

ที่มาของสาระความรู้และประสบการณ์ในหลักสูตร “เศรษฐศาสตร์ระดับประถมศึกษา ที่บ้านถวายเป็น” (จากข้อมูลภาคสนามสู่การร่างหลักสูตร)

จากการศึกษาสภาพปัจจุบันและปัญหาการประกอบอาชีพงานไม้แกะสลักบ้านถวายเป็น พบว่า มีมีนโศกเศรษศาสตร์สาขาสากลแนวทุนนิยมที่สัมพันธ์เกี่ยวข้องอยู่ในงานอาชีพไม้แกะสลักบ้านถวายเป็นทั้งสิ้น 12 มีนโศกเศรษศาสตร์ ได้แก่ ความชำนาญพิเศษ การมีอยู่อย่างจำกัดของทรัพยากร การตัดสินใจ และแรงจูงใจ การลงทุนและผลกำไร การแข่งขันตอนการทำงาน อุปทานและอุปสงค์ อุปสงค์และอุปทาน การแข่งขันกันขาย การกระจายสินค้า การกำหนดราคา สถาบันทางการเงิน และการแลกเปลี่ยนโดยความสมัครใจ และเนื่องจากมีมีนโศกเศรษศาสตร์ทั้ง 12 มีนโศกเศรษศาสตร์ที่พบมานี้มีมีนโศกเศรษศาสตร์บางตัวที่มีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน บางตัวมีลักษณะที่สามารถนำมาใช้อธิบายร่วมกันโดยใช้ฐานวัฒนธรรมท้องถิ่นบ้านถวายเป็นได้ ผู้วิจัยจึงได้พยายามที่จะจัดกลุ่มมีนโศกเศรษศาสตร์เพื่อให้นักเรียนสามารถทำความเข้าใจได้ มีนโศกเศรษศาสตร์ที่กล่าวถึงข้างต้นนี้ได้จะย่นย่อ สำหรับการจัดกลุ่มความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ท้องถิ่นตามบริบททางสังคมด้านไม้แกะสลักบ้านถวายเป็นนี้ ผู้วิจัยแบ่งออกเป็นสี่กลุ่มเรื่องราว ดังนี้คือ 1) ความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับเอกลักษณ์ของการผลิตงานไม้แกะสลัก 2) ความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและขายงานไม้แกะสลักบนพื้นวัฒนธรรมท้องถิ่น 3) ความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความเข้มแข็งให้กับตลาดไม้แกะสลักในท้องถิ่น และ 4) ความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาที่ยั่งยืน สำหรับข้อมูล que แสดงให้เห็นถึงความจำเป็นของความรู้ความเข้าใจทั้งสี่เรื่องนี้ มีดังต่อไปนี้

1. ความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับเอกลักษณ์ของการผลิตงานไม้แกะสลัก

1.1. ความจำเป็นที่นักเรียนต้องเรียนรู้เกี่ยวกับ “ความชำนาญพิเศษ” ในการทำงานไม้แกะสลัก

“ความชำนาญพิเศษ” คือทักษะฝีมือที่ได้รับการถ่ายทอดต่อกันมาจากรุ่นหนึ่งไปสู่อีกรุ่นหนึ่ง ความชำนาญพิเศษนี้จะช่วยเพิ่มมูลค่าให้ชิ้นงาน ทำให้ชิ้นงานนั้นมีราคาสูงขึ้น และเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น งานไม้แกะสลักบ้านถวายเป็นมีเอกลักษณ์ความสวยงามของงานที่แตกต่างจากงานไม้แกะสลักจากแหล่งผลิตอื่น และได้รับความนิยมในตลาดไม้แกะสลักอย่างแพร่หลาย แต่ในปัจจุบันชาวบ้านถวายเป็นเองให้ความสนใจในการสืบทอด “ความชำนาญพิเศษ” ในการผลิตไม้แกะสลักน้อยลง พบได้จากข้อมูลดังนี้

พ่อแม่จะให้ลูกหลานเรียนหนังสือไปก่อนตอนนี้ จึงไม่ได้ให้เขามาฝึกทำงาน (ไม้แกะสลัก) แต่ให้เขามีความรู้(ในโรงเรียน)ก่อนเป็นเบื้องต้น เรามีงานทำอยู่แล้ว จบแล้วมาทำงานของเราเองเมื่อใดก็ได้ แล้วแต่เขา เขาอาจได้เอาความรู้ที่เขาเรียนมาช่วยงานที่หลังได้ (บันทึกภาคสนาม, 31 ตุลาคม 2545)

...

คนท้องถิ่น เห็นเป็นเรื่องใกล้ตัวเกินไปหรือเปล่า ทำให้ไม่เห็นความสำคัญ

...

เมื่อก่อนเราไม่มีความรู้อะไร คือ ป.4 เท่านั้น ตอนนี้มีโอกาสให้เขาเรียน ก็เลยให้เขาเรียนไปก่อน ไปไม่ได้ก็กลับมาค้าขาย (เกี่ยวกับการทำงานไม้แกะสลัก) ... เด็กที่ทำอะไรไม่ได้ก็กลับมาทำตรงนี้ (สนทนากลุ่ม, 20 ธันวาคม 2545)

เด็กขณะนี้เขาเรียนหนังสือ กว่าที่จะกลับบ้าน เขาใช้เวลามากในการเรียนหนังสือ ไม่มีเวลามาคลุกคลีกับพ่อแม่ที่บ้านในเรื่องงาน (ช่วยทำงานไม้แกะสลัก) และส่วนมากก็ไม่ค่อยเอา ไม่เป็นเรื่องเป็นราว (บันทึกภาคสนาม, 13 พฤศจิกายน 2545)

“ความชำนาญพิเศษ” ด้านการแกะสลักลงบนเนื้อไม้สักซึ่งเป็นเอกลักษณ์งานที่โดดเด่นในลักษณะงานชิ้นเอก และสร้างชื่อเสียงให้กับบ้านถวายเป็นมากกว่างานไม้แกะสลักประเภทอื่นๆ ปัจจุบันงานแกะสลักไม้สักได้รับความสนใจในการถ่ายทอดลดลง จากที่เคยมีการถ่ายทอดกันภายในครอบครัวและกลุ่มคนผู้ใกล้ชิดจากรุ่นหนึ่งไปยังอีกรุ่นหนึ่ง ขณะนี้วัฒนธรรมการถ่ายทอดงานไม้แกะสลักในครอบครัวเริ่มหายไป ทั้งนี้สาเหตุประการหนึ่งมาจากเด็กรุ่นใหม่ไม่ให้ความสำคัญกับการประกอบอาชีพงานไม้แกะสลัก ดังข้อมูลต่อไปนี้

อยากให้เด็กรุ่นใหม่มาสนใจมาแกะไม้กันมากกว่านี้ แต่เด็กส่วนใหญ่พ่อแม่จะส่งเสียให้เรียนหนังสือในโรงเรียน และมีการบ้านเยอะ ไม่มีเวลาช่วยพ่อแม่และครอบครัวมากนัก ตอนปิดเทอมก็ยังคงต้องเรียนพิเศษอีก เด็กผู้ชายที่บ้านถวายเป็นรุ่นนี้ไม่ค่อยมีเด็กผู้หญิงมีมากกว่า เท่าที่เห็นตอนนี้เด็กชายอายุ 14-15 ปี แม่ที่บ้านมีพ่อแกะไม้ แต่ลูกก็ไม่เห็นแกะ เพราะชาวบ้านถวายเป็นส่วนใหญ่จะส่งลูกให้เรียนมากที่สุดก่อน ถ้าเรียนจบไม่มีงานอื่นทำ เขาจะมาช่วยพ่อแม่ทำงานไม้ที่บ้านก็ได้ ส่วนใหญ่จะเปิดร้านอยู่แล้ว ให้เรียนจบก่อน (บันทึกภาคสนาม, 11 พฤศจิกายน 2545)

คุณ เล่าให้ฟังว่างานแกะไม้เป็นงานอิสระ แต่เป็นงานที่ลำบากต้องใช้เวลาอดทน และมีใจรักในการทำ กว่าจะมีฝีมือต้องใช้เวลา เด็กรุ่นใหม่จึงมีมาสนใจน้อยลง เด็กสมัยนี้ชอบเที่ยว สามารถขอเงินจากพ่อแม่ใช้จ่ายได้ง่าย ไม่ต้องดิ้นรนเหมือนคนสมัยก่อน (บันทึกภาคสนาม, 11 พฤศจิกายน 2545)

เด็กส่วนใหญ่ยังไม่สนใจเรียน (งานไม้แกะสลัก)เอง ครูเขามีอยู่แล้ว พี่น้องที่เขาเก่งๆ แต่ปัญหา อยู่ที่เด็กมันไม่เอา ไม่จำเป็นต้องหาครูที่ไหน เขามีอยู่แล้วอยู่ใกล้ๆ ถ้าสนใจไม่มีปัญหา แต่ถ้ามีที่สอนจริงเป็นเรื่องเป็นราว เขาคนเก่งๆไปเริ่ม น่าจะมีคนสืบแทนต่อไป (บันทึกภาคสนาม, 13 พฤศจิกายน 2545)

เด็กสมัยนี้เราดูเราดำไม่ได้ อย่างผมเรียนแกะกับพี่ชาย พี่ก็เคยดำผม ใครมาเรียนกับผมผมก็ดำจนร้องไห้กันไปถึงจะเป็น แต่เด็กสมัยนี้ถ้าดูดำเด็กจะหนี (สนทนากลุ่ม, 20 ธันวาคม 2545)

