณีพ่อประเสริฐที่เป็นสมาชิกของกองทุนสงเคราะห์ยางพาราได้นั้น เป็นเพราะพ่อประเสริฐมีที่ดินอยู่หลายไร่ และที่ดินส่วนมากก็ปลูกสับปะรดอยู่แล้ว ดังนั้นการแบ่งส่วนที่ดินออกมาจำนวนหนึ่งเพื่อนำมาทดลองปลูกยางพาราดูบ้าง พ่อประเสริฐก็ไม่เดือดร้อน และสิ่งสำคัญคือ เงื่อนไขของทางนิคมที่ต้องการให้ปลูกยางในพื้นที่ตั้งแต่ 2-15 ไร่ สิ่งนี้เป็นข้อจำกัดที่สำคัญที่ทำให้ชาวบ้านที่มีฐานะปานกลางถึงฐานะยากจนไม่กล้าลงทุนปลูกยางพารา เพราะนอกจากนั้นการทำยางพารายังต้องมีอุปกรณ์อื่นๆในการกรีดยางและการทำยางแผ่นอีกด้วย ทำให้การลงทุนค่อนข้างสูง

ดังนั้นชาวบ้านส่วนใหญ่จึงยังไม่กล้าที่จะตัดสินใจสมัครเป็นสมาชิก "กองทุนยางพาราสงเคราะห์" ซึ่งอาจเป็นเพราะกำลังสนใจสับปะรดมากกว่าด้วยก็ได้

3. กระบวนการปลูกยางพารา

กระบวนการปลูกยางพาราเริ่มจาก

1. ถากถางป่าให้โล่ง

2. การเตรียมดิน การลงทุนปลูกยางพารานั้นจะมีการเตรียมดินเพียงครั้งเดียว โดยการจ้างไถไร่ละ 200 บาท และจ้างขุดหลุม ขนาดหลุม 50 x 50 ซม. หลังจากเตรียมดินแล้วจะได้ 91 หลุม/ไร่ ค่าจ้างขุดหลุมๆละ 2 บาท มาตรฐานการเตรียมแปลงปลูกยางพารา คือ 2.5 x 7 เมตร

3. ต้องทำรั้วให้เรียบร้อย เพื่อป้องกันวัวควายเข้ามาทำลาย

เมื่อชาวบ้านเตรียมดินเสร็จตามขั้นตอนดังกล่าว จึงจะสามารถไปขอเงินจากกองทุนสงเคราะห์ยางพาราได้ตามเงื่อนไขสัญญาข้อที่ 1

จากนั้นผู้ปลูกก็จะไปเอาพันธุ์ยางอยู่ที่ อ.ปากคาด โดยทางนิคมจะเป็นผู้จ่ายค่าพันธุ์ยางให้(ทางบริษัทครังพาราจะไปเก็บเงินจากกองทุนยางพาราสงเคราะห์เอง) แล้วทางนิคมจะลงชื่อสมาชิกที่ไปรับพันธุ์ยางมาแล้วเอาไว้) พันธุ์ยางที่นิยมปลูกกันมาก คือ

พันธุ์ 600 เป็นพันธุ์ที่ให้น้ำยางมาก

พันธุ์ 24 คุณสมบัติต้นใหญ่ โตเร็ว น้ำยางไม่มากเท่ากับพันธุ์ 600 และเปลือกหนา

พันธุ์ 28/59

พันธุ์ 5/51

มีกำหนดว่าถ้าต้องการปลูกยางพาราให้ได้ผลดีนั้น ควรจะปลูกในช่วงต้นเดือนพฤษภาคมจนถึงปลายเดือนกันยายน ถ้าปลูกในช่วงนี้ต้นยางจะเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว และไม่แห้งแล้ง

การปลูกยางพารา มีอยู่ 2 วิธี คือ

1. การปลูกยางพาราด้วยเมล็ดพันธุ์พื้นเมือง ต้องมีการขุดหลุมขนาด 50 x 50 ซม. ระยะห่างระหว่างต้น 2.50 และระหว่างแถว 8 เมตร แล้วกลบด้วยดินที่ผสมกับปุ๋ย แล้วนำเมล็ดที่เพาะแล้วนำไปปลูก พออายุได้ 5 วันต้นยางจะเจริญงอกงาม และเมื่อมีอายุครบ 1 ปีก็จะทำการติดตาในแปลงด้วยตายางพันธุ์ดี

2. ปลูกด้วยต้นตอตายางที่ติดตาแล้ว ต้องเตรียมหลุมขนาด 50 x 50 ซม. ระยะห่างระหว่างต้น 2.50 เมตร แล้วกลบด้วยดินผสมปุ๋ยให้เต็มหลุม แล้วนำต้นตอยางที่ติดแล้วนำมาปลูก

4. การดูแลรักษา

สำหรับการดูแลต้นยางนั้นทำได้โดย ช่วงกลางเดือนพฤษภาคม-ต้นเดือนกรกฎาคมใส่ปุ๋ยสูตร 15-15-15 ช่วงเดือนมิถุนายนใส่ปุ๋ยสูตร 15-15-15 ตอนที่มีฝนและใส่ยาฆ่าหญ้าด้วย ช่วงเดือนตุลาคมใส่ปุ๋ยสูตร 15-15-15 ใส่ตอนที่ฝนจะหมด ช่วงเดือนมกราคม-ตุลาคมสามารถกรีดยางได้

เมื่อต้นยางเจริญเติบโตได้ช่วงหนึ่ง ก็ต้องจ้างคนงานมาถากถางและตัดแต่งกิ่งยางพารา ส่วนการใส่ปุ๋ยยางพารานั้นจะใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 ราคาปุ๋ยถุงละ 210 บาท ช่วงที่ต้นยางอายุประมาณ 1 ปี จะใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง เมื่อต้นยางอายุได้ 2 ปีขึ้นไป และจะเริ่มใส่ปุ๋ยปีละ 3 ครั้ง ถ้าเราต้องการต้นยางที่สมบูรณ์ก็ใส่ปุ๋ยทุกปี ชาวบ้านอาจจะไปเอาปุ๋ยจากทางนิคมสร้างตนเอง โดยทางนิคมจะลงบัญชีเอาไว้ และเก็บหนี้คืนเป็นน้ำยางตอนที่เริ่มกรีดยางได้แล้ว หรือถ้าชาวบ้านมีทุนเป็นของตัวเอง ก็อาจจะไปซื้อปุ๋ยจากตลาดเอง

เมื่อปลูกยางได้ 2 เดือน จะทำการฆ่าหญ้าโดยใช้ยาฆ่าหญ้าที่มีชื่อทางการค้า คือ กัมบอกโซน หรือยูริส ซึ่งสามารถฆ่าหญ้าคาและหญ้าใบเรียวเล็กได้ การฆ่าหญ้านี้ต้องทำในช่วงปลายเดือนมิถุนายน เพราะว่าเป็นช่วงที่มีฝนแล้วยาจะสามารถซึมลำต้นได้ดี ใช้ปริมาณยา 1 กล่อง/1 ไร่ ราคายากล่องละ 180 บาท ชาวบ้านจำเป็นต้องใช้ยาฆ่าหญ้าทุกปี

ข้อควรระวังในการปลูกยาง

1. ระวังไฟป่า โดยการไถดินจากกว้างมาหาต้นยาง 3 เมตร หรือไม่อย่างนั้นก็ทำถนนครบทั้ง 4 ทิศรอบแปลงปลูกยาง

2. ควรระวังปลวก โดยการใช้ยาฆ่าปลวก แต่ไม่ค่อยจำเป็นเท่าใดนัก

3. การใส่ปุ๋ยนั้นไม่ควรใส่บริเวณโคนต้น ให้ใส่เป็นรัศมีรอบต้นยางประมาณ 1 ศอก และถ้าหากต้นยางสมบูรณ์และโตประมาณ 1.50 เมตร และวัดรอบต้นยางได้ 50 ซม. จึงจะกรีดยางได้

การกรีดยาง การกรีดยางที่ดีนั้นควรจะต้องกรีดในตอนเช้ามืด ยิ่งถ้าอากาศเย็นน้ำยางจะยิ่งออกสะดวกดี แต่ถ้าฝนตกนั้นจะห้ามกรีดยาง เพราะน้ำยางจะไม่ออก และช่วงเดือนพฤศจิกายน-ธันวาคมก็ห้ามกรีดยางอีกเช่นกัน

การทำยางแผ่น หลังจากกรีดยางในตอนเช้ามืดแล้ว ประมาณ 8-9 โมงเช้าก็ต้องเก็บถ้วยน้ำยางมาเทใส่ถังรวมกัน จากนั้นก็นำเอาน้ำยางมากรอง มีถ้วยกรองเอาฝุ่น ใบไม้ กากต่างๆ ออกมา จะนำน้ำยางที่กรองแล้วมาหวงโดยใช้ลิตรหวงใส่ถาดรอง เติมน้ำกรด 2 ช้อนโต๊ะ ผสมแล้วกวนให้เข้ากันต่อไป จากนั้นปล่อยทิ้งไว้ประมาณ 20-30 นาทีเพื่อให้น้ำยางแข็งตัว เมื่อน้ำยางแข็งตัวดีแล้วก็จะค่ำถาดยกลง จะได้ยางที่แข็งตัวคล้ายกับวุ้นหรือเต้าหู้ (พื้นที่รองยางนั้นต้องเรียบ ควรจะวางบนโต๊ะที่ปูด้วยสังกะสี) จากนั้นก็ใช้มือกดบีบให้น้ำไหลออกมาจากยางที่แข็งตัว กดจนแบนเป็นแผ่นหนาประมาณ 1 ซม. หลังจากนั้นก็นำเอาแผ่นยางไปรีดในเครื่องรีดยาง ราคาเครื่องรีดประมาณ 4,000 บาท ต้องนำแผ่นยางเข้าเครื่องรีด 2 ครั้ง ครั้งแรกจะรีดยางให้ได้เป็นแผ่นเรียบธรรมดา สามารถปรับเครื่องรีดให้รีดยางออกมาเป็นแผ่นหนาหรือแผ่นบางก็ได้ (คล้ายที่บดปลาหมึก) ต่อจากนั้นก็จะนำมารีดในเครื่องที่ 2 ครั้งที่สองการรีดแผ่นยางในเครื่องที่สอง เป็นการรีดให้แผ่นยางมีลวดลาย และสามารถสลักชื่อ วันเดือนปี ลงในแผ่นยางได้ด้วย

อุปกรณ์การรีดยางพารา อุปกรณ์ทั้งหมดในการรีดยางเราจะต้องซื้อเองหรือซื้อจากทางนิคม หรือกู้เงินจากนิคมนำไปซื้ออุปกรณ์ แล้วใช้หนี้เป็นน้ำยางแทนเมื่อกรีดยางได้ มีอุปกรณ์ดังนี้

-ตะกง เป็นมีดเล็กๆใช้กรีดยาง ราคาอันละ 60 บาท แต่ถ้าไปซื้อจากทางนิคมก็จะซื้อในราคาที่แพงกว่าราคาตลาด เช่น ตะกงอันละ 65 บาท โดยไม่เก็บเป็นเงินสด แต่จะให้ชาวบ้านใช้หนี้เป็นน้ำยางพาราเมื่อเริ่มกรีดยางได้

-สปริง ที่เกาะรองถ้วยน้ำยาง ใช้ต้นละ 1 อันๆละ 20 บาท ทางนิคมอาจจะคิดราคาแพงกว่านิดหน่อยเป็นอันละ 22-25 บาท

-ลิ้นรองยาง อันละ .25 บาท

-ถ้วยรองยาง เป็นถ้วยดินเคลือบ ถ้วยละ 3 บาท

-ลวดเกาะรอบต้นยางใช้ยางถ้วย

5. การขายผลผลิตจากยางพารา

1. การขายยางแผ่น ขายราคา 16 บาท/กก. เป็นยางแผ่นหนาหรือแผ่นบางก็ได้ราคาเท่ากัน

2. การขายน้ำยาง ขายได้ราคา 15 บาท/กก. ในวันหนึ่งๆจะสามารถกรีดยางได้ 12 กก./ไร่

การขายผลผลิตส่วนมากจะนำไปขายที่ร้านแมคคลสหล่อยาง จ.อุดรธานี โดยเฉพาะยางแผ่น ส่วนน้ำยางนั้นสมาชิกต้องส่งคืนนิคมเป็นการใช้หนี้ เพราะสมาชิกบางคนเอาอุปกรณ์จากกองทุน แต่ส่วนมากแล้วสมาชิกนิยมที่จะซื้ออุปกรณ์ต่างๆเอง และจะไปเอาวัสดุอุปกรณ์จากกองทุนน้อยที่สุด เพราะทางกองทุนคิดราคาวัสดุอุปกรณ์แพงกว่าราคาในท้องตลาดมาก ปัจจุบันมีเพียงแปลงยางพาราของวัดและแปลงปลูกทดลองของนิคมเท่านั้นที่เริ่มกรีดยางได้บ้างแล้วในปี พ.ศ.2534 เป็นปีแรก

ส่วนปัญหาด้านอื่นๆของการผลิตยางนั้นยังไม่มีปัญหาอะไรที่ชัดเจน เพราะพึ่งมีชาวบ้านเริ่มเป็นสมาชิกกองทุนยางพาราสงเคราะห์เพียงคนเดียว

แนวโน้มของผู้ที่จะสมัครเป็นสมาชิกกองทุนยางพาราสงเคราะห์ในปี พ.ศ. 2535 นี้คาดว่าจะมีมากขึ้นอีก 4-5 คน (เฉพาะบ้านหนองคอน) และในปีนี้จะมีการรับสมัครสมาชิกกองทุนยางรุ่นที่ 2 พร้อมกับจะมีการอบรมเรื่องการปลูกยางพาราด้วย สาเหตุ

ที่ชาวบ้านให้ความสนใจกับยางพารามากขึ้น ก็เพราะเห็นว่าสามารถนำยางพารามาปลูกแซมสลับกับการปลูกสับปะรดได้ ส่วนยางพาราเป็นการปลูกทิ้งไว้ 7-8 ปีจึงจะได้ผลผลิต ชาวบ้านเชื่อว่าการปลูกยางพาราสลับกับสับปะรดนั้น จะไม่ทำให้ผลผลิตสับปะรดต่ำลง เพราะมีการใส่ปุ๋ยบำรุงอยู่เป็นประจำอยู่แล้ว จึงเป็นการใช้ที่ดินอย่างคุ้มค่า

ค. กรณีมะเขือเทศ

1. การส่งเสริมเสนอแนวคิด

ในปี พ.ศ.2528 มีชาวบ้านจากบ้านหนองกุ้ง ต.รัตนวาปี ซึ่งเป็นตัวแทนของร้านแสงชัย อ.โพนพิสัย (ร้านแสงชัยนี้รับโควต้ามะเขือเทศมาจากบริษัทโรซ่า) มาแนะนำให้ชาวบ้านปลูกมะเขือเทศ โดยเริ่มเข้ามาหาชาวบ้านบ้านโพนแพง ต.โพนแพงก่อน เพราะบ้านโพนแพงมีที่ดินที่มีความพร้อม มีความเหมาะสมสำหรับปลูกมะเขือเทศ และมีคลองส่งน้ำ ชาวบ้านโพนแพงเริ่มปลูกมะเขือเทศในปีนั้น และยังได้มาชักชวนญาติพี่น้องที่ย้ายออกมาอยู่บ้านหนองคอนปลูกมะเขือเทศด้วย แต่มีชาวบ้านสนใจเพียง 2-3 คน เพราะยังไม่เห็นความสำคัญของการปลูกมะเขือเทศ ตัวแทนจากบ้านหนองกุ้งได้นำเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยา จากพ่อค้าคนกลางนำมาให้ชาวบ้านลงทุนก่อน และบอกกับชาวบ้านว่าเมื่อสามารถเก็บผลผลิตได้แล้ว ตัวแทนจะมารับซื้อถึงในหมู่บ้านและให้ราคาดี หลังจากนั้นก็จะหักเงิน(หักหนี้) ค่าปุ๋ย ยา และเมล็ดพันธุ์ ที่ชาวบ้านนำมาลงทุนก่อน จากนั้นตัวแทนบ้านหนองกุ้งจะนำมะเขือเทศไปส่งให้ร้านแสงชัยอีกครั้ง และร้านแสงชัยจะนำมะเขือเทศไปส่งโรงงานโรซ่าที่กรุงเทพฯเอง

ในปีเดียวกันมีพ่อค้าใน อ.โพนพิสัย รายหนึ่งที่ไปรับโควต้ามาจากบริษัทที่ อ.ศรีเชียงใหม่ โดยมีตัวแทนของพ่อค้าคนกลางเป็นคนบ้านโพนแพงเอง ชาวบ้านเรียกตัวแทนนี้ว่า "หัวหน้า" 1 คน เป็นคนนำเอาเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยา จากพ่อค้ามาจ่ายให้กับเกษตรกรในบ้านโพนแพงอีกต่อหนึ่ง ชาวบ้านจึงหันมาปลูกให้ตัวแทนพ่อค้าแทน เพราะสะดวกสบายในการไปขอเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยา เนื่องจากตัวแทนอยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน ส่วนชาวบ้าน 2-3 รายของบ้านหนองคอนก็ไปรับพันธุ์มะเขือเทศจากตัวแทนพ่อค้าเช่นกัน ในช่วงนั้นไม่มีคนบ้านหนองคอนไปสมัครเป็นสมาชิกเพิ่มขึ้นเลย

