

การใช้ E-Commerce กับสินค้าทางวัฒนธรรม
กรณีศึกษา ผ้าจากชาวไทย-ยวน ตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี
The Application of E-Commerce for Cultural Products :
A Case Study of Chok Cloth of Thai-Yuan in
Tambon Khu Bua, Amphoe Mueang, Ratchaburi Province



โดย

รศ. เสาวรีย์ ตะโพนทอง

รศ.ดร. กุลกัญญา ณ ป้อมเพ็ชร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



การใช้ E-Commerce กับสินค้าทางวัฒนธรรม
กรณีศึกษา ผ้าจกชาวไท-ยวน ตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี

The Application of E-Commerce for Cultural Products :
A Case Study of Chok Cloth of Thai-Yuan in
Tambon Khu Bua, Amphoe Mueang, Ratchaburi Province

โดย



T100843

รศ. เสาวรีย์ ตะโพนทอง

รศ.ดร. กุลกัญญา ณ ป้อมเพ็ชร

RCH

HF

5548.32

8944 ก

ค. 2

เลขหมู่.....

เลขทะเบียน 100843

วันเดือนปี 21 JUN 2009

โครงการสนับสนุนทุนวิจัยจากเงินรายได้
ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้ภายในเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาพัฒนาการ วิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคการทอผ้าจาก โดยใช้ E-Commerce เพิ่มศักยภาพการตลาดกับสินค้าทางวัฒนธรรมของชาวไทย-ยวน ตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ในการส่งออก ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจาก สมาชิกสหกรณ์การเกษตรไทย-ยวน ราชบุรี จำกัด ทั้งหมด 433 คน โดยการสัมภาษณ์แบบลึก การสังเกตแบบมีส่วนร่วม และการสนทนากลุ่มช่วงทอผ้า

ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกสหกรณ์ฯ ซึ่งเป็นช่างทอผ้า เป็นแม่บ้านอยู่ในวัยกลางคน ทอผ้าเป็นอาชีพรอง มีรายได้ 3,500 บาทต่อเดือน ได้เรียนรู้การทอผ้าจากคนในชุมชน รวมถึงการแกะลายจากผ้าจากโบราณซึ่งใช้เวลานาน จนกระทั่งนำระบบคอมพิวเตอร์มาช่วยทำลวดลายต้นแบบ อีกทั้งได้รับความรู้เพิ่มเติมจากการอบรม ทำให้เกิดพัฒนาการทอผ้าจากเร็วขึ้น ช่วยลดข้อผิดพลาดได้มาก ลายผ้าจากที่นิยมกันมากและทอยากที่สุดคือลายดอกเขีย ผู้วิจัยเลือกใช้ SWOT วิเคราะห์ภาพรวมของสหกรณ์ฯ เพื่อเป็นแนวทางกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดอีกอย่างหนึ่ง

ปัญหาจากการทอผ้าคือการขายตัดราคาตัวเอง ประธานสหกรณ์ฯจึงแก้ไขปัญหาโดยการจัดประชุมผู้นำกลุ่มทอผ้าจากและผู้ประกอบการ เพื่อร่วมกันกำหนดราคาที่เหมาะสม รวมทั้งการหาต้นทุนการผลิตที่แท้จริง สำหรับการนำ E-Commerce มาใช้โดยสร้าง Web Site ของผ้าจากคูบัว โดยเฉพาะ หรือการเข้าร่วมโครงการกับทางราชการ เช่น โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ได้เพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมผู้บริโภคมากขึ้น ทั้งให้ประโยชน์ในเรื่องการเผยแพร่วัฒนธรรมและภูมิปัญญาไทยด้วย แต่ต้องปรับปรุงจุดอ่อนในการใช้ E-Commerce กับผ้าจากซึ่งเป็นสินค้าทางวัฒนธรรม เพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ผู้บริโภคและชุมชนคูบัวคือ การกำหนดกลยุทธ์ด้านราคาและมาตรฐานคุณภาพของผ้าจาก

ABSTRACT

The objectives of this research were to study the development of, the analysis of problems and obstacles in Chok cloth weaving by using E-commerce to increase marketing potential for the cultural products of Thai-Yuan in Tambon Khu Bua, Amphoe Mueang, Ratchaburi Province for export. Data were collected by the researcher from a total number of 433 members of the Thai-Yuan Ratchaburi Agricultural Cooperative Limited by means of an in-depth interview, participatory observation and conversation with leaders of weavers.

The results of the research were found that members of the Cooperative who were weavers were housewives in middle age. They weaved cloth as a secondary career, earning income of 3,500 baht per month. These members had learned the techniques of Chok cloth weaving from people in the community including making patterns from original Chok cloth by means of stenciling which took a long time until a computer system was introduced to assist in making pattern models. These weavers also acquired additional knowledge from training which resulted in improvement, faster weaving of Chok cloth and helped reduce errors to a great extent. It was noted that the most preferred design which was also the most difficult to weave was the Sia flowery design. The researcher used SWOT analysis to analyze an overview of the Cooperative to determine an approach for devising a marketing strategy.

Price cutting among weavers was a problem arising from weaving cloth. The Chairman of the Cooperative therefore solved this problem by holding a meeting of the leaders of Chok cloth weavers and entrepreneurs to jointly set suitable prices and determined actual product costs. In respect of the application of E-Commerce by constructing a specific website for Khu Bua's Chok cloth or participation in various programs with government authorities such as the One Tambon One Product (OTOP) program, they increased distribution channels to reach a greater number of consumers and provided benefits in relation to the dissemination of Thai culture and wisdom. However, the weak point in applying E-Commerce for Chok cloth which was a cultural product should be remedied. The formulation of price strategies and the quality standards of Chok cloth should be carried out in the best interests of consumers and the Khu Bua community

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของช่างทอผ้าจก

หน้า

35



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 1 วิสัยทัศน์และกลยุทธ์การพัฒนาสินค้าทางวัฒนธรรม

7



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(4)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาการวิจัย	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตของการวิจัย	4
นิยามศัพท์	4
วิธีดำเนินการวิจัย	5
บทที่ 2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
บทที่ 3 E-Commerce กับสินค้าวัฒนธรรม	24
รูปแบบการดำเนินธุรกิจโดยใช้ E-Commerce	24
ประโยชน์ของ E-Commerce ในการทำธุรกิจ	25
E-Commerce Model	26
การออกแบบ Web Page และการสร้าง Cyber Store	30
ผ้าจก: สินค้าทางวัฒนธรรมของชุมชนคูบัว	32
บทที่ 4 ผลการวิจัย	34
ข้อมูลพื้นฐานของช่างทอผ้าจก	34
การวิเคราะห์ SWOT	37
โครงสร้างและระบบ E-Commerce	39
ระบบการชำระเงินออนไลน์	40
กลยุทธ์การตั้งราคาขายสินค้าแบบออนไลน์	41
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	44
สรุป	44
ข้อเสนอแนะ	45
เอกสารอ้างอิง	48

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ใด ๆ การค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาการวิจัย

E-Commerce เป็นการดำเนินธุรกิจ การผลิต การกระจาย การตลาด การขาย การขนส่ง ผลิตภัณฑ์ และบริการโดยใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ (ECRC Thailand, 1999) เพื่อทำธุรกิจให้บรรลุถึงเป้าหมายขององค์กร รูปแบบทางธุรกิจของ E-Commerce ลักษณะการกระจายรายการค้าทางธุรกิจ ความถี่ของรายการที่ลูกค้าส่งเข้ามาในระบบและจำนวนการใช้ข้อมูลในฐานข้อมูลทางไกลผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยมีสินค้าวัฒนธรรม ซึ่งเกี่ยวข้องกับการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมที่ผลิตสินค้าและให้บริการที่มีมิติทางวัฒนธรรม ทั้งนี้เพราะสินค้าและบริการเหล่านี้มีการฝังตัวของวัฒนธรรม จึงเป็นการลงทุนทางศิลปวัฒนธรรม (ชัยอนันต์ สมุทวณิช, 2540) โดยเฉพาะผ้าทอของไทยก็เป็นทุนทางวัฒนธรรมที่สำคัญประการหนึ่ง

ผ้า เป็นผลงานสร้างสรรค์ของมนุษย์ และเป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งในการดำรงชีวิต นอกเหนือจากอาหารที่อยู่อาศัยและยารักษาโรค ผ้ายังเป็นเครื่องใช้สอยในชีวิตประจำวัน ใช้เป็นเครื่องนุ่งห่มเพื่อความสวยงาม เพื่อความอบอุ่นและแสดงถึงฐานะของผู้สวมใส่ นับได้ว่ามนุษย์มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับผ้ามาตั้งแต่เกิด จนวาระสุดท้ายของชีวิต อีกทั้งยังมีความสำคัญต่อการศึกษาเพื่อให้เข้าใจถึงวิถีชีวิต ตลอดจนจนวนวิวัฒนาการทางสังคมและวัฒนธรรมของชุมชนนั้น ๆ

ผ้าไทยหรือผ้าทอของไทยเป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่สร้างขึ้นจากการสั่งสมประสบการณ์ที่ผสมผสานกลมกลืนกับขนบประเพณี และวัฒนธรรมไทย ยามว่างจากการทำไร่ทำนา ผู้หญิงจะทอผ้า ดังคำกล่าวที่ว่า เมื่อเสร็จหนานา ผู้หญิงทอผ้า ผู้ชายตีเหล็ก ทุกครัวเรือนจะมีการทอผ้าเพื่อการใช้สอย มีการถ่ายทอดความรู้ในการทอผ้าให้กับสมาชิกโดยเฉพาะเพศหญิง ซึ่งเป็นภูมิปัญญาที่สืบทอดจากบรรพบุรุษรุ่นหนึ่งไปสู่อีกรุ่นหนึ่งและเป็นมรดกทางวัฒนธรรมของชาติไทย

ปัจจุบันอาชีพช่างทอผ้า ได้รับการพัฒนามาจากงานเพื่อชีวิตด้านเครื่องนุ่งห่มของคนไทยในอดีตและได้รับการสืบทอดมาช้านานจนฝังแน่นเป็นวิถีชีวิต ชาวบ้านในตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ประมาณร้อยละ 80 เป็นผู้สืบเชื้อสายจากบรรพบุรุษชาวเมืองเชียงแสน โยนนคร อาณาจักรล้านนาไทย ซึ่งมีวัฒนธรรมของไทยหลายท้องถิ่น ได้ทอผ้าจากจนกลายเป็นอาชีพทางด้านศิลปหัตถกรรมที่ช่วยสร้างรายได้ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนและอนุรักษ์ไว้ซึ่งภูมิปัญญาของไทยให้ สืบต่อสู่อนุชนรุ่นต่อไป สำหรับประโยชน์และความสำคัญในการทอผ้าของชาวไทย-ยวน มีดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานในเพียงการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ใดเห็นประโยชน์ของเอกสารนี้
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความสำคัญในด้านเศรษฐกิจ

1. เป็นอาชีพเฉพาะของท้องถิ่นทำให้ผู้ผลิตมีน้อยรายจึงมีโอกาสจำหน่ายได้มาก
2. เป็นอาชีพเกี่ยวกับการผลิตด้านผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่ในชีวิตประจำวัน เช่น เครื่องแต่งกายของทุกคน ทำให้มีโอกาสขยายตัวได้มากขึ้น
3. เป็นอาชีพที่ผลิตภัณฑ์มีโอกาสสูญเสียน้อย
4. เป็นอาชีพที่ใช้วัสดุอุปกรณ์ที่จัดหาได้ ทำให้เกิดการหมุนเวียนทางการเงินในท้องถิ่น
5. เป็นอาชีพที่สามารถสร้างงานในท้องถิ่น ช่วยลดและแก้ไขปัญหาการว่างงาน
6. เป็นอาชีพที่ได้รับการส่งเสริมทางด้านการลงทุนทั้งทางภาครัฐบาลและภาคเอกชน
7. เป็นอาชีพที่จัดทำได้หลายระดับ ตั้งแต่อาชีพอิสระในครอบครัว สถานประกอบการหรือกิจกรรมอุตสาหกรรมขนาดย่อม
8. เป็นอาชีพที่มีช่องทางในการพัฒนาและปรับปรุงให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้อย่างกว้างขวาง

ความสำคัญในด้านศิลปวัฒนธรรม

1. ผลงานการทอผ้าเป็นการสร้างงานด้านศิลปวัตถุที่มีเอกลักษณ์จำเพาะท้องถิ่น
2. ผลงานการทอผ้าเป็นงานศิลปหัตถกรรมที่มีแนวทางสร้างสรรค์ ดัดแปลงได้กว้างขวางก่อให้เกิดคุณค่าทางศิลปะทั้งในแง่การสืบทอดวัฒนธรรม รวมทั้งพัฒนาให้ป็นงานศิลปหัตถกรรมร่วมสมัยสำหรับปัจจุบันและอนาคต

ความสำคัญในด้านสังคมวิทยาและความมั่นคงของชาติ

ผลงานการทอผ้า นับเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมแห่งชาติด้านศิลปวัตถุประเภทเครื่องใช้เครื่องแต่งกายอันเป็นเอกลักษณ์ของชาติ เป็นส่วนหนึ่งที่เป็นเครื่องยึดเหนี่ยว ผูกพันซึ่งกันและกันอันเป็นพื้นฐานความสามัคคีของคนในชาติ และมีผลทำให้เกิดความมั่นคงของชาติอีกส่วนหนึ่ง

ความแตกต่างที่สำคัญของผ้าทอพื้นบ้านหรือหัตถกรรมพื้นบ้านกับผลิตภัณฑ์สร้างรายได้นอกภาคการเกษตรประเภทอื่นในกลุ่มสตรีหรือแม่บ้านในชนบท เช่น การรับจ้างเย็บเสื้อผ้า การทำขนม การทำแชมพูสระผม คือการนำเอาคุณค่าวัฒนธรรมไทยในอดีตมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีการผลิตที่สำคัญ แม้จะมีคนกล่าวว่า เป็นเทคโนโลยีที่โบราณและล้าสมัยเทียบไม่ได้กับเทคโนโลยีสมัยใหม่ แต่ด้วยเทคโนโลยีในยุคก่อนเท่านั้นที่จะเปิดโอกาสให้การทอผ้าแต่ละชิ้นเป็นงานที่สะท้อนคุณค่าและเอกลักษณ์ ซึ่งต้องอาศัยความสามารถและความชำนาญของช่างทอในการสร้างสรรค์ผลงานออกมา นอกจากนี้ทัศนคติของคนไทยในชุมชนท้องถิ่นและคนเมืองซึ่งถูกกระแสการพัฒนาทางวัตถุและเห็นประเทศในซีกโลกตะวันตกเป็นต้นแบบของความเจริญครอบงำ

อาจทำให้เห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นในยุคสมัยก่อนเป็นผลิตภัณฑ์ที่ล้าสมัยและไม่มีคุณค่า เป็นไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพียงผลิตภัณฑ์ทางวัฒนธรรมซึ่งมีคุณค่าเพื่อประโยชน์ใช้สอยเท่านั้น และไม่ก่อให้เกิดคุณค่าแห่งความภาคภูมิใจในเอกลักษณ์ของชาติที่มีรากฐานทางวัฒนธรรมมาอย่างยาวนาน หรือเกิดสุนทรียจากการเสพงานศิลปะแต่ประการใด

ในขณะที่การส่งเสริมและการพัฒนาการทอผ้าพื้นบ้านหรือผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่ผ่านมามีความมุ่งเน้นการเสริมรายได้ให้กับสตรีในภาคเกษตรซึ่งเดิมเป็นเพียงแม่บ้านหรือแรงงานสนับสนุนให้กับภาคเกษตร โดยไม่ก่อให้เกิดรายได้ในภาคเศรษฐกิจ ต่อมาเกิดการขยายตัวของ การทอผ้าพื้นบ้านทำให้เกิดแรงจูงใจทางเศรษฐกิจเป็นสำคัญ จนทำให้คุณค่าทางวัฒนธรรมถูกมองข้ามไป ดังนั้น การทอผ้าพื้นบ้านจึงเป็นเพียงงานซึ่งรับไปทำที่บ้าน หรืองานอุตสาหกรรมที่นำไปทำที่บ้านเท่านั้น

ปัญหาสำคัญของการทอผ้าพื้นบ้านจึงอยู่ที่ว่าศักยภาพของช่างทอผ้าพื้นบ้านในปัจจุบันมีหรือไม่ อยู่ในลักษณะใด และแบบแผนการผลิตงานทอผ้าพื้นบ้านที่มีอยู่ในปัจจุบันเป็นอย่างไร จะเป็นเพียงการทำอาชีพเสริมนอกภาคการเกษตรเท่านั้น หรือจะยกระดับการผลิตไปสู่การสร้างสรรคผลิตภัณฑ์ทางวัฒนธรรม ซึ่งสะท้อนคุณค่าวัฒนธรรมไทยและส่งผลกระทบต่อพัฒนาชุมชนจนกระทั่งคนในชุมชนเกิดความภูมิใจในเอกลักษณ์ของวัฒนธรรมตนเอง นำไปสู่พลังเพื่อพัฒนาชุมชน ให้เกิดความเข้มแข็งและพึ่งตนเองได้ แม้ว่าผ้าทอพื้นบ้านจะเป็นงานศิลปหัตถกรรมไทยที่มีคุณค่าและสำคัญมากก็ตาม แต่การทอผ้าจากชาวไท-ยวน ก็มีพัฒนาการที่เปลี่ยนแปลงไป มีอุปสรรคและข้อจำกัดที่ต้องแก้ไข ผู้วิจัยจึงนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มาใช้เป็นเครื่องมือวางแผนกลยุทธ์สนับสนุน ส่งเสริมและอนุรักษ์ที่จริงจัง ปกป้องจิตสำนึก สร้างค่านิยม ระดมสมองเพื่อให้นักวิชาการสืบสานงานจากภูมิปัญญาไทยที่ทรงคุณค่าให้ปรากฏ ผู้บริโภคจะหันมานิยมสินค้าทางวัฒนธรรมและสวมใส่ผ้าไทยในชีวิตประจำวัน งานหัตถกรรมประเภทสิ่งทอนี้ก็จะดำรงคงอยู่สืบไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพัฒนาการและวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคของผ้าจากชาวไท-ยวน ตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน
2. เพื่อนำ E-Commerce มาใช้เพิ่มศักยภาพทางการตลาดกับสินค้าทางวัฒนธรรม สำหรับการส่งออก

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การวิจัยครั้งนี้ จะเป็นประโยชน์ในการดำเนินงานด้านการตลาดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

เมื่อใช้ E-Commerce แสดงรายละเอียดของผ้าจากชาวไท-ยวน ทำให้เพิ่มศักยภาพทางการตลาด
 เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนี้ยังทราบถึงการแก้ไขปัญหา พัฒนาการของผ้าจก ที่มีต่อคุณภาพชีวิตทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมในบริบทที่เกี่ยวกับผ้าทอพื้นบ้าน

ขอบเขตของการวิจัย

ศึกษาเฉพาะกระบวนการ เทคนิคการทอผ้า ชนิด ลวดลายผ้าที่สืบทอดมาตั้งแต่บรรพบุรุษ จนถึงปัจจุบัน ที่มีต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตทางด้านเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม โดยการใช้อี-Commerce กับผ้าจกชาวไทย-ยวน ในพื้นที่ตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี

นิยามศัพท์

เพื่อให้เข้าใจความหมายของคำบางคำที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ จึงได้กำหนดความหมายของคำต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

E-Commerce หรือการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หมายถึง การดำเนินธุรกรรมทุกรูปแบบที่เกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าและบริการผ่านทางคอมพิวเตอร์ โดยใช้ระบบสื่อสารโทรคมนาคม หรือทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์

สินค้าทางวัฒนธรรม หมายถึง สินค้าที่ใช้ในการอุปโภคบริโภค ซึ่งเป็นสื่อนำความคิด สัญลักษณ์หรือวิถีทางการดำเนินชีวิต ที่ได้รับอิทธิพลมาจากขนบธรรมเนียม ประเพณี ความเชื่อ วัฒนธรรมในการดำเนินชีวิต และค่านิยมในสังคมที่สืบทอดกันมาจากกลุ่มต้นกำเนิด โดยมีส่วนเสริมสร้างเอกลักษณ์ของบุคคล เช่น งานศิลปหัตถกรรม เป็นต้น

สภาพการทอผ้า หมายถึง สถานะหรือเหตุการณ์ที่ปรากฏเกี่ยวกับการทอผ้า

จก หมายถึง การทอผ้าด้วยเทคนิคจก เป็นลวดลายสลับสีต่าง ๆ อย่างงดงาม

ตีนจก หมายถึง เชิงชั้นที่ทอจกโดยใช้ชนเเมน ควักและใช้ด้าย หรือไหมสอดลายแล้วนำมาเย็บติดกับชั้น เรียกว่าที่มีเชิงชั้นเช่นนั้นว่า ผ้าตีนจก (พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน, 2525 : 353) ส่วนผ้าที่ใช้ต่อเชิงหรือตีนชั้นด้วยชั้นจก เรียกว่า ชั้นตีนจก ซึ่งผู้หญิงในล้านนาแต่ดั้งเดิมจะใช้ในโอกาสพิเศษ เช่น เวลาไปวัด เป็นต้น

