



บทที่ 4

หมู่บ้านถวายกับอาชีพงานไม้แกะสลัก

ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาพื้นที่หมู่บ้านถวายซึ่งพื้นที่วิจัยหลักของโครงการวิจัยเรื่อง “การวิจัยแบบร่วมมือที่ใช้ชุมชนเป็นฐานในกระบวนการพัฒนาหลักสูตร : กรณีศึกษาหลักสูตรเศรษฐศาสตร์ ระดับประถมศึกษาที่บ้านถวาย จังหวัดเชียงใหม่” ฉบับนี้ได้มาจากการศึกษาสภาพที่ตั้งและสภาพโดยทั่วไป สภาพเศรษฐกิจและอาชีพ ความสัมพันธ์ทางการประกอบอาชีพของชาวบ้านถวาย ตลอดจนลักษณะเฉพาะที่เกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์ของท้องถิ่นบ้านถวาย โดยผู้วิจัยได้ใช้วิธีวิจัยภาคสนามกับข้อมูลด้วยการสังเกต สัมภาษณ์ และการรวบรวมข้อมูลเอกสารงานวิจัยและข้อมูลปฐมภูมิอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เห็นภาพเกี่ยวกับวิถีชีวิตของชาวบ้านถวายที่ส่งผลต่อสภาพการประกอบอาชีพของชาวบ้านถวายเกี่ยวกับประเด็นทางเศรษฐศาสตร์ แล้วนำมาใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการพัฒนาหลักสูตรเศรษฐศาสตร์ สำหรับใช้ในโรงเรียนในระดับท้องถิ่นต่อไป สำหรับรายละเอียดในเรื่องนี้สามารถจำแนกออกเป็นส่วนต่อไปนี้

- ตอนที่ 1. ที่ตั้งและสภาพโดยทั่วไป
- ตอนที่ 2. สภาพเศรษฐกิจและงานอาชีพ
- ตอนที่ 3. ความสัมพันธ์ของชาวบ้านที่ประกอบอาชีพไม้แกะสลักด้วยกัน
- ตอนที่ 4. ลักษณะเฉพาะที่เกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์ของท้องถิ่นหมู่บ้านถวาย

ตอนที่ 1. ที่ตั้งและสภาพโดยทั่วไป

หมู่บ้านถวายหรือเป็นที่รู้จักในนามของ “หมู่บ้านหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านถวาย” เป็นหมู่บ้านหนึ่งในเก้าหมู่บ้านของตำบลขุนคอง อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งอยู่ห่างจากอำเภอหางดง ประมาณ 4 กิโลเมตร และห่างจากตัวอำเภอเมืองประมาณ 19 กิโลเมตร หมู่บ้านถวายเป็นหมู่บ้านขนาดกลางที่ประกอบด้วยจำนวนครัวเรือนทั้งหมด 161 ครัวเรือน ประชากร 572 คน (กรมพัฒนาชุมชน, 2546)

ที่บ้านถวายเป็นทำเลที่ตั้งของแหล่งค้าขายงานหัตถกรรมของจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งได้แก่ งานไม้แกะสลัก งานจักสาน งานปั้นดินเผา งานเฟอร์นิเจอร์ งานผ้า งานไม้กลึง งานเครื่องเงิน งานเครื่องเงิน งานกระดาษสา งานหินทราย เป็นต้น แต่สินค้าที่สร้างชื่อเสียงให้กับบ้านถวายคืองานไม้แกะสลัก ปัจจุบันบ้านถวายกลายเป็นแหล่งเศรษฐกิจงานไม้แกะสลักระดับประเทศ สำหรับศูนย์รวมร้านค้าที่บ้านถวายประกอบด้วยศูนย์หัตถกรรม 2 แห่งได้แก่ ศูนย์หัตถกรรมบ้านถวาย หรือที่ชาวบ้านเรียกว่า 'ศูนย์นอก' และศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านถวายสองฝั่งคลอง หรือที่ชาวบ้านเรียกว่า 'ตลาดสองฝั่งคลอง' นอกจากนี้ยังมีร้านค้าสองข้างถนนสายหางดง-บ้านถวาย รวมแล้วมีร้านค้าตั้งเรียงรายอยู่ในพื้นที่ทั้งหมดรวม 430 ร้าน (สำนักงานสรรพากรจังหวัดเชียงใหม่, รายงานการจัดเก็บภาษีอากร พ.ศ.2544, เชียงใหม่ : สำนักงานสรรพากร จังหวัดเชียงใหม่, 2545)

อย่างไรก็ตาม ชาวบ้านถวายส่วนใหญ่ไม่ยอมรับ "ศูนย์นอก" ว่าเป็นแหล่งขายงานไม้แกะสลักของชาวบ้านถวาย และมองเห็นว่าเป็นคู่แข่งทางการค้าที่สำคัญ เนื่องจากผู้ที่เป็นเจ้าของร้านค้าที่ศูนย์นี้ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าหรือภักธุกิจที่มาจากที่อื่น ชาวบ้านมักเรียกว่า 'คนนอก' ดังที่ผู้นำชาวบ้านได้กล่าวกับผู้วิจัยว่า "ศูนย์นอกนี้มีชาวบ้านถวาย 2% ที่เป็นเจ้าของตรงนั้น ... ตรงนั้นเป็นที่เอกชน" (สัมภาษณ์ , 26 พฤศจิกายน 2545) สำหรับศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักสองฝั่งคลอง ซึ่งตั้งอยู่บนใจกลางหมู่บ้านถวาย ใช้พื้นที่ริมถนนขนานกับคลองชลประทานภายในหมู่บ้านเป็นที่ตั้งร้านค้าของศูนย์ ชาวบ้านถวายผู้ผลิตงานไม้แกะสลักส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการร้านค้าที่ตลาดสองฝั่งคลองนี้ ตลาดสองฝั่งคลองนับว่าเป็นแหล่งเศรษฐกิจที่ทำรายได้ให้แก่ชาวบ้านถวายอย่างแท้จริง ตลาดสองฝั่งคลองนั้นนอกจากเป็นทำเลค้าขายที่ชาวบ้านถวายที่สามารถเป็นเจ้าของเองได้แล้ว ชาวบ้านถวายยังสามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ที่ได้จากเช่าร้านรายเดือนมาใช้เพื่อเป็นสาธารณประโยชน์ในหมู่บ้านถวายได้ด้วย ผู้นำคนเดิมกล่าวในเรื่องนี้ว่า ".....การย้ายมาที่สองฝั่งคลองรายได้เป็นเงินเข้าสู่หมู่บ้านเรา เงินที่เก็บจากชาวบ้านแต่ละปีจะนำมาใช้ในหมู่บ้าน ... เราเอาเงินอันนี้ไปใช้เรื่องสาธารณะ" (สัมภาษณ์ , 26 พฤศจิกายน 2545)

ปัจจุบันศูนย์หัตถกรรมบ้านถวายทั้งสองแห่งกลายเป็นศูนย์กลางธุรกิจไม้แกะสลักในเขตภาคเหนือของประเทศไทยที่มีหมู่บ้านโดยรอบเป็นแรงงานสนับสนุนที่สำคัญ

ตอนที่ 2. สภาพเศรษฐกิจและงานอาชีพ

2.1 พัฒนาการของการประกอบอาชีพไม้แกะสลักที่บ้านถวาย

อาชีพงานไม้แกะสลักของชาวบ้านถวายมีพัฒนาการอาชีพเริ่มตั้งแต่การเป็นแรงงานรับจ้างผ่านพ่อค้าคนกลาง การรับจ้างงานจากผู้จ้างโดยตรง และการผันตัวเองมาเป็นเจ้าของผู้ประกอบการและเจ้าของธุรกิจร้านค้าที่ศูนย์หัตถกรรมในพื้นที่หมู่บ้านถวาย ผู้วิจัยขอจำแนกพัฒนาการการประกอบอาชีพงานไม้แกะสลักของชาวบ้านถวายออกเป็น 4 ช่วงดังนี้

2.1.1 ช่วงก่อกำเนิด (พ.ศ. 2500-2505)

ในช่วงราว พ.ศ. 2500 - 2505 เกิดฝนแล้งทำการเกษตรไม่ได้ผล ทำให้ชาวบ้านกลุ่มหนึ่ง จำนวน 3 คน ชื่อพ่อใจมา อินแก้ว พ่อหนานแดง พันธุสา และพ่อเลื่อน พันธุศาสตร์ ซึ่งจักยานไปทำงานรับจ้างก่อสร้างที่ร้านเฟอร์นิเจอร์ชื่อร้านน้อมศิลป์ในเมืองเชียงใหม่ และเกิดความสนใจงานแกะสลักไม้ ทางร้านจึงฝึกทักษะการแกะไม้ให้ โดยเริ่มจากที่ไม่เคยแกะไม้เป็นมาก่อนเลย ชาวบ้านทั้งสามทำงานแกะไม้ที่ร้านจนฝีมือเป็นที่รู้จักทั่วไป การทำงานตรงนี้ของชาวถวายสามคนนับเป็นจุดเริ่มต้นของการนำหัตถกรรมงานแกะสลักไม้ที่บ้านถวายเข้าไปในพื้นที่บ้านถวาย เป็นผู้พลิกผันโฉมหน้าของบ้านถวายมาเป็นบ้านถวายหมู่บ้านหัตถกรรมไม้แกะสลักอย่างเช่นในปัจจุบัน แหล่งฝึกอาชีพไม้แกะสลักบ้านถวายเริ่มต้นจากร้านน้อมศิลป์ซึ่งเป็นร้านขายเครื่องไม้เฟอร์นิเจอร์ โดยมีช่างประจำร้านเป็นผู้ฝึกให้ (วิวัฒน์ วิวัฒนาพันธ์ และคณะ, 2544)

2.1.2 ช่วงฝึกฝนทักษะฝีมือและเริ่มเปิดตลาดงานไม้แกะสลัก (พ.ศ. 2506 -2530)

เมื่อช่างชาวบ้านถวายทั้งสามมีความชำนาญมากขึ้น มีงานแกะสลักไม้เข้ามาให้ทำมากขึ้น ช่างทั้งสามไม่สามารถทำงานไม้ที่ร้านให้กับลูกค้าได้ทัน จำเป็นต้องนำงานมาทำต่อที่บ้าน ในขณะที่เดียวกันได้พยายามถ่ายทอดการแกะสลักไม้และฝึกฝนให้แก่ลูกหลาน ญาติพี่น้อง และเพื่อนบ้าน เพื่อมาช่วยทำงาน ในช่วงนี้เองที่ช่างแกะสลักไม้บ้านถวายเริ่มเป็นที่รู้จักดีมากขึ้นในกลุ่มผู้จ้างและได้รับการติดต่อโดยตรงจากผู้จ้างโดยไม่ผ่านร้านที่เมืองเชียงใหม่เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายของผู้จ้างชื่อเสียงของช่างแกะสลักไม้บ้านถวายเป็นที่รู้จักแพร่หลายในช่วงนั้น ถึงกระนั้นก็ตามชาวบ้านถวายส่วนใหญ่ยังคงรับงานมาจากร้านที่ในจังหวัดเชียงใหม่อยู่ ผู้จ้างเริ่มพยายามที่จะเข้าไปหาช่างแกะสลัก