นี่ไม่ได้ฝึกเด็กใหม่ๆ แม้แต่ลูกชายของตนเอง เขาใจไม่รัก ขนาดจ้างให้ทำวันละ 100 บาท ยังไม่ทำเลย ลูกชายอายุ 15 ปี (บันทึกภาคสนาม, 19 พฤศจิกายน 2545)

อยากให้เด็กรุ่นใหม่ๆมาสนใจมาแกะไม้กันมากกว่านี้ ... คนที่จะมาเรียนแกะจะต้องเป็นคนที่มีใจชอบ ต้องสอนให้เขาคำนวณไม้ กว้างยาวเท่าใด นอกจากนี้ต้องใจรักอดทน การรับคนเข้าเรียนมักไม่มีปัญหา ไม่มีการหวงวิชากันโดยเฉพาะหากเป็นพี่น้องกัน ... สำหรับเด็กรุ่นใหม่ที่สนใจจะมาเรียนก็จะสอนให้ถ้าเป็นพี่น้องกัน แต่ถ้าเป็นเด็กอื่น คงไม่เอาเพราะสอนยาก เด็กเองจะไม่ค่อยสนใจ เด็กเมื่อก่อนมีการทำงานเป็นกลุ่ม เรียนเป็นกลุ่ม เด็กรุ่นใหม่จะสนใจเรื่องเรียนหนังสือ หรือเที่ยว ในสายตายังมองไม่เห็นเด็กรุ่นใหม่ที่มีฝีมือขึ้นมา (บันทึกภาคสนาม, 11 พฤศจิกายน 2545)

ทั้งๆ ที่งานแกะสลักไม้สักเป็นงานที่มีรายได้ดี และยังเป็นที่ต้องการของเจ้าของผู้ประกอบการในท้องถิ่นสูง ดังที่เจ้าของผู้ประกอบการรายหนึ่งกล่าวว่า

ช่างไม้ส่วนใหญ่รายได้ดี แต่มีนิสัยชอบกิน ชอบดื่มและชอบเที่ยว จึงเกิดอุบัติเหตุ
รถชน รถคว่ำตายไป ไม่ตายก็เป็นโรคพิษสุราเรื้อรังทำงานไม่ได้
(บันทึกภาคสนาม, 18 ธันวาคม 2545)

แรงงานคนแกะเป็นงานอิสระ...หน้าลำไยจะหาแรงงานยากมากเพราะเขาจะไม่แกะ
เขาจะไปทำลำไยในสวนเขา ไม่มีแรงงานประจำ ช่วงทำนาก็มีปัญหาแต่ช่วงสั้นกว่า
... รายได้วันละเป็นพันบาท รายได้ดีและเป็นงานอิสระ ตอนช่วงตั้งโรงงานแรก ๆ
มีคน (ช่างแกะไม้สัก) ถ้ามหางานเยอะ แต่ตอนนี้มีไม่พอ โรงงานเยอะขึ้น ทุกคน
ก็มีลูกค้าของตัวเอง ของใครของเขาเลย (บันทึกภาคสนาม, 14 พฤศจิกายน 2545)

นอกจากนี้ช่างแกะไม้สักที่มีอยู่จำนวนน้อยนั้น ยังมักมีพฤติกรรมที่ไม่สนับสนุนการ
ทำงานแกะสลักไม้ของตนให้ยืนยาวต่อไป ดังข้อมูลต่อไปนี้

ช่างบางคนทำงานแกะสลักไม้สักมานาน บอกเบื่อแล้วก็มี ช่างที่ทำศาลาคนหนึ่ง
เก่งมากบอกว่าไม่เอาแล้ว เขาเปลี่ยนไปทำงานแต่งสีแทน (บันทึกภาคสนาม, 15
มกราคม 2546)

ช่างบางคนเป็นพ่อเลี้ยง(เจ้าของสถานประกอบการ)ก็ไม่แกะแล้ว เลิกไปก็มี ช่างใหม่ที่
ที่เก่งก็ไม่เห็นมี (บันทึกภาคสนาม 15 มกราคม 2546)

วิถีชีวิตของช่างแกะสลักไม้มักจะชอบจับกลุ่มกันกินเหล้าตอนเย็น ส่วนช่างรุ่นใหม่ที่มี
ฝีมือมีเหลือให้เห็นในขณะนี้ก็น้อยมาก (บันทึกภาคสนาม, 18 ธันวาคม 2545)

เมื่อสำรวจดูจำนวนร้านขายงานแกะไม้สักพบว่าที่ร้านค้าสองฝั่งคลองมีสินค้าประเภท
งานแกะสลักไม้สักวางขายในตลาดน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับงานประเภทงานไม้ตกแต่งและ
งานประเภทอื่นๆ จะพบว่าปริมาณงานไม้สักแกะสลักที่วางขายมีจำนวนน้อยที่สุด จากข้อมูลการ
สังเกตเมื่อเดือนเมษายน 2546 ที่ผ่านมามีพบว่าร้านค้าไม้สักแกะมีเพียง 11 ร้านใน 95 ร้านที่ตลาด
สองฝั่งคลองภายในหมู่บ้านถวาย

ในทางกลับกันเอกลักษณ์และภูมิปัญญาในการทำงานไม้แกะสลักจากบ้านถวายเป็นที่ได้รับความสนใจจากคนภายนอก ทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศและระดับนานาชาติ ดังจากข้อมูลดังนี้

มีฝรั่งเยอรมัน ทำงานด้านศิลปะเข้ามา เขาเป็นผู้นำในการเปิดศูนย์รวมงานศิลปะ หัตถกรรม เขาจะดึงเอาคนเก่งด้านต่างๆมารวมกัน เพื่อเป็นการจัดประกายศูนย์ที่เขาต้องการสร้างขึ้นในประเทศเยอรมันให้โดดเด่นขึ้นมา ด้วยการนำเอาช่างฝีมือเยี่ยมจากประเทศต่างๆทั่วโลกไปสาธิตและแสดงผลงานที่ศูนย์ของเขา ช่างที่เขารวบรวมไปประกอบด้วยช่างหล่อเครื่องสัมฤทธิ์ ช่างวาดภาพสีน้ำมัน ช่างปั้นดินเผา ช่างสแตนเลส ซึ่งเขาเอามาจากโซนยุโรป แต่ยังขาดช่างแกะสลักไม้ เขาเที่ยวตระเวนหา ... เขาก็มาที่เชียงใหม่ ที่บ้านถวาย เขาเห็นงานของเราแล้วชอบ ถามว่าจะไปแสดงที่เยอรมันไหม จะออก ค่าเครื่องบินและค่าใช้จ่ายทั้งหมดให้ เราคิดว่าไปหาประสบการณ์ก็ OK ไป 1 เดือน แต่ทำงานจริงแค่ 2 อาทิตย์ เราแกะพระพุทธรูปยืนไม้สักแกะสลัก แล้วเขานำไปตั้งที่ศาลาไทยที่ชาวเยอรมันกลุ่มหนึ่งสร้างขึ้นไว้แล้ว (สัมภาษณ์ . 19 พฤศจิกายน 2545)

เคยมีฝรั่งชาวอังกฤษเดินทางมาจากประเทศอังกฤษเพื่อขอเรียนการแกะสลักไม้สักจากพี่ชาย พี่ชายผมเป็นคนสอนให้ เขาก็ทำได้ ตอนกลางวันยังได้ชวนเขากินข้าวด้วยกัน (บันทึกภาคสนาม, 31 ตุลาคม 2545)

วัยรุ่นญี่ปุ่นมาขอเรียนการแต่งหุ่นไม้ด้วยเส้นสี เขามากัน 20 คน ป้าให้เขาแบ่งกลุ่มกันทำเป็นกลุ่ม ๆ ละ 4 คน ทางพ่อหลวงเขาส่งให้มาเรียนที่บ้าน ให้เขาหัดให้เขาฝึกปฏิบัติเขาใช้อุปกรณ์อะไร (เช่น หุ่นไม้ สี น้ำมันขัดเก่า เป็นต้น) ป้าก็คิดค่าอุปกรณ์กับเขาไป เขาแย่งกันทำใหญ่ เสร็จแล้วได้งานกลับไปเป็นที่ระลึกคนละชิ้น (บันทึกภาคสนาม, 11 พฤศจิกายน 2545)

คราวก่อนเขาเชิญป้าไปที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ให้ไป 7 วัน ไปสาธิตการทำงาน การแต่งเส้น เขาคิดค่าบวการให้ และของๆเราเขาก็ซื้อไปด้วย (บันทึกภาคสนาม, 11 พฤศจิกายน 2545)

กลุ่มนักเรียนโรงเรียนมงฟอร์ตจากในเมืองเชียงใหม่ เคยเข้ามาดูงานที่บ้านถวายเป็นเวลาสองสัปดาห์ แยกกันทำใหญ่ เพราะไม่เคยได้ทำมาก่อน (บันทึกภาคสนาม, 18 ธันวาคม 2545)

นักท่องเที่ยวรายหนึ่งเดินทางมาที่บ้านถวายบอกว่าได้ดูรายการโทรทัศน์รายการหนึ่งที่น่าเสนอเรื่องราวเกี่ยวกับการทำงานไม้แกะสลักที่บ้านถวาย อยากมาเห็นหมู่บ้านถวายด้วยตนเอง แต่เมื่อมาถึงบ้านถวายวันแรกไม่ได้เห็นการทำงานแกะสลักไม้ตามที่ต้องการ แต่กลับเห็นแต่ร้านค้า เขาก็กลับออกไปอย่างผิดหวังแต่ไม่ละความพยายาม เขากลับมาที่บ้านถวายใหม่ในวันรุ่งขึ้น ถามหาบ้านแกะสลักไม้ ผู้วิจัยจึงอาสาพาไปดูบ้านช่างไม้แกะสลักที่รู้จัก เขาได้ดูงานไม้แกะสลักรูปครอบครัวสิงห์ แก้วต้วที่บ้านลุงน้อง แล้วดูงานแกะบานประตูแกะสลักไม้สักที่วัดไทยในประเทศเนเธอร์แลนด์ที่บ้านคุณประยุทธ์ และรูปกิ้งก่าที่บ้านคุณบุญเลื่อน ซึ่งแต่ละช่างล้วนเป็นช่างยอดฝีมือของบ้านถวายทั้งสิ้น นักท่องเที่ยวผู้นี้ดูมีความสุขและใช้เวลาที่บ้านแต่ละช่างมาก จนผู้วิจัยเห็นว่าอาจจะรบกวนการทำงานของช่างมากเกินไป จึงต้องบอกให้ลากลับก่อนแล้วค่อยมาใหม่วันหลัง (บันทึกภาคสนาม, 22 ธันวาคม 2545)