คูบัว หมายถึง ชื่อตำบล ในจังหวัดราชบุรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากภาคสนามโดยการสัมภาษณ์แบบลึก (Depth Interview) การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participatory Observation) การสนทนากลุ่มเฉพาะ (Focus Group Discussion) และการวิจัยจากเอกสารผสมผสานกับการวิจัยแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research-PAR) เป็นแนวทางสร้างกิจกรรมในการอนุรักษ์ศิลปะผ้าจก เพื่อให้ช่างฝีมือทอผ้าจก ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายได้มีส่วนร่วมค้นหาองค์ความรู้ ทฤษฎี และแนวทางการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการอนุรักษ์ศิลปะผ้าจกไท-ยวนราชบุรี โดยเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลตามวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ

ระเบียบวิธีวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบสัมภาษณ์ประชากรทั้งหมด 433 คน แบ่งเป็นเพศชาย 130 คน เพศหญิง 303 คน มีคำถามในประเด็นข้อมูลพื้นฐานส่วนบุคคล ข้อมูลเกี่ยวกับการทอผ้า วิธีการจัดการ ปัญหาและอุปสรรคของการทอผ้า เพื่อหาค่าเฉลี่ย และอัตราส่วนร้อยละ ทางด้านศักยภาพการสร้างรายได้ และศักยภาพของช่างทอผ้าจก แล้วนำมาพิจารณาประกอบในเรื่องกำลังการผลิต ฝีมือและเทคนิคการทอผ้าจก เป็นต้น ซึ่งจะส่งผลต่อการใช้ E-Commerce มาเป็นตัวกำหนดกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดผ้าจก อันเป็นสินค้าทางวัฒนธรรมกับพฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้าสำหรับการส่งออกต่อไป

วิธีการวิจัย

1. การเก็บข้อมูล แบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ เพื่อทราบสภาพทั่วไปโดยเก็บข้อมูลภาคสนาม 4 วิธีดังนี้

- การสนทนากลุ่ม
- การสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มช่างทอผ้า คนเฒ่า คนแก่ ตลอดจนลูกหลาน
- วิธีการสังเกต แบบมีส่วนร่วมในการทอผ้า
- การบันทึกภาพ โดยบันทึกภาพผ้าโบราณที่เป็นสมบัติตกทอดของชาวไท-ยวน ตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่เก็บรวบรวมมาจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ

ผ้าและการทอผ้า รวมทั้งความรู้ทั่ว ๆ ไปของชาวไท-ยวน ก่อนออกภาคสนาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

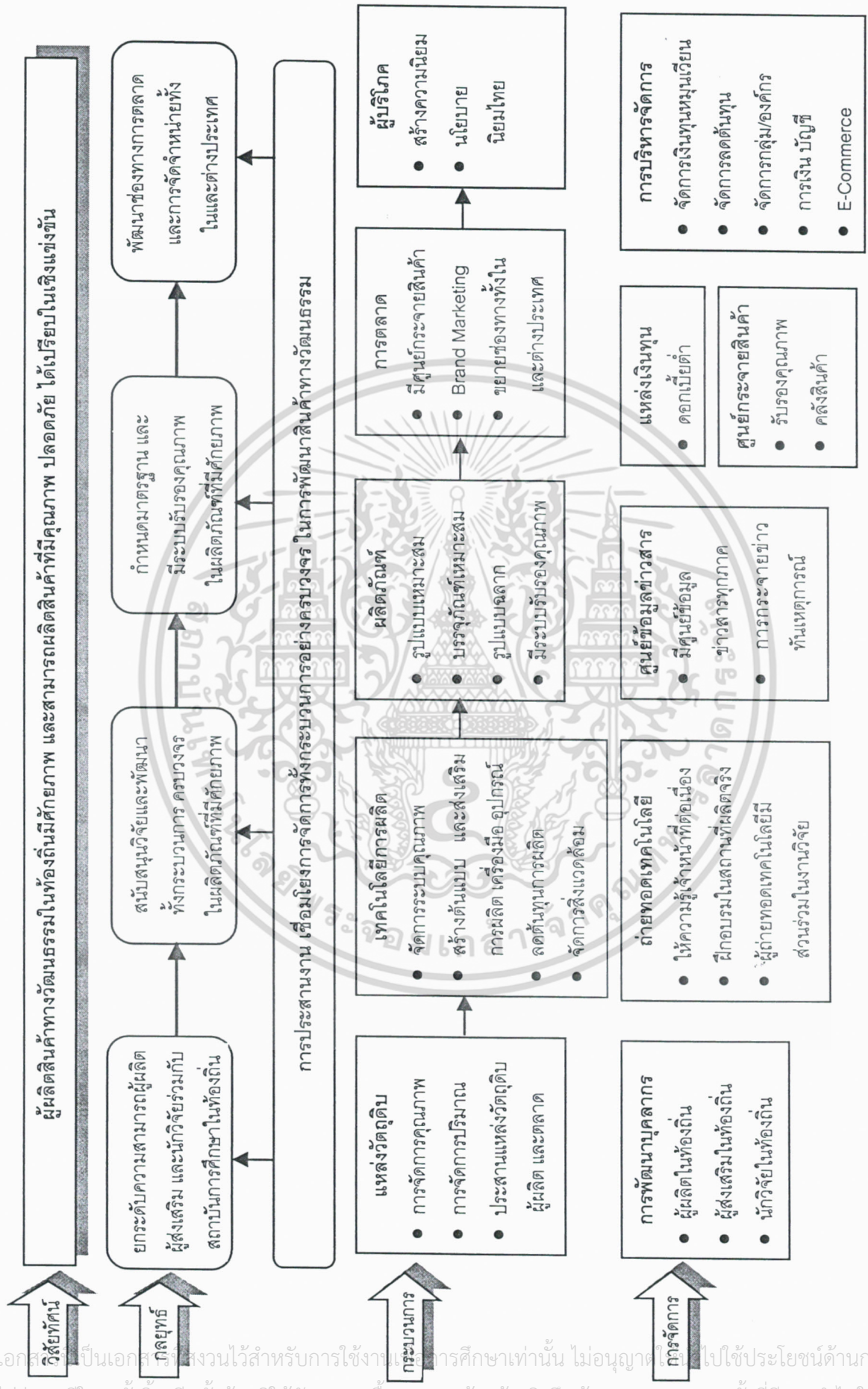
2. การกำหนดกลุ่มตัวอย่าง การวิจัยครั้งนี้ ใช้ประชากรทั้งหมด 433 คน โดยกำหนดเป็น 2 กลุ่มคือ ผู้นำชุมชนและผู้ทอดผ้าจก ซึ่งเป็นผู้รู้ ได้แก่ ผู้เชี่ยวชาญ คนเฒ่าคนแก่ และลูกหลานของ ชาวไท-ยวน

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

เป็นการรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ที่ดำเนินการแล้วในพื้นที่ตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี และรวบรวมข้อมูลจากเอกสารต่าง ๆ จากนั้นนำข้อมูลมาประมวลผล จัดหมวดหมู่ วิเคราะห์เนื้อหาด้านพัฒนาการของผ้าจก และนำเสนอผลข้อมูลเป็นรายงาน มีขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาขั้นตอนการทอดผ้าจก ในส่วนการออกแบบลวดลาย โดยการสังเกต และรวบรวม จากเอกสารต่าง ๆ ที่ใช้ในการปฏิบัติงาน
2. วิเคราะห์ระบบ กระทำหลังจากเก็บรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นต่อการออกแบบและพัฒนา การใช้ E-Commerce โดยกำหนดลักษณะของหน้าจอที่มีส่วนสัมพันธ์กับผู้ใช้ สีและรูปร่างของ Web Page
3. นำระบบ E-Commerce การทอดผ้าจกไท-ยวนที่ได้พัฒนาขึ้น ไปทดสอบกับผู้ทอดผ้าจก โดยพิจารณาข้อผิดพลาด เพื่อปรับปรุง Web Site ให้ทันสมัยอยู่เสมอ
4. สรุปผลการวิจัย ให้ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางสำหรับการ ใช้ E-Commerce กับสินค้าทางวัฒนธรรม ซึ่งจะมีบทบาทสำคัญมากในอนาคต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 วิสัยทัศน์และกลยุทธ์การพัฒนาสินค้าทางวัฒนธรรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนไว้สำหรับการใช้งานทางการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผ้าและงานทอผ้า นับว่าเป็นผลงานของความเจริญรุ่งเรืองทางด้านศิลปะและวัฒนธรรม ความเป็นอยู่ของผู้คนในโลกนี้ จากหลักฐานทางโบราณคดีที่ปรากฏอยู่ในปัจจุบัน พบว่าดินแดน ซึ่งเป็นราชอาณาจักรไทยอยู่ปัจจุบันนี้ มีการทอผ้าขึ้นใช้มาแล้วไม่ต่ำกว่า 2,500 ปี โดยชุมชนที่อาศัยกระจัดกระจายอยู่ทั่วไปในเขตแหลมทองนี้... แม้แต่ใหม่ก็พบว่ามีการนำมาทอเป็นผ้าตั้งแต่ สมัยประวัติศาสตร์ โดยเฉพาะแหล่งโบราณคดีที่บ้านเชียงได้พบว่ามี การทอผ้าใหม่มาก่อนที่จีนจะ นำไปทอเป็นผ้าไหมจนแพร่หลายไปทั่วโลก (สุภัทรา โอฬาริกเดช, 2536 : 23) ซึ่งจากบันทึกและ จดหมายเหตุแสดงว่ามนุษย์ผลิตผ้าชนิดต่าง ๆ นานแล้ว ศิลปะการทอผ้าและการผลิตผ้าพัฒนา มาเรื่อยจนถึงยุคที่คนไทยรวมตัวกันเป็นอาณาจักรต่าง ๆ ตั้งแต่อาณาจักรล้านนา จนกระทั่งสมัย รัตนโกสินทร์ จากข้อมูลเชื่อกันว่า ในอาณาจักรล้านนาไทยมีการทอผ้าขึ้นใช้ทั้งเพื่อใช้สอยกันใน ครอบครัวและเป็นสินค้าแลกเปลี่ยนซื้อขายกัน ปรากฏชื่อของผ้าอยู่หลายชนิดเช่น ผ้าสีจันทร์ขาว ผ้าสีจันทร์แดงและผ้าสีดอกจําปา เป็นต้น

ต่อมาในสมัยสุโขทัย ปรากฏหลักฐานว่ามีการผลิตผ้าฝ้ายและผ้าไหมสีต่าง ๆ ขึ้นใช้ทั่วไป โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผ้าฝ้ายหัตถ์ที่เรียกว่า ผ้าเบญจรงค์ เป็นผ้าที่มีชื่อเสียงของสุโขทัย และก็ยังมี ผ้ายกดอก ผ้าสกุลพัสดร์ ซึ่งเป็นผ้าขาวเนื้อละเอียด ผ้าเล็กดอกเป็นผ้าเนื้อดี และผ้ากรอกซึ่งเป็น ผ้าลายกระจัดสำหรับพันรอบหน้าผาก เป็นต้น (วิบูลย์ สีสวรรณ, 2530 : 3) อย่างไรก็ตาม การ ทอผ้าในอาณาจักรสุโขทัยยังคงเป็นลักษณะอุตสาหกรรมในครัวเรือน เป็นการทอผ้าเพื่อใช้สอย กันในครอบครัว ดังปรากฏในหนังสือคำกลอนกล่าวชมนางนพมาศว่า มีนุกทอผ้าทั่วไป ผู้หญิง และสมาชิกในครอบครัวต้องปั่นฝ้าย ปั่นด้าย และทอผ้าเป็น (ถมรัตน์ สีสวรรณ, 2525 : 10) การผลิตผ้าขึ้นดีสำหรับกษัตริย์และเจ้านายชั้นสูงนั้น อาจมีบ่าวไพร่ หรือช่างหลวงเป็นผู้ทอขึ้นใน ราชสำนักส่วนหนึ่งกับอีกส่วนหนึ่งสั่งซื้อจากต่างประเทศ เช่น ผ้าไหม ผ้าแพรซึ่งสั่งซื้อมาจากจีน อินเดีย เปอร์เซีย ทว่าไม่มีหลักฐานเกี่ยวกับลักษณะของผ้าและสีสันของผ้าในสมัยนี้ว่าเป็นเช่นไร คงทราบแต่ชื่อผ้าและลักษณะบางประการเท่านั้น

สมัยอยุธยาถือได้ว่าเป็นยุคทองของการค้าผ้า เป็นยุคที่มีการค้าขายกันอย่างกว้างขวาง กรุงศรีอยุธยาเป็นศูนย์กลางของการค้าพาณิชย์ รวมทั้งสินค้าประเภทผ้าด้วย ปรากฏชื่อของตลาด ซื้อขายเสื้อผ้าอาภรณ์ในกรุงศรีอยุธยาหลายแห่งเช่น ตลาดบ้านป่าขมภูขายผ้าขมภู ผ้ารัดประคด ผ้าหนังไก่ ตลาดย่านป่าไหมขายไหมครุย ไหมพั้น ไหมเบญจพรรณ ตลาดย่านทุ่งหมาขายเสื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนลิขสิทธิ์เพื่อการวิจัยเท่านั้น เมื่ออนุญาตเห็นเป็นประโยชน์ในการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กางเกงนาขานิด ผ้าปัก ผ้าปักทองประดับกระจก ย่านฉะไกรใหญ่ชายผ้าขาว ผ้าสุหรัท ผ้าลาย จากอินเดีย เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีผ้าทอพื้นเมืองจากหัวเมืองเข้ามาขายในกรุงศรีอยุธยา เช่น ผ้าตะรางจากโคราช ผ้าสายบัวหรือผ้าขาวม้าแดงจากเมืองลพบุรี รวมทั้งผ้าจากต่างประเทศ เช่น จีน อินเดีย เปอร์เซีย ตลอดจนการซื้อขายวัตถุดิบในการทอผ้าคือไหมและฝ้ายด้วย แสดงว่าราชอาณาจักรอยุธยาจะต้องมีการปลูกฝ้ายและเลี้ยงไหม (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2530 : 4-5)

ถนอมรัตน์ สัตวรานนท์ กล่าวถึงการค้าสิ่งทอของไทยในสมัยกรุงศรีอยุธยาว่า การค้าสิ่งทอ รุ่งเรืองมาก เพราะไทยมีการติดต่อกับต่างประเทศมากขึ้นคือ จีน อินเดีย เปอร์เซีย ฮอลันดา ฝรั่งเศสและอังกฤษ ผ้าหลากสีมีลวดลายแปลก ๆ ได้นำเข้ามาสู่ตลาดในกรุงศรีอยุธยามากมาย ตลาดผ้ามีอยู่ทั่วไปทั้งในกรุงและรอบ ๆ กรุง ราษฎรไทยส่วนใหญ่ชอบความสวยงามจากการใช้ เสื้อผ้าอยู่แล้ว จึงทำให้ตลาดผ้าคึกคักมากประกอบกับพระเจ้าแผ่นดินและข้าราชการต่างก็นิยม ภูษาอาภรณ์สีสดใสหลายลวดลายกันมาก การค้าสิ่งทอนำเข้าจึงเจริญมาก

สมัยรัตนโกสินทร์ ภัยพิบัติการทอผ้าช่วงรัชกาลที่ 1 - 3 นั้นก็มิทำกันไม่น้อยในหัวเมือง ต่าง ๆ ดังปรากฏหลักฐานว่าในสมัยรัชกาลที่ 2 มีการเกณฑ์ให้หัวเมืองทั้งหลาย ทอผ้าขาวส่งให้ หลวงเพื่อย้อมเป็นสบงจีวรถวายพระ เนื่องในงานถวายพระเพลิงพระบรมศพ รัชกาลที่ 1 ผ้าทอ เหล่านั้นเป็นผ้าฝ้ายพื้นเมืองที่ทอสำหรับใช้สอยในครัวเรือน เป็นผ้าเนื้อหยาบ ฝีมือไม่ดีนัก ทั้งนี้ เพราะบรรดาคนชั้นสูง และผู้ที่มีมั่งคั่งจะให้ผ้าคุณภาพดีจากต่างประเทศ ผ้าทอพื้นบ้านคงเป็นผ้า สำหรับประชาชนทั่ว ๆ ไปเป็นส่วนใหญ่ (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2530 : 67-68)

จวบจนกระทั่งสมัยรัชกาลที่ 5 การหัตถกรรมของไทยโดยเฉพาะการทอผ้าไม่ว่าจะเป็นผ้า ฝ้ายหรือผ้าไหมก็ตาม ประชาชนก็ปลูกฝ้ายหรือเลี้ยงไหมเพื่อการทอผ้าใช้กันในครัวเรือนเท่านั้น ประกอบกับมีผ้าจากต่างประเทศเข้ามาขายและราคาถูก ไม่จำเป็นต้องทอผ้าใช้ หาซื้อกันได้ง่าย ยิ่งหลังจากการทำสัญญาเบาริงแล้ว สินค้าต่าง ๆ โดยเฉพาะผ้าได้นำเข้ามาขายกันมาก ทำให้การ หัตถกรรมของเราเสื่อมโทรมลง จากสภาพเหล่านี้ ในปี พ.ศ. 2444 ประเทศไทยจึงเกิดมีแนวคิด ส่งเสริมเรื่องการเลี้ยงไหม ปรับปรุงพันธุ์ ตั้งโรงเรียนช่างไหม และกรมช่างไหมขึ้นในเวลาต่อมา ในรัชสมัยของพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้า อยู่หัวนั่นเอง

จากข้อมูลข้างต้นสะท้อนให้เห็นว่า การทอผ้า นับเป็นงานศิลปะพื้นบ้าน ที่คนไทยมีความ ผูกพันเกี่ยวข้องมาเป็นเวลายาวนาน นักวิชาการบางท่านกล่าวว่า งานทอผ้าเป็นงานหัตถกรรม ของไทยอย่างหนึ่งที่อาศัยแรงงานและมีมือประดิษฐ์คิดค้น ทั้งยังเป็นผลสืบเนื่องมาจากการสังสม ประสพการณ์ และอุดมการณ์พื้นฐานในการดำรงชีวิต ดังนั้น ศิลปะการทอผ้าจึงเป็นสิ่งที่มีความ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การทอผ้าพื้นเมือง เป็นศิลปหัตถกรรมที่ประสานสัมพันธ์กับสภาพทางภูมิศาสตร์ การตั้งถิ่นฐาน เชื้อชาติ ตลอดจนระบบความเชื่อ ขนบธรรมเนียม ประเพณี ศาสนาและวัฒนธรรม อันเป็นพื้นฐานสำคัญในการดำรงชีวิตของแต่ละกลุ่มชน เพราะสิ่งเหล่านี้ถือเป็นองค์ประกอบและเป็นข้อกำหนดในการเลือกใช้วัสดุ การออกแบบลวดลายและสีสันทนของผ้าทอ (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2530 : 85) ลวดลายและสีสันทนที่ปรากฏบนผืนผ้าผืนนั้น เป็นกรรมวิธีในเชิงศิลปะที่ละเอียดอ่อนของช่างทอด้วยเทคนิคการมัดย้อมเส้นด้ายพุ่งและเส้นยืนให้มีสีแตกต่างกัน การสอดสานด้ายต่างสีทำให้เกิดลวดลายต่างกันในแต่ละตำแหน่งที่ต่างกันบนผืนผ้าได้ นับเป็นศาสตร์และศิลปะของช่างทอโดยเฉพาะ

การทอผ้าพื้นบ้านของไทยนั้นมีการกระจายอยู่ทั่วไป รูปแบบของผ้าแต่ละกลุ่มชนจะมีความแตกต่างกันไปตามคตินิยม ความเชื่อ ขนบธรรมเนียมประเพณีของกลุ่มชนในแต่ละท้องถิ่นของประเทศ ผ้าทอมีทั้งผ้าพื้นสีเรียบ ๆ และผ้าที่มีลวดลายอันเนื่องมาจากกรรมวิธีที่ประณีต

อย่างไรก็ตามสมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถทรงเข้าพระทัยและทรงเล็งเห็นความสำคัญของผ้าในฐานะบันฑิตทางวัฒนธรรมของชาติ จึงทรงสนับสนุนให้ประชาชนทุกท้องที่ทอผ้าตามแบบฉบับที่เคยได้รับการอบรมถ่ายทอดสืบกันมาแต่โบราณ ไม่ว่าจะเป็นการทอผ้าฝ้ายลายดอกพิกุลของภาคใต้ ผ้าทอยกดอกชนิดต่าง ๆ ของภาคเหนือ ผ้าซิดของภาคอีสานและผ้าจกของภาคกลาง ทรงสนับสนุนให้ประชาชนทอผ้าเป็นอาชีพเสริม โดยมูลนิธิส่งเสริมศิลปาชีพ เป็นผู้จัดหาวัสดุอุปกรณ์ และครูผู้สอนไปดำเนินการฝึกให้อย่างกว้างขวาง ซึ่งได้รับผลสำเร็จเป็นอย่างดี

ประเภทของผ้าทอพื้นบ้าน

การจัดประเภทของผ้าทอพื้นบ้านในประเทศไทยแบ่งได้ 2 ลักษณะคือ แบ่งประเภทตามวัสดุที่ใช้ และแบ่งประเภทตามวิธีการทอ