ถึงในหมู่บ้านถวาย ชาวบ้านถวายเองเริ่มสนใจที่จะสร้างตลาดขึ้นเองในหมู่บ้าน ชาวบ้านถวายจำนวนหนึ่งโดยเฉพาะในกลุ่มผู้ที่มีบ้านตั้งอยู่ริมถนน จะต่อเติมพื้นที่ส่วนหนึ่งของบ้านทำเป็นพื้นที่วางโชว์สินค้าหญิงช่างแต่งไม้แกะสลักเล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า

เริ่มทำงานนี้จริงจังอีกครั้งในปี '28 หรือ ปี 29 ทำการดัดแปลงพื้นที่บ้านเดิมที่อยู่ริมถนน โชคดีที่อยู่ข้างร้านใหญ่ ต่อมาพอมีลูกค้ารู้จักมากขึ้นสามารถ รับออเดอร์เองได้ (บันทึกภาคสนาม 1 พฤศจิกายน 2545)

2.1.3. ช่วงการพัฒนาตลาดงานไม้แกะสลักภายในหมู่บ้านถวาย (พ.ศ. 2531-2539)

ชาวบ้านเริ่มมีการเคลื่อนไหวที่จะทำธุรกิจขายงานไม้แกะสลักที่ผลิตขึ้นกับผู้จ้างโดยตรง ในช่วงนี้ชาวบ้านถวายเริ่มเคลื่อนไหวด้านประชาสัมพันธ์งานไม้แกะสลักบ้านถวายสู่สาธารณชนอย่างเป็นทางการ ด้วยการจัดงานแสดงศิลปะหัตถกรรมงานไม้แกะสลักประจำปี งานจัดขึ้นครั้งแรกใน พ.ศ. 2531 ผู้นำชาวบ้านเล่าเกี่ยวกับเรื่องนี้ว่า

ในครั้งนั้นจัดงานที่บริเวณสถานที่ตั้งของอำเภอหางดง ในปัจจุบัน ต่อมาในปี '32 และ '33 ก็ยังคงจัดงานกันที่ตัวอำเภอ พอมาปี' 34 จึงย้ายมาจัดงานกันที่ในหมู่บ้านตรงที่ศูนย์ (ศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลัก) เพราะตอนนั้นตรงนั้นยังเป็นไร่ไถ่ง ก็ได้เอาเต็นท์มาตั้งตรงที่ดินเปล่านั้น (สัมภาษณ์ , 26 พฤศจิกายน 2545)

ใน พ.ศ. 2535 มีการสร้างทำเลการค้าที่หมู่บ้านถวายได้แก่ศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักหรือ "ศูนย์นอก" และในปี พ.ศ. 2536 สร้างศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลัก "ตลาดสองฝั่งคลอง" ภายในหมู่บ้านถวาย และใช้เป็นสถานที่ในการจัดงานแสดงสินค้าหัตถกรรมบ้านถวายประจำปีติดต่อกันตั้งแต่นั้นจนมาถึงปัจจุบัน ในช่วงนี้เองตลาดไม้แกะสลักบ้านถวายเป็นที่รู้จักกันแพร่หลายในฐานะแหล่งท่องเที่ยวและแหล่งค้าขายงานไม้แกะสลักมากยิ่งขึ้นในกลุ่มของพ่อค้าและนักท่องเที่ยว

การเติบโตของตลาดไม้แกะสลักภายในหมู่บ้านถวายเป็นไปอย่างกว้างขวาง และรวดเร็วในช่วงนี้น่าจะมาจากเหตุการณ์สนับสนุนสองประการสำคัญคือการขยายถนนเชียงใหม่-หางดงและทำทางเข้าหมู่บ้านถวายเป็นใหม่ และการขยายตัวของการท่องเที่ยว ในลักษณะของทิวทัศน์ธรรมชาติและ การมีทัศนียภาพเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นในระยะนั้น

2.1. 4. ช่วงการพัฒนาที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐ (พ.ศ. 2540-ปัจจุบัน)

ตลาดไม้แกะสลักบ้านถวายเป็นยังคงขยายตัวเติบโตสร้างชื่อเสียงและสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านถวายเป็นและชาวบ้านใกล้เคียงในอำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่เรื่อยมา ในระยะหลังนี้หน่วยงานของรัฐเริ่มเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนกิจกรรมของชาวบ้านมากขึ้น โดยทางสวนราชการจังหวัดเชียงใหม่ได้จัดสรรเงินงบประมาณจังหวัดผ่านองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ชุนคอง มาช่วยสนับสนุนการจัดงานแสดงสินค้าหัตถกรรมบ้านถวายเป็นประจำปีละ 150,000 บาท ในเรื่องนี้ ปลัด อบต. เล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า

อบต เพิ่งตั้งมาเมื่อปี '40 นี้เอง การจัดงานจึงเพิ่งจะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของงาน อบต เมื่อก่อนชาวบ้านเขามีคณะกรรมการจัดงานกันเอง แต่ละปีจะได้รับเงินสนับสนุนจากจังหวัด ผ่านมาทาง อบต ปีละ หนึ่งแสนห้าหมื่นบาท (บันทึกภาคสนาม ,23 ธันวาคม 2545)

นอกจากเงินที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐแล้ว ทางสำนักงานองค์การส่งเสริมการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ยังได้จัดทำเอกสารประชาสัมพันธ์การจัดงาน (brochure) สนับสนุนให้กับหมู่บ้านถวายเป็นประจำปี

อย่างไรก็ตามชาวบ้านกลุ่มหนึ่งมองเห็นถึงคุณค่าของเอกลักษณ์ของหมู่บ้านหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านถวายเป็นที่แตกต่างจากหมู่บ้านอื่นโดยทั่วไป สนใจที่จะเผยแพร่วิธีการทำงานของช่างไม้แกะสลักในท้องถิ่นให้เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ และพัฒนาหมู่บ้านถวายเป็นให้เป็นที่ท่องเที่ยววัฒนธรรมเพิ่มขึ้นอีกแห่งหนึ่งให้กับจังหวัดเชียงใหม่ จึงได้เริ่มขยายความคิดในเรื่องนี้ไปยังจังหวัด ซึ่งก็ได้รับความสนใจจากผู้ว่าราชการจังหวัดในสมัยนั้นอย่างยิ่ง ชายหนุ่มผู้นำทางความคิดในเรื่องนี้เล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า

ได้เชิญผู้ว่าฯ มาดูแล้วและบอกว่าต้องปรับปรุง ท่านผู้ว่า
ได้เชิญคุณ....เข้าร่วมประชุมที่จังหวัดด้วย จากนั้นเชิญ
สถาปนิกล้านนาพร้อมกันออกแบบทั้งหมู่บ้านเลย ก็ได้
แบบแปลนมาแล้วและได้เสนอเป็นโครงการเข้าไป
แบบแปลนที่เขาออกแบบให้ว่าเนียบมาก มีป้ายสื่อความหมาย
รูปแบบของร้าน ถนน ตอนนั้นผู้ว่าจะทำให้ทั้งข้างใน
(ตลาดสองฝั่งคลอง)และข้างนอก(ศูนย์หัตถกรรมบ้านถวาย)
แต่จะเน้นข้างใน ข้างในนี้เป็นของชาวบ้านจริงๆ (บันทึกภาคสนาม,
18 ธันวาคม 2545)

งบประมาณการสร้างหมู่บ้านถวายตามโครงการที่จัดทำขึ้นเป็นเงิน 26
ล้านบาท และขณะนั้นงบประมาณส่วนหนึ่งได้รับการอนุมัติมาใช้ในการดำเนินการระยะที่ 1 แล้ว เป็น
เงิน 10 ล้านบาท (สัมภาษณ์, 27 มีนาคม 2545)

2.2 สภาพเศรษฐกิจการประกอบอาชีพไม้แกะสลักที่บ้านถวาย

หมู่บ้านถวายเริ่มเป็นที่รู้จักว่าเป็นหมู่บ้านไม้แกะสลักในราว ปี พ.ศ. 2505 ชาวบ้าน
ผันตัวเองจากแรงงานทำไม้แกะสลักมาเป็นผู้ประกอบการและนักธุรกิจงานไม้แกะสลักใน ระหว่างปี
2534-2536 ซึ่งเป็นปีที่มีการขยายถนนเชียงใหม่ทางดงและทำถนนใหม่เข้าหมู่บ้าน พร้อม ๆ กันใน
ช่วงนั้นหมู่บ้านถวายได้รับการสนับสนุนด้านการเงินในการจัดสร้างศูนย์ฝึกอาชีพงานไม้แกะสลักจาก
รัฐบาลยุคนั้น สภาพความเปลี่ยนแปลงในช่วงระยะเวลาดังกล่าวนี้เองส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลง
สภาพทางเศรษฐกิจในพื้นที่หมู่บ้านถวาย ทั้งในด้านรายได้ของประชากร ราคาที่ดิน และราคาสินค้าปลูกสร้าง
ในเขตบ้านถวาย รวมถึงที่ดินรอบ ๆ หมู่บ้านถวายในเวลาต่อมา สามารถมองเห็นได้จากตัวอย่างการ
สัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการกับพ่อกำนันผู้นำชุมชนเกี่ยวกับราคาที่ดินที่สูงขึ้นว่า

ได้คุยกับพ่อกำนันที่มาร่วมทำบุญงานสวดศพป่าบัวเขียว
เจ้าของบ้านที่(ผู้วิจัย)มาเช่าพัก พ่อกำนันเล่าให้ฟังเกี่ยวกับ
การซื้อขายที่ในปัจจุบันพบว่ามีมากในพื้นที่บ้านถวาย คนที่

ต่างจังหวัดมาซื้อที่ที่บ้านถวายเป็นกันมากขึ้น ตรงปากทางด้านนอก
 เพิ่งขายไปล้านกว่า ตรงที่ข้างๆบ้านที่ผู้วิจัยพักอยู่มีเนื้อที่ประมาณ
 50 ตารางวาขายไปสองแสนกว่า และที่อื่นๆในบริเวณปากทางถนน
 สายสารภีทางดงอีก ด้านนอกมาสร้างทำเลค้าขายทำอาคารพาณิชย์กัน
 (บันทึกภาคสนาม, 11 มกราคม 2546)

ชาวบ้านถวายเป็นอาศัยความรู้และประสบการณ์เดิมเกี่ยวกับการทำงานไม้แกะสลัก
 จากครอบครัวและการทำการค้าในตลาดระดับท้องถิ่นมาใช้ประโยชน์กับการประกอบธุรกิจงานไม้แกะ
 สลักด้านธุรกิจการค้าในตลาดระดับประเทศและต่างประเทศในปัจจุบัน ซึ่งลักษณะที่เกิดขึ้นเป็น
 ลักษณะที่ค่อยๆเปลี่ยนไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของตลาดภายนอกที่เกิดขึ้น ชาวบ้านที่เป็นเจ้า
 ของร้านค้าบางรายประสบความสำเร็จเป็นเจ้าของธุรกิจรายใหญ่ในหมู่บ้านถวายมาตั้งแต่เริ่มต้นจวบจน
 ถึงปัจจุบัน ตัวอย่าง เช่น ร้านยูทอนา (หรือบริษัททัชออฟคลาส (Touch of Class) ในปัจจุบัน) ร้าน
 เด็คลิน ร้านชัยศิลป์ เป็นต้น ในขณะที่บางรายประสบปัญหาเป็นหนี้สินและเลิกค้าอาชีพงานไม้แกะ
 สลักที่ทำอยู่ไป อดีตเจ้าของร้านค้าไม้แกะสลักรายหนึ่งเล่าว่า

