

อินเทอร์เน็ตเพื่อส่งเสริมการส่งออกธุรกิจอัญมณีและ
เครื่องประดับของไทย

Internet for Promoting Thai Gems and Jewelry Exports



H002606



วัน เดือน ปี..... 23 ก.พ. 2550
เลขทะเบียน..... 02606
เลขเรียกหนังสือ..... กท. 6840 2540
"ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีสารสนเทศ สจล."

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการศึกษากรณีพิเศษ
หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2540
คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ

ชื่อหัวข้อ อินเทอร์เน็ตเพื่อส่งเสริมการส่งออกธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับของไทย
นักศึกษา น.ส. ธีรานุช หิรัญประดิษฐ์
อาจารย์ที่ปรึกษา ผศ. บรรจง ปิยะธารง
ระดับการศึกษา วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
แขนงวิชา การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ
พ.ศ. 2540

บทคัดย่อ

เนื่องจากการส่งออกของไทยเป็นปัจจัยสำคัญต่อการผลักดันเศรษฐกิจไทยให้เจริญก้าวหน้าต่อไป อัญมณีและเครื่องประดับเป็นสินค้าส่งออกที่มีมูลค่าสูงเป็นอันดับ 5 ในปี 2539 ประกอบกับช่างฝีมือของไทยที่มีความสามารถในการเจียรระไนที่ได้มาตรฐานสากล ธุรกิจการส่งออกอัญมณีของไทยจึงเป็นสิ่งที่ควรได้รับการส่งเสริมให้เป็นที่แพร่หลายไปทั่วโลก อินเทอร์เน็ตเป็นแนวทางหนึ่งที่เป็นที่นิยมแพร่หลายในต่างประเทศในการประชาสัมพันธ์ในทางธุรกิจ การศึกษาในครั้งนี้จึงเป็นการนำอินเทอร์เน็ตมาช่วยในการนำเสนอ Web Site ของ สมาคมผู้ค้าและผู้ส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับของไทยเพื่อเผยแพร่สินค้าและผู้ค้าของไทยให้เป็นที่รู้จักในต่างประเทศ ซึ่งจะเป็นรากฐานส่งเสริมการค้าติดต่อทางการค้าให้เจริญก้าวหน้าต่อไป

Title Internet for Promoting Thai Gems and Jewelry Exports
Student Ms. Teeranuj Hiranpradist
Advisor Asst. Prof. Banchong Piyathamrong
Level of Study Master of Science in Information Technology
Major Information Technology Management
Year 1997



ABSTRACT

Thai Export is a crucial factor to the growth of Thai economies. Export of Thai Gems and Jewelry to worldwide was ranked the fifth in 1996, comparing to the country total export values. Therefore, new technology such as Internet should be studied for its applications to build strength to the Thai exporters for advertising their products and services to worldwide as well as better preparation on coming global fierce competition.

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณ ผศ. บรรจง ปิยธำรง ที่ได้สละเวลาให้คำแนะนำ และ ช่วยแก้ไขปัญหาในการศึกษาโครงการมาโดยตลอด

สุดท้ายนี้ต้องขอขอบคุณ คุณ ธนัญญ์ มาลีศรีประเสริฐ ผู้จัดการสมาคมผู้ค้าและผู้ส่งออกอัญมณีของไทยที่ได้จัดหาข้อมูลในการศึกษาในครั้งนี้เพื่อเป็นแนวทางในการสร้าง Web Site ที่สมบูรณ์ของสมาคมต่อไป



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	II
กิตติกรรมประกาศ	III
สารบัญ	IV
สารบัญตาราง	VI
สารบัญภาพ	VII
บทที่	
1. บทนำ	1
1.1 ความเป็นมา	1
1.2 วัตถุประสงค์	1
1.3 ขั้นตอนและขอบเขตการศึกษา	2
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
2. การพัฒนาเศรษฐกิจไทย กับ การส่งออก	3
2.1 การพัฒนาเศรษฐกิจไทย	3
2.2 ธุรกิจการส่งออกของไทย	4
2.2.1 โครงสร้างการส่งออกของไทย	4
2.2.2 ลูกค้านำเข้าธุรกิจอัญมณีรายใหญ่ 5 อันดับแรก	6
2.2.3 ประเทศผู้ขายอัญมณี	7
2.2.4 จุดเด่นของไทย	7
2.2.5 ปัญหาในธุรกิจอัญมณีของไทย	7
2.2.6 บทบาทของรัฐในการสนับสนุน และ หาแนวทางแก้ไข	8
2.2.7 การโฆษณาประชาสัมพันธ์โดยทั่วไป	9
2.2.8 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต	9
3. อินเทอร์เน็ตในธุรกิจอัญมณี	10
3.1 อินเทอร์เน็ต	10

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.2	การนำอินเทอร์เน็ตมาใช้ในการธุรกิจอัญมณี	11
3.3	การทำงานของ World Wide Web	13
3.4	การนำเสนอ Web Site ของ ฮงค์กร	14
3.5	Internet Service Providers ในประเทศไทย	16
3.5.1	ความเร็วคู่สาย	16
3.5.2	ประเภทบริการ และ อัตราค่าบริการ	17
4.	อินเทอร์เน็ตเพื่อส่งเสริมการส่งออกธุรกิจอัญมณีของไทย	24
4.1	สมาคมผู้ค้า และ ผู้ส่งออกอัญมณี และ เครื่องประดับของไทย	24
4.2	การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมปัจจุบันเพื่อนำอินเทอร์เน็ตมาใช้งาน	24
4.3	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	25
4.4	การใช้งานของ user ในอินเทอร์เน็ต	25
4.5	การใช้งานของ Web Server	25
4.6	การคาดคะเนผู้เยี่ยมชม Web Site ในต่างประเทศ	25
4.7	การคาดคะเน พื้นที่ Hard Disk ที่ต้องการ	26
4.8	โครงสร้างของระบบเครือข่ายที่เป็นไปได้	26
4.8.1	ติดตั้ง Web Server และ Database Server ที่ สมาคม	26
4.8.2	ติดตั้ง Web Server และ Database Server ที่ Server ของ ISP	28
4.9	ตารางเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายในแต่ละแบบ	31
4.10	ข้อแตกต่างของแต่ละวิธี	32
4.11	การโฆษณา Web Site ของสมาคม	32
4.12	ผลที่คาดว่าจะได้รับ	33
5.	ตัวอย่าง Web Page ของ สมาคมผู้ค้าและผู้ส่งออกอัญมณีของไทย	34
6.	บทสรุป	40
	บรรณานุกรม	41
-	ประวัติผู้แต่ง	42

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่	
1. Internet Service Provider ในประเทศไทย	16
2. ประเภท และ อัตราค่าบริการ	17
3. ตารางการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายในการติดตั้ง Web Site	31
4. ข้อแตกต่างของการติดตั้ง Web Site	32



สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1. สินค้าส่งออก 10 อันดับแรก ปี 2539	5
2. การขายสินค้าอัญมณีบนอินเทอร์เน็ต	11
3. การแสดงรายละเอียดสินค้าอัญมณีบนอินเทอร์เน็ต	12
4. การประกันคุณภาพสินค้าอัญมณีบนอินเทอร์เน็ต	12
5. แบบฟอร์มให้ลูกค้าแสดงความคิดเห็นบนอินเทอร์เน็ต	13
6. การติดตั้ง Web Server และ Database Server ที่ สมาคม	26
7. การใช้บริการ Web Server และ Database Server ที่ Server ของ ISP	28
8. Home Page ของ สมาคมผู้ค้าและผู้ส่งออกอัญมณี	34
9. Web Page – About Thailand	34
10. Web Page – Do You Know	35
11. Web Page – Selection of Products and Jeweller	35
12. Web Page - Selection of Products and Jeweller (Continued)	36
13. Web Page – Product Specification	36
14. Web Page – Product Order Form ส่วน ที่ 1	37
15. Web Page – Product Order Form ส่วน ที่ 2	37
16. Web Page – Manufacturers and Exporters	38
17. Web Page – Trade Events	38
18. Web Page – Thai Gems and Jewelry Trader Association	39

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมา

ประเทศไทยในปัจจุบันมีภาวะเศรษฐกิจที่อยู่ในสภาวะขาดสภาพคล่อง จนทำให้ต้องเข้ารับความช่วยเหลือจาก กองทุนการเงินระหว่างประเทศ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นของเจ้าหน้าที่ต่างประเทศในการชำระหนี้เงินกู้ที่มีอยู่ในสกุลต่างๆทั่วโลก ในภาวะการเช่นนี้เองที่ทำให้รัฐบาลและ ชาวไทยได้ตระหนักถึง ความสำคัญของการบริหารเศรษฐกิจของประเทศโดยรวมให้สอดคล้องและสนับสนุนความสามารถในการผลิตของประเทศที่ก่อให้เกิดประโยชน์ และ มูลค่าเพิ่มโดยรวม ดังนั้นการผลิตเพื่อการส่งออกทุกประเภทไม่ว่าจะเป็นในภาคการเกษตร หรือ ภาคอุตสาหกรรม จึงมีบทบาทสำคัญที่รัฐต้องให้การสนับสนุนและ ผลักดัน เพื่อดึงเงินตราต่างประเทศให้ไหลกลับเข้ามาภายในประเทศโดยเร็ว เป็นการสร้างความมั่นคงแก่เศรษฐกิจไทยและค่าเงินบาทโดยตรง

ธุรกิจอัญมณี และ เครื่องประดับ เป็น สินค้าที่ส่งออกเป็นอันดับที่ 5 ในปี 2539 คิดเป็นมูลค่ากว่า 54,000 ล้านบาท และ รัฐบาลเองมีนโยบายส่งเสริมให้ไทยเป็นศูนย์กลางอัญมณีที่สำคัญของโลกอีกด้วย

1.2 วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาถึงการนำ อินเทอร์เน็ต มาใช้งานเพื่อช่วยส่งเสริมในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ถึง ศักยภาพในการผลิตของไทย และ สินค้าที่ผลิตจำหน่ายออกสู่ตลาดโลก เพื่อให้ผู้ขายในต่างประเทศได้รับทราบถึงความสามารถของไทย และ ได้มีการติดต่อทางการค้ามากยิ่งขึ้น

1.3 ขั้นตอนและขอบเขตการศึกษา

สามารถแบ่งได้เป็น 3 ส่วน คือ

1.3.1 ในด้านวิชาการ ได้มีการศึกษาถึงการนำ อินเทอร์เน็ตมาใช้งานในทางธุรกิจ รวมไปถึงการทำงานของ Worl Wide Web ใน ระบบ Client / Server การนำเสนอ Web Site ขององค์กร Internet Service Providers ที่มีในประเทศไทย พร้อม บริการที่มีให้ และ อัตราค่าบริการ ดังมีรายละเอียดในบทที่ 3

