

## บทที่ 4

### กระบวนการกลายเป็นสินค้า

การศึกษาในบทนี้เป็นการศึกษาถึงกระบวนการทำหัตถกรรมท้องถิ่นให้กลายเป็นสินค้าที่ระลึก โดยจะเป็นการศึกษาจากจุดเริ่มการเปลี่ยนแปลงและกระบวนการเปลี่ยนแปลงในลำดับขั้นตอนต่างๆ และกลไกด้านการตลาด การผลิต การจัดการทุนและการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์

#### 4.1 กระบวนการเปลี่ยนแปลงด้านการผลิตหัตถกรรมในช่วงต่างๆ

งานผลิตหัตถกรรมร่วมของหมู่บ้านบ่อสร้าง ได้สืบทอดกันมาระหว่างคนรุ่นเก่าสุดรุ่นต่อๆ มาจนถึงปัจจุบันทั้งนี้การที่ชุมชนมีกระบวนการปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตตามสภาวะการณ์ของสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ได้จำแนกกระบวนการเปลี่ยนแปลงด้านการผลิตของชุมชนออกเป็นช่วงเวลาต่างๆ ดังนี้

##### 4.1.1 ลักษณะการผลิตในยุคดั้งเดิม (จากจุดเริ่มในอดีต - พ.ศ. 2484)

การเริ่มต้นการผลิตร่วมของหมู่บ้านบ่อสร้างจากในอดีตจนกระทั่งเริ่มมีการเข้ามาของหน่วยงานทางภาครัฐเพื่อส่งเสริมการผลิตร่วมให้มีชื่อเสียงในปี พ.ศ. 2484

การผลิตร่วมในยุคแรกเริ่มนี้เกิดจากแรงเชื่อแรงศรัทธาของบุคคลที่มีต่อศาสนา และเป็นช่วงเวลาของการผลิตเพื่อใช้งานในครัวเรือนและการแลกเปลี่ยนระหว่างชุมชนเพื่อยังชีพซึ่งรูปแบบและวิธีการในการผลิตร่วมในยุคนี้มุ่งความปรารถนาและคงทนถาวรสำหรับการใช้งานประกอบกับวิถีชีวิตของชุมชนยังคงผูกพันใกล้ชิดกับธรรมชาติ วิถีชีวิตของผู้คน ไม่มีความจำเป็นต้องรีบเร่ง ประกอบกับลักษณะทางกายภาพที่เอื้ออำนวยต่อการผลิต ดังนั้นลักษณะการผลิตจึงเป็นแบบครบวงจรสอดคล้องกับวิถีชีวิตและลักษณะทางสังคมวัฒนธรรมของชุมชน ในกระบวนการผลิตในยุคดั้งเดิมนี้จึงมีลักษณะสัมพันธ์กันระหว่างวิถีชีวิตและธรรมชาติ

ในส่วนของการทำร่วมในยุคนี้เป็นรูปแบบดั้งเดิมที่สืบทอดกันมาโดยเริ่มจากการนำเอาไม้ไผ่มาผ่าซีกสำหรับเหลาเป็นซี่กลอนของร่มนำไปเจาะรูสำหรับสอดด้ายเพื่อผ่าน โครงด้วยสว่านมือใช้ไม้ชุมเห็ดเทศ กลึงด้วยเครื่อง โยกมือเพื่อทำตุ้มรองรับ โครงร่ม นำส่วนต่างๆ มาประกอบเป็น โครงร่ม นำโครงมาจัดระหว่างช่องของซี่แต่ละซี่จัดรัดด้วยเส้นด้ายที่มีความเหนียวพอประมาณ จะใช้เส้นด้ายรัดรอบๆ ประมาณ 10 ครั้งจากนั้นจึงนำ โครงที่จัดเสร็จแล้วมาหุ้มด้วยกระดาษสา การหุ้มร่มนั้นจะใช้แปรงเป็ยกกวาดด้วยส่วนผสมของน้ำตะโกจนมีความเหนียวพอเหมาะจึงนำมาทาโครงร่ม

นำกระดาษมาหุ้มปิดโดยจะใช้กระดาษสาประมาณ 3-4 ชั้น เมื่อหุ้มเสร็จแล้วนำออกผึ่งแดดให้แห้ง นำมาลงร่ม หมายถึงการจัดจีบแต่ละจีบของร่มและจัดซี่ก้านแต่ละซี่ให้มีความสวยงาม จากนั้นจึงนำไปทาเคลือบสีแดงซึ่งจากส่วนผสมของฝุ่นสีแดงผสมน้ำมันมะมือ หรือน้ำมันมะพอก ทาทับอีกประมาณ 3-4 ครั้ง เมื่อทาสีที่เคลือบแห้งดีแล้วจึงนำมาประกอบเป็นร่มที่สมบูรณ์ด้วยการประกอบด้ามที่ถือและหมง

การทำด้ามอาจจะใช้ไม้สักนำมากลึงเป็นก้านร่ม หรืออาจใช้ไม้ไผ่มาตัดตามขนาดที่ต้องการเจาะรูสี่เหลี่ยมเพื่อฝังสลักปิดเปิดร่มที่เรียกว่า ม้า นำไม้สักส่วนที่กลึงมาเพื่อประกอบเป็นถือ นำมาดกยึดด้วยตะปูขนาดเล็กจากนั้นจึงนำไปสอดให้แน่นกับส่วนของ โครงร่มที่หุ้มแล้ว นำร่มที่ประกอบแล้วมาตกแต่งหัวร่มด้วยไม้สักที่กลึงเป็นรูปแบบต่างๆ ที่เรียกว่า หมง จากนั้นจึงลงสีหมงและสันร่ม เรียกว่าก๊ิกสี เป็นอันเสร็จสิ้นขั้นตอนการทำร่มในสมัยดั้งเดิม นอกจากนี้การทำร่มในสมัยนั้นจะมีรายละเอียดปลีกย่อยอีกมาก เพื่อเป็นการตกแต่งให้ร่มมีความสวยงามปราณีต เช่น การใช้เขาควยมากดคลึงหัวร่มเพื่อให้ชิ้นงานสวย เรียบ การเจาะรูก้านซี่ร่มที่เรียกว่า บัวหรือหมง ให้มีความละเอียดและเป็นลวดลายต่างๆ เพื่อว่าลวดลายเหล่านี้จะปรากฏเมื่อใช้ด้ายสอดซึ่งจะมีความสวยงามมากและในสมัยนั้นการตัดสินใจว่าร่มบ้าน ไหนมีความงดงามขนาดไหน จะมีการพิจารณาถึงรายละเอียดปลีกย่อยต่างๆ ของร่มเพื่อประกอบในการตัดสินใจในคุณค่าเท่านั้น ในช่วงนี้ยังไม่มีกรรวมกลุ่มเพื่อการพัฒนาการในการผลิตยังคงเป็นการผลิตแบบแยกครัวเรือนทำเพื่อใช้สอย

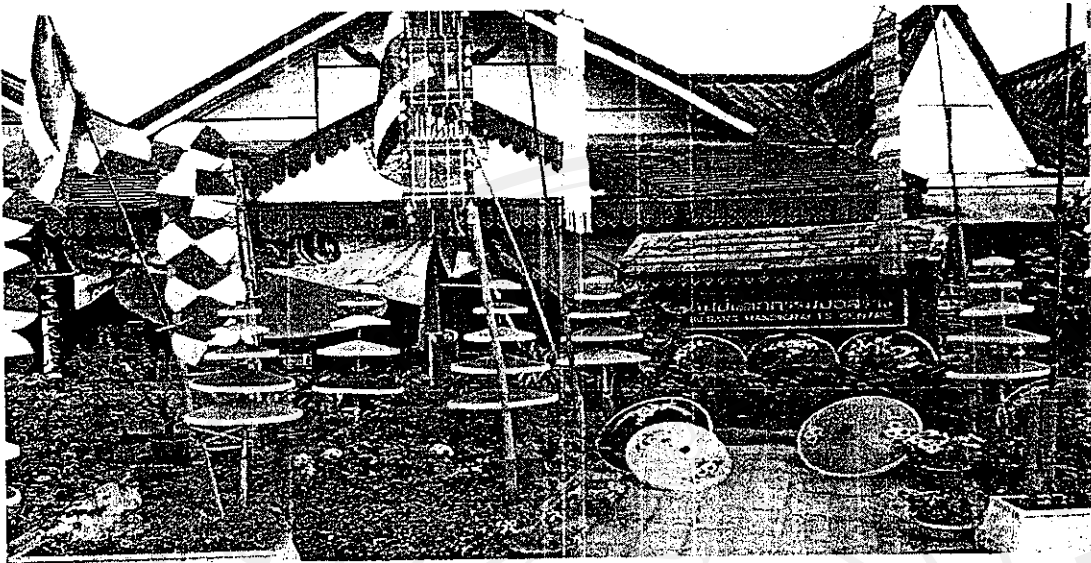
#### 4.1.2 ลักษณะการผลิตในยุคก่อนส่งเสริมการท่องเที่ยว (พ.ศ. 2485-2518)

ปี พ.ศ. 2484 นายจ่ารัฐ สุทธิวัฒน์ สหกรณ์จังหวัดเชียงใหม่ได้ชักชวนชาวบ้านในหมู่บ้านให้รวมกลุ่มกันจัดตั้งสหกรณ์ของผู้ผลิตร่มขึ้นเรียกว่า “สหกรณ์ผู้ทำร่มก่อสร้างจำกัดสินใช้” ถือเป็นการเริ่มต้นของการส่งเสริมการผลิตจากภาครัฐ

ชุมชนได้มีการเรียนรู้ในการผลิตร่ม มีการพัฒนารูปแบบกรรมวิธีของการผลิตให้สอดคล้องกับสถานการณ์ของสังคมทั้งภายในและภายนอกชุมชนอยู่เสมอ เช่นในปี พ.ศ. 2484 ชาวบ้านได้รวมกลุ่มจัดตั้ง “สหกรณ์ผู้ทำร่มก่อสร้าง จำกัดสินใช้” รวมทั้งมีการปรับประยุกต์ขนาดของร่มให้ให้หลากหลายมากขึ้น เช่น 14” 16” 18” 20” 35” และ 60 นิ้ว อีกทั้งยังมีการผลิตร่มผ้า ซึ่งการผลิตร่มผ้านั้นชาวบ้านเรียนรู้มาจากชุมชนที่ผลิตร่มผ้าในเขตกิ่งอำเภอแม่วาง เขตติดกับอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ และยังมีการนำเอาสีน้ำมันเข้ามาใช้ในการผลิต จากแต่เดิมการทำสีร่มจะใช้สีฝุ่นผสมกับน้ำมันมะมือ ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ซับซ้อนและใช้เวลานาน การใช้สีน้ำมันมาทำให้เกิดสีที่หลากหลายน ให้ความรวดเร็วและเป็น ที่นิยมของตลาดประกอบกับภาวะการณ์ของ

บ้านเมืองในระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 นั้นร่มฟ้าขาดแคลน ทำให้ร่มบ่อสร้างสามารถจำหน่ายได้ดีเพิ่มความนิยมมากขึ้น เริ่มมีคนในชุมชนเองให้ความสนใจที่จะทำหน้าที่ของการนำร่มออกจำหน่ายโดยรับซื้อจากชาวบ้าน และในระหว่างสงครามโลกนั้นก็มีผู้คนอพยพหนีสงครามจากเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่เข้ามาอยู่ในชุมชนบ้านบ่อสร้าง เห็นว่าร่มบ่อสร้างสามารถเป็นสินค้าทำรายได้ที่ดี จึงมีการปรับประยุกต์โดยการนำร่มบ่อสร้างมาเขียนแต่งเติมลวดลายขึ้นเพื่อสร้างสีสันให้กับร่ม โดยเริ่มจากการเขียนลวดลายดอกกุหลาบ ผีเสื้อ ทิวทัศน์ ฯลฯ นับเป็นจุดกำเนิดของร่มที่มีลวดลาย เมื่อคนในชุมชนเห็นว่าร่มทำลวดลายสามารถทำรายได้ดีเป็นที่นิยม จึงมีการเรียนรู้ฝึกหัดการทำลวดลายร่มขึ้น ทั้งนี้โดยการเรียนรู้จากผู้ที่มีความชำนาญหรือมีความรู้และฝึกหัดร่วมกัน โดยจุดศูนย์กลางของการเรียนรู้ของกลุ่มคือ สหกรณ์ผู้ทำร่มบ่อสร้างจำกัดสินใช้ ซึ่งเป็นองค์กรที่ชุมชนร่วมกันจัดตั้งขึ้น เพื่อเป็นจุดจำหน่ายหัตถกรรมให้กับลูกค้าที่ต้องการซื้อในปริมาณมากๆ เพื่อนำไปขายต่อ

ในช่วงนี้เกิดกลุ่มผู้ผลิตขึ้นที่รวมตัวกันขึ้นเป็น กลุ่มแรก คือ กลุ่มสหกรณ์ร่ม กลุ่มนี้เกิดจากการรวมกลุ่มของผู้ผลิตร่มของชุมชนที่เริ่มก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2484 แต่เดิมกลุ่มนี้จัดเป็นจุดจำหน่ายร่มและอุปกรณ์การทำร่มที่สำคัญของชุมชน หากแต่ระยะหลัง การดำเนินงานของกลุ่มประสบปัญหาหลายด้านประกอบกับจำนวนของผู้ผลิตรายย่อยลดน้อยลงเนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงอาชีพและบางส่วนก็รับจ้างผู้ผลิตที่มีทุนมากเพื่อจะได้ไม่ต้องลงทุนในเรื่องวัตถุดิบและอุปกรณ์เอง จึงทำให้คงเหลือแต่เพียงผู้ผลิตที่มีทุนมากที่สามารถดำเนินกิจการได้ บทบาทของกลุ่มสหกรณ์จึงลดลงหากแต่สหกรณ์ยังคงดำเนินกิจกรรมเกี่ยวกับการผลิตร่มโดยมีการผลิตที่ไม่ครบวงจร เพราะมีบางอย่างมีความจำเป็นที่ทางสหกรณ์ต้องสั่งวัตถุดิบเพื่อการผลิต จากภายนอกชุมชน เช่นกระดาษสา โครงร่ม ค้ำมและที่ถือเพื่อลดขั้นตอนในการผลิตและให้ทันกับการแข่งขันการผลิตจากกลุ่มอื่นๆ สหกรณ์เป็นแหล่งขายร่มที่สำคัญแหล่งหนึ่งเพราะเป็นจุดที่นักท่องเที่ยวแวะเยี่ยมชมสินค้าและกระบวนการผลิตซึ่งมีการจัดแสดงขั้นตอนการผลิตร่มเพื่อให้นักท่องเที่ยว กลุ่มนี้มีแรงงานในการผลิตประมาณ 50 คน