คุณเล่าว่าตนเองไหวทันที่ถอนตัวออกมาก่อนที่จะแยเหมือน
 คนอื่น ๆ.....ยังพอมีเงินที่ได้จากเช่าร้านไป สำหรับเพื่อน ๆ ที่มีทั้ง
 ยังทำร้านอยู่และเลิกไปแล้วว่าหลายคนยังประสบชะตากรรมต่าง ๆ
 คนที่ยังทำร้านบางคนยังยอมรับที่จะเลิกไม่ได้ ยังยึดติดกับการมีร้าน
 ก็ยังลำบากเป็นหนี้วินเวียนอยู่ สำหรับคนที่เลิกไปแล้วตอนนี้ที่ไม่มีแม่
 แต่บ้านจะอยู่แล้ว บางคนเจ้าของหุ้นที่ลำพูนยังมาตามทวงหนี้เป็น
 แสนอยู่ ทั้งที่ของที่ขายไปก็เก็บเงินมาไม่ได้ บางคนต้องติดคุกเพราะ
 ปัญหาที่หาเงินมาใช้หนี้เขาไม่ได้ก็มี (บันทึกภาคสนาม, 11 มกราคม
 2546)

ในช่วง 30 ปีแรกหมู่บ้านถวายเปรียบเสมือนโรงงานผลิตงานหรือแหล่งผลิตไม้แกะสลักที่มี
 ชาวบ้านถวายเป็นแรงงาน ผลิตงานให้กับพ่อค้านายทุนในจังหวัดเชียงใหม่ ชาวบ้านเริ่มทำงานไม้ตั้ง
 แต่เป็นลูกมือซ่อมเครื่องไม้เฟอร์นิเจอร์ ซ่อมเครื่องไม้โบราณ โดยมีช่างที่ร้านเป็นผู้ฝึกให้ ต่อมาขายับ

เป็นช่างแกะสลักไม้และทำงานตกแต่งไม้ด้วยเส้นสีตามลำดับ เมื่อความต้องการซื้อสินค้าในตลาดงานไม้แกะสลักมีมากขึ้น ประกอบกับรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างเป็นกอบเป็นกำจากการทำงานไม้แกะสลักของชาวบ้าน (สำลี ทองธิว, 2541) เป็นแรงจูงใจที่กระตุ้นให้ชาวบ้านถวายนใจที่จะฝึกฝนและพัฒนาตนเองและผู้ใกล้ชิดในครอบครัว ตลอดจนญาติพี่น้องให้สามารถทำงานไม้แกะสลักได้ ช่างแกะไม้สลักฝีมือเยี่ยมวัย 50 ปีต้นๆ คนหนึ่งของบ้านถวายเล่าถึงความเป็นมาเกี่ยวกับการเรียนรู้เรื่องการทำงานไม้แกะสลักของครอบครัวของตนว่า

เมื่อก่อนที่ถวายแห้งแล้ง พ่อ.....บิดาของตนก็เลยสนใจมาทำงานแกะไม้เป็นอาชีพฝึกแกะที่ร้านเชียงใหม่อาร์ต ที่ในเมือง ชายเครื่องไม้ เขาจับซ่อมทำเครื่องไม้ด้วย ทำงานอยู่ที่ร้านหลายปี แล้วจึงเอางานกลับมาทำที่บ้าน ได้ค่าแรง เทียบกับทำสวน รายได้ดีกว่ามาก ลุง...เรียนกับพ่อเลยในครอบครัว เป็นลูกมือ พ่ออายุ 18-19 ปี ถึงจะมาทำเองได้ เรียนแค่ ป.4 และก็ไปได้เรียนแกะไม้เพิ่มเติมที่ในเมือง (บันทึกภาคสนาม ,13 พฤศจิกายน 2545)

เขายังได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของการประกอบอาชีพไม้แกะสลักในแง่เศรษฐกิจที่เกิดขึ้นกับคนรุ่นใหม่ในปัจจุบันว่า

เดี๋ยวนี้เด็กบ้านเราโชคดีไม่ต้องเข้าเมืองไปทำงานไม้แล้ว
เมื่อก่อนเคยต้องเข้าไปในเมืองรับจ้างแกะ แต่เดี๋ยวนี้
ชาวบ้านถวายไม่ต้องออกไปข้างนอกสักคน ทำงานที่บ้าน
ทั้งหมดได้แล้ว เรามีร้านในบ้านถวายของเราเอง เป็นเวลากว่า
20 ปีมาแล้ว ถ้าทำงานดีมีคนเข้าร้านแน่ แล้วได้เงินแน่
(บันทึกภาคสนาม ,13 พฤศจิกายน 2545)

การผลิตงานไม้แกะสลักในช่วงแรกเน้นที่ความสามารถของตัวช่างผู้ผลิตงานเป็นสำคัญ ช่างแกะสลักไม้สลักรูปสิ่งไหนคนเดิมเล่าเกี่ยวกับการทำงานแกะสลักไม้ของตนเองว่า

จะออกแบบตามลักษณะและขนาดของไม้ จินตนาการ
 ของงานขึ้นอยู่กับขนาดและรูปร่างของไม้ เมื่อดูความใหญ่
 ความกว้างของไม้แล้วจึงใส่จินตนาการลงไป จินตนาการไป
 ได้มาจากการวาดภาพในใจ แล้วใช้ชอล์ควาดลวดลายคร่าว ๆ
 ลงบนไม้ก่อน จะเอาส่วนหัว ส่วนไหนขนาดใหญ่หน่อยแค่ไหน
 ก็ตามใจ (บันทึกภาคสนาม ,13 พฤศจิกายน 2545)

ในยุคแรกของการทำงานไม้แกะสลักที่บ้านถวายนั้นชาวบ้านมุ่งทางด้านกร
 ผลิตงานเท่านั้นส่วนเรื่องค้าขายและเรื่องตลาดยังคงเป็นเรื่องของพ่อค่านายทุนที่ตัวจังหวัดเชียงใหม่
 ช่วงรุ่งต่อมายังคงทำงานเป็นแรงงานให้กับร้านค้าที่เชียงใหม่อยู่ แต่มีชาวบ้านส่วนหนึ่งเริ่มต้องการที่
 จะมีตลาดงานไม้แกะสลักเป็นของตนเองที่เป็นอิสระจากตลาดเชียงใหม่ จึงได้ทำการหาตลาดด้วยตน
 เองที่กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นที่รู้จักกันว่าเป็นศูนย์กลางการค้าขายทุกประเภท ช่วงแกะสลักพระพุทธรูปไม้สัก
 ฝีมือดีที่บ้านถวายซึ่งปัจจุบันผันตัวเองเป็นนักธุรกิจงานไม้แกะสลักเล่าถึงวิธีการหาตลาดของตนใน
 สมัยเริ่มแรกว่า

พอปลดจากทหารมาแต่งงาน แล้วทำของไปส่งร้านมี
 ออเดอร์มาให้ ก็เลยคิดมาหาตลาดเอง ทำของขึ้นมาแล้วแบก
 ไปหาตลาดเองที่กรุงเทพฯ ร้านส่วนใหญ่เขามีขาประจำแล้ว
 เขาไม่ซื้อของเรา ตอนที่เขาไม่ซื้อใจห่อเหี่ยว แต่เพื่อนที่เคย
 เป็นทหารด้วยกันก็พาไปส่งที่ย่านที่พอจะขายได้ให้ ก็ได้ตลาด
 มา ขอออเดอร์เขาทำ เขาให้ราคาถูก ต้องหาร้านใหม่ กว่าจะได้
 ไม้คู้ม (สัมภาษณ์คุณ....., 19 พฤศจิกายน 2545)

นอกจากชาวบ้านได้หาตลาดด้วยตนเองนอกหมู่บ้านแล้ว ชาวบ้านถวายเริ่ม
 ขยับขยายพื้นที่การทำงานไม้แกะสลักที่แต่เดิมทำกันอยู่เฉพาะภายในหมู่บ้านออกมาด้านนอก เพื่อ
 อำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าที่มาจากที่อื่นในการติดต่อซื้อขาย ผู้ประกอบการไม้แกะสลักคนเดิมเล่า
 ให้ฟังอีกว่า

ตอนนั้นพอดีได้ที่หมู่บ้านถวายตรงสามเหลี่ยมก่อนเข้าบ้านถวาย ได้เอาของที่ทำไปตั้ง ลูกค้าที่อยู่กรุงเทพมาซื้อแล้วแพ็คส่งไปที่กรุงเทพฯ ไม่ช้าเริ่มมีออเดอร์ตามมา เขาก็มีแบบใหม่ๆมาให้ดูว่า จะทำได้หรือไม่ ไม่มีแบบใดที่เราทำไม่ได้ ของที่ยากก็ต้องใช้เวลา ตามสภาพของงาน (สัมภาษณ์คุณ....., 19 พฤศจิกายน 2545)

ด้วยปัจจัยด้านเศรษฐกิจงานไม้แกะสลักจากภายนอก อาทิเช่น ตลาดงานไม้แกะสลักบ้านถวายขยายตัวสู่ตลาดระดับประเทศและตลาดระดับต่างประเทศ และจากปัจจัยภายในท้องถิ่นบ้านถวาย อาทิ เช่น จำนวนชาวบ้านถวายที่มีฝีมือการทำงานไม้แกะสลักมีมากขึ้น ทำให้บริบททางสังคมของงานไม้แกะสลักบ้านถวายที่เคยเป็นผู้ผลิตอย่างเดียวเปลี่ยนไป ชาวบ้านเริ่มมีลูกค้าที่อื่นที่ไม่ใช่เฉพาะพ่อค้าชาวเชียงใหม่ เป็นลูกค้าที่ต่างจังหวัด เช่นกรุงเทพฯ และจังหวัดท่องเที่ยว เช่น พัทยา ภูเก็ต (สำลี ทองธิว, 2541) รวมทั้งลูกค้าชาวต่างประเทศ เจ้าของสถานประกอบการขนาดใหญ่ ชาวหาดงแต่มาประกอบธุรกิจงานไม้แกะสลักที่บ้านถวายรายหนึ่งเล่าเรื่องความเป็นมาและเทคนิควิธีการประกอบธุรกิจของตนว่า

เริ่มจากเล็กๆมีคนงานสองคน ร้านเป็นกระท่อม ต่อมาเพิ่มเป็นสามคนสี่คน ไปเรื่อย ๆ และเริ่มมีออเดอร์เพิ่มขึ้น เป็นตลาดฝรั่งเหมือนกัน เริ่มซื้อ 2-3 ตัว ขายคนไทยบ้าง ตอนนั้นมาอยู่แถวนี้แล้ว ทำตรงนี้หัวใจอยู่ที่การตรงต่อเวลา งานที่ออกมาต้องดี ไม่จำเป็นต้องโฆษณาตัวเอง ลูกค้าเขาไปโฆษณาของเขาเอง ลูกค้าที่ทำทุกวันนี้เป็นลูกค้าต่อเนื่อง ออเดอร์จะเยอะขึ้น ซื้อจาก 1 ตัวเป็น 2, 3 และ 4 เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ติดต่อกันมา 10 ปี เมื่อสองสามปีที่แล้วที่อังกฤษรับเจ้าเดี่ยวที่เซาท์แธมป์ตัน เขาส่งไปเยอรมัน อิตาลี อังกฤษเอง และฝรั่งเศส เขาเป็นไฮลเชลใหญ่ ผมจะลือกทุกอาทิตย์ 1 คู่ ผมทำวิธีการทุกอย่างเบ็ดเสร็จอยู่ตรงนี้ เขามาซื้อที่นี้ที่เดียวเลย เราจะดูแลจัดส่งให้เรียบร้อย (สัมภาษณ์คุณ....., 14 พฤศจิกายน 2545)