1.3.2. ในด้านสภาพความเป็นจริง ได้มีการศึกษาถึงสภาพแวดล้อมของ สมาคมผู้ค้า และผู้ส่งออกอัญมณี และ เครื่องประดับของไทย ซึ่งมีสมาชิกกว่า 1,000 ราย เพื่อหาแนวทางในการนำ อินเทอร์เน็ตมาใช้งาน โดยการวิเคราะห์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในต่างประเทศ และ ความต้องการในการใช้งาน รวมถึงการนำเสนอ โครงสร้างเครือข่ายที่เป็นไปได้ โดยการออกแบบนี้มีวัตถุประสงค์ให้ Web site ของสมาคมเป็นศูนย์กลางของการแนะนำผู้ค้าอัญมณีของไทยต่อผู้สนใจทั่วโลก มากกว่า การนำเสนอ Web Site ของกิจการแต่ละรายเป็นเอกเทศจากกัน ขอบเขตของการเชื่อมต่อเครือข่ายระหว่างสมาคมและสมาชิกในขั้นต้น 80 ราย ซึ่งมีคอมพิวเตอร์ใช้งานอยู่แล้วในปัจจุบัน พร้อมกันนี้ได้พิจารณาถึงค่าใช้จ่ายที่อาจจะเกิดขึ้น ซึ่งสามารถหารรายละเอียดได้ในบทที่ 4 อย่างไรก็ตาม การศึกษานี้ไม่ได้ครอบคลุมถึงการส่งมอบสินค้าซึ่งมีราคาสูง และ การชำระเงินค่าสินค้า ทาง Electronic Money Trasfer เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ของไทยยังไม่ครอบคลุมถึงบริการเหล่านี้

1.3.3. ตัวอย่างของ Web Page ของสมาคมผู้ค้า และ ผู้ส่งออกอัญมณี และ เครื่องประดับของไทย ดังมีรายละเอียดในบทที่ 5

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เนื่องจากสมาคมผู้ค้า และ ผู้ส่งออกอัญมณี และ เครื่องประดับของไทย มีแผนงานในการนำ อินเทอร์เน็ต มาใช้งาน การศึกษาในครั้งนี้จึงเป็นแนวทางให้ผู้บริหารของสมาคมและ สมาชิกได้เห็นภาพโดยรวมในการนำอินเทอร์เน็ตมาใช้งาน ภาพโดยรวมซึ่งมีทั้งทางด้านวิชาการ ด้านสภาพแวดล้อมที่เป็นจริง โครงสร้างเครือข่ายที่อาจเป็นไปได้ พร้อมค่าใช้จ่ายต่างๆ พร้อม ตัวอย่าง Web Page ของ สมาคม เพื่อเป็นประโยชน์ในการส่งเสริมการส่งออกอัญมณี ของไทยให้กว้างขวางยิ่งขึ้น และ จะส่งผลกระทบต่อให้เศรษฐกิจของประเทศได้เจริญรุ่งเรืองต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

การพัฒนาเศรษฐกิจไทย กับ การส่งออก

2.1 การพัฒนาเศรษฐกิจไทย

เศรษฐกิจของไทยได้พัฒนาตัวเองจากรากฐานด้านเกษตรกรรมและการค้าขายที่มีโครงสร้างเมื่อ 50 ปีก่อนที่มีผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศมาจากภาคเกษตรกรรมถึงร้อยละ 57.3 ภาคพาณิชย์กรรม ร้อยละ 15.1 ภาคอุตสาหกรรม ร้อยละ 12.6 โดยไทยนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปอุปโภคบริโภค (Consumer Products) มาจากต่างประเทศแทบทั้งสิ้น อุตสาหกรรมที่เป็นเพียงอุตสาหกรรมง่ายๆ เบื้องต้น เช่น การสีข้าว การทอผ้า เป็นต้น ระบบเศรษฐกิจไทยได้ถูกแรงกดดันทั้งทางด้านการเมืองในประเทศที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้ปกครองประเทศหลายสมัย รวมไปถึง การเมืองระหว่างประเทศที่ต้องการให้ไทยเป็นพื้นที่การสกัดกั้นการขยายตัวของลัทธิคอมมิวนิสต์ ไทยจึงได้รับเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ และ ธนาคารโลก ในการสร้าง พื้นฟู รากฐานทางเศรษฐกิจให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น ช่วงเวลานี้จึงเป็นจุดเริ่มต้นการพัฒนาทิศทางเศรษฐกิจไทยที่ให้ความสำคัญแก่การผลิตในภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น โดยได้มีการประกาศใช้ พ.ร.บ. ส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2503 ที่สนับสนุนอุตสาหกรรมการผลิตสินค้าอุปโภค บริโภคเพื่อทดแทนการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปจากต่างประเทศ ในขณะเดียวกัน อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์โลหะ กัดมัน้ำมัน ประกอบรถยนต์ ประกอบเครื่องใช้ไฟฟ้า และ อื่นๆ ก็เริ่มก่อตัวขึ้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก จุดประสงค์ของการพัฒนาอุตสาหกรรม เป็นไปเพื่อการทดแทนการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปจากต่างประเทศ ผลผลิตที่ได้จึงมีไว้เพื่อตลาดภายในประเทศซึ่งมีขนาดเล็กเกินไป รัฐจึงได้ปรับเปลี่ยนเป้าหมายการพัฒนาอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้า เป็นอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกเพื่อให้สามารถรองรับกับตลาดโลกที่กว้างขึ้นได้โดยรัฐได้ประกาศใช้ พ.ร.บ. ส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 ซึ่งบังคับใช้มาจนปัจจุบันด้วยความพยายามของรัฐในการส่งเสริมการส่งออก ในปี 2528 จึงเป็นปีแรกที่มีการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมมีมูลค่าสูงกว่าการส่งออกสินค้าเกษตรกรรม ประจวบเหมาะในช่วงระยะนี้เองได้เกิดภาวะวิกฤตการณ์ น้ำมันครั้งที่ 2 ในปี 2522 ทำให้เงิน US. Dollars มีค่าแข็งขึ้น ประเทศอุตสาหกรรมที่สำคัญ 7 ประเทศ (G-7) ประกอบด้วย สหรัฐอเมริกา, อังกฤษ, ฝรั่งเศส, เยอรมันนี, ญี่ปุ่น, อิตาลีและ แคนาดา จึงมีข้อตกลงในการแก้ไขความไม่สมดุลทางการค้าระหว่างประเทศ

อุตสาหกรรมที่สำคัญๆ โดยให้ความร่วมมือในการแทรกแซงค่าเงิน US. Dollars ให้อ่อนตัวลงมี

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลทำให้ค่าเงินมาร์ค และ เงิน เชน มีค่าแข็งขึ้นแทน ด้วยเหตุนี้เอง ญี่ปุ่นจึงต้องหาทางลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลงด้วยการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่า ญี่ปุ่นจึงมีนโยบายย้ายการผลิตใน สินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มต่ำ ใช้เทคโนโลยีต่ำ ใช้แรงงานสูง มาในประเทศอื่น และ คงอุตสาหกรรมที่มี มูลค่าเพิ่มสูง ใช้เทคโนโลยีก้าวหน้าสูง ใช้การวิจัยสูง ไว้ในประเทศ ด้วยนโยบายนี้ของญี่ปุ่นรวมถึงไปถึงค่าเงินที่แข็งตัวของไต้หวัน และ สิงคโปร์ ความกังวลของนักธุรกิจฮ่องกงในปัญหาการโอนเกาะฮ่องกงคืนสู่จีน สิ่งเหล่านี้มีผลทำให้เกิดการย้ายฐานการลงทุนของนักธุรกิจนานาใหญ่จาก ญี่ปุ่น ไต้หวัน ฮ่องกง และ สิงคโปร์ มายังประเทศไทย เงินลงทุนจากต่างประเทศจึงไหลเข้าไทยอย่างต่อเนื่องทำให้เศรษฐกิจไทยได้มีการพัฒนาแบบก้าวกระโดดนับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา เงินลงทุนจากต่างประเทศเป็นการลงทุนในอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกทั้งสิ้นจนทำให้ไทยเป็นฐานการผลิตเพื่อการส่งออกที่สำคัญของเอเชีย จะเห็นได้ว่า การส่งออกของไทยเป็น กระดูกสำคัญของเศรษฐกิจไทย

2.2 ธุรกิจการส่งออกของไทย

2.2.1 โครงสร้างการส่งออกของไทย

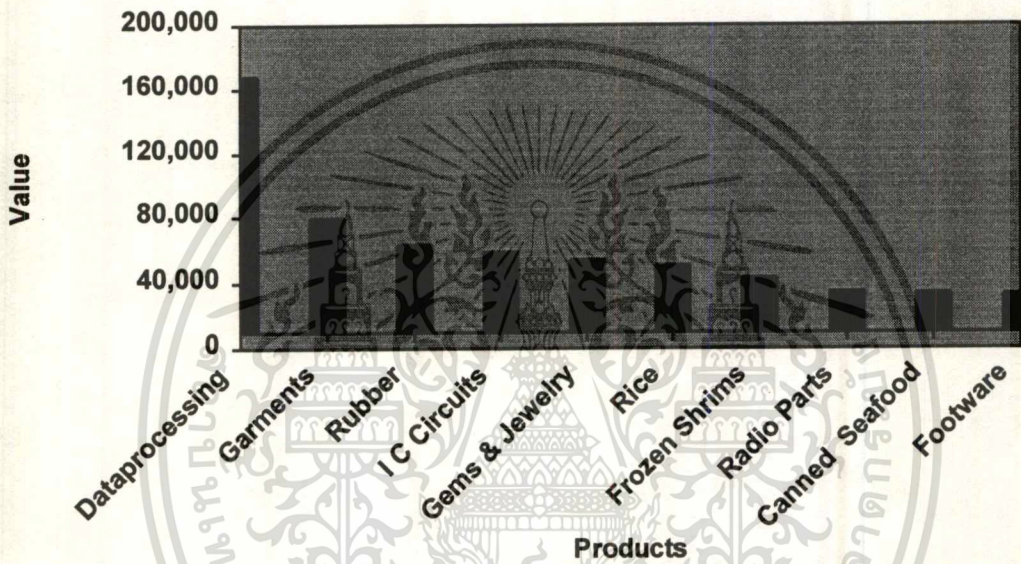
ในปี 2539 โครงสร้างการส่งออกของไทยมีสินค้าส่งออกที่สำคัญ 10 อันดับแรก เรียงลำดับตามมูลค่าของสินค้าได้ดังนี้

สินค้า	มูลค่า: ล้านบาท
เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ และ ส่วนประกอบ	167,673
เสื้อผ้าสำเร็จรูป	79,875
ยางพารา	63,373
แผงวงจรไฟฟ้า	58,538
อัญมณี และ เครื่องประดับ	54,272
ข้าว	50,734
กุ้งสดแช่แข็ง	43,404
เครื่องรับวิทยุ โทรทัศน์ และ ส่วนประกอบ	34,626
อาหารทะเลกระป๋อง	34,244
รองเท้า และ ชิ้นส่วน	33,544

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แสดงเป็นรูปแผนภูมิได้ดังนี้

1996 Principal Exports



ภาพที่ 1 สินค้าส่งออก 10 อันดับแรก ปี 2539

จะเห็นได้ว่าสินค้าหมวด อัญมณีและ เครื่องประดับเป็นสินค้าส่งออกเป็นอันดับ 5 ในปี 2539 มีมูลค่าการส่งออกมากกว่า 54,000 ล้านบาท คิดเป็น 3.4 % ของมูลค่าการส่งออกรวมของทั้งประเทศ สินค้าในหมวดนี้จึงเป็นสินค้าที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ นอกจากนี้รัฐมีความพยายามผลักดันให้ไทยเป็นศูนย์กลางการค้าอัญมณีและเครื่องประดับที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก

หากจะพิจารณาในรายละเอียดตามประเภทของอัญมณี สามารถแบ่งได้ตามนี้

	มูลค่าล้านบาท
เพชร	20,230.3
พลอย	10,497.6
เครื่องประดับมีค่า	21,277.5
เครื่องประดับเทียม	1,816.5
อัญมณีสังเคราะห์	451.0
รวม	54,272.9