ในช่วงกลางปี พ.ศ. 2528 พ่อค้าในหมู่บ้านหนองคอนเห็นว่าพ่อค้าจากโพนพิสัยเข้ามาลงทุนในบ้านโพนแพงมาก ประกอบกับชาวบ้านหนองคอนบางส่วนก็บอกให้พ่อค้าในหมู่บ้านไปรับมะเขือเทศมาปลูกบ้าง ขณะเดียวกันที่มีเจ้าหน้าที่จากบริษัทที่ อ. เชกา เข้ามาประชาสัมพันธ์กับคนที่ฐานะรวยในหมู่บ้านและผู้ที่สนใจ ให้ไปรับโควต้าจากทางบริษัท (เจ้าหน้าที่บริษัทรู้จักกับพ่อค้าในหมู่บ้านเป็นการส่วนตัว) ดังนั้นในปี พ.ศ. 2528 พ่อค้าในหมู่บ้านจึงเริ่มไปติดต่อกับบริษัท มีพ่อค้าทั้งหมด 5 คนที่ไปขอโควต้าจากบริษัท

โดยพ่อค้าส่วนใหญ่ไปรับโควต้าจากบริษัทที่ อ. ศรีเชียงใหม่ และมีพ่อค้าเพียงคนเดียวที่รับโควต้าจาก 2 บริษัท คือ โรงงานที่ อ. เชกา และโรงงานที่ อ. ศรีเชียงใหม่

พ่อค้าแต่ละคนสามารถไปขอโควต้าจากโรงงานใดก็ได้ หรือจะขอโควต้าจากหลายโรงงานพร้อมกันก็ได้ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการลงทุนและความสามารถในการหาสมาชิกมาปลูกมะเขือเทศ กลุ่มพ่อค้าที่ไปรับโควต้าจากโรงงานนั้นเป็นกลุ่มที่มีฐานะรวยในหมู่บ้าน และมีข้าราชการ 2 คนในกลุ่ม ผู้ที่จะไปขอโควต้าจากทางโรงงานได้นั้นจำเป็นต้องมีฐานะดี และมีเงินทุนมากพอที่จะสามารถลงทุนให้แก่เกษตรกรล่วงหน้าก่อนได้

พ่อค้าทุกคนที่รับโควต้ามาจากโรงงานจะใช้วิธีการเดียวกัน คือ หาสมาชิกมาปลูกมะเขือเทศให้กับตนให้ได้มากที่สุด โดยพ่อค้าคนกลางจะออกทุนให้สมาชิกก่อนในรูปของปัจจัยการผลิตต่างๆ เช่น เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยา ฯลฯ หลังจากนั้นพ่อค้าก็จะรับซื้อผลผลิตจากสมาชิก และหักเงินที่สมาชิกกู้ยืมไปก่อนในรูปปัจจัยการผลิตออกก่อน เหลือจากนั้นจึงจะเป็นเงินของชาวบ้าน หลังจากมีพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านรับโควต้ามาจากโรงงานเอง ทำให้มีคนในบ้านหนองคอนมาสมัครเป็นสมาชิก 10 กว่าคน ในปี พ.ศ. 2529 ลดลงเหลือ 8 คน จนกระทั่งถึงปี พ.ศ. 2533

2. การยอมรับแนวคิดและการตัดสินใจ

การที่พ่อค้าคนกลางตัดสินใจเข้าสู่ระบบการทำสัญญากับโรงงานนั้น เป็นเพราะพ่อค้าคนกลางคาดว่าจะได้กำไรจากการค้าขายกับโรงงานและจากเกษตรกร นอก

จากนั้นพ่อค้าก็มีความพร้อมอยู่แล้วในด้านเงินทุนและปัจจัยอื่นๆ เช่น รถ ฯลฯ ประกอบกับการเห็นตัวอย่างจากพ่อค้าในอำเภอโพนพิสัยที่ไปรับโควต้าจากโรงงาน ทำให้พ่อค้าในหมู่บ้านสามารถตัดสินใจได้อย่างรวดเร็ว ไปขอรับโควต้าส่งมะเขือเทศจากทางโรงงาน

ในส่วนของชาวบ้านนั้นการตัดสินใจที่จะปลูกมะเขือเทศให้กับพ่อค้าคนกลางนั้น ขึ้นอยู่กับ

1. ข้อจำกัดเรื่องที่ดิน คนที่จะปลูกมะเขือเทศได้นั้นส่วนมากต้องเป็นคนที่มีที่ดินในโพนแพง เพราะว่าในบ้านโพนแพงมีคลองส่งน้ำ และการปลูกมะเขือเทศต้องใช้น้ำมาก ซึ่งถึงแม้ว่าในบ้านหนองคอนจะมีแหล่งน้ำขนาดใหญ่ คือ หนองคอน ก็ตาม แต่ก็ไม่เหมาะสมในการปลูกมะเขือเทศ เพราะที่ดินที่ใช้ปลูกนั้นอยู่ในที่ลุ่มต่ำเกินไป มีน้ำขัง อาจทำให้มะเขือเทศเป็นเชื้อราได้ง่าย ดังนั้นที่ดินในบริเวณบ้านโพนแพงจึงมีความเหมาะสมมากกว่า และคนที่จะตัดสินใจปลูกมะเขือเทศได้เร็วกว่าก็คือ คนพวน ที่มีบ้านเก่าและมีที่ดินอยู่ในเขตบ้านโพนแพง

2. การปลูกมะเขือเทศเป็นการปลูกในช่วงสั้นๆในฤดูแล้ง 2-3 เดือนจากเดือนกุมภาพันธ์-เมษายนเท่านั้น ชาวบ้านส่วนใหญ่ไม่ค่อยอยากทำ เพราะเห็นว่าในช่วงเดียวกันไปปลูกผักอื่นๆตามริมแม่น้ำโขงหรือริมหนองคอน ก็จะได้ประโยชน์มากกว่า เพราะสามารถเก็บผักกินได้ด้วย นั่นคือ ชาวบ้านไม่เห็นความสำคัญของการปลูกมะเขือเทศนัก

ดังนั้นสมาชิกที่ปลูกมะเขือเทศในบ้านหนองคอนจึงมีน้อยมาก เพียง 10 ราย และลดลงเหลือ 8 รายในปี พ.ศ.2529 เพราะเห็นว่าดูแลรักษายากและได้กำไรน้อย ผู้ที่ปลูกมะเขือเทศให้พ่อค้าบ้านหนองคอนจึงเป็นคนบ้านอื่นมากกว่า ซึ่งบ้านเหล่านั้นมีความพร้อมและมีความเหมาะสมในการปลูกมะเขือเทศมากกว่า เช่น บ้านดงเย็น บ้านอาฮา บ้านเปงจาน บ้านโพนแพง ต.โพนแพง, บ้านโนนสวรรค์ บ้านดงบัง และบ้านอื่นๆ ในเขต ต.รัตนวาปี

เงื่อนไขของการทำสัญญาระหว่างพ่อค้าคนกลางในบ้านหนองคอนกับโรงงาน

การทำสัญญากับโรงงานมีเงื่อนไข คือ

1. ทุกๆปีช่วงเดือนกุมภาพันธ์-ต้นเดือนเมษายน พ่อค้าต้องส่งมะเขือเทศให้ได้ตามโควต้าที่ขอไปจากทางโรงงาน ถ้าหากไม่สามารถส่งได้ถึงกึ่งหนึ่งของโควต้าที่ขอไว้จะต้องเสียค่าปรับ 5% ของราคามะเขือเทศปัจจุบันให้กับทางโรงงาน เช่น พ่อค้าทำสัญญากับโรงงานขอโควต้าจากโรงงาน 1,000 ตัน (1,000,000 กก.) ปกติเคยส่งได้ 600-700 ตันก็ไม่เสียค่าปรับ แต่ในปี พ.ศ.2530 พ่อค้าส่งมะเขือเทศให้โรงงานได้เพียง 300 ตัน แสดงว่ายังขาดมะเขือเทศอีก 700 ตัน โรงงานจะคิดค่าปรับ 5% ตามราคาปัจจุบัน (สมมุติราคากิโลกรัมละ 1 บาท) นั่นคือ พ่อค้าต้องเสียค่าปรับเท่ากับ

$$(700 \text{ ตัน} \times 1{,}000 \text{ กก.}) = \frac{700{,}000 \times 5}{100} = 35{,}000 \text{ บาท}$$

2. ถ้าหากปีใดการปลูกมะเขือเทศมีปัญหามาก เช่น มีภัยธรรมชาติ ฯลฯ ให้ผู้ขอโควต้ารีบแจ้งโรงงานทันที เช่น ในปี พ.ศ.2532 ลูกเห็บลงมาก ผู้ขอโควต้ารีบโทรแจ้งโรงงานทันที เจ้าหน้าที่ก็รีบออกมาสำรวจความเสียหายที่เกิดขึ้น และผ่อนผันให้ไม่ต้องเสียค่าปรับ แต่คนที่ขาดทุนก็คือพ่อค้าคนกลาง เพราะในปีนั้นชาวบ้านจะไม่มีผลผลิตมาขายให้พ่อค้า และไม่มีเงินทุนนำมาคืนให้พ่อค้า ถ้าชาวบ้านปลูกมะเขือเทศต่อก็ไม่เป็นไร พ่อค้าสามารถหักหนี้คืนในปีต่อไปได้ แต่ส่วนมากชาวบ้านจะเลิกปลูกมะเขือเทศไปเลย ทำให้พ่อค้าไม่ได้ทุนคืนและขาดทุนในที่สุด

3. การทำสัญญา พ่อค้าต้องนำสำเนาทะเบียนบ้านและสำเนาบัตรประชาชนไปมอบให้ทางโรงงานด้วย มีการทำสัญญาซื้อ-ขายมะเขือเทศ ทางโรงงานจะพิจารณาความเหมาะสมและความสามารถที่จะส่งมะเขือเทศให้ทางโรงงานก่อนจะพิจารณาให้โควต้า เช่น พิจารณาว่าพ่อค้ามีพื้นที่การปลูกมะเขือเทศเท่าใด เป็นไปได้มากน้อยแค่ไหนที่จะส่งมะเขือเทศให้ได้ตามจำนวนโควต้าที่ขอจากทางโรงงาน จากนั้นมีการกรอกข้อความลงในสัญญา ทางโรงงานจะเก็บสัญญาไว้ฉบับหนึ่ง และฉบับสำเนาพ่อค้าจะเก็บไว้กับตัว

4. มีการประกันราคามะเขือเทศว่า โรงงานจะรับซื้อผลผลิตในราคาไม่ต่ำกว่า 1.50 บาท/กก. และทุกโรงงานมีมีอัตราราคาประกันอยู่ในระดับราคาเดียวกัน

5. เกษตรกรและพ่อค้าจะไม่ได้รับการส่งเสริมใดๆจากทางโรงงาน เพราะถือว่าเป็นโควต้านอก หมายถึง พื้นที่ที่ทำการเพาะปลูกนอกเขตอำเภอที่ตั้งโรงงาน เช่น ถ้าชาวบ้านปลูกมะเขือเทศอยู่ใน อ. เชกา และนำมะเขือเทศส่งโรงงานใน อ. เชกา ถือว่ามีโควต้าส่งโรงงานเป็นโควต้าใน ส่วนคนที่ทำการปลูกอยู่นอกเขต อ. เชกา และมาขอโควต้าโรงงาน พวกนี้ถือว่าเป็นโควต้านอก และจะไม่ได้รับการส่งเสริมหรือการช่วยเหลือใดๆจากทางโรงงาน

เงื่อนไขการทำสัญญาระหว่างพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านกับชาวบ้าน

การค้าขายมะเขือเทศระหว่างชาวบ้านกับพ่อค้าคนกลาง มีเงื่อนไขสัญญา คือ

1. ไม่มีการทำเป็นสัญญาหรือหนังสือใด เป็นเพียงการลงชื่อเอาไว้กับพ่อค้าคนกลางเท่านั้น

2. ผู้ที่จะปลูกมะเขือเทศต้องมีที่ดินที่มีความเหมาะสมสามารถปลูกมะเขือเทศได้ โดยเฉพาะถ้าใครมีที่ดินในเขตชลประทาน(ในบ้านโพนแพง)ก็สามารถปลูกได้ หากใครที่ไม่มีที่ดินที่พร้อมแต่สามารถหาเช่าที่ดินปลูกได้ ก็สามารถไปเป็นสมาชิกชอปลูกมะเขือเทศได้เช่นกัน

ในบ้านหนองคอนมีชาวบ้านมาลงชื่อ 10 คนในปี พ.ศ.2528 ต่อมาปี พ.ศ. 2529 เหลือสมาชิกปลูกมะเขือเทศเพียง 8 คน นอกนั้นเป็นสมาชิกจากบ้านดงเย็น บ้านโพนแพง บ้านเปงจาน บ้านโพนสว่าง บ้านดงบัง ฯลฯ

3. พ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้ออกทุนให้เป็นเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง และปัจจัยการผลิตอื่นๆ และจะลงบัญชีเอาไว้ตามมูลค่าที่ชาวบ้านนำปัจจัยการผลิตไปลงทุนก่อน หลังจากได้ขายผลผลิตแล้วพ่อค้าก็จะหักเงินค่าปัจจัยการผลิตเหล่านั้นคืน ส่วนเงินที่เหลือก็เป็นของชาวบ้าน

4. ชาวบ้านต้องเก็บมะเขือเทศที่มีคุณภาพดีไม่มีตำหนิเป็นจุดดำ เป็นรูเล็กๆ หรือไม่สุกจนเกินไปให้พ่อค้า เพราะจะทำให้ผลผลิตเสียหายมาก

5. ห้ามชาวบ้านขายผลผลิตให้แก่คนอื่น (ซึ่งส่วนมากชาวบ้านจะแอบขายให้กับชาวบ้านอื่นๆ)

3. กระบวนการปลูกมะเขือเทศและการดูแลรักษา

การที่ชาวบ้านจะปลูกมะเขือเทศมากหรือน้อยนั้น ขึ้นอยู่กับจำนวนแรงงานเป็นสำคัญ พื้นที่ปลูกมะเขือเทศโดยเฉลี่ยประมาณ 1-2 ไร่ต่อครัวเรือน มีแรงงานเฉลี่ย 1-2 คน ตัวอย่างเช่น ถ้าในครัวเรือนมีแรงงาน 3 คน ก็อาจจะปลูกมะเขือเทศ 2 ไร่ ถ้าครัวเรือนมีแรงงาน 1 คน ก็อาจจะทำเพียง 1 งานเท่านั้น ส่วนมากชาวบ้านไม่ทำอาชีพนี้อย่างจริงจัง จะทำเป็นงานอดิเรกในฤดูแล้งเท่านั้น อาชีพการปลูกมะเขือเทศจึงไม่มีการจ้างแรงงานใดๆ และทำเฉพาะหน้าแล้งจากเดือนมกราคม-เมษายน (อาจถึงเดือนพฤษภาคม) เท่านั้น ส่วนชาวบ้านที่ไม่ปลูกมะเขือเทศก็จะปลูกผักสวนครัวตามริมฝั่งแม่น้ำโขง

พันธุ์มะเขือเทศที่ชาวบ้านนิยมใช้ปลูก คือ พันธุ์ 882 ซึ่งจริงๆแล้วโรงงานก็รับซื้อมะเขือเทศทุกพันธุ์ พันธุ์ใดก็ได้ขอให้มะเขือเทศมีสีแดงก็ใช้ได้ การปลูกมะเขือเทศมีการใช้ปัจจัยการผลิตต่างๆ คือ

-เมล็ดพันธุ์ : ชาวบ้านจะเสียเงินลงทุนประมาณ 80 บาท/ไร่

-ปุ๋ยสูตร 15-15-15 : ลงทุนประมาณ 700 บาท/ไร่ (ปุ๋ย 2 กระสอบๆ ละ 350 บาท)

-ปูนขาว : 20 ถุง/1 ไร่

-ยากันเชื้อรา : ไดเสน ไอน็อค ใช้ประมาณ 1 กก./ไร่

-ยาฆ่าหนอน : คาราเต้

-ปุ๋ยน้ำ : ไบโอติกา ซีบอน ไบโฟราน

โดยรวมแล้วต้องลงทุนเฉลี่ย 1,500 บาท/ไร่

การปลูก

1. ขั้นที่ 1 ชาวสวนต้องพรวนดินโดยใช้แรงงานวัว ควาย หรือใช้รถไถเดินตามก็ได้ ค่าจ้างรถไถเดินตามประมาณ 200 บาท/ไร่ การไถดินนั้นไถเพียงครั้งเดียวตีแปลง 2 รอบ จากนั้นขุดหลุมๆละ 1 คืบ เอาปูนขาวโรยกันเชื้อราในหลุม

2. จากนั้นก็ทำการเพาะกล้าในอีกแปลงหนึ่ง โดยใช้เมล็ดหว่าน ก่อนหว่านก็ใช้ยาฟูราดานหว่านลงพื้นดินก่อน เพื่อกันมด แมลง เตรียมเมล็ดแช่น้ำ 1 คืน แล้วเอาไปหว่าน หลังจากหว่านนำฟางแห้งมาปกคลุมไว้ แล้วใช้ยากันเชื้อราผสมน้ำรดสัปดาห์ละ 1 ครั้ง และต้องรดน้ำทุกวัน

3. หลังจากต้นกล้ามีอายุได้ 4-5 วัน (สูงประมาณ 1 นิ้ว) ก็เอาฟางที่คลุมไว้ออก และเมื่อต้นกล้ามีอายุได้ 20 วัน ก็ย้ายต้นกล้าไปปลูกในแปลงที่เตรียมไว้

4. การย้ายต้นกล้าควรย้ายในช่วงเช้าหรือเย็น จากนั้นต้องใช้ยาฆ่าหนอนร่วมกับยากันเชื้อราผสมน้ำรดมะเขือเทศสัปดาห์ละ 1 ครั้ง และต้องรดน้ำทุกวัน หลังจากย้ายต้นกล้าได้ 1 สัปดาห์ก็ใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 ผสมน้ำรดมะเขือเทศสัปดาห์ละ 1 ครั้ง รวมทั้งใช้ปุ๋ยน้ำสัปดาห์ละ 1 ครั้งด้วย