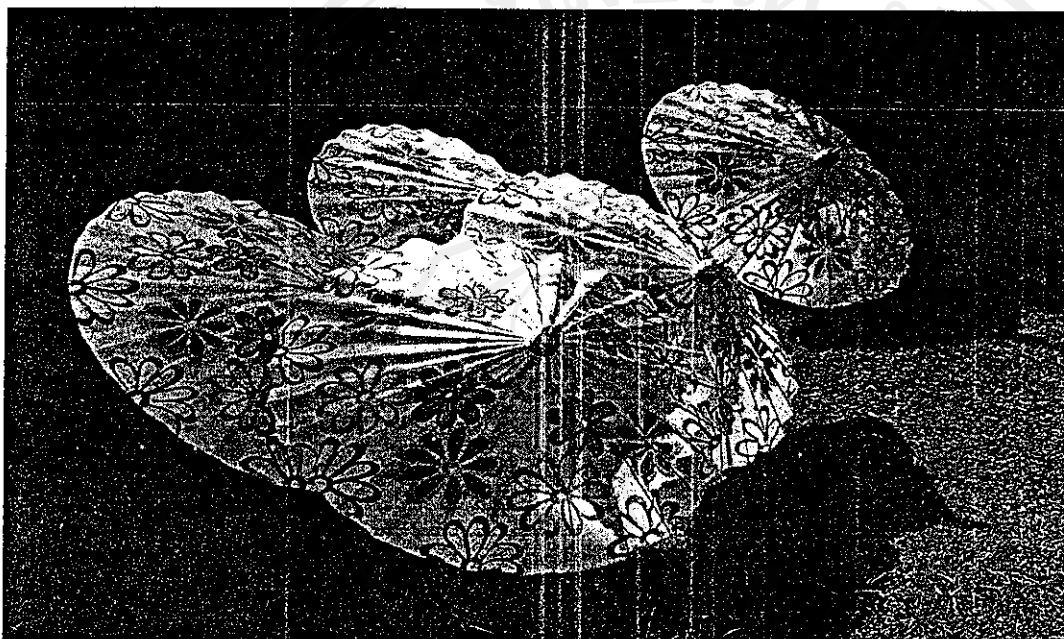
ภาพที่ 15 กลุ่มสหกรณ์ร่วมบ่อสร้าง

#### 4.1.3 ลักษณะการผลิตในยุคที่มีการส่งเสริมการท่องเที่ยว (พ.ศ.2519 - ปัจจุบัน)

ปี พ.ศ. 2518 ชื่อเสียงของร่วมบ่อสร้างปรากฏเด่นชัดต่อชาวต่างประเทศเมื่อประเทศไทยเข้าร่วมการจัดนิทรรศการการท่องเที่ยวโดยการจัดแสดงการวาดร่มพื้นเมือง ที่ ลอสแอนเจลิส สหรัฐอเมริกา ทั้งยังผลให้ประเทศไทยได้รับรางวัลชนะเลิศในการจัดแสดงอีกด้วยซึ่งส่งผลต่อการท่องเที่ยวของประเทศและหมู่บ้านบ่อสร้างให้เป็นที่รู้จักและได้รับความสนใจในการที่จะเข้ามาท่องเที่ยวมากขึ้นเป็นจุดเริ่มการส่งเสริมการท่องเที่ยวจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ยุคของการท่องเที่ยวเป็นภาวะของการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกระบวนการผลิตและการถ่ายทอดของชุมชน ซึ่งนับตั้งแต่มีการส่งเสริมการท่องเที่ยวปี พ.ศ.2519 จนถึงปัจจุบัน ชื่อเสียงของบ้านบ่อสร้างได้เริ่มพัฒนาจนเป็นที่รู้จักในการท่องเที่ยวว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมที่มีร่มเป็นเอกลักษณ์

จากการสัมภาษณ์ คุณวิสูตร บัวชุม อดีตเจ้าหน้าที่นโยบายและแผน การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยสำนักงานภาคเหนือเขต 1 (21 กรกฎาคม 2548) ได้ให้ข้อมูลว่าในช่วงปี พ.ศ. 2520 เป็นช่วงที่มีการจัดทำแผนการส่งเสริมการท่องเที่ยวและเป็นช่วงเวลาที่เริ่มจากการที่ ห้างพาด้าจากกรุงเทพฯ นำสื่อมวลชนเข้ามาบันทึกภาพของบ้านบ่อสร้าง วิถีชีวิตการทำร่มเพื่อนำไปเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ทำให้เกิดการตื่นตัวในการทำร่ม ราคาร่มก็เป็นที่น่าพอใจและคำตอบแทนของการผลิตร่มก็เป็นผลดี ภาวะเศรษฐกิจของชุมชนดีขึ้น ประกอบกับการพัฒนาด้านการคมนาคมให้มีความสะดวกสบายระหว่างตัวเมืองกับบ้านบ่อสร้าง เมื่อเศรษฐกิจของร่มเป็นไปอย่างดี นักท่องเที่ยวเพิ่มจำนวนมากขึ้น การที่ทุกครัวเรือนต่างผลิตร่มก่อให้เกิดการแข่งขันในการผลิตผู้ที่เป็นเจ้าของแหล่งผลิตบริเวณที่มีการท่องเที่ยวคือบริเวณที่ตั้งอยู่ติดถนนสายบ่อสร้าง-คอยสะเกิด จะมีโอกาสทาง

เศรษฐกิจสูงกว่า ผู้ที่อยู่อาศัยในชอยจึงต้องเปลี่ยนสภาพเป็นผู้ผลิตแทน ขณะเดียวกันการลงทุนของการทำร่มสูงขึ้นเจ้าของผู้ผลิตรายย่อยต้องพยายามดิ้นรนประคองตนในการแข่งขัน มีอยู่หลายรายที่ต้องเลิกการผลิตโดยเปลี่ยนบทบาทเป็นผู้รับจ้างในการผลิตแทนและเริ่มเปลี่ยนแปลงสู่อาชีพอื่น เนื่องจากการคมนาคมที่สะดวกในการเข้าตัวเมืองเชียงใหม่จึงเกิดการเข้าไปขายแรงงานในเมืองและเมื่อเกิดภาวะการขาดแคลนแรงงานเช่นนี้กระบวนการในการผลิตจึงได้เปลี่ยนแปลงไป



ภาพที่ 16 ร่มลายดอกที่ได้รับความนิยมมากในปัจจุบัน

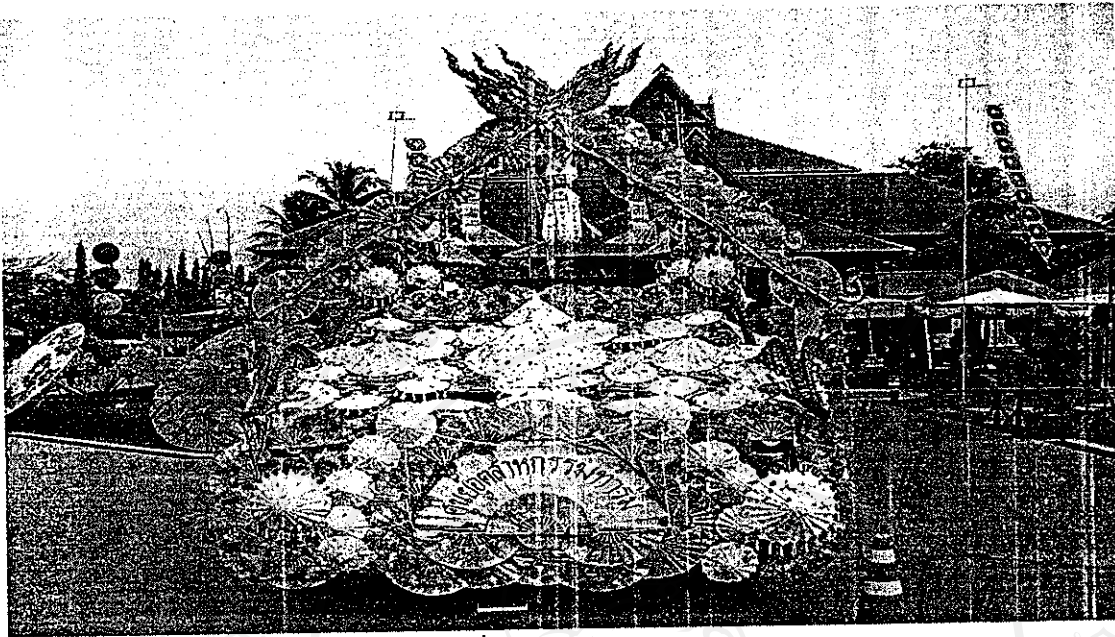
#### 4.2 จุดเริ่มของการเปลี่ยนแปลงในการผลิตหัตถกรรมร่ม

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในงานหัตถกรรมสืบเนื่องจากการที่ร่มบ่อสร้างได้รับความนิยมจากคนทั่วไปและนักท่องเที่ยงที่มาแวะชมอยู่เสมอได้ส่งผลต่อกระบวนการผลิตร่มที่เปลี่ยนแปลงไปตามกระแสสังคม เช่นในช่วงประมาณปี พ.ศ. 2520 ได้เริ่มมีการนำรูปแบบร่มกระดาษจีนเข้ามาสู่หมู่บ้านและมีการผลิตออกมาขายเป็นการประยุกต์รูปแบบของร่มในส่วนของโครงร่มและส่วนประกอบให้มีความละเอียดปราณีตลดลง เพื่อการผลิตที่เข้าสู่ระบบการค้าหรือธุรกิจงานหัตถกรรมมากขึ้น จำนวนของแหล่งผลิตเริ่มลดลงจากเดิมที่มีการผลิตออกขายแทบทุกครัวเรือน เปลี่ยนเป็นรูปแบบของการรับจ้างและรูปแบบธุรกิจในครัวเรือนขึ้นแทน โดยที่ผู้ที่ขาดแคลนทุนทรัพย์ในการลงทุนต้องเปลี่ยนเป็นผู้รับจ้างในกระบวนการผลิตแทน โดยมีเงื่อนไขของการผลิตคือ ภาวะการณ์ของเศรษฐกิจเกิดความรีบเร่งในการผลิตเพื่อให้ได้ปริมาณมากขึ้น ลักษณะปราณีตศิลป์และรายละเอียดปลีกย่อยต่างๆ ที่เคยเป็นส่วนประกอบในการพิจารณาความงดงามของร่มลดหายไป รูปแบบของร่มแบบดั้งเดิมของชุมชนเปลี่ยนแปลงไปด้วยเหตุที่ว่าร่มโบราณต้องใช้เวลาในการผลิต

มากกว่าระบบใหม่ที่ทำจากผ้า หรือกระดาษจีน ในขณะที่ราคาขายไม่สูง ผู้ผลิตรุ่นเก่าๆ ให้ความเห็นเกี่ยวกับระบบโบราณว่า ทำยาก ละเอียด คนที่ทำระบบเก่านี้ได้เหลือแต่เพียงคนแก่ๆ เท่านั้น ร่มคันหนึ่งใช้เวลาหลายวันเวลาขายก็ต้องขายในราคาสูงทำให้ขายได้ยาก คนซื้อก็ไม่นิยมราคาสินค้าที่สูงเพราะไม่สังเกตเห็นถึงงานปราณีตศิลป์ที่ทำด้วยมือและเป็นศิลปะดั้งเดิม และกำลังการผลิตของงานหัตถกรรมที่เป็นของโบราณไม่สามารถผลิตได้ทันตามความต้องการของตลาดเพราะกระบวนการผลิตซับซ้อนและแรงงานที่ทำการผลิตก็อยู่ในวัยสูงอายุและมีจำนวนน้อย

การเปลี่ยนแปลงสู่ระบบการค้าของงานร่มนั้น นอกจากข้อจำกัดด้านเวลาและผลกำไรแล้ว ความต้องการของผู้บริโภคหรือนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยี่ยมชมก็มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงเช่นกัน คือ การที่นักท่องเที่ยวต้องการร่มในรูปแบบอื่น เช่นการทำร่มผ้าสำหรับชายทะเล ในการผลิตร่มแต่ดั้งเดิมนั้นมีการผลิตในทุกครัวเรือน จากการพัฒนาในด้านต่างๆ เกิดขึ้นในชุมชน ชื่อเสียงของหมู่บ้านบ่อสร้างเป็นที่รู้จักว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมที่นักท่องเที่ยวให้ความสนใจเยี่ยมชม ประกอบกับเงื่อนไขของภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงส่งผลกระทบต่อการผลิตร่มเกิดการลดจำนวนลงของแหล่งผลิต กลุ่มที่มีการลงทุนรายใหญ่ ส่วนผู้ผลิตรายย่อยนั้นคงเป็นเพียงผู้รับจ้างในการผลิตและเปลี่ยนเข้าสู่อาชีพอื่น จึงก่อให้เกิดกลุ่มผู้ผลิตที่เริ่มก่อตั้งขึ้นเพราะมีเงินทุนและสังเกตเห็นผลจากการส่งเสริมการท่องเที่ยวในช่วงนี้ มีเพิ่มขึ้นมาอีก 5 กลุ่ม คือ

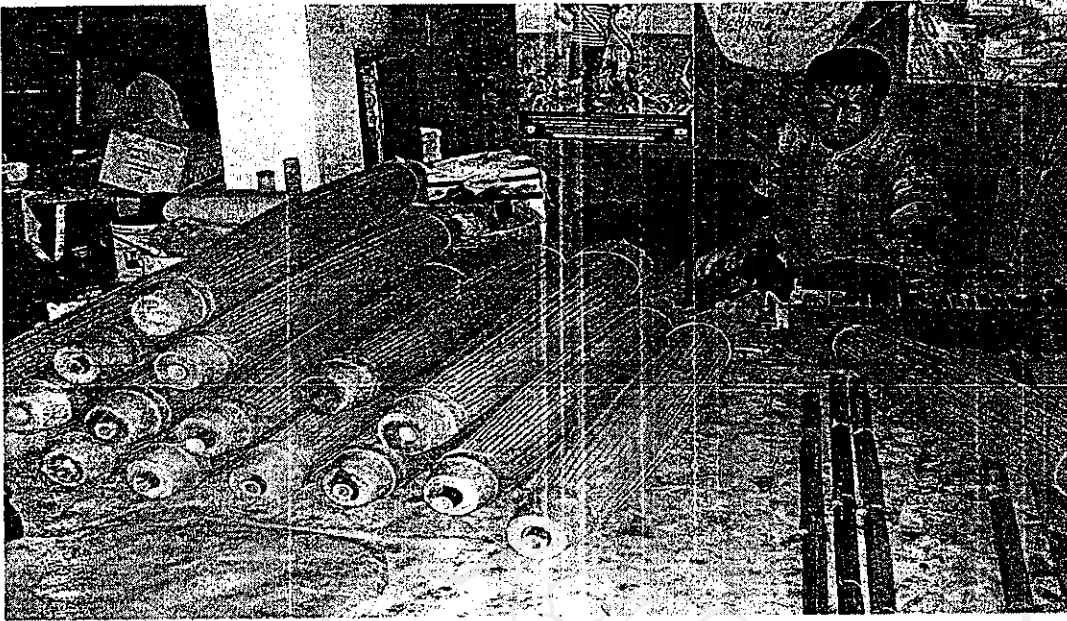
1) กลุ่ม ดร.ถวิล บัวเงิน เป็นกลุ่มผู้ผลิตเชิงธุรกิจซึ่งเป็นคนภายนอกชุมชนและเข้ามาประกอบกิจการในชุมชน ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2521 ปัจจุบันกลุ่มนี้ตั้งอยู่ที่ศูนย์อุตสาหกรรมทำร่ม เลขที่ 111/2 หมู่ 3 บ้านบ่อสร้าง โดยผู้นำกลุ่มคือ ดร.ถวิล บัวเงิน ได้เริ่มจากบทบาทการเป็นมัคคุเทศก์พานักท่องเที่ยวเข้าเยี่ยมชมกิจการทำร่มของชุมชนตั้งแต่เริ่มต้นจึงมีความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน ประกอบกับการที่มีฐานะดีและมีกลุ่มเครือข่ายอยู่ในชุมชนจึงเริ่มเข้ามาทำกิจการผลิตร่มและเป็นไปด้วยดีและกลายเป็นจตุรรับนักท่องเที่ยวที่มาชมการผลิตร่มชนิดต่างๆ จากจำนวนเงินทุนที่มากพอและการบริหารจัดการที่ดีทำให้ ดร. ถวิล กลายเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดของชุมชนและมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ ลักษณะการผลิตของกลุ่ม ดร. ถวิล เป็นการผลิตที่ครบวงจร นับตั้งแต่การทำกระดาษ การทำโครง การทำด้าม การหุ้มและการตกแต่งเพื่อความสวยงาม และรับจากกลุ่มของ ดร. ถวิล นั้นมีแรงงานในการผลิตประมาณ 60 คน