แม้ตลาดงานไม้แกะสลักในช่วงนั้นจะขยายออกไป แต่ยังคงเป็นลักษณะต่างคนต่างทำกันเอง และตลาดยังคงจำกัดอยู่กับคนกลุ่มหนึ่งที่สามารถหาทุนมาทำธุรกิจร้านค้าของตนเองในพื้นที่ของตนเองเท่านั้น ในช่วงเวลานั้นเอง ปี 2535 มีชาวบ้านถวายเป็นกลุ่มหนึ่งได้บริจาคที่ดินให้รัฐบาล ยุคพลเอกชาติชาย ชุณหะวัณ ดำรงตำแหน่งเป็นนายกรัฐมนตรี เพื่อสร้างเป็นศูนย์ฝึกอาชีพไม้แกะสลักในพื้นที่ ในครั้งนั้นชาวบ้านได้รับเงินสมทบจำนวน 2 ล้านบาทจากรัฐบาล จึงสามารถตั้งเป็นศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักขึ้นในบริเวณพื้นที่ดังกล่าวมีชื่อเรียกกันว่า “ศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านถวายเป็น (ศูนย์นอก)” ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตามในเวลาต่อมาชาวบ้านถวายเป็นพบว่าพื้นที่ส่วนนี้ไม่ได้อำนวยความสะดวกให้แก่ชาวบ้านถวายเป็นใหญ่อย่างแท้จริง เนื่องจากผู้ได้รับประโยชน์จากธุรกิจในพื้นที่ดังกล่าวส่วนใหญ่ไม่ใช่ชาวบ้านถวายเป็น แต่เป็นคนนอกพื้นที่

เริ่มมีการตั้งศูนย์อาคาร รัฐบาลให้เงินมา 2 ล้าน ท่านนายกจัดมาให้สร้างศูนย์ฝึกอาชีพตรงนั้น มองภาพว่าให้ชาวบ้านไปฝึกอาชีพและขายตรงนั้น แต่ตรงนั้นมันลึกเกินไป ศูนย์ฯ กลับไปอยู่ด้านหลังเป็นลานจอดรถ(ขณะนี้) พื้นที่ด้านหน้ากลายเป็นร้านค้าและเป็นที่อยู่ของเอกชน คนที่มาซื้อที่ทำร้านค้าส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าคนนอกมากกว่าชาวบ้าน เมื่อบูมขึ้นที่นั่น ตอนแรกไร่ละหนึ่งแสนบาท ตอนนี้ ไร่ละ 3 เมตรเกือบจะเจ็ดแสนบาท ชาวบ้านเอาไม้ไผ่คนที่เอาไผ่คือนักธุรกิจ แลกเปลี่ยนมือกันไปเรื่อยๆ ศูนย์นอกนี้มีชาวบ้าน 2% ที่เป็นเจ้าของตรงนั้น (สัมภาษณ์ , 26 พฤศจิกายน 2545)

ชาวบ้านถวายเป็นผู้ผลิตงานไม้แกะสลักส่วนใหญ่เริ่มต้องการที่จะผลักดันตนเองให้มีแหล่งค้าขายภายในหมู่บ้านถวายเป็นขึ้นมาใหม่ ในปีถัดมาคือปี 2536 “ศูนย์หัตถกรรมงานไม้แกะสลักบ้านถวายเป็น (สองฝั่งคลอง)” ซึ่งชาวบ้านถวายเป็นร่วมแรงร่วมใจกันสร้างจึงสามารถเกิดขึ้นได้

ในระยะหลังตลาดงานไม้แกะสลักที่บ้านถวายเป็นที่เคยเป็นของนายทุนและพ่อค้าคนนอกที่มาจากที่อื่นทั้งที่เป็นชาวเชียงใหม่ ชาวกรุงเทพฯ กลายมาเป็นของชาวบ้านถวายเป็นมากขึ้น ศูนย์หัตถกรรมงานไม้แกะสลักทั้งสองแห่งกลายเป็นสัญลักษณ์ของตลาดและแหล่งท่องเที่ยวงานไม้แกะสลักที่สำคัญของเชียงใหม่ มีเอกลักษณ์และมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักกันดีในตลาดไม้แกะสลักระดับประเทศและต่างประเทศ ด้วยเหตุดังกล่าวบริบททางสังคมของตลาดไม้แกะสลักบ้านถวายเป็นที่เคยมี

ลักษณะเป็นตลาดแบบดั้งเดิม ค้าขายในระดับท้องถิ่นในยุคเริ่มแรก จึงเปลี่ยนมาเป็นตลาดขยาย ค้าขายในระดับประเทศและต่างประเทศ ความรู้ ทักษะและประสบการณ์ที่เคยมีมาก่อนเฉพาะในด้านการผลิตงานของชาวบ้านถวายเป็นอดีตไม่เพียงพอ ชาวบ้านถวายจำเป็นต้องเรียนรู้ถึงวิธีการแลกเปลี่ยนซื้อขายในตลาด เรียนรู้การนำสถาบันทางเศรษฐกิจมาใช้กับธุรกิจ เช่น การใช้ระบบธนาคาร การคมนาคมขนส่งระหว่างประเทศ การใช้ระบบเทคโนโลยีทางการติดต่อสื่อสาร การใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ ฯลฯ เพื่อนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์กับการค้าของตนเองเพิ่มขึ้น การเรียนรู้เรื่องการประกอบธุรกิจนี้ เจ้าของสถานประกอบการขนาดใหญ่รายหนึ่งเล่าถึงประสบการณ์การเรียนรู้ด้านตลาดต่างประเทศของตนเองว่า

ทุกวันเราต้องหาประสบการณ์อยู่ตลอดเวลา เมื่อก่อนเรื่องค่าชิปปิง (shipping) ค่าเฟส ค่อยศึกษาเอา ยันไหนไม่รู้ก็จ้างพี่เลี้ยงมาสอน ส่วนมากจะเรียนจากลูกค้า พวกเอเยนต์ของลูกค้า เขาจะบอกบริษัทที่จะให้เราติดต่อ เป็นบริษัทแม่ด้วย ถ้าลูกค้าไม่ต้องการเราจะไปผ่าน แต่ถ้าต้องการเราจะทำให้เลย (บันทึกภาคสนาม , 14 พฤศจิกายน 2545)

ความสำคัญของเศรษฐกิจไม้แกะสลักที่บ้านถวายเป็นเรื่องเกี่ยวกับการจำหน่ายและระบบตลาดและด้านอื่นๆ เข้ามามีความบทบาทสำคัญต่อวิถีชีวิตและเศรษฐกิจชาวบ้านถวายเป็นลำดับในระยะหลัง เจ้าของสถานประกอบการแกะสลักไม้สลักรายหนึ่งเล่าถึงวิธีการและปัญหาในระบบตลาดที่เขาเข้าไปเกี่ยวข้องกับตลาดต่างประเทศที่เขาเข้าไปเกี่ยวข้องว่า

สำหรับการจ่ายเงินจะให้ลูกค้าโอนเงินมาก่อน จึงจะส่งของไป เรื่องขนส่งเราจะบริการลูกค้าด้วย แต่เขาต้องจ่ายค่าบริการเอง วิธีการคือ เมื่อออเดอร์เขาต้องจ่ายมัดจำ 40% ทำเสร็จแล้วถ้ารูปส่งไปให้ดู ให้เขาโอนเงินส่วนที่เหลือมา แล้วเราจะแพ็คกิ่งและชิปปิงให้ เราจะเลือกชิปปิงที่ดีที่สุดและราคาถูกให้เขา จัดการให้เขาแล้วแจ้งค่าดำเนินการเพื่อให้เขาโอนเงินเข้ามา เราจะจัดการให้เขาทั้งหมด เคยมีลูกค้าใช้เช็คเช่นกันแต่กว่าจะขึ้นเงินได้ ต้องรอ 45 วัน และหากเกิดปัญหาจ่ายเช็คโดยมิชอบ เราต้องเป็นคนรับผิดชอบกับ

ธนาคารที่เราเบิก เราก็ตัดปัญหาเลย ไม่รับเช็คอีกต่อไป

(สัมภาษณ์คุณ....., 19 พฤศจิกายน 2545)

ผู้ประกอบการชาวบ้านถวายเป็นรายเริ่มนำเอาเทคโนโลยีการสื่อสารเข้ามาช่วยในการจัดการในระบบตลาดสมัยใหม่ของการประกอบธุรกิจงานไม้แกะสลัก พ่อค้ารายเดียวกันเล่าถึงจุดเริ่มต้นในการจัดการในเรื่องนี้ของตนเองว่า

เว็บไซต์ที่ใช้มีอยู่ 2 ที่คือเว็บไซต์อาร์ท (websites art) กับแอนติค (antique art) เพื่อนคนที่เล่าให้ฟังแล้วเป็นเจ้าของเว็บไซต์ ที่เป็น เว็บไซต์อาร์ทส่วนเว็บไซต์แอนติค เราให้เทรดพอยท์ (tradepoint) เป็นคนทำ เทรดพอยท์เป็นองค์กรมาจากหน่วยงานของแอนแทรก (องค์การค้าโลก) มีชื่อเว็บไซต์ทั่วโลก เช่นว่า tradepoint.thailand / tradepoint.america ซึ่งได้ยื่นจากประกาศทางวิทยุ เขามีข้อเสนอคือให้เอาสินค้ามาให้เขาแล้วเขาจะทำโฆษณาให้ฟรี ให้เวลา 1 ปี เราเริ่มได้ออเดอร์มาโดยเราไม่ต้องเสียเงิน เราเห็นประโยชน์จึงขอต่อจะต้องจ่ายค่าบริการอีกปีละ 6,000 บาท มูลค่าที่เราขายได้ไม่แน่นอนมากพอสมควร เช่นบางเจ้าช่วงแรกๆประมาณสี่หมื่น เป็นแสน สองแสน แล้วก็ลูกค้ารายใหม่เข้ามาเรื่อยๆ บางครั้งจะห่างกันมากประมาณ 3 เดือน เราสามารถติดต่อโดยตรงกับลูกค้าผ่านอีเมล (e-mail) (สัมภาษณ์คุณ....., 19 พฤศจิกายน 2545)

ปัจจุบันศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักทั้งสองแห่งเป็นแหล่งดึงดูดใจพ่อค้านักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่สำคัญแห่งหนึ่งของจังหวัดเชียงใหม่

ตอนที่ 3. ความสัมพันธ์ของชาวบ้านที่ประกอบอาชีพไม้แกะสลักด้วยกัน

นอกเหนือจากการปรับเปลี่ยนเรียนรู้ของชาวบ้านถวายเป็นรายซึ่งเกี่ยวข้องกับอาชีพงานไม้แกะสลักตามบริบททางสังคมของงานไม้แกะสลักที่เปลี่ยนแปลงตามเวลาและสภาพของสังคมแล้ว ความสัมพันธ์ทางการประกอบอาชีพที่ปรากฏกับกลุ่มชาวบ้านถวายเป็นรายด้วยกันเอง กับกลุ่มเพื่อนบ้าน และกับ