2.2.2 ลูก้ารายใหญ่ 5 อันดับแรก

ไทยส่งอัญมณีและเครื่องประดับไปยังประเทศต่างๆทั่วโลกกว่า 100 ประเทศ ลูก้ารายใหญ่ 5 อันดับแรกได้แก่

สัดส่วนร้อยละของมูลค่าการส่งออกรวมปี 2539

1. สหรัฐอเมริกา	22.5
2. เบลเยียม	13.5
3. ญี่ปุ่น	12.8
4. ฮองกง	12.7
5. อิสราเอล	9.0
6. อื่นๆ	29.5
รวม	100.0

ไทยได้รับการยอมรับจากทั่วโลกในฝีมือการเจียรไนเพชร และ พลอยที่ละเอียดอ่อน และ ประณีต ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ผู้ค้าอัญมณี และ เครื่องประดับจากทุกมุมโลก ส่งอัญมณีดิบเข้ามาเจียรไนในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก แล้วจึงส่งออกไปขายยังประเทศต่างๆทั่วโลก

2.2.3 ประเทศผู้ขายอัญมณี

อัญมณี และ เครื่องประดับของไทยมีทั้งที่ผลิตโดยโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ รวมไปถึง อุตสาหกรรมในครัวเรือน ตลาดแรงงานในอุตสาหกรรมนี้โดยประมาณประกอบด้วย ช่าง ชุคพลอย 50,000 คน ช่างเจียรไน 1.3 ล้านคน ผู้ผลิต และ ผู้ประกอบการโดยประมาณ มากกว่า 500 ราย ตลาดอัญมณีเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง ประเทศผู้ขายสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ

1. ประเทศที่มีแหล่งวัตถุดิบของตนเอง เช่น อินเดีย ศรีลังกา เวียดนาม
2. ประเทศที่เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยี และ แฟชั่น แต่ไม่มีแหล่งวัตถุดิบของตนเอง เช่น อิตาลี ฮังการี ฝรั่งเศส เป็นต้น

2.2.4 จุดเด่นของไทย

ไทยมีข้อได้เปรียบดังนี้

- 2.2.4.1 เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นแหล่งวัตถุดิบของพลอยชนิดต่างๆ ทำให้ไทยเป็นผู้ส่งออกพลอยรายใหญ่ไปตลาด สหรัฐอเมริกา
- 2.2.4.2 ไทยเป็นผู้ส่งออกเครื่องประดับเงินไป สหรัฐอเมริกา เป็นอันดับสอง
- 2.2.4.3 ช่างฝีมือไทยมีความละเอียดอ่อนในการเจียรไนเพชรพลอย ซึ่งเป็นที่ยอมรับและเลื่องชื่อในต่างประเทศ

2.2.5 ปัญหาในธุรกิจอัญมณีของไทย

อย่างไรก็ตาม การส่งออกสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับของไทยได้มีการเติบโตในอัตราการขยายตัวที่ลดลง เนื่องจากปัญหาและอุปสรรคหลายประการดังนี้

- 2.2.5.1 ค่าแรงงานมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ และการขาดแคลนแรงงานฝีมือช่างต่างๆ
- 2.2.5.2 แหล่งวัตถุดิบภายในประเทศเริ่มขาดแคลน ทำให้ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ศรีลังกา ออสเตรเลีย พม่า เวียดนาม เป็นต้น ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น
- 2.2.5.3 การศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนาการผลิต การพัฒนาเทคโนโลยี และ การจัดการ มีในระดับที่ต่ำ
- 2.2.5.4 ขาดแคลนข้อมูลในด้านการตลาด ทำให้มีความเข้าใจไม่เพียงพอในความต้องการของลูกค้า รูปแบบที่ต้องการของผู้ซื้อ แนวโน้มของแฟชั่นอัญมณี

2.2.5.5 การเผยแพร่ข่าวสาร ข้อมูลของผู้ผลิตไทย สู่นำเข้าในต่างประเทศมีไม่เพียงพอ ทำให้ผู้นำเข้าในต่างประเทศไม่ทราบถึงศักยภาพและความสามารถของช่างฝีมือไทยในอุตสาหกรรมอัญมณี

2.2.6 บทบาทของรัฐในการสนับสนุน และ หาแนวทางแก้ไข

2.2.6.1 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้ให้การส่งเสริมการลงทุน แก่ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีตามขอบเขต และ เงื่อนไขที่ได้กำหนดไว้

2.2.6.2 กระทรวงการคลังยกเว้นภาษีนำเข้าเพชรพลอยดิบที่ยังไม่เจียรระไน

2.2.6.3 อนุมัติให้มีการจัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภท โรงงานผลิตสินค้าเพื่อสามารถนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศเข้ามาทำการผลิตเพื่อประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศโดยยกเว้นอากรขาเข้าและอากรขาออกแก่สินค้าที่ไปจากคลังสินค้า ตามเงื่อนไขที่รัฐได้กำหนดไว้

2.2.6.4 เร่งรัดการคืนภาษีนำเข้าวัตถุดิบ และ ภาษีมูลค่าเพิ่มให้รวดเร็วขึ้น

2.2.6.5 กระทรวงการต่างประเทศเจรจาประเทศศรีลังกาให้การยินยอมในการส่งออกพลอยกิวดาแก่ไทย

2.2.6.6 กระทรวงอุตสาหกรรมโดยกรมทรัพยากรธรณีได้ดำเนินการสำรวจแหล่งรัตนชาติ และพิจารณาออกใบอนุญาตในการขุดแร่ที่ค้นพบได้

2.2.6.7 ธนาคารแห่งประเทศไทยให้การสนับสนุนการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีโดยผ่านสถาบันการเงินต่างๆ

2.2.6.8 กระทรวงพาณิชย์โดยกรมส่งเสริมการค้าส่งออกดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการค้าส่งออกในหลายวิธี การจัดงานแสดงสินค้า Bangkok Gems Jewelry Watch & Clock Fair ที่ กรุงเทพฯ เข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ การส่งเสริมกิจกรรมการขายร่วมกับห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศ เป็นสื่อกลางในการเจรจาการค้าระหว่างผู้นำเข้าและผู้ส่งออกของไทย การเผยแพร่ข้อมูลอุตสาหกรรมอัญมณีของไทยไปยังตลาดต่างประเทศให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

2.2.7 การโฆษณาประชาสัมพันธ์โดยทั่วไป

จะเห็นได้ว่าการเผยแพร่ข้อมูลการค้าของผู้ผลิตไทยในปัจจุบันทำโดย

2.2.7.1 การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ และ เชิญผู้ค้าในต่างประเทศเข้าชมงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในประเทศไทยโดยการส่งเสริมของกรมส่งเสริมการค้าส่งออก

2.2.7.2 ส่งเสริมการขายร่วมกับห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศ

2.2.7.3 ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆในตลาดส่งออกที่สำคัญเช่น แผ่นพับ วีซีโอ โฆษณาในวารสาร นิตยสาร ด้านอัญมณี

2.2.8 การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต

เป็นที่น่าสังเกตว่าการประชาสัมพันธ์ผ่านทาง Internet ยังไม่มีการกล่าวถึง

จากการติดต่อไปยังสมาคมผู้ค้าและผู้ส่งออกอัญมณีของไทย ซึ่งมีสมาชิก ผู้ประกอบการกว่า 1,000 ราย พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีมีการนำคอมพิวเตอร์มาใช้กิจการประมาณ 80 ราย และ จากออกแบบสอบถามของกรมส่งเสริมการค้าส่งออกไปยังผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี จำนวน 50 รายถึง กลุ่มผู้ที่ผู้ประกอบการใช้เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขัน โดยการประชาสัมพันธ์ผ่าน Internet พบว่ามีเพียง 5 รายหรือ 10 % ที่ให้ความสำคัญในการประชาสัมพันธ์ด้วยวิธีนี้ อย่างไรก็ตาม ทางสมาคมผู้ค้าและผู้ส่งออกอัญมณีของไทยอยู่ในระหว่างการจัดหาสื่อทาง Internet มาใช้ในการแนะนำสินค้าของไปทั่วโลก

บทที่ 3

อินเทอร์เน็ตในธุรกิจอัญมณี

3.1 อินเทอร์เน็ต

อินเทอร์เน็ตเป็นเครือข่ายคอมพิวเตอร์ในรูปแบบ Client / Server ที่เชื่อมโยงกันได้ด้วยคอมพิวเตอร์ของทุกชนิด ทุกประเภท ทุกรุ่น และ ติดต่อสื่อสาร และเปลี่ยนส่งต่อข้อมูลทางระบบสายทุกประเภท หรือระบบไร้สาย ด้วยกันได้ โดยใช้ กฎเกณฑ์การส่งต่อข้อมูลและสื่อสารมาตรฐานตัวเดียวกันคือ TCP/IP (Transmission Control Protocol / Internet Protocol)

อินเทอร์เน็ต ใช้งานได้โดยประเภทหลัก 5 ประการคือ

- E-Mail - เพื่อการส่งและรับ electronic mail
- News - เพื่อการสนทนาแลกเปลี่ยนความรู้ในหัวข้อเรื่องที่ผู้ใช้งานสนใจ
- Remote Login - โดยการ ใช้ Telnet Program, Rlogin หรือ อื่นๆ ผู้ใช้งานในส่วนใดของโลก ก็ สามารถ ติดต่อไปยังคอมพิวเตอร์เครื่องใดก็ได้ที่มี account อยู่
- File Transfer - โดยการ ใช้ File Transfer Protocol Program ผู้ใช้งานสามารถ copy file จาก เครื่องคอมพิวเตอร์เครื่องใดก็ได้
- WWW - เพื่อการส่งต่อข้อมูลโดยใช้ภาษา html (Hypertext Markup Language) ซึ่งสามารถมีได้ทั้ง ข้อความ รูปภาพ เสียง VDO และ ตัวชี้ (pointer) ไปยัง Hypertext หน้าอื่นๆ ต่อไป

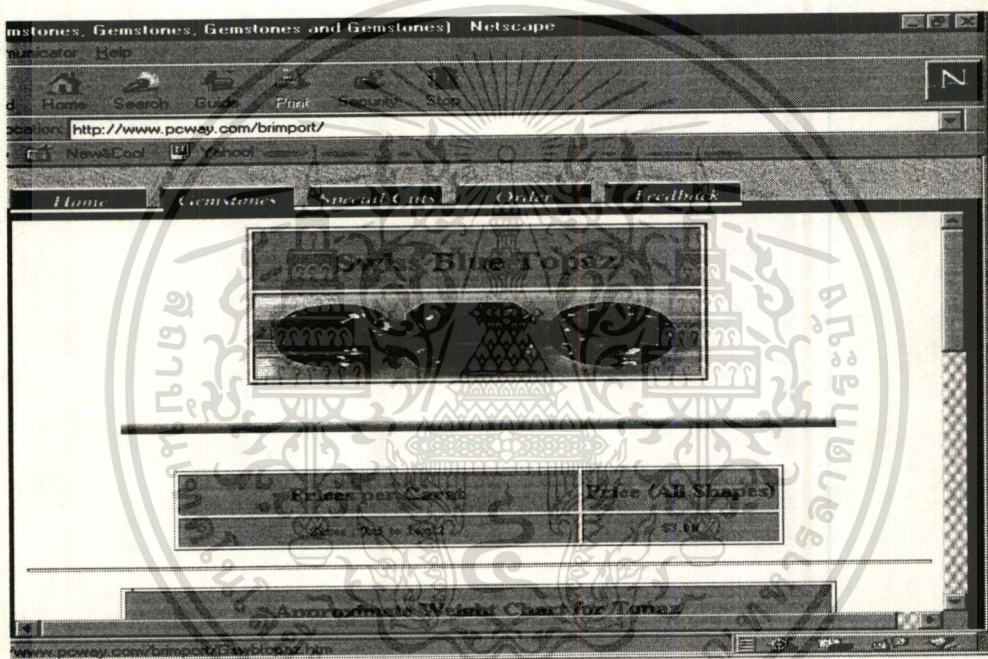
ด้วยเทคนิค World Wide Web นี้เองทำให้การใช้งานในอินเทอร์เน็ตเพื่อค้นหาข้อมูลต่างๆเป็นไปอย่างง่ายดาย และ เป็นที่แพร่หลายไปทั่วโลก