แบ่งตามประเภทวัสดุที่ใช้ในการทอ ได้แก่ ผ้าฝ้าย และผ้าไหม

1. ผ้าฝ้าย

ฝ้ายและไหมเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตเส้นใยเพื่อใช้ในการทอผ้าที่มีอยู่ในประเทศไทยมาแต่โบราณ แม้ว่าหน่วยงานของรัฐจะให้ความสนใจและเข้ามามีบทบาทในขบวนการผลิตฝ้ายและไหมมานาน ทว่าปัญหาของวัตถุดิบทั้งสองชนิดก็ยังมีได้คลี่คลาย ตั้งแต่การจ้างผู้เชี่ยวชาญชาวญี่ปุ่นเข้ามาพัฒนาการเลี้ยงไหมในภาคอีสาน ในสมัยรัชกาลที่ 5 ต้องล้มเลิกไปในที่สุด หรือแม้แต่การพัฒนาพันธุ์ฝ้าย และพัฒนาการปลูกฝ้ายซึ่งเริ่มในปี พ.ศ. 2493 จนกระทั่งปี พ.ศ. 2504 กระทรวงเกษตรได้พัฒนาพันธุ์ฝ้ายขึ้นอีกหลายพันธุ์ ได้แก่ พันธุ์สุโขทัย 32 พันธุ์ตากฟ้า 1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ของนางสาวกัญญากร กิ่งแก้ว ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ในการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พันธุ์ศรีสำโรง 2 พันธุ์ปี.ที.เค 12 เป็นต้น ฝ่ายพันธุ์ใหม่เหล่านี้ให้ผลผลิตสูงชันกว่าพันธุ์พื้นเมืองมาก ทว่าปริมาณผลผลิตก็ยังไม่เพียงพอกับความต้องการในประเทศอยู่ดี

ฝ้าย เป็นพืชเศรษฐกิจที่ปลูกได้ทั่วไปในทุกภาคของประเทศไทย เป็นพืชเขตอากาศร้อน ชอบดินเหนียวปนทราย อากาศโปร่ง ไม่ชอบร่มเงาที่บัง เส้นใยของฝ้ายดูความชื้นได้ง่าย เป็นตัวนำความร้อนที่เร็วเหมาะสำหรับทอเป็นเครื่องนุ่งห่มในเมืองร้อน เพราะเมื่อฝ้ายดูความชื้นแล้วจะระเหยกลายเป็นไอ ผู้ที่สวมเสื้อผ้าฝ้ายจะรู้สึกเย็นสบาย ฝ้ายจะปลูกในเดือนพฤษภาคม ต่อกับเดือนมิถุนายนหรือปลายเดือนกรกฎาคมต่อเดือนสิงหาคม เพราะระยะเวลา 4-5 เดือนนี้เป็นฤดูฝน จะช่วยให้ฝ้ายรับฝนดี พอประมาณเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนธันวาคม ฝ้ายก็จะแก่และแตกปุย การปลูกฝ้ายชาวบ้านจะปลูกไปพร้อม ๆ กับการปลูกข้าว คือหว่านข้าวในนาในขณะที่รอให้กล้าโตก็จะปลูกฝ้ายไปด้วยคือปลูกในไร่หรือเนื้อที่ที่ว่างต่อบริเวณบ้าน ซึ่งสามารถดูแลได้ทั่วถึง เมื่อเสร็จจากการปลูกฝ้าย กล้าในนาที่โตพอดี ต่อจากนั้นก็ถอนกล้าแล้วดำนาต่อไปพร้อมกันนั้นก็บำรุงรักษาฝ้ายที่ได้ปลูกได้ ระยะเวลาที่ใช้ในการปลูกฝ้ายจนกระทั่งสามารถเก็บปุยได้ ใช้ระยะเวลาประมาณ 6-7 เดือน ชาวบ้านทุกครัวเรือนสามารถปลูกฝ้ายได้ แล้วนำเส้นใยของฝ้ายมาทอเป็นผืนผ้าสำหรับนุ่งห่มและใช้สอยในชีวิตประจำวัน

วิบูลย์ ลิ้มสุวรรณ เสนอความเห็นเรื่องฝ้ายไทยไว้ว่า ฝ้ายเป็นพืชเศรษฐกิจเนกประสงค์ ดังนั้นความต้องการฝ้ายในประเทศสูงแต่ปริมาณการผลิตฝ้ายยังไม่มากพอทั้งนี้เพราะเกษตรกรไทยปลูกฝ้ายในลักษณะที่เป็นพืชหมุนเวียนชนิดหนึ่ง มีพืชหลัก ทำให้ปริมาณการผลิตฝ้ายที่ได้ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับอัตราการขึ้นลงของราคาฝ้าย เมื่อใดที่ฝ้ายมีราคาสูงเกษตรกรก็หันมาปลูกฝ้ายกันมาก เมื่อใดที่ราคาฝ้ายตกลงก็จะหันไปปลูกพืชหมุนเวียนชนิดอื่น ประกอบกับเกษตรกรไทยส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ ความชำนาญในการเพาะปลูก ผลผลิตฝ้ายต่อไร่ที่ได้จึงค่อนข้างต่ำ ซึ่งรัฐควรจะให้ความรู้และส่งเสริมอย่างจริงจัง กว้างขวางในระยะยาวต่อไป สำหรับคุณภาพของฝ้ายที่ผลิตได้ภายในประเทศนั้นยังไม่ได้มาตรฐานเท่าที่ควร เส้นใยสั้นและไม่เหนียว ทั้งนี้ไม่ใช่เพราะผลสืบเนื่องจากการขาดความรู้ ความชำนาญงานของเกษตรกรแต่เพียงอย่างเดียว ปัญหาที่น่าสนใจเกี่ยวข้องกับเรื่องนี้ทั้งทางตรงและทางอ้อม อีกประการหนึ่งคือ ปัญหาที่เกษตรกรต้องอาศัยเงินทุนจากพ่อค้าคนกลางหรือโรงงานทอฝ้าย โดยโรงงานทอฝ้ายหรือพ่อค้าคนกลางเหล่านั้นจะให้สินเชื่อในรูปของเมล็ดพันธุ์หรือยาปราบศัตรูพืชแก่ชาวไร่โดยไม่คำนึงถึงประเภทของเมล็ดพันธุ์และคุณภาพของยาปราบศัตรูพืชเหล่านั้น ทำให้ดอกฝ้ายที่ปลูกได้ไม่สมบูรณ์มีคุณภาพต่ำ และในฐานะที่เป็นลูกหนี้ เกษตรกรต้องนำเอาผลผลิตที่ได้นั้นมาขายให้แก่พ่อค้าคนกลางหรือโรงทอฝ้ายที่ตนกู้ยืมเงินไปเป็นการชำระหนี้ นายทุนเหล่านี้จะถือโอกาสรับซื้อไว้โดยตลอดมา ซึ่งสิ่งเหล่านั้นเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทำให้เกษตรกรหมกกำลังใจเพิ่มผลผลิต หรือปรับปรุงคุณภาพผลผลิตของตน (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2530 : 205)

นอกจากนี้ วิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2530 : 95-96) กล่าวถึงการทอผ้าฝ้ายพื้นบ้านในภาคเหนือด้านตะวันตกซึ่งมีจังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลาง ประกอบด้วยจังหวัดลำพูน ลำปาง และแม่ฮ่องสอน ความว่า ผ้าทอในบริเวณนี้มีทั้งผ้าที่ทอสืบต่อกันมาแต่โบราณทั้งผ้าฝ้ายและผ้าไหมตลอดจนถึงผ้าที่พัฒนาปรับปรุงขึ้นตามยุคสมัยทว่ายังคงลักษณะเฉพาะถิ่นบางอย่างไว้ การทอผ้าพื้นบ้านเริ่มจากกรรมวิธีในการผลิตวัตถุดิบ โดยเฉพาะการผลิตฝ้ายจากพันธุ์ฝ้ายพื้นเมือง ซึ่งมีอยู่สองพันธุ์ ฝ้ายสีขาวเหมือนงาช้าง และฝ้ายสีตุ่นหรือสีเนื้อ ฝ้ายทั้งสองชนิดนี้เป็นฝ้ายพันธุ์พื้นเมืองที่มีคุณสมบัติพิเศษ คือ เมล็ดหรือปุยฝ้ายเล็ก แต่เส้นใยนุ่มและเหนียว โดยเฉพาะพันธุ์ฝ้ายสีเนื้อเป็นฝ้ายสีธรรมชาติที่สวยงาม ฝ้ายพันธุ์พื้นเมืองทั้งสองพันธุ์นี้ไม่นิยมปลูกเพราะให้ผลผลิตน้อย

เมื่อได้เส้นด้ายจากฝ้ายแล้วขั้นตอนต่อไปก็คือการย้อมซึ่งเป็นขั้นตอนที่สำคัญต่อการผลิตผ้าพื้นบ้าน และทำให้ผ้าพื้นบ้านแต่ละแห่งมีลักษณะเฉพาะตัว การย้อมแบบพื้นบ้านมักจะเป็นวิธีแบบโบราณ โดยใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ ซึ่งมีหลายชนิด ได้แก่ ขมิ้นชัน ใบสักใช้ย้อมเป็นสีกากี แก่นขนุนและเปลือกเพกาใช้ย้อมเป็นสีกากีอมเขียว ดอกคำฝอยใช้ย้อมเป็นสีเหลือง แก่นยอป่าใช้ย้อมเป็นสีแดง รากและใบต้นครามย้อมเป็นสีครามหรือสีกรมท่า ผลมะเกลือใช้ย้อมเป็นสีดำ เป็นต้น (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2530 : 96)

อย่างไรก็ดีสีย้อมจากธรรมชาติในประเทศไทยจะได้มาจากส่วนต่าง ๆ ของพืชก็ได้แก่ รากหรือลำต้นใต้ดิน เปลือกลำต้น แก่นหรือเนื้อไม้ ใบ ดอก ผล ที่ได้จากสัตว์ เช่น รังของผึ้ง หรือขี้ผึ้ง ซึ่งให้สีแดงสด

สีจากราก : ต้นขนุน เข้ม ขมิ้นชัน ยอบ้าน มะหาด จะให้สีเหลือง

สีจากเปลือกลำต้น : ต้นกระถินหอมให้สีดำ ต้นโกกงใบใหญ่ให้สีน้ำตาล ต้นโกกงใบเล็กให้สีน้ำตาลแกมแดง ต้นคางให้สีน้ำตาล ต้นแฉลบแดงให้สีแดงปนน้ำตาล ต้นชงโคให้สีเหลือง ปรงขาวและปรงแดงให้สีน้ำตาล ต้นมะตะหลวงให้สีตองอ่อนหรือเขียวอ่อน ต้นสนทะเลให้สีน้ำตาลแกมแดง

สีจากแก่น : ต้นแกลให้สีเหลืองและแดงเลือดนก ต้นสีเสียดให้สีน้ำตาล ต้นฝางให้สีแดง ต้นขนุน ต้นนนทรี ต้นฝรั่งให้สีเหลือง

สีจากใบ : ต้นตะขบไทย ต้นหูกวาง ให้สีเขียวขี้ม้า ต้นเตย ต้นเลี่ยนให้สีเขียว ใบอ่อนต้นสักให้สีแดง ต้นเทียนกิ่งให้สีเหลืองปนน้ำตาลแดง ต้นพลองให้สีเหลือง ต้นเสนียดหรือบัวฮาขาวให้สีเหลือง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สีจากดอก : กระณิกาสีเหลืองทอง กระเจี๊ยบให้สีแดง คำฝอยให้สีแดงเหลืองแดง คำเงาะให้สีแดง ส้ม เหลือง ขณะที่ยำปา ทองกวาว โสนให้สีเหลือง อัญชันให้สีน้ำเงิน

สีจากผล : มะเกลือ สาคัน มะเลื่อม มังคุด ตับเต่าตัน และกระจายให้สีดำ กระถินหอมให้สีน้ำตาล ก้างปลาขาวให้สีม่วงดำ ต้นตาลให้สีเหลือง มังแคร์ให้สีม่วง ละติให้สีแดงเลือดนก หว่าให้สีม่วงอ่อน

นักวิชาการเชื่อว่าผลจากการย้อมเส้นใยด้วยสีธรรมชาติ จะทำให้ผ้าพื้นบ้านมีสีที่ประสานกลมกลืนกันอย่างนุ่มนวล ไม่ฉูดฉาดเหมือนผ้าทอที่ย้อมด้วยสีวิทยาศาสตร์ ซึ่งมักจะทำให้สีฉูดฉาด ซึ่งหากผู้ทอผ้าไม่มีความเข้าใจเรื่องสีก็จะทำให้ผ้าทอที่ได้มีสีที่ขัดกันไม่งดงามเท่าที่ควร

อย่างไรก็ตาม การทอผ้าฝ้ายแบบพื้นบ้านของภาคเหนือยังคงมีการทออยู่ทั่วไป เช่น ในบริเวณอำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน อำเภอสันกำแพง อำเภอแม่แตง อำเภอแม่สาย อำเภอฮอด อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ และในหลายอำเภอของจังหวัดลำปาง โดยเฉพาะผ้าฝ้ายทอมือของตำบลสบเตี๊ยะ อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นผ้าฝ้ายทอมือที่ได้รับการฟื้นฟูมาจากกรรมวิธีพื้นบ้านโบราณ (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2530 : 98)

งานทอผ้าฝ้ายด้วยมือ เป็นงานที่คนไทยทุกภาคทั่วประเทศรู้จักกันดีมาตั้งแต่โบราณและมีชื่อเสียงอยู่หลายท้องถิ่น แต่กำลังจะสูญหายไปจากความนิยม เพราะมีผ้าที่ทอด้วยเครื่องเข้ามาแทน สมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ จึงโปรดเกล้าฯ ให้อนุรักษ์การทอผ้าฝ้ายไว้ โดยให้ทอด้วยที่กระทบบแบบของเก่าต่อไป

2. ผ้าไหม

ผ้าไหม เป็นผ้าที่ทอขึ้นจากเส้นใยซึ่งได้มาจากสิ่งมีชีวิต เป็นเส้นใยที่มีคุณลักษณะพิเศษงดงาม กล่าวกันว่า ลักษณะพิเศษของเส้นไหมธรรมชาตินั้น เราไม่สามารถผลิตตัวสัตว์ขึ้นเทียมได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผ้าไหมของไทยนับเป็นผ้าไหมที่มีเอกลักษณ์เฉพาะและมีชื่อเสียงมาช้านานแล้ว

ไหมกำเนิดที่ไหนเมื่อไร ไม่มีผู้ให้คำตอบในเรื่องนี้ได้ ทว่าจากหลักฐานทางประวัติศาสตร์ไหมถูกค้นพบครั้งแรกที่ประเทศจีนในราว 2,000-3,000ปี ก่อนคริสตศักราชกล่าวกันว่าผ้าไหมจากจีนแพร่ไปสู่ตะวันตกและตะวันออกในเวลาต่อมา สำหรับประเทศไทยก็ค้นพบว่า เส้นใยไหมมีมาตั้งแต่ยุคก่อนประวัติศาสตร์แล้ว แต่มีการทอผ้าไหมหรือไม่ ยังเป็นประเด็นที่ถกเถียงกันอยู่ ทว่ามีการใช้ผ้าไหมในชุมชนชาวไทยมาตั้งแต่ก่อนสมัยสุโขทัยแล้ว

แคทเธอริน เอ โบวี กล่าวถึงผ้าไหมของภาคเหนือไว้ว่า ขณะที่ผ้าฝ้ายเป็นผ้าที่ใช้งานอย่างกว้างขวางในชีวิตประจำวันของชาวบ้าน ผ้าไหมกลับเป็นผ้าที่เชิดหน้าชูตาเจ้าของผู้สวมใส่เอกลักษณ์ทางประวัติศาสตร์ทั้งที่เป็นลายลักษณะอักษรและไม่เป็นลายลักษณะอักษร ระบุว่าผ้าไหมไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อผ้า และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากจะเกี่ยวข้องกับชีวิตคนชั้นสูงแล้ว ยังเป็นผ้าที่ทอโดยผู้หญิงในราชสำนักหรือคุ่มเจ้านาย นอกจากนี้ ริชาร์ดสัน เขียนไว้ในปี ค.ศ. 1830 ว่า มีการจ้างลูกสาวและบ่าวของเจ้านายในตำแหน่งสูงให้ทอผ้าและเย็บปักเสื้อผ้าสตรี เช่นเดียวกันบ็อค ก็กล่าวถึงเรื่องนี้ไว้ว่า "พระชายาของเจ้าเมืองเชียงใหม่องค์ที่สองทรงประทับในบ้านไม้สักหลังใหญ่ และทรงใช้เวลาอยู่กับการทอผ้าไหม โดยมีบ่าวช่วยปั่นเส้นไหมให้ นอกจากนี้ในราชสำนักหรือในคุ่มเจ้านายแล้วยังมีการทอผ้าไหมอีกสองแห่งคือสันกำแพงกับฮอด ซึ่งสันกำแพงยังทอผ้าไหมกระทั่งปัจจุบัน แต่ฮอดไม่มีการทอผ้าไหมแล้ว ชาวบ้านแถบนั้นเล่าว่า เป็นเพราะตัวดักแด้หาได้ยาก และมักจะไม่รอด

นอกจากนี้ยังปรากฏหลักฐานสนับสนุนว่า ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตผ้าไหมรายใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีการค้าขายผ้าไหม และสินค้าจากไหมกับประเทศเพื่อนบ้านมานานแล้ว

เส้นใยไหมได้จากตัวไหมที่เลี้ยง ส่วนมากเลี้ยงกันในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคเหนือ และภาคกลาง ชาวบ้านเริ่มต้นจากการปลูกต้นหม่อนสำหรับเป็นอาหารของตัวไหม ต้นหม่อนขึ้นได้ดีในดินเกือบทุกชนิด ต้นหม่อนต้องการความชื้นเล็กน้อยในระยะตั้งตัว แต่เมื่อโตต้นหม่อนจะทนความแห้งแล้งได้ดีพอสมควร ไหมเป็นสัตว์ชนิดหนึ่งมีลักษณะคล้ายตัวหนอนเมื่อแก่ตัวจะชักใยหุ้มตัวของมันเอง ชาวบ้านจะเอาใบหม่อนที่หั่นเป็นฝอยไปให้ตัวไหมกิน และเฝ้าดูแลตัวไหมชักใย จากนั้นชาวบ้านจะเอารังไหมมาสาวเพื่อเอาเส้นไหม แล้วก็นำเส้นไหมมาฟอกโดยนำมาต้มฟอกด้วยด่าง เพื่อให้สีเส้นไหมเดิมออกและนำมาทอเพื่อใช้เส้นใยไหม ต่อกันเป็นเส้นเดียวกันตลอด หลังจากนั้นก็ย้อมสีแล้วนำไปทอเป็นผืนผ้าตามที่ต้องการ

ตัวไหมเป็นหนอนของแมลงจำพวกผีเสื้อชนิดหนึ่ง หลังจากที่ได้เลี้ยงดูด้วยความระมัดระวังด้วยใบของต้นหม่อนอย่างสม่ำเสมอไม่ให้อาหารมากหรือน้อยเกินไป ต้องระวังเป็นพิเศษในเรื่องความสะอาดและอุณหภูมิที่เหมาะสมเป็นเวลานานประมาณ 45 วัน ตัวไหมก็เริ่มทำรังเป็นเส้นใยบาง ๆ แต่มีความเหนียวอย่างน่าอัศจรรย์ห่อหุ้มตัวในสภาพดักแด้ เมื่อไหมหยุดสร้างรังแล้วก็พร้อมที่จะนำไปต้มเพื่อสาวเอาเส้นใย ตัวไหมพันธุ์พื้นเมืองที่คนไทยเลี้ยงกันมาแต่เดิมจะสามารถแพร่พันธุ์ได้ตลอดทั้งปี โดยให้รังไหมที่มีสีเหลือง เมื่อสาวได้เส้นไหมเป็นใจแล้วต้องนำไปฟอก ซึ่งคนไทยเราก็มีกรรมวิธีกับทั้งน้ำยาที่ใช้ฟอกต่างกันไปแต่ละพื้นบ้าน จนได้เส้นไหมที่นิ่มเป็นสีขาวนวลดี แล้วจึงนำไปย้อมหรือทอตามกรรมวิธีอันเก่าแก่ของแต่ละภูมิภาคต่อไป

อย่างไรก็ดี จากเอกสารการวิจัยของกองวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กล่าวถึงการเลี้ยงไหมของเกษตรกรไทยไว้ว่า ในปัจจุบันมีเกษตรกรผู้เลี้ยงไหมอยู่ 2 กลุ่มคือ เกษตรกรผู้เลี้ยงไหมพันธุ์พื้นเมืองและพันธุ์ไทยลูกผสม หรือที่เรียกกันว่ากลุ่มเกษตรกร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไหมสาวมือ และกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงไหมพันธุ์ลูกผสมต่างประเทศหรือที่เรียกว่า กลุ่มเกษตรกรไหมสาวเครื่อง เพื่อจำหน่ายรัง

สำหรับตลาดไหมในประเทศไทยแบ่งได้เป็น 3 ระดับคือ ตลาดรังไหม ตลาดเส้นไหม และตลาดผลิตภัณฑ์ไหม ในส่วนของเส้นไหมที่ซื้อขายกันในตลาดมีสองประเภทคือ เส้นไหมสาวมือ (สีเหลือง) ผู้ผลิตคือเกษตรกรผู้เลี้ยงไหมพันธุ์พื้นเมืองและพันธุ์ไทยผสมซึ่งส่วนหนึ่งใช้ทอผ้าเอง ที่เหลือจึงขายแก่พ่อค้าท้องถิ่น ส่วนมากนำมาเป็นเส้นไหมพุ่ง อีกประเภทหนึ่งคือ เส้นไหมสาวเครื่อง (สีขาว) ผู้ผลิตคือกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงไหมพันธุ์ลูกผสมต่างประเทศใช้สำหรับทำเส้นไหมยืน