ภาพที่ 17 ศูนย์อุตสาหกรรมท่าเรือ

2) กลุ่มของนายทอง ขาจิตติ เป็นกลุ่มผู้ผลิตรายย่อยของชุมชนมีพื้นเพเดิมอยู่ในชุมชนและสืบทอดการทำร้อมมาจากบรรพบุรุษก่อตั้งกลุ่มเมื่อปี พ.ศ. 2529 แต่เดิมนายทองเคยทำหน้าที่ผลิตร้อมกระชายสาทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่และผลิตร้อมผ้าแพรขนาดใหญ่แต่ล่วงดลยแต่ในระยะหลังได้ปรับเปลี่ยนการผลิตเป็นผลิตร้อมชายหาดโดยปรับประยุกต์รูปแบบจากร้อมพื้นเมืองและเป็นผู้ผลิตร้อมชายหาดแต่เพียงผู้เดียวในชุมชน แรงงานของกลุ่มนี้มีประมาณ 12 คน

3) กลุ่มนายชัย แสงคำ เป็นกลุ่มผู้ผลิตเชิงธุรกิจซึ่งเป็นคนภายนอกชุมชนและอพยพเข้าสู่ชุมชนโดยการมีครอบครัวกับคนในชุมชนดั้งเดิมก่อตั้งกลุ่มเมื่อปี พ.ศ. 2530 กลุ่มนี้มีนายชัยเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียวและมีการจ้างงานคนงานที่มีความชำนาญในการทำร้อมที่มาจากชุมชนและชุมชนภายนอก กลุ่มนายชัยจะเป็นกลุ่มผู้ผลิตร้อมแนวใหม่ มีการปรับประยุกต์รูปแบบของร้อมในลักษณะอื่นที่หลากหลายและมีการนำเทคโนโลยีหลายอย่างเข้ามาในกระบวนการผลิตร้อม อาทิ การใช้เครื่องจักรในการทำซีโรกร้อม ซึ่งจะช่วยลดแรงงานได้ถึง 4 เท่าของกำลังคน และได้ชิ้นงานที่มีความสม่ำเสมอมากกว่าแรงงานคน กลุ่มนายชัยจะมีความสัมพันธ์ในการผลิตและการตลาดกับกลุ่มของ ดร. ถวิล แรงงานของกลุ่ม นายชัย ประมาณ 20 คน (ปัจจุบันคือ กลุ่มร้อมหลวงลุงวงศ์)



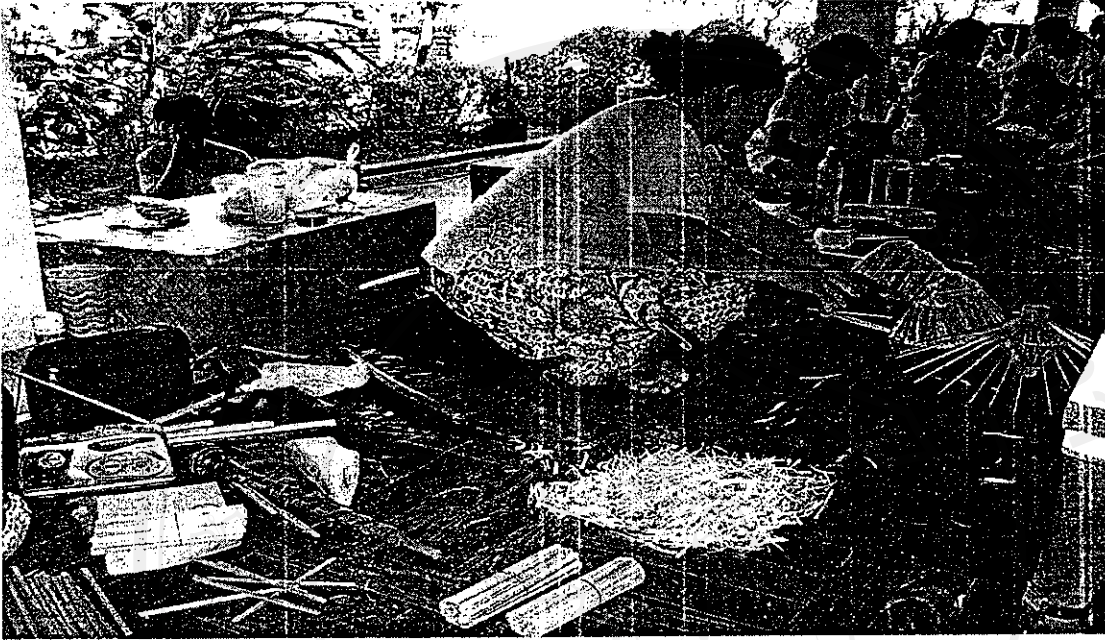
ภาพที่ 17 กลุ่มร่มหลวงลุงวงศ์

4) กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อสร้าง เป็นกลุ่มคนเก่าแก่ของชุมชนก่อตั้งกลุ่มเมื่อปี พ.ศ. 2533 ส่วนมากเป็นผู้สูงอายุ โดยมี นางภาวิณี มโนรัตน์ เป็นผู้นำกลุ่มโดยได้รวมกลุ่มกับเครือญาติ จำนวน 8-9 ครอบครัวและกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ว่างงาน โดยกลุ่มนี้ได้รับการสนับสนุนจากเกษตรอำเภอสันกำแพงให้การสนับสนุนในการทำหัตถกรรมร่มออกจำหน่ายเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้เกษตรกร โดยรับผลิตร่มกระดาษสาเป็นหลักและผลิตร่มแบบโบราณในกรณีที่มีผู้สั่งทำ กลุ่มนี้มีแรงงานซึ่งเป็นสมาชิกของแต่ละครัวเรือนอันเป็นเครือญาติกันเกือบทั้งหมด โดยการผลิตนั้นจะช่วยแบ่งงานกันตามความถนัดและความชำนาญเฉพาะแต่ละบุคคลรวมจำนวนสมาชิกของกลุ่มประมาณ 18 คน กลุ่มนี้มีความสามารถในการรับงานผลิตจำนวนมากในส่วนของงานกระดาษจีนได้ ทั้งนี้ในส่วนของขั้นตอนการผลิตเนื่องจากงานร่มมีลำดับขั้นตอนของงานที่ค่อนข้างซับซ้อน ทางกลุ่มผู้ผลิตจึงแบ่งการผลิตชิ้นส่วนต่างๆ ให้กับชุมชนเพื่อเป็นการสร้างงานและสามารถตอบสนองความรวดเร็วในการผลิตได้เพิ่มมากขึ้น

5) กลุ่มนางขวัญ หล้าปินดา เป็นผู้ผลิตร่มผ้าแพรที่มีบทบาทมากที่สุดในชุมชนโดยสืบทอดงานร่มผ้าแพรมาจากครอบครัว ก่อตั้งกลุ่มเมื่อปี พ.ศ. 2534 การผลิตของกลุ่มนี้เป็นการผลิตในกลุ่มเครือญาติและเป็นผู้ผลิตเพื่อส่งขายแก่ลูกค้าต่างๆ ไม่ได้จำหน่ายแก่นักท่องเที่ยวโดยตรง เพราะเหตุที่บริเวณที่ตั้งของกลุ่มนี้อยู่ในซอยไม่สะดวกแก่การที่นักท่องเที่ยวจะเข้าไปซื้อและชมกระบวนการผลิตของกลุ่มนี้ โดยส่วนมากใช้แรงงานคนเป็นสำคัญและมีการกระจายงานในบาง



ขั้นตอนนอกนอกชุมชน เช่นการทำโครงรม การทำด้าม การทำที่ถือ การทำหมง กลุ่มนี้มีแรงงานในการผลิตประมาณ 10 คน



ภาพที่ 18 กลุ่มนางขวัญ หล้าปิ่นตา

### 4.3 ความสัมพันธ์ในการผลิต

ในอดีตคนในชุมชนก่อสร้างอยู่กันอย่างเรียบง่ายความสัมพันธ์แบบสังคมชนบทมีการพึ่งพาอาศัยกันแบบที่น้องอยู่อาศัยกันแบบเครือญาติไม่มีการแข่งขันทางการค้าหรือการผลิตภายในหมู่บ้านมีความสัมพันธ์ในการผลิตโดยการผลิตจะกระทำกันในครัวเรือนต่อมาเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงจากการส่งเสริมการท่องเที่ยวจากภาครัฐจึงมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นในแต่ละยุคดังนี้

#### 4.3.1 ความสัมพันธ์ในการผลิตในยุคดั้งเดิม (จากจุดเริ่มในอดีต-พ.ศ. 2484)

เริ่มจากการที่ผู้ชายต้องทำหน้าที่เข้าป่าหาต้นไม้ข้งเพื่อทำโครงรม ไม้ซุ่มเห็ดเพื่อทำหมง ไม้สักเพื่อทำด้ามและที่ถือ ดันสาสำหรับทำกระดาษสา เมล็ดมะมือสำหรับทำน้ำมันในการหุ้มร่มกันฝน หลังจากที่สรรหาวัตถุดิบต่างๆ มายังครัวเรือนแล้วสมาชิกคนอื่นที่อยู่ในครัวเรือนต่างต้องทำงานในส่วนที่ตนถนัดซึ่งฝ่ายหญิงมักจะเป็นฝ่ายทำกระดาษสา โดยการนำเอาต้นสามาลอกเปลือกด้วยการลนไฟ จากนั้นจึงนำไปต้มกับน้ำผสมขี้เถ้านาน 6 ชั่วโมงจนสาเปื่อยจึงนำมาทุบโดยใช้ไม้ทุบสองมือ ทุบแบบสลับกันจนกระทั่งเยื่อสาแตกกระจายจึงนำไปตะลวงบนเฟรมแล้วนำออกผึ่งแดดให้แห้ง เป็นอันเสร็จสิ้นการทำกระดาษสา หลังจากนั้นจึงทำการแบ่งงานโดยการเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ที่เป็นงานฝีมือฝ่ายหญิงจะเป็นผู้รับผิดชอบรวมทั้งการประกอบร่มในส่วนการจัดหาวัตถุดิบจะเป็นหน้าที่ของฝ่ายชาย ในยุคนี้การผลิตจะยังไม่มีการจ้างแรงงานจากภายนอกจะเป็นการทำงาน

ในระบบครอบครัวทั้งนี้เพราะการทำร่มนในยุคนี้ทำขึ้นเพื่อประโยชน์ใช้สอยในบ้านเรือนจึงยังไม่มี ความจำเป็นที่จะจ้างแรงงานอื่นมาช่วย และร่มนบ่อสร้างก็ยังเป็นเพียงยุคเริ่มต้นเท่านั้น

#### 4.3.2 ความสัมพันธ์ในการผลิตในยุคก่อนส่งเสริมการท่องเที่ยว (พ.ศ. 2485-2518)

นับตั้งแต่มีการผลิตร่มนขึ้นในชุมชนมาเป็นระยะเวลายาวนานหลายสิบปีได้ส่งผลกระทบต่อ ความชำนาญและประสบการณ์ในการผลิตแก่คนในชุมชน และเมื่อภาวะการณ์เริ่มเปลี่ยนไป ความ จำเป็นทางเศรษฐกิจในการดำรงชีพประกอบเงื่อน ไขทางสภาวะกายภาพของชุมชนไม่เอื้อต่อการ ประกอบอาชีพเกษตรกรรม และบริเวณที่ตั้งของชุมชนเป็นทางผ่านเข้าสู่ตัวเมืองของอำเภอคอย สะเก็ดและสันกำแพง ซึ่งห่างจากตัวอำเภอเชียงใหม่เพียง 9 กิโลเมตร อีกทั้งระบบสาธารณูปโภค การคมนาคม ไฟฟ้า ยังไม่สมบูรณ์ ทำให้ผู้คนในชุมชนให้ความสนใจที่จะประกอบอาชีพการทำร่มน เป็นรายได้ของครอบครัว เพราะร่มนบ่อสร้างเริ่มเป็นที่รู้จักและนิยมของลูกค้า ทำให้ในยุคนี้เริ่มมี การจ้างแรงงานเพื่อผลิตชิ้นส่วนต่างๆ ของร่มนโดยจะมีการจ้างงานจากคนในหมู่บ้านก่อน โดยหาก ว่าบ้านใดมีความสามารถและมีอุปกรณ์ที่เพียงพอต่อการผลิตวัตถุดิบก็เริ่มมีคนมาจ้างงานให้ผลิต วัตถุดิบชิ้นต่างๆ แต่ในส่วนของ การประกอบร่มนยังเป็นการทำงานที่ต้องมีฝีมือทางหัตถศิลป์อยู่จึง ยังคงเป็นการทำในกลุ่มชาวบ้านที่ได้รับการถ่ายทอดการประกอบร่มน

เมื่อมีความต้องการร่มนมากขึ้นจึงเริ่มมีการถ่ายทอดความรู้ในการทำให้กับคนในหมู่บ้าน ทั้งนี้เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของตลาดที่เริ่มมีมากขึ้น ในการถ่ายทอดความรู้ทาง หัตถศิลป์ในช่วงแรกเป็นการถ่ายทอดให้กับคนในหมู่บ้านเท่านั้น

#### 4.3.3 ความสัมพันธ์ในการผลิตในยุคที่มีการส่งเสริมการท่องเที่ยว (พ.ศ.2519-ปัจจุบัน)

การที่กระบวนการผลิตเข้าสู่รูปแบบการค้าที่ต้องแข่งขันด้านเวลาทำให้งานหลายอย่างเริ่ม กระจายจากชุมชนไปยังชุมชนรอบข้าง เพื่อทำหน้าที่ในการผลิตเฉพาะอย่าง โดยเริ่มมีการสอนและ ฝึกหัดให้หมู่บ้านรอบข้างทำชิ้นส่วนต่างๆ และทำงานบางชิ้น โดยการบอกขั้นตอน กรรมวิธี เทคนิค ในการทำเช่น การทำโครงร่มน การทำค้ำ ว่าลักษณะที่ดีควรเป็นอย่างไร ส่วนงานบางอย่างก็ให้ ชุมชนที่มีความสามารถในการผลิตทำโดยบ้านบ่อสร้างจะทำเพียงการจัดซื้อในชิ้นส่วนต่างๆ เพื่อนำมาประกอบ เช่น กระจาดสา หมู่บ้านที่ทำเป็นหลักคือ บ้านต้นเปา โครงร่มนทำโดยบ้านสันพระ เจ้างาม บ้านต้นฝิ่ง และสันตันแห่น ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่อยู่รอบๆ บ้านบ่อสร้าง

#### 4.4 กลไกที่มีผลต่อกระบวนการทำหัตถกรรมท้องถิ่นให้กลายเป็นสินค้าที่ระลึก

ในการศึกษาถึงกลไกต่างๆ ที่มีผลต่อกระบวนการทำหัตถกรรมท้องถิ่นให้กลายเป็นสินค้าที่ระลึก ผู้วิจัยได้แยกผลการศึกษาออกเป็นหัวข้อดังนี้