1.2. ความจำเป็นที่จะต้องให้นักเรียนได้เรียนรู้ในเรื่อง "การแบ่งงานกันทำตามความชำนาญ"

การทำงานไม้แกะสลักจะมีลักษณะการแบ่งงานกันทำตามมาตั้งแต่อดีต ด้วยอย่างเช่นการแกะสลักไม้สักซึ่งทำงานกับไม้แผ่น ไม้ท่อน เป็นงานชิ้นใหญ่ ต้องใช้แรงงานมาก ผู้ทำงานแกะสลักไม้จึงมักเป็นผู้ชาย ส่วนงานไม้ตกแต่งเส้นสี ติดกระจกเป็นงานที่ชิ้นเล็กกว่า และเป็นงานที่มีขั้นตอนการทำให้เป็นรายละเอียดปลีกย่อยหลายขั้นตอนมากกว่า จึงเป็นงานของผู้หญิง สำหรับการทำงานไม้แกะสลักปัจจุบันมีลักษณะการแบ่งงานกันทำให้เห็นมากขึ้นกว่าเดิมมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในงานไม้ตกแต่ง ซึ่งมีขั้นตอนการทำงานแต่ละชิ้นไม่ต่ำกว่า 12-15 ขั้นตอน ดังนั้น "ความชำนาญพิเศษ" ที่หลากหลายจึงสามารถแสดงออกร่วมกันในงานชิ้นเดียวกัน สำหรับความชำนาญพิเศษที่มีใช้ในงานไม้ตกแต่ง อาทิเช่น การแต่งด้วยเส้นสี การติดกระจก การลงรักปิดทอง เป็นต้น และเนื่องจากงานไม้แกะสลักบ้านถวายขณะนี้ได้รับความนิยมในตลาดไม้แกะสลักสูงมากการแบ่งงานกันทำตามความชำนาญจึงมีความจำเป็นสำหรับการผลิตงานที่บ้านถวายมากขึ้นเป็นลำดับ ทั้งนี้เพื่อให้ได้งานออกมาทันกับความต้องการของตลาดและงานนั้นยังคงความสวยงามของชิ้นงานไว้ได้ สำหรับข้อมูลที่แสดงให้เห็นถึงสภาพการทำงานในลักษณะที่แบ่งงานกันทำ ซึ่งเป็นเอกลักษณ์อีกอย่างหนึ่งของการผลิตงานไม้แกะสลักที่บ้านถวาย สามารถพบได้จากข้อมูลดังนี้

การทำงานไม้แกะสลักที่บ้านถวายจะมีลักษณะการแบ่งงานกันทำในครอบครัว ที่เห็นได้ชัดระหว่างสามีและภรรยา ซึ่งจะมีความถนัดคนละด้าน โดยปกติแล้ว สามีจะแกะไม้ในขณะที่ภรรยาทำงานแต่งไม้ ในครอบครัวช่างไม้แกะสลักทั่วไปจะมีลักษณะเช่นนี้ อย่างไรก็ตามสามีสามารถช่วยทำงานแต่งไม้ได้ แต่ภรรยาแกะไม้ไม่เป็น (บันทึกภาคสนาม, 1 พฤศจิกายน 2545)

...

พอเข้ามาตอนแรกพร้อมกันเลย ผู้ชายจะทำงานอย่างหนึ่ง ผู้หญิงก็ทำงานอีก อย่างหนึ่ง เพราะว่างานมันต่างกัน

...

... ตอนที่เข้ามาตรงนี้จะมีการคัดคนเข้ามาทำงาน เลือกอย่างเช่น แผนกทำสี จะต้องมีพื้นมาก่อน เราจะเลือกก่อน

...

... อย่างสามคนนี่เขาเคยทำงานวัดมาก่อน เคยทำปูนปั้นมา จะสามารถลงรักปิดทองได้

(สัมภาษณ์กลุ่ม 5 มีนาคม 2546)

ส่วนใหญ่โรงงานใหญ่เขาจะกระจายงาน จะมีคนไปรับเหมางานมา เป็นคนที่เขาไว้ใจอยู่ ส่วนใหญ่เป็นคนงานที่เคยทำงานกับเขามาก่อนแล้ว คนที่รับเหมามาก็จะไปหาคนอื่นอีกที่มาช่วยทำ อาจเป็นลูกหลานเขา แล้วโรงงานก็ไม่ยุ่งละ แต่ยังรับผิดชอบมาส่งงานตรงตามเวลา เจ้าของโรงงานจะเป็นคนจัดหาตลาดจำหน่ายสินค้า (สทนากลุ่ม , 4 มีนาคม 2546)

งานที่ทำอยู่ยังไม่เสร็จที่นี่ จะต้องมีการนำไปทาสีตกแต่งลวดลายต่างๆ ซึ่งเขา (เจ้าของร้าน) จะมีการนำไปทาสีแต่งลวดลายต่างๆ ที่ร้าน ลายและสีจึงทำกันที่ร้านเจ้าของ ทำเสร็จแล้วก็วางขายที่ร้านเจ้าของเลย

(บันทึกภาคสนาม, 23 สิงหาคม 2544)

เราเหมาเป็นตัว เขาให้โครงเหล็กมา เราลงทุนไม้ไผ่ ค่าแรง สี ตัวอย่างสินค้าที่เห็นโคมไฟสูง 1 เมตร กว้าง 8 นิ้ว ค่าแรงวันครึ่ง ได้ 200 บาท ส่วนคนงานที่จ้างมีค่าจ้างวันละ 80 , 85 และ 100 บาท ขึ้นอยู่กับฝีมือ

(บันทึกภาคสนาม, 15 มกราคม 2546)

งานที่รับมาจากร้าน .. ป้าจะรับตะกร้าที่สานและทาพื้นขาวมาแล้ว แล้วนำมาตกแต่งด้วยหวายดัก ซึ่งป้าชำนาญเพราะทำมาแล้วแล้วเพราะทำมา 12 ปี ที่ดักได้เพราะเรียนมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่แล้ว (บันทึกภาคสนาม, 12 มกราคม 2546)

บอกรับงานมาจากร้าน แล้วเอามากระจายให้เพื่อนบ้านทำ งานที่แบ่งให้คนอื่นทำเป็นงานละเอียด และต้องใช้ฝีมือ เป็นส่วนที่เดินเส้นงานส่วนนี้จะกินเวลาเยอะมาก จำขึ้นละ 10 บาท ส่วนเรามาทำต่อ ทำสี ทำเก่า ลงแว็กซ์ ชาติ (บันทึกภาคสนาม, 19 มกราคม 2546)

งานสานที่นี้จะต่างกับงานสานที่เคยมีมาก่อน เพราะไม่ใช่สานเป็นภาชนะใส่ของ เช่น กระบุง ตะกร้า แต่เป็นการสานโดยอาศัยโครงเหล็กที่ตัดเอาไว้แล้ว เป็นรูปต่างๆ เพื่อทำเป็นโคมไฟตกแต่งอาคาร คนแถวนี้มีฝีมือในการสานอยู่แล้ว จึงจ้างมาทำในช่วงที่ว่างจากงานเกษตร (บันทึกภาคสนาม, 15 มกราคม 2546)

ดังนั้น การให้นักเรียนได้มีโอกาสเรียนรู้ในเรื่อง "ความชำนาญพิเศษ" และเรียนรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องกับการทำงานไม้แกะสลักในโรงเรียนทั้งในลักษณะของการทำงานเดี่ยวเป็นเจ้าของชิ้นงานเพียงคนเดียว และลักษณะของงานที่มีการแบ่งงานกันทำหลายคนในงานชิ้นเดียวในลักษณะของ "การแบ่งงานกันทำตามความชำนาญ" จะช่วยให้นักเรียนตระหนักถึงความสำคัญของการทำงานไม้แกะสลักและเข้าใจถึงวัฒนธรรมของการทำงานไม้แกะสลักในท้องถิ่น และหันกลับมาให้ความสนใจงานไม้แกะสลักซึ่งกลายเป็นวิถีชีวิตของคนในท้องถิ่นบ้านถวายในปัจจุบัน รู้สึกถึงความภาคภูมิใจที่ได้เป็นเจ้าของวัฒนธรรมและมีส่วนเกี่ยวข้องกับการทำงานไม้แกะสลักในท้องถิ่น อาจนำไปสู่ความหวงแหนและต้องการสืบทอดวัฒนธรรมให้คงอยู่คู่บ้านถวายต่อไป

2. ความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการขายงานไม้แกะสลักบนฐานวัฒนธรรมท้องถิ่น

2.1. ความจำเป็นที่นักเรียนต้องเรียนรู้เกี่ยวกับ“การตัดสินใจและแรงจูงใจ” และ “การลงทุนและผลกำไร”