นอกจากนี้ วิบูลย์ ลี้สุวรรณ ยังกล่าวถึงการผลิตผ้าไหมของประเทศไว้ความว่า ผ้าไหมเป็นผลผลิตจากเส้นใยไหม ปัจจุบันมาจากแหล่งผลิตสำคัญ 2 แหล่งคือ การผลิตจากอุตสาหกรรมในครัวเรือนตามท้องถิ่น ในลักษณะของผ้าไหมพื้นบ้าน พื้นเมือง ส่วนมากเป็นลักษณะหัตถกรรมในครัวเรือนและอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่มักทำเป็นอาชีพเสริม ใช้เวลาว่างจากการทำอาชีพหลัก ดังนั้น การผลิตต้องอาศัยฝีมือและความชำนาญที่สืบทอดกันมา ปริมาณการผลิตจึงไม่แน่นอน ลักษณะการจำหน่ายต้องผ่านพ่อค้าคนกลางรายย่อย ด้วยเหตุนี้ตลาดผ้าไหมพื้นบ้านพื้นเมืองจึงแคบและจำกัดอยู่ในท้องถิ่น หรือในหมู่ผู้นิยมสินค้าหัตถกรรมพื้นเมืองภายในประเทศ มากกว่าที่จะแพร่หลายออกไปสู่ตลาดนักท่องเที่ยวต่างประเทศหรือในตลาดสากล สำหรับผ้าไหมที่ผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรมจะผลิตเป็นจำนวนมากในรูปของ mass production โดยทำเป็นแบบเดียวกันเป็นจำนวนมากเท่าที่ต้องการ มีสีสันทัดต่างกันไป ถ้าต้องการให้มีลวดลายก็ใช้เทคนิคการพิมพ์สมัยใหม่พิมพ์ลวดลายลงบนผืนผ้าเหล่านั้นภายหลัง ซึ่งต่างจากผ้าไหมพื้นบ้านพื้นเมืองที่ลวดลายสีสันทัดจะมีกรรมวิธีและรูปแบบเฉพาะถิ่น แต่ละผืนแต่ละชิ้นจะมีความเป็นหนึ่ง (Uniqueness) ที่ต่างไปจากผ้าที่ผลิตในโรงงานอุตสาหกรรม ที่ผลิตเพื่อสนองความต้องการของคนจำนวนมาก จึงต้องผลิตให้ได้ปริมาณมาก รวดเร็วตามลักษณะธุรกิจอุตสาหกรรมทั่วไป (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2530 : 111-112)

อย่างไรก็ดี สมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ และโครงการส่งเสริมศิลปาชีพ ให้การสนับสนุนงานทอผ้าไหมอย่างยิ่ง จากกระแสพระราชดำริของสมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ ที่พระราชทานแก่คณะบุคคลที่เข้าเฝ้าเนื่องในวันเฉลิมพระชนมพรรษา เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2542 ความว่า

"....ข้าพเจ้าอยากจะอวดว่า เดียวนี้ข้าพเจ้าพยายามทำการประกวดไหมขึ้นทุกปี ที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เวลาที่ตามเสด็จไปที่สกลนคร ก็จะสนับสนุน โดยได้รับความช่วยเหลือจากกองทัพภาคที่ 2 บอกไปกับชาวบ้านว่าจะมีการแข่งขันประกวดไหมทางภาคอีสานทั้งหมดทุกฝ่าย เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่ในด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และประกวดการสาวไหม ซึ่งเป็นของยากมาก ในการสาวไหม ยิ่งสาวไหมไปเรื่อย ๆ ไหมเส้นที่เล็กที่สุด เส้นที่ติดกับตัวของหนอนนะ ยิ่งยาก เป็นศิลปะทีเดียว แล้วก็มีคนแก่มากี่คนที่ทำได้ ซึ่งเดี๋ยวนี้สามารถรักษาการสาวไหมนี้ไว้ไม่ให้สูญไป ทุกครั้งข้าพเจ้าจะเชิญแขกต่างประเทศมาในเดือนพฤศจิกายนที่มีการประกวดไหม ลองทดสอบดูเพื่อนชาวต่างประเทศปรากฏว่า เค้าชื่นชอบและสนใจมาก เพราะเราฝังงานในสวน แล้วก็คิดไปสอยตามในป่านั้น ประชาชนมากันมาก โดยมาแสดงการทอไหม แสดงการสาวไหมให้ดูเต็มไปหมด เพื่อน ๆ ของข้าพเจ้าตื่นตาตื่นใจมาก..." (ไทยรัฐ. 12 สิงหาคม 2542 : 13)

ชัยรัตน์ จันทศรีวงศ์ กล่าวว่า สมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ ทรงตั้งโครงการสนับสนุนการทอผ้าไหมขึ้น เพื่อช่วยสนับสนุนให้มีการผลิตผ้าไหมมากขึ้น จากการที่ทอไว้ใช้เองในแต่ละครัวเรือน ตลอดจนแนะนำในด้านคุณภาพผ้าไหมด้วย โดยมีพระราชดำริว่า เมื่อคุณภาพเข้าขั้นมาตรฐาน และมีการผลิตได้จำนวนสม่ำเสมอแล้ว จึงส่งเป็นสินค้าออกเพื่อจำหน่ายไปยังต่างประเทศต่อไป ปัจจุบันมีโครงการทอผ้าไหมมัดหมี่อยู่ในพระราชอุทิศภัยหลายจังหวัด ผลงานจากฝีมือราษฎรในโครงการเผยแพร่ไปจำหน่ายในที่ต่าง ๆ กำลังได้รับความนิยมแพร่หลายยิ่งขึ้น ถ้าหลายฝ่ายช่วยกันสนับสนุนอาจทำให้ผลงานหัตถกรรมไทยมีคุณภาพดียิ่งขึ้น และเป็นที่ต้องการในต่างประเทศมากขึ้นด้วย (ชัยรัตน์ จันทศรีวงศ์, 2535 : 31)

แบ่งตามกรรมวิธีในการทอ หรือกรรมวิธีในการทอทำให้เกิดลวดลายบนผืนผ้า เป็นการกระทำให้เกิดลวดลายบนผืนผ้าในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งที่มีเทคนิคในการทอที่ซับซ้อน และไม่ซับซ้อน แต่ละเทคนิคในการทำลวดลายนั้นมีชื่อเรียกที่แตกต่างกันออกไป ได้แก่

1. ผ้าจกหรือผ้าตีนจก

ผ้าจก เป็นผ้าทอผืนแคบ ๆ อาจทอขึ้นจากฝ้ายหรือไหม หรือผสมผสานกันทั้งฝ้ายและไหมก็ได้ ผ้าชนิดนี้มีลักษณะการทอและปักผสมผสานกัน อีกทั้งเป็นผ้าที่นิยมนำไปประกอบหรือตกแต่งผ้าผืนใหญ่อีกที โดยเฉพาะผ้าถุงหรือผ้าซิ่น เมื่อประกอบกันแล้วก็จะเรียกว่า ผ้าซิ่นตีนจก

จก เป็นเทคนิคการทอผ้าให้เกิดลวดลายขึ้น โดยใช้ไม้ปลายแหลมหรือขนเม่นมาจัดซ้อนด้ายยืนขึ้น แล้วใช้ด้ายสีสอดไปตามรอยซ้อนนั้น การสอดด้ายสีต่าง ๆ ไปตามรอยจัดซ้อนในจังหวะต่าง ๆ กันให้เกิดลวดลายคล้ายผ้าปัก การใช้ไม้จัดซ้อนขึ้น หากทำด้วยความชำนาญจะรวดเร็ว มีลักษณะคล้ายเหมือนกับการฉกของงู จึงเรียกว่า จก ซึ่งอาจมาจากคำว่า จก ก็เป็นไปได้

อุดม สมพร (2537 : 140) อธิบายว่า จก เป็นคำกริยา เป็นภาษาพื้นบ้านชาวล้านนา หมายถึง การล้วง คัด เอาขึ้นมา เช่น จกปลาร้าออกจากไห จกปูออกจากกู เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อย่างไรก็ดี การทอขึ้นต้นจกต้องใช้เวลาอดทนและความประณีตอย่างยิ่ง ด้วยเหตุนี้การทอต้นจกกว่าจะทอเสร็จผืนหนึ่งก็ใช้เวลาหลายเดือน หรือข้ามปี ซึ่งหมายความว่า ผู้ทอผ้าไม่ได้ใช้เวลาทอตลอดทั้งวัน แต่ใช้เวลาว่างที่เหลือจากงานประจำ (สุดแดน วิสุทธิลักษณ์, 2534 : 97) นักวิชาการด้านผ้าหลายท่านจึงจัดให้การทอผ้าจกเป็นสุดยอดหรือครูของการทอผ้า

เชิงขึ้นต้นจก นับได้ว่าเป็นศิลปะพื้นบ้านที่ละเอียดประณีตและซับซ้อน มีความสวยงามเป็นพิเศษ เนื้อผ้าพื้นเมืองประเภทอื่น ทั้งกลวิธี กรรมวิธี ต้องอาศัยความมีฝีมือ ความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ ความอดทนหวิริยะอย่างสูง ด้วยความวิจิตรบรรจง เนื้อผ้าทอพื้นเมืองด้วยกันคุณค่าในแง่ศิลปะ ลวดลาย สีสันที่ตื่นตา ตื่นใจ ตลอดจนประวัติความเป็นมาของกลุ่มชนผู้ผลิต และการสืบทอด

2. ผ้ามัดหมี่

ผ้ามัดหมี่เป็นที่รู้จักแพร่หลายไปทั่วโลกเป็นเวลาร้านานแล้ว ทว่าไม่มีใครได้ให้คำตอบได้ว่า การทอผ้ามัดหมี่เกิดขึ้นเมื่อใดและชาติใดเป็นผู้เริ่มการทอผ้าแบบนี้ อย่างไรก็ตามแหล่งทอผ้ามัดหมี่ที่รู้จักกันดีก็คือทวีปเอเชีย ซึ่งพบว่ามี การทอผ้าด้วยเทคนิคที่เรียกว่า มัดหมี่ หรือ ikat มีการทำกันในประเทศอินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ อินเดีย จีน เป็นต้น ผ้ามัดหมี่ของอินเดีย เช่น ผ้าปาโตลา มัดหมี่ของรัฐจาร์ขัณฑ์และผ้าจิวาลา ซึ่งเป็นผ้ามัดหมี่ของรัฐอันตะประเทศ ขณะที่ผ้าโคเลตัน ก็เป็นผ้ามัดหมี่เส้นพุ่งของบาห์ลีและคองกาลาที่มีชื่อเสียงเช่นกัน

ประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งที่มีชื่อเสียงในการทอผ้ามัดหมี่ โดยเฉพาะประชาชนจังหวัดทางภาคอีสาน รู้จักการทอผ้ามัดหมี่และทำกันมานานแล้ว ชาวอีสานนำเอาธรรมชาติมาประยุกต์ในการทำลวดลายบนผ้ามัดหมี่ได้อย่างงดงาม เช่น ลายต้นสน ลายดอกแก้ว ลายดอกหญ้า ลายแมงมุม เป็นต้น

มัดหมี่ คือ การมัดเส้นใยเพื่อสร้างลวดลายก่อนย้อมสีและทอ เวลาที่ย้อมส่วนที่ถูกมัดไว้จะไม่ติดสี จึงทำให้เกิดลวดลาย ถ้าต้องการหลายสีก็ต้องมัดและย้อมทับหลายครั้งจนกว่าจะได้สีครบตามที่ต้องการ การทอผ้ามัดหมี่ มีทั้งที่เรียกว่า มัดหมี่ด้ายเส้นยืน มัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งและมัดหมี่ผสม มัดหมี่ใช้วิธีกันสีย้อมโดยการใช้เชือกกล้วย ภายหลังใช้เชือกฟางไนลอนหรือพลาสติกอ่อนผูกมัดรัดบางส่วนของเส้นด้าย หรือไหม เพื่อไม่ให้สีย้อมซึมติดเป็นช่วง ๆ ตอน ๆ แล้วแต่จะให้ เป็นลวดลายเช่นใด หลังจากย้อมสีเสร็จก็จะแกะเชือกที่มัดออก นำเส้นด้ายกรอเข้ากับหลอดเพื่อทอเป็นผืนผ้าต่อไป

การย้อมไหมของชาวอีสานไว้ว่า การย้อมไหมสมัยโบราณ ย้อมสีต่าง ๆ ด้วยครั้ง เขคราม ลูกกระพรวินดินแดงและแกลง ก่อนที่จะนำไหมมาย้อมให้เป็นสีต่าง ๆ จะต้องผ่านการย้อมเอ็กสารนี้เป็นเอ็กสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เขาก่อนทุกครั้งไป เขา เป็นไม้เลื้อยชนิดหนึ่งมีหนามขึ้นตามป่า ตามโคก ชาวบ้านจะไปขุดเอารากเข ท่อนประมาณเท่าแขนมาผ่าให้เป็นเสี้ยนตากแดดให้แห้งแล้วนำมาต้มเคี่ยวไว้ประมาณ 3 วัน จากนั้นก็นำมากรองเอาน้ำสีไปตั้งไฟให้เดือด แล้วนำเส้นไหมที่ฟอกจนสะอาดลงไปย้อมพอได้ที่ ก็เอาไหมขึ้นบิดน้ำพอมืด ๆ แล้วเอาไปผึ่งแดด ให้แห้ง เมื่อย้อมเสร็จแล้วจึงนำไหมไปย้อมสีต่าง ๆ ตามต้องการ

เชื่อกันว่าผ้ามัดหมี่ด้ายเส้นยืนน่าจะเป็นเทคนิคที่มีมาก่อนมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่ง แต่ไม่ปรากฏหลักฐานแน่ชัด การทอผ้าไหมมัดหมี่ด้วยเส้นพุ่งจะง่ายกว่าการทอมัดหมี่ด้ายเส้นยืน อย่างไรก็ตาม เทคนิคมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งกำเนิดขึ้นเมื่อใดไม่มีหลักฐานแน่ชัด สำหรับมัดหมี่ด้ายเส้นยืนพบเฉพาะในคนไทยบางกลุ่มในประเทศลาวและประเทศไทย มักเป็นการทอที่มีลวดลายไม่ซับซ้อน ส่วนมัดหมี่ผสมอันเป็นเทคนิคผสมผสานมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่ง และด้ายเส้นยืนบนผ้าผืนเดียวกัน มีมากในผ้าทอพื้นเมืองของชาวเขมรสูงทางตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ชาวไทแดงซึ่งอาศัยอยู่ทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศลาวและเกาะสุมาตราตะวันตก มัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งเหมาะกับการทอผ้าหรือเส้นใยจากพืชอื่น ๆ ดังนั้น สีที่ย้อมมักเป็นสีธรรมชาติ ที่นิยมมากที่สุดคือ สีครามและสีแดงเม็งกู (*Morinda citrifolia*)

การทอผ้ามัดหมี่สอนต่อกันมาภายในครอบครัว ไม่มีตำราเรียกว่าจดจำไว้ในสมองนั่นเอง ขั้นตอนการทอผ้ามัดหมี่หลังจากที่สาวไหมเป็นใจเรียบร้อยแล้วคือการนำไหมไปฟอก วิธีการฟอกไหมของชาวบ้านแบบดั้งเดิมนั้นใช้เหง้ากล้วย ใบกล้วย ก้านกล้วย งวงตาล ไม้ขี้เหล็ก ใบเพกา ทั้งหมดนี้ใช้อย่างใดอย่างหนึ่งก็ได้ นำมาฝานให้บางตากแดดให้แห้ง แล้วเอาเส้นไหมลงไปแช่ในน้ำต่าง ฟอกเส้นไหมเปียกชุ่มดีแล้วก็เอาใส่หม้อต้ม ได้เวลาพอสมควรจึงเอาเส้นไหมขึ้นจากหม้อไปแช่ล้างน้ำเย็นให้สะอาด สงเส้นไหมขึ้นจากน้ำ แล้วนำมาผึ่งแดดให้แห้ง หากไหมยังไม่สะอาด ก็เอาไปแช่น้ำต่างตามวิธีเดิมอีกครั้งหนึ่ง เมื่อฟอกไหมแล้ว ก็นำเส้นไหมมาพันใส่หลักหมี่ พันไหมไปเรื่อย ๆ จนถึงจำนวนที่ต้องการ เอาเชือกมามัด (เชือกกล้วยหรือเชือกฟางก็ได้) เส้นไหมเป็นตอน ๆ แล้วแต่จะให้เป็ลวดลายอย่างไร ตอนนี้เองที่เรียกว่า มัดหมี่ นำเส้นไหมที่มัดแล้วนี้ไปย้อมสี แล้วนำมามัดและย้อมอีก เพื่อให้เกิดลวดลายและสีลันที่ต้องการปรากฏบนผืนผ้า เมื่อเสร็จการย้อมก็แกะเชือกที่มัดอยู่ออก นำเส้นไหมมารอเข้ากับหลอด เวลาทอก็เอาหลอดที่กรอไว้พุ่งไปก็จะได้ลายไปในตัว

อย่างไรก็ตาม การมัดหมี่หรือมัดย้อมยากหรือง่ายขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของลวดลายและสีลันของผ้าที่ผู้ทอออกแบบ หากลวดลายสลับซับซ้อนก็ต้องมัดเส้นด้ายถี่และมากขึ้น หากต้องการสีลันที่วิจิตรก็ต้องย้อมหลายครั้ง ทั้งนี้ผู้มัดจะต้องมีความเข้าใจและความชำนาญในเรื่องลักษณะเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ผ่านการคัดค้านใด ๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของลวดลายและการผสมสี จึงจะทำให้ได้ผ้าทอที่สวยงาม เมื่อมัดหมี่เป็นเทคนิคการทอที่ต้องใช้ทักษะและเทคนิคการทอที่ซับซ้อน กว่าที่จะได้ผ้าแต่ละผืน จึงนิยมใช้ไหมซึ่งมีคุณภาพและมีคุณค่าในการทอเป็นส่วนใหญ่ หากทอด้วยผ้าฝ้ายมักทำลวดลายและสีแบบง่าย ๆ เช่น สีขาวกับสีคราม (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2530 : 143)

การทอผ้าไหมมัดหมี่ เป็นกิจกรรมหนึ่งที่โครงการส่งเสริมศิลปาชีพเข้ามาช่วย ส่งเสริมหัตถกรรมการทอผ้าไหมของภาคอีสาน ให้เป็นอาชีพเสริมที่ทำรายได้ดีจนเป็นอาชีพเสริมถาวรและบางแห่งกลายเป็นอาชีพหลัก นอกจากนั้น สำนักพระราชเลขานุการในพระองค์สมเด็จพระนางเจ้าฯ กล่าวถึงเรื่องนี้ไว้ว่า "เมื่อทั้งสองพระองค์เสด็จพระราชดำเนินเยี่ยมราษฎร ภาคอีสาน ทรงทอดพระเนตรเห็นหญิงชาวบ้านที่มีอายุ หนองผ้าไหมมัดหมี่มารับเสด็จ มีลวดลายต่างกัน ดูงามตา ผ้าไหมมัดหมี่นี้เป็นศิลปะพื้นบ้านของคนอีสาน รู้จักทอกันมาตั้งแต่ดั้งเดิม แต่ก็ดูจะค่อย ๆ เสื่อมความนิยมลง เพราะทำยากและเสียเวลามาก" เพื่อทรงช่วยเหลือราษฎรและเป็นการฟื้นฟูหัตถกรรมพื้นบ้านอันเป็นมรดกของไทย สมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ราชเลขานุการในพระองค์ออกไปติดต่อรับซื้อผ้าไหมมัดหมี่จากชาวบ้านในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และทรงตรวจคุณภาพผ้าไหม ทั้งยังพระราชทานคำแนะนำให้ชาวบ้านขยายพิมพ์ทอผ้า เพื่อผ้าจะได้มีหน้ากว้างตามมาตรฐานและให้ทอติดต่อกันยาวขึ้น ส่วนคุณภาพนั้นก็พระราชทานคำแนะนำให้ทอให้แน่นเพื่อผ้าจะได้เนียนเรียบให้ระมัดระวังเรื่องการย้อมสี ขอให้สีเสมอกัน และใช้สีที่มีคุณภาพ สำหรับเส้นไหมที่ใช้ทอ ทรงโปรดให้ใช้ไหมพันธุ์พื้นเมืองทอทั้งเส้นยืนและเส้นพุ่ง โดยมีพระราชดำริว่า เส้นไหมพันธุ์พื้นเมืองนั้นมีลักษณะเหลือบเงาเป็นประกายพิเศษ ทรงโปรดให้ใช้ ไหมน้อย ซึ่งเป็นไหมที่สาวจากรังไหมชั้นใน เป็นไหมที่เส้นเล็กละเอียดเรียบไม่เป็นปุมปม ทอผ้าแล้วเนื้อผ้าจะเป็นแพรนุ่ม ไม่ยับง่าย

สมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ นอกจากจะทรงส่งเสริมให้ชาวบ้านได้ทอผ้าไหมมัดหมี่ขายแล้ว ยังทรงอนุรักษ์การทอผ้าไหมมัดหมี่ลายโบราณและพัฒนาลายผ้าไหมมัดหมี่ขึ้นใหม่ให้สวยงามหลากหลายมากขึ้น ทั้งยังทรงนำผ้าไหมมัดหมี่ฝีมือของนักเรียนและสมาชิกศิลปาชีพมาตัดฉลองพระองค์ อันเป็นแบบอย่างแก่ชาวไทย ให้เห็นคุณค่าความงามของผ้าไหมมัดหมี่ กระทั่งเกิดความนิยมในการใช้ผ้าไทยอย่างแพร่หลาย