มีการประมาณว่าภายในปี 2000 ผู้ใช้คอมพิวเตอร์ (PC users) จะมีจำนวน 225 ล้านคน Email user มีจำนวน 200 ล้านคน และ Web user มีจำนวน 152 ล้านคน

3.2 การนำ Internet มาใช้ในธุรกิจอัญมณี

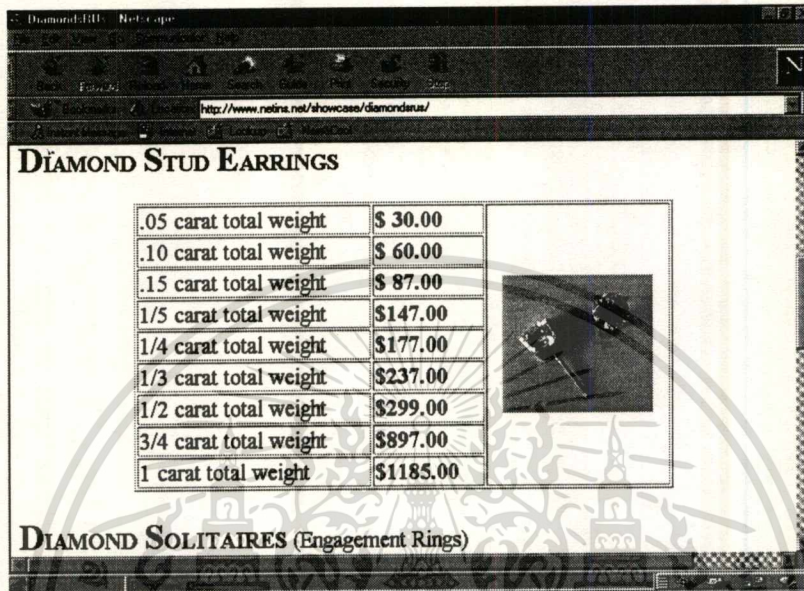
Internet กำลังมีบทบาทมากขึ้นเรื่อยๆ ในทางธุรกิจการค้า เรานำ Internet มาใช้งานในทางธุรกิจได้คือ

- ขายสินค้า บน Internet , ส่งเสริมการขาย และ ลดแลกแจกแถม



ภาพที่ 2 การขายสินค้าอัญมณีบนอินเทอร์เน็ต

- แสดงรายละเอียดของตัวสินค้า คุณสมบัติ ราคา และ รายการสินค้า



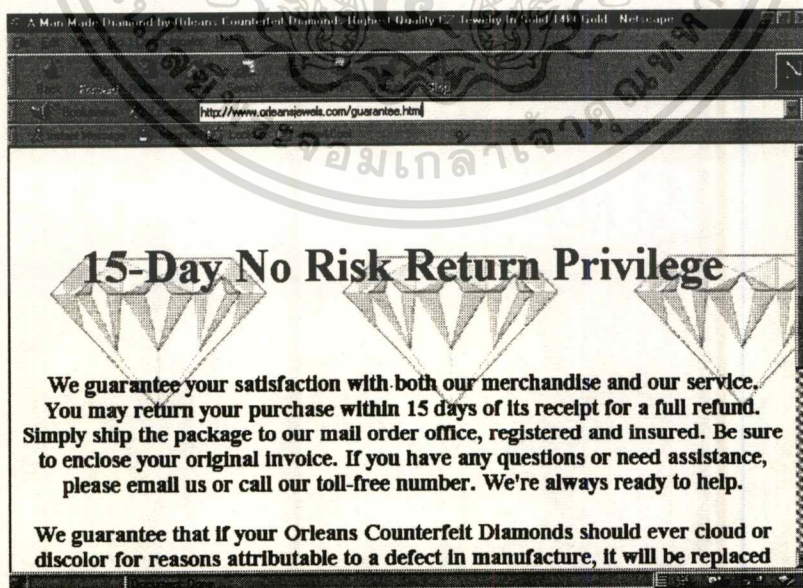
DIAMOND STUD EARRINGS

.05 carat total weight	\$ 30.00
.10 carat total weight	\$ 60.00
.15 carat total weight	\$ 87.00
1/5 carat total weight	\$147.00
1/4 carat total weight	\$177.00
1/3 carat total weight	\$237.00
1/2 carat total weight	\$299.00
3/4 carat total weight	\$897.00
1 carat total weight	\$1185.00

DIAMOND SOLITAIRE (Engagement Rings)

ภาพที่ 3 การแสดงรายละเอียดสินค้าอัญมณีบนอินเทอร์เน็ต

- การประกันคุณภาพของสินค้า



15-Day No Risk Return Privilege

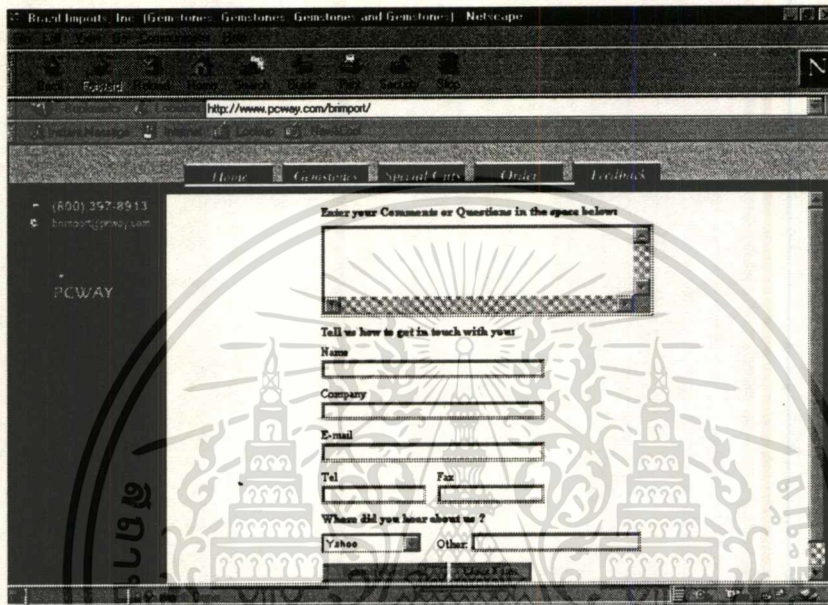
We guarantee your satisfaction with both our merchandise and our service. You may return your purchase within 15 days of its receipt for a full refund. Simply ship the package to our mail order office, registered and insured. Be sure to enclose your original invoice. If you have any questions or need assistance, please email us or call our toll-free number. We're always ready to help.

We guarantee that if your Orleans Counterfeit Diamonds should ever cloud or discolor for reasons attributable to a defect in manufacture, it will be replaced

ภาพที่ 4 การประกันคุณภาพสินค้าอัญมณีบนอินเทอร์เน็ต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ถูกค้าแสดงความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับตัวสินค้า



ภาพที่ 5 แบบฟอร์มให้ลูกค้าแสดงความคิดเห็นบนอินเทอร์เน็ต

3.3 การทำงาน ของ World Wide Web

การทำงานบน World Wide Web มี 2 ด้าน คือ ด้าน Client และ ด้าน Server

3.3.1 ส่วน Client

หน้าจอของ Client สามารถเรียกดูข้อมูลใน Web ได้โดยใช้ Program “Browser” ซึ่งจะแสดงข้อมูลเป็น “Page” ซึ่งสามารถเชื่อมต่อไปยัง “Page” อื่นๆที่ใดในโลกก็ได้ Text ที่ทำการเชื่อมต่อนี้เรียกว่า “Hyperlink” และ “Page” ที่เชื่อมต่อแบบนี้ได้เรียกว่า “Hypertext” หากใน “Page” นั้นประกอบไปด้วยทั้งรูปภาพ เสียง และ ภาพเคลื่อนไหว เรียกว่า “Hypermedia”

การ “Link” จาก “Page” หนึ่งไปยัง “Page” ถัดไปอาจเป็นการ “Link” ไปยังข้อความที่ได้จัดเตรียมไว้แล้ว (Known Page) หรือ ไปยังผลลัพธ์ที่ได้จากการสืบค้นจากฐานข้อมูลก็ได้

ในทางเทคนิคการทำงานของ Client มีดังนี้

- รับข้อมูลจาก keyboard / mouse (Input from Keyboard / Mouse)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- การแปลคำสั่งต่างๆ (Menu / Command Interpretation)
- การให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ใช้งาน (Help Processing)
- การตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล (Data Input Validation)
- การตรวจสอบการทำงานของ Application Program (Application Logic)
- การแก้ไขข้อผิดพลาด (Error Recovery)

3.3.2 ส่วน Server

ด้าน Server จะคอยฟังสัญญาณ TCP ที่เรียกมาที่ Port 80 จาก browser program ของ Client เพื่อการเชื่อมต่อระหว่าง คอมพิวเตอร์ให้สมบูรณ์ หลังจากนั้น Client จะส่ง คำขอ (request) มาที่ Server เพื่อการทำงานที่ Server และ ตอบกลับไปยัง Client เป็น Web Page ต่างๆ

ในทางเทคนิคการทำงานของ Server มีดังนี้

- ทำงานตามคำขอ ของ Client (Transaction Construction)
- ตรวจสอบความถูกต้องต่างๆ (Transaction Validation)
- การเรียกใช้ฐานข้อมูล (Database Access)
- การจัดการฐานข้อมูล (Data Management / Storage)
- ส่งคำตอบแก่ Client (Client Reply)

3.4 การนำเสนอ Web Site ขององค์กร

สิ่งที่ต้องพิจารณามีดังนี้

- กำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ
- ทราบความต้องการในการใช้งานของกลุ่มเป้าหมาย
- กำหนดโครงสร้าง ระบบเครือข่ายที่รองรับการใช้งาน ทั้งด้าน Hardware, Software, และ บุคลากร
- เลือก Internet Service Provider ที่เหมาะสม
- การออกแบบ Web Page ที่น่าสนใจ
- การบำรุงรักษา Web Site ให้ทันสมัยเสมอ
- ค่าใช้จ่ายในการติดตั้ง Web Site นี้ ทั้ง ด้าน Hardware, Software และ บุคลากร
- การรักษาความปลอดภัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- การอบรมบุคลากรในการใช้ Technology ต่างๆ
- ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ

หากได้พิจารณา และ วางแนวทางที่มีคุณภาพแล้ว ก็จะได้ Web Site ที่เป็นที่นิยมของ Internet Users ต่างๆ ได้ ซึ่งจะนำประโยชน์มาสู่กิจการในที่สุด