5. เมื่อมะเขือเทศมีอายุได้ 3 เดือนก็จะสามารถเก็บผลครั้งแรกได้ การเก็บผลนั้นต้องค่อยๆทะยอยเก็บ รวมแล้วชาวสวนจะสามารถเก็บผลผลิตได้ 15-20 ครั้ง นานประมาณ 1 เดือน

6. ชาวบ้านจะเริ่มเก็บผลผลิตเมื่อมะเขือเทศเริ่มแดงครึ่งลูก เมื่อพ่อค้ามารับจะนำไปบ่มต่ออีก 2 วันให้แดงทั้งลูก แล้วจึงนำส่งโรงงาน ถ้าหากอากาศร้อนจัดเป็นผลทำให้มะเขือเทศสุกเร็วยิ่งขึ้น มะเขือเทศส่วนมากจะเน่าเสียหายง่าย เพียงแค่มีตำหนิเล็กน้อย เช่น ถ้ามีจุดดำเล็กๆแสดงว่ามะเขือเทศเป็นเชื้อรา หรือถ้าหากมีรูเล็กๆก็แสดงว่ามีหนอน ซึ่งมะเขือเทศเหล่านี้ถือว่าใช้ไม่ได้เลย แต่ชาวบ้านก็นำมาส่งให้พ่อค้า ซึ่งพ่อค้าจะไม่มีเวลาตรวจสอบอย่างละเอียด ผู้ที่ได้รับความเสียหายก็คือพ่อค้าคนกลาง หลังจากที่รับมะเขือเทศมาบ่มได้ 1 วัน มะเขือเทศที่มีตำหนิก็จะเน่าเร็วมาก ทำให้ลูกที่ดีๆบางส่วนเน่าตามไปด้วย ตามปกติแล้วพ่อค้าจะไม่รับซื้อมะเขือเทศประเภทนี้เลย แต่ก็จำเป็น

ต้องรับซื้อ โดยเฉลี่ยแล้วพื้นที่ปลูกมะเขือเทศ 1 ไร่ จะได้ผลผลิตมะเขือเทศ 4-5 ตัน ถ้าหากผลผลิตสมบูรณ์อาจจะได้ถึง 6-7 ตัน

4. การขายผลผลิต

เมื่อสามารถเก็บผลผลิตได้แล้ว ชาวบ้านต้องมาแจ้งให้พ่อค้าไปรับมะเขือเทศที่ไร่ของตัวเอง โดยชาวบ้านจะเก็บมะเขือเทศใส่เข่งเอาไว้ (เข่งของพ่อค้า) พ่อค้าก็จะนำรถไปถึงสวนแล้วชั่งมะเขือเทศโดยไม่มีการคัดมะเขือเทศ เพราะถือว่าชาวบ้านน่าจะทำการคัดมะเขือเทศที่ดีให้กับพ่อค้า พ่อค้าจะรับซื้อชาวบ้านราคาประมาณ 1-1.20 บาท ต่อกิโลกรัม เมื่อเก็บมะเขือเทศครบทั้งสวน (ชาวบ้านต้องรอประมาณ 20 วัน - 1 เดือน) พ่อค้าจึงจะจ่ายเงินให้ชาวบ้าน โดยหักเงินค่าปัจจัยการผลิตต่างๆที่ชาวบ้านรับไปออก เงินส่วนที่เหลือจึงจะเป็นของชาวบ้าน

การที่พ่อค้าลงทุนให้ชาวบ้านก่อนนั้น พ่อค้าต้องซื้อปัจจัยการผลิตต่างๆมาเตรียมไว้ให้กับชาวบ้าน โดยนำปัจจัยการผลิตนำมาขายในราคาที่แพงกว่าตลาด ดังนี้

		ราคาซื้อ	ราคาขายให้ชาวบ้าน
เมล็ดพันธุ์	ซื้อจากบริษัทเจียไต๋	650 บาท/กระป๋อง	800 บาท/กระป๋อง
	กรุงเทพฯ	(1/2 กก.)	(1/2 กก.)
ปุ๋ย		290 บาท/กระสอบ	350 บาท/กระสอบ
ปูนขาว		5 บาท/5 กก.	8 บาท/5 กก.
ยากันเชื้อราไดเทน		75 บาท/1/2 กก.	90 บาท (1/2 กก.)
	ไวน็อค	75 บาท/1/2 กก.	90 บาท (1/2 กก.)
ยาฆ่าหนอนคาราเต้		180 บาท/ขวด	200 บาท/ขวด
ปุ๋ยน้ำไบโอติกา		75 บาท/ขวด	90 บาท/ขวด
	ซีนอน	120 บาท/ขวด	140 บาท/ขวด
	ไบโพราน	60 บาท/ขวด	90 บาท/ขวด

หลังจากขายผลผลิตกับพ่อค้าแล้วชาวบ้านจะได้เงินประมาณ 4,000 บาท/ไร่ ซึ่งโดยทั่วไปถ้าหักหนี้ที่ชาวบ้านนำเอาปัจจัยการผลิตมาใช้ก่อนแล้วนั้น ชาวบ้านจะมีรายได้เหลือเพียง 2,000-2,500 บาท/ไร่เท่านั้น

การขายผลผลิตให้กับโรงงาน

พ่อค้าทราบว่าโรงงานจะนำมะเขือเทศไปทำเป็นน้ำมะเขือเทศเข้มข้นและทำเป็นซอสมะเขือเทศ ชาวบ้านขายมะเขือเทศให้กับ 2 โรงงาน คือ โรงงานที่ อ.เชกา และโรงงานที่ อ.ศรีเชียงใหม่ โดยกระบวนการในการขายและการให้ราคาของทั้ง 2 โรงงานจะไม่ต่างกันเลย คือ จะให้ราคาอยู่ในช่วงประมาณ 1.50-1.60 บาท/กก.

เมื่อพ่อค้านำมะเขือเทศไปถึงโรงงานแล้ว ทางโรงงานก็จะชั่งน้ำหนักมะเขือเทศทั้งหมดและคัดตัวอย่างมะเขือเทศไป 1 เข่ง (1 เข่ง = 30 กก.) จะนำมะเขือเทศแต่ละเข่งมาเทออก แล้วประเมินดูว่ามีจำนวนมะเขือเทศเสียกี่เปอร์เซ็นต์ (ประเมินด้วยตาเปล่า) โดยมีผู้เข้าร่วมประเมินประมาณ 2-3 คน มีผู้จัดการฝ่ายรับซื้อด้วย 1 คน จากนั้นทางโรงงานก็จะนำไปคิดดูว่าจาก 1 เข่งมีมะเขือเทศเสียกี่เปอร์เซ็นต์ และถ้าคิดรวมทั้งคันรถจะมีมะเขือเทศเสียกี่กิโลกรัม และจะไม่คิดเงินให้ในส่วนที่เสีย ปัญหาสำคัญอยู่ที่ขั้นตอนนี้มากที่สุด เพราะพ่อค้าจะเสียเปรียบโรงงานมาก เนื่องจากทางโรงงานไม่มีมาตรฐานในการคัดเปอร์เซ็นต์มะเขือเทศ

ในส่วนของการจ่ายเงินนั้น ทั้ง 2 โรงงานจะจ่ายระบบเงินผ่อนนาน 15-30 วัน ต่อมาในปี พ.ศ.2533-2534 โรงงานจ่ายเงินช้ามากขึ้นเป็น 2-3 เดือนจึงจะจ่าย ทำให้พ่อค้าลำบากในการหมุนเงิน ทั้ง 2 โรงงานจ่ายเงินต่างกัน คือ

-โรงงานที่ อ.เชกา จะจ่ายเงินผ่าน ธกส. อำเภอบึงกาฬ โดยโรงงานจะจ่ายเงินให้กับ ธกส. แล้ว ธกส. จะนัดให้พ่อค้ามารับเงินที่ ธกส. บึงกาฬเอง โรงงานมีความสัมพันธ์กับ ธกส. เพราะ ธกส. ออกให้สินเชื่อแก่ชาวบ้านแถบ อ.บึงกาฬ อ.เชกา มาปลูกมะเขือเทศ หลังจากที่ชาวบ้านนำมะเขือเทศส่งโรงงาน โรงงานจะจ่ายเงินให้ชาวบ้านผ่าน ธกส. แล้ว ธกส. จะหักหนี้ออกเลย เงินที่เหลือจึงเป็นของชาวบ้าน กรณีนี้ ธกส. เปรียบเสมือนพ่อค้าคนกลาง แต่ให้เงินทุนในอัตราดอกเบี้ยต่ำ

-โรงงานที่ อ.ศรีเชียงใหม่ จะจ่ายเงินผ่านธนาคารกรุงไทย โดยจ่ายเป็นเช็ค และให้พ่อค้าไปเปิดบัญชีไว้ที่ธนาคารกรุงไทย

ทางโรงงานจะรับซื้อมะเขือเทศในราคาประกัน คือ 1.50 บาทเป็นบางช่วง ถ้าหากมะเขือเทศมีน้อยไม่เพียงพอโรงงานอาจให้ราคาสูงกว่านี้ประมาณ 1.70 บาท (แต่พ่อค้าบ้านหนองคอนยังไม่เคยขายได้เกิน 1.60 บาทเลย) ราคามะเขือเทศยังขึ้นอยู่กับจำนวนมะเขือเทศในตลาด และราคามะเขือเทศในตลาดกลางของประเทศด้วย

ความคิดเห็นของชาวบ้านต่อการปลูกมะเขือเทศ

การปลูกมะเขือเทศเป็นอาชีพที่ดีอาชีพหนึ่ง เพราะอย่างน้อยราคามะเขือเทศจะไม่เพิ่มขึ้นหรือลดลงมากนัก ราคาค่อนข้างคงที่ ถ้าหากชาวบ้านมีการปลูกในพื้นที่มากๆก็จะทำให้ชาวบ้านมีรายได้ที่ดีพอสมควร โดยเฉพาะถ้าเทียบกับสับปะรดแล้ว ทางด้านราคาสับปะรดยังแย่กว่าในแง่ที่ขึ้น-ลงเร็วมากจนชาวสวนปรับตัวไม่ทัน มะเขือเทศดีกว่าในแง่ราคา และมีอายุการผลิตสั้นๆ

สาเหตุที่ชาวบ้านต้องเลิกปลูกมะเขือเทศในปี พ.ศ.2533 เป็นเพราะว่าพ่อค้าคนกลางเลิกรับโควต้าจากโรงงานในปีนั้น พ่อค้าต้องประสบกับปัญหาที่ชาวบ้านไม่มีผลผลิตส่งติดต่อกันถึง 2 ปีเนื่องจากภัยธรรมชาติ (ลูกเห็บตก) 2 ปีติดกัน ทำให้ชาวบ้านส่วนมากเลิกปลูกและไม่จ่ายหนี้คืนพ่อค้า ทำให้พ่อค้าไม่ได้ทุนคืน ขาดทุนเป็นล้านบาท พ่อค้าทั้ง 5 คนในหมู่บ้านเลิกปลูกพร้อมกันทั้งหมด ทางโรงงานก็ไม่ได้เข้ามามีส่วนช่วยเหลืออะไรเลย

ปัญหาของการปลูกมะเขือเทศ

1. ปัญหาโรคมะเขือเทศ ได้แก่ เชื้อราระบาดหนักมาก เนื่องจากสภาพอากาศที่ไม่เหมาะสม ในปีแรกของการปลูกจะไม่พบปัญหา แต่ใน 2-3 ปีหลังมาโรคเชื้อราเริ่มรุนแรงมากขึ้นตามลำดับ นอกจากนั้นยังมีโรคใบแห้งแทรกด้วย ชาวบ้านฉีดยาจำนวนมากก็ช่วยอะไรไม่ได้

2. ชาวบ้านจำเป็นต้องใช้ยาฆ่าแมลง ยากันเชื้อรา ฯลฯ มาก ทำให้ชาวสวนเองมีปัญหาสุขภาพ เพราะส่วนมากแพ้ยา วิงเวียนไม่สบาย และต้องเลิกปลูกมะเขือเทศเมื่อปลูกได้เพียง 1-2 ปี

3. ปัญหาภัยธรรมชาติ เมื่อลูกเห็บตกติดกัน 2 ปี ช่วงปี พ.ศ.2530-2531 ทำให้ชาวบ้านไม่มีผลผลิตขายให้พ่อค้า และชาวบ้านไม่ยอมจ่ายหนี้คืน ทำให้พ่อค้าขาดทุนและเลิกตามไปด้วย เมื่อไม่มีพ่อค้าชาวบ้านที่เหลือก็ไม่มีโอกาสได้ปลูก

4. พ่อค้าคนกลางเสียเปรียบโรงงานมากในขั้นตอนของการคัดมะเขือเทศ เนื่องจากทางโรงงานไม่มีการคัดมะเขือเทศอย่างมีมาตรฐาน ใช้เพียงแค่สายตาประเมิน ทำให้พ่อค้ารู้สึกว่าเสียเปรียบ และไม่อยากทำการค้ากับโรงงานอีกต่อไป (พ่อค้ารู้สึกเสียเปรียบจาก 2 ทาง คือ ถูกชาวบ้านเอาเปรียบ และถูกโรงงานเอาเปรียบ) แม้ว่าพ่อค้าจะรู้จักกับเจ้าหน้าที่คัดมะเขือเทศเป็นการส่วนตัว ก็ไม่ได้ช่วยให้โรงงานตัดเปอร์เซ็นต์มะเขือเทศน้อยลงเลย และการค้าในลักษณะนี้พ่อค้าจะไม่สามารถยัดเงินให้เจ้าหน้าที่ได้ เพราะพ่อค้าเองเห็นว่าไม่คุ้มค่า จึงยอมเสียเปรียบโรงงานต่อไป

ผลกระทบจากการปลูกมะเขือเทศ

ผลดี คือ 1. ช่วยให้ชาวบ้านมีงานทำในฤดูแล้ง

2. ทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้นบ้างเล็กน้อย

ข้อเสีย คือ 1. จากการใช้ยาฆ่าแมลงในปริมาณมากทำให้ภายในหมู่บ้านโพนแพงเกิด Air-pollution ชาวบ้านบอกว่า "จะเหม็นยาฆ่าแมลงคลุ้มไปทั้งหมู่บ้านในช่วงเย็น เมื่อครั้งที่มีการปลูกมะเขือเทศมากๆ"

2. ทำให้ชาวบ้านมีปัญหาสุขภาพอันเกิดจากการใช้ยาฆ่าแมลงมาก

3. ทำให้คุณภาพดินต่ำลง เพราะมีการใช้ปุ๋ยและยามาก ชาวบ้านต้องใช้ปุ๋ยเพื่อปรับปรุงดินเพิ่มขึ้นทุกปี

ปัจจุบันชาวบ้านบ้านหนองคอนเลิกปลูกมะเขือเทศกันหมดแล้ว ส่วนในบ้านโพนแพง ต.โพนแพง ยังเหลือเป็นส่วนน้อยเพราะไม่มีงานทำในหน้าแล้ง ชาวบ้านหนองคอนบอกว่า "คงจะไม่หันมาปลูกมะเขือเทศอีก เพราะดูแลรักษายาก และเสี่ยงต่อการเสียหายสูงเมื่อเทียบกับสับปะรดซึ่งดูแลง่ายกว่าและไม่ค่อยมีโรค แม้จะได้ผลผลิตช้า เหตุผลสำคัญคือ ชาวบ้านหันมาปลูกสับปะรดมากขึ้น ทำให้ไม่มีเวลาสนใจอาชีพอื่น"

ง. กรณีไหม

1. การส่งเสริมเสนอแนวคิด

ในปี พ.ศ.2518 ทางนิคมสร้างตนเองอำเภอโพนพิสัยได้จัดตั้งกลุ่มปลูกหม่อนเลี้ยงไหมขึ้น เพื่อช่วยให้สมาชิกในเขตนิคมได้มีงานทำและมีรายได้ หวังพัฒนาให้กลายเป็นอาชีพหลักของสมาชิกในนิคม ครั้งแรกนิคมได้แจ้งผ่านมาทางผู้ใหญ่บ้านให้ชาวบ้านไปอบรมและสมัครเป็นสมาชิกกลุ่มหม่อนไหม มีชาวบ้านไปร่วมฟังกันมาก แต่หลังจากการอบรมแล้วมีครัวเรือนสมัครเป็นสมาชิกเพียง 11 ครัวเรือนเท่านั้น เหตุผลที่ชาวบ้านส่วนมากไม่อยากสมัครเป็นสมาชิกเพราะว่า

-กลัวการใช้ยาฆ่าแมลง ตลอดจนการใช้ยาอื่นๆ ซึ่งในการเลี้ยงไหมนี้ต้องใช้ปริมาณยาค่อนข้างมาก

-ชาวบ้านไม่อยากมีหนี้สินกับทางนิคม

-เงื่อนไขของการเลี้ยงไหมที่ต้องไปเลี้ยงไหมวัยอ่อนรวมกันที่นิคม ชาวบ้านเห็นว่าต้องมีการะมากในการเลี้ยงไหม จึงไม่อยากสมัครเป็นสมาชิก