นักวิชาการหลายท่านเชื่อว่าผ้าไหมมัดหมี่นอกจากจะมีเนื้อผ้าที่งดงามแล้ว ลวดลายสีสันของผ้าไหมมัดหมี่ก็ถือว่ามีลักษณะเฉพาะ ลวดลายในการทอผ้าไหมมัดหมี่ ถ่ายทอดกันโดยการส่งสอนสืบต่อกันมาจากบุคคลในครอบครัว ลวดลายที่ปรากฏบนผ้าไหมมัดหมี่ มีทั้งลายดอกไม้และรูปสัตว์ ซึ่งเป็นลวดลายที่ได้จากสิ่งรอบตัว พบเห็นได้จากธรรมชาติและชีวิตประจำวัน ผนวกเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่โดยไม่หวังกำไรใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กับความสามารถเชิงศิลปะและจินตนาการของช่างทอ ลวดลายของผ้าไหมมัดหมี่ เช่น ลายดอกไม้ ลายไก่คู่ ลายฟองน้ำ ลายสิงห์คู่ ลายหมากรุก ลายไก่คู่ ลายข้าวหลามตัด ลายเครือเถา ลายโคมเจ็ด ลายต้นสนเชิงลายเอี้ย ลายดอกแก้วเชิงลายเอี้ย เป็นต้น สมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ ทรงให้รวบรวมผ้าไหมมัดหมี่ที่มีลายงดงามไว้ ทรงให้จัดตั้งเป็นพิพิธภัณฑ์ผ้าไหมมัดหมี่ของมูลนิธิศูนย์ศิลปาชีพ ตั้งอยู่ในพระที่นั่งอภิเชษฐดุสิต ณ พระราชวังดุสิต

3. ผ้าขิด

เป็นผ้าทอด้วยกรรมวิธีใช้ไม้หรือสะกิดซ้อนเส้นยืนขึ้นแล้วสอดเส้นพุ่งไปตามแนวเส้นยืนที่ถักไว้ซ้อนขึ้นนั้นจึงหว่านการสอดเส้นด้ายพุ่งทำให้เกิดลวดลายรูปแบบต่าง ๆ ผ้าขิดนิยมใช้ทำเป็นผ้าปูอาสนะ ผ้าห่ม ผ้าคลุมไหล่หรือหมอนมีการทอกันทั่วไปในภาคอีสาน และบางจังหวัดในภาคกลางและภาคเหนือ เช่น ชัยนาท สุพรรณบุรี อุทัยธานี พิจิตร น่าน ในบางแห่งมีการทอขิดผสมจกเพื่อให้เกิดลวดลาย และสีล้นที่วิจิตรกว่าขิดธรรมดา

4. ผ้ายก

เป็นผ้าทอลายในตัวเอง โดยใช้เส้นพุ่งพิเศษเป็นไหม ดิ้นเงิน ดิ้นทอง ใช้วิธีเก็บตะกอลอยเช่นเดียวกับการทอขิดผ้ายกเป็นผ้าขึ้นใหม่ยกเฉพาะเชิงขึ้น หรือยกลายตลอดทั้งตัวขึ้นและเชิงขึ้น มีทอกันในภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน ส่วนในภาคใต้มีผ้ายกพุมเรียง ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ผ้ายกนครศรีธรรมราช ภาคอีสานที่จังหวัดอุดรธานี จังหวัดร้อยเอ็ด

ผ้ายกดอก มีกรรมวิธีการทอทำให้เกิดลวดลาย โดยการยกตะกอลอยเส้นด้ายยืน แต่ไม่ได้เพิ่มเส้นด้ายยืนหรือพุ่งพิเศษเข้าไปในผืนผ้า และในบางครั้งการยกดอกจะมีการเพิ่มด้ายเส้นพุ่งจำนวนสองเส้นหรือมากกว่านั้นเข้าไป

5. ผ้าหางกระรอก

มีกรรมวิธีการทอโดยการใส่เส้นด้าย 2 เส้น ต่างสีกัน ทอพร้อมกัน ทำให้เกิดความเหลื่อมกันของสีผ้า เกิดความสวยงามแปลกตาออกไปกว่าผ้าพื้นเรียบธรรมดา การนำไปใช้สามารถนำไปใช้ตัดเสื้อผ้า หรือเป็นตัวขึ้นได้

6. ผ้าแพรวา

เป็นผ้าทอมือ กรรมวิธีการทอผ้าเพื่อให้เกิดลวดลายเป็นลักษณะผสมกันระหว่างลายขิดกับลายจก การทอผ้าแพรวาต้องมีเทคนิคพิเศษ คือมีลายหลาย ๆ ลายอยู่ในผ้าผืนเดียวกัน ส่วนใหญ่จะทอเป็นผ้าคลุมไหล่ มีการทอกันที่จังหวัดกาฬสินธุ์

7. ผ้ายกมุก

เป็นผ้าทอยกภายในตัว โดยใช้เส้นยืนพิเศษ 2 ชุดเพิ่มจากเส้นยืนปกติบนที่ทอผ้า ลายมุกบนผ้าเกิดจากการใช้ตะกอลอย ซึ่งด้ายยืนพิเศษชุดนี้ต่างกับขิดและจกตรงที่ใช้ด้ายพุ่งพิเศษ
 เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนลิขสิทธิ์ของมูลนิธิศูนย์ศิลปาชีพ
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8. ผ้าส้วงหรือเกาะหรือลายน้ำไหล

เป็นเทคนิคการทอผ้าที่ไม่ได้ใช้ด้ายพุ่งสอดใส่จากกริมผ้าอีกด้านหนึ่ง ตามวิธีการทอแบบธรรมดาทั่ว ๆ ไป ซึ่งเป็นการทอผ้าแยกลายในตัว โดยใช้วิธีการทอลายซิด และใช้ด้ายพุ่งธรรมดาหลายสีพุ่ง ย้อนกลับไปมาเป็นช่วง ๆ โดยมีเกาะเกี่ยวกันระหว่างเส้นพุ่งในแต่ละช่วง เกิดเป็นจังหวะของลายน้ำไหล ชาวเมื่อน่านเรียกกรรมวิธีการทอผ้าเช่นนี้ว่า ส้วง ส่วนชาวไทยลื้อที่อำเภอเชียงของและเชียงคำ จังหวัดเชียงราย เรียกว่า เกาะ

9. ผ้าขาม้า

เป็นการทอผ้าลายรี้วตารางสี่เหลี่ยมหลาย ๆ ลักษณะเป็นลายสก็อต ตามแต่การจินตนาการและการสร้างสรรค์ผลงาน ของชาวบ้านแต่ละคน แต่ละท้องถิ่น บางครั้งจะพบเป็นลายทางยาวตามผืนผ้าเป็นหลัก บางครั้งจะเป็นลายทางตามขวางเป็นหลักหรือบางครั้งก็เป็นลายตัดกันอย่างเห็นได้ชัดเจนสามารถนำมาใช้งานได้อเนกประสงค์ ผู้ชายไทยแต่โบราณมักจะทำให้เป็นผ้าขาม้า หรือโล่ง จึงเป็นชื่อเรียกของผ้าที่แตกต่างกันออกไป

10. ผ้าลายลูกแก้ว

มีกรรมวิธีการทอ โดยการทอลายในตัว และใช้วิธียกเขา 4 - 8 ตะกอเพื่อให้เกิดลวดลายเป็นลายนูนในตัวผ้าสวยงาม เรียกผ้าลายลูกแก้ว

11. ผ้าพื้นเมือง ผ้าพื้น ผ้าลายอื่น ๆ

เป็นการทอผ้าพื้นเมืองแต่ละภูมิภาคที่มีความแตกต่างกันออกไป และมีชื่อเรียกชนิดของผ้าแต่ละชนิดตามท้องถิ่น ตามวิธีการผลิต เช่นผ้าหม้อห้อม ผ้าบาติกผ้าใยกล้วยผ้าสำลี ผ้าดิบผ้าดิบพอก ผ้าบางชนิดมีการผลิตเฉพาะถิ่น จึงมีชื่อเรียกตามชุมชนนั้นๆ หรือตั้งชื่อเป็นลายเฉพาะท้องถิ่นนั้น ๆ

อารีย์ มัยยพงษ์ (2542: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อแรงจูงใจในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมในการใช้บริการอินเทอร์เน็ต และปัจจัยที่มีผลต่อแรงจูงใจในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ประชากรที่ใช้วิจัย ได้แก่ ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย จำนวน 600,000 คน คัดเลือกเป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามผ่านอินเทอร์เน็ต ซึ่งวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการทดสอบสมมติฐานโดยการหาค่า t-test

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ใช้บริการทางอินเทอร์เน็ตส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล (75.5%) มีอายุระหว่าง 20-30 ปี (49.5%) วุฒิการศึกษาชั้นสูงสุดระดับปริญญาตรี (58.3%) มีไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายได้ 5,001-10,000 บาทต่อเดือน (24.8%) โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญคือ เพื่อดูข้อมูลข่าวสาร (23.3%) และส่วนใหญ่ยังไม่เคยซื้อสินค้าและบริการผ่านอินเทอร์เน็ต (80.0%) มีเพียงน้อยเท่านั้นที่เคยซื้อ (20.0%) ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อแรงจูงใจในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ในระดับมาก 2 ด้านคือ ด้านปัจจัยที่จำเป็นของผู้บริโภค ($X=3.65$) และด้านอรรถประโยชน์ของผู้บริโภค ($X=3.55$) ส่วนด้านภาพลักษณ์ของสินค้าและบริการ พบว่า กลุ่มที่เคยซื้อสินค้าและบริการมีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ($X=3.74$) ในขณะที่เดียวกัน กลุ่มที่ไม่เคยซื้อสินค้าและบริการมีความคิดเห็นในด้านนี้ อยู่ในระดับปานกลาง ($X=3.45$) และเมื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นที่มีต่อปัจจัยทั้ง 3 ด้านของผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตระหว่างกลุ่มที่เคยซื้อสินค้าและบริการกับกลุ่มที่ไม่เคยซื้อ พบว่า มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอยู่ 2 ด้าน คือด้านปัจจัยจำเป็นของผู้บริโภค และด้านอรรถประโยชน์ของผู้บริโภค และมีความคิดเห็นแตกต่างกันในด้านภาพลักษณ์ของสินค้าและบริการที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

มานพ ศิวรัตน์ (2544 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง ผ้าทอพื้นบ้านกับวิถีชีวิตของชาวชนบท กรณีศึกษาบ้านศิลาทองและบ้านห้วยหิน ตำบลห้วยหิน อำเภอหนองหงส์ จังหวัดบุรีรัมย์ พบว่า ปัจจุบันการทอผ้าของชาวบ้าน ได้เปลี่ยนจากการทอเพื่อใช้สอยในครัวเรือนเพียงอย่างเดียวมาเป็นการทอเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว ปัจจัยที่ทำให้มีการเปลี่ยนแปลงคือ ความต้องการและความจำเป็นพื้นฐาน การติดต่อสื่อสารกับสังคมภายนอก และกระแสทุนนิยม ผ้าทอพื้นบ้านนอกจากจะเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตของชาวบ้านโดยตรงแล้ว ยังเกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจและการอยู่ร่วมในสังคมของชาวบ้านอีกด้วย

อัมพร ศรีประสิทธิ์ และวรรณ ประยุกต์วงศ์ (2545) ได้ศึกษาศักยภาพของสตรีช่างทอผ้าและแบบแผนการผลิตผ้าทอพื้นบ้านภาคใต้ โดยการใช้เครื่องมือทางสถิติเชิงพรรณนา และการทดสอบสหสัมพันธ์ระหว่างศักยภาพช่างทอผ้ากับตัวแปรอิสระต่าง ๆ เพื่อนำมาสรุปและเสนอแนะแนวทางที่เหมาะสมในการส่งเสริมและพัฒนาสตรีช่างทอผ้า ในการวิจัยนี้ใช้วิธีการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม และวิธีการเลือกตัวอย่างแบบโยนลูกบอล (Snowball Sampling) จากช่างทอผ้า ที่ยังทำหรือหยุดทอผ้าแล้วในปัจจุบันในแหล่งทอผ้า 4 แห่งคือ จังหวัดสุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ตรัง และจังหวัดสงขลา จำนวน 244 ตัวอย่าง ผลการศึกษาเรื่องศักยภาพสตรีช่างทอผ้า นั้น พบว่า สตรีช่างทอผ้าได้พัฒนาขีดความสามารถหลังจากประกอบอาชีพช่างทอผ้าใน 3 ด้าน คือ ความสามารถในการสร้างรายได้เสริม ความสามารถในการทอผ้า และความสามารถด้านทักษะอื่น ๆ เช่น การเป็นผู้นำ การจัดการกลุ่ม และการตลาด เป็นต้น โดยสตรีส่วนใหญ่มีศักยภาพในการสร้างรายได้เสริมให้กับครอบครัวมากที่สุด รองลงมาคือการพัฒนาขีดความสามารถในการทอผ้า ขณะที่เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่บนสื่อออนไลน์ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การพัฒนาขีดความสามารถด้านทักษะอื่น ๆ น้อยที่สุด ศักยภาพทั้ง 3 ด้านมีความสัมพันธ์ซึ่งกัน และกัน สตรีช่างทอผ้าในแหล่งทอผ้าจังหวัดสงขลามีศักยภาพในการสร้างรายได้เสริมสูงสุด ขณะที่สตรีช่างทอผ้าในจังหวัดตรังมีศักยภาพในการสร้างรายได้ต่ำที่สุด แต่มีศักยภาพในการพัฒนาขีดความสามารถของช่างทอ และมีศักยภาพในการพัฒนาทักษะด้านอื่น ๆ โดยเฉพาะทักษะในการรวมกลุ่มและการจัดการกลุ่มสูงที่สุด ในขณะที่จังหวัดนครศรีธรรมราชและจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีศักยภาพในภาพรวมรองลงมาตามลำดับ

แบบแผนการผลิตผ้าทอพบว่า สตรีช่างทอผ้ามีบทบาทเป็นแม่บ้าน ส่วนใหญ่อยู่ในวัยกลางคน มีรายได้จากอาชีพทอผ้าประมาณ 3,000 บาทต่อเดือน เรียนรู้การทอผ้าจากคนในชุมชน ส่วนใหญ่จะรับจ้างทอผ้า โดยมีผู้ว่าจ้างเป็นนายทุนท้องถิ่นหรือช่างทอผ้าด้วยกัน และมีข้อจำกัดในแหล่งจำหน่ายผ้าทอ ดังนั้นแนวทางส่งเสริมและพัฒนาสตรีช่างทอผ้า จึงควรให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างศักยภาพในการพัฒนาขีดความสามารถของช่างทอ และศักยภาพในการสร้างทักษะด้านอื่น ๆ ด้วยกระบวนการกลุ่มและเรียนรู้ร่วมกันในระดับกลุ่มหรือระดับเครือข่ายเพื่อเพิ่มโลกทัศน์และยกระดับศักยภาพให้กับสตรีช่างทอผ้า ให้ก้าวข้ามจากการทำงานรับจ้างสู่การเป็นผู้สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์วัฒนธรรมอันเป็นมรดกแห่งภูมิปัญญาที่สูงค่าของภาคใต้ได้อย่างแท้จริง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

E-Commerce กับสินค้าวัฒนธรรม

ปัจจุบันมีการพัฒนาเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างรวดเร็ว มีการนำ E-Commerce มาใช้ประกอบธุรกิจต่าง ๆ มากขึ้น เช่น การโฆษณาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางหัตถกรรมซึ่งเป็นสินค้าทางวัฒนธรรมผ่านทางอินเทอร์เน็ต ทั้งนี้มุ่งสู่ผู้บริโภคโดยตรงและธุรกิจสู่ธุรกิจ ดังนั้น เพื่อให้การโฆษณาและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ่านอินเทอร์เน็ตเป็นไปอย่างถูกต้องเหมาะสม ลดผลกระทบทางลบต่อผู้บริโภค จึงควรระดมความคิดเห็นจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐ เอกชน องค์กรสาธารณประโยชน์ ผู้ประกอบการอื่น ๆ เพื่อให้ได้กรอบแนวทางการคุ้มครองผู้บริโภคทางอินเทอร์เน็ตด้านผลิตภัณฑ์หัตถกรรม โดยไม่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนา E-Commerce ของประเทศ

รูปแบบการดำเนินธุรกิจโดยใช้ E-Commerce

การค้าแบบ E-Commerce ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการค้าแบบ e-Business หรือการประยุกต์ใช้อินเทอร์เน็ตในการดำเนินธุรกิจ โดยทั่วไปแล้วหมายถึงการค้าแบบ ซื้อมา-ขายไป ในส่วนของหน้าร้าน (Front Office) การดำเนินธุรกิจโดยใช้ E-Commerce มี 4 รูปแบบคือ

1. Business-to-Business (B-to-B) เป็นธุรกรรมการค้าระหว่างองค์กรธุรกิจด้วยกันเอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการค้าขาย หรือเป็นระบบการจัดการการผลิต เช่น การสั่งซื้อสินค้าสำหรับห้างสรรพสินค้าไปยังผู้ผลิต และการสั่งซื้อชิ้นส่วนที่ใช้ในงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ในประเทศไทยปัจจุบันมีใช้งานกันอยู่พอสมควรคือ ระบบการนำเข้าส่งออกระหว่างคู่ค้าโดยใช้ EDI ผ่านกรมศุลกากร หรือการติดต่อธุรกิจระหว่างสำนักงานใหญ่และตัวแทนจำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต ระบบ B-to-B นี้ทำให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนได้เป็นที่น่าพอใจ

2. Business-to-Consumer (B-to-C) เป็นธุรกรรมระหว่างผู้ประกอบการกับผู้บริโภคโดยตรง โดยใช้อินเทอร์เน็ตเป็นส่วนใหญ่ ถึงแม้ว่าจะมีมูลค่าน้อยกว่า B - to - B แต่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการทุกประเภทเริ่มทำธุรกิจหรือขยายฐานธุรกิจได้อย่างกว้างขวางทั่วโลก ซึ่งเหมาะสมอย่างยิ่งสำหรับผู้ประกอบการรายเล็กและระดับกลาง (SMEs)

3. Business-to-Government (B-to-G) เป็นธุรกรรมระหว่างภาคธุรกิจเอกชนกับภาครัฐ ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ โดยเฉพาะประเทศที่รัฐบาลมีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นเอกสารทดแทนเอกสารเชิงกระดาษ เช่น เมื่อผู้ยื่นใบเสนอราคาไปขอซื้อสินค้าหรือบริการ เอกสารนั้นเป็นเอกสารที่ส่งมาในรูปของไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ แทนที่จะเป็นเอกสารกระดาษเหมือนในอดีตที่ผ่านมา การนำเทคโนโลยีนี้มาใช้ไม่ต่างจากกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารสนเทศมาใช้อย่างแพร่หลาย เช่น กระทรวงกลาโหมของประเทศสหรัฐอเมริกา จะประกาศและจัดซื้อครุภัณฑ์โดยใช้ระบบ EDI ผู้ที่สนใจค้าขายด้วย ต้องใช้ระบบ EDI รับส่งข้อมูลได้

4. Consumer to Consumer (C-to-C) เป็นธุรกรรมการค้าปลีกระหว่างบุคคลทั่วไป หรือระหว่างผู้ใช้อินเทอร์เน็ตด้วยกัน เช่น อาจเป็นการขายสินค้าที่ใช้งานแล้ว รวมทั้งการขายซอฟต์แวร์ด้วย ปัจจุบันมีเป็นจำนวนมากที่เปิด Web Site เพื่อขายซอฟต์แวร์ที่ตนเองพัฒนาขึ้นมา ผู้พัฒนาอาจเป็นเพียงนักเรียนหรือนักศึกษาเท่านั้น กลุ่มดังกล่าวนี้เป็นการแบ่งแบบคร่าว ๆ เท่านั้น เพื่อช่วยให้ตัดสินใจว่า จะดำเนินธุรกิจในรูปแบบใด การทำธุรกิจบน Web Site ถือเป็นทางเลือกคู่ค้าไปในตัว และเป็นการเตรียมตัวที่จะทำธุรกิจประเภทนั้น เช่น อาจจะเป็นการขายสินค้าหรือข้าวของเครื่องใช้ที่ใช้งานแล้ว รวมทั้งการเปิดประมูลเพื่อขายข้าวของเครื่องใช้ของตนเองด้วย

การแบ่งกลุ่มข้างต้นนี้ เป็นแนวทางให้เราตัดสินใจว่า จะเลือกเดินทางใดในการทำธุรกิจบน Web Site ถือเป็นทางเลือกคู่ค้าไปในตัว อาจแบ่งกลุ่มได้มากกว่านี้ ขึ้นอยู่กับรายละเอียดที่นำมาจัดรูปแบบ เช่น หากค้าขายกับองค์กรของรัฐบาลจะเรียกเป็น Business-to-Government หรือหากค้าขายกับองค์กรที่ไม่ค้ากำไรเรียกว่า การค้าแบบ Business-to-NGO(Non Government Organization) หรือขายตรงไปยังผู้ค้าส่งเรียกว่า Business-to-Wholesaler เป็นต้น