3.5 Internet Service Provider ในประเทศไทย

3.5.1 ความเร็วคู่สาย ของ Internet Service Provider

ตารางที่ 1 Internet Service Provider ในประเทศไทย

ผู้ให้บริการ	ความเร็วคู่สายต่างประเทศ	ความเร็วคู่สายในประเทศ (Dial - Up)
A-Net	512 KB	Up to 56 Kbps
Asia Access	512 KB	Up to 56 Kbps
Asia Infonet (TA)	2.5 MB	Up to 56 Kbps
Chomanan WorldNet	512 KB	Up to 56 Kbps
CS (Shinawatra)	2 MB	Up to 56 Kbps
Data Line Thai	64 KB	Up to 33.6 Kbps
Far East Internet	128 KB	Up to 56 Kbps
Idea Net	512 KB	Up to 56 Kbps
Infonews	2 MB	Up to 33.6 Kbps
Internet Thailand	8 MB	Up to 33.6 Kbps
KSC	2 MB	Up to 56 Kbps
Loxinfo	2 MB	Up to 28.8 Kbps
Samart	2 MB	Up to 33.6 Kbps
Siam Global Access	256 KB	Up to 56 Kbps
WorldNet (UCOM)	2 MB	Up to 56 Kbps

3.5.2 ประเภท และ อัตราค่าบริการ

ตารางที่ 2 ประเภท และ อัตราค่าบริการ

ผู้ให้บริการ	ค่าแรกเข้า	ค่าบริการ / เดือน
A-Net (Tel: 861-1565-6)		
- Dial up		
-10 hr, 2MB	250	320
6 mo 5% disc.		
- 20 hr, 2 MB	200	600
6 mo 5%disc, 1 yr 10%		
- Leased Line		
- Email only	6000	5000
-Speed 9.6 K (1300 MB)	13600	13600
- Speed 14.4 K (1900 MB)	18000	18000
- Speed 19.2 K(2500 MB)	22500	22500
- Speed 28.8-<64 K(3700)	45000	45000
-Speed 64 K(8,400 MB)	90000	90000
-Speed 128 K (16,600)	157500	157500
-Speed 256 K(33,200)	225000	225000
- Speed 512 K(66,400)	630000	630000
- Speed 512 – 2 M(66,400)	1890000	1890000
Asia Access		
- Dial up		
-10hr, 1MB (Full Feature)	Free	499
- add 20 hrs		Add 1200
-add 40 hrs		Add 1400
-add 120 hrs		Add 3700

<p>Asia Infonet (TA)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Individual Account 20 Hr, Email ไม่จำกัด Disk Space 2 MB 6 เดือน ลด 5 % 12 เดือน ลด 12 % + 1 MB >20 hr = 3 นาที / บาท > 2 MB = 1MB/200/เดือน นักศึกษา ทั่วไป - Lease Line -Speed 64 K -Speed 128 K -Speed 256 K 	<p>Free</p> <p>Free</p> <p>63000</p> <p>110000</p> <p>157000</p>	<p>450</p> <p>700</p> <p>63000</p> <p>110000</p> <p>157000</p>
<p>CS (Shinawatra)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dial up 2 MB 10 hrs/mo 20 hrs/ mo 30 hrs/mo 50 hrs/ 6 mo 100 hrs/ 12 mo 6 mo 5% disc. 12 mo 10 % disc. Extra 200 / 1 MB Extra 25 / hr - Lease Line -Speed 64 K 	<p>200</p> <p>200</p> <p>200</p> <p>200</p> <p>200</p> <p>200</p> <p>-</p> <p>54000</p>	<p>400</p> <p>700</p> <p>900</p> <p>1800</p> <p>3600</p> <p>-</p> <p>54000</p>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

-Speed 128 K	94500	94500
-Speed 256 K	135000	135000
-Speed 512 K	378000	378000
-Speed 2MB	1134000	1134000
Data Line Thai (Tel : 310-5335) -Dial up 2 MB(unlimited hr)		
1 mo	3000	5900
3 mo	3000	17700
6 mo	3000	33630
12 mo	3000	63720
Add 1 MB / 200 / mo		
Far East Internet (Tel: 318-3272)		
- Leased Line		
-19.2 Kbps (data 2.5M/mo)	22,500	22,500
-64 Kbps (data 8.4M/mo)	90,000	90,000
-128 Kbps (data 16.6M/mo)	157,500	157,500
-256 Kbps (data33.2M/mo)	225,000	225,000
Extra 10 Baht/MB/mo		
- Web Hosting		
-10 A4		1,000 / mo
Add page		100/ page/mo
-or 3 MB		2,000 / mo
Add disk space		500 / MB / mo
- Home Page Design		
-Text		1,000 / page

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



-Text + Graph -T+ G + Animation		4,000 / pate to call
Infonews (Tel: 881-4700 Technical 880-9797) - Dial Up -3 Mo (100 Hrs) -6 Mo (200 Hrs) Free Home Page 2 x A4 For 3 mo -12 Mo (400 Hrs) Free Home Page 2 x A4 For 3 mo - Web Server 5 MB FTP (+password) Self Update ISP's update service -Mail Server (Space Rental) mail box charge -Database Server:SQL,Access 5 MB above		1,800 total 3,420 total 6,480 total 2000 - - 350 / access 15000 / yr 2000 / 100 hr/yr/box 8000 total
Internet Thailand (Tel: 642-7065-6) - Individual -WorldNet 20 hrs, 2MB Extra time 20.-/hr -WnetPlus 20 hrs, 2 MB	200 300	300 900

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Extra time 30.-/hr		
-BizNet+ 40 hrs, 2 MB	300	1,400
Extra time 30.-/hr		
5% disc after 3mo service		
10% disc after 24 mo service		
-Mail Alias	100	100
-CyberMall Package	500	2,500
-Business Web	10,000	20,000
-Extra Disk Space	-	500 / MB / mo
-Corporate Account		
9.6 K -Mx data 1.3GB	13,500	13,500
14.4 K -Mx data 1.9 GB	18,000	18,000
19.2 k -Mx data 2.5 GB	22,500	22,500
28.8 K -Mx data 3.7 GB	45,000	45,000
64 K - Mx data 8.4 GB	90,000	90,000
128 K - Mx data 16.6 GB	157,500	157,500
256 K - Mx data 33.2 GB	225,000	225,000
512 K - Mx data 66.4 GB	630,000	630,000
2 MB - Mx data 256.4 GB	1,890,000	1,890,000
Extra data flow 10.-/MB/mo		
- Home Page Design		
-Text		1,000.- / A4
-T+Minor Graphic		2,000.- / A4
-T+Full Graphic		4,000.- / A4
-Special requirement		
-Fram & Table		1,000.-
-Order Form		4,000.-
-maintenance		800.-/hr

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

-Web Hosting -30 MB, 40 hrs/mo, 10 Email users, xx.inet.co.th -xx..co (or,go).th, com.th -Extra disk space -Extra Email user	2,000	3,600 500 total 500.-/MB/mo 100.-/account/mo
LoxInfo (Tel: -Dial Up Email only 20 hrs, 1MB Extra 20/hr, 200 / MB Web 10 hrs, 2 MB Extra 40/hr, 200/MB Web 20 hrs, 2 MB Extra 30/hr, 300/MB - Lease Line Speed 9.6 kbps 19.2 kbps 28.8 kbps 64 kbps 12 8 kbps 256 kbps - Home Page Develop -Text -T+Graphic - Space Rental -10 A4 Add page -3 MB Disk Space	200 300 300 13,500 22,500 33,000 70,000 130,000 190,000	400 500 900 13,500 22,500 33,000 70,000 130,000 190,000 1,000/ A4 4,000 / A4 1,000 .-/ mo 1,00 / page / mo 2,000 / mo

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Add space		500 / MB / mo
Samart (Tel:		
- Dial Up		
1MB 10 hrs/mo (Full service)	300	500
2MB	300	500 + 20 / hr



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

อินเทอร์เน็ตเพื่อส่งเสริมการส่งออกธุรกิจอัญมณีของไทย

4.1 สมาคมผู้ค้าอัญมณี

สมาคมผู้ค้าและผู้ส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับ (Thai Gems and Jewelry Trader Association) ก่อตั้งขึ้นในปี 1975 ประกอบไปด้วยสมาชิกมากกว่า 1,000 ราย ที่เป็นทั้งผู้ผลิต ผู้ค้า อัญมณี เพชรพลอย รวมถึงผู้ขายเครื่องมือ เครื่องใช้ในการทำธุรกิจอัญมณีรวมถึง ห้องทดลอง และ โรงเรียนสอนวิชาชีพอัญมณี

สมาคมมีวัตถุประสงค์

- ในการส่งเสริมการส่งออกอัญมณีของไทย
- สนับสนุนสมาชิกในการประกอบกิจการโดยเป็นผู้ประสานงานระหว่างสมาชิกและผู้ค้าในต่างประเทศในการประชุมถึงข้อตกลงต่างๆ
- การกำหนดมาตรฐานในการผลิตเพื่อยกระดับคุณภาพของสินค้าให้ทัดเทียมความต้องการของตลาดโลก
- การแนะนำเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อมาปรับปรุงงานของสมาคมให้ทันสมัย
- อื่นๆ

4.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมปัจจุบันเพื่อนำ Internet มาใช้งาน

สมาคมมีคอมพิวเตอร์ 3 เครื่องที่ใช้งานแยกจากกัน โดยมีคุณสมบัติดังนี้

Pentium II 266 , RAM 32 MB, HDD 2 GB จำนวน 1 เครื่อง

Pentium 233 , RAM 16 MB, HDD 2 GB จำนวน 2 เครื่อง

สมาคมมีสมาชิกกว่า 1,000 ราย ในจำนวนนี้มีเครื่องคอมพิวเตอร์ใช้ ประมาณ 80 ราย มีทั้งที่เป็นเครื่อง คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลและเครื่องที่มีการต่อระบบเครือข่าย (LAN) เพื่อเป็นการส่งเสริมการส่งออกของสมาชิก สมาคมมีแผนการในการนำ Internet มาช่วยในการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์

สัมพันธ์ สินค้าของสมาชิกให้แก่ลูกค้าในต่างประเทศได้เข้าใจให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

โดยทั่วไปสมาชิกของสมาคมขายสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่ายในประเทศสหรัฐอเมริกา มากกว่าการขายตรงไปยังผู้ใช้โดยตรง (End User) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของสมาคม คือ

- ผู้ค้าส่งเพชรพลอยในประเทศสหรัฐอเมริกา (Wholesalers)
- ร้านค้าเพชรพลอยลูกโซ่ (Chain Jewelry Stores)
- ร้านค้าเพชรพลอยอิสระ (Independent Jewelry Stores)

4.4 การใช้งานของ User ใน Internet

เพื่อค้นหา ข้อมูลทางการค้าต่างๆ เช่น สินค้า ราคา รูปแบบที่ต้องการ ค่าใช้จ่ายในการส่ง ของ อื่นๆ

- เพื่อการติดต่อสื่อสาร ขอรายละเอียดเพิ่มเติม (E-mail Service)
- เพื่อการสั่งซื้อสินค้า

4.5 การใช้งานของ Web Server

เพื่อให้ข้อมูลสมาชิกผู้ขายและที่อยู่ในประเทศไทย

เพื่อให้ข้อมูลสินค้า / บริการ ที่มี ราคา การส่งมอบ การชำระเงิน

เพื่อประชาสัมพันธ์ งานแสดงสินค้าที่จัดให้มีขึ้นในประเทศไทย

เพื่อการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้สนใจในต่างประเทศ และ สมาชิกสมาคม

4.6 การคาดคะเนผู้เยี่ยมชม Web Site นี้ในต่างประเทศ

ผู้ค้าส่งเพชรพลอยในต่างประเทศ (Wholesalers)