เนื่องจากการผลิตงานไม้แกะสลักของชาวบ้านถวายเป็นจะขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อสินค้า รายได้และกำไรของผู้ผลิตที่เคยมีมาก่อน สิ่งเหล่านี้กลายเป็นแรงจูงใจที่ช่วยให้ชาวบ้านถวายตัดสินใจผลิตสินค้าในครั้งต่อๆมา ซึ่งจะส่งผลต่อการตัดสินใจในการลงทุนผลิตสินค้านั้นอีก สำหรับข้อมูลที่ได้จากการศึกษาที่สนับสนุนในเรื่องนี้ มีดังนี้

งานที่ทำอยู่ ทำงานตามออเดอร์มากกว่าแกะขายเป็นส่วนตัว บางช่วงก็มีงานเยอะ บางช่วงก็ไม่มียาน คนสั่งจะเป็นเจ้าของร้านที่ศูนย์นอกตลาดต่างจังหวัดก็มีอยู่ที่ภูเก็ต กรุงเทพฯ ส่วนใหญ่เป็นร้านที่เอาไปขายต่อ สำหรับตลาดต่างประเทศมักจะติดต่อผ่านร้านใหญ่ที่นี่ ได้แก่ ร้าน ... ซึ่งเขาก็มาสั่งทำที่เรา เราจะทำเฉพาะงานที่เขาสั่งทำเท่านั้น เพราะขายได้แน่ ” (บันทึกภาคสนาม, 13 พฤศจิกายน 2545)

เมื่อถามถึงวิธีการซื้อขาย คุณ เล่าว่าเวลาขายงานแกะเราใช้วิธีทำเสร็จแล้วจึงวางขาย ช่วงส่วนใหญ่ชอบรับจ้างเขา เพราะถ้ารับจ้างเขาแล้วไม่ต้องรอขายเอง ทำเสร็จได้ค่าจ้างเลย สำหรับงานของตนส่วนใหญ่จะทำ ถ้ามีคนสั่งงานมา (บันทึกภาคสนาม , 11 พฤศจิกายน 2545)

ตอนที่เรามาใหม่ ๆ เสียงอยู่เหมือนกัน เราต้องเสียงเมื่อตัดสินใจก่อนลงทุนผลิต เราเห็นว่าแม่ค้าที่เคยมาซื้อของเขากำลังอยากเปลี่ยนสินค้าเราก็เลยลองทำตัวอย่างสินค้าออกมา แต่พอลองเอามาขายดู เราขายได้ และมีกำไรได้จากการขาย เราจึงทำออกมาวางขายอีก แม่ค้าคนนั้นเขาขายของได้ก็กลับมาสั่งซื้อเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ เราจึงกล้าทำ (บันทึกภาคสนาม : 27 พฤศจิกายน 2545)

...
เราเคยเตรียมของไว้สิบ แต่คนซื้อตัดของไปแค่ห้า แล้วที่เหลือละ
... มันเป็นแฮนด์เมด สินค้าเป็นร้อยชนิด

...
... เราต้องมีการสำรวจตลาด เพราะข้อมูลตลาดออกมาได้รวมเป็นว่าเรา

จะต้องทำอะไรบ้างตรงนี้ถึงจะขายได้ เราต้องมองตลาดออกกว่าปีนี้มีเทรนด์เป็นยังไง ก่อนตัดสินใจผลิต มันเป็นความเสี่ยงชนิดหนึ่ง แต่เราต้องมีข้อมูล ถ้าเรามีข้อมูลแน่นๆ ชัวร์ๆ เราจะสามารถผลิตสินค้าออกมาแล้วขายได้
(สนทนากลุ่ม 20 ธันวาคม 2545)

....

2.2. ความจำเป็นที่นักเรียนต้องเรียนรู้เกี่ยวกับ"การแลกเปลี่ยนโดยความสมัครใจ"

การซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าอย่างเต็มใจจะระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อเกิดขึ้นเมื่อผู้ซื้อพอใจคุณภาพและราคาสินค้าและเมื่อผู้ขายพอใจผลกำไรที่ได้รับ อย่างไรก็ตามการให้ความสำคัญกับลูกค้าเสมือนแขกที่มีมาเยี่ยม มีความซื่อสัตย์ และรับผิดชอบต่อชิ้นงานที่ผลิตออกมาตลอดจนความเอาใจใส่ลูกค้า ซึ่งมาจากฐานวัฒนธรรมของชาวบ้านถวายเป็นจุดเด่นของตลาดไม้แกะสลักบ้านถวาย สำหรับข้อมูลที่สนับสนุนในเรื่องนี้ได้แก่

เมื่อพวกฝรั่งเขามาติดต่อเรา เขาจะมีโกด์มาด้วย โกด์จะคิดค่านายหน้า 5-10% เขาขอมา ดังนั้นเมื่อฝรั่งเขาพอใจในงานของเรา เราก็จะต้องขายให้ในราคาสูง ฝรั่งซึ่งเขารู้ราคาเดิมเขาก็ไม่เอา ดังนั้นเมื่อมีโกด์มาด้วยเราต้องอาศัยเทคนิคการขายอื่นเข้าช่วยเราก็ต้องดูราคา บางด้วยขนาดทุน
(บันทึกภาคสนาม, 27 พฤศจิกายน 2545)

วิธีการคือเมื่อขอเดอร์ เขาต้องจ่ายมัดจำ 40% ทำเสร็จแล้วต้องถ่ายรูปไปให้ดูให้เขาโอนเงินส่วนที่เหลือมา เราทางนี้จะดูแลเรื่อง packing และ shipping ให้ เราเองต้องดูแลให้เขาในเรื่อง shipping เลือกร้านที่ดีที่สุดและราคาดีที่สุดให้เขา จัดการเป็นธุระให้เขาหมด เพราะเขาไม่ได้อยู่ตรงนี้ แล้วจึงแจ้งค่าดำเนินการให้เขา แล้วเขาจะโอนเงินเข้ามา (บันทึกภาคสนาม, 19 พฤศจิกายน 2545)

พอดีมีชายหญิงฝรั่งคู่หนึ่งเดินเข้ามาสั่งซื้อสินค้ากับคุณ เมื่อเห็นผู้วิจัยเดินมาถึงตามนัดเอาไว้ ก็เลยขอให้ผู้วิจัยช่วยเป็นล่ามแปลความที่ทั้งสองฝ่ายเจรจากันถึงตอนจ่ายเงินมัดจำคุณ... เห็นฝรั่งนับเงินในมือไปมาหลายเที่ยวเหมือนกำลังคิดอะไรอยู่ เจ้าของร้านก็ฝากให้ผู้วิจัยบอกลูกค้าว่าไม่ต้องเป็นห่วงเรื่องเงินเอาไว้วันมารับค่อยจ่ายก็ได้ ฝรั่งคู่นั้นยิ้มเมื่อได้ยินเช่นนั้น และบอกขอจ่ายไว้ตามใบสั่งของสองใบก่อน ส่วนที่เหลือจะเอามาอีกครั้งตอนมารับตามนัด เป็นอันเรียบร้อย (บันทึกภาคสนาม, 4 มีนาคม 2546)

อย่างเมื่อคราวก่อน เรานั่งคอยฝรั่ง เราทอนตังให้เขาไม่ครบ พอเขาเดินย้อนมา มาเราบอกเขาว่าเราคิดผิดไป 200 บาท เราจะคืนเงินเขา เขาบอกไม่เอาคืน เราก็เลยชวนเขามาเอาของที่ร้านไปให้ครบเงิน... อีกไม่กี่วันต่อมาฝรั่งคนนี้ก็กลับมา ที่ร้านอีกพร้อมกับพาเพื่อนมา (บันทึกภาคสนาม, 11 พฤศจิกายน 2545) ของบางอย่างที่ร้านเราไม่มี เราก็ต้องช่วยตามให้เขา เขาตั้งใจมาแล้วจะได้ไม่ผิดหวัง พาเขาไปคุยที่ร้านอื่น แล้วก็ปล่อยให้เขาตกลงราคากันเอง เมื่อเขาซื้อเราต้องบอกเขาด้วยว่า ของเราเป็นไม้ฉำฉาถ้าจะให้ดีต้องเป็น ไม้สัก เราไม่หลอกบอกเขาไปตามตรง (บันทึกภาคสนาม, 11 พฤศจิกายน 2545)

ในขณะที่คุยกัณมีคนที่ซื้อกลุ่มหนึ่งเดินมา 4-5 คน ทักทายกับคุณ ... แล้วนำสินค้า มาฝากให้ที่ร้าน เขาบอกว่ากลุ่มนี้เขามาบ่อยมาซื้อคราวละมากๆ ซื้อจากหลายๆ ร้าน เขานำเอาสินค้าที่ซื้อแล้วจำนวนมากมาฝากวางไว้ที่ร้านนี้ จนเต็มร้าน แล้ว บอกฝากให้เป็นธุระในเรื่อง packing ให้ ซึ่งเห็นว่าคุณ ... ให้ความช่วยเหลือเป็นอย่างดี (บันทึกภาคสนาม, 31 ตุลาคม 2545)

เทคนิคการทำสีไม่เหมือนกัน บางคนสีออสารได้ดี (พูดเก่ง นำเชือถือ)ก็จะขายได้ ราคาดี อย่างเขาบอกอย่างนี้ว่าเขาเข้าน้ำยาอย่างงั้นอย่างงี้ แต่ที่จริงแล้ว ไม่ได้ทำ เขาจะขายได้ราคาดีกว่า (สนทนากลุ่ม, 20 ธันวาคม 2545)

เมื่อไม่นานเพื่อนนายอำเภอมาเที่ยวและสั่งซื้อของ เขาซื้อสินค้าและจ่ายเงินแล้ว ขอให้ร้านค้าส่งสินค้าให้เขา แต่ปรากฏว่าไม่ส่งสินค้าให้เขาตามที่ตกลงกัน เขาจึงส่งเรื่องมาบอกพ่อกำนันว่าลูกค้าถูกเบียด ขอให้กำนันช่วยติดตาม เรื่องให้ (บันทึกภาคสนาม 18 ธันวาคม 2545)

...