สังคมภายนอก อาทิเช่น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งทางภาครัฐและเอกชน และกับตลาดนอกหมู่บ้าน เหล่านี้ล้วนส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรมท้องถิ่นและเศรษฐกิจของท้องถิ่นหมู่บ้านถวายทั้งสิ้น สำหรับรายละเอียดของความสัมพันธ์ที่พบ มีดังนี้

3.1. ความสัมพันธ์ของชาวบ้านถวายด้วยกันเองในหมู่บ้าน

ชาวบ้านถวายมีความสัมพันธ์กันเองในสามลักษณะ ได้แก่ ความสัมพันธ์ทางเชื้อสาย ความสัมพันธ์ทางการประกอบอาชีพ และความสัมพันธ์ร่วมมือกันเพื่อผลประโยชน์ส่วนรวม

ความสัมพันธ์ทางเชื้อสาย โดยพื้นฐานเดิมแล้วชาวบ้านถวายที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ถวายมานานส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์กันฉันท์เครือญาติ เป็นญาติพี่น้องกัน และอีกส่วนหนึ่งเกี่ยวดองกันในฐานะที่แต่งงานกัน จึงมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด ความสัมพันธ์ลักษณะนี้ส่งผลต่อการประกอบอาชีพงานไม้แกะสลักได้เช่นเดียวกัน ดังนั้นจึงพบได้ว่าแรงงานในโรงงานมักเป็นญาติกับเจ้าของโรงงาน เช่น เป็นที่ร้านยุทธนา พี่สาวเจ้าของร้านมาทำงานเป็นแรงงานทำสีแก้ว อยู่ในโรงงาน เป็นต้น ด้วยเหตุนี้ความสัมพันธ์ระหว่างแรงงานกับเจ้าของโรงงานส่วนใหญ่มักจะเป็นไปในลักษณะญาติมากกว่านายจ้างกับลูกจ้าง เจ้าของสถานประกอบการรายหนึ่งกล่าวกับผู้วิจัยว่า " ใช้หลักแบบพี่น้องแบบครอบครัว เราไม่มีนายจ้างลูกจ้าง คนที่มีอายุแก่ เรานับถือเป็นพี่ เป็นป้า เป็นยาย" (สัมภาษณ์, 5 มีนาคม 2546) ดังนั้นเจ้าของสถานประกอบการมักได้รับความร่วมมือจากแรงงานอย่างดีเมื่อถึงคราวที่จำเป็นต้องพึ่งพาแรงงานกันเมื่อมีงานเร่ง

ความสัมพันธ์ทางการประกอบอาชีพ งานไม้แกะสลักที่ชาวบ้านถวายทำนั้นแต่เดิมสามารถแบ่งออกได้เป็นสามลักษณะ ได้แก่ งานแกะสลักไม้ งานตกแต่งเส้นสีหุ่นไม้ และงานธุรกิจงานไม้ (สำลี ทองธิว, 2541) และงานที่ทำมีความสัมพันธ์กับเพศของคนทำงานด้วยมักพบว่าผู้ชายถนัดงานแกะสลักไม้สัก ส่วนผู้หญิงจะถนัดงานงานตกแต่งหุ่นไม้ด้วยเส้นสี อย่างไรก็ตามปัจจุบันงานไม้แกะสลักทั้งสามประเภทไม่สามารถแบ่งให้เห็นได้ชัดเจนเหมือนแต่ก่อน เนื่องมาจากพัฒนาการของอาชีพงานไม้แกะสลักและบริบททางสังคมของผู้ประกอบอาชีพไม้แกะสลักที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วและตลอดเวลา ปัจจุบันพบว่างานทั้งสามอาชีพมีศูนย์รวมอยู่ที่สถานประกอบการซึ่งมักมีเจ้าของที่เคยประสบการณ์การทำงานเกี่ยวข้องกับงานทั้งสามมาก่อน เจ้าของสถานประกอบการบางคนเคยเป็นช่างแกะสลักฝีมือเยี่ยม โดยมีภรรยาที่มีทักษะความชำนาญในงานไม้ตกแต่งมาก่อน แต่ปัจจุบันหันมาประกอบธุรกิจงานไม้แกะสลักประเภทงานไม้ตกแต่งในฐานะเป็นเจ้าของสถานประกอบการทั้งสามมีและภรรยาช่วยกันทำงานผลิตในโรงงานทำงานไม้ตกแต่ง และในขณะเดียวกันได้ดูแลธุรกิจงานไม้แกะสลักไปด้วย ซึ่งลักษณะดังกล่าวนี้สามารถพบเห็นได้โดยทั่วไปในสถานประกอบการที่มีพัฒนาการจากเจ้าของที่มีพื้นเพเป็นชาวบ้านถวาย

สำหรับความสัมพันธ์ในกระบวนการผลิตและการจำหน่ายสินค้าไม้แกะสลัก สามารถมองเห็นความสัมพันธ์ในขั้นตอนการทำงานว่าไม่ได้จบทั้งกระบวนการในมือคนใดคนหนึ่ง แต่จะต้องอาศัยพึ่งพาคนอื่น อาทิเช่นในด้านการผลิตจะมีการแยกงานกันทำในแต่ละขั้นตอนอย่างชัดเจน จนเกิดลักษณะการผลิตแบบแยกส่วนเกิดขึ้น ตัวอย่างเช่นการสานหุ่นไม้ไผ่ทำที่บ้านของผู้รับจ้าง ส่วนการแต่งสีและลวดลายจะนำไปแต่งที่ร้านค้าก่อนวางจำหน่าย หญิงชาวบ้านเล่าเกี่ยวกับงานที่ตนเองทำให้ฟังว่า

งานที่ทำอยู่ยังไม่เสร็จที่นี่ จะต้องมีการนำไปทาสีตกแต่ง ลวดลายต่าง ๆ ซึ่งเขา (เจ้าของร้าน) จะมีการนำไปทาสีแต่ง ลวดลายต่างๆที่เขาไปทำที่ร้าน เรื่องลวดลายนี้เขาหวงมาก เพราะเกรงว่าจะมีคนอื่นเอาไปเลียนแบบ จำนำไปทำที่ร้าน ด้วยเหตุนี้เลยและสีจึงทำกันที่ร้านเจ้าของ ทำเสร็จแล้วก็วางขายที่ร้านเจ้าของเลย (บันทึกภาคสนาม, 23 สิงหาคม 2544)

ส่วนความสัมพันธ์ทางของกระบวนการจำหน่ายในลักษณะพึ่งพาคนอื่นสามารถพบได้ว่าร้านเล็กหรือช่างไม้แกะสลักจำนวนมากยังคงต้องพึ่งพาอาศัยร้านใหญ่เป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้า ช่างแกะสลักไม้สักสองรายกล่าวถึงข้อดีของการขายงานไม้แกะสลักโดยอาศัยขายผ่านร้านใหญ่ในหมู่บ้านว่า

การขายชอบแบบนี้มีคนมาขายแทน ถ้าเราจะต้องขายเอง เราเสียเวลาไปขาย งานก็ไม่ได้ทำ เสียเวลา ตอนนี้เราต้องอาศัยเขาอยู่ กรุงเทพฯก็ไม่รู้จัก ภาษาก็ไม่รู้ (บันทึกภาคสนาม 13 พฤศจิกายน 2545)

ผมมีรับออเดอร์ด้วยและก็ทำสินค้าวางด้วย การรับออเดอร์ยังไงก็ได้เงิน มีออเดอร์เงินแน่นอนกว่า งานที่เขาออเดอร์มา คนที่มาซื้อที่ร้านส่วนมากจะเป็นพ่อค้า คนที่จะเอาไปใช้จะต้องไปเอาที่พ่อค้า บางที่ตลาดอยู่ไกล เราต้องอาศัยเขาเหมือนกัน เรื่องคนกลาง (บันทึกภาคสนาม 13 พฤศจิกายน 2545)

สำหรับความสัมพันธ์ร่วมมือกันเพื่อผลประโยชน์ส่วนรวม ชาวบ้านถวายเป็นชื่อว่าเป็นชุมชนที่เข้มแข็ง โดยทั่วไปชาวบ้านมีความร่วมมือร่วมใจในการทำงานส่วนรวมเป็นอย่างดี ที่หมู่บ้านถวายมีคณะกรรมการที่เข้มแข็งที่ได้รับการแต่งตั้งเพื่อทำงานเป็นคณะกรรมการร้านค้าที่ทำหน้าที่ดูแลผลประโยชน์แก่ส่วนรวม ชาวบ้านเจ้าของร้านค้าที่บริเวณสองฝั่งคลองรายหนึ่งเล่าถึงความเข้มแข็งของคณะกรรมการภายใต้การนำของกำนันว่า

ตลาดสองฝั่งคลองเกิดขึ้นเพราะกำนัน.....คนปัจจุบัน
โดยแท้จริง ได้ต่อสู้และพยายามจัดที่ให้ชาวบ้านเพื่อจะได้
มีที่เอาไว้ขายสินค้าที่ผลิต ในราคาที่ชาวบ้านเป็นเจ้าของได้
โดยขอค่าเช่าเป็นสิบกๆละ 150-300 บาท ซึ่งก็เอาไว้ใช้เป็น
ค่าดูแลสถานที่ โดยมีกรรมการดูแลเงินส่วนนี้ ปัจจุบันมีประชาชน
สองฝั่งคลองเป็นผู้ดูแลส่วนนี้ผ่านคณะกรรมการ เป็นคณะกรรมการ
ร้านค้าสองฝั่งคลอง ประกอบด้วยชาวบ้านมากกว่าสิบคน
(บันทึกภาคสนาม ,31 ตุลาคม 2545)

สำหรับความร่วมมือของชาวบ้านในการรักษาผลประโยชน์ส่วนรวมสามารถมองเห็นได้จากตัวอย่าง 8nv เมื่อครั้งมีประชุมการจัดงานแสดงสินค้าประจำปี และทางกำนันได้เสนอขอเก็บเงินเป็นค่าใช้จ่ายจากร้านค้าเพื่อใช้ในการจัดงานปีนี้คณะกรรมการขอร้านละ 1,000 บาท ผู้วิจัยไม่เห็นว่าเป็นเจ้าของร้านคนใดมีปฏิกิริยาในการจ่ายเงินเพื่อมีส่วนร่วมในการจัดงาน หญิงคนหนึ่งนั่ง (ประชุม) อยู่ข้าง ๆ บอกด้วยว่า “.....หากมีวิธีที่สามารถทำให้คนเห็นป้าย(ป้ายชื่อหมู่บ้านถวาย) ชัดเจนมากขึ้นจะยอมจ่ายให้มากกว่านี้..... ” (บันทึกภาคสนาม , 7 มกราคม 2546)

3.2. ความสัมพันธ์กับเพื่อนบ้าน

ลักษณะความสัมพันธ์ทางการประกอบอาชีพของหมู่บ้านถวายกับเพื่อนบ้านมีสองลักษณะ ได้แก่ ความสัมพันธ์เชิงธุรกิจ และความสัมพันธ์เชิงแรงงาน สำหรับความเชื่อมโยงกับหมู่บ้านถวายคือหมู่บ้านถวายจะทำหน้าที่เป็นเสมือนจุดศูนย์กลางดึงเอาธุรกิจและแรงงานจากหมู่บ้านใกล้เคียงเข้ามาไว้ที่หมู่บ้านถวาย