2. การยอมรับและการตัดสินใจ

การสมัครเป็นสมาชิกกลุ่มหม่อน-ไหม สมาชิกต้องนำหลักฐานบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน มายื่นด้วย ทางนิคมสนับสนุนในด้านการลงทุนสร้างโรงเลี้ยงไหม โดยให้สมาชิกกลุ่มกู้เงินมาดำเนินการครัวเรือนละ 25,000 บาท แล้วทางนิคมจะคิดดอกเบี้ยร้อยละ 6 บาท/ปี ต่อมาในปี พ.ศ.2520 ก็เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 8 บาท สมาชิกต้องส่งเงินคืนเมื่อมีรายได้ หรือจะถูกหักเงินไปเรื่อยๆเมื่อฝากไหมกับทางนิคมไปขาย เงิน 25,000 บาทชาวบ้านจะนำมาสร้างโรงเลี้ยงไหมขนาดเล็ก โดยได้มาในรูปของวัสดุอุปกรณ์ เช่น ปูน อิฐบล็อค มุ้งลวด ฯลฯ ถ้าหากชาวบ้านต้องการจะต่อเติมโรงเลี้ยงไหมก็ต้องใช้เงินทุนของตัวเอง

นอกจากนั้นทางนิคมยังนำพันธุ์หม่อนมาให้แก่สมาชิกฟรี โดยนำพันธุ์หม่อนมาจากจังหวัดนครราชสีมา และยังได้ทำแปลงทดลองปลูกหม่อนภายในหมู่บ้านอีกด้วย ส่วนพันธุ์

ไหมนั้นทางนิคมจะจัดการสั่งมาให้จากจังหวัดนครราชสีมา นำมาให้ชาวบ้านครั้งละ 1 กล่อง/ครัวเรือน จากนั้นนิคมจะหักเงินจากสมาชิกเมื่อสมาชิกนำไหมมาฝากให้นิคมไปขาย

ส่วนยาฉีดต่างๆที่ต้องใช้ในการเลี้ยงไหม ทางนิคมก็จะจัดหามาให้เช่นกัน โดยคิดราคาแพงกว่าตลาดนิดหน่อย และจะคิดเงินกับสมาชิกเมื่อสมาชิกมีรายได้ ไม่มีการคิดดอกเบี้ยกับสมาชิก

3. กระบวนการเลี้ยงไหมและการดูแลรักษา

การปลูกหม่อนในหมู่บ้าน ชาวบ้านใช้ที่ดินบริเวณที่ส่วนภายในโนนหมู่บ้าน มีแปลงปลูกหม่อนจำนวนไม่มาก เพราะช่วงนั้นชาวบ้านนิยมปลูกไม้ผลภายในสวนกันมาก การปลูกหม่อนภายในหมู่บ้านหนองคอนมีข้อจำกัด คือ ปลูกได้ในช่วงฤดูฝนเท่านั้น (เพราะการปลูกหม่อนปลูกบนที่โนน) ประมาณช่วงเดือนพฤษภาคม-กันยายน ดังนั้นการเลี้ยงไหมในบ้านหนองคอนจึงมีระยะเวลาที่จำกัด ไม่สามารถทำได้ตลอดทั้งปี

ส่วนการเลี้ยงไหมนั้นเป็นการเลี้ยงไหมพันธุ์ลูกผสมต่างประเทศ(ไหมขาว) ชาวบ้านบอกว่าเป็นพันธุ์จีนแดงหรือพันธุ์ไต้หวัน เพื่อเก็บรังไหมขาย กระบวนการเลี้ยงไหมนั้น หลังจากที่ชาวบ้านไปรับพันธุ์ไหม ไข่ไหม จากนิคมแล้ว กล่องละประมาณ 600-700 บาท ทางนิคมมีเงื่อนไขว่าให้สมาชิกทุกคนไปเลี้ยงไหมรวมกันที่ที่ทำการนิคมสร้างตนเองโพนพิสัย ซึ่งตั้งอยู่บริเวณบ้านเปงจาน ต.โพนแพง อ.โพนพิสัย โดยเป็นการเลี้ยงไหมวัย 1 และวัย 2 ทางนิคมได้จัดสร้างโรงเลี้ยงไหมขนาดใหญ่ไว้ให้สมาชิกกลุ่มไปเลี้ยงรวมกัน อุปกรณ์ต่างๆทางนิคมก็จัดหาไว้ให้เรียบร้อยแล้ว นอกจากนั้นภายในนิคมยังมีแปลงปลูกหม่อนอีกหลายแปลง เพื่อให้เพียงพอต่อการเลี้ยงไหม ทุกๆเช้าจะมีรถจากนิคม (รถ 6 ล้อ) มารับสมาชิกกลุ่มหม่อนไหมจากทุกหมู่บ้านที่เป็นสมาชิกของนิคมสร้างตนเองโพนพิสัย เมื่อรับสมาชิกไปถึงนิคมแล้ว สมาชิกแต่ละคนก็จะไปเก็บหม่อนของส่วนรวมนำมาเลี้ยงไหมของตนเองที่เลี้ยงรวมกันอยู่ในโรงเลี้ยงไหมใหญ่ ช่วยกันฉีดยา ทำความสะอาดโรงไหม สมาชิกต้องเก็บใบหม่อนเลี้ยงไหมอยู่ทั้งวัน

การเลี้ยงไหมรวมกันที่นิคมนั้นจะทำการเลี้ยงไหมเฉพาะในช่วงไหมตัวอ่อน วัย 1 - วัย 2 เท่านั้น ทางนิคมกำหนดให้สมาชิกเลี้ยงไหมครั้งละ 1 กล่องเท่านั้น เนื่อง

จากความจำกัดของพื้นที่โรงไหมรวม และความจำกัดของพื้นที่โรงไหมเล็ก (ที่บ้านของสมาชิก)

หลังจากเลี้ยงไหมรวมกันได้ถึงวัย 3 แล้ว ชาวบ้านจะขนย้ายไหมกลับมาเลี้ยงที่โรงเล็กที่บ้านของตนเอง โดยทางนิคมช่วยขนส่ง การเลี้ยงไหมพันธุ์ลูกผสมนั้นชาวบ้านยังคงใช้วิธีการเลี้ยงแบบดั้งเดิม ผสมกับการเลี้ยงแบบใหม่ คือ การใช้ "จ่อ" เลี้ยงไหม แต่จะมีการใช้ยาฉีดและยาฆ่าแมลงต่างๆพ่นในโรงเลี้ยงด้วย เพราะไหมพันธุ์ลูกผสมนั้นเป็นโรคง่ายและเลี้ยงยาก ต้องระวังเรื่องความสะอาดและโรคต่างๆอย่างมาก ชาวบ้านจะเลี้ยงไหมวัย 3-4 เองโดยไม่ต้องไปเลี้ยงรวมกันที่นิคม

4. การขายรังไหม

จากนั้นชาวบ้านก็จะเก็บรังไหมนำไปฝากให้นิคมขายให้ นิคมจะรวบรวมรังไหมจากสมาชิกตามหมู่บ้านในเขตนิคม แล้วนำไปขายพร้อมกันที่ขอนแก่น (ศูนย์วิจัยหม่อนไหมขอนแก่น) จากนั้นประมาณ 1 สัปดาห์ชาวบ้านก็จะได้เงิน โดยชาวบ้านจะไปรับเงินเองที่นิคม หรือฝากเพื่อนบ้านไปรับก็ได้ โดยเมื่อนำรังไหมไปขาย ผู้รับซื้อ (ศูนย์วิจัยหม่อนไหม) จะมีการคัดเกรดของรังไหมแยกออกเป็นเกรด A, เกรด B (ชาวบ้านไม่แน่ใจเรื่องราคาว่าราคาต่างกันเท่าไร เพราะเมื่อไปรับเงินก็จะได้เงินรวมจากการขายไหมมาเลย) รายได้จากการเลี้ยงไหมโดยการขายรังนี้ชาวบ้านจะได้เงินประมาณ 4,000-5,000 บาท/เที่ยว ชาวบ้านจะถูกหักหนี้สินที่ติดค้างกับทางนิคมทุกเที่ยว(จนกว่าจะหมดหนี้) และหากหักลบหนี้สินกับทางนิคม และหักลบต้นทุนออกแล้วชาวบ้านจะเหลือกำไรเพียงเที่ยวละ 1,000 กว่าบาทเท่านั้น ซึ่งชาวบ้านมีความเห็นว่า "ไม่คุ้มค่าเลย เพราะการเลี้ยงนั้นเลี้ยงยากมาก ต้องดูแลเอาใจใส่อย่างมาก ต้องใช้แรงงานในบ้านอย่างสิ้นเปลือง เพราะตัวผู้เลี้ยงเองไม่สามารถเก็บใบหม่อนทั้ง 3 เวลานำมาเลี้ยงไหมคนเดียวได้ ต้องให้ลูกสาวหรือพ่อแม่เข้ามาช่วยด้วย ซึ่งผลตอบแทนที่ได้นั้นไม่คุ้มค่าเลย" กระบวนการขายรังไหมนั้น ชาวบ้านต้องฝากให้ทางนิคมขายให้ทุกครั้ง ส่วนมากจะได้รับเงินช้า ต่อมาทางนิคมให้ชาวบ้านจัดการไปขายกันเอง โดยรวบรวมผลผลิตของกลุ่มมาโดยตัวแทน แล้วนิคม

ช่วยโดยให้รถนิคมขนรังไหมโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย แต่การที่ชาวบ้านไปขายเองก็เป็นการเพิ่มรายจ่ายมากขึ้น

การทำอาชีพเลี้ยงไหม ผู้หญิงหรือแม่บ้านมีบทบาทมากที่สุดในการดูแล การเก็บหม่อนมาเลี้ยง แต่แม่บ้านก็จำเป็นต้องพึ่งพาแรงงานผู้ชายมากในกรณีการฉีดยา พ่นยาในโรงไหม และต้องพึ่งพาการตัดสินใจจากหัวหน้าครอบครัวซึ่งเป็นผู้ชายอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นการตัดสินใจเข้าร่วมกลุ่มหม่อนไหม การตัดสินใจกู้ยืมเงิน การเจรจาพูดคุยต่างๆมักจะให้ผู้ชายเป็นคนจัดการ

ชาวบ้านเลี้ยงไหมได้เพียง 3-4 ปีก็ลาออกจากการเป็นสมาชิกกลุ่ม เพราะการเลี้ยงไหมนั้นต้องพบกับปัญหาหลายอย่าง ดังนี้

1. ปัญหาความไม่คุ้มค่าของรายได้ เป็นปัญหาหลักที่สำคัญที่ทำให้ชาวบ้านเห็นว่าไม่น่าจะทำอาชีพนี้ต่อไป เพราะการเลี้ยงไหมต้องใช้แรงงานมาก ซึ่งดูเหมือนจะเป็นงานที่ไม่หนัก ลูกสาว ลูกชาย ต้องออกไปช่วยเก็บหม่อน พ่อบ้านต้องช่วยฉีดยา "การเลี้ยงดูไหมเพียงอย่างเดียวก็เสียเวลาเป็นวัน แทบจะไม่ได้ทำงานอย่างอื่นเลย ช่วงหน้าตอนที่เลี้ยงไหมจะเป็นช่วงที่ต้องเสียเวลาอย่างมาก จะไม่ได้ทำกิจกรรมอื่นๆเลย" รายได้ที่ได้มาน้อยมาจนไม่สามารถนำมาแบ่งกันได้ นับว่าไม่คุ้มค่ามาก

2. ปัญหาที่ขั้นตอนการดำเนินการ ในกรณีที่ให้สมาชิกไปเลี้ยงไหมรวมกันที่นิคมสร้างตนเอง ทำให้ชาวบ้านรู้สึกว่าเป็นเรื่องที่ยุ่งยากมาก แม้ทางนิคมจะมีบริการรถรับส่งแก่สมาชิก แต่ชาวบ้านก็ไม่ถือว่าสะดวกสบาย เพราะเสียเวลาที่ต้องอยู่ในนิคมทั้งวัน ต้องห่อข้าวเช้า ข้าวเที่ยง ไปกินด้วย งานบ้านแทบไม่ได้ทำ เพราะถ้าให้ใบหม่อนไม่ตรงเวลาก็จะมีผลเสียต่อตัวไหม ต้องเสียเวลาอยู่ที่นิคมทั้งวันไม่ได้ทำกิจกรรมอื่นควบคู่ไปด้วย" ทำให้ชาวบ้านรู้สึกว่าเป็นการเสียเวลา และตัวพ่อบ้านก็รู้สึกว่าสูญเสียแรงงานไปอย่างไม่คุ้มค่า

3. ปัญหาการใช้ยาต่างๆเป็นจำนวนมาก (ปัญหาการใช้เทคโนโลยี) ซึ่งชาวบ้านเห็นว่ามีผลเสียต่อสุขภาพของชาวบ้านมาก ชาวบ้านจะทนไม่ได้ และมีอาการปวดหัวและอาการแพ้ยาทุกครั้งที่ใช้ยา การเลี้ยงไหมในลักษณะใช้เทคโนโลยีแบบใหม่ๆ ชาวบ้านไม่คุ้นเคยและรู้สึกว่าไม่ชอบ จึงเป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ชาวบ้านไม่อยากจะเลี้ยงไหมต่อไป

4. ปัญหาสภาพดินที่ไม่เหมาะสมกับการปลูกหม่อน เป็นผลทำให้ใบหม่อนไม่งาม และเป็นผลต่อการเจริญเติบโตของไหม ทำให้ผลผลิตที่ออกมานั้นมีคุณภาพไม่ดีนัก

5. การเลี้ยงไหมไม่สามารถทำรายได้ให้ตลอดทั้งปีได้ เพราะมีระยะเวลาในการปลูกหม่อนในช่วงฤดูฝนเท่านั้น

6. ปัญหาเกี่ยวกับการขาย สมาชิกกลุ่มรู้สึกเบื่อหน่ายกับขั้นตอนการขาย การรับพันธุ์ไหมแต่ละเที่ยวก็ต้องผ่านนิคม ซึ่งนิคมจะดำเนินการช้ามาก สมาชิกต้องรอนาน

ปัจจุบันไม่มีแนวโน้มว่าชาวบ้านจะกลับมาเลี้ยงไหมอีกเลย เพราะชาวบ้านมีอาชีพการปลูกสับปะรดเป็นอาชีพที่มีความสำคัญมากกว่า ทำรายได้ให้มากกว่า และมีกระบวนการดูแลรักษาที่ไม่ยุ่งยาก

ในตอนที่ชาวบ้านเลิกทำอาชีพเลี้ยงไหม ชาวบ้านสามารถเลิกได้ทันที เพราะอย่างน้อยในหมู่บ้านยังมีทางออกอาชีพอื่นให้เลือกอยู่มาก ในตอนนั้นไม่ว่าจะเป็นการหาปลา การทอเสื่อ การทำนา การปลูกผลไม้ ฯลฯ

ปัจจัยที่มีผลต่อการเข้าสู่ระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาของเกษตรกร

การที่ชาวบ้านจะตัดสินใจเข้าสู่ระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา มีปัจจัยต่างๆที่เป็นทั้งข้อจำกัด และเป็นเหตุจูงใจให้ชาวบ้านเข้าสู่ระบบการผลิต

1. ปัจจัยด้านกายภาพ ได้แก่ ภูมิอากาศ ดิน น้ำ การคมนาคม ซึ่งเป็นข้อจำกัดพื้นฐานที่บอกได้ถึงความเหมาะสมหรือไม่เหมาะสมในการปลูกพืชแต่ละชนิด เพื่อที่จะป้อนเข้าสู่โรงงาน

1.1 ภูมิอากาศ ยกตัวอย่างเช่น ในพื้นที่บ้านหนองคอนมีศักยภาพในการปลูกสับปะรดมากกว่าและเชื่อเทศ เพราะสับปะรดสามารถทนแล้งได้แม้อากาศจะร้อนจัด ในขณะที่และเชื่อเทศจะมีปัญหามากกว่าถ้าหากอากาศร้อนจัด หรือมีความชื้นมากก็ง่ายต่อการเป็นเชื้อรา

1.2 ดิน ในหมู่บ้านหนองคอนมีข้อจำกัดเรื่องที่ดินที่พืชบางอย่างก็ปลูกได้ พืชบางอย่างก็ไม่เหมาะที่จะปลูก ยกตัวอย่างเช่น

-สับปะรด เป็นพืชที่ชาวบ้านเลือกปลูกมากที่สุด เพราะเหมาะสมกับดินในหมู่บ้าน อีกทั้งยังเป็นเพราะคุณสมบัติพิเศษของสับปะรดที่สามารถปลูกได้ในดินแทบทุกชนิด และเป็นพืชที่ทนแล้งได้ดี

-มะเขือเทศ ไม่เหมาะสมที่จะปลูกในบ้านหนองคอน เพราะมะเขือเทศเหมาะกับดินที่มีความชื้น ระบายน้ำเร็ว และน้ำไม่ท่วมขัง แต่ในขณะเดียวกันมะเขือเทศก็ต้องการน้ำมาก จึงเหมาะที่จะปลูกในเขตชลประทานมากกว่า ดังนั้นในกรณีนี้บ้านโพนแพงจึงมีความเหมาะสมที่จะปลูกมะเขือเทศมากกว่าบ้านหนองคอน

-หม่อน ไม่สามารถปลูกได้ในบ้านหนองคอน เพราะดินไม่เหมาะสมกับการปลูกหม่อน ชาวบ้านจึงต้องเลิกเลี้ยงไหมด้วยสาเหตุที่สำคัญคือ หม่อนไม่คุณภาพและไม่เพียงพอ

1.3 น้ำ แหล่งน้ำที่มีอยู่ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ชาวบ้านต้องตัดสินใจว่าจะปลูกพืชชนิดใดจึงจะมีความเหมาะสม โดยต้องดูด้วยว่าพืชชนิดใดต้องการน้ำมากหรือน้อย และในหมู่บ้านจะสามารถปลูกได้หรือไม่ เช่น