เราปล่อยให้เป็นอย่างนี้บ่อยๆ เขามาซื้อ ได้ของไม่ดีไป จะเป็นการฆ่าตัวเอง หรือเปล่า

ดีที่ซื้อของไม่ดีไปจะได้มาซื้อของดีร้านเราใหม่

ถ้าเขากลับมาซื้อของเราอีกก็ดี แต่กลัวว่าเขาจะไม่กลับมาซื้อของเราอีก ของขึ้น

น้ำมันจะกลายเป็นตัวแทนบ้านถวายเป็นดีในตลาดต่างประเทศ

(สทนากลุ่ม, 20 ธันวาคม 2545)

ดังนั้น การให้นักเรียนได้เรียนรู้เกี่ยวกับหลักการในการตัดสินใจและแรงจูงใจและการลงทุนและผลกำไรรวมถึงการแลกเปลี่ยนโดยความสมัครทางด้านเศรษฐศาสตร์ ควบคู่ไปกับการใช้วัฒนธรรมท้องถิ่นในเรื่องความเชื่อเพื่อของชาวบ้านในการขายควบคู่กันไป จะสร้างจุดเด่นให้กับตลาดไม้แกะสลักท้องถิ่นบ้านถวายด้วยการรักษาวัฒนธรรมดั้งเดิมของท้องถิ่น การให้ความสำคัญกับลูกค้าเสมือนหนึ่งเป็นแขกผู้มาเยี่ยม จะช่วยให้ตลาดท้องถิ่นสามารถดำเนินไปได้อย่างมั่นคงถาวรยิ่งขึ้นต่อไป ทั้งยังสามารถสร้างเสน่ห์ให้กับตลาดท้องถิ่นมากขึ้น

3. ความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความเข้มแข็งให้กับตลาดไม้แกะสลักในท้องถิ่น

3.1. ความจำเป็นที่นักเรียนจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (อุปทานและอุปสงค์ / อุปสงค์และอุปทาน)

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่ตัวสินค้าพบว่ามีมากในกรณีที่ชาวบ้านผลิตสินค้าประเภทเดียวกันซ้ำๆ ขึ้นเป็นจำนวนมากเพื่อขายในตลาดท้องถิ่น จึงก่อให้เกิดปัญหาตามมา ดังที่พบจากการศึกษาข้อมูลต่อไปนี้

ผู้ซื้อมักต่อรองราคาในการซื้อแต่ละครั้งให้ต่ำที่สุด ชาวบ้านเองก็ขายของตัดราคาตัวเอง เพราะของเหมือนกัน ใครขายได้ก่อนจะได้ขาย และยังไม่นิยมบอกความจริงกัน มีการหลอกกันเองด้วย แต่ก็มารู้ทีหลังเพราะได้เห็นจากเอกสารที่ลูกค้ายื่นให้ดู (บันทึกภาคสนาม, 30 ตุลาคม 2545)

ของที่ขายกันอยู่ที่นั้นก็มีการแข่งขัน มีการขายตัดราคาตัวเอง บางครั้งด้วยเพียงเหตุผลส่วนตัว เพื่อให้ได้เงินไปใช้หนี้ค่าหุ้มนไม้ จะได้ไม่ต้องเสียดอกเบี้ยไม่ได้คำนึงถึงผลเสียที่จะเกิดตามมา (บันทึกภาคสนาม, 31 ตุลาคม 2545)

เมื่อมีการออกแบบใหม่ๆ จะมีการเลียนแบบกัน เมื่อก่อนปลาจินตนาการ ออกมากันพริบเลย เดิมบ้านถวาย

...
ไม่ได้เพราะปลาขายดี เราต้องขายปลายบ้างละ

...
มันเป็นเรื่องละเอียดอ่อน

ร้านข้างๆกัน ของจะเหมือนกัน เพราะคอยเหลือกัน

...
(สันทนา กลุ่ม, 20 ธันวาคม 2545)

ต้องออกแบบสินค้าอยู่เรื่อยๆ ถ้ามันซ้ำจะมีหลายร้าน เราอาจจะขายไม่ได้ราคา เพราะราคามันตัดกันเอง ที่นี้มีการชิงดีชิงเด่นกันเรื่องราคา เราต้องมาดูเรื่องสี สินค้าเหมือนกัน ควรจะออกดีไซน์ที่ต่างกัน เราอาจเดินเส้นลายหน่อย อาจติดกระจกเพิ่ม อาจเปลี่ยนแปลงตรงนั้นนิดตรงนั้นหน่อย

(สันทนา กลุ่ม, 7 มีนาคม 2546)

3.2. ความจำเป็นที่นักเรียนจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับการแข่งขันกันขาย

การแข่งขันกันขายส่งผลให้ราคาขายสินค้าลดต่ำลง ก่อเกิดความไม่ไว้วางใจกันในกลุ่มผู้ขายด้วยกัน ส่งผลต่อวัฒนธรรมความเชื่อที่มีอยู่เดิมของชาวบ้านในท้องถิ่นให้เปลี่ยนแปลงไป ดังพบได้จากข้อมูลที่ศึกษา ดังนี้

ตอนออกแบบสินค้าใหม่ๆ ออกแบบงานเป็นตัวแมวบ้าง ออกเป็นตัวการ์ตูนบ้าง โดยเอาไปแกะหุ่นไม้เป็นแบบที่ลำพูน นำมาเสนอกับบริษัทที่ขายของกับต่างประเทศที่ถวายเป็นแต่ประสบการณ์ไม่ทันเขา ตอนนั้นเราตกลงกับเขาว่า ถ้ามีออเดอร์มา เราขอตัวละ 100 บาท เขาตกลง แต่พอมีออเดอร์เข้ามาที่ร้าน 100 ตัว เขากลับมาต่อรองขอเป็นตัวละ 80 บาท พอเราบอกทำไม่ได้ เพราะขาดทุน เขาเอาแบบของเราไปทำเลย เขาต้องการลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำที่สุด นี่คือการแข่งขันที่บ้านถวายเป็น ตั้งแต่บัดนั้นมาเราเลิกคิดออกแบบให้กับบริษัทและร้านเหล่านี้เลย (บันทึกภาคสนาม, 11 มกราคม 2546)

เมื่อวานมีฝรั่งมาดูกรอบไม้สักที่ร้าน คุยกันไปคุยกันมาก็บอกจะขอสั่งซื้อกับร้าน 1,000 ชิ้น บังเอิญคนข้างร้านเห็นกำลังคุยกับฝรั่ง เขาพูดภาษาอังกฤษได้ดีกว่า รีบเสนอตัวกับฝรั่งคนนั้นว่าเขารู้จักร้านที่ทำกรอบรูป แล้วแย่งรับ

ออเดอร์ไปต่อหน้าต่อตา เสียความรู้สึกมากกับพฤติกรรมการฉวยโอกาส
ของเพื่อนร้านข้างๆ (บันทึกภาคสนาม, 5 มีนาคม 2546)

การออกแบบทำให้สินค้ามีราคาสูงขึ้นด้วย บางที่เราออกแบบมา ยังไม่ทัน
วาง ของตามแบบที่เราออกมีวางขายอยู่ที่ร้านอื่นแล้ว เพราะเหตุว่าแบบของ
เราที่เราออกเอาไว้แล้วนั้น เราสั่งที่ร้านเขาแกะเพียง 20 ตัว คนอื่นมาเห็น
ตัวอย่างที่เราออกไป คนอื่นมาขอสั่งทำ 200-300 ตัว เจ้าของร้านทำหุ้نها
ได้ประโยชน์เขาเอาแบบของเราทำให้คนอื่นไปเลย เราห้ามเขาไม่ได้ มันเป็น
การแข่งขัน ... มันมีการขโมยความคิดกัน (สัมภาษณ์, 11 มกราคม 2546)

เริ่มแรกมีร้านคอมพิวเตอร์ไม่ก็ร้าน มีการลักเอาความคิดกัน บางคนเราเอาของไป
ฝากวางขาย ไม่ขายให้เรา แต่เอาแบบไปทำเอง แล้วยังเอาต้นแบบมาคืนอีก
(บันทึกภาคสนาม 15 มกราคม 2546)

มีลูกน้องของอีกร้านหนึ่งมาแอบดูเรา เรารู้แต่เราไม่พูด แต่พอมานหลายเที่ยวเรา
ต้องบอก บางครั้งมาถ่ายรูปเอาเลยก็มี จะเป็นคนต่างจังหวัด เป็นคนในแถว
บ้าน ร้านใน ร้านนอกก็มี (บันทึกภาคสนาม, 15 มกราคม 2546)

ป้า นี้ดูมาก เคยมาด่าว่าตนด้วยว่าหาว่ามาแอบดูแบบงานที่เขาออกแบบ
สถานที่เขากำลังสานอยู่หรือจากงานที่สานแล้วตั้งเอาไว้ แค่เพียงเดินผ่านหน้า
บ้านเท่านั้น ป้าคนนี้มีร้านอยู่ที่สองฝั่งคลอง (บันทึกภาคสนาม, 15 มกราคม
2546)

3.3. ความจำเป็นที่นักเรียนจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับการกระจายแหล่งขายสินค้า