Chain Jewelry Stores ประกอบด้วย Zales, Kay Jewelers, Friedmans, Barry's Jewelers, Littman Jewelers

Independent Jewelry Store มีสมาชิก 800 – 1,000 ราย

ผู้สนใจอื่นๆทั่วโลก

จากการสำรวจผู้เยี่ยมชม Web Site ของสมาคมอัญมณีในต่างประเทศปรากฏดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<http://www.goldwaschen.ch/> มีจำนวน 1,055 ครั้ง ตั้งแต่ 22/7/97 – 15/3/98

<http://pangea.usask.ca/> มีจำนวน 4,013 ครั้งตั้งแต่ 7/10/97 – 15/3/98

<http://www.flash.net/~nightowl/gpat.html> มีจำนวน 5,380 ครั้ง

ดังนั้นจึงคาดว่าจะมีผู้เยี่ยมชม Web Site ของ สมาคมประมาณ 8,000 ครั้งต่อปี หรือ ประมาณ 25 ครั้ง ต่อ วัน ในขนาดความเร็วคู่สายภายในประเทศ 56 kbps สามารถ รองรับการสืบค้นข้อมูลได้ถึง 2,000 ครั้ง ต่อ วัน ดังนั้น ขนาดความเร็วคู่สาย 56 kbps ก็เป็นการเพียงพอต่อความต้องการใช้งานของสมาคม

หากผู้ใช้งานเรียกดู Web Page โดยประมาณ 10 หน้าต่อ ครั้ง จะมีการถ่ายโอนข้อมูลโดยประมาณ 3,000 kbps (10 x 300 kbps) ต่อครั้ง ที่ความเร็วคู่สายต่างประเทศ 512 KB ผู้ใช้งานใช้เวลาในการเรียกดูข้อมูล ประมาณ 6 นาที ในขณะที่ความเร็วคู่สายต่างประเทศ 2 MB ผู้ใช้งานใช้เวลาในการเรียกดูข้อมูลประมาณ 1.5 นาที

4.7 การคาดคะเน พื้นที่ Hard Disk ที่ ต้องการ

ประเภทของข้อมูลที่จัดเก็บใน ฐานข้อมูล: Text, รูปภาพ

จำนวนสมาชิกที่มี Web Page: 80 ราย

จำนวน หน้า ต่อ สมาชิก: 5 หน้า

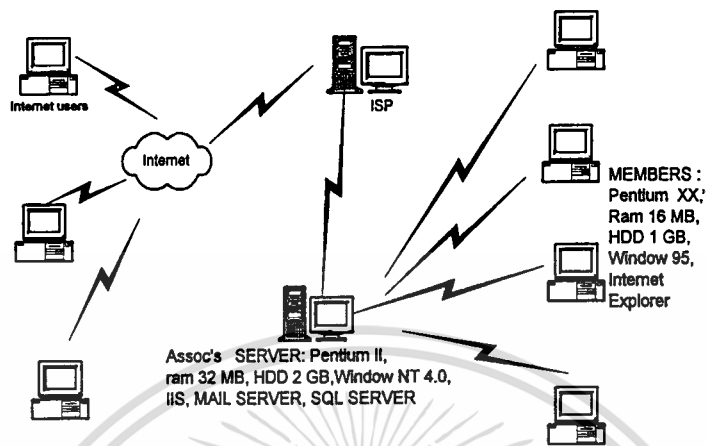
จำนวนข้อมูล ต่อ หน้า โดยเฉลี่ย: 300 kb / หน้า

จำนวน พื้นที่ Hard Disk ที่ต้องการ โดยเฉลี่ย: 1,200 MB

4.8 โครงสร้างของระบบเครือข่ายที่สามารถทำได้มี 2 แบบ ดังนี้

4.8.1 ติดตั้ง Web Server และ Database Server ที่สมาคม เพื่อเป็นศูนย์กลางให้แก่

Internet users และ สมาชิกของสมาคม



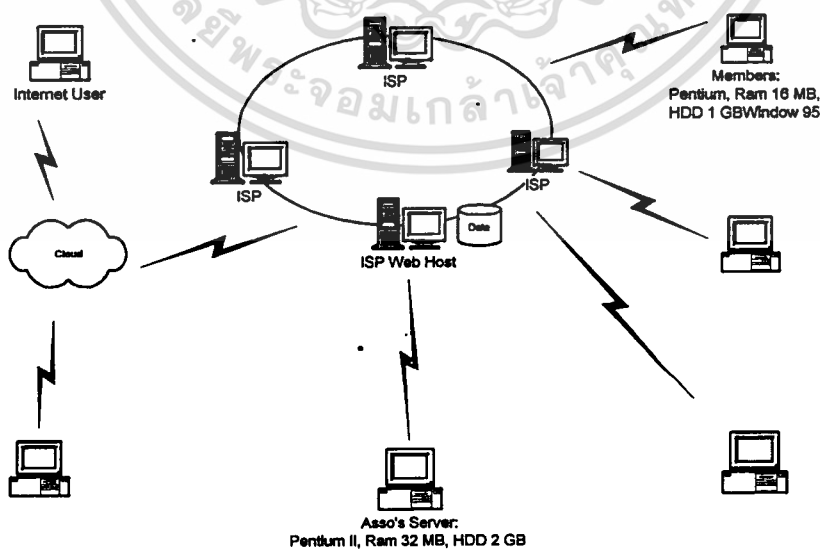
ภาพที่ 6 การติดตั้ง Web Server และ Database Server ที่ สมาคม

- Web Server ของสมาคมประกอบด้วย
 - PC: Pentium II , Ram 32 MB, HDD 2 GB
 - Network OS: Window NT 4.0
 - Application Software for Web Server : Internet Information Server (IIS)
 - Mail Server : Microsoft Exchange Server, Database Server : SQL Server
 - Communication Protocol : TCP / IP
 - Lease Line, Modem , Router
 - ISP's member Account
- Computer ของ สมาชิก ประกอบด้วย
 - PC : Pentium, Ram 16 MB, HDD 1 GB
 - OS : Window 95
 - Application Software for Internet : Internet Explorer
 - Modem
- การทำงานของผู้เกี่ยวข้อง
 - ◆ สมาคมเป็นผู้จัดทำ Web Page และ Database ที่มีรายละเอียดสินค้าของสมาชิกทุกรายไว้ที่ Web Server ของสมาคม หรือ สมาคมอาจว่าจ้าง

บุคคลภายนอกในการวางระบบ ออกแบบ และ ติดตั้ง Web Page / Database นี้

- ◆ สมาคมเป็นผู้ดูแล Web Server และ Database Server นี้เอง
- ◆ สมาชิกของสมาคมจะทำการเปลี่ยนแปลงข้อมูลของตนเองบน Web Page ตามที่ต้องการเช่น สินค้า ราคา อื่นๆที่เปลี่ยนแปลงไป โดยการส่ง แฟ้มข้อมูลที่เปลี่ยนแปลงแล้วในรูป Html File มายัง Web Server ของสมาคม โดยผ่าน Modem และ สายโทรศัพท์
- ◆ เมื่อลูกค้าในสหรัฐอเมริกา สืบค้นข้อมูลที่ Web Site ของสมาคม การติดต่อสื่อสารจะทำผ่าน Server ของ Internet Service Provider มายัง Server ของสมาคมเพื่อเรียกดูข้อมูลที่ต้องการ รวมถึงการส่ง E-Mail เพื่อการสอบถามข้อมูลที่เพิ่มขึ้น ให้มาเก็บไว้ที่ Server ของสมาคม เพื่อให้สมาชิกเปิดดู mail ของตนเอง
- ◆ สมาชิกสามารถติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศโดย E-Mail ผ่านทาง Web Server ของ ISP

4.8.2 ใช้บริการ Web Server , Database Server ที่ Server ของ ISP



ภาพที่ 7 บริการ Web Server และ Database Server ที่ Server ของ ISP

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ISP'S Web Server : เก็บ Web Page และ Database ของ สมาคม
- Database Server ของ สมาคม ประกอบด้วย :
 PC: Pentium II , Ram 32 MB, HDD 2 GB
 Network OS: Window NT 4.0
 Application Software for Mail Server : Microsoft Exchange Server
 Database Server : SQL Server
 Communication Protocol : TCP / IP
 Modem
 ISP Account
- Computer ของ สมาชิก ประกอบด้วย :
 PC : Pentium, Ram 16 MB, HDD 1 GB
 OS : Window 95
 Application Software for Internet : Internet Explorer
 Modem
 ISP Account
- หน้าที่การทำงานของผู้เกี่ยวข้อง
 - ◆ Web Page และ Database จัดทำโดยสมาคมเองก็ได้ หรือ ว่าจ้างบุคคลภายนอกในการสร้างได้
 - ◆ Web Page และ Database จะ ผ่ากไว้ที่ Hard Disk ของ ISP โดยการเช่าพื้นที่
 - ◆ สมาคมเป็นผู้ update Web Site และ Database ของสมาชิก
 - ◆ สมาชิกแต่ละรายส่ง Html File ของตนเองที่ต้องการแก้ไข มาที่ Computer ของ สมาคมเพื่อให้สมาคมเป็นผู้ส่ง Html File ไปยัง Server ของ ISp และสมาชิกได้ตอบกับลูกค้าในต่างประเทศโดย E-Mail ของตนเอง

- ◆ ลูกค้าในสหรัฐอเมริกา สืบค้นข้อมูลที่ Web Site ของสมาคม ที่ Server ของ ISP ซึ่งจะเชื่อมโยง ไปยังHtml File ของสมาชิกใน Database Server และติดต่อสื่อสารกับสมาชิกของสมาคมโดย การส่ง E-Mail เพื่อการสอบถาม ข้อมูลที่เพิ่มขึ้น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.9 ตารางการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายทั้ง 2 แบบ มีดังนี้

ตารางที่ 3 ตารางการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายในการติดตั้ง Web Site

	วิธี I	วิธี II
Hardware: PC Server (Pentium II)	-	-
Disk Storage 2 GB	-	-
Modem	-	-
Router	-	-
ค่าเช่าตู้สาย (Leased Line 64 kbps)/เดือน	8,800	-
Software: Net Operating System / Window NT 4.0 (IIS)	30,000	-
Mail Server	20,000	-
SQL Server สำหรับการจัดการฐานข้อมูล	30,000	-
ค่าสมาชิก ISP:		
1. Web Server ที่ สมาคม		
speed 64 kbps, 24 ชม ไม่จำกัด ผู้ใช้งาน		
data transfer 8.4 GB		
ค่าแรกเข้า (CS Shinnawat)	54,000	-
ค่ารายเดือน	54,000	-
2 Web Server ที่ ISP (Infonews)		
Web Server , Database Server 2 GB		
20 Mailbox		
ค่าแรกเข้า	-	30,000
ค่ารายเดือน	-	30,000
FTP แรกเข้า + password	-	1,500
- สมาคมปรับปรุง Web Page เอง	-	-
บุคคลากร: ผู้เชี่ยวชาญทางเทคนิค 1 คน/เดือน	30,000	30,000

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สรุปค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นในการติดตั้งทั้ง 2 วิธี