-มะเขือเทศ คนในบ้านหนองคอนจะไม่ปลูก เพราะบ้านหนองคอนไม่มีคลองส่งน้ำ (ปัจจุบันเริ่มมีแล้วแต่ยังใช้การไม่ได้) นอกเสียจากบางคนที่ย้ายมาจากบ้านโพนแพงมาอยู่หนองคอน แล้วจึงมีที่ดินในเขตบ้านโพนแพงจึงจะตัดสินใจปลูกมะเขือเทศ (บ้านโพนแพงมีคลองส่งน้ำ) ดังนั้นชาวบ้านที่ตัดสินใจเข้าสู่ระบบการปลูกมะเขือเทศส่งพ่อค้าคนกลางได้เร็วก็คือ ชาวบ้านกลุ่มที่มีถิ่นฐานเดิมอยู่บ้านโพนแพง

-สับปะรด ไม่จำเป็นต้องใช้น้ำรด เพราะสับปะรดเป็นพืชที่ชอบความแห้งแล้งมากกว่า ดังนั้นทุกคนจึงสามารถตัดสินใจปลูกสับปะรดได้เร็วกว่า เพราะไม่ต้องตัดสินใจเรื่องน้ำ

-หม่อน เป็นพืชที่มีข้อจำกัดว่าจะต้องปลูกในฤดูฝน ทำให้ชาวบ้านต้องตัดสินใจว่าในช่วงหน้าฝนชาวบ้านต้องทำนาควบคู่ไปด้วย หรือยังมีกิจกรรมอาชีพอื่นอีก ถ้าหากแรงงานไม่มากพอที่จะแบ่งไปทำงานหลายๆอย่างได้ ชาวบ้านก็ไม่เลือกปลูกหม่อนเลี้ยงไหม เพราะในฤดูกาลนั้นต้องทำกิจกรรมหลายอย่าง เช่น ทำนา หากบ หาปลา ฯลฯ

1.4 **การคมนาคม** การที่ชาวบ้านจะตัดสินใจติดต่อโรงงานได้เร็วหรือช้าปัจจัยทางด้านการคมนาคมก็ช่วยให้ชาวบ้านตัดสินใจเข้าสู่ระบบเงื่อนไขสัญญาได้เร็วขึ้น ถ้าหากเส้นทางคมนาคมสะดวกสบายและไม่ไกลจนเกินไปนัก เช่น โรงงานชีโก ห่างจากหมู่บ้านประมาณ 120 กิโลเมตร แต่เส้นทางสะดวกสบาย ทำให้ชาวบ้านตัดสินใจค้าขายกับโรงงานได้ง่าย แต่ในขณะเดียวกันโรงงานนาโก (เกษตรอีสาน) อ. เชกา อยู่ห่างจากหมู่บ้านไม่ต่างจากโรงงานชีโกเท่าใดนัก แต่ชาวบ้านไม่ค่อยอยากเอาไปขาย เพราะทางคมนาคมไม่สะดวก ปัจจุบันชาวบ้านเริ่มเอาสับปะรดไปส่งให้โรงงานนาโกมากขึ้น เพราะเส้นทางคมนาคมเริ่มดีขึ้นและสะดวกมากขึ้น

1.5 **ความใกล้-ไกลโรงงาน** ชาวบ้านบอกว่าถ้าหากโรงงานอยู่ไกลกว่านี้ก็อาจจะตัดสินใจไม่ไปค้าขายกับโรงงานเลยก็ได้ เพราะต้องเสียค่าขนส่งเพิ่ม ซึ่งอาจจะไม่คุ้ม แต่ปัจจุบันการค้าขายกับโรงงานชีโกหรือนาโกก็ไม่ถือว่าไกลจนเกินไปนัก

2. **ที่ดิน** คนที่มีจำนวนที่ดินไว้ในครอบครองมากหรือน้อยต่างกันนั้น ก็มีผลต่อการตัดสินใจปลูกพืชป้อนโรงงานด้วย เช่น

-ยางพารา สำหรับคนที่มีที่ดินมากพอที่จะแบ่งสรรมาปลูกพืชหลายชนิดได้พร้อมกัน ก็ส่งผลทำให้เข้าสู่ระบบการทำเงื่อนไขสัญญากับนิคมได้เร็วขึ้น เพราะสามารถตัดสินใจได้รวดเร็ว มีที่ดินเหลือพอที่จะทดลองปลูกพืชใหม่ๆที่ไม่เคยปลูก

-คนที่มีที่ดินไว้ในครอบครองน้อย ก็อาจจะเข้าสู่ระบบเงื่อนไขสัญญากับโรงงานโดยตรงได้ช้า เพราะถ้ามีผลผลิตน้อย (ในที่ดินน้อย) ก็ไม่คุ้มค่าที่จะส่งให้โรงงานโดยตรง ส่วนใหญ่ก็ต้องผ่านพ่อค้าคนกลางจนกว่าจะขยับขยายปลูกในพื้นที่มากขึ้น และได้ผลผลิตมาก จึงจะกล้าเข้าไปทำสัญญาโดยตรงกับโรงงาน โดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง เช่น กรณีของการปลูกสับปะรดจะเห็นได้ชัด

3. **ฐานะทางเศรษฐกิจหรือความพร้อมด้านทุน** คนที่จะตัดสินใจเข้าสู่ระบบการทำสัญญากับโรงงานได้รวดเร็วนั้น มักจะเป็นคนที่มีความพร้อมเรื่องทุน ทำให้เขามีความกล้าในการลงทุน และกล้าเข้าไปทำการค้ากับโรงงาน แม้จะเสียเปรียบในบางครั้ง เช่น

-กรณีปลูกเชื้อเห็ด พ่อค้าคนกลางที่เข้าไปขอโควต้าจากโรงงานต้องมีความพร้อมเรื่องทุนมาก เพราะต้องออกทุนให้ลูกไร่ก่อนในการปลูกเชื้อเห็ด และพ่อค้าพวกนี้จะมีความกล้าเสี่ยงต่อการขาดทุนมากกว่า

-สับปะรด คนที่มีทุนมากสามารถปลูกสับปะรดได้มาก ก็กล้าที่จะเข้าไปติดต่อส่งสับปะรดกับโรงงานโดยตรงมากกว่า นอกจากนั้นคนที่มีทุนมากย่อมมีความพร้อมในด้านอื่นๆด้วย ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยการผลิตต่างๆ จะเป็นรถไถ รถขนส่ง หรือการใช้ปัจจัยการผลิตที่มีคุณภาพดีกว่า ทำให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพมากกว่า ส่วนคนที่ไม่มีทุนหรือไม่พร้อมทางด้านเศรษฐกิจ อาจจะตัดสินใจเข้าติดต่อกับโรงงานช้ากว่า เพราะถือว่าเป็นการเสี่ยงและกลัวว่าจะเป็นหนี้ หรือเสียเปรียบโรงงาน

4. แรงงาน จำนวนแรงงานในครัวเรือนเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยให้ชาวบ้านตัดสินใจเข้าสู่ระบบการทำสัญญากับโรงงานได้ช้าหรือเร็วด้วย เช่น

-การปลูกเชื้อเห็ด ชาวบ้านที่ไม่ยอมปลูกเชื้อเห็ดให้พ่อค้า ก็เพราะว่าภายในครัวเรือนมีแรงงานจำกัด ทำให้ต้องทุ่มเทแรงงานให้กับการปลูกสับปะรด ซึ่งจะให้ผลประโยชน์ได้มากกว่า แล้วไม่ปลูกเชื้อเห็ด สำหรับคนที่ปลูกเชื้อเห็ดอาจจะเป็นเพราะในครัวเรือนมีแรงงานมากพอที่จะแบ่งกันไปดูแล หรือทำหลายๆกิจกรรมได้พร้อมกัน

-การเลี้ยงไหม ซึ่งเป็นอาชีพที่ต้องทุ่มเทเวลาในการดูแลรักษาไหมมาก ดังนั้นครัวเรือนที่เลี้ยงไหมทั้งหมด 11 ครัวเรือน มักจะเป็นครัวเรือนที่มีแรงงานมาก เฉลี่ยมีแรงงาน 3-4 คน/ครัวเรือน ซึ่งในทางตรงกันข้ามถ้าหากครัวเรือนนั้นมีจำนวนแรงงานน้อย ก็จะไม่เลือกเลี้ยงไหม

5. การศึกษา คนที่ตัดสินใจเข้าสู่ระบบเงื่อนไขสัญญากับโรงงานได้รวดเร็วนั้นส่วนหนึ่งเพราะเป็นคนที่มีการศึกษาค่อนข้างสูง ทำให้เกิดความสนใจที่จะติดต่อกับโรงงานและไม่กลัวว่าจะเสียเปรียบ ตลอดจนสามารถเรียนรู้เทคโนโลยีต่างๆ ฯลฯ ได้อย่างรวดเร็ว เพราะถือว่า คนมีความรู้ดี มีพื้นฐานดี ในทางตรงกันข้ามคนที่ไม่กล้าติดต่อกับโรงงานโดยตรง และยังต้องอาศัยการค้าขายผ่านพ่อค้าคนกลาง มักจะเป็นคนรุ่นเก่าที่ได้เรียนมา

น้อย พออ่านออกเขียนได้ คนกลุ่มนี้จะรู้สึกว่าการเข้าสู่ระบบเงื่อนไขสัญญาเป็นเรื่องที่ยุ่งยาก เช่น การติดต่อกับชิโก มีการทำสัญญา 2 ลักษณะ คือ สัญญาเช่าที่ดิน และสัญญาซื้อขายสับปะรด ถ้าหากเป็นชาวบ้านที่มีการศึกษาดี (เป็นพวกกลุ่มข้าราชการ เช่น ครู ตำรวจ ในหมู่บ้าน) จะเข้าใจสัญญาได้อย่างรวดเร็ว ส่วนคนรุ่นเก่าที่ไม่ค่อยมีความรู้ก็จะเข้าใจบ้าง ไม่เข้าใจบ้าง เช่น รู้แต่ว่าโรงงานรับซื้อสับปะรดราคาประกัน แต่ไม่สนใจศึกษาเงื่อนไขข้ออื่นๆเลย เพราะเห็นว่าไม่จำเป็นต้องใส่ใจ

6. ความยุ่งยากของเงื่อนไขสัญญา เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ชาวบ้านจะตัดสินใจเข้าสู่ระบบหรือไม่เข้าสู่ระบบเงื่อนไขสัญญา เช่น การเลี้ยงไหม ที่นิคมบังคับให้ชาวบ้านต้องไปเลี้ยงไหมวัย 1 วัย 2 รวมกันที่นิคมทุกคน หลังจากนั้นจึงจะนำมาเลี้ยงที่บ้านเมื่อไหมมีอายุได้วัย 3 วัย 4 ชาวบ้านเห็นว่าเงื่อนไขข้อนี้เป็นความยุ่งยาก ทำให้ชาวบ้านไม่อยากสมัครเป็นสมาชิก ในทางตรงกันข้ามกับการปลูกมะเขือเทศที่ไม่ยุ่งยาก เพราะพ่อค้าคนกลางออกทุนให้หมด ชาวบ้านเพียงแต่ลงแรงปลูกตามความสามารถของตน และคอยดูแลรักษาเท่านั้น (กล่าวถึงเฉพาะชาวบ้านในบ้านโพธิ์แพง) ชาวบ้านมองว่าการปลูกมะเขือเทศง่ายกว่าการเลี้ยงไหม แต่ชาวบ้านหนองคอนมีข้อจำกัดเรื่องที่ดินและแหล่งน้ำสำหรับการปลูกมะเขือเทศจึงไม่ได้ปลูกมะเขือเทศกันมาก

7. ความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่โรงงาน เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ชาวบ้านรู้สึกไว้วางใจ และกล้าที่จะเข้าไปหาโรงงานมากขึ้น เช่น มะเขือเทศหรือสับปะรด ที่มีเจ้าหน้าที่เข้ามาทำการอบรมให้ กรณีมะเขือเทศที่มีเจ้าหน้าที่มาชักชวนให้พ่อค้าไปขอโควต้าจากทางโรงงาน ทำให้ชาวบ้านกล้าตัดสินใจเข้าไปทำสัญญากับโรงงานเร็วขึ้น ในทางตรงกันข้ามกับยางพาราหรือหม่อนไหมที่เจ้าหน้าที่นิคมไม่เคยเข้ามาพบชาวบ้าน เพียงส่งหนังสือมาเรียกชาวบ้านให้ไปประชุม ดังนั้นชาวบ้านที่ไม่สนใจอยู่แล้วจึงไม่มีโอกาสที่จะได้รับรู้ข้อมูล หรือกว่าจะรู้ก็ต้องรอให้เพื่อนบ้านทดลองทำก่อน จากนั้นจึงจะเข้าสู่ระบบเงื่อนไขสัญญา ทำให้การเข้าสู่ระบบเป็นไปได้ช้ากว่าเมื่อเปรียบเทียบกับการเข้าสู่ระบบกับโรงงาน

8. การส่งเสริมช่วยเหลือจากโรงงาน ชาวบ้านบอกว่าถ้าหากโรงงานเข้ามาส่งเสริม โดยเฉพาะในด้านการลงทุน โรงงานให้การช่วยเหลือในด้านต่างๆแล้ว ชาวบ้านจะตัดสินใจเข้าสู่ระบบได้เร็วกว่านี้ เช่น กรณีการปลูกสับปะรดที่โรงงานชิโกไม่เคยเข้ามาส่งเสริมใดๆแก่ชาวบ้านเลย ชาวบ้านจึงไม่อยากจะสมัครเป็นสมาชิกและทำสัญญากับชิโก เพราะเห็นว่าชิโกคงไม่ได้ให้ประโยชน์อะไรมากนัก ในทางตรงกันข้ามกับกรณีที่พ่อค้าคนกลางออกทุนให้กับชาวบ้านปลูกมะเขือเทศก่อน โดยที่ชาวบ้านไม่ต้องเสียอะไรเลย เพียงแค่รอการหักหนี้ ทำให้ชาวบ้านตัดสินใจทำสัญญากับพ่อค้าในการปลูกมะเขือเทศได้เร็วกว่า

9. การให้บริการของโรงงาน การปลูกมะเขือเทศที่พ่อค้าคนกลางเข้ามารับส่งผลผลิตถึงในสวน และคอยออกทุนให้ก่อน หรือโรงงานชิโกที่เข้ามาตั้งฉางเล็กคอยรับซื้อสับปะรดในหมู่บ้าน ทำให้ชาวบ้านพอใจมาก และหากมีการขยายโรงงานและโรงงานมีการให้บริการขนส่งผลผลิตให้ ก็จะทำให้ชาวบ้านตัดสินใจเข้าสู่ระบบการทำสัญญากับโรงงานได้เร็วขึ้น ในทางตรงกันข้ามการเลี้ยงไหมที่ชาวบ้านทำสัญญากับทางนิคม ซึ่งนิคมจะให้บริการที่ไม่ค่อยดีนักแก่สมาชิก เช่น ค่าเนินการช้า ผ่านหลายขั้นตอน กว่าจะนำรังไหมไปขายให้ชาวบ้านต้องรอรวมไปขายพร้อมกัน กว่าจะนำเงินมาจ่ายให้ ทำให้ชาวบ้านเบื่อหน่ายกับความล่าช้า

10. เทคโนโลยีการผลิต กรณีของไหมหรือมะเขือเทศ เป็นอาชีพที่ต้องใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น การใช้ยาฆ่าแมลงจำนวนมาก การทำความสะอาดโรงไหมด้วยน้ำยา ฯลฯ ชาวบ้านไม่คุ้นเคยกับสิ่งเหล่านี้ เพราะต้องใช้ในปริมาณที่มาก ทำให้ชาวบ้านแพ้ยาและไม่อยากจะทำอีก เพราะวุ่นวายในการดูแลรักษา ในทางตรงกันข้ามกับสับปะรดที่ดูแลรักษาง่าย ไม่ต้องใช้เทคโนโลยีมากนัก ทำให้ชาวบ้านอยากปลูกมากกว่า และสับปะรดก็ให้ผลตอบแทนสูงกว่าด้วย

ผลกระทบที่เกิดจากการเข้าสู่ระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา

ผลกระทบต่อครอบครัวเกษตรกร

1. ทำให้รายได้ของครอบครัวเพิ่มมากขึ้น เช่น

-การปลูกสับปะรด ทำให้ชาวบ้านแต่ละครัวเรือนมีรายได้มากขึ้น เพราะผลเสียของการปลูกสับปะรดมีน้อยมาก และสามารถนำทุกส่วนมาใช้ได้หมด จากการมีรายได้ที่ดี (มีตลาดมากด้วย ขายได้มาก) ทำให้แต่ละครัวเรือนสามารถที่จะซื้อเครื่องอำนวยความสะดวกต่างๆได้ ตลอดจนสามารถซื้อสิ่งของฟุ่มเฟือยได้มากขึ้น การนำเงินมาปรับปรุงบ้านเรือนมีมากขึ้น

-การปลูกมะเขือเทศ ทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้นบ้างแม้จะไม่มากนักหากเปรียบเทียบกับสับปะรด แต่ก็ยังช่วยให้ชาวบ้านมีรายได้นิดหน่อยดีกว่าอยู่เฉยๆไม่ได้ทำอะไร

2. ทำให้ชาวบ้านมีงานทำในฤดูแล้ง ไม่ต้องว่างงาน เช่น การปลูกมะเขือ-เทศและการปลูกสับปะรด ทำให้ชาวบ้านไม่ว่างงาน

3. จากการที่มีแรงงานอยู่ในหมู่บ้าน เป็นผลทำให้สถาบันครอบครัวอบอุ่นมากขึ้น เห็นได้ชัดจากตัวอย่างของการปลูกสับปะรด เมื่อชาวบ้านมีอาชีพปลูกสับปะรดทำให้แรงงานมีความจำเป็นต้องอยู่ในครัวเรือนเพื่อช่วยเหลือกัน ไม่ว่าจะเป็นแรงงานหญิงหรือแรงงานชายจะมีความสำคัญเท่าๆกัน ดังนั้นแต่ละครัวเรือนจึงไม่ค่อยจะมีใครไปรับจ้างที่อื่น เป็นผลทำให้แต่ละครัวเรือนอยู่กันอย่างพร้อมหน้า "ทำให้ครอบครัวมีความอบอุ่นมากขึ้น ไม่ต้องอพยพไปไหน ลูกก็ได้อยู่กับพ่อแม่ การสั่งสอนกันก็ง่าย ควบคุมกันก็ง่ายมากขึ้น"