##### 4.4.1 กลไกทางการตลาด

##### 4.4.2 กลไกการเปลี่ยนแปลงด้านการผลิต

##### 4.4.3 กลไกจากการส่งเสริมการท่องเที่ยวจากภาครัฐ

#### 4.4.1 กลไกทางการตลาด

จากภาวะการเปลี่ยนแปลงของชุมชนที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการผลิตงานหัตถกรรมในพื้นที่เมืองนั้นส่งผลให้กระบวนการถ่ายทอดความรู้เกิดการเปลี่ยนแปลงตามด้วยการดำรงอยู่ของงานหัตถกรรมภายใต้ปรากฏการณ์ดังกล่าวชุมชนได้สร้างกลไกทางการตลาดในลักษณะต่างๆ ขึ้น อาทิ การปรับเปลี่ยนรูปแบบของงานหัตถกรรมให้มีความหลากหลายเพื่อสร้างแรงดึงดูดใจแก่นักท่องเที่ยวทั้งในเรื่องของการออกแบบลวดลายตามความนิยมการประยุกต์รูปแบบของร่มให้เข้ากับงานหัตถกรรมต่างๆ เช่น โคมไฟ ของที่ระลึกต่างๆ ในที่นี้ผู้วิจัยจะแยกประเด็นเกี่ยวกับกลไกที่เกิดจากภาวะการตลาดออกเป็น 2 ประเด็นดังนี้

#### 1) การสัมผัสกับผู้บริโภคหรือนักท่องเที่ยวโดยตรง

จากสังเกตและสัมภาษณ์พบว่าผู้ที่ผลิตบางส่วนเปิดร้านขายสินค้าเองทำให้ได้มีโอกาสสัมผัสและพูดคุยโดยตรงกับนักท่องเที่ยวจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการผลิตตามความต้องการของลูกค้าเกิดการกำหนดมาตรฐานของงานหัตถกรรมที่ต้องการทั้งขนาดและรูปแบบที่แตกต่างกันออกไปรวมทั้งยังสามารถตอบสนองประโยชน์ที่จะได้รับจากสินค้าตามความต้องการของนักท่องเที่ยวแต่ละกลุ่ม นำไปสู่รูปแบบการผลิตที่หลากหลายขึ้น อาทิ การที่แต่เดิมชุมชนผลิตร่มในลักษณะของร่มแบบโบราณได้ปรับเปลี่ยนสู่การทำร่มผ้าแพร ร่มกระดาษจีน และร่มชายหาดรวมทั้งการประยุกต์เป็นร่มที่ระลึกขนาดต่างๆ นั้นเป็นผลมาจากความต้องการของนักท่องเที่ยวซึ่งเสนอแนวคิดของรูปแบบของงานหัตถกรรมที่ต้องการจึงจะเห็นได้ว่าการที่ผู้ผลิตได้สัมผัสกับนักท่องเที่ยวโดยตรงนั้นส่งผลให้ชาวบ้านบ่อสร้างซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวได้เกิดการซึมซับและรับวัฒนธรรมของนักท่องเที่ยว ทำให้วัฒนธรรมดั้งเดิมได้รับความสำคัญน้อยลง โดยมีการถือเอาความต้องการของนักท่องเที่ยวเป็นสิ่งสำคัญซึ่งทำให้วัฒนธรรมชุมชนต้องพึ่งพาวัฒนธรรมใหม่ๆ ที่มากับการท่องเที่ยวก่อให้เกิดผลกระทบหลายด้านต่อชุมชนทั้งทางด้านความสัมพันธ์ของคนในชุมชน ค่านิยม โลกทัศน์และการจัดการต่างๆ ทั้งนี้รวมถึงการเกิดความแตกต่างในชุมชนระหว่างผู้มีอำนาจ

ทางเศรษฐกิจในฐานะของเจ้าของผู้ผลิตในระบบทุนนิยมและผู้ที่ขาดอำนาจทางเศรษฐกิจที่อยู่ในบทบาทของผู้รับจ้างขายแรงงาน

สำหรับชุมชนบ้านป่อสร้างนั้นอิทธิพลจากการท่องเที่ยวได้เข้ามามีบทบาทต่อวิถีชีวิตของผู้คนในชุมชนทั้งในด้านของเศรษฐกิจ วิถีชีวิตและวัฒนธรรม และจากการครอบงำของวัฒนธรรมการท่องเที่ยว บบาทบาทของหน่วยงานทางภาครัฐที่เน้นในเรื่องส่งเสริมการท่องเที่ยวได้กลายเป็นกลจักรหนึ่งที่พยายามปรับวัฒนธรรมท้องถิ่นให้รับกับวัฒนธรรมนักท่องเที่ยว เพราะถือความสำคัญขอความต้องการของนักท่องเที่ยว แล้วปรับแผนพฤติกรรมของคนในท้องถิ่นให้สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจท่องเที่ยวจึงทำให้ผู้คนในท้องถิ่นต้องพึ่งพาการท่องเที่ยวสถานเดียวเท่านั้นจึงนำมาซึ่งผลกระทบทั้งทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม วัฒนธรรม ซึ่งผู้ประกอบการต่างๆ ได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ดังนี้

เจ้าของร้าน แก้ว นายทินกร อุตตะมะ กล่าวว่า “.....เมื่อก่อนผมก็ทำร่มนะแต่ตอนนี้ขายอย่างเดียวส่วนร่วมกับของที่ระลึกอื่นๆ ก็มีคนนำมาขายไม่ต้องออกไปหาซื้อมาส่งถึงที่ด้วยเลยเมื่อก่อนจะทำร่มกันในรูปแบบดั้งเดิมค่อนข้างละเอียดในการทำเพราะกลัวว่าจะไม่สวยแล้วจะหาคนที่อยากพอเริ่มมีการส่งเสริมการท่องเที่ยวก็มีคนมามากขึ้นทำกันไม่ทันก็เลยต้องลดขั้นตอนบางอย่างลงบ้างไม่แข็งแรงก็ไม่เป็นไรเพราะนักท่องเที่ยวเค้าบอกว่าไม่ได้เอาไปใช้จริงๆ หรือแม้แต่เอาไปฝากเพื่อนบางคนก็บอกว่าเอาไปแต่งบ้านเฉยๆ พอเค้าบอกอย่างนี้เราก็มารู้แล้วว่านักท่องเที่ยวไม่ได้ให้ความสำคัญกับประโยชน์ใช้สอยที่แท้จริงพวกกลุ่มต่างๆ ที่ทำการผลิตก็เลยพากันเปลี่ยนรูปแบบการทำใหม่ให้ขั้นตอนน้อยลงเพราะจะทำให้ได้ปริมาณมากขึ้น แต่ตอนนั้นไม่คิดนะว่าจะเปลี่ยนรูปแบบมาเป็นร่มอย่างที่เป็นอย่างทุกวันนี้มันค่อยๆ เปลี่ยนมาเรื่อยๆ จนเดี๋ยวนี้กลายเป็นแค่ของประดับเท่านั้นเอง.....” (7 พฤศจิกายน 2547)

นอกจากนั้นนางสุมาลี สุขศรี เจ้าของ หจก.หัตถกรรมป่อสร้าง ที่ขายสินค้าที่ระลึกมาได้ประมาณ 30 ปีได้เล่าให้ฟังว่า “.....เร้าค้าขายมานานเรารู้ว่านักท่องเที่ยวต้องการสินค้าแบบไหนแล้วนำไปเพื่ออะไรทั้งนี้ก็มาจากประสบการณ์และคำบอกเล่าจากนักท่องเที่ยวโดยเฉพาะมัคคุเทศก์เค้าจะสัมผัสกับนักท่องเที่ยวมากกว่าเค้าก็จะมาบอกกับทางร้านว่านักท่องเที่ยวซื้อไปแล้วชอบหรือไม่หรืออยากได้แบบไหน อย่างเมื่อก่อนเราทำแต่ร่มขนาดใช้งานปกติคือเอาไปใช้งานจริงได้เมื่อนักท่องเที่ยวซื้อไปเค้าก็บ่นว่าเอาชิ้นเครื่องกลับไปต่างประเทศลำบากเพราะมีขนาดใหญ่ พอมัคคุเทศก์เค้ารับรู้ปัญหาเค้าก็มาแนะนำว่าลองทำแบบเล็กๆ ดูบ้างสิเผื่อจะขายได้มากขึ้นเพราะนักท่องเที่ยวเค้าจะได้เอากลับประเทศเค้าได้ง่ายๆ และก็ยังสามารถซื้อไปฝากคนอื่นได้อีกหลายคนแรกๆ ก็ไม่ค่อยแน่ใจเท่าไรว่าจะขายดีแต่ช่วงนั้นก็เริ่มมีผู้ผลิตร่มจำลองบ้างแล้วทางร้านก็เลยลอง

ไปรับมาขายดูปรากฏว่าขายดีเราก็เลยทำร้อมออกมาหลายๆ ขนาดเพื่อให้ตรงกับความต้องการของนักท่องเที่ยงและเพิ่มโอกาสในการขายมากขึ้นด้วย.....” (12 พฤศจิกายน 2547)

การสัมผัสกับผู้บริโภคหรือนักท่องเที่ยวโดยตรงทำให้มีโอกาสเรียนรู้ความต้องการของนักท่องเที่ยงว่าต้องการรูปแบบใดนำไปเพื่อประโยชน์ใช้สอยด้านใดและจุดนี้เองเป็นจุดที่อาจเป็นขั้นตอนแรกที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านรูปแบบและการผลิตเพื่อที่จะสามารถขายสินค้าได้เป็นจำนวนมากๆ ทั้งนี้โดยทั่วไปแล้วชาวบ้านหรือผู้ผลิตเองก็ไม่ได้มีความตั้งใจที่จะเปลี่ยนแปลงรูปแบบหากแต่ต้องการที่จะขายสินค้าให้ได้มากขึ้นจึงต้องเปลี่ยนแปลงตามข้อมูลที่ได้จากการสัมผัสกับนักท่องเที่ยวโดยตรงนั่นเอง

## 2) ความต้องการเป็นผู้นำตลาดในการผลิต

ผลกระทบจากภาวะของการเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีต่อสภาพเศรษฐกิจและวิถีชีวิตของคนในหมู่บ้านที่ต้องพึ่งพาการท่องเที่ยวยังผลต่อระบบความสัมพันธ์ดั้งเดิมของชุมชน ระหว่างผู้คนในชุมชนและการจัดการทางเศรษฐกิจซึ่งส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตงานหัตถกรรมในด้านต่างๆ ผลจากการผลิตที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมจากเมื่อก่อนเป็นการผลิตเพื่อใช้ในการชีวิตประจำวันและการยังชีพสู่ระบบการผลิตเพื่อการค้าและผลกำไรเป็นหลัก จนนำมาซึ่งการแข่งขันทางการค้าเพื่อการดำรงอยู่อย่างมีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ความพยายามในการแข่งขันลูกค้าในวิธีการต่างๆ จึงเกิดขึ้น อาทิ การผูกขาดกับบริษัททัวร์ การจ่ายค่านายหน้า(Commission) ให้กับมัคคุเทศก์หรือผู้ที่นำลูกค้ามาซื้อสินค้าในร้านของตน ลักษณะดังที่กล่าวมานั้นส่งผลกระทบต่อเป็นอย่างมากกับกระบวนการเปลี่ยนแปลงการผลิตของชุมชน จากอดีตแทบทุกครัวเรือนมีบทบาทเป็นผู้ผลิตแต่จากภาวะการแข่งขันทำให้ผู้ผลิตรายย่อยที่มีทุนน้อยเปลี่ยนแปลงสภาพจากผู้ผลิตเป็นผู้รับจ้างการผลิตในแต่ละขั้นตอนตามความชำนาญ ผู้ผลิตรายใหญ่เป็นเจ้าของและผู้ควบคุมการผลิต ปรากฏการณ์ดังกล่าวทำให้กระบวนการผลิตของชุมชนเปลี่ยนแปลงไป โดยในการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นนั้นเกิดขึ้นเป็นขั้นตอนเรื่อยๆ โดยมีการซึมซับผ่านเวลาเป็นช่วงๆ และจากคำบอกเล่าของ นางสุมาลี สุขศรี อายุ 64 ปี ซึ่งผ่านเหตุการณ์ของบ้านบ่อสร้างในช่วงของการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เล่าให้ฟังว่า

“...เมื่อก่อนตอนยังเด็กอยู่อายุประมาณ 12-13 ปี(พ.ศ. 2496-2497)ได้ช่วยแม่เร่ขายร้อมไปเรื่อยๆ ตามในตัวเมืองและที่หมู่บ้านใกล้เคียงบ้าง จากนั้นต่อมาไม่นานก็มีการตั้งสหกรณ์ร้อมขึ้นเพื่อเป็นการรวมกลุ่มกันขายและทำการตลาดแบบชาวบ้าน จากนั้นเริ่มมีการส่งเสริมการท่องเที่ยวเริ่มมีนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยว ชาวบ้านก็เริ่มปรับปรุงบ้านตัวเองจากเดิมที่มีคอกเลี้ยงสัตว์อยู่หน้าบ้านก็เปลี่ยนไปไว้ที่อื่นส่วนหน้าบ้านก็เอาของที่ต้องการจะขายมาวางไว้บ้างที่ก็เทียบทิ้งไว้ตามรั้วบ้างก็มี และจากนั้นก็เริ่มมีนักท่องเที่ยวเดินทางมาเรื่อยๆ เริ่มมีชาวต่างชาติเข้ามาแต่ชาวบ้านก็สื่อสาร

ไม่ได้ต้องอาศัยโกลด์ทำหน้าที่แนะนำสินค้าถูกมั่งคั่งมั่งแต่ก็พอขายได้ ในอดีตชาวบ้านจะแต่งกายด้วยชุดพื้นเมืองชาวเหนือเพื่อสร้างเอกลักษณ์และสร้างความประทับใจให้กับนักท่องเที่ยวแต่ช่วงที่มีทัวร์มาเที่ยวมากๆ เข้าชาวบ้านที่มีทุนน้อยก็เริ่มเปลี่ยนมาเป็นผู้รับจ้างในการผลิตแทนเพราะรู้สึกว่าร่มขายได้ดีขายได้เร็วแต่คนที่มียานติดถนนใหญ่จะขายได้ดีกว่าบางครั้งต้องเอาไปฝากค้าขายหลังๆ มาเค้าก็เริ่มขอหักค่าฝากขาย สุดท้ายได้กำไรไม่มากเค้าเลยจ้างเราทำแล้วเค้าขายเอง บางบ้านมีทุนมากก็ซื้อวัสดุมาทำได้มากคนที่ทุนน้อยเลยหันมารับจ้างผลิตแทนตัดปัญหาเรื่องที่ว่าขายเพราะถึงเราจะผลิตได้มากเราก็ไม่มีที่วางขายดีๆ เหมือนบ้านที่ติดถนนเลยรับจ้างผลิตเป็นการตัดปัญหาไปอีกกว่า.....” (12 พฤศจิกายน 2547)

จากการเปลี่ยนแปลงต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาวะทางเศรษฐกิจที่แข่งขันกันมากขึ้นทำให้ลักษณะปราณีตศิลป์ของร่มเริ่มลดน้อยลง จุดมุ่งหมายเดิมของการผลิตเพื่อความคงทนในการใช้งานและความละเอียดปราณีตก็เปลี่ยนไป