ประโยชน์ของ E-Commerce ในการทำธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจ โดยอาศัยเทคโนโลยีด้านอินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลาง มีการประยุกต์ใช้ในทุกกิจกรรมทั้งในส่วนของหน้าร้าน (Front Office) หรือ Web Site ที่ใช้ในการติดต่อค้าขาย และหลังร้าน (Back Office) หรือ ระบบจัดการภายใน ไม่ว่าจะเป็นระบบคลังสินค้า ระบบบัญชี ระบบการเงิน หรือแม้แต่วิธีการผลิต รวมทั้งการเชื่อมต่อกับระบบการค้ากับองค์กรภายนอกด้วย เช่น กับธนาคารโดยใช้ระบบ e-Banking หรือ กับ Suppliers โดยผ่านระบบ e-Supply Chain โดยอาศัยสื่อทั้งในรูปแบบของ Internet, Intranet และ Extranet รวมทั้ง Virtual Private Network (VPN) ที่ทำงานเฉพาะกลุ่มที่มีการรักษาความปลอดภัยเป็นพิเศษ

จุดประสงค์หลักของการนำเอาระบบอินเทอร์เน็ตไปประยุกต์ใช้ในการบริหารงานต่าง ๆ หรือในทุกส่วนของกระบวนการธุรกิจ ได้แก่

1. การลดต้นทุน เป็นการลดต้นทุนในการติดต่อสื่อสารโดยใช้ e-Mail แทนการใช้โทรสาร ลดค่าพิมพ์แคตตาล็อกสินค้า ลดค่าออกไปรษณีย์รับเงิน ลดเวลาการติดต่อในคลังสินค้า ประหยัดเวลาในการบันทึกบัญชี ลดค่าใช้จ่ายในการวางแผนการผลิตเพราะระบบการค้าบนสื่ออินเทอร์เน็ต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้เห็นเห็นไปใช้ประโยชน์ในการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลูกค้าจะเป็นผู้ทำรายการ และป้อนข้อมูลเพียงคนเดียว หลังจากนั้นข้อมูลก็จะไหลผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตเข้าสู่กระบวนการทุกอย่างโดยอัตโนมัติ ไม่ต้องป้อนข้อมูลใหม่ เช่น ไม่ต้องป้อนข้อมูลเพื่อออกใบเสร็จรับเงิน ไม่ต้องบันทึกบัญชี และไม่ต้องออกใบส่งซื้อวัตถุดิบเอง ทั้งหมดนี้ ระบบ E-Commerce ดำเนินการให้ทั้งหมด เป็นการประหยัดกระดาษและการพิมพ์เอกสารด้วย

2. **ประหยัดเวลา** เนื่องจากกิจกรรมทุกอย่างทำงานได้ โดยผ่านเครือข่ายแบบอัตโนมัติ ทำให้กระบวนการบริหารงานเป็นไปอย่างรวดเร็ว ไม่ต้องใช้คนมาทำงานที่ซ้ำซ้อนเหมือนที่ผ่านมา

3. **เพิ่มประสิทธิภาพ** ทำงานได้เร็วขึ้น และทำได้ถูกต้องแม่นยำ เพราะลูกค้าเป็นผู้ป้อนข้อมูลตอนสั่งซื้อสินค้าเพียงคนเดียวและจุดเดียว ข้อมูลทั้งหมดนำไปออกใบเสร็จรับเงินได้ บันทึกบัญชีได้ หรือสั่งซื้อวัตถุดิบได้ทั้งหมด

4. **ขยายตลาด** การต่อเชื่อมระบบอินเทอร์เน็ต ทำให้นำเสนอสินค้าออกสู่ตลาดโลกได้อย่างรวดเร็วขึ้น เพราะจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตกว่า 400 ล้านคน เป็นนักธุรกิจมากกว่าร้อยละ 80

E-Commerce Model

E-Commerce ปัจจุบันมีแนวทางในการดำเนินกลยุทธ์ที่หลากหลาย เพราะการทำธุรกิจบนเครือข่ายแห่งนี้ลงทุนต่ำและยังต้องอาศัย ความคิดสร้างสรรค์ (Creative) หรือ Idea เป็นหลัก ฉะนั้น จึงมีธุรกิจรูปแบบใหม่เกิดขึ้นตลอดเวลา อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาวิเคราะห์ ได้พบว่ ลักษณะการค้าบนอินเทอร์เน็ตหรือ E-Commerce Model แบ่งเป็น 5 ลักษณะคือ

1. **ซื้อมาขายไป (E-Commerce Storefront)** คือการค้าขายแบบตรงไปตรงมา เป็นแหล่งให้ผู้บริโภคมาจับจ่ายซื้อของ กลุ่มเป้าหมายจะอยู่ในวงจำกัดตามลักษณะของสินค้าที่ขาย ส่วนสิ่งที่เสนอขาย ได้แก่ สินค้า บริการ รวมทั้งเนื้อหาข้อมูลต่าง ๆ ส่วนใหญ่เป็นข้อมูลของสินค้าที่เสนอขายนั้น

การเสนอขาย

- สินค้า (รับคำสั่งซื้อ)
- บริการ (สนองความต้องการให้ครบถ้วน และสนับสนุนหลังการขาย)
- ข้อมูล (ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการ)

กลุ่มเป้าหมาย

- ตลาดผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แหล่งรายได้

- กำไรจากการขายสินค้า หรือบริการ
- การโฆษณา

ตัวอย่าง Web Site แบบซื้อมา-ขายไป ได้แก่ www.dell.com เป็น Web Site ที่ขายเครื่องคอมพิวเตอร์ และ www.amazon.com เป็น Web Site ขายหนังสือและซีดีแบบออนไลน์ เป็นต้น

2. สื่อกลางด้านข่าวสาร (Infomediary)

เน้นการเป็นสื่อกลางด้านข้อมูลข่าวสาร โดยไม่มีการซื้อขายสิ่งใด นอกจากเป็นศูนย์กลางในการอำนวยความสะดวกของการขายและให้บริการต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ซื้อผู้ขายมาพบกัน

เสนอขาย

- การให้บริการความเป็นศูนย์กลางของสรรพสิ่งหรือที่เรียกว่า Portal
- มีหน้าที่เป็นสื่อในการจับคู่ให้ผู้ซื้อผู้ขายพบกันหรือเป็นตัวแทนขาย
- ให้ข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวกับการซื้อขายทั้งหมด ทั้งอุตสาหกรรม การตลาด รวมทั้งสินค้าและบริการของผู้ที่มาใช้บริการ เพื่อให้ข้อมูลข่าวสารครบถ้วนมากที่สุด หรือเป็น e-Marketplace / e-Marketexchange

กลุ่มเป้าหมาย

- สมาชิกของชุมชนเสมือนจริง
- สมาชิกจากองค์ประกอบในลูกโซ่ของคุณค่า เช่น ผู้จัดจำหน่ายสินค้า ผู้ผลิตสินค้า ผู้ขายวัตถุดิบ แม้แต่ฝ่ายวิจัยตลาดของบริษัทใดบริษัทหนึ่งที่ต้องการข้อมูลไปสร้างคุณค่าการบริการ

แหล่งรายได้

- ค่าโฆษณา
- ค่าสมาชิก
- ค่าธรรมเนียมจากความเป็นหุ้นส่วน หรือตัวแทนขาย
- ปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าและบริการ

ตัวอย่าง Web Site แบบสื่อกลางด้านข่าวสาร ได้แก่ www.netbuy.com เป็น Web Site ที่ให้ข้อมูลข่าวสารอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และ www.autobytel.com ศูนย์กลางข้อมูลสำหรับการซื้อ-ขายรถยนต์ เป็นต้น

3. สื่อกลางด้านความไว้วางใจ (Trust Intermediary)

เป็นการให้บริการเพื่อสร้างความไว้วางใจกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งในการให้บริการจะมีการสร้างสิ่งแวดล้อมหรือระบบรักษาความปลอดภัยเพื่อให้ผู้ซื้อและผู้ขายเข้ามาซื้อขายสินค้ากันอย่างปลอดภัยและมั่นใจ

เสนอขาย

- ระบบรักษาความปลอดภัย ให้บริการระบบหรือเวทีทางการค้าที่ปลอดภัยในการซื้อ-ขาย
- เป็นตัวกลางที่เชื่อถือได้ในการแลกเปลี่ยน ซื้อ-ขายสินค้า
- บริการปกป้องความเป็นส่วนตัว หรือสิทธิส่วนบุคคล (Privacy)
- ให้ความช่วยเหลือในสถานะการณ์ที่ไม่น่าไว้วางใจ
- สร้างความมั่นใจด้วยตรารับรองต่าง ๆ

กลุ่มเป้าหมาย

- ผู้ซื้อ
- ผู้ขาย
- กลุ่มสมาชิกต่าง ๆ
- กลุ่มสมาคมต่าง ๆ

แหล่งรายได้

- ค่าลิขสิทธิ์การใช้งานระบบ
- ค่าสมาชิก

ตัวอย่าง Web Site แบบสื่อกลางด้านความไว้วางใจ ได้แก่ www.verisign.com เป็น Web Site ที่ให้บริการการเข้ารหัสและรักษาความปลอดภัยในการรับ-ส่งข้อมูลผ่าน Web Site และ www.cybercash.com เป็น Web Site ที่ให้บริการด้านการเงิน เป็นต้น

4. ขายเครื่องมือในการทำ E-Commerce (E-Business Enabler)

เป็นการขายเครื่องมือที่ทำการค้าบน Web Site ซึ่งอำนวยความสะดวกและพร้อมใช้งานได้เลย รวมทั้งให้ความไว้วางใจว่าการค้าบน Web Site จะเป็นไปอย่างราบรื่น และปลอดภัย

เสนอขาย

- ระบบ E-Commerce เช่น ระบบออนไลน์แคตตาล็อก ระบบตะกร้า ระบบรับชำระเงิน และติดตามผลการสั่งซื้อ เป็นต้น

- ให้บริการที่ต่อเนื่องและครบวงจร อาจรวมไปถึงการติดต่อกับระบบขนส่งด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กลุ่มเป้าหมาย

- กลุ่มที่ค้าบน Web Site แบบซื้อไปขายไป
- กลุ่มที่เป็นศูนย์กลางข้อมูล หรือเป็น Portal Web ทั้งหลาย

แหล่งรายได้

- ค่าลิขสิทธิ์การใช้งานระบบ
- ค่าสมาชิก
- ค่าเช่าใช้ระบบ

ตัวอย่าง Web Site แบบอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ www.ecombot.com เป็น Web Site ที่ให้บริการระบบ Instant e-Commerce และ www.loopnet.com เป็น Web Site ที่ให้บริการด้านอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

5. ให้บริการสาธารณูปโภคพื้นฐาน (Infrastructure Providers)

บริการสาธารณูปโภคพื้นฐานเพื่อสนับสนุนธุรกรรมการค้าบน Web Site เช่น การให้บริการอินเทอร์เน็ต ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการต่อเข้าสู่ระบบอินเทอร์เน็ต การรับสร้าง Web Page การให้เช่า Host หรือการจัดส่งสินค้าให้ เป็นต้น

เสนอขาย

- การเป็นโครงสร้างสาธารณูปโภคอินเทอร์เน็ตพื้นฐานเพื่อเชื่อมโยงกิจกรรมทางการค้าต่าง ๆ เชื่อมโยงผู้ซื้อและผู้ขาย
- สื่อที่เป็นศูนย์รวมการโฆษณา เศรษฐกิจยุคใหม่ และการดำเนินธุรกิจอย่างครบวงจร
- ซ่อมบำรุงและรักษาระบบ

กลุ่มเป้าหมาย

- ผู้ที่ประกอบธุรกิจ
- ผู้ที่เกี่ยวข้องกับแบบจำลองธุรกิจ แบบที่ 1, 2 และ 3

แหล่งรายได้

- ค่าสมาชิก
- การให้บริการพัฒนาเครื่องมืออำนวยความสะดวก แบบ 1, 2, 3 นำไปขายหรือให้บริการต่อ

ตัวอย่าง Web Site แบบให้บริการสาธารณูปโภคพื้นฐาน ได้แก่ www.pacificnic.net เป็น Web Site ที่ให้บริการรับจดทะเบียน Domain .com, .net, .org และ www.thainic.net เป็น Web Site ที่รับจดทะเบียน Domain .co.th, .net.th, .in.th, .or.th ชื่อไทย.com และให้บริการ Hosting เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การออกแบบ Web Page และการสร้าง Cyber Store

การออกแบบและพัฒนา Web Site เพื่อการค้าบน Web ที่ดีมีแนวทาง ดังนี้

1. ต้องสนองพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อ การออกแบบ Web Site มีวัตถุประสงค์เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายดู การดูหรือเยี่ยมชม เพื่อโน้มน้าวใจให้บุคคลเหล่านั้น ตัดสินใจซื้อสินค้าของเรา ฉะนั้น เราต้องเข้าใจพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อ หรือหลักพิจารณาการซื้อของกลุ่มเป้าหมาย ในที่นี้ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มเป้าหมายแรกที่เป็นองค์กรธุรกิจ หรือเป็นผู้ที่ซื้อไปแล้ว ต้องนำไปจำหน่ายต่อ การพิจารณาซื้อก็มีพฤติกรรมอย่างหนึ่ง ปัจจัยนี้จะสอดคล้องกับการตัดสินใจซื้อของบุคคลกลุ่มที่สองคือ ผู้บริโภคคนสุดท้าย เพราะถ้าการตัดสินใจซื้อของบุคคลกลุ่มแรกหรือองค์กรธุรกิจไม่คำนึงถึงเกณฑ์การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคแล้ว สินค้าที่ซื้อไปเพื่อขายต่อ นั้น ไม่มีโอกาสที่จะขายได้เลย เช่น การซื้อเสื้อผ้า ต้องเข้าใจว่า ผู้ซื้อใช้อะไรเป็นปัจจัยในการพิจารณาซื้อ กล่าวคือ ปัจจัยแรกอาจจะให้ความสำคัญ เรื่องของ “แบบ” หรือ “ดีไซน์” ก่อน หลังจากนั้นจึงสนใจปัจจัยที่สองคือ “ลายและสีสันทัน” เมื่อตกลงใจแล้ว จึงสนใจปัจจัยสุดท้ายคือ “ราคา” ว่าสมเหตุสมผล และคุ้มค่าหรือไม่

ฉะนั้น เมื่อออกแบบ Web Site ต้องให้สอดคล้องกับปัจจัยที่กลุ่มเป้าหมายใช้ในการตัดสินใจด้วย เช่น หน้าแรกของ Web Site อาจเน้นในเรื่องการแสดงรูปภาพเล็ก ๆ ของดีไซน์ หรือแบบเสื้อจำนวนมากที่มี ทำให้กลุ่มเป้าหมายสะดวกในการเลือกแบบ เมื่อคลิกเข้าไปด้านใน ก็สามารถขยายภาพสินค้าให้ใหญ่ขึ้น มีสีสันทัน ลวดลาย รวมไปถึงราคาให้เลือกพร้อมกันทีเดียวก็ได้ หากทำได้เช่นนี้ โอกาสที่จะปิดการขายก็มีมาก เพราะกล่าวกันว่า Web Site ที่ดี ควรปิดการขายให้ได้ภายใน 3 คลิก ถ้าหากคลิกมากกว่านั้นอาจทำให้ผู้ซื้อเบื่อหน่ายได้

2. ต้องเข้าถึงข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว การเข้าถึงข้อมูลอย่างรวดเร็วนี้ แบ่งออกได้เป็น 2 ประเด็นคือ (1) ความเร็วในการ Load ข้อมูลและภาพมาที่หน้าจอเบราว์เซอร์ของผู้เยี่ยมชม Web โดยหลักการแล้วกล่าวกันว่า ภายใน 8-10 วินาทีแรก ควรแสดงสิ่งที่สามารถดึงดูดความสนใจได้ เพื่อให้ลูกค้ารอต่อไป ภายใน 15 วินาทีแรก หน้าจอแรกควรมีข้อมูลที่สำคัญแสดงขึ้นมาทั้งหมด และภายใน 30 วินาที ข้อมูลทั้งหมดในหน้าแรกควรจะ Load ให้แล้วเสร็จ (2) การจัดหมวดหมู่ของเมนูและลำดับการแสดงผลบนหน้าจอ Web Page ควรจะดูง่าย ค้นหาข้อมูลที่ต้องการได้อย่างรวดเร็ว ส่วนใหญ่ผู้ที่เข้ามาซื้อสินค้า โดยเฉพาะการค้าแบบ B2B หรือการส่งออกนั้น ทุกคนมีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนว่า จะซื้อสินค้าชนิดใด จึงต้องรีบให้ลูกค้าได้ข้อมูลที่ต้องการหาให้เร็วที่สุดเท่าที่จะทำได้ ถ้าลูกค้าสืบสวน ก็จะคลิกไปดู Web Site ของคู่แข่งในทันที

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ต้องให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ทันสมัยและเพียงพอต่อการตัดสินใจ เมื่อกลุ่มเป้าหมายได้เข้าถึงข้อมูลแล้ว การนำเสนอข้อมูล ควรกระชับ ถูกต้อง ทันสมัยและเพียงพอที่ลูกค้าจะใช้พิจารณาสั่งซื้อสินค้า ถ้าให้ข้อมูลน้อยไป จะไม่สามารถปิดการขายบน Web ได้ในทันที และทำให้ลูกค้าเปลี่ยนใจได้ ถ้าต้องรอ e-Mail มาหาผู้ขายและรอคำตอบอีก 24 ชั่วโมง หรือในทางตรงข้าม หากให้ข้อมูลมากเกินไป อาจทำให้ลูกค้าต้องเสียเวลาอ่านและค้นหาอีก เป็นการสร้างความสับสนได้

การออกแบบ Web Site ที่ดีเพื่อให้การเข้าถึงข้อมูลที่เพียงพอั้น กระทำได้จากการสร้างเมนูที่มีลักษณะของ bypass หรือใช้ทางลัดให้เข้าถึงข้อมูลในระดับต่าง ๆ ที่แบ่งไว้ได้ด้วย ไม่ใช่ต้องบังคับให้ดูตามลำดับ แต่ควรให้ลูกค้า เลือกดูข้อมูลในส่วนใดก่อนหลังก็ได้ เพราะระดับความรู้เกี่ยวกับสินค้าของลูกค้าแต่ละรายมีไม่เท่ากัน

4. ระบบสั่งซื้อต้องเข้าใจง่ายและน่าเชื่อถือในการชำระเงิน การออกแบบระบบสั่งซื้อสินค้าบน Web จะต้องเข้าใจง่ายที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพราะลูกค้าที่ต้องการซื้อ มักต้องการความสะดวกรวดเร็ว มั่นใจ และปลอดภัย ถ้าไม่จำเป็นไม่ควรสร้างระบบ Login-Password เพื่อป้องกันระบบจนเกินเหตุ จะทำให้ปิดกั้นผู้ซื้อรายใหม่ แต่ควรทำระบบให้ราบรื่น ทำให้การสั่งซื้อครั้งแรกเป็นการสมัครสมาชิกโดยอัตโนมัติ ในกรณีที่เคยซื้อแล้วและกลับมาซื้ออีก อาจปล่อยให้ซื้อไปก่อนตามปกติ จนกระทั่งถึงกรอกข้อมูลที่สำคัญ จึงสอบถามว่า เคยซื้อมาก่อนหรือไม่ โดยให้กรอกเพียง e-Mail เท่านั้นก็เพียงพอแล้ว

สิ่งที่ผู้ซื้อห่วงมากที่สุดคือ การคิดคำนวณเงินว่าถูกต้องหรือไม่ และเมื่อรูดบัตรเครดิต หรือให้ข้อมูลด้านการเงินและข้อมูลส่วนตัวไปแล้ว จะปลอดภัยหรือไม่ คือ ปลอดภัยทั้งตอนที่ส่งผ่านข้อมูลออกไป และปลอดภัยที่จะไม่ถูกนำข้อมูลไปใช้ในทางอื่น มีหลาย Web Site ที่มีปัญหาตั้งแต่การแสดงผลของระบบตะกร้า คือ ไม่มีความชัดเจน เมื่อกดสั่งซื้อสินค้าไปแล้วกลับไม่มีอะไรแสดงให้เห็นเลยก็มี ลูกค้าต้องไปหาที่คลิกเพื่อดูตะกร้าอีกแห่งหนึ่ง เป็นต้น

ระบบการสั่งซื้อที่ดี ต้องง่าย คลิกซื้อแล้วเห็นรายการสั่งซื้อแสดงออกมาทันที เมื่อจ่ายเงินก็สรุปยอดออกมา แล้วมีหน้าจอให้กรอกข้อมูล ที่อยู่ในการส่งสินค้าปลายทาง ข้อมูลผู้ถือบัตร และหมายเลขบัตรเครดิต หรือจ่ายด้วยวิธีต่าง ๆ คือให้เลือกการจ่ายเงิน เมื่อจ่ายเงินแล้ว ควรจะมีรหัสหรือหมายเลข Transaction อ่างอิง เพื่อให้ลูกค้าเข้ามาติดตามดูความคืบหน้าในการส่งมอบสินค้าในระบบ Order Tracking ได้ด้วย

5. ให้อารมณ์แบบเรียบง่าย เป็นสากลและน่าเชื่อถือ การออกแบบทางกราฟิก เป็นสิ่งที่หลายคนหลงประเด็นกันมากที่สุด กล่าวคือ มักจะเน้นเรื่องแสง สี เสียง กันมากเป็นพิเศษ โดยลืมนึกถึงพฤติกรรมการศึกษาซื้อสินค้าของกลุ่มเป้าหมาย โดยเฉพาะ Web Site ที่ค้าขายกับเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นักธุรกิจด้วยกัน เรื่องนี้ลืมไปได้เลย เพราะบุคคลเหล่านั้น ต้องการข้อมูลที่เพียงพอต่อการตัดสินใจ เท่านั้น หากจะเน้นการทำธุรกิจเพื่อการส่งออกโดยเฉพาะ ควรเน้นรูปแบบที่เรียบง่าย ใช้กราฟิกเท่าที่จำเป็น รูปแบบของสีก็ต้องมีความเป็นสากล ดูแล้วน่าเชื่อถือ หรือสร้างความมั่นใจที่จะทำการค้าได้ เช่น Web Site ของ www.intershop.com หรือ www.zales.com เป็นต้น