4. ผลกระทบต่อสุขภาพ เช่น

-การปลูกสับปะรดนั้นชาวสวนบางคนอาจจะแพ้ใบสับปะรดหรือส่วนอื่นๆของสับปะรด ทำให้เกิดอาการระคายเคืองและเป็นตุ่มใสตามผิวหนัง แต่สามารถป้องกันได้ด้วยการใส่ถุงมือ รองเท้าบู๊ท และสวมเสื้อผ้าให้มิดชิด

-กรณีการเลี้ยงไหม ในอดีตตามกระบวนการเลี้ยงไหมต้องมีการใช้ยาฆ่าแมลง ตลอดจนสารเคมีต่างๆ เป็นผลทำให้ชาวบ้านเกิดอาการแพ้ยา วิงเวียนศีรษะ ร่างกายอ่อนแอ ส่งผลให้ชาวบ้านเลิกทำอาชีพนี้

-กรณีมะเขือเทศก็เช่นเดียวกันกับการเลี้ยงไหม ที่มีการใช้สารเคมีมากเกินไป ทำให้ชาวบ้านไม่อยากจะทำอาชีพนั้นอีกต่อไป

ผลกระทบต่อชุมชน

1. ทำให้เกิดความร่วมมือระหว่างหน่วยงานของรัฐกับประชาชนในท้องถิ่นมากขึ้น

-กรณีสับปะรด สำนักงานพัฒนาชุมชนได้เข้ามาให้ความช่วยเหลือประสานกับหน่วยงานราชการอื่นๆให้ ในการประชาสัมพันธ์หมู่บ้าน ตลอดจนติดต่อหน่วยงานต่างๆให้เข้ามาอบรม ส่งเสริม การปลูกสับปะรด เป็นผลทำให้หมู่บ้านเป็นที่รู้จักทั่วไปในฐานะแหล่งผลิตสับปะรด

-กรณีมะเขือเทศและยางพารา ทำให้หน่วยงานของรัฐต้องเข้ามาดูแลในด้านการให้การอบรมให้ความรู้ และแนะนำทางด้านการเกษตร

จากการร่วมมือกันดังกล่าว ทำให้เจ้าหน้าที่ของรัฐและชาวบ้านได้มีโอกาสใกล้ชิดกันมากยิ่งขึ้น

2. ทำให้เกิดการพัฒนาอาชีพ เช่น จากการปลูกสับปะรดเพียงอย่างเดียว สามารถพัฒนาให้มีอาชีพแปรรูปสับปะรดขึ้นมาเป็นอีกอาชีพหนึ่งได้

3. เกิดกลุ่มและองค์กรใหม่ๆขึ้นในชุมชน เช่น อาชีพปลูกสับปะรด ชาวบ้านต้องค้าขายกันหลายฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นพ่อค้าคนกลาง โรงงาน ฯลฯ ทำให้ชาวบ้านต้องรวมกลุ่มกันในการขายสับปะรด เพื่อให้เสียเปรียบโรงงานหรือพ่อค้าคนกลางน้อยที่สุด (แม้ว่าขณะนี้กลุ่มจะยังไม่มีกิจกรรมอะไรที่ชัดเจนมากนัก)

4. ทำให้มีกิจกรรมในชุมชนเพิ่มขึ้น กรณีสับปะรดที่ทางหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง และชาวบ้านร่วมกันจัดงาน "วันสับปะรดฉ่ำหวานบ้านหนองคอน" ขึ้นทุกปี โดยเริ่มมา

ตั้งแต่ปี พ.ศ.2530 เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สับปะรดของหมู่บ้าน ทำให้ชาวบ้านเห็นความสำคัญของอาชีพตน และส่งผลให้มีการขยายการผลิตมากขึ้น

5. นอกจากนั้นยังส่งผลกระทบต่อชุมชนอื่นอีกด้วย โดยเฉพาะการขยายพื้นที่ปลูกสับปะรด กล่าวคือ การที่ชาวบ้านไปเช่าที่ดินจากหมู่บ้านใกล้เคียงเพื่อปลูกสับปะรด เมื่อหมดสัญญาเช่าที่ดินแล้ว เจ้าของที่ดินจึงอยากจะปลูกสับปะรดเองบ้าง เนื่องจากเห็นผลดีของการปลูกสับปะรด ในปีต่อมาเจ้าของที่ดินก็ไม่ยอมให้เช่าที่ดินต่อ เพราะใช้ปลูกเอง ส่วนชาวบ้านอื่นๆใกล้เคียงก็พากันปลูกตามกัน และส่งผลต่อการซื้อขายแหนงและจุกสับปะรดอีกด้วย ทำให้แหนงและจุกสับปะรดมีราคาแพงมากขึ้น จากที่ไม่เคยมีราคาก็สามารถขายได้ราคาสูง เพราะหมู่บ้านต่างๆขยายพื้นที่ปลูกและต้องการพันธุ์สับปะรดจำนวนมาก

ผลกระทบต่อด้านความสัมพันธ์ของกลุ่มคน

การรู้สึกแบ่งพรรคพวกในหมู่บ้าน

-ที่เห็นได้ชัดเจน ได้แก่ กรณีของการปลูกมะเขือเทศ ซึ่งจะมีการแบ่งพรรคพวกระหว่างชาวสวนหรือชาวบ้านธรรมดาที่เป็นลูกไร่ กับกลุ่มพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน ในกรณีนี้แม้จะไม่มีความขัดแย้งใดๆ แต่ในความรู้สึกทำให้เกิดการแบ่งพรรคพวกกันอย่างชัดเจน ต่างคนต่างก็มองว่าฝ่ายตรงข้ามเอาเปรียบ แต่หลังจากที่เลิกปลูกมะเขือเทศแล้วความรู้สึกเหล่านั้นก็หายไป

-กรณีสับปะรดชาวบ้านนิยมจะแบ่งกันเอง โดยใช้เกณฑ์ของการปลูกสับปะรดในพื้นที่มากหรือน้อย ในการแบ่งฐานะรวย ปานกลาง จน แต่ความสัมพันธ์ของคนทั้ง 3 กลุ่มก็ยังดีต่อกัน และไม่เคยขัดแย้งกัน

ผลกระทบต่อระบบนิเวศน์

1. เกิดภาวะอากาศเป็นพิษ โดยเฉพาะในกรณีของการปลูกมะเขือเทศในบ้านโพนแพง ซึ่งมีการใช้ยาฆ่าแมลงและยาอื่นๆเป็นจำนวนมาก ทำให้ชาวบ้านในเขตบ้านโพนแพนได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง คือ ในตอนเย็นๆทุกวันอากาศภายในหมู่บ้านจะไม่ดีเลยและเหม็นมาก

2. คุณภาพของดินเสื่อมลง

-สำหรับการปลูกสับปะรด เป็นผลทำให้ดินจืดลงทุกปี เนื่องจากมีการใช้พื้นที่หมุนเวียนอยู่ตลอดเวลาเป็นระยะเวลานาน โดยไม่มีการปลูกพืชอย่างอื่นเลย ทำให้คุณภาพดินเสื่อมลง แม้จะมีการใช้ปุ๋ยบำรุงแล้วก็ตาม

-กรณีของการปลูกมะเขือเทศ ซึ่งมีการใช้ยา ปุ๋ย ปริมาณมาก ทำให้ดินแข็งมากขึ้น ทำให้ชาวบ้านต้องลงทุนเพิ่มเพื่อปรับคุณภาพดินในการผลิตครั้งต่อไป

ผลกระทบต่อค่านิยม

1. ทัศนคติที่ไม่ดีต่ออาชีพบางอาชีพ เช่น

-การเลี้ยงไหม ที่ประสบความล้มเหลว ทำให้ชาวบ้านมองว่าเป็นอาชีพที่ลำบาก วุ่นวาย ไม่คุ้มค่า และเป็นอาชีพที่ไม่น่าทำอีกต่อไป

-การปลูกมะเขือเทศ ชาวบ้านมองว่าเป็นอาชีพที่เสี่ยงอันตรายต่อการแพ้ยา ไม่คุ้ม และเป็นอาชีพที่ต้องเสียเปรียบพ่อค้าคนกลาง

2. การให้ความสำคัญกับหน่วยงานราชการบางหน่วยงานเพิ่มขึ้น

-กรณีสับปะรด ที่หน่วยงานพัฒนาชุมชนและเกษตรอำเภอเข้ามามีบทบาทในการส่งเสริมช่วยเหลือในด้านต่างๆ ทำให้การปลูกสับปะรดประสบความสำเร็จ และหมู่บ้านมีชื่อเสียง ทำให้ชาวบ้านเห็นว่าหน่วยงานทั้ง 2 หน่วยนั้นเป็นหน่วยงานที่ดี ซึ่งชาวบ้านจะให้ความเคารพนับถือและเชื่อใจเจ้าหน้าที่พัฒนากรและเกษตรตำบลมากที่สุด

-ถ้าเปรียบเทียบกับการเลี้ยงไหม จะพบว่าชาวบ้านไม่พอใจการช่วยเหลือของนิคม เพราะชาวบ้านเลี้ยงไหมล้มเหลว ชาวบ้านรู้สึกว่าการบริการประชาชนนิคมจะดำเนินการช้า และมักสร้างความวุ่นวายให้ชาวบ้าน รวมไปถึงเจ้าหน้าที่ของนิคมก็ไม่เคยเข้ามาดูแลหรือเอาใจใส่ชาวบ้านดังเช่นพัฒนากรหรือเกษตรตำบล

3. ค่านิยมต่อบางอาชีพว่าเป็นอาชีพของคนรวยเท่านั้น เช่น กรณีของการปลูกยางพาราที่ทางนิคมมีเงื่อนไขของการมีที่ดินครอบครองจำนวน 2-15 ไร่ จึงจะสามารถเข้าร่วมเป็นสมาชิกกองทุนยางพาราสงเคราะห์ได้ ดังนั้นหากใครไม่มีที่ดินมากพอที่

จะแบ่งมาปลูกยางพารา พร้อมจะรอรับผลผลิตซึ่งหลายปีกว่าจะได้ผลผลิต ก็ไม่สามารถเป็นสมาชิกได้ ดังนั้นผู้ที่จะทำอาชีพนี้ได้ส่วนมากมักจะเป็นคนที่มีฐานะดีเท่านั้น

4. บางอาชีพเป็นอาชีพที่ช่วยให้ชาวบ้านมีเครดิตดี เช่น กรณีการปลูกสับปะรด ที่ทำให้ชาวบ้านมีเครดิตมากขึ้น เมื่อชาวบ้านไปกู้เงิน ธกส. มาลงทุนปลูกสับปะรด ธกส. จะให้เครดิตดีกว่าขอกู้เงินไปทำอย่างอื่น และ ธกส. มั่นใจว่าผู้กู้เงินต้องสามารถส่งเงินคืนได้ทันภายในระยะเวลาที่กำหนดแน่นอน เนื่องจากการปลูกสับปะรดดูแลรักษาง่าย ได้ผลแน่นอน และขายได้ง่าย เพราะเป็นที่ต้องการของตลาด "แค่เริ่มปลูกสับปะรดได้ไม่ถึงเดือน ก็ตีราคาเป็นเงินได้แล้วว่าในสวนนั้นมีมูลค่าเท่าไร"

5. ค่านิยมชอบใช้ของฟุ่มเฟือยมากขึ้น โดยเฉพาะเมื่อมีการปลูกสับปะรดทำให้ชาวบ้านมีรายได้ดีขึ้นมาก เป็นผลทำให้ชาวบ้านใช้จ่ายเงินอย่างฟุ่มเฟือยมากขึ้น ทั้งที่บางอย่างไม่จำเป็น เช่น ซื้อทอง ซื้อเครื่องอำนวยความสะดวก ฯลฯ

6. ค่านิยมแบบเมือง ซึ่งเป็นผลมาจากการมีรายได้ที่มากขึ้นของชาวบ้านจากการปลูกสับปะรด เช่น ในห้องน้ำมีการใช้โถส้วม เครื่องทำน้ำอุ่น ใช้ชีวิตอย่างคนเมือง เรื่องอาหารต้องพึ่งพาตลาดทุกมื้อ ไม่มีการปลูกผักกินเอง ฯลฯ

7. ความเสมอภาคระหว่างแรงงานชายและแรงงานหญิง ไม่มีใครสำคัญกว่าใคร ทั้งชายและหญิงเป็นแรงงานที่มีความสำคัญเท่าๆกัน ผู้หญิงสามารถทำงานในสวน ในบ้าน ติดต่อค้าขาย ได้เช่นเดียวกันกับผู้ชาย โดยเฉพาะจากอาชีพการปลูกสับปะรด

8. ค่านิยมทางด้านการศึกษา เห็นได้ชัดจากการปลูกสับปะรด เมื่อมีการปลูกสับปะรดมากขึ้นทำให้ชาวบ้านเห็นความสำคัญของการศึกษาน้อยลง เพราะการทำสวนนั้นต้องใช้แรงงานในบ้าน นอกจากนั้นชาวบ้านยังเคยมีประสบการณ์ที่ผิดหวังจากการเรียนสูงแล้วไม่ได้งานทำ หรืองานที่ทำไม่ได้ทำให้มีรายได้ดีขึ้น ชาวบ้านเห็นว่าการทำสวนนั้นช่วยทำให้ครัวเรือนมีรายได้ดีกว่าการไปหางานอย่างอื่น เด็กส่วนมากจึงจบเพียงระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจากโรงเรียนภายในเขตตำบลเดียวกัน และเป็นส่วนน้อยที่ได้เรียนต่อในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้มีฐานะทางการเงินที่ค่อนข้างมั่นคงแล้ว

ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มคนในระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา

การดำเนินการในระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา เกี่ยวข้องกับกลุ่มบุคคลหลายฝ่าย ทั้งระหว่างชาวบ้านผู้ผลิตกับเจ้าหน้าที่ของรัฐฝ่ายต่างๆ ระหว่างชาวบ้านผู้ผลิตกับชาวบ้านที่เป็นตัวแทนบริษัท ระหว่างชาวบ้านผู้ผลิตกับเจ้าหน้าที่ของบริษัท หรือแม้แต่ระหว่างชาวบ้านด้วยกันเอง ดังนั้นเพื่อให้สามารถเข้าใจถึงความสัมพันธ์ที่ทั้งเกื้อกูลและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา จะได้พิจารณาถึงความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มคน ดังนี้

1. กลุ่มชาวบ้านและผู้นำหมู่บ้าน

ทั้งการดำเนินชีวิตปกติ และการดำเนินการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา กลุ่มชาวบ้านมิได้มีความสัมพันธ์กับผู้นำหมู่บ้านแตกต่างกันนัก เพราะผู้นำหมู่บ้าน โดยเฉพาะผู้นำทางการ คือ ผู้ใหญ่บ้าน และกรรมการหมู่บ้าน เป็นเพียงผู้แจ้งข่าวสารของทางราชการให้ชาวบ้านได้ทราบ ทั้งทางการประกาศหอกระจายข่าว และการประชุมหมู่บ้าน หากพิจารณากลุ่มชาวบ้านแยกตามฐานะเศรษฐกิจ พบว่าทั้งกลุ่มคนรวย ปานกลาง และยากจน มีอิสระต่อการติดต่อกับผู้นำทั้งสิ้น และผู้นำก็มิได้มีบทบาทในระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาแต่อย่างใด ยกเว้นช่วงแรกในขั้นตอนการส่งเสริมเสนอแนวคิดเท่านั้น ที่ผู้นำหมู่บ้านมีบทบาทในฐานะผู้ประสานงาน เป็นหน่วยรับ-ให้ข้อมูลข่าวสารที่บริษัทติดต่อมากับชาวบ้าน เช่น หากชาวบ้านคนใดต้องการมีความรู้เกี่ยวกับการปลูกสับปะรดหรือปลูกยางพารา ให้แจ้งชื่อได้ที่ผู้ใหญ่บ้าน เป็นต้น เมื่อจะประชุมชาวบ้านบริษัทก็ติดต่อขอให้ผู้ใหญ่บ้านเรียกประชุม ดังนั้นจะเห็นได้ว่าจุดเริ่มของการเข้าสู่ระบบการผลิตฯ บริษัทได้นำกลไกของชุมชน คือ ระบบการปกครองหรือผู้นำซึ่งเป็นกลไกของรัฐ เป็นสื่อเพื่อให้เกิดขั้นตอนการส่งเสริมเสนอแนวคิด ส่วนในขั้นตอนอื่นๆของระบบการผลิตฯ ส่วนมากเป็นการตัดสินในของครัวเรือน

2. กลุ่มชาวบ้านและเจ้าหน้าที่ของรัฐ

เนื่องจากหมู่บ้านเป็นเขตของนิคมสร้างตนเอง ดังนั้นเจ้าหน้าที่ของนิคมสร้างตนเองจึงเข้ามามีบทบาทในหมู่บ้านตั้งแต่แรก ชาวบ้านให้ความเคารพนับถือเจ้าหน้าที่ของนิคมเป็นอย่างดี ขณะเดียวกันเจ้าหน้าที่ของนิคมก็มีบทบาทที่เกี่ยวข้องกับระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาด้วย 3 กรณีด้วยกัน