#### 4.4.2 กลไกการเปลี่ยนแปลงด้านการผลิต

ในภาวะการณ์ของหมู่บ้านบ่อสร้างในปัจจุบันนี้ การผลิตแต่เดิมที่เปลี่ยนแปลงไปสู่รูปแบบการค้าการแข่งชิงผลประโยชน์ระหว่างกัน เป็นแนวทางหนึ่งที่ทำให้การรีบเร่งและแสวงหาหนทางในการอยู่รอดด้วยความซับซ้อนของตลาดการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าหรือตามกระแสความต้องการของตลาด จากคำบอกเล่าของผู้ผลิตรายย่อยร้าน บ้านจ้องหลวง โดย นายนิวัต ชาจิต เจ้าของร้าน กล่าวว่า “.....สมัยนี้ต้องเร่งทำร่มให้มากที่สุดจะมัวมาทำให้สวยงามก็จะขาดโอกาสทางการขายแล้วคนซื้อส่วนมากเค้าก็ไม่ได้เอาไปใช้งานจริงบางคนก็เอาไปฝากบางคนก็เอาไปวางไว้ที่บ้านเฉยๆ เมื่อเค้าไม่ได้ใช้งานจริงความแข็งแรงของร่มก็ไม่ใช้ประเด็นหลักที่นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่งแต่จำนวนปริมาณและความสวยงาม ลวดลาย ราคาและขนาดตามลักษณะการใช้งานต่างหากที่นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญมากที่สุด.....” (19 พฤศจิกายน 2547)

ในส่วนของภาวะความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงการผลิต ชาวบ้านบ่อสร้างมีความจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงและพัฒนากระบวนการผลิตเนื่องจากความต้องการของนักท่องเที่ยวและความต้องการใช้ประโยชน์จากร่มได้เปลี่ยนแปลงไปจากอดีตดังนั้นการนำเครื่องจักร เครื่องทุนแรงต่างๆ มาใช้จึงถือเป็นสิ่งจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการผลิต นายสมพงษ์ โขคสนัน ชาวบ้านที่เคยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเองปัจจุบันเป็นเจ้าของร้าน สมรัก เล่าให้ฟังว่า “.....ใครที่มีทุนมากและอยู่ในทำเลที่ดีคืออยู่ติดกับถนนใหญ่ (ถนนสายบ่อสร้าง-คอยสะเก็ด) เค้าก็มีลูกค้าที่มาซื้อของมากกว่าพวกที่ทำและขายอยู่กับบ้านเพราะนักท่องเที่ยวส่วนมากไม่ค่อยเข้ามาในซอยเล็กๆ

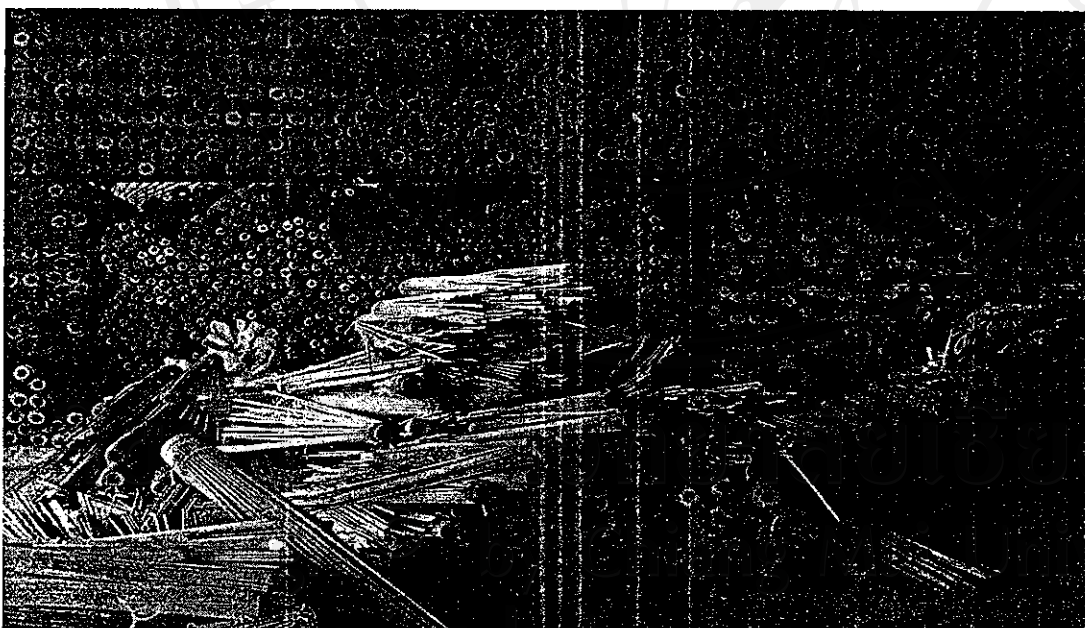
และไม่สะดวกในการเข้าถึง....” (21 พฤศจิกายน 2547) จากเหตุผลดังกล่าวจึงนับว่าเป็นจุดที่เริ่มมีการได้เปรียบทางการขาย ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายรายย่อยไม่สามารถที่จะเข้าถึงลูกค้าได้มากนักทำให้ต้องเปลี่ยนแปลงตัวเองมาเป็นผู้ผลิตอย่างเดียวโดยนำสินค้าที่ได้จากการผลิตขายส่งต่อไปยังผู้ประกอบการที่มีทำเลค้าขายดีและมีโอกาสสัมผัสกับนักท่องเที่ยวได้มากกว่าตนเอง ผู้ประกอบการที่มีกำลังเงินทุนสูงก็จะสามารถจ้างแรงงานได้มากสามารถผลิตได้มากและสามารถตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวได้มากเมื่อนักท่องเที่ยวเดินทางมาเที่ยวชมก็มีสินค้าที่หลากหลายให้เลือกมากกว่าร้านค้าเล็กๆ ที่มีสินค้าและความหลากหลายน้อยก็จะได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยวน้อยไปด้วย

ต่อมาเมื่อมีคู่แข่งขึ้นทางการค้ามากขึ้นทำให้ผู้ประกอบการต่างหากกลยุทธ์และรูปแบบต่างๆ ในการขายและให้สามารถดึงดูดลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวให้เข้าร้านของตนมากที่สุดทั้งนี้เพื่อโอกาสทางการขาย โดยมีกรรมวิธีในการดึงลูกค้าจากทางบริษัททัวร์จากการบอกเล่าของร้าน U.M. Thai International Co, Ltd. ผู้ประกอบการรายใหญ่ในบ้านบ่อสร้างว่า “.....ร้านเราก็มีบ้างที่ต้องล๊อคลูกค้ามาเข้าร้านแต่เราจะล๊อคเฉพาะลูกค้าต่างประเทศที่มากับบริษัททัวร์เท่านั้นเพราะนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศมีโอกาสและอัตราในการซื้อสูงและมีมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ามาก โดยเราก็มีการแบ่งเปอร์เซ็นต์จากการขายให้กับทางบริษัททัวร์ที่นำลูกค้าทัวร์มาลงที่ร้านอย่างสม่ำเสมอ ใกล้เคียงกับคนขับรถก็มีค่าจอดหรือบางคนก็เรียกว่าค่าน้ำให้ด้วยแต่บอกไม่ได้นะว่าให้เท่าไรแต่ก็ไม่แปลกเพราะหลายๆ ที่เค้าก็ทำกันแบบนี้ถ้าอยากให้ทัวร์มาลง ส่วนลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวที่เป็นคนไทยเราก็มีให้ใกล้เคียงกับคนขับเหมือนกันแต่จะให้น้อยกว่ากัน ไม่มากนักแต่ก็ต้องให้น้อยกว่าเพราะคนไทยเค้าไม่ค่อยเชื่อใจเค้าเท่าไรบางคนก็ไปซื้อที่นอกศูนย์บ้างเราก็ควบคุมอะไรไม่ได้ไม่เหมือนลูกค้าต่างประเทศที่เค้าจะเชื่อใจเค้าเพราะเค้าจะบอกกับนักท่องเที่ยวเลยว่าหากซื้อสินค้าจากที่ที่พาไปซื้อเค้าก็จะรับรองคุณภาพของสินค้าให้และหากไม่ได้ก็ไม่สามารถเปลี่ยนอันใหม่ได้....แต่เราก็เปลี่ยนให้ได้จริงๆ นะเป็นการรักษาน้ำใจและสร้างความประทับใจให้กับนักท่องเที่ยวและบริษัทที่พาทัวร์มาลง.....” (26 พฤศจิกายน 2547)

กลยุทธ์ข้างต้นเป็นเพียงบางส่วนของร้านค้าที่มีขนาดใหญ่ในหมู่บ้านทำให้ชาวบ้านที่เปิดร้านขายอยู่ทั่วไปไปตามรายทางสองฟากฝั่งถนนไม่สามารถขายสินค้าที่ระลึกได้เทียบเท่าร้านขนาดใหญ่ชาวบ้านจึงหันมารับจ้างผลิตแทนการขายเองและจากภาวะความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงการผลิตที่เปลี่ยนแปลงไปสู่ระบบการค้า ตามเงื่อนไขของเวลา เงินทุน และค่าตอบแทนที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการผลิต ทำให้เกิดการแยกส่วนของการผลิตและการนำเอาเทคโนโลยีต่างๆ เข้ามาร่วมในกระบวนการผลิต ด้วยภาวะการณดังกล่าวทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตามเงื่อนไขดังกล่าวทั้งในส่วนของความจำเป็นของผู้ประกอบการและภาวะความจำเป็นของผู้รับจ้างซึ่งเกิดการ

เปลี่ยนแปลงตามยุคสมัย คือ ความจำเป็นที่จะต้องแข่งขันกับเวลาในการผลิตที่เป็นรูปแบบของธุรกิจ เวลาเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญที่ส่งผลต่อการผลิต เกิดความจำเป็นในการแยกส่วนของการผลิต ความชำนาญเฉพาะด้านซึ่งแตกต่างจากอดีตที่คนทำร่วมจะต้องทำทุกส่วนเองและนำมาประกอบเป็นรุ่มเอง ชาวบ้านจะทำตั้งแต่ขั้นตอนการหาวัตถุดิบ การทำกระดาษสา ทำโครงรุ่ม ทำด้ามและที่ถือเองทั้งหมด

เมื่อมีการผลิตเพื่อเข้าสู่การค้าและตอบสนองต่อความต้องการของตลาดจึงเกิดการกระจายการผลิตไปสู่ชุมชนโดยรอบ ด้วยเหตุผลที่ว่างานบางอย่างต้องใช้เวลาในการผลิตนานจึงจำเป็นต้องกระจายการทำงานขั้นตอนต่างๆ ผู้ชุมชนอื่นๆ ในเมื่อชุมชนบ่อสร้างจะต้องรีบเร่งการผลิตและทำการค้าขายกับนักท่องเที่ยวโดยตรงจึงทำให้ไม่มีเวลามากพอที่จะทำการผลิตเองในทุกขั้นตอนของการทำรุ่มจึงเป็นอีกเหตุผลที่ทำให้เกิดการกระจายการจ้างงานและเป็นหนึ่งสาเหตุที่ทำให้เกิดการบิดเบือนงานประณีตศิลป์ในปัจจุบันเพราะจากความรีบเร่งในการผลิตเพื่อปริมาณที่มากพอ ลักษณะประณีตศิลป์และรายละเอียดปลีกย่อยต่างๆ ที่เคยเป็นส่วนประกอบในการพิจารณาความงดงามของรุ่มลดหายไป รูปแบบของรุ่มแบบดั้งเดิมของชุมชนเปลี่ยนแปลงไปด้วยเหตุผลที่ว่า รุ่มแบบโบราณต้องใช้เวลาในการผลิตนานกว่ารุ่มจากผ้าหรือกระดาษจีน ในขณะที่ราคาขายไม่ต่างกันเท่าใดนัก



ภาพที่ 19 วัตถุดิบในการทำรุ่มที่ส่งผลิตมาจากโรงกลึง

#### 4.4.3 กลไกจากการส่งเสริมการท่องเที่ยวจากภาครัฐ

จากการตรวจสอบข้อมูลจาก สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยภาคเหนือเขต 1 จังหวัดเชียงใหม่ ได้พบข้อมูลว่า การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้เข้ามามีบทบาทในการส่งเสริม



การท่องเที่ยวและนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงของชุมชนในหลายด้าน ซึ่งสำนักงานการท่องเที่ยวได้เริ่มเข้ามามีบทบาทในการส่งเสริมในกระบวนการผลิตอย่างมากนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2518 ที่นำรมของบ้านบ่อสร้างเข้าร่วมการแสดงในงานการท่องเที่ยวที่สหรัฐอเมริกา โดยได้มีการนำการแสดงการวาดภาพลงบนร่มที่ไปจัดแสดงโชว์ทำให้ชุมชนได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาเยี่ยมชมทำให้เกิดการตื่นตัวในการผลิตร่มมากขึ้นและในปี พ.ศ. 2525 การท่องเที่ยวได้เสนอแนะทางชุมชนให้มีการจัดงานเทศกาลร่มเพื่อเป็นการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ให้บ่อสร้างเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นอันจะทำให้ให้นักท่องเที่ยวให้ความนิยมเข้ามาเยี่ยมชมกิจกรรมวิถีการของชุมชน ในปีแรกของการจัดงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยเข้ามามีบทบาทการถ่ายทอดในเรื่องของพิธีการและรูปแบบในการจัดงาน โดยมีการประชุมกลุ่มผู้ผลิตและผู้จัดถึงวัตถุประสงค์ ความสำคัญ และประโยชน์ที่จะได้รับรวมทั้งเสนอแนะว่าควรดำเนินการอย่างไร เมื่อชาวบ้านให้การยอมรับช่วยเหลือก็มีการแบ่งงานกัน

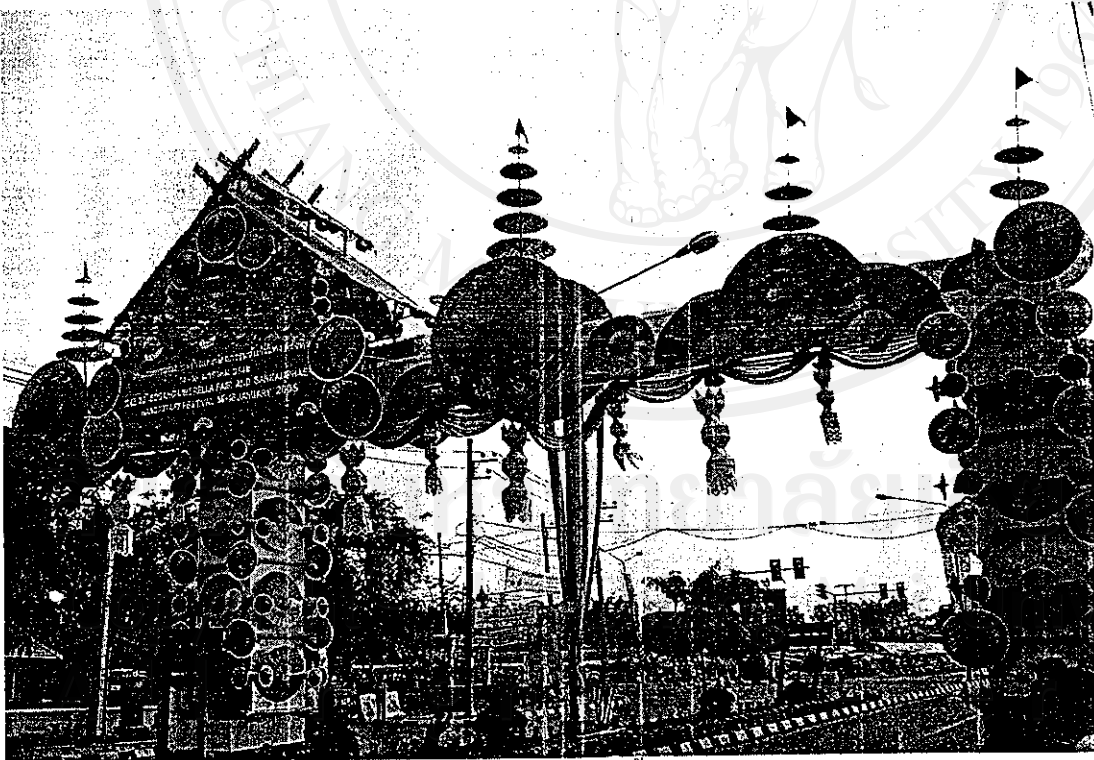
การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยจะทำหน้าที่วางแผนและควบคุมการบริหารงานและทำการถ่ายทอดความเข้าใจและประสานงานกับชาวบ้าน ซึ่งชาวบ้านก็ยอมรับและปฏิบัติตามด้วยความกระตือรือร้น และจากคำบอกเล่าของผู้ประกอบการร้านกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อสร้างโดยนางภาวิณี มโนรัตน์ หัวหน้ากลุ่ม ได้เล่าให้ฟังถึงผลการดำเนินการในปีแรกว่า “.....งานร่วมในปีแรก (พ.ศ. 2525) ที่จัดคนตื่นตื่นกันมากทุกคนจัดหิ้งคนมาเที่ยวเพราะในสมัยนั้นนานๆ ที่ถึงจะมีงานใหญ่ระดับจังหวัดเพราะธรรมดาที่หมู่บ้านก็จะมีเฉพาะงานของชาวบ้านงานที่จัดขึ้นมากันเองเท่านั้นพอมีงานร่วมในปีแรกเกิดขึ้นซึ่งชาวบ้านเองก็ไม่เคยเห็นมาก่อนว่าจะออกมาเป็นรูปแบบไหนแต่งานที่เกิดขึ้นต้องใหญ่แน่นอนเพราะได้รับความช่วยเหลือจากหลายหน่วยงานและในช่วงนั้นนานๆ ครั้งถึงจะมีเทศกาลเกิดขึ้นสักทีไม่เหมือนเดิมนี่ที่มีงานอะไรต่างๆ มากมายงานร่วมก็ถูกลดความสำคัญลงเรื่อยๆ.....” (30 พฤศจิกายน 2547)