ความสัมพันธ์เชิงธุรกิจ ได้แก่การที่ชาวบ้านจากหมู่บ้านอื่นได้มาเป็นเจ้าของร้านค้างานไม้แกะสลักในพื้นที่บ้านถวาย ตัวอย่างเช่น มีช่างแกะสลักไม้มาทำร้านขายงานแกะสลักไม้สักหน้าพระพุทธรูปขนาดใหญ่ และการที่เป็นเจ้าของธุรกิจในหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ใกล้เคียงบ้านถวาย แต่ยังจำเป็นต้องอาศัยตลาดที่บ้านถวายเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าไปยังตลาดภายนอก ส่วน**ความสัมพันธ์เชิงแรงงาน** ได้แก่ การที่ชาวบ้านจากหมู่บ้านอื่นได้มารับจ้างทำงานในโรงงานที่บ้านถวาย ตัวอย่างเช่น หมู่บ้านที่ตั้งอยู่ใกล้เคียงกับหมู่บ้านถวาย ได้แก่ บ้านภาค บ้านเกาะ บ้านขุนคง บ้านเตอบ้านต้นเหือด บ้านป่าหมาก บ้านไร่บ้านหนองไขง เป็นต้น โดยรับงานไปทำที่หมู่บ้านของตนเอง เอาไปช่วยกันทำในครอบครัว (ในลักษณะรับจ้างรายชิ้นและรับเหมาชิ้นงาน)

3.3. ความสัมพันธ์กับตลาดและกลุ่มคนนอกที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพงานไม้แกะสลัก

การประกอบธุรกิจในตลาดขยายเป็นเหตุให้ชาวบ้านถวายจำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กับสังคมภายนอก ในสองลักษณะ ได้แก่ ความสัมพันธ์เชิงธุรกิจกับความสัมพันธ์เชิงกฎหมาย

ความสัมพันธ์เชิงธุรกิจ ได้แก่การติดต่อกับตลาดภายนอกในฐานะผู้ค้ากับลูกค้า ทั้งลูกค้าที่เป็นชาวไทยต่างถิ่นและลูกค้าชาวต่างประเทศ อย่างไรก็ตามชาวบ้านมักมีความสัมพันธ์กับผู้ซื้อในลักษณะที่มีแนวโน้มจะเสียเปรียบลูกค้า อันเนื่องมาจากการเสียรู้แก่ลูกค้าเพราะไม่รู้เท่าทัน ตัวอย่างเช่น

เห็นฝรั่งชายหญิงคนหนึ่งอายุประมาณ 40 ปี กำลังติดต่อสั่งซื้อสินค้ากับคุณ....อยู่ ที่มีมือของฝรั่งคู่นี้มีเอกสารใบสั่งซื้อสินค้าเป็นปึก มีรายการสินค้าที่สั่งไว้เป็นจำนวนมาก ผู้วิจัยเห็นคุณมยุรีอีกอักแต่สามารถสื่อสารซื้อขายได้ดี..... เมื่อตกลงเป็นที่พอใจแล้วก็จ่ายเงินค่ามัดจำเป็นเงิน 500 ดอลลาร์ คุณ....เองก็ไม่ทราบว่าจะตรวจสอบค่าเงินบาทที่ใด ได้แต่เชื่อตามที่ฝรั่งคู่นั้นบอกว่าแลกมา

เท่ากับ 42 บาทเมื่อวาน (บันทึกภาคสนาม , 26 กุมภาพันธ์ 2546)
 เมื่อสองวันก่อนเจ้.....เพิ่งนั่งเครื่องไปทวงถามเงินที่กรุงเทพฯ
 หลังจากได้พยายามติดตามทางโทรศัพท์มาหลายครั้ง ทั้งสามมี.....
 ก็ได้ทวงถาม.....แต่ก็ไม่ได้ผล กลับมาจากกรุงเทพฯคราวนี้ได้
 มาห้าหมื่นบาท อีกสองแสนห้าเขาจ่ายมาเป็นเช็คบอกให้นำไป
 ขึ้นเงินปีหน้า ยังไม่รู้เลยว่าเจ้.....จะได้เงินหรือไม่ต่อไป
 (บันทึกภาคสนาม , 30 ตุลาคม 2545)

เนื่องจากตลาดสินค้างานไม้แกะสลักปัจจุบันเป็นที่สนใจของตลาดต่างประเทศ
 มากในขณะนี้ และพ่อค้าชาวต่างประเทศมักจะมาหาซื้อสินค้าด้วยตนเองที่หมู่บ้านถวาย สำหรับ
 ปัญหาที่พบว่าทำให้ลำบากในการทำการค้ากับชาวต่างชาติคือชาวบ้านไม่มีความรู้เรื่องภาษาอังกฤษ

..... เคยมีคนพูดภาษาอังกฤษได้มาทำที่ว่าจะช่วยค้าขาย
 ให้ แต่ในที่สุดพบว่าคนนี้ขี้โกงทั้งชาวบ้านและพ่อค้าชาวต่างชาติ
 ด้วยการเอาราคาขายที่ร้านค้าบอกไว้มาบวกราคาเพิ่มขึ้นเองเพื่อ
 เอากำไรลูกค้าอีกต่อหนึ่ง โดยที่ทั้งคนขายและคนซื้อต่างก็ไม่รู้
 แต่มาจับได้ตอนหลัง (บันทึกภาคสนาม , 30 ตุลาคม 2545)

ความสัมพันธ์เชิงกฎหมาย ได้แก่ การติดต่อกับหน่วยงานหรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง
 ของกับการประกอบอาชีพธุรกิจงานไม้แกะสลักโดยภาระหน้าที่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ
 ในส่วนราชการส่วนต่างๆ เช่นเจ้าหน้าที่สรรพากร เจ้าหน้าที่ตำรวจ เจ้าหน้าที่ป่าไม้ เป็นต้น มักพบใน
 ทัศนคติเชิงลบ

จากคำบอกเล่าของชาวบ้านแสดงให้เห็นความสัมพันธ์ที่ชาวบ้านมีกับเจ้าหน้าที่
 เป็นไปในทางลบ ตัวอย่างเช่น หญิงแรงงานเล่าถึงเจ้าของโรงงานของตนที่ได้รับการปฏิบัติจากเจ้าหน้าที่
 สรรพากรให้ผู้วิงวอนว่า

เวลาพวกนี้ไปที่ร้านใดก็มักจะไปซื้อเอาสินค้าต่าง ๆ เช่นตู้หรือของต่างๆ ว่าอยากได้ เราต้องให้เขา ถ้าไม่ให้เขาจะหาเรื่องเรา เช่นมีหนังสือมาถามหาเอกสารนั้น เอกสารนี้ตลอด เช่น ถามหาหลักฐานใบเสร็จการเสียภาษี ซึ่งชาวบ้านก็ไม่ค่อยได้เก็บ และถ้าไม่มีหลักฐานจะเก็บภาษีย้อนหลัง แต่หากว่าเรายอมให้ของเขาไป เรื่องภาษี เสียทั้งภาษีป้าย ภาษีใหญ่ ภาษีเล็ก ภาษีรายได้ ภาษีร้านค้า เยอะแยะไปหมด (บันทึกภาคสนาม , 30 ตุลาคม 2545)

ชาวบ้านอีกสองรายเล่าถึงประสบการณ์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ว่า
คนที่ทำไม้จะต้องเสียเงินให้กับป่าไม้และตำรวจเป็นรายเดือน ๆ ละ 100 บาท " (บันทึกภาคสนาม , 11 พฤศจิกายน 2545)

ยังมีปัญหาเรื่องตำรวจ เจ้าหน้าที่ป่าไม้ ที่มักจะมาวนเวียนติดตามกวนใจ รีดไถอยู่ตลอดเวลา จะต้องมีการจ่ายเป็นประจำเดือนละ 1,000 บาท หรือไม่ก็ต้องจ่ายเป็นงวด บางครั้งปรับ 8,000 บาท เขียนใบเสร็จ 20,000 บาท บางครั้งเอาเป็นแสน เมื่อมีออเดอร์เข้ามามากก็จะมีคน (ร้านอื่น) ไปบอกตำรวจ ให้เราเอาไม้ลงมาทำไม่ได้ ตำรวจมาล้อมบ้าน ก็เคย ทั้งที่ไม่พบอะไร (บันทึกภาคสนาม , 11 พฤศจิกายน 2545)

ตอนที่ 4 ลักษณะเฉพาะที่เกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์ของท้องถิ่นหมู่บ้านถวาย

สภาพและปัญหาการประกอบอาชีพงานไม้แกะสลักของชาวบ้านถวายมีความเกี่ยวข้องกับเศรษฐศาสตร์ในสามลักษณะได้แก่ เศรษฐศาสตร์ด้านการผลิต เศรษฐศาสตร์ด้านการจำหน่าย และเศรษฐศาสตร์ระบบตลาด ซึ่งสามารถแยกให้เห็นในแต่ละประเด็นได้ดังนี้

4.1. เศรษฐศาสตร์ด้านการผลิต

4.1.1. ความชำนาญพิเศษ

ลักษณะของงานไม้แกะสลักที่บ้านถวายมีลักษณะงานที่มีเอกลักษณ์ของงานที่ สวยงามแตกต่างจากงานที่ผลิตจากแหล่งผลิตอื่น ผู้ผลิตจำเป็นต้องใช้ภูมิปัญญาที่หลากหลายในการ ผลิตงานออกมาแต่ละชิ้น นอกจากนี้แล้ว ฝีมือความสามารถของตัวช่างผู้ผลิตงานมีความสำคัญต่อ การผลิตอย่างยิ่ง โดยเฉพาะในงานแกะสลักไม้สัก ช่างแกะสลักไม้สักรูปสิงห์คนหนึ่งเล่าเกี่ยวกับการ ทำงานแกะสลักไม้สักของตนเองว่า

จะออกแบบตามลักษณะและขนาดของไม้ จินตนาการ ขงงานขึ้นอยู่กับขนาดและรูปร่างของไม้ เมื่อดูความใหญ่ ความกว้างของไม้แล้วจึงใส่จินตนาการลงไป จินตนาการได้ มาจากการวาดภาพในใจ แล้วใช้ซอส์ควาดลวดลายคร่าว ๆ ลงบนไม้ก่อน จะเอาส่วนหัว ส่วนไหนขนาดใหญ่หน่อยแค่นั้น ก็ตามใจ (บันทึกภาคสนาม ,13 พฤศจิกายน 2545)

แต่ปัจจุบันจำนวนช่างฝีมือดีในงานแกะสลักไม้มีจำนวนจำกัดลงทุกที และยังไม่มีการเตรียมสร้างคนรุ่นใหม่ให้เรียนรู้เกี่ยวกับงานแกะสลักไม้สักอย่างจริงจังขึ้นมา จากคำบอกเล่าของ ชาวบ้านเกี่ยวกับปัญหาการขาดแคลนช่างว่า

ช่างไม้ส่วนใหญ่รายได้ดี แต่มีนิสัยชอบกิน ชอบดื่มและชอบเที่ยว จึงเกิดอุบัติเหตุ รถชน รถคว่ำตายไป ไม่ตายก็เป็นโรคพิษสุราเรื้อรัง ทำงานไม่ได้ วิถีชีวิตของช่างแกะสลักไม้มักจะไม่ค่อยจับกลุ่มกันกินเหล้า ตอนเย็น และช่างรุ่นใหม่ที่มีฝีมือให้เห็นในขณะนี้้น้อยมาก ... (บันทึกภาคสนาม ,18 ธันวาคม 2545)