-กรณีไหม การเลี้ยงไหมพันธุ์ลูกผสมนับเป็นกระบวนการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาอย่างหนึ่ง เจ้าหน้าที่นิคมได้มีบทบาทในกระบวนการดังกล่าวตั้งแต่การส่งเสริมเสนอแนวคิด โดยการจัดตั้งกลุ่มปลูกหม่อนเลี้ยงไหม แล้วอบรมให้ความรู้กับสมาชิก ทั้งนี้มีผู้ใหญ่บ้านเป็นผู้ประสานงาน เจ้าหน้าที่นิคมมีส่วนอย่างมากในการผลักดันให้เกิดกิจกรรมนี้ โดยให้การสนับสนุนทั้งเงินกู้ทำโรงเลี้ยงไหม และปัจจัยการผลิตอื่นๆ ได้แก่ ยาฆ่าแมลง พันธุ์หม่อน ตลอดจนแนะนำเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงไหม จนกระทั่งการขายรังไหม เจ้าหน้าที่นิคมก็มีบทบาทในฐานะผู้ประสานงานระหว่างพ่อค้ากับชาวบ้าน อย่างไรก็ตามแม้ว่าในกรณีของไหมนี้ เจ้าหน้าที่นิคมได้เข้ามามีบทบาทหลายอย่าง แต่ชาวบ้านก็มิได้สามารถดำเนินการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาต่อไปได้ ทั้งนี้มีสาเหตุที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ โครงสร้างของระบบ สภาพแวดล้อมกายภาพ เงื่อนไขเกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิต และระบบตลาด

-กรณีสับปะรด เจ้าหน้าที่นิคมเป็นผู้นำพันธุ์สับปะรดเข้าไปแนะนำให้ชาวบ้านปลูกเป็นครั้งแรก จนกระทั่งชาวบ้านปลูกและขายผลผลิตได้เองในระดับหนึ่ง บริษัทจึงเข้าไปติดต่อทำการค้าด้วย

-กรณียางพารา เจ้าหน้าที่นิคมมีบทบาทเป็นผู้ประสานงาน นำวิธีการปลูกยางพาราไปแนะนำกับชาวบ้านโดยการสาธิตทำแปลงปลูก ทั้งนี้ร่วมมือกับศูนย์วิจัยยางคอหงษ์ จ.สงขลา นอกจากนี้ยังได้ประสานงานกับผู้ใหญ่บ้านเพื่อให้การอบรมการปลูกยางพารากับชาวบ้านด้วย ตลอดจนผลักดันให้เกิดกองทุนสงเคราะห์ยางพารา โดยนิคมเป็นผู้สนับสนุนเรื่องการลงทุนปลูกยางพารา

นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่รัฐที่มีบทบาททางอ้อมที่ช่วยให้เกิดระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาก็คือ พัฒนากร และเกษตรตำบล กล่าวคือ พัฒนากรได้ผลักดันให้เกิดกิจ

กรรมการประชาสัมพันธ์ "วันสับปะรดฉ่ำหวานบ้านหนองคอน" ทำให้บุคคลภายนอกรู้จักบ้านหนองคอนดีขึ้น นำมาสู่การติดต่อขายกับบริษัท ขณะที่เกษตรตำบลได้มีส่วนช่วยให้ความรู้กับชาวบ้านอย่างใกล้ชิด เพราะเกษตรตำบลเป็นชาวบ้านหนองคอน และพักอาศัยอยู่ในหมู่บ้าน พร้อมทั้งเป็นแบบอย่างในการดำเนินการผลิต เพราะเกษตรตำบลได้ปลูกสับปะรดขายด้วย

จะเห็นได้ว่ากลไกอำนาจรัฐที่แพร่กระจายสู่ชุมชน มีส่วนสนับสนุนและผลักดันให้ชาวบ้านตัดสินใจเข้าสู่ระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา ทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม ทั้งนี้เป็นไปตามแนวคิดการผลิตเพื่อขาย หรือการผลิตเชิงพาณิชย์

3. กลุ่มชาวบ้านและบริษัท

ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มชาวบ้านกับบริษัทนับว่ามีความซับซ้อน เพราะบริษัทในที่นี้จะพิจารณาทั้งบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัททั้งโดยตรงและโดยอ้อม ได้แก่ พนักงานของบริษัท พ่อค้าคนกลางที่รับโควต้าจากบริษัทและนโยบายของบริษัท ทั้งนี้เริ่มจากพนักงานของบริษัทได้เข้ามาสำรวจศักยภาพการผลิตสับปะรดของชาวบ้าน จนในที่สุดนำไปสู่การชักจูงชาวบ้านเข้ามาเป็นลูกค้าของบริษัท ทั้งนี้บริษัทได้ติดต่อกับชาวบ้านส่วนหนึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่รับโควต้าส่งวัตถุดิบให้บริษัท เช่น กรณีสับปะรด เรียกว่า "หัวต้น" ซึ่งชาวบ้านที่เป็น "หัวต้น" นี้มักเป็นผู้มีฐานะปานกลาง-รวยเป็นส่วนมาก และมีพื้นที่ปลูกสับปะรดมาก เป็นผู้มีปัจจัยการผลิตพร้อม ดังนั้นในขั้นตอนการขายหัวต้นจึงมีความสัมพันธ์กับชาวบ้านมาก ชาวบ้านที่ฐานะยากจนหรือลูกไร่ หากต้องการเงินทุนและปัจจัยการผลิตอื่นๆจะสามารถติดต่อหัวต้นเพื่อขอการสนับสนุน โดยหัวต้นได้รับผลประโยชน์จากขั้นตอนนี้ด้วย เช่น ให้กู้เงินโดยคิดดอกเบี้ย ให้กู้แหนงสับปะรดแล้วก็คิดดอกเบี้ย ในขั้นตอนการขายผลผลิต(สับปะรด) ชาวบ้านที่เป็นลูกไร่จึงจำเป็นต้องพึ่งพิงหัวต้น เพราะไม่มีรถขนส่งผลผลิตเอง ประกอบกับปริมาณการผลิตไม่มากพอ เนื่องจากขนาดพื้นที่ไม่มาก แต่อย่างไรก็ตามการขายผ่านหัวต้นที่รับโควต้ามาก็มิได้แตกต่างในด้านราคากับการขายให้พ่อค้าอื่นแล้วนำไปขายให้บริษัท ส่วนนโยบายของบริษัทเป็นอีกส่วนหนึ่งที่ส่งผลกระทบต่อกลุ่มชาวบ้านด้วย โดยภาพรวมการที่บริษัทแสดงความเป็นเจ้าของพื้นที่ว่าบริเวณดังกล่าวเป็นเขตส่งเสริม ทำให้ชาวบ้านมีโอกาสติดต่อกับบริษัทอื่นเพื่อขายผลผลิตลดลง

จะเห็นได้ว่ามีความแตกต่างของกลุ่มชาวบ้านที่ติดต่อกับบริษัท และบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างเมือง-ชนบท เช่น สภาพความเจริญที่มีสาธารณูปโภคต่างๆในชุมชน ตลอดจนระบบข้อมูลข่าวสารที่ทำให้เกิดการติดต่อระหว่างบริษัทกับชาวบ้าน การรู้ถึงแนวนโยบายของบริษัทนำไปสู่การปรับวิธีการติดต่อกับบริษัทของกลุ่มชาวบ้าน

การปรับตัวของชาวบ้านในระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา

นับตั้งแต่ชาวบ้านบางส่วนเข้าสู่ระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา กรณีไหมซึ่งมีข้อจำกัดหลายประการ ทั้งระบบการผลิตที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี ระบบการจัดการและการตลาด จนต้องหยุดการผลิต แล้วดำเนินการผลิตมะเขือเทศขายให้กับตัวแทนของผู้รับโควต้ามาจากบริษัท ซึ่งก็หยุดการผลิตในระยะต่อมาด้วยเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับระบบตลาดและสภาพแวดล้อมในการผลิต จนกระทั่งชาวบ้านดำเนินการปลูกสับปะรด และสามารถมีระบบตลาด จึงเป็นการปรับตัวเลือกรับกับเงื่อนไขที่เกิดขึ้น

ในกรณีของการปลูกสับปะรด ซึ่งเป็นการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาที่เด่นชัดเต็มรูปแบบนั้น พบว่าชาวบ้านมีการปรับตัวหลายประการ ได้แก่

-กระบวนการปลูก ชาวบ้านปรับตัวในเรื่องการปลูกสับปะรด ตั้งแต่การเตรียมดิน การใช้แทนงปลูก การปรับระบบการปลูก ตลอดจนการดูแลรักษา ทั้งนี้มีวัตถุประสงค์สำคัญที่จะสนองความต้องการของตลาด ทั้งในส่วนของบริษัทและพ่อค้าผู้รับซื้อ โดยมุ่งให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ ได้ผลผลิตเร็ว เช่น การปลูกโดยใช้แทนง การปรับระบบการปลูก ก็เพื่อให้มีการใช้พื้นที่อย่างเต็มที่ และเป็นการจัดระบบปลูกให้สอดคล้องกับช่วงความต้องการของตลาดด้วย ช่วงใดที่ผลผลิตมากราคาโดยรวมจะต่ำ ดังนั้นชาวบ้านพยายามที่จะใช้เทคนิควิธีทำให้ได้ผลผลิตนอกฤดู ซึ่งจะทำให้ได้ราคาดี ตลาดหาง่าย ในด้านการดูแลรักษาได้มีการพัฒนามาตลอด ทั้งการใส่ปุ๋ย ใช้ยา แม้แต่การใช้วิธีมัดใบเพื่อให้สับปะรดมีรูปทรงดี

-การขายหรือระบบตลาด แม้ว่าจะมีระบบโควต้า แต่ชาวบ้านก็มิได้เห็นว่าเป็นทางเลือกเดียว เนื่องจากความไม่สม่ำเสมอของราคาที่พ่อค้าหรือบริษัทซื้อ ดังนั้นชาวบ้าน

ได้พยายามหาตลาดของตนเองด้วย โดยการขายผลสดสับปะรดในหมู่บ้าน ตั้งวางริมถนน ตลอดจนแปรรูปสับปะรด และขายผลสดให้พ่อค้าจากต่างถิ่น ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าระบบของบริษัทที่ไม่ชัดเจนในเรื่องราคา การสนับสนุน ทำให้ชาวบ้านต้องหาทางออกเอง เป็นการเรียนรู้การแก้ปัญหาจากเงื่อนไขที่มีอยู่

อย่างไรก็ตาม กลุ่มชาวบ้านที่มีฐานะดีหรือรวยที่มีความพร้อมด้านปัจจัยการผลิต มีโอกาสที่จะปรับเปลี่ยนเพื่อรับกับสถานการณ์ต่างๆได้เร็วกว่าและมากกว่าด้วย ขณะนี้การผลิตสับปะรดเริ่มมีข้อจำกัดด้านตลาดกับบริษัทมากขึ้น เพราะเป็นผลจากการขยายพื้นที่ปลูกที่เพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทจำกัดคุณภาพขยายผลผลิตมากขึ้น ชาวบ้านกลุ่มผู้มีฐานะดีเริ่มมองหาทางออก ซึ่งส่วนหนึ่งเริ่มปลูกยางพารา หวังว่าจะเป็นพืชระยะยาวที่ให้ผลผลิตเมื่อสับปะรดไม่สามารถจะผลิตได้คุ้ม ผู้มีฐานะดีเหล่านี้จะมีที่ดินมากพอจะแบ่งปลูกได้

โดยสรุปแล้ว กระบวนการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา : กรณีบ้านหนองคอน นี้กล่าวได้ว่ามีพัฒนาการ การปรับเปลี่ยน เพื่อให้สอดคล้องกับเงื่อนไขสัญญา และเพื่อให้เกษตรกรมีทางเลือกในการตัดสินใจเกี่ยวกับกระบวนการผลิตด้วย กล่าวคือ ในด้านพัฒนาการของระบบการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญานั้น พบว่าเริ่มจากการเลี้ยงไหมพันธุ์ เป็นการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาที่หน่วยงานรัฐ ได้แก่ นิคมสร้างตนเอง ทำหน้าที่เชื่อมโยงให้เกิดการติดต่อ ซึ่งก็ไม่ประสบผลดีนักในทัศนะของชาวบ้าน แต่ก็เกิดการเรียนรู้ในการติดต่อกับระบบตลาด จนกระทั่งเมื่อมีการนำมะเขือเทศเข้ามาปลูก โดยผ่านพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านเพื่อส่งต่อโรงงาน แต่ด้วยเงื่อนไขจากการปลูกมะเขือเทศ ทำให้กระบวนการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาซึ่งกำลังเริ่มพัฒนาต้องหยุดชะงักไป แต่ก็ทำให้ชาวบ้านเกิดการเรียนรู้มากขึ้นทั้งในด้านเงื่อนไขต่างๆที่จะเข้าสู่การผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา เมื่อมีโรงงานรับซื้อสับปะรดตั้งขึ้นในจังหวัด นับเป็นแรงกระตุ้นสำคัญที่ก่อให้การผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญาอย่างเต็มรูปแบบ ตั้งแต่การส่งเสริมเสนอแนวคิด ซึ่งเป็นการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ จนยอมรับแนวคิดและตัดสินใจปลูก จนถึงกระบวนการขายผลผลิต ทั้งนี้โรงงานเข้ามามีบทบาททุกขั้นตอน ซึ่งเป็นการควบคุมการผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตตามที่โรงงานกำหนด แต่อย่างไรก็ตามเท่าที่ปรากฏกระบวนการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญากรณีของพืชชนิดต่างๆ ไม่ได้ยืนยันว่าเกษตรกรหรือชาวบ้านที่เข้าสู่กระบวนการผลิตดังกล่าว จะสามารถขายผลผลิตได้ราคาที่

ตกลงไว้ ทั้งนี้ส่วนหนึ่งโรงงานอ้างว่าผลผลิตไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนด ซึ่งการกำหนดมาตรฐานโรงงานเป็นผู้ดำเนินการ ดังนั้นจึงเป็นจุดที่ชาวบ้านต้องเสียเปรียบโรงงานตลอด เมื่อเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ทำให้ชาวบ้านจำเป็นต้องปรับตัวในการผลิต โดยไม่หวังพึ่งโรงงานเพียงอย่างเดียว ทำให้เกิดการขายผลผลิตในหลายรูปแบบมากขึ้น เช่น กรณีขายสับปะรดผลสดให้พ่อค้าท่างถิ่น การแปรรูปผลผลิต เป็นต้น

ภายใต้กระบวนการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญานี้ ทำให้ชาวบ้านหรือเกษตรกรจำเป็นต้องติดต่อกับบุคคลมากมาย ความสัมพันธ์ระหว่างชาวบ้านกับบุคคลต่างๆ ส่งผลต่อการดำเนินการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา ทั้งในลักษณะที่ส่งเสริมระบบการผลิตและเกิดขึ้นเพราะระบบการผลิตเป็นตัวกำหนด ได้แก่ ความสัมพันธ์กับพ่อค้าคนกลาง พ่อค้าท้องถิ่น เจ้าหน้าที่โรงงาน เจ้าหน้าที่รัฐ และสถาบันการเงิน