ในปีที่สองของการจัดงานเทศกาลร่มบ่อสร้าง การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยก็ได้เปลี่ยนแปลงบทบาทของตนเองจากผู้วางแผนและควบคุมงานเป็นเพียงที่ปรึกษาและดูแลอย่างใกล้ชิด โดยยังคงสนับสนุนเรื่องของงบประมาณเป็นส่วนสทบกับส่วนที่ชุมชนจัดหาการสนับสนุนจากร้านค้าต่างๆ ในการจัดงานปีที่สองนี้ การประสานงานและการวางแผน การดำเนินงานในปีที่สองก็ยังเป็นผลงานที่น่าพอใจซึ่งในระยะต่อมาหลังจากที่ชุมชนได้เรียนรู้เกี่ยวกับการจัดงานเทศกาลร่มแล้ว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยจึงเปลี่ยนบทบาทออกห่างจากชุมชนมากขึ้นให้ชุมชนเป็นผู้ดำเนินการร่วมกับหน่วยงานในพื้นที่ โดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยจะทำหน้าที่ให้การสนับสนุนงบประมาณและการประชาสัมพันธ์ในระดับหนึ่ง และยังคงทำหน้าที่ในการให้คำปรึกษาในการจัดงานแต่ปรากฏว่าระยะหลังของการดำเนินงานความสนใจจากนักท่องเที่ยวเริ่มลดน้อยลง รูปแบบ

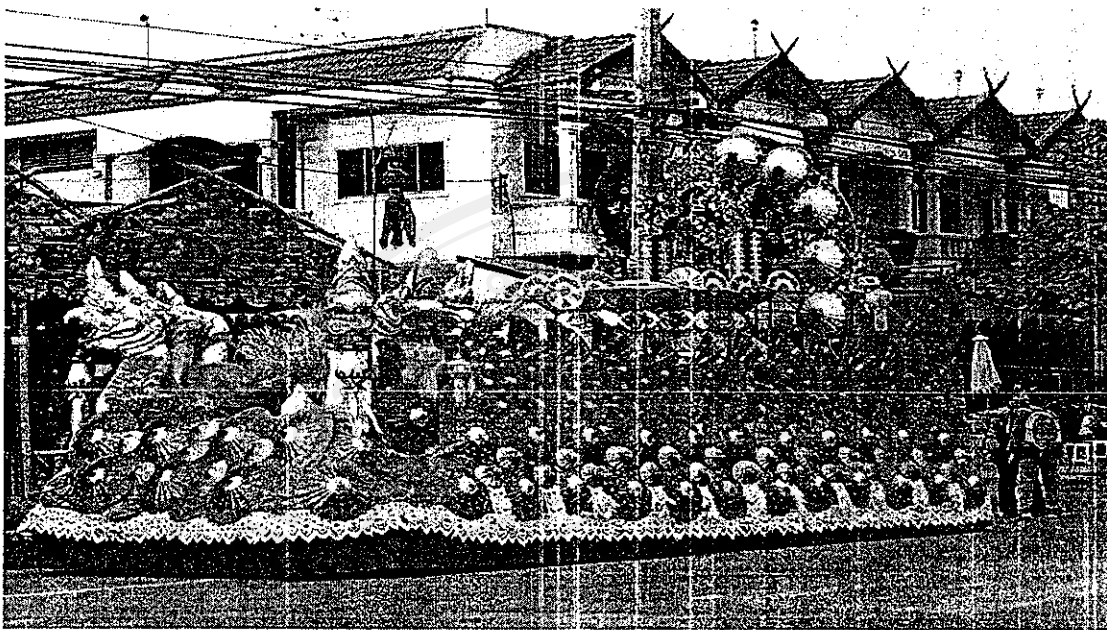
ของการจัดงานก็เปลี่ยนแปลงไป ความร่วมมือและความกระตือรือร้นจากชุมชนก็ลดน้อยลง ทั้งที่  
 ประสพการณ์จากการจัดงานได้สั่งสมมากขึ้นก็ตามทั้งนี้จากการสอบถามนายนิธิพัฒน์ จันวัน  
 ชาวบ้านในหมู่บ้านก็ได้คำตอบที่ว่า

“.....สมัยนี้ไม่เหมือนเมื่อก่อนการจัดงานก็ทำโดยทีมงานของทางเทศบาลเค้าชาวบ้านก็รอ  
 รับคำสั่งให้ทำตามโดยไม่ได้มีส่วนร่วมในการออกความเห็นหรืออาจมีการออกความเห็นบ้างแต่ก็  
 ได้รับการยอมรับน้อยชาวบ้านจึงมีความรู้สึกที่ว่าเริ่มไม่ใช่งานของตนเป็นงานของคนอื่น.....”  
 (8 ธันวาคม 2547)

นอกจากนั้นนายอุดมศักดิ์ กำปน ชาวบ้านอีกคนได้ให้ข้อมูลตรงกับนายนิธิพัฒน์ จันวัน  
 ว่า “.....การจัดงานช่วงหลังๆ มานี้ก็มีแต่พวกที่ทำร้านค้าเท่านั้นที่ได้รับประโยชน์พวกชาวบ้านก็  
 ได้แต่ขายของบ้างเล็กๆ น้อยๆ ก็ไม่รู้จะเหนื่อยไปทำไมยังงั้นพวกร้านค้าเค้าก็ต้องจัดเพราะเค้าจัด  
 แล้วเค้าได้เงินได้คนเข้าร้านเยอะ.....” และให้ความเห็นอีกว่า “.....งานร่วมสมัยนี้จัดกันไม่พิถีพิถัน  
 เหมือนเมื่อก่อน งานศิลปะพื้นบ้านที่ควรจะนำมาร่วมในงานกลับหายไป คนรุ่นใหม่ที่เข้ามาจัดงาน  
 ก็ไม่สนใจงานเก่าแก่.....” (14 ธันวาคม 2547)



ภาพที่ 21 งานเทศกาลร่มบ่อสร้างครั้งที่ 22 (14-16 ม.ค. 2548)



ภาพที่ 22 รถแห่ในงานเทศกาลรุ่มบ่อสร้างครั้งที่ 22 (14-16 ม.ค. 2548)

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ได้มีบทบาทอย่างยิ่งต่อวิถีชีวิตของคนในชุมชนบ้านบ่อสร้างด้วยความพยายามที่จะดำรงอยู่ในฐานะแหล่งท่องเที่ยวหลักแห่งหนึ่งของจังหวัดเชียงใหม่โดยมีหน่วยงานของรัฐด้านการท่องเที่ยวทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์และถ่ายทอดเพิ่มความรู้ในการปรับตัวด้านต่างๆ ของชุมชนและผู้คนในชุมชนทั้งนี้เพื่อเป็นพื้นความรู้ในการบริการนักท่องเที่ยวแต่ยังขาดการตระหนักถึงลักษณะทางประวัติศาสตร์ปมึงที่จะหาจุดขายเพียงอย่างเดียวซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งที่ก่อให้เกิดผลต่อกลไกในกระบวนการทำหัตถกรรมท้องถิ่นให้กลายเป็นสินค้าที่ระลึกเพราะผู้ผลิตและจำหน่ายก็มุ่งที่จะขายสินค้าของตนให้ได้มากที่สุดโดยไม่คำนึงถึงจุดอึดตัวในรูปแบบของงานหัตถกรรมร่วม ซึ่งนั่นก็หมายถึงงานหัตถกรรมร่วมกระดาศสาของบ้านบ่อสร้างจะขาดซึ่งรูปแบบและลักษณะสำคัญที่ใช้เป็นภาพแสดงแทนสัญลักษณ์ของท้องถิ่นทั้งในอดีตและปัจจุบัน

#### 4.5 การเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากการทำหัตถกรรมท้องถิ่นให้กลายเป็นสินค้าที่ระลึก

การที่หัตถกรรมถูกเปลี่ยนแปลงคุณค่าการใช้สอยมาเป็นการนำมาซึ่งคุณค่าในรูปแบบของรายได้จากหัตถกรรมดั้งเดิมของตนเอง จากการที่ได้เข้าไปศึกษาได้พบว่ากระบวนการเปลี่ยนแปลงในการทำให้เป็นสินค้าถูกซึมซับเข้ามาโดยไม่รู้ตัว โดยเริ่มจากการต้องการรายได้มาใช้ในครอบครัวและเมื่อเห็นว่าการจำหน่ายสินค้าที่ระลึกดังกล่าวสามารถทำรายได้ให้มากก็เริ่มที่จะเร่งกำลังการผลิตเพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้มากกว่าก่อนที่ผู้ผลิตรายอื่นๆ จะหันมาทำการแข่งขันการขาย

กับกลุ่มของตนซึ่งการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นตามมาจึงเป็นผลมาจากการทำหัตถกรรมให้เป็นสินค้าที่ระลึกคังนั้นผู้วิจัยจึงได้แบ่งการศึกษาออกเป็น ส่วนต่างๆ ดังนี้

#### 4.5.1 การเปลี่ยนแปลงด้านแรงงานและชุมชน

ระบบความสัมพันธ์ของชุมชนเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมที่มีผลต่อกระบวนการกลายเป็นสินค้าซึ่งเป็นผลมาจากการปฏิสัมพันธ์กับผู้คนจากทั้งภายในและภายนอกชุมชนซึ่งในกรณีของชุมชนนั้นนับตั้งแต่ยุคที่สองของการผลิต คือในยุคก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 (พ.ศ. 2485-2518) ซึ่งเป็นยุคที่ระบบการผลิตเริ่มเปลี่ยนจากกระบวนการผลิตเพื่อยังชีพผู้การผลิตเพื่อการค้า ทำให้เริ่มเกิดสภาพการแยกส่วนของการผลิตองค์ประกอบของร่มบางชิ้นส่วนกระจายสู่ชุมชนข้างเคียง อาทิ กระบวนการทำกระดาษสาซึ่งแต่เดิมเป็นบทบาทของผู้ชายบ้านป่อสร้างในการหาต้นไม้ป่อสาจากป่านำมาให้กลุ่มผู้หญิงแปรสภาพเป็นกระดาษสาเพื่อใช้หุ้มร่มและจากการที่ระบบการผลิตของชุมชนเริ่มเข้าสู่ระบบของอุตสาหกรรมซึ่งผู้ผลิตเป็นเจ้าของประกอบการรายใหญ่ดำเนินการในรูปแบบการพาณิชย์ ก่อให้เกิดการจ้างงานทั้งจากภายในและภายนอกชุมชน โดยเฉพาะปัจจุบันแรงงานจากภายนอกชุมชนนับว่าเป็นส่วนสำคัญของการผลิตงานหัตถกรรม ทั้งนี้เพราะเกิดการขาดแคลนแรงงานในการผลิตจากภายในชุมชน

สำหรับการปฏิสัมพันธ์ภายในชุมชนเป็นลักษณะของคนท้องถิ่นดั้งเดิม กับกลุ่มคนที่อพยพเข้ามาอยู่ในแต่ละช่วงเวลาซึ่งมีผลต่อด้านวัฒนธรรมที่เกิดการผสมระหว่างวัฒนธรรมดั้งเดิมของหมู่บ้านและวัฒนธรรมใหม่ที่มากับคนที่อพยพเข้ามาตั้งถิ่นฐานใหม่จากอดีตของการก่อตั้งชุมชนนั้นคนในชุมชนส่วนมากมีความสัมพันธ์ในระบบเครือญาติพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน มีความเชื่อ ค่านิยมและวิถีปฏิบัติเดียวกันสังคมที่อยู่จึงเป็นลักษณะที่เกื้อกูลต่อกันเสมือนพี่น้อง จนกระทั่งงานหัตถกรรมกระดาษสาของชุมชนได้เข้าสู่กระบวนการกลายเป็นสินค้าที่ระลึกและเป็นที่ยอมรับจากผู้ซื้อและผลจากเหตุการณ์สงครามโลกครั้งที่ 2 ทำให้กลุ่มคนต่างๆ จากภายนอกชุมชน อาทิ ชาวบ้านในตัวเมืองเชียงใหม่ อพยพหนีภัยสงครามเข้ามาอาศัยอยู่ในชุมชนและได้นำความรู้ด้านศิลปะการวาดรูปมาใช้ในการตกแต่งลวดลายลงบนร่มเพื่อให้เกิดความสวยงามและงูใจลูกค้าซึ่งในระบายนั้นคนในชุมชนยังไม่มีความรู้ด้านการวาดลวดลายลงบนร่ม

สภาพการเปลี่ยนแปลงของชุมชนอันเนื่องมาจากการส่งเสริมการท่องเที่ยวทำให้เกิดการพัฒนาาระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ภายในชุมชนภาวะเศรษฐกิจโดยภาพรวมของชุมชนขยายตัวมากขึ้นภาพพจน์ของหมู่บ้านป่อสร้างคือสถานที่ท่องเที่ยวและย่านการค้ายังผลให้เกิดการเพิ่มมูลค่าของที่ดินจากผืนดินที่ว่างเปล่าก็ได้กลายเป็นอาคารพาณิชย์สำหรับเช่าซื้อแก่ผู้ประสงค์จะอพยพเข้ามาทำการค้าในชุมชนซึ่งปรากฏว่ามีคนจากถิ่นต่างๆ จำนวนมากอพยพเข้าสู่ชุมชนซึ่งบุคคลต่างๆ