ค่าใช้จ่ายเริ่มแรก	134,000	31,500
ค่าใช้จ่ายรายเดือน	92,800	60,000

4.10 ข้อแตกต่างของทั้ง 2 วิธี

วิธี I	วิธี II
- สมาคมเป็นผู้ควบคุม Web Server Mail Server, Database Server	- ISP เป็นผู้ควบคุม Web Server Mail Server, Database Server
- แก้ไข Web Page และ Database ได้ตลอด 24 ชม. ที่ Server ของสมาคม	- แก้ไข Web Page ผ่าน Server ของ ISP โดยเจ้าหน้าที่ของสมาคมเป็นผู้ทำการแก้ไข
- ควบคุมการทำงานได้ง่ายกว่าเพราะ Web Page และ Database อยู่ที่เดียวกันที่สมาคม	- การแก้ไข Web Page ขึ้นกับเครือข่าย ISP
- สมาชิกใช้ Email ผ่าน account ของสมาคม	- สมาชิกแก้ไขรายละเอียดโดยส่ง File มาที่สมาคมเพื่อทำการแก้ไขไปยัง Web Server / Database Server ของ ISP
- ค่าใช้จ่ายแพงกว่า	- ค่าใช้จ่ายถูกกว่า

4.11 การโฆษณา Web Site ของ สมาคม

เพื่อให้ Web Site ของสมาคมเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง และ ให้ผู้ใช้งานในต่างประเทศ เข้าถึง Web Site นี้ได้อย่างง่ายดาย จึงควรแจ้งการมีตัวตนของ Web Site นี้ไปยัง database ที่เก็บรายชื่อ Web Site ต่างๆทั่วโลกเพื่อให้ผู้ใช้งานเรียกค้นหาข้อมูลได้

URL และ submission page ของ Database ที่สำคัญเหล่านี้มีดังนี้

InfoSeek: <http://www.infoseek.com/doc/FAQ/-how-do-I-get-my-web-page-inde.html>

Lycos: <http://lycos.cs.cmu.edu/lycos-register.html>

Web Crawler: <http://webcrawler.com/WebCrawler/SubmitURLS.html>

World Wide Web Yellow Pages: <http://www.yellow.com/>

Yahoo: <http://www.yahoo.com/bin/add>

Pointer Sites ที่สำคัญคือ

Scott Banister's Submit It Page: <http://www.submit-it.com/>

HomeCom's Pointers to Pointers Page: <http://www.homecom.com/global/pointers.html/>

แจ้งการเป็นสมาชิกกับ Web Site ของตัวแทนการค้าในวงการอัญมณี (Trade Broker / Associations) ซึ่งมีดังนี้

<http://www.usdiamond.com> (USA)

<http://www.diamonds.co.il/> (Israel)

<http://pangea.usask.ca/> (Canada)

<http://www.goldwaschen.ch/index.html> (Swiss)

<http://www.goldclub.ru/> (Russia)

4.12 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

นำเทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยในการแข่งขันแก่ผู้ค้าของไทยให้ทันต่อการแข่งขันของโลก

ส่งเสริมการส่งออกอัญมณีไทยไปต่างประเทศ

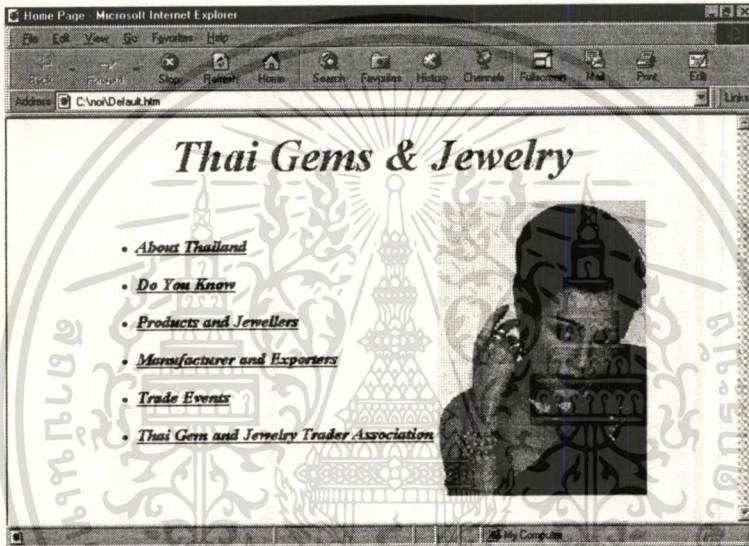
ส่งเสริมการติดต่อกับผู้ค้าในต่างประเทศให้มากยิ่งขึ้นเพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ดีแก่ทั้งสอง

ฝ่าย

ผู้ค้าไทยติดตามความก้าวหน้าทางการผลิตอัญมณีในอนาคต แนวโมเพชั่นอัญมณีเพื่อ
ออกแบบได้ตรงกับความต้องการของตลาดในต่างประเทศมากยิ่งขึ้น รวมถึงความเคลื่อนไหวของ
ผู้ซื้อโดยทั่วไป