6. **ลิงค์กับข้อมูลที่ทันสมัยและกำหนดเวลาบำรุงรักษาที่แน่นอน** การออกแบบ Web Site ที่ดี ต้องคำนึงถึงการปรับปรุงข้อมูล หรือการดูแลรักษาในภายหลังด้วย เพราะ Web Site ใด จะได้รับความสนใจหรือไม่ ขึ้นอยู่กับข้อมูลที่นำเสนอว่าทันสมัยหรือไม่ เช่น ถ้าตัดสินใจว่า จะต้อง มีหน้าของ News หรือ What's new. ก็ควรให้ข่าวหรือสิ่งใหม่ที่น่าสนใจ มีความแปลกใหม่อยู่เสมอ ไม่ใช่ไม่เคยเปลี่ยนแปลงเลย สิ่งเหล่านี้ต้องตัดสินใจตั้งแต่ต้นว่า จะนำเสนอข้อมูลใหม่ ๆ หรือไม่ ในความเป็นจริงแล้ว หากทำไม่ได้ ก็ไม่ควรมีเมนูเหล่านั้นเลยจะดีกว่า

ดังนั้น การทำ Web Site ให้ประสบความสำเร็จ จำเป็นต้องวางแผนครอบคลุมไปถึงการจัดทีมขึ้นมาดูแลอย่างจริงจัง รวมทั้งกำหนดเวลา หรือนโยบายที่แน่นอนในการปรับปรุงดูแลแก้ไข ข้อมูลด้วย

ผ้าจก: สินค้าทางวัฒนธรรมของชุมชนคูบัว

ผ้าจก เป็นผ้าที่ทอด้วยเทคนิคที่ทำให้เกิดลวดลาย โดยเพิ่มเส้นพุ่งพิเศษ ทำโดยใช้ชนमेंไม้ หรือนิ้วมือสอด นับด้ายเส้นยืนแล้วยกขึ้นสอดใส่ด้ายเส้นพุ่งพิเศษเข้าไป ทำให้เกิดลวดลายเฉพาะจุดหรือเป็นช่วง ๆ และทำให้สามารถสลับลีลวดลายได้หลากหลาย

ผ้าจกนิยมทอกันมากในกลุ่มเชื้อสายไทลาว ไท-ยวน และไทโยนก นิยมทอผ้าหน้าแคบ เพื่อนำไปต่อเชิงผ้าซิ่น จึงเรียกว่า ซิ่นตีนจก ผ้าจกมีกระบวนการที่ยุ่งยากกว่า ชิด เพราะเป็นผ้าที่มุ่งให้เกิดความวิจิตรสวยงามทั้งด้านลักษณะ รูปแบบ ลวดลาย และสีสันทัน เพื่อใช้ในโอกาสพิเศษ ผ้าจกมีทั้งชนิดที่ทอด้วยฝ้ายและไหมผสมกัน เช่น ใช้ด้ายเส้นยืนเป็นฝ้ายแล้วใช้เส้นพุ่งเป็นไหม ในแต่ละแถวจะใช้ฝ้ายหรือไหมต่างสีมาจกแทนสีพื้น เพื่อให้เกิดลวดลายสีสันทัน ดอกดวงต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ในลาย

ผ้าจกต่างจากผ้าชิดตรงที่ผ้าชิด มีสีของลวดลายในแถบเดียวกัน ทางเส้นพุ่งเป็นสีเดียวกันหมด ภายในของแต่ละลายก็จะเป็นสีเดียวกัน ส่วนผ้าจกสามารถทำให้มีลักษณะแตกต่างกันไปได้มากกว่าทั้งสีสันทันของแต่ละลายในแถวเดียวกัน และสามารถสอดสีภายในแต่ละลายได้อย่างเป็นอิสระตามต้องการ จึงทำให้ลายจกมีสีสันทันสวยงามแพรวพราวมากกว่าลายชิด และใช้เวลาทอเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นานกว่ามาก เนื่องจากต้องเสียเวลาในการเปลี่ยนเส้นสีต่าง ๆ แต่ละแถวแต่ละลาย การทอผ้าจึงมีความยุ่งยากและใช้ความอดทนในการทำมาก

อย่างไรก็ตาม ผ้าจกที่ทอด้วยไหมจะประณีตสวยงามกว่าฝ้าย เพราะไหมเป็นวัสดุเส้นใยที่สามารถทอได้ละเอียดและสวยงาม มีคุณค่าสมกับโอกาสในการใช้สอยมากกว่า สำหรับผ้าจกของชาวไทย-ยวนในจังหวัดราชบุรี นิยมทอด้วยไหม ในขณะที่ผ้าจกจากจังหวัดสุโขทัย จังหวัดอุดรดิตถ์ จังหวัดแพร่ และจังหวัดเชียงใหม่ นิยมทอด้วยฝ้าย แต่ก็ยังมีการทอด้วยไหมอยู่บ้าง

ผ้าขึ้นตีนจกยังมีการทอกันอยู่หลายแห่ง ได้แก่ ผ้าขึ้นตีนจกหาดเสี้ยว อำเภอศรีสัชนาลัย จังหวัดสุโขทัย ผ้าขึ้นตีนจกอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ผ้าขึ้นตีนจกอำเภอลับแล อำเภอบ้านไร่ จังหวัดอุตรดิตถ์ ผ้าขึ้นตีนจก อำเภอเมือง จังหวัดอุทัยธานี ผ้าขึ้นตีนจกจังหวัดชัยนาท และผ้าขึ้นตีนจก จังหวัดสุพรรณบุรี

สภาพการทอผ้าจกในปัจจุบันถดถอยลง เนื่องจากอิทธิพลของสภาวะตกต่ำทางเศรษฐกิจ ผลักดันให้ผู้หญิง ไทย-ยวน ละทิ้งหูกเข้าไปขายแรงงานในโรงงานอุตสาหกรรม เพื่อรายได้ที่มากกว่า สำหรับการดำรงชีพ จึงทำให้การแต่งกายตามเอกลักษณ์เดิมหายไป เพราะเทคโนโลยีและกระแสวัฒนธรรมของชุมชนเมืองที่ไหลเข้าสู่วิถีชีวิตไทย-ยวน ในปัจจุบัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4 ผลการวิจัย

ชาวไทย-ยวน ราชบุรี สืบเชื้อสายมาจากบรรพชนไท-ยวน (ล้านนา) เมืองเชียงใหม่ ซึ่งได้เข้ามาตั้งถิ่นฐานบ้านเรือนอยู่ในเมืองราชบุรี เมื่อปีพุทธศักราช 2347 เป็นต้นมา ระยะเวลาได้สืบทอดศิลปะการแต่งกายด้วยผ้าจก อันเป็นมรดกศิลปหัตถกรรมมาจากบรรพชนโยนกเชียงใหม่กันอย่างแพร่หลาย การสืบทอดวิธีการและลวดลายผ้าสำหรับจกยังคงรักษาแบบแผนเดิมไว้อย่างเคร่งครัด และทอไว้ใช้เองมิใช่เพื่อซื้อขาย ต่อมาในปัจจุบันลูกหลาน ไท-ยวน ราชบุรี ไม่นิยมแต่งกายด้วยผ้าขึ้นดินจก ศิลปะการทอผ้าจกจึงเกือบสูญหายไปจากวิถีชีวิตของคนไท-ยวน ที่จังหวัดราชบุรี แต่อย่างไรก็ตาม ก็ยังมีผู้สืบทอดการทอผ้าจกในบางพื้นที่ของชุมชนไท-ยวน เช่นที่ ตำบลคูบัว ตำบลดอนแร่ ตำบลรางบัว โดยได้รับการสนับสนุนส่งเสริมทั้งเทคนิคการทอและการตลาดจากภาครัฐและเอกชน วัตถุประสงค์ของการทอผ้าจกในปัจจุบันจึงเปลี่ยนจากการทอเพื่อใช้เอง เป็นการทอเพื่อขายเป็นรายได้เสริมในการครองชีพ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งได้เป็น 2 ส่วนคือ ส่วนแรกเป็นเรื่องสภาพเศรษฐกิจสังคมของช่างทอผ้าและผ้าจก ซึ่งเป็นสินค้าทางวัฒนธรรมของชาวไทย-ยวน ตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ผู้วิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบลึก การสังเกตแบบมีส่วนร่วม การสนทนากลุ่มช่างทอผ้าและสัมภาษณ์สมาชิกสหกรณ์การเกษตรไท-ยวน ราชบุรี จำกัด ทั้งหมด 433 คน ส่วนที่สองเป็นการนำ E-Commerce มาใช้เพิ่มศักยภาพทางการตลาดผ้าจกเพื่อส่งออก

ข้อมูลพื้นฐานของช่างทอผ้าจก

ช่างทอผ้าจกของสหกรณ์การเกษตรไท-ยวน ราชบุรี จำกัด ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มี 303 คน อายุระหว่าง 31 – 40 ปี จบการศึกษาในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น สมรสแล้ว และทำหน้าที่เป็นแม่บ้าน อาชีพหลักของช่างทอผ้าคือ ทำการเกษตร มีรายได้ 3,001 - 4,000 บาทต่อเดือน ส่วนอาชีพรองคือ ทอผ้าจก มีรายได้เฉลี่ย 3,500 บาทต่อเดือน มีรายจ่ายภายในครอบครัวเดือนละ 4,000 - 6,000 บาท ช่างทอผ้าจกส่วนใหญ่เริ่มต้นทอผ้าในช่วงอายุเฉลี่ย 16 ปี โดยมีสัดส่วนของช่างทอผ้าที่ทอผ้าอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบันเพียงร้อยละ 60 โดยประมาณเท่านั้น นอกนั้นทอผ้าอย่างไม่ต่อเนื่อง ทั้งลักษณะที่หยุดทอผ้าเป็นเวลานาน หรือหยุดชั่วคราวแล้วกลับมาทอใหม่ โดยเหตุผลในการหยุดทอผ้าคือไปประกอบอาชีพอื่นซึ่งให้รายได้มากกว่าและมีเหตุผลส่วนตัวอื่น ๆ อีก ในขณะที่เหตุผลของการกลับมาทอผ้าใหม่อีกครั้งคือ เคยอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรมทอผ้า เห็นว่ามี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายได้ดีกว่าเดิม มีเวลาว่างมากขึ้น ไม่อยากทำงานนอกหมู่บ้าน เป็นต้น ทั้งนี้รวมระยะเวลาในการทอผ้าทั้งหมดจนถึงปัจจุบันโดยเฉลี่ยประมาณ 13 ปี (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของช่างทอผ้าจาก

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ	ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ			4. การศึกษาสูงสุด		
หญิง	303	69.89	ประถมศึกษา	98	22.63
ชาย	130	30.02	มัธยมศึกษาตอนต้น	187	43.19
รวม	433	100.00	มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.	71	16.40
			อนุปริญญา / ปวส. / ปวท.	59	13.63
			ปริญญาตรี	17	3.93
			สูงกว่าปริญญาตรี	1	0.23
			รวม	433	100.00
2. อายุ			5. อาชีพ		
12 - 20 ปี	24	5.54	อาชีพหลัก ทำการเกษตร	218	50.35
21 - 30 ปี	86	19.86	อาชีพรอง ทอผ้า	198	45.73
31 - 40 ปี	197	45.50	อื่น ๆ	17	3.93
41 - 50 ปี	95	21.94	รวม	433	100.00
มากกว่า 50 ปี	31	7.16			
รวม	433	100.00			
3. สถานภาพสมรส			6. เริ่มทอผ้าครั้งแรกเมื่ออายุ		
โสด	82	18.94	12- 20 ปี	17	3.93
สมรส	297	68.59	21- 30 ปี	91	21.02
หม้าย	42	9.70	31- 40 ปี	185	42.73
หย่า / แยกกันอยู่	12	2.77	41- 50 ปี	111	25.64
รวม	433	100.00	มากกว่า 50 ปี	29	6.70
			รวม	433	100.00

ส่วนศักยภาพของช่างทอผ้าจาก จะเน้นที่ทักษะทั้งการทอรวดเร็วและความเร็วในการทอ ทักษะในการทอรวดเร็วช่างทอได้รับการสืบทอดจนเป็นเอกลักษณ์ของผ้าจากคูบัว แต่ในส่วนการทอนั้นจะใช้เวลานาน บางผืนต้องใช้เวลานานถึง 3 เดือน เนื่องจาก เป็นลวดลายที่ทำได้ยาก และช่างทอจะทอผ้าเป็นอาชีพเสริม นั่นคือใช้เฉพาะเวลาที่ว่างจากงานประจำมาทอผ้าจาก ซึ่งทางผู้นำเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กลุ่มได้มีการนำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ในการแกะสลาดลาย และทำต้นแบบ แทนการแกะสลาดลาย ด้วยมือจากผ้าจกโบราณ ทำให้ช่างทอสามารถทอผ้าจกที่มีลวดลายซับซ้อนได้รวดเร็วขึ้น รวมทั้งช่างทอผ้าเองก็ได้รับการอบรมเทคนิคการทอผ้าเพิ่มเติม ผ้าจกจึงมีความสวยงาม มีความประณีต และทอได้รวดเร็วขึ้น ถ้าหากนำ E-commerce มาใช้ช่วยเสริมช่องทางการจัดจำหน่ายแล้ว คาดว่า จะสามารถสร้างตลาดได้มากยิ่งขึ้น และจะส่งผลต่อการสร้างรายได้ให้กับช่างทอ อาจทำให้ช่างทอหันมาทอผ้าจกเป็นอาชีพหลัก มีการถ่ายทอดให้กับลูกหลานหรือคนในชุมชนในวงกว้างขึ้น โดยสร้างเป็นหลักสูตรการทอผ้าจกต่อไป

ช่างทอผ้าส่วนใหญ่เรียนรู้เรื่องการหัดทอผ้าครั้งแรกจากการสอนของคนในชุมชนที่เป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้า โดยเริ่มหัดทอผ้าด้วยเครื่องมือทอผ้าชนิดที่พื้นบ้านและกึ่งกระดูก ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ความสามารถในการทอผ้าของช่างทอ นับเป็นการค้นพบศักยภาพที่สำคัญ ซึ่งหมายถึงทุนมนุษย์ ได้แก่ ความรู้ความชำนาญของช่างทอในการสร้างสรรค์ผลงานลวดลายผ้าที่โดดเด่นได้มากขึ้นเรื่อยๆ ความรู้ของช่างทอดังกล่าวเกิดจากการเรียนรู้โดยการลงมือปฏิบัติด้วยตนเอง แม้จะมีผู้แนะนำให้ทำตามตัวอย่าง (ต้นแบบ) หรือมีวิทยากรมาอบรมบ้าง ก็อาจมีส่วนช่วยลดระยะเวลาของการปฏิบัติลงเท่านั้น นอกจากนี้ความสามารถดังกล่าวเท่านั้น ที่เป็นหลักประกันให้เกิดการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ในเชิงคุณค่า อันก่อให้เกิดความภาคภูมิใจในมรดกวัฒนธรรม ซึ่งทำให้แม่บ้านหรือช่างทอผ้าก้าวพ้นจากแรงงานทอผ้า เป็นผู้ที่สามารถหารายได้เสริมให้กับครอบครัว และเลื่อนสถานภาพไปสู่ผู้ประกอบการ จึงเป็นผู้สร้างงานศิลปะอย่างแท้จริง

ผลิตภัณฑ์ผ้าทอชนิดแรกที่ช่างทอผ้าเริ่มหัดทอคือ ผ้าขาวม้า ต่อมาจะทอผ้าพื้น ผ้าแถบสี ผลจากการฝึกหัดทอผ้าและการเรียนรู้เพิ่มเติมข้างต้น ทำให้ช่างทอรู้จักลายผ้าของท้องถิ่นตนเองอย่างน้อย 1-5 ลาย และมีสัดส่วนของช่างทอที่รู้จักมากขึ้นในเวลาต่อมา ขั้นตอนการทอผ้าที่ถือว่ายากที่สุดคือ ขั้นตอนการเก็บลาย อันดับรองลงมาคือ การม้วนด้าย การเดินด้าย และการขัดตะกอลำหรับลายของผ้าจกไท-ยวน ราชบุรี มีอยู่ทั้งหมด 9 ลาย แต่ลายที่ลูกค้านิยมกันมากและทอยากที่สุดคือ ลายดอกเขีย ลายกาบซ้อนหักและลายแคทราย

ทักษะการบริหารจัดการในเชิงธุรกิจ แม้จะดูเหมือนว่าความสามารถดังกล่าวจะไม่เข้ามาเกี่ยวข้องกับกระบวนการทอผ้าโดยตรงแต่แท้จริงแล้วคือการเพิ่มขีดความสามารถในการพึ่งตนเอง และยังเป็นการลดอัตราเสี่ยงจากการที่ต้องพึ่งพิงปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ตลาดหรือ วัตถุประสงค์ เป็นต้น การรวมกลุ่มเพื่อดำเนินการในรูปแบบของสหกรณ์ฯ โดยมีระบบโครงสร้างการบริหารงาน สมาชิกมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของและร่วมดำเนินการ ในส่วนของการลงทุนเพื่อทอผ้า สมาชิกอาจเป็นผู้ลงทุนเอง โดยสมาชิกไม่จำเป็นต้องนำผ้ามาขายให้สหกรณ์ฯ แต่ถ้าสหกรณ์ฯเป็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ลงทุนให้สมาชิกจะต้องนำผ้ามาขายให้สหกรณ์เท่านั้น และสหกรณ์จะจ่ายผลประโยชน์ให้กับสมาชิก 3 ประการด้วยกันคือ (1) สมาชิกที่มีหุ้นในสหกรณ์จะได้รับเงินสดทันทีเมื่อนำผ้าจากมาขายให้กับสหกรณ์ (2) สมาชิกที่มีหุ้นในสหกรณ์จะได้รับเงินปันผลตามจำนวนของหุ้น และ (3) สมาชิกที่มีหุ้นในสหกรณ์จะได้รับเงินเป็นส่วนที่เพิ่มเมื่อซื้อวัตถุดิบจากสหกรณ์

ปัญหาใหญ่ที่เกิดขึ้นกับช่างทอผ้าจะเป็นเรื่องราคาขาย ซึ่งผู้ขายหรือร้านค้าจะขายผ้าจากตัดราคากันเองในท้องถิ่นละแวกใกล้เคียง เพื่อต้องการขายสินค้าของตนให้ได้ก่อน โดยร้านค้าจะมาลดราคากับช่างทอผ้าอีกต่อหนึ่ง ทำให้ช่างทอขาดรายได้และหมดกำลังใจ ทางประธานสหกรณ์จึงแก้ปัญหาโดยการจัดประชุมสัมมนาร่วมกันทั้งผู้ผลิตคือช่างทอ ผู้ขาย/ร้านค้า และผู้บริโภค เพื่อหาข้อสรุปที่เป็นธรรมด้วยกันทุกฝ่าย โดยเฉพาะต้นทุนการผลิตที่แท้จริง ยังช่วยกันกำหนดราคารับซื้อผ้าจากช่างทอในระดับที่เหมาะสมและยอมรับร่วมกัน นอกจากนี้ยังมีปัญหาสุขภาพคือ ช่างทอผ้ากว่าร้อยละ 80 มีปัญหาเรื่องสายตาเพราะ ต้องเพ่งคูสีเส้น ลวดลาย ทำให้ปวดตา ปวดตามร่างกาย ปวดเมื่อยช่วงนั่งทอผ้าคือ ช่วงเท้าเหยียบ ช่วงกรอด้าย ช่วงพุ่งกระสวย เป็นต้น ซึ่งแก้ไขได้โดยการกำหนดระยะเวลาในการทอที่เหมาะสม พร้อมทั้งระยะเวลาพัก และการใช้แว่นสายตาเข้ามาช่วย

เมื่อพิจารณาจากลักษณะการทอผ้าจากโดยทั่วไปแล้ว จะมองว่าเป็นงานที่มีขั้นตอนการทำงานไม่สลับซับซ้อนและเรียนรู้ได้ไม่ยาก แต่แท้จริงแล้ว เป็นงานที่ต้องอาศัยทักษะประสบการณ์ โดยเฉพาะความสามารถในการสร้างสรรค์หรือคิดประดิษฐ์ลวดลายผ้ารูปแบบต่าง ๆ ซึ่งภาษาในหมู่ช่างทอผ้าเรียกว่า การเก็บลาย นอกจากนี้ขั้นตอนการเตรียมด้ายยืนยังเป็นขั้นตอนที่ช่างทอผ้าไม่สามารถทำงานโดยลำพังได้ เป็นการเปิดโอกาสให้สมาชิกในครอบครัวได้เข้ามาทำกิจกรรมและสร้างสรรค์ผลงานร่วมกัน จนสามารถกล่าวได้ว่าผ้าจากเป็นผ้าทอพื้นบ้าน เป็นผลิตภัณฑ์ของทุกคนในครอบครัวได้

ผ้าจากของชาวไทย-ยวน ราชบุรี ซึ่งเป็นสินค้าทางวัฒนธรรมยังมีข้อจำกัดอยู่มาก โดยเฉพาะเรื่องตลาดและการส่งเสริมการขาย ดังนั้น ผู้วิจัยจึงนำ E-Commerce มาใช้เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายและมูลค่าของผ้าจาก ทำให้ช่างทอมีกำลังใจและมีรายได้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ผู้วิจัยยังใช้ SWOT มาวิเคราะห์ภาพรวมของสหกรณ์ เพื่อเป็นแนวทางกำหนดกลยุทธ์การตลาดอีกทางหนึ่ง ทำให้เห็นคุณค่าของสินค้าทางวัฒนธรรมประเภทนี้เพิ่มมากขึ้น