แรงงานคนแกะเป็นงานอิสระ ... หน้าลำไยจะหาแรงงาน ยากมากเพราะเขาจะไม่แกะ เขาจะไปทำลำไยในสวนเขา ไม่มี แรงงานประจำช่วงทำนาก็มีปัญหาแต่ช่วงสั้นกว่า (บันทึกภาคสนาม , 14 พฤศจิกายน 2545)

4.1.2. การมีอยู่อย่างจำกัด

ลักษณะของการขาดแคลนไม้ทั้งไม้สักและไม้อื่นในกระบวนการผลิตสามารถมองเห็นได้ แม้ชาวบ้านส่วนใหญ่จะยังไม่ยอมรับสภาพการขาดแคลนวัตถุดิบ และมักพูดเป็นเสียงเดียวกันว่า "ไม้ไม่ขาด" แต่สัญญาณที่สามารถแสดงให้เห็นถึงความขาดแคลนวัตถุดิบสามารถพบได้จากคำบอกกล่าวของชาวบ้าน เป็นต้นว่า

ไม้เก่าแกะได้สวยกว่า เพราะไม้อยู่ตัว ไม่ผิดกฎหมายและ
ราคาไม่แพง .ไม้ใหญ่มักไม่มี จึงต้องเอารางข้าวหมูเก่ามาใช้แกะ
นอกจากไม้สักแล้วไม้ฉำฉา ไม้กระทั้นคน ไม้ขนุนก็มีเอามะแกะได้ ...
(บันทึกภาคสนาม , 11 พฤศจิกายน 2545)

เจ้าของร้านบางรายต้องยอมจ่ายเงินจูงไม้ไว้ล่วงหน้า
เป็นปีเพื่อป้องกันปัญหาการไม่มีหนุ่ไม้มาแต่ง เนื่องจากในช่วงที่
ขาดผู้ขายหนุ่จะเอาไปให้คนอื่นที่เสนอราคาที่สูงกว่าให้ ...
(บันทึกภาคสนาม 30 ตุลาคม 2545)

4. 1.3. การตัดสินใจและแรงจูงใจ

การตัดสินใจของผู้ผลิตสินค้ามักจะเป็นไปในลักษณะในการเลือกที่จะผลิตสินค้าที่สามารถสร้างกำไรให้กับตนเองมากที่สุดก่อน ช่างแกะไม้สักกล่าวถึงการผลิตงานของตนเองว่าชอบที่จะเลือกผลิตงานที่ลูกค้าสั่งผ่านร้านใหญ่มามากกว่าการผลิตงานขึ้นแล้ววางรอคนซื้อที่ร้านดังนี้

การรับออเดอร์ ยังไงก็ได้เงิน มีออเดอร์เงินแน่นอนกว่า งานที่
เขาออเดอร์มา ถ้าเราเห็นว่าสวย เราก็เก็บแบบเอาไว้ที่ตัวเราใช้
งานครั้งต่อไปได้ (สัมภาษณ์ : 13 พฤศจิกายน 2545)

ครอบครัวช่างแกะไม้สักซึ่งมีกิจการงานไม้ตกแต่งเส้นสีพระพุทธรูปขนาดใหญ่ซึ่งเป็นงานประเภทที่ซื้อขายคล่องกว่างานแกะสลัก แม้จะรักและมีฝีมือในงานแกะสลักไม้มากกว่า ก็ตัดสินใจเลือกที่จะให้ความสำคัญกับธุรกิจงานไม้ตกแต่งมากกว่าเนื่องจากมีรายได้หลักที่แน่นอนกว่า

...สามีและลูกชายแกะไม้เก่ง แต่ตอนนี้นงานธุรกิจไม้ตกแต่งที่ทำอยู่มีงานมาก ทั้งสองคนเข้ามาช่วยเต็มตัว ไม่มีเวลาไปทำงานแกะสลัก เสียหายฝีมือลูกชาย เขาเองก็รักงานแกะสลัก แต่ไม่มีเวลาทำ ต้องมาดูแลร้านช่วยกัน... (บันทึกภาคสนาม ,15 พฤศจิกายน 2545)

4.1.4. การลงทุนและผลกำไร

การประกอบธุรกิจที่ชาวบ้านปฏิบัติอยู่ในเรื่องการลงทุน มีลักษณะของการลงทุนที่ต้องคำนึงถึงแนวโน้มของผลกำไรที่จะได้รับจากการลงทุนแต่ละครั้ง ชาวบ้านจะเลือกเฉพาะการลงทุนกับการผลิตที่มีความเสี่ยงน้อยและมีโอกาสที่จะทำกำไรได้มากกว่า ทั้งนี้เนื่องจากชาวบ้านมีต้นทุนในการผลิตต่ำ การลงทุนแต่ละครั้งจำเป็นจะต้องคำนึงถึงงานที่แนวโน้มที่จะทำกำไร ชายหนุ่มเจ้าของร้านงานไม้ตกแต่งรายหนึ่งเล่าถึงประสบการณ์และเหตุผลของการเลือกลงทุนผลิตสินค้าชิ้นใหม่ของตนสนับสนุน ตนได้ไปสังเกตการขายที่ตลาดไนท์บาร์ซาร์เห็นว่างานประเภทบานหน้าต่างเก่า เขามาตกแต่งด้วยการวาดภาพ แล้วแกะสลักงานแบบเก่าเพิ่มเติมตรงส่วนบนของกรอบหน้าต่าง แล้วลองมาทำเองดูว่า

ตอนที่เรามาใหม่ ๆ เสี่ยงอยู่เหมือนกัน เราตัดสินใจ แต่พอลองเอามาขายดู เห็นว่าแม่ค้าที่เคยมาซื้อเขากำลังอยากเปลี่ยนสินค้า เห็นว่าราคาเราพอซื้อได้ก็ลองเอาไปขาย ขายได้ก็มากกลับมาซื้อเรื่อย ๆ (บันทึกภาคสนาม, 27 พฤศจิกายน 2545)

4.1.5. การแบ่งงานกันทำเป็นขั้นตอน

งานไม้แกะสลักประเภทงานตกแต่งหุ่นไม้แกะสลักด้วยเส้นสีเป็นงานที่จำเป็นต้องอาศัยขั้นตอนในการผลิตและเวลาในการผลิตงานแต่ละขั้นตอนมาก การใช้แรงงานกับงานไม้แกะสลักประเภทนี้จึงพบว่ามีกระบวนการกันทำในแต่ละขั้นตอนอย่างชัดเจน จนเกิดลักษณะการผลิตแบบแยกส่วน

เพื่อตัดขั้นตอนงานบางอย่างที่โรงงานลง และเพื่อความรวดเร็วในกระบวนการผลิต นายเจ้าของกิจการงานไม้แกะสลักรายหนึ่งอธิบายว่า

คนแถวนี้ส่วนใหญ่เขารับเหมางาน ... ส่วนใหญ่เขาจะกระจายงาน ส่วนใหญ่เป็นโรงงานใหญ่ จะมีคนไปรับเหมางานมา เป็นคนที่เขาไว้ใจอยู่ แล้วคนที่รับเหมามา ก็จะไปหาคนอื่นมาอีกที่มาช่วยทำอาจเป็นลูกหลานเขา ... (สัมภาษณ์กลุ่ม, 7 มีนาคม 2546)

บางรายงานตกแต่งขั้นสุดท้ายทำที่ร้าน เพราะงานออกแบบลวดลายเป็นงานที่ต้องใช้ทักษะด้านการออกแบบงานและฝีมือ ดังนั้นงานขั้นสุดท้ายจึงมักกลับมาทำที่ร้านให้เจ้าของงานทำเอง ดังคำบอกเล่านี้

งานที่ทำอยู่ยังไม่เสร็จที่นี่ จะต้องมีการนำไปหาสีตกแต่งลวดลายต่าง ๆ ซึ่งเขา(เจ้าของร้าน)จะมีการนำไปหาสีแต่งลวดลายต่าง ๆ ที่เขานำไปทำที่ร้าน ลายและสีจึงทำกันที่ร้านเจ้าของ ทำเสร็จแล้วก็วางขายที่ร้านเจ้าของเลย (บันทึกภาคสนาม, 23 สิงหาคม 2544)

งานรับมาจากร้าน....แล้วเอามากระจายต่อให้กับเพื่อนบ้านทำงานที่จ้างเขาทำจะเป็นส่วนที่เดินเส้น เพราะกินเวลาเยอะ จ้างชิ้นละ 10 บาท ส่วนเรามาทำต่อ ทำสี ทำเก่า ลงแว็กซ์ ... จนเสร็จ (บันทึกภาคสนาม, 15 มกราคม 2546)

4.2. เศรษฐศาสตร์ด้านการจำหน่าย

4.2.1. อุปทานและอุปสงค์

สินค้าไม้ตกแต่งหรืออุปสงค์จะมีวางขายเป็นจำนวนมากในตลาดท้องถิ่นอยู่ตลอดทั้งปี ผู้ซื้อสินค้าทั้งพ่อค้าคนกลางและนักท่องเที่ยวหรืออุปทานก่อนที่จะตัดสินใจซื้อมักจะสำรวจราคา

ก่อนซื้อสินค้าจากร้านที่มีราคาต่ำสุด ผู้ขายจึงถูกบังคับให้ลดราคาสินค้าในร้านของตนลงโดยปริยายเพื่อต้องการที่จะขายสินค้า ส่งผลเสียต่อผู้ผลิตและตลาดท้องถิ่น ทำให้สินค้าราคาตกต่ำลง ดังตัวอย่าง

ฝรั่งพ่อค้าใหม่จะมาเดิน พร้อมโกด์ วันแรกสำรวจราคาก่อน
วันที่สองเขาจึงจะมาซื้อ (บันทึกภาคสนาม : 27 พฤศจิกายน 2545)

ผู้ซื้อมักต่อรองราคาในการซื้อแต่ละครั้งให้ต่ำที่สุด ชาวบ้านเอง
ก็ขายของตัดราคาตัวเอง และยังไม่ยอมบอกความจริงกัน มีการหลอก
กันเองด้วย แต่ก็มารู้ทีหลังเพราะว่าเห็นได้จากเอกสารที่ลูกค้ายื่นให้ดู
(บันทึกภาคสนาม, 30 ตุลาคม 2545)

4.2.2. อุปสงค์และอุปทาน

ความต้องการซื้อสินค้าของลูกค้าหรืออุปสงค์จะมีมากในช่วงวันหยุดตามเทศกาลต่าง ๆ หรือช่วงที่มีวันหยุดติดต่อกันหลายวัน เช่น วันหยุดปีใหม่ วันหยุดสงกรานต์ ฯลฯ ในช่วงนี้ผู้ผลิตมีโอกาสขายสินค้าที่ผลิตได้มากขึ้น ผู้ผลิตสามารถคาดคะเนปริมาณสินค้าและช่วงเวลาที่ขายสินค้าได้ การรู้จักกับปัจจัยที่กำหนดความต้องการผู้ซื้อจะสร้างผลประโยชน์จากการขายให้กับผู้ผลิตได้มากขึ้น การเรียนรู้ของชาวบ้านที่เสนอมาจะช่วยให้เข้าใจตลาดและสามารถมากขึ้น ชายหนุ่มเจ้าของกิจการไม้แกะสลักรายหนึ่งกล่าวว่า