บทที่ 5

ตัวอย่าง Web Page ของสมาคมผู้ค้าและ ผู้ส่งออกอัญมณีไทย

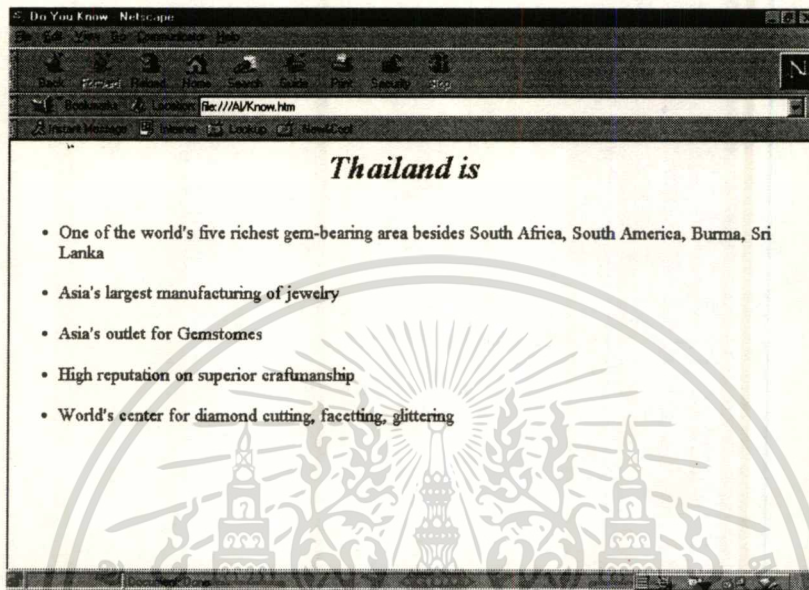


ภาพที่ 8 Home Page ของ สมาคมผู้ค้าและ ผู้ส่งออก อัญมณี

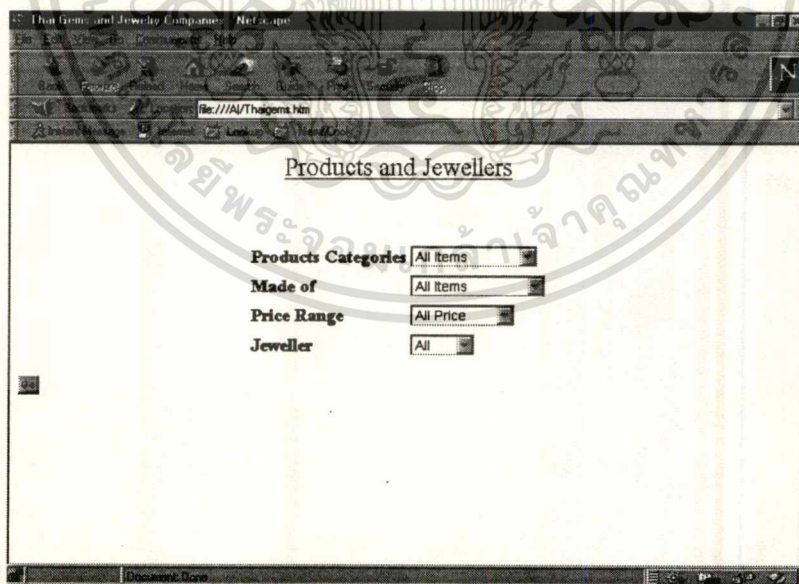


ภาพที่ 9 Web Page - About Thailand

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

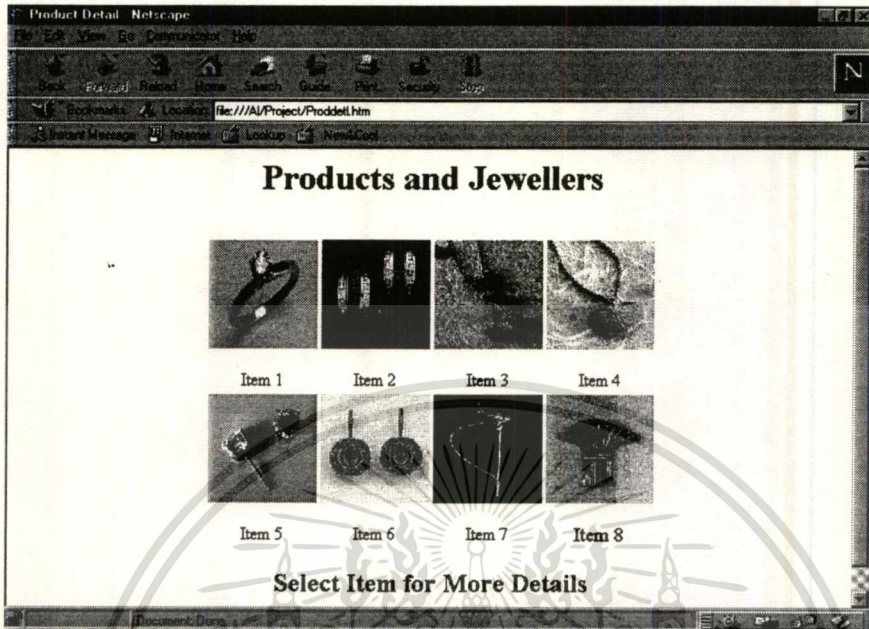


ภาพที่ 10 Web Page - Do You Know

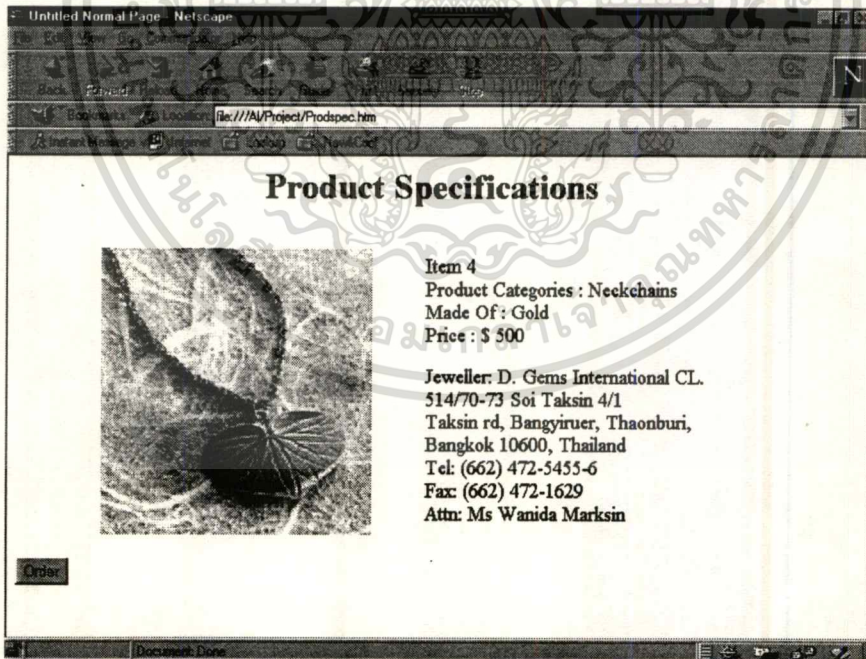


ภาพที่ 11 Web Page - Selection of Products and Jewellers

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

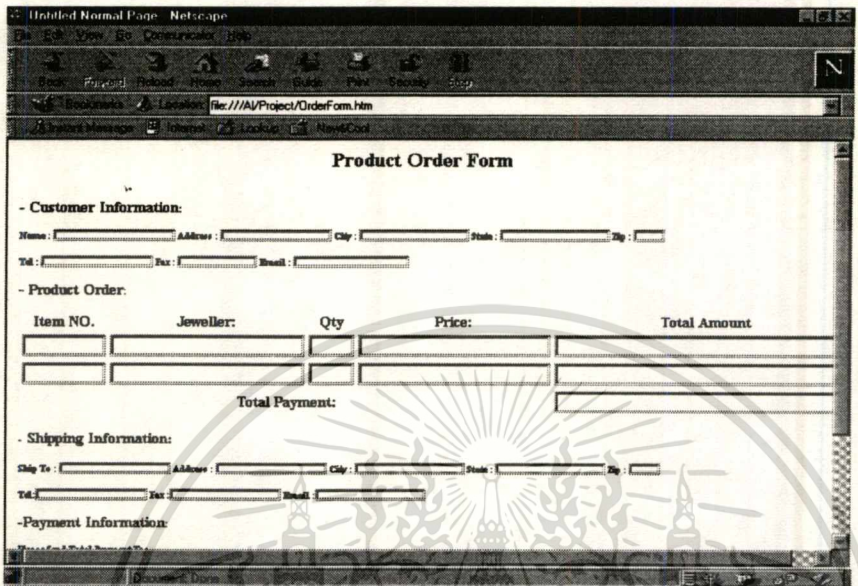


ภาพที่ 12 Web Page - Selection of Products and Jewellers

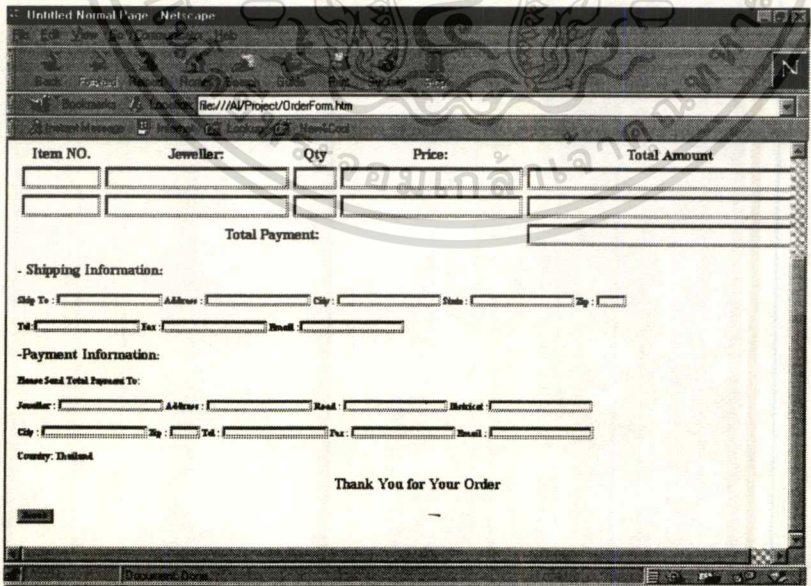


ภาพที่ 13 Web Page - Product Specifications

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

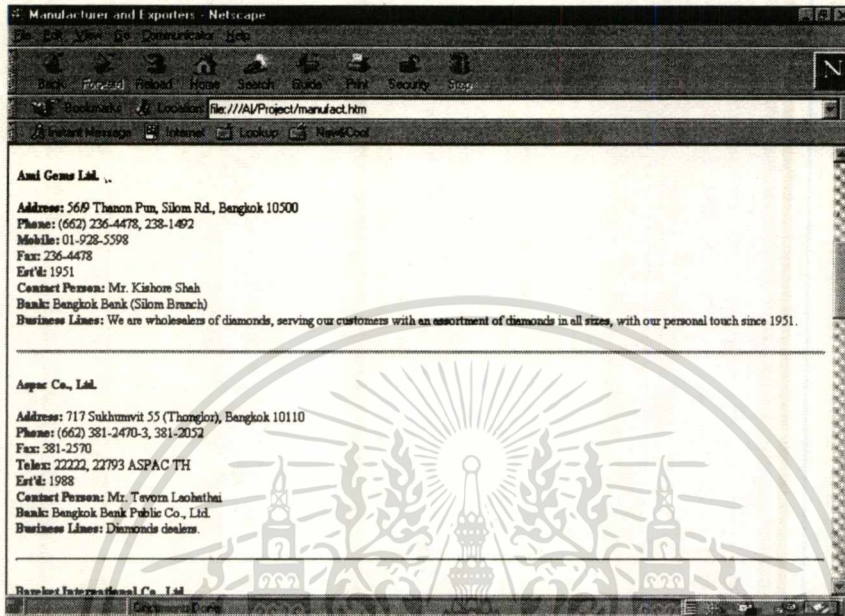


ภาพที่ 14 Web Page - Product Order Form ส่วนที่ 1

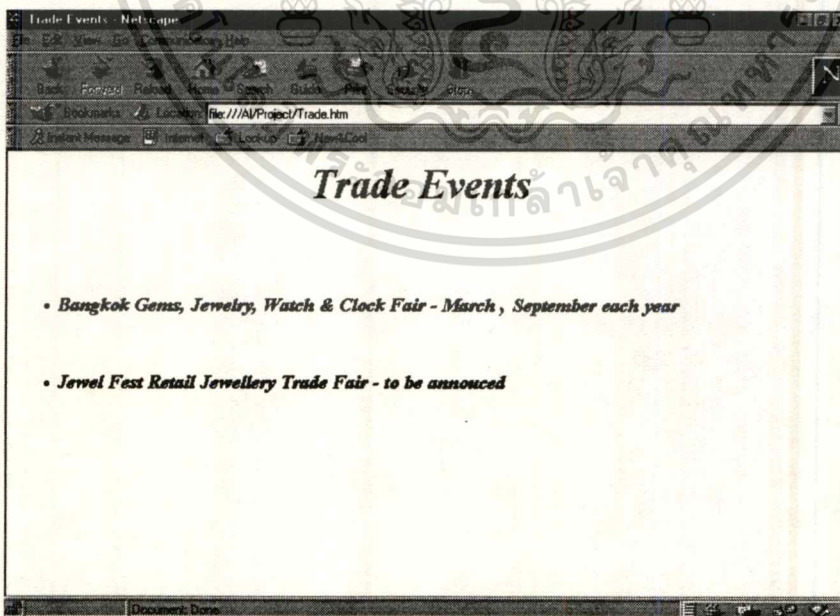


ภาพที่ 15 - Web Page - Product Order Form ส่วนที่ 2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

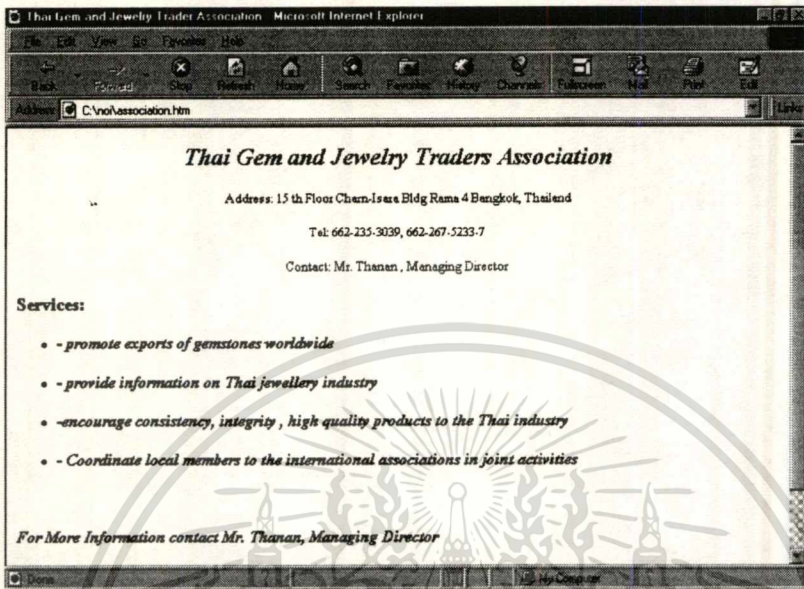


ภาพที่ 16 - Web Page - Manufacturers and Exporters



ภาพที่ 17 Web Page - Trade Events

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้拿去ใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่าการฉ้อโกงทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 18 - Web Page - Thai Gem and Jewelry Trader Association

บทที่ 6

สรุป

อินเทอร์เน็ตจะมีบทบาทอย่างมากต่อการค้าในอนาคต ภายในปี ค.ศ. 2000 คาดว่าจะมีผู้ใช้งานใน World Wide Web ถึง 152 ล้านคน นั้นหมายถึง การประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับข้อมูลทางธุรกิจสามารถกระจายไปสู่ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตหลายร้อยล้านคนทั่วโลก การติดต่อสื่อสารเหล่านี้กำลังพัฒนาอย่างรวดเร็ว และ เพิ่มจำนวนสมาชิกผู้ใช้งานในอัตราที่สูงมากในแต่ละปี สิ่งเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของการผลักดันให้เกิดกระแสการค้าเสรีที่ไร้พรมแดนให้เป็นจริงภายในทศวรรษต่อไป

ประเทศไทยซึ่งต้องแข่งขันกับตลาดโลกและการเปิดกว้างที่กำลังจะมาถึงนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเข้าใจเทคโนโลยีใหม่ๆ เหล่านี้ นำมาใช้ให้ถูกต้องในทุกวงการ และ พยายามเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาในขั้นต่อไป ในวงการธุรกิจ และ นักธุรกิจ ซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการผลักดันเศรษฐกิจของประเทศ จะต้องตระหนักถึงการผสมผสานระหว่างความสามารถทางการขายสินค้า การผลิต การค้นคว้าวิจัย รวมถึงการนำเทคโนโลยีสารสนเทศใหม่ๆ มาช่วยในการจัดการสิ่งต่างๆ เหล่านี้ ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

บรรณานุกรม

กนกวรรณ นิลเพ็ชร, “ภาวะการส่งออกอัญมณี และ เครื่องประดับของไทย มค - มีย 2540”

สิงหาคม, 2540

Foreign Ministry , Thai Trade Center at New York, Gems & Jewelry Market Report ,

Tongchai Rithisorn, January 22, 1997

Ministry of Commerce, Department of Export Promotion, “Jewels from Thailand”,

20th Bangkok Gems & Jewelry Fair’ 97

Palmer P., A. Schneider and A. Chenette . The Web Server Handbook. New Jersey :
PrenticeHall, 1996.

Larson M.A. Teach Yourself Web Publishing with Microsoft Office 97 in a week.
Indianapolis: Sams.net Publishing, 1997.

Kahn Louis and Laura Logan . Build Your Own Web Site. Washington: Microsoft Press:
1996.

Tanenbaum Andrew S. Computer Networks. 3th Ed. New Jersey: Prentice Hall, 1996.

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล ชีรานุช หิรัญประดิษฐ์
 วัน เดือน ปี เกิด 12 มิถุนายน 2499
 สถานที่เกิด กรุงเทพฯ
 ประวัติการศึกษา MBA., East Texas State University
 สถานที่ทำงาน ผู้จัดการทั่วไป

บริษัท ลูมินัส จำกัด