การกระจายสินค้าไปยังแหล่งขายข้างนอกหมู่บ้านหรือในแหล่งที่ผู้ขายแต่ละ
รายสามารถที่จะเข้าถึงได้ด้วยตนเอง จะช่วยลดการแข่งขันกันขายในตลาดท้องถิ่น โดยเฉพาะสินค้า
ประเภทเดียวกันลงได้ ก่อให้เกิดประโยชน์โดยรวมต่อกลุ่มผู้ขายในด้านการขยายตลาดไปถึงมือ
ผู้บริโภคมากขึ้น จากการศึกษาพบว่าในขณะนี้มีลักษณะของการกระจายสินค้าไม้แกะสลักไปยัง
ตลาดภายนอกยังมีน้อยอยู่ ให้เห็นอยู่บ้างดังข้อมูลดังนี้

ผ่านตลาดศูนย์นอกมีนักท่องเที่ยวเดินจับจ่ายซื้อของกันหนาตา ที่ศูนย์นอกนี้ (ตั้งอยู่ริมถนนทางดง สารภี ตรงปากทางเข้าหมู่บ้านถวาย) นับเป็นแหล่งดึงดูดนักท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งของจังหวัดเชียงใหม่ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เข้าใจว่าที่ตรงนี้คือหมู่บ้านถวาย อย่างไรก็ตามตลาดศูนย์นอกนี้นับเป็นแหล่งระบายสินค้าไม้แกะสลักบ้านถวายที่เป็นแหล่งสำคัญของชาวบ้านถวาย เนื่องจากสะดวกและคล่องตัวกว่าที่อื่น (บันทึกภาคสนาม, 12 มกราคม 2546)

เกี่ยวกับนโยบายในการทำการค้า คุณ บอกว่าเราสนใจตลาดเกี่ยวกับความต้องการของลูกค้าด้วย งานของเราทำได้ทั้งแบบสี่เรียบกับแอนดิก แต่เรายังไม่ต้องการทำสี่เหลี่ยมและงานเส้นสี่ แต่ถ้ามีออเดอร์มา เราไม่ปฏิเสธ แต่เราจะกระจายให้คนอื่นทำด้วย (สัมภาษณ์, 11 มกราคม 2546)

เริ่มมีออเดอร์เพิ่มขึ้น เป็นตลาดฝรั่งเหมือนกัน เริ่มซื้อ 2-3 ตัว ชายคนไทยด้วย เมื่อสองสามปีที่แล้วที่อังกฤษรับเจ้าเดียวที่ Southampton เขาส่งไปเยอรมัน อิตาลี อังกฤษเอง และฝรั่งเศส เขาเป็น wholesale ใหญ่ ผมจะ lock ทุกอาทิตย์ 1 ตู้ ไว้ให้เขา (สัมภาษณ์, 14 พฤศจิกายน 2545)

เจ้าอิสราเอลเจ้านี้ เดือนหนึ่งสั่งสองตู้คอนเทนเนอร์ ตอนนี้ออเดอร์เต็มแล้ว เราต้องถามเขาว่าวันเดทไลน์อยู่ที่วันที่เท่าไร คือวันใด ตามปกติฝรั่งเขาจะเผื่อไว้ห้าวัน ถ้าเขาบอก 25 อาจเลื่อนได้ถึง 28 เหลือวันไว้ให้แพ็คกิ่งบ้าง (สัมภาษณ์, 11 มกราคม 2546)

ตลาดต่างจังหวัดก็มีอยู่ที่ภูเก็ต กรุงเทพฯ เป็นร้านที่เอาไปขายต่อ สำหรับตลาดต่างประเทศมักจะติดต่อผ่านร้านใหญ่ที่นี่ได้แก่ร้านยุทธนา ร้านเลิศศิลป์ ซึ่งเขาก็มาสั่งทำที่เรา ... ทางร้านเขาจะสั่งกระจายงานให้หลายคน (บันทึกภาคสนาม , 13 พฤศจิกายน 2545)

ลูกค้าต่างประเทศโดยตรงของเรามีอิสราเอล ฝรั่งเศส แต่ญี่ปุ่นมีพ่อค้ามารับอีกที ตลาดในประเทศอยู่ที่จตุจักร ภูเก็ต สองแห่ง ตามห้างก็มีที่มานุญครองแต่จะมีพ่อค้าคนกลางมาวิ่งเอาไปขาย (สัมภาษณ์, 11 มกราคม 2546)

เมื่อ 6-7 ปีก่อนเพิ่งมี internet คนที่เชิญไปเยอรมันครั้งนั้นได้กลายมาเป็น
 เจ้าของ website เอง เขาทำโฆษณาทางศิลปะที่ตลกขบขัน ให้กับผู้ที่ร่วมงานกับ
 ศูนย์ของเขาทั้งหมด โดยแบ่งของใครของมันถ่ายรูปแปลงให้ แล้วมีชื่อเจ้าของงาน
 ที่สามารถติดต่อได้ เขาทำเพื่อบริการให้แก่เราฟรี ไม่เสียเงินเลยสักบาท
 (สัมภาษณ์ , 19 พฤศจิกายน 2545)

การออกไปหาตลาดข้างนอก ... ต้องใช้ต้นทุนสูง แต่ครั้งลงทุนเป็นแสน แต่
 คும் ได้ออเดอร์ต่างประเทศ แต่ต้องทำให้ถูกต้องตามกฎหมาย เสียค่าสมัครไป
 ที่กรมส่งเสริมการส่งออก เสียค่าสมัครคนละ 7,000 บาท
 (บันทึกภาคสนาม , 27 มกราคม 2546)

พวกพ่อค้าแม่ค้าเขาจะมาดูสินค้าทุก 3 เดือน มีทั้งที่เป็นคนไทยและฝรั่ง
 คนไทยมาจากกรุงเทพฯ(สวนจตุจักร) ภูเก็ต ฝรั่งลูกค้าที่ร้านเป็นชาวยุโรป
 มีทั้งที่มาจากอิตาลี โปรตุเกส อังกฤษ พวกอังกฤษจะชอบหน้าพระ อเมริกา
 อเมริกาใต้ (บราซิล) ช่วงนี้จะมาเปลี่ยนสินค้าเรื่อยๆ หลายปีมาแล้ว สินค้า
 ตัวไหนขายไม่ดีจะเปลี่ยนสินค้าใหม่ ฝรั่งเขามาเดินดูตลาดเอาเองเลย
 (บันทึกภาคสนาม . 27 พฤศจิกายน 2545)

ดังนั้น การให้นักเรียนได้เรียนรู้และทำความเข้าใจเกี่ยวกับสภาพของความสัมพันธ์
 ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่ผลิตขึ้นในตลาดท้องถิ่น มองเห็นผลกระทบที่เกิดจากการแข่งขันกันขายสินค้า
 ประเภทซ้ำกัน รวมถึงผลดีที่เกิดจากการกระจายสินค้าที่ผลิตได้สู่ตลาดภายนอกตามความสามารถ
 ของผู้ผลิตและผู้ขายในแต่ละราย แต่ละกลุ่ม จะช่วยสร้างความเข้มแข็งให้กับตลาดไม้แกะสลัก
 ในท้องถิ่นได้ ความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความเข้มแข็งให้กับตลาด
 ไม้แกะสลักในท้องถิ่น และลดสภาพการแข่งขันทางการผลิตและการขายสินค้าประเภทเดียวกันใน
 ตลาดท้องถิ่นด้วยการร่วมมือร่วมใจในการแบ่งส่วนในภาคการผลิต หรือกระจายตลาดสินค้าไปขาย
 ยังตลาดข้างนอกตามศักยภาพของผู้ผลิตและผู้ขาย จะสร้างความเข้มแข็งให้กับตลาดไม้แกะสลัก
 ในท้องถิ่นได้

4. ความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาที่ยั่งยืน ดังนี้คือ

4.1. ความจำเป็นที่นักเรียนจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับการมีอยู่อย่างจำกัดของทรัพยากร

ไม้สักและหุ้่นไม้เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้างานไม้แกะสลัก แต่ที่บ้านถวายไม่มีแหล่งวัตถุดิบทั้งสองอย่างเป็นของตนเอง ต้องอาศัยแหล่งวัตถุดิบที่จังหวัดลำพูน จังหวัดลำปางและจังหวัดแพร่ และเนื่องจากปัจจุบันไม้หายากมากขึ้น จำเป็นที่จะต้องช่วยกันดูแลเกี่ยวกับการใช้ไม้เพื่อรักษาสิ่งแวดล้อม ชาวบ้านเข้าใจปัญหานี้ดี โดยพิจารณาจากข้อมูลที่ได้จากการศึกษาดังนี้

ไม้เยอะก็ว่าไม่ใช่ ตอนนี้ที่ลำพูนเขาเอาไม้มาส่ง ต้นลำไยเขาก็เอามาแกะแล้ว อีกหน่อยจะเป็นทะเลทราย พ่อแม่บางคนเห็นว่าวัตถุดิบจะหมด ก็เลยเบนเข็มลูกไปทางอื่น ก็ถอยไม่ให้ลูกมาเล่นทางไม้ เบนเข็มไปทางอื่น (สนทนากลุ่ม , 20 ธันวาคม 2545)

ปัญหาเรื่องความขาดแคลน (ไม้) ต้องมีแนวโน้มอนาคต ซึ่งส่งผลต่อราคาสินค้า ทำให้ขายยาก สัญญาณที่พบว่าชาวบ้านเองก็ตระหนักในเรื่องนี้มีให้เห็นคือชาวบ้านได้พยายามออกแบบสินค้าที่ใช้วัสดุอื่นออกมาขายในตลาดมากขึ้น (บันทึกภาคสนาม : 18 ธันวาคม 2545)