ปีหน้าญี่ปุ่นชอบสีโทนไหน เป็นอย่างไร ข้อมูลของยุโรป
เป็นอย่างไร อหารับชอบอะไร ไม่เอาตัวไหน พวกความรู้สึก
พวก trend อะไรพวกนี้ เป็น trend อนาคต 5-10 ปี ปีหน้าเรา
ดูได้ ถ้าเลยจากจุดนี้ไป ถ้าเรารู้ว่าปีหน้าข้อมูลญี่ปุ่นเป็นไง
ชอบสีไหน เราสามารถกำหนด trend ของเราเองได้เช่นกัน
(การสนทนากลุ่ม , 27 มีนาคม 2546)

4.2.3. การแข่งขันกันขาย

สภาพการแข่งขันกันขายสินค้ามีมาก เนื่องจากสินค้าที่ขายในร้านส่วนใหญ่มีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน งานไม้แกะสลักประเภทงานตกแต่งเส้นสีติดกระจก รวมทั้งงานลงรักปิดทองเป็นสินค้าที่มีวางขายในปริมาณที่มากที่สุด และเป็นประเภทสินค้าที่มีการแข่งขันกันขายในปริมาณที่สูงที่สุด สำหรับสภาพการแข่งขันขายที่หมู่บ้านถวาย มักมาจากเหตุผลส่วนตัวของผู้ขายเอง แต่ส่งผลกับตลาดท้องถิ่น ทำให้ราคาสินค้าตกต่ำลง

ที่ขายกันอยู่ที่นี่ก็มีการแข่งขัน มีการขายตัดราคาตัวเอง
บางครั้งผู้ขายจำเป็นต้องรีบขายในราคาที่ขาดทุน โดยตัด
ค่าแรงตัวเองออก เพื่อให้ได้เงินไปใช้หนี้ค่าหุ้นไม้
(บันทึกภาคสนาม , 31 ตุลาคม 2545)

ปัญหาที่พบคือแข่งขันกันลดราคา บางคนเขากู้เงินมา
เขาต้องรีบขาย รีบใช้เงิน(บันทึกภาคสนาม,15 มกราคม 2545)

4.2.4. การกระจายสินค้า

การมองเห็นความสามารถในการผลิตสินค้าของผู้ผลิตแล้วจำกัดประเภทของสินค้าที่จะผลิตของผู้ผลิตแต่ละรายจะช่วยลดปัญหาการแข่งขันกันขาย สามารถสร้างตลาดสินค้ารายใหม่ให้กับผู้ผลิต การได้รู้จักกับลูกค้ามากยิ่งขึ้นเท่าใดจะสามารถกระจายสินค้าเพื่อขยายไปยังแหล่งขายภายนอกมากได้เท่านั้น ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อจะช่วยให้ผู้ผลิตทราบถึงความต้องการของตลาดสินค้าที่ต่างกันได้ สามารถหลีกเลี่ยงการแย่งตลาดกันขายสินค้าในกลุ่มผู้ขายด้วยกันได้ เจ้าของร้านขนาดใหญ่รายหนึ่งมีความเข้าใจและกล่าวเกี่ยวกับเรื่องนี้ว่า

“การที่พ่อค้า(ชาวต่างประเทศ)บางคนไม่สั่งสินค้าที่บ้านถวาย
(สองฝั่งคลอง) เพราะเขาดูที่กำลังผลิตและเรื่องของเวลา
แต่รู้ว่ากำลังผลิตไม่ไหว ร้านค้าที่บ้านถวายก็มีออเดอร์แต่ไม่
เยอะเพราะทำได้ตามกำลัง” (บันทึกภาคสนาม : 14 พฤศจิกายน
2545)

4.2.5. การกำหนดราคาสินค้า

ชาวบ้านถวายเคยเป็นแรงงานในการทำงานไม้แกะสลักมาก่อน และมีความถนัดในการค้าขายในลักษณะตลาดระดับท้องถิ่น ในลักษณะของการ “ทำไปขายไป” มากกว่าการขายในตลาดขายแบบขายส่งสินค้าในธุรกิจขนาดใหญ่ ความเข้าใจพื้นฐานในเรื่องการกำหนดราคาสินค้าจากต้นทุนการผลิต ยังคงพบว่าเป็นปัญหาให้กับชาวบ้านมาก ดังตัวอย่างหนึ่งที่ได้รายงานนี้

เขาเคยทำงานแต่งตุ๊กตากับอยู่สองคนสามีภรรยา ทำได้ขายตัวละ 30 บาท พออยู่ได้แต่พอมีลูกค้ามาสั่งให้ทำทีละมากเป็นร้อย ๆ ทำเองส่งเขาไม่ทัน ต้องไปจ้างคนอื่นช่วยทำ เอ้าคราวนี้แยءแล้ว ต้องมีต้นทุนค่าแรงด้วยเพราะต้องจ้างเขา กลายเป็นขาดทุนไปเสียอีก เพราะไม่ได้คิดค่าแรง ค่าน้ำมัน ค่าใช้จ่าย ค่ารถ ค่าโทรศัพท์ เข้าเป็นต้นทุนด้วย” (บันทึกภาคสนาม : 18 ธันวาคม 2545)

4.3. เศรษฐศาสตร์ด้านระบบตลาด

4.3.1. สถาบันทางการเงิน

ชาวบ้านเจ้าของธุรกิจยังคงปฏิเสธการใช้สถาบันทางการเงินมาใช้เป็นแหล่งทุน ส่งผลให้ชาวบ้านยังไม่สามารถขยายธุรกิจของตนให้สอดคล้องกับการขยายตัวของตลาดไม้แกะสลักในต่างประเทศ ทำให้ต้องเสียโอกาสให้กับพ่อค้าคนนอกที่มีความรู้ทางด้านธุรกิจและมีแหล่งทุนมากกว่าชาวบ้านขาดความรู้เกี่ยวกับการใช้บริการของสถาบันทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ และคิดว่าเป็นการเสี่ยงที่จะใช้บริการจากสถาบันทางการเงินที่มีอยู่ในท้องถิ่น ชายเจ้าของร้านค้าที่สองฝั่งคลองรายงานหนึ่งเล่าเกี่ยวกับวิธีการลงทุนทางธุรกิจของตนว่า

แรกๆทำอยู่กับพ่อตาแม่ยาย ยืมเงินญาติ รวบรวมมาตั้งตัว ตอนนั้นมีไม่ถึงหมื่นบาท ซื้หุ้่นมาจากลำพูน เป็นงานแต่งไม้ ไม้ฉำฉา ซื้มาแล้วเอาไปแต่งขายในเมือง ใช้เป็นเงินหมุน ทำไปขายไป คนที่กู้เงินจะเป็นพวกที่ต้องการขยายกิจการ แต่เขา

เองไม่อยากเสี่ยง บางคนกู้มาทำแล้วไม่สำเร็จ.... หาใช้เขาไม่ทัน
 เจ้งไป มีให้เห็นเป็นตัวอย่างมาแล้ว... (บันทึกภาคสนาม :
 30 ตุลาคม 2545)

ลงทุนมาก เราจะขอให้เขาจ่ายให้ครึ่งหนึ่งก่อน เขาเอาเงินวาง
 แล้วเราเอาเงินไปหมุน ไปซื้อของ โดยปกติเมื่อฝรั่งเขาออเดอร์
 เขาต้องวางเงินก่อน 20-30 % เมื่องานเสร็จ เขาจะให้ไปเอาเงิน
 ที่เหลือที่บริษัทชิปปิ้งซึ่งฝรั่งเขาจะฝากเงินไว้ที่นั่น ... (บันทึกภาคสนาม ,
 27 ตุลาคม 2545)

4.3.2. การแลกเปลี่ยนโดยความสมัครใจ

การแลกเปลี่ยนซื้อขายกันในตลาดไม้แกะสลักบ้านถวายนั้นชาวบ้านคำนึงถึง
 ความพอใจของผู้ซื้อ จึงจำเป็นต้องยอมรับการเปลี่ยนแปลงจากตลาดภายนอกมาปรับให้กับวิธีการ
 ขายดั้งเดิมของตนเองเพื่อให้ได้รับประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนซื้อขายนั้น ชาวบ้านเล่าให้ผู้วิจัยฟัง
 เกี่ยวกับเรื่องนี้ว่า

พวกฝรั่งเมื่อเขามาติดต่อเรา เขาก็มีโกด์มาด้วย โกด์จะคิด
 ค่านายหน้า 5-10% เขาขอมา เราก็จะต้องขายในราคาสูง ฝรั่งซึ่ง
 เขารู้ราคาเดิมเขาก็ไม่เอา ดังนั้นเมื่อมีโกด์มาด้วย เราต้องอาศัย
 เทคนิคการขายอื่นเข้าช่วย เราต้องดูราคา บางตัวยอมขาดทุน
 บางตัวต้องบวกราคาเพิ่มขึ้น ฝรั่งลูกค้าที่ร้านเป็นชาวยุโรปมีทั้งที่
 มาจากอิตาลี โปรตุเกส อังกฤษ พวกอังกฤษจะชอบหน้าพระ
 พวกอเมริกา อเมริกาได้ช่วงนี้จะมาเปลี่ยนสินค้าเรื่อย ๆ หลายปี
 มาแล้ว สินค้าตัวไหนขายไม่ดีจะเปลี่ยน สินค้าใหม่ ฝรั่งเขามาดู
 ตลาดเอาเองเลย (บันทึกภาคสนาม, 27 พฤศจิกายน 2545)

ชาวบ้านเองทำการค้ากับชาวต่างชาติลำบากอยู่มาก เราก็อยาก
 ค้าขายกับฝรั่งเหมือนกัน แต่ส่วนใหญ่ต้องอาศัยคนอื่น การค้าขาย
 กับฝรั่งต้องทำเป็นรูปบริษัท เขาจึงจะค้าขายด้วย เขาไว้เนื้อเชื่อใจ
 เราเองก็ไม่รู้เรื่อง ตอนนี่ร้าน....ก็ต้องลงจดทะเบียนทำเป็นรูปบริษัท
 ชื่อบริษัท T.O.C (Touch of Class) (บันทึกภาคสนาม, 30 ตุลาคม
 2545)

การศึกษาสภาพปัจจุบันและปัญหาในการประกอบอาชีพงานไม้แกะสลักที่บ้านถวายที่
 ได้มาจากการศึกษาจากแหล่งข้อมูลต่างๆ โดยเริ่มตั้งแต่การศึกษาเกี่ยวกับที่ตั้งและสภาพโดยทั่วไป
 สภาพเศรษฐกิจและงานอาชีพ ความสัมพันธ์ของชาวบ้านที่ประกอบอาชีพไม้แกะสลักด้วยกัน และ
 การนำมาสู่ลักษณะเฉพาะที่เกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์ของท้องถิ่นหมู่บ้านถวาย โดยได้ทำการสรุปไม่ว่าส่วน
 ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐศาสตร์ ทำการแยกเนื้อหาเศรษฐศาสตร์ออกเป็นสามด้านตามลักษณะของข้อมูล
 ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ด้านการผลิต ด้านการจำหน่าย และด้านระบบตลาด แยกเป็น 12 เรื่อง ดังที่กล่าวไว้
 ข้างต้น ซึ่งผู้วิจัยจะได้นำมาใช้ในการพัฒนาเป็นเนื้อหาความรู้ที่จะนำไปใช้ในหลักสูตรเศรษฐศาสตร์
 ท้องถิ่นสำหรับการเรียนรู้ของนักเรียนในท้องถิ่นในช่วงชั้นที่ 2 (ระดับประถมศึกษาปีที่ 4-6 ต่อไป)