เหล่านี้ไม่มีความรู้ด้านการผลิตแต่มีความสามารถและความชำนาญด้านการค้าจึงได้เข้ามาทำการค้าขายงานหัตถกรรมร่วมเป็นการแข่งขันกับคนในชุมชน ทั้งในลักษณะของการเป็นผู้ผลิตงานหัตถกรรมประเภทอื่นและทำหน้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางที่รับซื้องานหัตถกรรมจากผู้ผลิตที่มีทำเลไม่เหมาะสมแก่การค้าแล้วนำมาขายต่อยังนักท่องเที่ยวซึ่งเป็นผู้ซื้อและนอกจากนั้นยังมีการทำพุดจากกระดาษสาที่มีลวดลายสวยงามเป็นที่สนใจแก่นักท่องเที่ยวทั้งยังมีขั้นตอนในการผลิตง่ายกว่าการทำร่วมกระดาษสาจนเป็นการส่งผลให้การผลิตหัตถกรรมพุดที่ระลึกเข้ามาได้รับความนิยมและได้รับการตอบรับจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติมากขึ้นเรื่อยๆ จนทำให้การประดิษฐ์ร่วมกระดาษสาได้รับผลกระทบและมีความต้องการเริ่มน้อยลงโดยผู้ประกอบการร้าน บ้านจ้องหลวง ที่ทำกิจการเกี่ยวกับการขายสินค้าที่ระลึกมากกว่า 18 ปี ได้ให้ข้อมูลในเรื่องนี้ว่า

“.....ระยะหลังๆ มานี้พุดขายดีกว่าร่มเก็บกึ่งง่ายผลิตก็ง่ายซ่อมแซมก็ง่ายแถมยังมีประโยชน์โดยการนำไปตกแต่งตามผนังบ้านได้อีกด้วย ทำให้นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาตินำมาซื้อพุดที่ทำจากกระดาษสามากขึ้นเรื่อยๆ อีกทั้งราคาของพุดก็ถูกกว่าร่มซะอีก.....”  
(19 พฤศจิกายน 2547)

นายเกษม จ้างศ์ พ่อหลวงบ้านบ่อสร้าง ( ผู้ใหญ่บ้าน ) และมียังตำแหน่งเป็น กำนันตำบลคันเปา เจ้าของร้าน สุมาลี ที่ทำการค้าขายของที่ระลึกมากกว่า 19 ปีเป็นผู้ที่เกิดและโตที่บ้านบ่อสร้าง ได้กล่าวถึงกลุ่มคนที่เข้ามาอยู่ใหม่กับระบบความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นกับชุมชนว่า

“.....คนที่ค้าขายมาอยู่ใหม่ในรุ่นแรกๆ ที่เข้ามาแล้วเข้ากับกลุ่มชาวบ้าน ได้ดีเพราะเราก็ออยู่กันแบบคนบ้านนอกมีอะไรก็อาศัยกันบ้างแต่ในรุ่นต่อๆ มานี้เค้าย้ายเข้ามาแบบมาทำการค้าอย่างเดียวไม่สนใจอะไรกับชาวบ้านดั้งเดิมไม่สนใจว่าศิลปะดั้งเดิมเป็นอย่างไรขอให้เค้าค้าขายได้ก็พอและพวกนี้ก็ถือได้ว่าเป็นจุดเริ่มที่ทำให้ชาวบ้านต้องเปลี่ยนแปลงรูปแบบการผลิตเพื่อให้ได้ตามความต้องการของเจ้าของร้านเพื่อที่เจ้าของร้านเค้าจะได้นำร่มที่ผลิตได้ง่ายและราคาถูกและยังมีขนาดที่ตรงกับความต้องการของนักท่องเที่ยว แต่จะทำไ้ชาวบ้านก็อยากได้เงินเค้าก็มีทุนมากจะเอาอะไรก็ได้ในที่สุดคนที่เปิดร้านขายร่มก็เลยต้องขายของคุณภาพและราคาที่ใกล้เคียงกันเพราะถ้าหากเราขายแพงกว่าถึงแม้จะมีคุณภาพดีกว่าก็ทำให้เราขายได้ยาก บางทีคนแก่ในหมู่บ้านก็มาบ่นให้ฟังเหมือนกันว่าคนที่เค้าเข้ามาทำการค้าในหมู่บ้านต่อไปถ้าเกิดเอกลักษณ์ของบ้านบ่อสร้างไม่มีหรือไม่มีชื่อเสียงแล้วเค้าก็ย้ายออกไปค้าขายที่อื่นได้แต่พวกเราชาวบ้านที่อยู่มานานผูกพันกับพื้นที่จะย้ายไปไหนได้เราก็คงอยู่ที่นี่ต่อไป....” (15 พฤศจิกายน 2547)

ผู้ที่อพยพเข้ามาอยู่ใหม่ในหมู่บ้านทำให้เกิดความขัดแย้งกับคนที่อาศัยอยู่ดั้งเดิมทั้งนี้สาเหตุหนึ่งก็มาจากเรื่องรายได้เพราะชาวบ้านที่อยู่ดั้งเดิมไม่ค่อยพอใจที่คนจากที่อื่นเข้ามาแสวงหาผลประโยชน์จากการค้าขายโดยอาศัยเงินทุนที่มากมาทำการค้าและอาศัยชื่อเสียงของหมู่บ้านไป

เป็นจุดขาย โดยไม่ได้มีอุดมการณ์ความรักความหวงแหนในงานหัตถศิลป์ของชุมชนและยังมีการนำเอาสินค้าหัตถกรรมอื่นๆ เข้ามาจำหน่ายแก่นักท่องเที่ยว

#### 4.5.2 การเปลี่ยนแปลงด้านวัฒนธรรม

พฤติกรรมของบุคคลเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมในแต่ละชุมชน โดยจะมีการปรับเปลี่ยนไปตามสภาพของสังคม เช่นเดียวกันกับวัฒนธรรมทางการท่องเที่ยวซึ่งมีผลต่อชุมชน โดยเฉพาะคนในชุมชนที่ต้องปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้สอดคล้องกับความต้องการของนักท่องเที่ยวเนื่องจากชุมชนไม่สามารถปรับพฤติกรรมและวัฒนธรรมของนักท่องเที่ยวให้เข้าสู่ลักษณะพฤติกรรมและวัฒนธรรมของชุมชนได้ ฝ่ายชุมชนเองจึงมีความจำเป็นที่ต้องปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและวัฒนธรรมบางส่วนให้สามารถเข้ากับนักท่องเที่ยวได้หรืออาจถึงขั้นที่ต้องปรับตัวเองให้มีวัฒนธรรมเดียวกับนักท่องเที่ยวเลย โดยจะเห็นได้จากในอดีตกระบวนการผลิตของชุมชนเป็นการผลิตที่ครบวงจร เกิดจากความสามารถและอุดมการณ์ที่มุ่งคุณค่าของงานให้มีลักษณะทางปราณีตศิลป์และการทำงานที่ใช้ประโยชน์ได้จริงแต่เมื่อสภาพการณ์ต่างๆ เปลี่ยนแปลงไปความเปลี่ยนแปลงด้านต่างๆ เข้าสู่ชุมชนทำให้กระบวนการผลิตเปลี่ยนแปลงไปโดยในภาวะการณ์ของชุมชนที่ต้องพึ่งพาวัฒนธรรมจากนักท่องเที่ยวนั้นทำให้การผลิตของชุมชนเปลี่ยนแปลงไปตามรูปแบบวัฒนธรรมที่นักท่องเที่ยวต้องการ

การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเกิดขึ้นทั้งในด้านประโยชน์ใช้สอยและคุณค่าทางลักษณะปราณีตศิลป์ทั้งนี้เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวซึ่งเป็นผู้มีอำนาจในการซื้อโดยจะเห็นการเปลี่ยนแปลงได้จากรูปแบบลักษณะการผลิตแบบดั้งเดิมของหัตถกรรมร่วมที่ประกอบด้วยคุณค่าของงานปราณีตศิลป์และให้ความใส่ใจกับความทนทานในการทำงานจริงซึ่งหลังจากรับวัฒนธรรมจากนักท่องเที่ยวมากขึ้นเรื่อยๆ ต่อมาจึงได้เปลี่ยนแปลงเป็นการผลิตอย่างรีบเร่งเพื่อเน้นปริมาณงานและตอบสนองสภาพเงื่อนไขทางเศรษฐกิจเพื่อที่จะสามารถทำรายได้ให้กับครอบครัวได้มากที่สุดทำให้ลักษณะทางประณีตศิลป์และประโยชน์ในการทำงานจริงได้ถูกให้ความสำคัญน้อยลงไปเรื่อยๆ

ในการแข่งขันทางธุรกิจผู้ผลิตแต่ละรายจึงได้นำเอาเทคนิควิธีการต่างๆ มาใช้ในการผลิตและเพิ่มความน่าสนใจให้กับตัวสินค้าทั้งนี้เพื่อเป็นการจูงใจผู้ซื้อและเพิ่มอำนาจและส่วนการตลาดให้กับตนเอง ทั้งนี้พฤติกรรมต่างๆ ของผู้ผลิตจึงถูกกำหนดขึ้นโดยอาศัยความต้องการของนักท่องเที่ยวเป็นสำคัญ และเมื่อเป็นเช่นนี้ลักษณะทางวัฒนธรรมของชุมชนจึงถึงจุดเปลี่ยนอย่างรุนแรง กลุ่มชุมชนที่เป็นผู้ผลิตในอดีตเช่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อสร้างในอดีตก่อนที่จะมารวมตัวกันเป็นกลุ่มแม่บ้าน ชาวบ้านแต่ละคนเคยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายร่วมกระดาศด้วยตัวเอง

แต่ระยะหลังประสบปัญหาด้านการขายและการทำตลาดทำให้ต้องเลิกการผลิตและการขายหันไปประกอบอาชีพทำเกษตรกรรมแทนอยู่ช่วงระยะเวลาหนึ่งจนกระทั่งมีการส่งเสริมจากทางราชการทำให้กลุ่มนี้สามารถกลับมารวมตัวกันอีกครั้งหนึ่งและกลายเป็นกลุ่มผู้ผลิตและผู้จำหน่ายที่เข้มแข็งขึ้นมาอีกครั้งแต่ในการรวมตัวกันเป็นกลุ่มแม่บ้านในครั้งนี้จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตจากอดีตที่เน้นงานทางด้านปราณีตศิลป์แต่ปัจจุบันเน้นที่จะทำตามความต้องการของนักท่องเที่ยวและพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนรูปแบบของสินค้าเป็นไปในลักษณะต่างๆ ตามความต้องการของนักท่องเที่ยวโดยทางกลุ่มให้เหตุผลว่าทั้งนี้เพื่อความอยู่รอดในการประกอบอาชีพดังกล่าวบอกเล่าของผู้นำกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ่อสร้าง นางภาวิณี มโนรัตน์ ได้ให้ข้อมูลว่า

“.....เมื่อก่อนก็ทำแบบที่ทนทานอยู่นะเพราะกลัวว่าเมื่อนักท่องเที่ยวเค้าซื้อไปแล้วไม่ดีไม่ทนเค้าจะไม่มาซื้ออีกแล้วจะโดนต่อว่าทำให้ชื่อเสียงของหมู่บ้านเสียหายแต่มาช่วงหลังๆ นี้ใครๆ เค้าก็ไม่สนใจแล้วว่าจะทนทานหรือเปล่านั้นเค้าจะซื้อไปวางประดับเฉยๆ ไม่ได้ใช้งานจริงก็เลยพากันเปลี่ยนวิธีการทำให้ง่ายขึ้นเพื่อจะให้ทันตามความต้องการและพอทำแบบง่ายๆ ก็กลับขายดีเพราะทำง่ายราคาก็ถูกลงคนก็ซื้อมากขึ้นก็พออยู่ได้ดีกว่าเมื่อก่อนตอนยังไม่รวมกลุ่มกันต่างคนต่างผลิตทำกันแต่ของดีๆ ทำอันหนึ่งใช้เวลานานแต่พอมาขายก็ขายยากเค้าว่าราคาแพงมั่งอะไรมั่ง พอช่วงหลังมารวมกลุ่มกันได้ก็เลยต้องทำตามกระแสความต้องการเพราะร้านไหนๆ เค้าก็ทำแบบง่ายๆ กันหมด.....” (30 พฤศจิกายน 2547)

จากการที่นักท่องเที่ยวเป็นผู้มีอำนาจในการซื้อความต้องการของนักท่องเที่ยวจึงกลายเป็นกลไกสำคัญต่อการผลิตและยังส่งผลต่อรูปแบบลักษณะทางปราณีตศิลป์ ดังจะเห็นได้ว่าปัจจุบันลักษณะการผลิตของชุมชนบ่อสร้าง ได้กลายเป็นการผลิตเพื่อการค้าที่พึงพาการท่องเที่ยวได้มีการผลิตงานหัตถกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวเป็นสำคัญอาจอยู่ในลักษณะที่เป็น การกำหนดรูปแบบจากความต้องการของนักท่องเที่ยวหรือเกิดจากการคาดเดาความต้องการของนักท่องเที่ยวโดยผู้ผลิต เช่น ที่ศูนย์อุตสาหกรรมทำร่มของ ดร.ถวิล บัวจัน โดย นายเกียรติพงษ์ พิพัฒน์จรียา ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ได้ให้ข้อมูลว่า

“.....ทางศูนย์เป็นผู้ริเริ่มการวาดรูปต่างๆ ตามความต้องการของนักท่องเที่ยวทั้งนี้เพราะเราไม่อาจคาดเดาความต้องการของแต่ละกลุ่มได้เราเลยทำร่มไว้เป็นวัตถุดิบและลงสีไว้เมื่อนักท่องเที่ยวมาแล้วอยากได้ซื้อของตัวเองหรือซื้อของคนที่จะนำไปฝากเราก็จะเขียนให้พร้อมตกแต่งลวดลายให้โดยไม่คิดราคาเพิ่มแต่อย่างใดทั้งนี้เพื่อให้นักท่องเที่ยวเกิดความพอใจและก็ได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ แต่เรายังมีร่มลวดลายต่างๆ ไว้ให้เลือกซื้อด้วยก็แล้วแต่ความชอบของแต่ละคน ต่อมาทางร้านอื่นเค้าเห็นเราทำเค้าก็เอาอย่างบ้างแต่ก็ไม่เป็นไรเพราะเราก็มีตลาดของเราอยู่แล้วส่วนรูปแบบของลายร่มก็เปลี่ยนไปเป็นรูปต่างๆ หลากหลายขึ้นจากเมื่อก่อนมีเพียงลาย

กุหลาบ ฝีเสื้อและวิว แต่ปัจจุบันมีสารพัดหลายเลย แล้วแต่ลูกค้าจะสั่งก็อย่างว่านะถ้าอยากได้เงินเค้าก็ต้องทำตามที่เขาต้องการ ไม่เหมือนเมื่อก่อนที่เราทำออกไปไม่กี่แบบ แต่ว่าทำออกมาแบบไหนก็ขายได้แต่ตอนนี้มันกลับกันแล้ว ไม่ทำตามที่นักท่องเที่ยวต้องการก็ขายแข่งที่อื่นเค้าไม่ได้นะ.....” (10 พฤศจิกายน 2547)

การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมด้านต่างๆ รวมทั้งด้านพฤติกรรมการผลิตส่งผลกระทบต่ออนาคตชื่อเสียงของบ้านบ่อสร้างโดยผู้รู้ของหมู่บ้าน คุณลุงเล็ก ตาใจ เป็นหนึ่งในผู้ผลิตยุคแรก ได้กล่าวว่า “.....งานหัตถกรรมการทำร่มถ้าหากไม่ช่วยกันอนุรักษ์ไว้ วันข้างหน้าถ้าร่มได้รับความนิยมน้อยลงไปคนหันไปซื้อของที่ระลึกอย่างอื่นจากที่ขายแหล่งอื่นๆ วันนั้นบ้านบ่อสร้างก็อาจจะกลายเป็นเหมือนป่าซางในปัจจุบัน ที่เหลือไว้เพียงตำนานของแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงในอดีต.....” (14 ธันวาคม 2547)