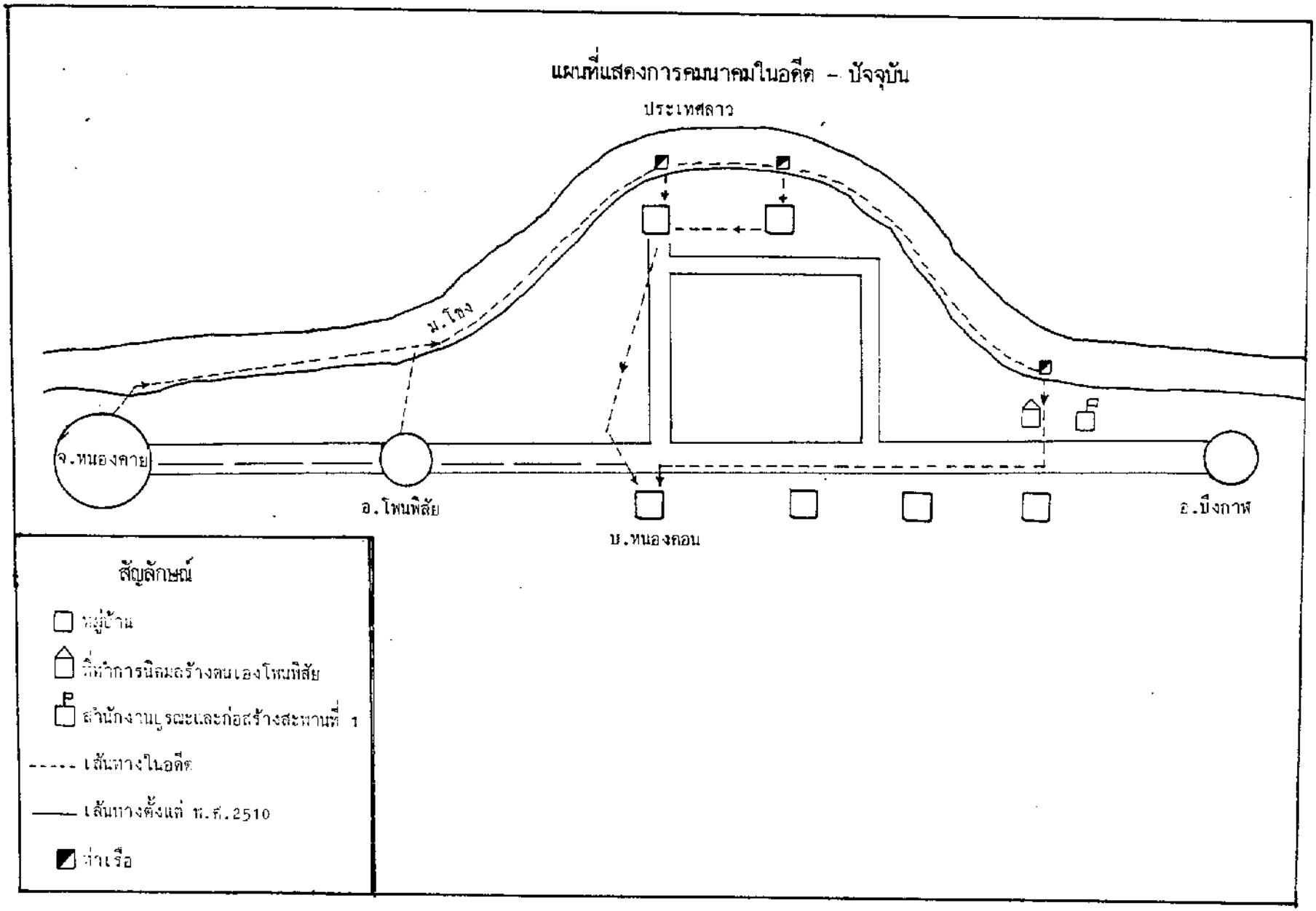
ข้อเสนอแนะ

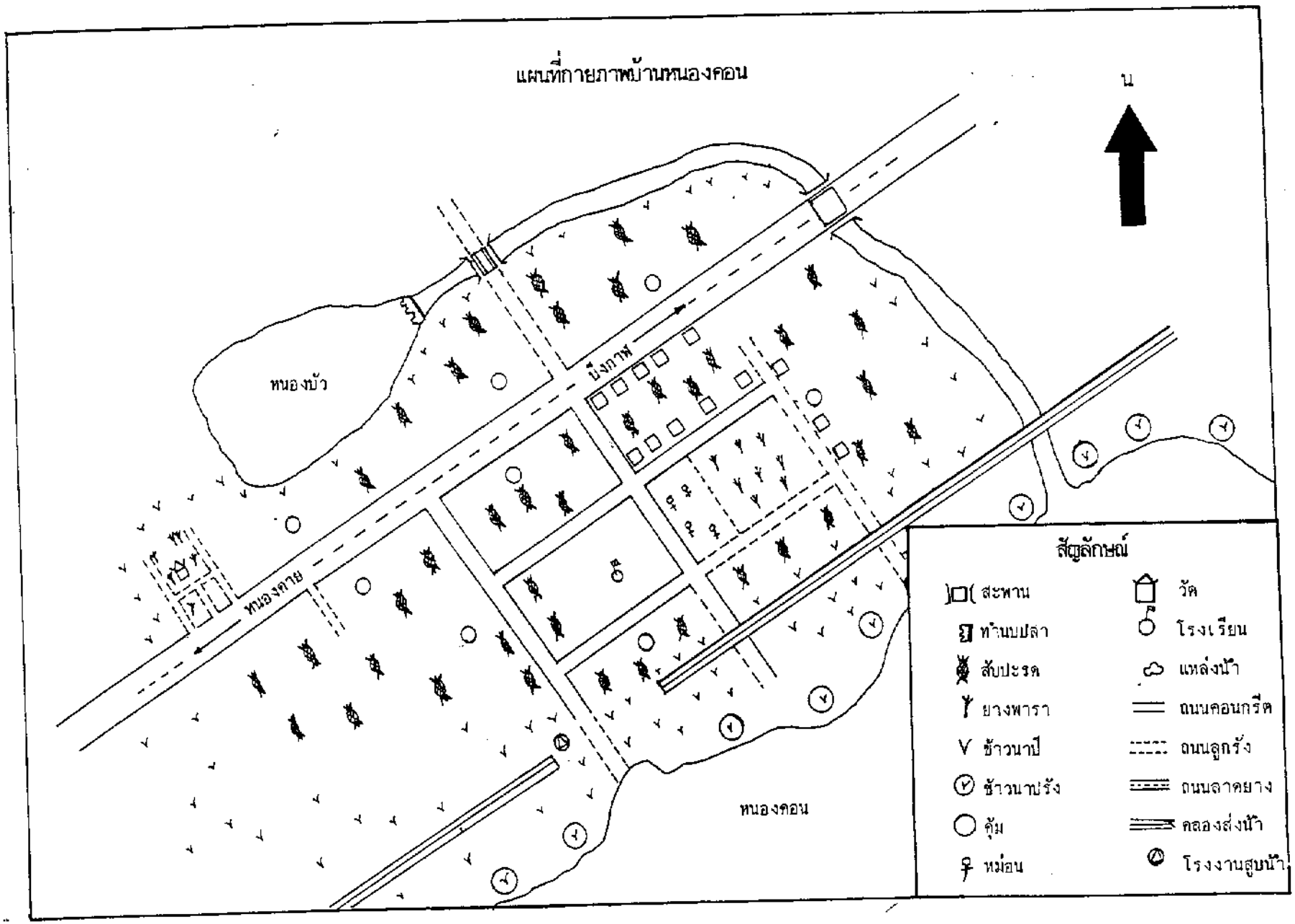
1. เจ้าหน้าที่รัฐควรมีบทบาทมากขึ้นในการส่งเสริมการผลิตให้เป็นไปตามที่โรงงานกำหนด

2. รัฐควรมีสถาบันการเงินที่สามารถเป็นแหล่งสินเชื่อที่ใช้ทำการผลิตได้เพียงพอ เพื่อให้บริการกับเกษตรกร ทั้งนี้เพื่อเกษตรกรจะได้ไม่เป็นลูกไร่ อันส่งผลต่อการถูกเอาเปรียบในราคาสินค้า

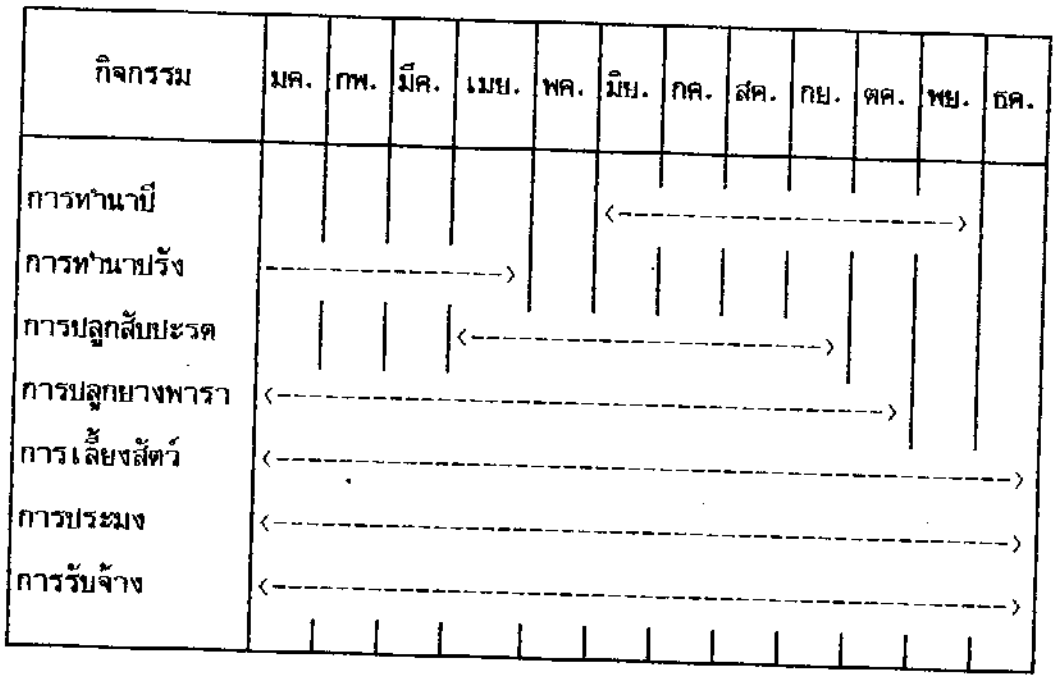
3. หากรัฐทำหน้าที่เป็นตัวกลางที่จะทำให้เกิดการผลิตภายใต้เงื่อนไขสัญญา ดังกรณีของนิคมฯ นิคมฯควรศึกษาระบบตลาดของสินค้าให้ชัดเจน เพื่อเป็นข้อมูลให้เกษตรกรตัดสินใจ

ภาคผนวก


แผนที่แสดงการคมนาคมในอดีต – ปัจจุบัน
ประเทศลาว
ม.โขง
จ.หนองคาย
อ.โพนพิสัย
บ.หนองคอน
อ.บึงกาฬ
สัญลักษณ์
หมู่บ้าน
ที่ทำการนิคมสร้างตนเองโพนพิสัย
สำนักงานบูรณะและก่อสร้างสะพานที่ 1
เส้นทางในอดีต
เส้นทางตั้งแต่ พ.ศ.2510
ท่าเรือ


แผนที่กายภาพบ้านหนองคอน
น
หนองบัว
บึงกาฬ
หนองคาย
หนองคอน
สัญลักษณ์
สะพาน
ทำนบปลา
สับปะรด
ยางพารา
ข้าวนาปี
ข้าวนาปรัง
คุ้ม
หม่อน
วัด
โรงเรียน
แหล่งน้ำ
ถนนคอนกรีต
ถนนลูกรัง
ถนนลาดยาง
คลองส่งน้ำ
โรงงานสูบน้ำ

ปฏิทินการใช้แรงงานของชาวบ้านหนองคอน



ภาคผนวก ข.

สัญญาการส่งเสริมการปลูกสับปะรด

สัญญาเลขที่.....

หนังสือสัญญาฉบับนี้ทำขึ้น ณ บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ถนน.....
ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....เมื่อวันที่.....
เดือน.....พ.ศ..... ระหว่างบริษัท.....จำกัด โดย
.....ผู้ทำการแทนบริษัทฯ อายุ.....ปี อยู่บ้านเลขที่
333 หมู่ที่ 5 ถนนเมืองเมือง ตำบลพานพร้าว อำเภอศรีเชียงใหม่ จังหวัดหนองคาย ซึ่งต่อไปในสัญญานี้จะเรียกว่า บริษัทฯ ฝ่ายหนึ่ง กับ.....
อยู่บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ถนน.....ตำบล.....
อำเภอ.....จังหวัด.....ถือบัตรประจำตัวประชาชน/บัตรประจำตัวคนต่างด้าวเลขที่.....ออกให้ ณ .....เมื่อวันที่.....
เดือน.....พ.ศ.....ซึ่งต่อไปในสัญญานี้จะเรียกว่า เกษตรกร ฝ่ายหนึ่ง

1. เกษตรกรตกลงเป็นสมาชิกของบริษัทฯตามโครงการส่งเสริมการเพาะปลูกสับปะรดในที่ดินของ.....จำนวนเนื้อที่.....ไร่.....งาน
.....ตารางวา เอกสารสิทธิ์ที่ดินประเภท.....เลขที่.....
อยู่ในบ้านหมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ.....
จังหวัด..... โดยเกษตรกรจะไม่ทำการย้ายพื้นที่เพาะปลูกก่อนได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ

2. เกษตรกรจะต้องปฏิบัติตามคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯในการเพาะปลูกสับปะรด โดยกำหนดให้เกษตรกรหยอดฮอร์โมนเพื่อเร่งดอกระหว่างวันที่.....
เดือน.....พ.ศ.....ถึงวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....
และจะต้องเก็บผลผลิตระหว่างวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....
ถึงวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....หากเกษตรกรดำเนินการดังกล่าว

นอกช่วงเวลาที่กำหนด และผลผลิตของสับปะรดได้รับความเสียหายไม่ว่าด้วยประการใดๆ บริษัทฯจะไม่รับผิดชอบทั้งสิ้น

3. คุณภาพและขนาดมาตรฐานของสับปะรดที่ได้รับการส่งเสริมจากบริษัทฯที่นำมาขายให้แก่บริษัทฯ จะต้องมีคุณลักษณะของผลสับปะรด ดังนี้

3.1 ผลสุกห่าม (เนื้อสอง) หรือสุกประมาณ 30-50% ของผล

3.2 น้ำหนักของผลจะต้องมี 1 กิโลกรัมขึ้นไป

3.3 ต้องตัดก้านและจุกผลออก

3.4 เส้นผ่าศูนย์กลางของผลต้องไม่ต่ำกว่า 4 นิ้ว

3.5 ขนาดและรูปลักษณะรอบนอกผลจะต้องมีความสม่ำเสมอ

3.6 ผลสับปะรดต้องไม่มีเชื้อรา หรือเน่าเสีย

3.7 ผลต้องสดไม่เหี่ยวหรือช้ำ

4. บริษัทฯจะทำการซื้อสับปะรดจากเกษตรกรที่ได้รับการส่งเสริม และได้คุณลักษณะตามข้อ 3 ทั้งหมดในราคาประกันขั้นต่ำดังต่อไปนี้

4.1 ราคาประกันส่งถึงโรงงานของบริษัทฯที่อำเภอศรีเชียงใหม่ จังหวัดหนองคาย สับปะรดเกรดเอน้ำหนักผลๆละ 2 กิโลกรัมขึ้นไป ราคาประกันขั้นต่ำกิโลกรัมละ 1 บาท 50 สตางค์ (หนึ่งบาทห้าสิบสตางค์) และสับปะรดเกรดบีน้ำหนักผลๆละ 1 กิโลกรัมขึ้นไป แต่ไม่ถึง 2 กิโลกรัม ราคาประกันขั้นต่ำกิโลกรัมละ 1 บาท 20 สตางค์ (หนึ่งบาทยี่สิบสตางค์)

4.2 ราคาประกัน ณ จุดรับซื้อที่.....ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....สับปะรดเกรดเอน้ำหนักผลๆละ 2 กิโลกรัมขึ้นไป ราคาประกันขั้นต่ำกิโลกรัมละ.....บาท.....สตางค์ (.....) และสับปะรดเกรดบีน้ำหนักผลๆละ 1 กิโลกรัม แต่ไม่ถึง 2 กิโลกรัม ราคาประกันขั้นต่ำกิโลกรัมละ.....บาท.....สตางค์ (.....)

ราคาซื้อขายสับปะรดตามข้อ 4.1 และ 4.2 หากราคาซื้อขายตามภาวะตลาดสูงขึ้นกว่าราคาประกันที่กำหนด บริษัทฯจะทำการซื้อในราคาภาวะตลาดที่สูงขึ้น เว้นแต่ราคาตลาดที่สูงขึ้นเนื่องจากการปั่นราคาของผู้หนึ่งผู้ใด

5. เกษตรกรจะต้องนำผลสับปะรดที่ปลูกตามข้อ 1 และได้ขนาดคุณลักษณะมาตรฐานของผลตามข้อ 3 ไปขายให้แก่บริษัทฯทั้งหมด ห้ามจำหน่ายให้แก่บุคคลอื่นใด และห้ามนำผลผลิตของบุคคลอื่นใด นอกจากได้รับการส่งเสริมให้ปลูกจากบริษัทฯมาขายให้แก่บริษัทฯ หากมิฉะนั้นบริษัทฯจะพิจารณาตัดออกจากการเป็นสมาชิกของบริษัท

6. บริษัทฯจะซื้อผลสับปะรดของเกษตรกรตามข้อ 4 ทั้งหมด ทั้งนี้ตามกำลังการผลิตของเครื่องจักรและจำนวนการสั่งซื้อจากลูกค้าของบริษัทฯ เว้นแต่จะเกิดเหตุการณ์ซึ่งไม่สามารถคาดการณ์ได้ เช่น เกิดภาวะสงคราม การชำรุดเสียหายของเครื่องจักรซึ่งไม่สามารถควบคุมได้ เกิดภัยธรรมชาติ และเหตุสุดวิสัยอื่นๆ ที่ทำให้บริษัทฯไม่สามารถดำเนินการผลิตได้

7. เกษตรกรต้องให้ความร่วมมือกับบริษัทในการตรวจนับ และแจ้งตัวเลขในการคำนวณทางวิชาการ เช่น การตรวจนับปริมาณการติดดอกหลังการบังคับผล 60 วัน การคำนวณการผลิต 135 วัน การสำรวจผลออกเองตามธรรมชาติ การสำรวจสถานภาพประจำปี เป็นต้น

8. หากเกษตรกรขยายพื้นที่ปลูกใหม่ การบังคับผลเกษตรกรจะต้องตกลงและได้รับการยินยอมจากบริษัทฯก่อนทุกครั้ง และหลังจากเกษตรกรได้รับความยินยอมแล้วจะต้องแจ้งตัวเลขที่แท้จริงให้บริษัทฯรู้ภายใน 7 วันนับแต่วันที่ได้รับความยินยอมจากบริษัท หากเกษตรกรไม่ปฏิบัติตามสัญญานี้ บริษัทฯจะไม่รับผิดชอบใดๆทั้งสิ้น และถือว่าอยู่เหนือสัญญา

9. สับปะรดที่เกษตรกรนำมาขายให้บริษัทฯตามข้อ 4 บริษัทจะชำระราคาเป็นเงินสดให้แก่เกษตรกรในทุกวันที่ 15 และ 30 ของทุกเดือน โดยจะชำระให้ ณ ที่ทำการของบริษัทฯอำเภอศรีเชียงใหม่ จังหวัดหนองคาย เว้นแต่จะตรงกับวันหยุดที่ทำการของบริษัทฯ บริษัทฯจะทำการชำระให้ในวันเปิดทำการถัดไป

สัญญานี้ทำขึ้นเป็นสองฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญานี้ดีตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อไว้เป็นหลักฐานข้างท้ายนี้ด้วยแล้ว และต่างยึดถือไว้ฝ่ายละหนึ่งฉบับ

(ลงชื่อ).....ผู้ทำการแทนบริษัทฯ

(.....)

(ลงชื่อ).....เกษตรกร

(.....)

(ลงชื่อ).....พยาน

(.....)

(ลงชื่อ).....พยาน

(.....)