ทางเราก้าขายมาเกือบ 20 ปี แล้วแต่ไม่มีสักครั้งเลยที่จะไปหากรรมป่าไม้ ขอกกล้าไปปลูกป่าหมุนเวียน แต่พอเรามองว่าไม้คงหมดภายในสิบปีข้างหน้า เราเสนอเบนเข็ม ยังไม่มีเลยที่ว่าวันพ่อชวนกันไป ปลูกป่าอะกกล้าไม้ เราน่าจะทำเรื่องปลูกไม้เป็นปี ๆ ไปเลย (สนทนากลุ่ม , 20 ธันวาคม 2545)

ไม้เก่าแกะได้สวยกว่า เพราะไม้อยู่ตัว ไม่ผิดกฎหมายและราคาไม่แพง... ไม้ใหญ่สักไม่มี จึงต้องเอารางข้าวหมูเก่ามาใช้แกะ นอกจากไม้สักแล้วไม้จำฉา ไม้กระท้อน ไม้ขนุนก็มีเอามาแกะได้ (บันทึกภาคสนาม, 11 พฤศจิกายน 2545)

เจ้าของร้านบางรายต้องยอมจ่ายเงินจองหุ้่นไม้ไว้ล่วงหน้าเป็นปี เพื่อป้องกันปัญหาการไม่มีหุ้่นไม้มาแต่ง เนื่องจากในช่วงที่ขาดผู้ชาย หุ้่นจะเอาไปให้คนอื่นที่เสนอราคาที่สูงกว่าให้ (บันทึกภาคสนาม 30 ตุลาคม 2545)

4.2. ความจำเป็นที่นักเรียนจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับการกำหนดราคา

การพิจารณากำหนดราคาสินค้าเพื่อขายในตลาด ส่งผลต่อคำตอบแทนที่ผู้ขาย จะได้รับจากการผลิตเป็นรายบุคคลและส่วนรวม สำหรับข้อมูลที่เกี่ยวข้องในเรื่องนี้ มีดังนี้

เขาเคยทำงานแต่งตุ๊กตาทันอยู่สองคนสามมีภรรยา ทำได้ขายตัวละ 30 บาท พออยู่ได้แต่พอมีลูกค้ามาสั่งให้ทำที่ละมากเป็นร้อย ๆ ทำเองส่งเขาไม่ทัน ต้องไปจ้างคนอื่นช่วยทำ เอ้าคราวนี้แย่แล้ว ต้องมีต้นทุนค่าแรงด้วย เพราะต้องจ้างเขา กลายเป็นขาดทุนไปเสียอีก เพราะไม่ได้คิดค่าแรง ค่าน้ำมัน ค่าใช้จ่าย ค่ารถ ค่าโทรศัพท์ เข้าเป็นต้นทุนด้วย (สัมภาษณ์ 18 ธันวาคม 2545)

ที่ขายกันอยู่ที่นี่ก็มีการแข่งขัน มีการขายตัดราคากันเอง บางครั้งผู้ขายจำเป็นต้องรับขายในราคาที่ขาดทุน โดยตัดค่าแรงตัวเองออกเพื่อให้ได้เงินไปใช้หนี้ค่าหุ้นไม้ ให้ราคากลางของสินค้าลดต่ำลงอีก (บันทึกภาคสนาม, 27 พฤศจิกายน 2545)

การตั้งราคาต่อเท่าไรจึงจะขาย ตลาดของเราเรารู้อยู่แล้ว ซื้อมี 700 บาท ซื่อไปขาย 600 ให้เขาไปสอบถามราคาก่อน ให้เขาอยู่ได้ เราอยู่ได้ แยกต่างชาติ เราก็ขายราคาที่เรายตามบ้าน (เหมือนที่ขายคนไทย) เขาซื้อไปเขาต้องเสียค่า pack ค่าส่งอะไรอีก (บันทึกภาคสนาม, 11 พฤศจิกายน 2545)

สินค้าเราเรากำหนดราคาเอง คิดจากต้นทุน แต่ก็มีการแข่งขันราคากันเอง บางคนเขาว่าของเราแพง แต่เขาก็ว่าทำที่เราแล้วดูดี ราคาของเราไม่ยอมลด เพราะเราคำนวณแค่เราพออยู่ได้ ลดไม่ได้ อีสราเอลรายนี้เคยเอางานไปทำที่อื่น เช่น ลำพูน ถวาย มาแล้วแต่เขาบอกว่ารุ่นที่ทำกับเราดี เขาจึงกลับมาหาเราใหม่ และบอกไม่ไปที่ไหนแล้ว เราขายคุณภาพงาน (สัมภาษณ์, 11 มกราคม 2546)

ให้ปล่อยไปตามราคาตลาด ใครอยู่ได้ก็อยู่ ใครอยู่ไม่ได้ก็วิ่งไหลไปตามนั้น ถ้าจะให้คุมราคาได้ต้องรวมกลุ่มกัน อันนี้กลุ่มจักสาน อันนี้กลุ่มแกะสลัก ให้ชุดนั้นชุดนี้

คุมกันเอง โยงไปที่ตรงนี้ ตัวแทนสักอย่างให้ลูกค้าไปที่นี้ สมมุติลูกค้าซื้อของมา
ให้เขาไปแจ้งที่หน่วยนี้ โดยมีบิลให้ดู (สนทนากลุ่ม, 20 ธันวาคม 2545)

มีบางคนเล่าให้ฟังว่ามานี้เสียความรู้สึกมาก โตกเหมือนกัน ชื่อร้านหนึ่งราคา
ร้อยห้าสิบบาท อีกร้านหนึ่งร้อยสี่สิบบาท อีกร้านหนึ่งราคาร้อยสี่สิบบาท
(สนทนากลุ่ม, 20 ธันวาคม 2545)

ที่จริงทุกคนก็ได้พยายามที่จะคุยเรื่องนี้ให้มีการกำหนดราคากลาง
โดยว่าจะตั้งเป็นเซอวิสเป็นหน่วยกลาง จะรู้กันแค่สองคน (ระหว่าง
ผู้ซื้อและผู้ขาย)เท่านั้นไม่ได้ ถ้าเราตั้งราคาขายมาตรฐาน เราจะรู้ว่า
ราคาที่เขาขายส่งกันจริงเป็นเท่าไร ถึงเวลาลูกค้าถูกเบียดมา มาขอให้
ช่วยจะได้ช่วยเหลือกันได้ แต่นี้ขายราคาอย่างไรไว้ เราไม่รู้ แต่เมื่อมี
ปัญหามักจะมาหากำหนดให้ช่วยแก้ไขให้ กำหนดเองก็ลำบากใจมาก
(บันทึกภาคสนาม 18 ธันวาคม 2545)

ตอนนี้มีสินค้าบางตัวที่เคยเป็นจุดเด่นของบ้านถวายเป็นตลาด เช่น
“โตกสามนิ้ว” เป็นเพราะผลจากการแข่งขันกันขาย ราคาขายที่เคยขาย
ทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถที่จะผลิตสินค้าขึ้นมาขายในราคาที่ทำกำไรได้ สินค้า
จึงอยู่ไม่ได้เพราะต้องขายขาดทุน (บันทึกภาคสนาม, 27 มีนาคม 2546)

4. 3. ความจำเป็นที่นักเรียนจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับสถาบันทางการเงิน

สถาบันทางการเงินสนับสนุนการดำเนินธุรกิจในท้องถิ่นให้กับชาวบ้านได้ การได้
รู้จักกับสถาบันทางการเงินในท้องถิ่น รวมทั้งรู้จักกับการบริการที่จะได้รับจะให้ประโยชน์กับชาวบ้านได้
จากข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในเรื่องนี้ มีดังนี้

แรก ๆ ทำอยู่กับพ่อตาแม่ยาย ยืมเงินญาติ รวบรวมมาตั้งตัวตอนนั้น
มีไม่ถึงหมื่นบาท ชื่อหุ้นมาจากลำพูน เป็นเงินแตงไม้ ไม้จ๊อมา ชื่อมา
แล้วเอาไปแต่งขายในเมือง ใช้เป็นเงินหมุน ทำไปขายไป คนที่กู้เงินจะเป็น
พวกที่ต้องการขยายกิจการ แต่เขาเองไม่ยอมเสี่ยง บางคนกู้มาทำแล้วไม่
สำเร็จ ... หาใช้เขาไม่ทันเงินไป มีให้เห็นเป็นตัวอย่างมาแล้ว...

(บันทึกภาคสนาม, 30 ตุลาคม 2545)

อย่างนี้มันจะรวมไปถึงพื้นฐานทางธุรกิจไม่มี ทางด้านเครดิต ไม่ใช่ที่ว่า สองเดือน สามเดือน แต่บัตรเครดิต วิถีแอลซี (letter of credit) แต่เราไม่รู้จัก เราจะรู้แต่เช็คล่วงหน้า เราไม่รู้ว่ามีการเงินแบบแอลซีผ่านทางธนาคาร (สนทนากลุ่ม , 20 ธันวาคม 2545)

เราจะไม่ยุ่งกับระบบธนาคารเลย เราจะใช้วิธีขายของ แล้วเอาเงินมาหมุน หากต้องใช้เงินลงทุนมาก เราจะขอให้เขาจ่ายให้ครึ่งหนึ่งก่อน เขาเอาเงินวางแล้วเราเอาเงินไปหมุน ไปซื้อของ โดยปกติเมื่อฝรั่งเขาออเดอร์ เขาต้องวางเงินก่อน 20-30% เมื่องานเสร็จจึงจ่ายที่เหลือ (บันทึกภาคสนาม, 29 ตุลาคม 2545)

แหล่งเงินทุนไม่มี แต่จะใช้วิธีเบิกเงินมาจากร้านที่จ้าง เอามาเป็นค้ำมัดจำในการทำ 30% บางครั้งเอามาจากการเล่นแชร์ภายในกลุ่ม ใช้เครดิตจากร้านห่วย (วัตถุดิบในการทำ) ที่ร้าน พอเราส่งเงินเขาไม่ทัน ก็จะเอางานของเราไปให้เขาแทน (บันทึกภาคสนาม , 15 มกราคม 2546)