“.....เรื่องที่จะห้ามไม่ให้คนในชุมชนเปลี่ยนไปทำงานอย่างอื่นให้มาทำร่มเหมือนคนรุ่นเก่า คงเป็นไปได้ยากนะเพราะพอคนในชุมชนเริ่มมีฐานะการเงินดีขึ้นก็ส่งลูกหลานเรียนหนังสือสูงๆ พอเรียนเยอะก็ไม่มีใครอยากมาทำงานที่ใช้แรงงานเหมือนคนรุ่นเก่าหรือเค้าก็อยากทำงานอยู่กับคนวัยหนุ่มสาวแต่งตัวสวยๆ อยู่ในเมือง งานหัตถกรรมในหมู่บ้านก็จำเป็นต้องถ่ายทอดความรู้สู่คนนอกชุมชน กลัวว่าอีกไม่นานร่มบ่อสร้างใครๆ ก็ทำเป็นนะเพราะตอนนี้คนข้างนอกเค้าก็ทำกันได้เลยอะแล้วต่อไปอาจมีขายทั่วไปก็ได้ใครจะไปรู้.....” (14 ธันวาคม 2547)

จากอดีตยุคดั้งเดิมเข้าสู่การเปลี่ยนแปลงและสภาพการเปลี่ยนแปลงอันเนื่องมาจากการส่งเสริมการท่องเที่ยวนั้นมีชาวบ่อสร้างเพียงบางส่วนได้พยายามปรับตัวเองทางด้านวัฒนธรรมเพื่อที่จะสืบทอดงานหัตถกรรมร่วมของชุมชนให้ดำรงอยู่ซึ่งลักษณะของการปรับเปลี่ยนก็ยังคงเป็นไปตามสภาพการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปโดยเฉพาะอิทธิพลที่มาจากการท่องเที่ยวและกระแสเศรษฐกิจสังคมนานาชาติที่เจริญก้าวหน้าอย่างไม่หยุดนิ่งในอนาคตข้างหน้าถ้าหากงานหัตถกรรมยังอยู่ในภาวะที่ต้องพึ่งพาวัฒนธรรมจากการท่องเที่ยวโดยที่ไม่ได้รับความสนใจจากคนในชุมชนหรือหน่วยงานต่างๆ ที่จะควบคุมดูแลการอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมอันเก่าแก่ของชุมชนในอนาคตข้างหน้าคงเป็นการยากที่เอกลักษณ์ทางปราณีตศิลป์ของหัตถกรรมท้องถิ่นจะดำรงอยู่ได้ต่อไป

#### 4.5.3 แหล่งเงินทุนและการจัดการทุน

ในปัจจุบันระบบการผลิตและการค้าขายหัตถกรรมของบ้านบ่อสร้าง ได้ก้าวไปสู่ระบบธุรกิจแบบใหม่ที่มีกลไกซับซ้อนความสัมพันธ์กับสถาบันการเงินนอกระบบมีอยู่สูง เพราะการผลิตในปัจจุบันถ้าต้องการให้มีขนาดใหญ่ก็ต้องใช้เงินลงทุนสูงสภาพเช่นนี้ย่อมส่งผลกระทบต่อภาระหนี้สินต่อกลุ่มการผลิตต่างๆ และหากต้องการเงินลงทุนของทางราชการก็ต้องใช้เวลานานโดยมาก



กลุ่มผู้ผลิตและผู้ค้าจึงนิยมที่จะทำการกู้เงินกับแหล่งเงินทุนนอกระบบก่อนต่อมาเมื่อได้รับเงินที่กู้จากทางการหรือธนาคารของรัฐบาลแล้วจึงนำไปชำระหนี้ในระบบแต่ก็มีผู้ประกอบการบางส่วนที่ใช้เงินกู้จากแหล่งเงินทุนในระบบและนอกระบบทั้งนี้เพื่อเป็นทุนสำรองเพื่อการพัฒนาในอนาคตแหล่งเงินทุนที่ทางการเข้ามาสนับสนุนก็จะเป็นในช่วงหลังนี้เองเช่นกองทุนหมู่บ้านและกองทุนเพื่อผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SME) ซึ่งเป็นเงินทุนที่เข้ามาช่วยเหลือในช่วงระยะหลังนี้เองก่อนหน้านี้ชาวบ้านก็ได้มีการกู้ยืมเงินนอกระบบซึ่งกู้ได้ง่ายและเก็บเงินผ่อนเป็นรายวันซึ่งนางพิมพ์ภา รินสินจ้อย ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับเงินทุนว่า

“.....ส่วนใหญ่การลงทุนของชาวบ้านจะเป็นการลงทุนเพื่อการค้าขนาดเล็กเพื่อนำมาใช้จ่ายซื้อวัสดุอุปกรณ์การผลิตและหาเครื่องทุ่นแรงใหม่ๆ มาใช้งานเพื่อจะให้ได้ตามที่ต้องการและให้สามารถแข่งขันกับผู้แข่งขันรายอื่นๆ ได้ .....” (7 ธันวาคม 2547) และยังให้ข้อมูลเสริมต่ออีกว่า

“.....เท่าที่รู้มาไม่มีใครนะที่ไม่กู้เงินมาใช้เพราะถ้าไม่กู้มาก็ผลิตไม่ทันเขารันจะขายที่ทางหรือทรัพย์สินก็กลัวว่าจะไม่มีบ้านอยู่ไม่มีที่ทำกินก็เลยจำเป็นต้องเอาเงินทุนนอกระบบมาใช้ถึงดอกจะแพงหน่อยแต่ก็ไม่ต้องเอาอะไรค้ำประกันการกู้ให้วุ่นวายเสียเวลา เมื่อถึงเวลาจ่ายเค้าก็มาเก็บเป็นรายวันก็จ่ายไปเรื่อยๆ ถ้าวันไหนขายไม่ดีก็คิดว่าบ้างวันสองวันเค้าก็ไม่ว่าอะไรไม่เหมือนกับการกู้เงินจากธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่นๆ จ่ายครั้งละเป็นก้อนใหญ่ๆ ดอกถูกกว่าก็จริงแต่ขั้นตอนการกู้ยุ่งยากมากกว่าเงินทุนนอกระบบเยอะ บางทีก็ให้เราเขียนโครงการว่าจะเอาเงินไปทำอะไรบ้างคุณเอ๊ย.....ใครจะเขียนเป็นเงินเรากู้มาจะต้องบอกอีกว่าจะเอาไปทำอะไรที่เงินนอกระบบไม่เห็นถามสักคำบางคนกู้เงินนอกระบบมาแต่ยังมีเลยนะ.....” (7 ธันวาคม 2547)

ในเรื่องของแหล่งเงินทุนและการจัดการทุนของชาวบ้านที่เป็นชาวบ้านดั้งเดิมจะมีการกู้ยืมเงินนอกระบบมาใช้ในการเพิ่มการผลิตเพื่อให้ทันกับความต้องการของลูกค้าที่สั่งเข้ามาเป็นจำนวนมากเพราะหากว่าไม่สามารถตอบสนองจำนวนที่ลูกค้าต้องการได้ก็จะมีการเปลี่ยนไปสั่งจากผู้ผลิตรายอื่นแทนดังนั้นจึงจำเป็นต้องกู้เงินมาปรับปรุงให้สามารถแข่งขันได้ส่วนในเรื่องของแหล่งเงินทุนชาวบ้านนิยมที่จะกู้เงินนอกระบบที่ส่งเป็นรายวันมากกว่าการกู้เงินจากแหล่งเงินทุนของรัฐบาลและธนาคารต่างๆ เพราะชาวบ้านไม่สามารถที่จะควบคุมการใช้จ่ายรายวันได้เมื่อคุมไม่ได้ก็ไม่สามารถเก็บเงินเป็นก้อนไปจ่ายธนาคารได้แต่เงินทุนนอกระบบมีระบบการจัดเก็บรายวันทำให้สามารถจ่ายได้สะดวกไม่ต้องคุมค่าใช้จ่ายมากเหลือเท่าไรก็ใช้ไปได้ ซึ่งแหล่งเงินทุนของผู้ผลิตกลุ่มที่มีขนาดใหญ่จะเป็นธนาคารเอกชนและสถาบันทางการเงินของรัฐซึ่งอัตราดอกเบี้ยจะถูกกว่าทำให้มีโอกาสลงทุนได้สูงกว่าและมีผลต่างกำไรมากกว่ากลุ่มชาวบ้านที่มีขนาดเล็กจึงเป็นข้อได้เปรียบของกลุ่มลงทุนขนาดใหญ่

ปัจจุบันคนในชุมชนส่วนใหญ่จะผันตัวเองไปทำอาชีพอื่นแต่มีบ้างในบางส่วนที่ยังคงทำงานหัตถกรรมอยู่อย่างเดิมอย่างเช่น นางขวัญ หล้าปิ่นตา ซึ่งเป็นผู้ผลิตร่มผ้าแพรที่มีบทบาทมากที่สุด ในชุมชนโดยสืบทอดงานร่มผ้าแพรมาจากครอบครัว และ นายทอง ชาจิตดี เป็นผู้ผลิตรายย่อยของชุมชนมีพื้นเพเดิมอยู่ในชุมชนและสืบทอดการทำร่มมาจากบรรพบุรุษ ทั้งสองท่านนี้เป็นผู้ผลิตเองในอดีตต่อเมื่อมีเงินทุนมากพอก็ผันตัวเองมาเป็นหัวหน้ากลุ่มการผลิต โดยเป็นทั้งนายทุนและผู้จำหน่ายเอง โดยงานส่วนใหญ่จะเป็นการจ้างคนดั้งเดิมในพื้นที่ทั้งนี้สืบเนื่องจากทั้งสองเป็นคนดั้งเดิมในพื้นที่จึงมีคนรู้จักและญาติอยู่มากจึงจ้างงานคนในหมู่บ้านเพื่อเป็นการกระจายรายได้ให้คนในหมู่บ้าน

#### 4.5.4 การเปลี่ยนแปลงที่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมของชุมชน

จากการศึกษาผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงด้านต่างผู้ศึกษาได้นำผลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นด้านวัฒนธรรมของชุมชน คือ การเปลี่ยนแปลงในเรื่องวัฒนธรรมประเพณี เช่น

ประเพณีสงกรานต์ในอดีตเป็นประเพณีที่สำคัญที่สุดของคนในหมู่บ้าน ถือกันว่าเป็นวันขึ้นปีใหม่ของล้านนา จะมีพิธีต่างๆ ติดต่อกันหลายวันคือวันที่ 13 เมษายน เรียกกันว่า “วันสังขารล่อง” อันเป็นวันสิ้นศักราชเก่าและเป็นวันเริ่มศักราชสงกรานต์ ชาวบ้านจะทำความสะอาดบ้านเรือนและร่างกายอย่างดี วันที่ 14 เมษายน เรียกว่า “วันเนา” หรือวันสุกดิบชาวบ้านถือเป็นวันจ่าย จัดซื้ออาหารมาปรุงไว้ ในตอนบ่ายก็จะมีการขนทรายเข้าวัดเตรียมถวายในวันพญาวันและวันที่ 15 เมษายน เป็นวัน “พญาวัน” จะมีการทำบุญทางศาสนา เพื่อให้เป็นสิริมงคลตลอดทั้งปี และจะมีการรดน้ำคำหัวผู้ใหญ่ซึ่งเป็นประเพณีที่ผู้น้อยไปทำความเคารพ การว้ระขอสมมาลาโทษและขอพรจากผู้อาวุโส ในวันที่ 16 เมษายน จะเรียกว่า “วันปากปี” ชาวบ้านจะทำพิธีดำหัวพระสงฆ์ แต่ในปัจจุบันเนื่องจากบ้านบ่อสร้างเป็นหมู่บ้านที่ประกอบการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วง เทศกาลสงกรานต์จะมีนักท่องเที่ยวมาเลือกซื้อสินค้าที่ระลึกจำนวนมากชาวบ้านส่วนใหญ่จึงเต็มใจที่จะค้าขายมากกว่าที่จะปิดร้านเพื่อไปทำบุญและยังส่งผลให้กลุ่มที่เป็นผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมที่ระลึกต้องเร่งผลิตสินค้าก่อนวันสงกรานต์ด้วย และจากคำบอกเล่าของคนในหมู่บ้านก็บอกว่าในวัดของหมู่บ้านช่วงหลังๆ วันสงกรานต์ก็จะมีแค่คนแก่กับเด็กๆ ไปทำบุญกันกลุ่มคนหนุ่มสาวหรือวัยทำงานก็จะหายไปเพราะเป็นช่วงที่สินค้าที่ระลึกขายดี จึงเป็นการแสดงให้เห็นถึงผลจากกระบวนการเปลี่ยนแปลง

จากผลการศึกษาข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า วิถีชีวิตของชาวบ้านบ่อสร้างได้เปลี่ยนแปลงจากการดำเนินชีวิตแบบชนบทที่ประกอบการเกษตรเป็นอาชีพหลักมาสู่อาชีพค้าขายและประกอบ

หัตถกรรม โดยได้เริ่มมีอาชีพรับจ้างผลิตหัตถกรรมมากขึ้นกว่าการค้าของหัตถกรรมด้วยตนเอง เปลี่ยนสภาพของตนเองจากผู้ประกอบการเป็นผู้รับจ้างและใช้แรงงานในการผลิต สถานประกอบการและร้านค้าจะเป็นแหล่งชุมนุมพบปะกันแทนการรวมกลุ่มกันตามบ้านญาติพี่น้องแบบเดิม การใช้เวลาและความสำคัญของงานประเพณีก็ลดลงไปเพราะต้องทำการค้าขายซึ่งไม่มีเวลากับกิจกรรมอื่นๆ มากนัก นอกจากนั้นการพัฒนาหมู่บ้านไปสู่ความเป็นเมืองมากขึ้น ทำให้บ่อสร้างรับเอาความเจริญทางวัตถุเข้ามามากทั้งในด้านสิ่งอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน การแต่งกายและรูปแบบกิจกรรมการพักผ่อนหย่อนใจ ซึ่งจะเป็นรูปแบบวัฒนธรรมของสังคมเมืองมากขึ้น

#### 4.5.5 ผลกระทบจากกระบวนการผลิตที่เปลี่ยนแปลง

จากรูปแบบการผลิตที่เปลี่ยนแปลงทำให้เกิดผลกระทบด้านแรงงานเนื่องจากการผลิตในปัจจุบันหันมาใช้เครื่องมือและเครื่องจักรต่างๆ ที่ทันสมัยมากขึ้นทำให้ความจำเป็นในด้านการจ้างงานน้อยลงส่งผลให้คนในหมู่บ้านไปรับจ้างใช้แรงงานด้านอื่นในตัวเมืองแทน สาเหตุนี้เองทำให้ระยะหลังนี้เริ่มบ่อสร้างจึงถูกแยกส่วนในการผลิตแต่ละขั้นตอน โดยแรงงานจากหมู่บ้านที่ใกล้เคียง ซึ่งตั้งอยู่ในตำบลต้นเปาเหมือนกัน เช่นในขั้นตอนของการทำกระดาษสา จะทำที่หมู่บ้านต้นเปา ค้ำม่อมจะทำที่หมู่บ้านแม่ฮ้อยเงินซึ่งร่มหรือ โครงร่มทำที่บ้านต้นแหนแล้วสุดท้ายวัสดุอุปกรณ์ในการทำทุกชิ้นจะส่งมารวมกันที่บ้านบ่อสร้างแล้วประกอบเป็นร่มจนสำเร็จขั้นสุดท้ายตามกลุ่มผู้ผลิตต่างๆ ที่บ้านบ่อสร้าง