ในช่วงที่มีร้านนั้น ได้ทำงานไม่ไปด้วยและขายไปด้วยของที่ขายในบ้าน เป็นของที่นำมาแต่งเองทั้งสิ้น ในช่วงนั้นดูเหมือนมีรายได้ดีเนื่องจากเงินเข้าปีละหลายล้านบาท แต่มีปัญหาเรื่องเช็คแดง ต้องขายเช็ค ดอกเบี้ยร้อยละ 6 ก็ต้องยอม เพื่อหมุนเงินให้ทันที่จะมาดำเนินการต่อไป ซึ่งเป็นปัญหาที่แก้ไม่ตก (บันทึกภาคสนาม, 11 มกราคม 2546)

เราใช้บริการทางการเงินจากสหกรณ์การเกษตรที่หางดง และไม่ได้ใช้บริการสถาบันทางการเงินจากสถาบันอื่น และก็ใช้วิธีหมุนเงิน ไปปิดหนี้เงินแสนก่อน แล้วจึงกู้เงินออกมาใหม่สองแสน เราได้เลื่อนระดับเป็นลูกค้าชั้นหนึ่ง ชั้นสอง และชั้นสาม ระยะเวลาสามปี ปีหนึ่งให้จ่ายเงินต้นให้หมด ที่สหกรณ์เรามีเวลาผ่อนส่งไปเรื่อย ๆ แหล่งเงินที่เราคิดถึงมีเพียงสหกรณ์ แหล่งเงินที่คิดดอกเบี้ยแพง ในระยะเวลาสามปี ปีหนึ่งให้จ่ายเงินต้นให้หมด เรามีระยะเวลาผ่อนส่งเรื่อย ๆ สหกรณ์มีเงินให้ได้มาก ได้มาน้อยแล้วแต่หลักทรัพย์ของเรา ถ้าหลักทรัพย์เราตีเป็นเงินได้เยอะ เราก็ได้กู้เยอะได้ (สัมภาษณ์, 11 มกราคม 2546)

เป็นสหกรณ์การเกษตร ต้องเป็นสมาชิก แต่ไม่ใช่อุตสาหกรรม โรงงานแถว
นี้ เขาต้องซึกแซกกันทั้งนั้น เขาอาจจะบอกว่าเขาไปทำลำไย SME กำลังบูม
ตอนนี้ เพราะตอนนี้นายกก็สนับสนุน ตอนแรกผมก็กะจะเอาตัวนั้น ตัวเบงค์
เขายังไม่ให้ เขาบอกของผมไม่เข้ากับ SME ซึ่งต้องมีเงินทุนหมุน อย่างต่ำ
4-5 แสนบาทต่อเดือน (สัมภาษณ์กลุ่ม, 4 มีนาคม 2546)

ดังนั้น การได้เรียนรู้เกี่ยวกับการมีอยู่อย่างจำกัดของทรัพยากร ก่อให้นักเรียนเกิดความ
ตระหนักในการใช้ไม้ในการผลิตงานไม้แกะสลักอย่างระมัดระวัง เป็นการสร้างสำนึกเกี่ยวกับการใช้
ทรัพยากรธรรมชาติให้เกิดประโยชน์สูงสุด การเรียนรู้เกี่ยวกับการกำหนดราคาช่วยให้นักเรียนมองเห็น
ประโยชน์ที่จะได้จากการกำหนดราคาสินค้าที่ถูกต้องทั้งต่อตนเองและชุมชน การเรียนรู้ในเรื่อง
สถาบันทางการเงินช่วยให้เข้าใจถึงสถานที่และบริการที่นักเรียนจะได้รับจากสถาบัน ทางการเงิน
ในท้องถิ่น ความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการมีอยู่อย่างจำกัด การกำหนดราคาสินค้า
และสถาบันทางการเงินระดับท้องถิ่นที่สนับสนุนการประกอบอาชีพในระดับท้องถิ่นนี้มีความ
สัมพันธ์กับการพัฒนาที่ยั่งยืนในแง่ของการผลิตและการขาย การใช้ไม้ที่มีอยู่อย่างจำกัดอย่าง
ระมัดระวังช่วยให้ผู้ผลิตยังคงสามารถผลิตสินค้ามาบ่อนตลาดได้อีกนาน เมื่อวัตถุดิบอย่างพอเพียง
ต้นทุนการผลิตไม่สูงราคาสินค้าจะไม่สูงมาก สามารถขายได้ง่ายและครองตลาดอยู่ได้ต่อไป การลงทุน
ที่สูงขึ้นจำเป็นต้องใช้สถาบันทางการเงินเข้ามาช่วยในการลงทุนเพื่อให้การประกอบธุรกิจของชาวบ้าน
สามารถดำเนินต่อไปได้ ทั้งยังช่วยให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนต่อสิ่งมีชีวิตและ สิ่งแวดล้อมเมื่อมีการใช้
ไม้ซึ่งเป็นทรัพยากรธรรมชาติให้อย่างคุ้มค่าในการผลิตแต่ละครั้ง

โดยสรุปแล้วความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ท้องถิ่นทั้งสี่เรื่องอันได้แก่ 1) ความรู้
ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับเอกลักษณ์ของการผลิตงานไม้แกะสลัก 2) ความรู้ความ
เข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและขายงานไม้แกะสลักบนพื้นวัฒนธรรมท้องถิ่น 3) ความรู้
ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความเข้มแข็งให้กับตลาดไม้แกะสลักในท้องถิ่น
และ 4) ความรู้ความเข้าใจเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาที่ยั่งยืน มีความสัมพันธ์ต่อการ
พัฒนาตลาดไม้แกะสลักบ้านถวายเป็นตลาดท้องถิ่นไปสู่ตลาดไม้แกะสลักที่ยั่งยืนต่อไป

การได้เรียนรู้เศรษฐศาสตร์ในแง่ของเอกลักษณ์ของการผลิตงานไม้แกะสลักเพื่อให้นักเรียน
มีความเข้าใจเกี่ยวกับการทำงานของบรรพบุรุษของตน เข้าใจถึงภูมิปัญญาต่างๆที่ใช้ในการผลิต
มองเห็นความชาญฉลาดของบรรพบุรุษของตนที่ส่งไปในเรื่องงาน เกิดทัศนคติที่ดีต่อการประกอบ
อาชีพไม้แกะสลัก เกิดความรัก ความภาคภูมิใจในอาชีพงานไม้แกะสลักผู้ประกอบการกำลังทำอยู่

ความรู้ความเข้าใจเบื้องต้นในเรื่องเอกลักษณ์การผลิตงานไม้แกะสลักจะส่งผลต่อการผลิตและการขายงานไม้แกะสลักบนพื้นวัฒนธรรมดั้งเดิมของท้องถิ่นต่อมา นักเรียนจะสามารถมองเห็นว่าวัฒนธรรมที่ชาวบ้านถวายเป็นใช้ในการผลิตและการขายงานไม้แกะสลักนั้นได้สร้างความแตกต่างให้กับตลาดไม้แกะสลักบ้านถวายเป็นของตนเองแล้ว จึงควรมีการธำรงรักษาวัฒนธรรมการผลิตและการขายที่เป็นจุดเด่นของชาวบ้านถวายเป็นอยู่เอาไว้ต่อไป โดยไม่ยอมให้ถูกกลืนไปตามกระแสวัฒนธรรมทุนนิยมที่กำลังมาแรงมากในปัจจุบัน และกำลังรุกคืบเข้ามาที่บ้านถวายเป็น การสร้างเสน่ห์ให้กับตลาดไม้แกะสลักของตนได้ ตลาดไม้แกะสลักบ้านถวายเป็นจะโดดเด่นทั้งด้านงานศิลปะที่พบได้จากชิ้นงานและวัฒนธรรมที่ดั้งเดิมของชาวบ้านที่พบได้จากในตลาดท้องถิ่น ซึ่งสามารถสร้างความประทับใจให้กับผู้ซื้อได้ต่อไป ในขณะที่เดียวกันความรู้ความเข้าใจในเรื่องการร่วมมือร่วมใจกันในการผลิตและการขายในตลาดท้องถิ่นของชาวบ้านในการสร้างความเข้มแข็งให้กับตลาดท้องถิ่นเป็นเรื่องที่ขาดไม่ได้ การแข่งขันในตลาดงานหัตถกรรมทุกระดับทั้งในระดับท้องถิ่น ในระดับประเทศ และระดับโลกที่มีสูงชันอย่างเห็นได้ชัดในปัจจุบัน นักเรียนมีความจำเป็นต้องเข้าใจสภาพการแข่งขันนี้ เพื่อให้สามารถพัฒนาตนเองและท้องถิ่นให้ยืนหยัดต่อสู้กับตลาดไม้แกะสลักที่อื่นได้นอกจากนี้การให้นักเรียนมองเห็นผลกระทบจากการผลิตงานไม้แกะสลักที่มีต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นเรื่องที่นักเรียนต้องเรียนรู้ เพื่อให้การผลิตงานไม้แกะสลักของตนในท้องถิ่นเป็นไปในแนวการผลิตที่เป็นมิตรกับโลกและสิ่งแวดล้อม การเรียนรู้ในเรื่องนี้จะช่วยให้การพัฒนาตลาดท้องถิ่นของชาวบ้านไม่ขัดแย้งและเป็นไปในแนวทางเดียวกับการพัฒนาด้านอื่นๆ ส่งผลให้ตลาดไม้แกะสลักบ้านถวายเป็นตลาดที่ยั่งยืนต่อไปได้