การวิเคราะห์ SWOT

SWOT (S=Strength, W=Weakness, O= Opportunity, T= Threat) เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สถานการณ์ ซึ่งช่วยให้สหกรณ์การเกษตรไทย-ยวน ราชบุรี จำกัด กำหนดจุดแข็งและจุดอ่อนจากศักยภาพภายใน ส่วนโอกาสและอุปสรรคกำหนดจากศักยภาพภายนอก ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จุดแข็ง (Strength)

1. สหกรณ์การเกษตรไท-ยวน ราชบุรี มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันทั่วไปในการทอผ้าจาก มีเอกลักษณ์โดดเด่นในเรื่องรูปแบบ ลวดลาย สี สัน และความคงทน
2. ชาวไท-ยวนมีผู้นำที่มีวิสัยทัศน์ เห็นคุณค่าของผ้าจากอันเป็นมรดกทางศิลปวัฒนธรรม
3. ช่างทอผ้าที่สืบทอดวิธีการทอผ้าจากจากบรรพบุรุษมีความสามารถเฉพาะตน ผู้อื่นนำไปทำเลียนแบบได้ยาก
4. ผ้าจากเป็นยอมรับของผู้บริโภคว่าเป็นสินค้าที่มีคุณค่าทางวัฒนธรรม
5. สมาชิกสหกรณ์ฯสามารถทอผ้าตามคำสั่งของลูกค้า ที่ต้องการผ้าจากที่มีลักษณะสีสัน และลวดลายเป็นพิเศษได้ทันที
6. มีการกำหนดมาตรฐานของผ้าจาก ราชบุรี ทำให้ผู้บริโภคมีความมั่นใจทั้งด้านคุณภาพ และราคา

จุดอ่อน (Weakness)

1. สมาชิกมีเงินลงทุนจำกัด
2. ลูกค้าต้องเดินทางไปซื้อผ้าจากที่สหกรณ์ฯโดยตรง เพื่อความมั่นใจว่าผ้าที่ซื้อเป็นของแท้
3. มีการขายผ้าจากตัดราคากันระหว่างช่างทอผ้าแต่ละกลุ่ม
4. ผ้าจากแต่ละผืนใช้เวลาทอนานมาก
5. ทางสหกรณ์ฯ ยังไม่มีเจ้าหน้าที่รับผิดชอบด้าน E-Commerce โดยเฉพาะ

โอกาส (Opportunity)

1. รัฐบาลสนับสนุนให้เกิดการทำธุรกรรมผ่านระบบ E-Commerce มากขึ้น
2. การทำธุรกรรมผ่านระบบ E-Commerce เป็นธุรกิจที่มีมูลค่าการค้าสูง และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นอีกในอนาคต
3. การนำระบบ E-Commerce มาใช้ ทำให้ผู้บริโภคทั่วโลกที่ใช้อินเทอร์เน็ต สามารถใช้บริการได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

4. ไม่มีการปิดกั้นทางการค้า ทำให้ดึงดูดใจผู้บริโภคในต่างประเทศในการซื้อผ้าจาก

อุปสรรค (Threat)

1. ลูกค้าสามารถหาผ้าประเภทอื่นมาทดแทนผ้าจากได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
2. ระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า อาจใช้เวลานาน โดยเฉพาะลูกค้าต่างประเทศ
3. ค่าบริการอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย ยังมีราคาแพงเมื่อเทียบกับต่างประเทศ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. มีความเสี่ยงต่อการโจรกรรมข้อมูลโดย Hacker ทำให้เกิดปัญหาความไม่เชื่อมั่นในความปลอดภัยของการทำธุรกรรมผ่านระบบ E-Commerce

5. กฎหมายทาง E-Commerce ของไทยมีความล่าช้า

จากการวิเคราะห์ SWOT จะเห็นได้ว่า ถ้านำ E-Commerce มาใช้เพิ่มศักยภาพการตลาดผ่านช่องทาง จะทำให้เกิดประโยชน์ต่อสมาชิกของสหกรณ์การเกษตรไทย-ยวน ราชบุรี จำกัด โดยการใช้โครงสร้างและระบบ E-Commerce มาเป็นแนวทางในการปรับปรุงข้อจำกัดของ E-Commerce

โครงสร้างและระบบ E-Commerce

องค์ประกอบหลักที่ทำให้ขายสินค้าทางวัฒนธรรมบน Web ได้มีดังนี้

1. Web Site เป็นช่องทางที่ขายสินค้าบนระบบอินเทอร์เน็ตได้ อาจเป็นเพียงหน้าโฆษณาธรรมดาที่ฝากกับ Web Site อื่น หรือ e-Marketplace ได้ หรือมี Web site เป็นของตนเอง เช่น www.bangkokflorist.com เป็นต้น

2. ระบบตะกร้ารับคำสั่งซื้อ (Shopping Cart System) เป็นระบบที่ใช้ click เพื่อสั่งซื้อสินค้าทางวัฒนธรรมจากหน้า Web page ได้ จะมีช่องให้กรอกจำนวนสินค้าที่สั่งซื้อ โดยการ click ซื้อแต่ละครั้ง จะเป็นการหยอดของลงในตะกร้าหรือรถเข็น และสะสมไว้จนกว่าจะซื้อของครบ แล้วตัดสินใจให้ระบบแคชเชียร์อัตโนมัติคิดจำนวนเงิน

3. Secure Payment System เป็นระบบคำนวณเงินและชำระเงินค่าสินค้าทางวัฒนธรรมที่ปลอดภัย ส่วนใหญ่เป็นการรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต การถ่ายโอนข้อมูลเกี่ยวกับบัตรเครดิตบนเครือข่ายจำเป็นต้องมีการเข้ารหัสเพื่อป้องกันการรั่วไหล ระบบที่ใช้กันมากในปัจจุบันคือ SSL (Secure Socket Layers) แต่ยังไม่มีความปลอดภัยมากนัก เพราะไม่สามารถระบุผู้ถือบัตรได้ว่าใช่ตัวจริงหรือไม่ ดังนั้น จึงมีการพัฒนาระบบใหม่ขึ้นมาคือ SET (Secure Electronic Transaction) แต่ก็มีปัญหาที่ต้นทุนการลงทุนสูง จึงยังไม่แพร่หลาย ระบบการชำระเงินในปัจจุบันสามารถอนุมัติวงเงินได้ทันที หรือเป็นแบบ Real-time ทำให้การซื้อขายสะดวกมากขึ้น นอกจากนี้ระบบการชำระเงินแบบนี้ ยังสามารถต่อเชื่อมกับระบบการโอนเงินแบบธรรมดา หรือหักบัญชีได้โดยตรง ด้วยการให้ Virtual Debit Card ซึ่งตัดผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต หรือ e-Banking ได้

เมื่อมีลูกค้าสั่งซื้อผ่านช่องทางซึ่งเป็นสินค้าทางวัฒนธรรม การชำระเงินในระบบ E-Commerce ช่วยอำนวยความสะดวกและความปลอดภัยสำหรับผู้บริโภคคือ การใช้ระบบการชำระเงินออนไลน์

ระบบการชำระเงินออนไลน์

การชำระเงินแบบออนไลน์ เพื่อใช้กับระบบ E-Commerce ในปัจจุบันนี้ เป็นระบบลูกผสมระหว่างระบบเก่ากับระบบใหม่ ทำให้การใช้งานมีปัญหาและติดขัด ภาคการเงินและการธนาคารกำลังอยู่ระหว่างการพัฒนาปรับปรุง เพื่อให้ระบบการชำระเงินทำงานได้อย่างต่อเนื่อง อดิโนมิติ และปลอดภัยบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต สำหรับระบบการชำระเงินที่ใช้งานอยู่ปัจจุบันมีดังนี้

1. บัตรเครดิต เป็นการใช้บัตรเครดิตในระบบเดิมต่อเชื่อมเข้ากับระบบอนุมัติวงเงินผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดยมีการส่งข้อมูลการสั่งซื้อและข้อมูลของผู้ถือบัตรไปตรวจสอบ ซึ่งเป็น การอนุมัติแบบ Real-time ระบบจะยืนยันการอนุมัติวงเงินผ่านหน้าจอเบราว์เซอร์ และทาง e-Mail ในเวลาเดียวกัน วิธีนี้ยังมีปัญหาในเรื่องของความปลอดภัย เนื่องจากป้อนข้อมูลเพียงหมายเลขบัตรเครดิตและวันหมดอายุบัตรเท่านั้น จึงทำให้เกิดการฉ้อฉลได้ง่าย

ปัจจุบันนี้ มีการแก้ปัญหาชั่วคราวด้วยการให้กรอกเลขท้ายสามหลักที่อยู่บนแถบลายเซ็นเพิ่มเข้าไปด้วย ซึ่งแก้ได้ชั่วคราวเท่านั้น เพราะหากบัตรเครดิตถูกขโมยก็ทำให้ผู้ที่ขโมยสามารถนำไปใช้ได้เช่นเดิม จึงมีการป้องกันข้อมูลของบัตรเครดิตในระหว่างส่งผ่านเครือข่ายด้วย โดยอาศัย การเข้ารหัสภายใต้ระบบ SSL (Secure Socket Layer)

2. บัตรเครดิต/เดบิตเสมือนจริง (Virtual Credit/Debit Card) เป็นบัตรเสมือนจริง หรือไม่มีตัวตนจริง เป็นเพียงการให้รหัสหรือหมายเลขบัตร เพื่อสั่งซื้อสินค้าในระบบอินเทอร์เน็ตเท่านั้น บัตรดังกล่าวนี้มี 2 แบบคือ แบบแรกมีลักษณะเป็น "บัตรเครดิตเสมือน" จะต่างกับบัตรเครดิตจริงตรงที่ตั้งวงเงินการใช้จ่ายได้เอง ทั้งนี้เพื่อป้องกันความเสียหายที่เกิดขึ้น หากหมายเลขบัตรเครดิตถูกขโมย แบบที่สองมีลักษณะเป็น "บัตรเดบิตเสมือน" คือเมื่อมีการใช้จ่ายจะมีการตรวจสอบวงเงินจากบัญชีเงินฝากโดยตรงว่ามีเงินพอชำระค่าสินค้าหรือไม่ บัตรเดบิตเสมือนจริงนี้ตั้งวงเงินในการใช้จ่ายบน Web ได้เช่นกัน

3. การหักบัญชีออนไลน์ เป็นการต่อเชื่อมระบบการรับชำระเงินของ E-Commerce เข้าสู่ระบบ Internet Banking โดยตรง เพียงให้ผู้ซื้อสินค้าผ่าน Web เข้าไปกดอนุมัติให้หักบัญชีของตนเองเพื่อชำระค่าสินค้าได้โดยตรง ก่อนการใช้งานต้องมีการลงทะเบียนเพื่อแสดงความยินยอมและอนุมัติกับทางธนาคารก่อนล่วงหน้า

4. การชำระเงินด้วยวิธีเดิม เป็นการชำระเงินแบบ Off-line หรือชำระเงินภายหลัง ได้แก่ การโอนเงิน หรือ T/T การชำระเงินด้วยเช็ค ดราฟ หรือ L/C เป็นต้น วิธีเหล่านี้ ใช้เฉพาะในกรณีที่จำเป็นเท่านั้น ส่วนมากใช้ในการขายแบบส่งออก เนื่องจากเป็นการซื้อจำนวนมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การตั้งราคาผ้าจกของสหกรณ์การเกษตรไทย-ยวน ราชบุรี จำกัด เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของตลาดทั่วโลก สามารถใช้แนวทางกลยุทธ์การตั้งราคาขายสินค้าแบบออนไลน์ได้

กลยุทธ์การตั้งราคาขายสินค้าแบบออนไลน์

วิธีการตั้งราคา เป็นปัจจัยสำคัญรองลงมาจากคัดเลือกสินค้า ซึ่งมีผลว่าจะขายสินค้าได้หรือไม่ การตั้งราคาขายบน Web ไม่ใช่เรื่องง่ายเหมือนการขายสินค้าทั่วไป เพราะบน Web เป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงและเป็นการแข่งขันจากคู่แข่งทั่วโลก ฉะนั้น ต้องเข้าใจสถานการณ์การแข่งขันเป็นอย่างดี ราคาที่ตั้งไว้ต้องสามารถแข่งขันได้และอยู่ในระดับที่ลูกค้ายอมรับได้ ขณะที่สามารถทำกำไรได้ด้วย กลยุทธ์ที่จะต่อสู้ในสงครามราคาบน Web ให้ได้ผลมีหลักง่าย ๆ ดังนี้ คือ

1. ปรับปรุงสินค้าและบริการให้มีความแตกต่าง เพื่อให้สินค้าของคู่แข่งไม่สามารถเทียบเคียงได้และการปรับปรุงนี้ จะต้องทำสม่ำเสมอหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ ต้องมีการทำ R&D อยู่ตลอดเวลา เพื่อจะได้มีรุ่นใหม่ ๆ ออกมา ทำให้คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ทัน

2. เลือกจับกลุ่มเป้าหมายที่ไม่ไวต่อการเปลี่ยนแปลงราคา หรือเน้นกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ “คุณภาพ” มากกว่าต้องการของราคาถูก เพราะถ้าคบกับคนกลุ่มที่ชอบของถูก หรือชอบลดราคา คนเหล่านี้ไม่เคยพอใจกับราคาที่กำหนดให้ พวกเขาจะมองหาของถูกไปตลอด ถ้ามีคนอื่นลดราคาถูกกว่า เขาก็ไปในทันที จึงกล่าวได้ว่า ไม่มีทางสร้างความพึงพอใจให้พวกเขาของถูกได้ ตรงกันข้ามกับผู้ชอบของดีมีคุณภาพ กลุ่มนี้จะสนใจคุณลักษณะใหม่ ๆ ที่เพิ่มให้มากกว่า ซึ่งอาจทำได้ด้วยการรักษาราคาเดิมไว้ อีกประการหนึ่งกลุ่มเป้าหมายที่มีคุณภาพต้องการคือ การบริการหลังการขายที่ดีและมั่นคง

3. ตั้งราคาให้เหมาะกับคุณค่าสินค้า เข้าใจความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริง และจัดหาสินค้าที่ตรงกับความต้องการมาขาย หากทำได้ ราคาสินค้าจะขึ้นอยู่กับคุณค่าของสินค้าที่ตอบสนองความต้องการได้มากกว่าราคาที่ถูกกว่าสินค้าของคู่แข่ง ที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้

4. การตั้งราคาที่แพงกว่าหรือมีคุณค่าที่เด่นชัดกว่าต้องอธิบายได้ ราคาที่ปรากฏอยู่บน Web ต้องมีความสัมพันธ์กับข้อมูลที่นำเสนอ เพื่ออธิบายให้ลูกค้าเข้าใจถึงคุณค่าของสินค้าว่าสนองตอบความต้องการได้อย่างไร การนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับราคา ต้องโดดเด่นและชัดเจนมากกว่าการนำเสนอของคู่แข่ง

5. ราคาสินค้าบน Web ต้องถูกกว่าตลาดจริงและคุ้มที่จะรอคอย อย่าลืมว่าสินค้าชนิดเดียวกันที่ค้าขายอยู่ในตลาดจริง กลุ่มเป้าหมายสามารถซื้อและได้รับสินค้าทันที แต่การขายสินค้าบน Web (เฉพาะสินค้าประเภทที่จับต้องได้) ต้องรอคอยการส่งมอบ ราคาที่ถูกกว่านี้ต้องคุ้มกับการรอคอยที่จะได้รับสินค้าด้วย เช่น ถูกกว่า 10 เปอร์เซ็นต์ เพราะต้องรอรับสินค้านานถึง 7 วัน และต้องคำนึงว่าคุ้มหรือไม่ที่จะรอ เมื่อเทียบกับการซื้อสินค้าในตลาดจริง

6. ควรตั้งราคาให้เลือกหลายระดับ ราคาที่ตั้งควรมีทั้งต่ำและสูงเพื่อให้ทดลองซื้อ เพราะไม่มีใครกล้าซื้อของแพงครั้งแรกตั้งแต่มองยังไม่รู้จักกัน ควรมีราคาตั้งแต่ต่ำกว่า 10 ดอลลาร์ ไปจนถึง 100 ดอลลาร์ เป็นอย่างน้อย

7. ตั้งราคาสินค้าได้ตามความพอใจ ควรขายสินค้าที่เลือก Option หรือชิ้นส่วนที่ลูกค้าสามารถประกอบได้เอง เหมือนอย่างอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ซึ่งลูกค้าเลือกซื้ออุปกรณ์เสริมต่าง ๆ ได้ อย่างมากมาย โดยชิ้นส่วนแต่ละชิ้น ระบุราคาไว้แล้ว ทำให้ลูกค้าเลือกประกอบเป็นสินค้าที่ตนเองต้องการและอยู่ในงบประมาณที่สามารถจ่ายได้ด้วย

8. แยกค่าภาษีและค่าขนส่งให้ชัดเจน บ่อยครั้งที่ผู้ซื้อเข้าใจผิดว่า ราคาสินค้าที่ปรากฏอยู่บน Web Site รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมดแล้ว จึงต้องอธิบายถึงรายละเอียดในองค์ประกอบของราคาให้ดี มิฉะนั้นอาจสร้างความขัดแย้งให้เกิดขึ้นภายหลังได้ โดยเฉพาะในเรื่องภาษีขาเข้าของประเทศที่ส่งสินค้าไปนั้น ไม่ควรรวมอยู่กับราคาสินค้าอย่างเด็ดขาด เพราะเป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ซื้อต้องจ่ายเมื่อสินค้าผ่านแดนเท่านั้น

9. การตั้งราคาต้องคำนึงถึงตลาดเป็นหลัก ต้องตั้งราคาที่ตลาดยอมรับได้ หรือเอาชนะคู่แข่งได้ แล้วค่อยลดลงมาว่าต้องการกำไรเท่าใด ที่เหลือก็เป็นต้นทุนที่ต้องควบคุมให้ได้

ปัจจุบัน E-Commerce ก่อให้เกิด สงครามราคา ในทุกกลุ่มสินค้า จนทำให้หลายบริษัทต้องล้มละลายไป เพราะปรับตัวไม่ทัน เนื่องจากบน Web ได้สร้างอำนาจต่อรองให้กับผู้ซื้อ เมื่อมี Web ก็ทำให้ผู้ซื้อได้รับข้อมูลข่าวสารมากมาย หูตากว้างไกลมากขึ้น รู้ว่าใครขายของถูกหรือแพง ผู้วิจัยขอเสนอรูปแบบ Web Site ของผ้าจกดังนี้

1. โครงสร้าง Web Site

1.1 Web Site : สร้าง Web Site เฉพาะผ้าจกโดยมีข้อมูลของผ้าจก ประกอบด้วย

1.1.1 ประวัติศาสตร์ผ้าจกและกรรมวิธีในการผลิต เป็นการชี้ให้เห็นถึงคุณค่าทางวัฒนธรรม อันเป็นงานฝีมือของภูมิปัญญาไทย

1.1.2 ตัวอย่างการนำผ้าจกไปใช้ประโยชน์ แบ่งเป็น 2 แนวทาง คือให้ดูตัวอย่างการนำผ้าจกไปใช้นุ่งห่มแบบไทยแท้ดั้งเดิม และการนำผ้าจกมาประยุกต์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใช้ให้เข้ากับยุคสมัย เป็นการให้แนวทางแก่ผู้บริโภคให้ได้เห็นรูปแบบการอนุรักษ์ และความกลมกลืนของการนำผ้าจกมาใช้ร่วมสมัย

1.1.3 ลวดลายผ้า รายละเอียดเกี่ยวกับลวดลาย ขนาด และราคา รวมทั้งระยะเวลาที่จะได้รับสินค้าในแต่ละพื้นที่

1.1.4 ใน Web Site ผ้าจกจะมีระบบการรับคำสั่งซื้อรวมถึงระบบการคำนวณเงิน และระบบชำระเงินค่าสินค้าออนไลน์ โดยเน้นที่ความปลอดภัยเป็นหลัก

1.2 Web Site หน่วยงานราชการต่าง ๆ เช่น โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (www.thaitambon.com) และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม(www.thaicraftplaza.com) เป็นต้น ผู้นำชุมชนจะต้องติดต่อกับหน่วยงานดังกล่าว เพื่อเข้าร่วมโครงการเผยแพร่ต่อไป

2. การตั้งราคาขายสินค้าผ้าจกบน Web Site สามารถใช้การผสมผสานกลยุทธ์ต่าง ๆ ในการตั้งราคา เพราะผ้าจกเป็นสินค้าทางวัฒนธรรมที่ทรงคุณค่ายิ่ง อีกทั้งเป็นงานฝีมือที่ประณีต จึงสามารถตั้งราคาในระดับสูงได้ เนื่องจากใน Web Site จะมีการแสดงถึงคุณค่าและเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมของผ้าจก ซึ่งเป็นงานฝีมือ ขณะเดียวกันก็ต้องตั้งราคาให้เหมาะกับคุณค่าของสินค้า ปัจจุบันสหกรณ์ฯได้เริ่มการจัดทำมาตรฐานของผ้าจก เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้ซื้อ นอกจากนี้ยังต้องคำนึงถึงระบบการตลาด กล่าวคือ ตลาดผ้าทอมือที่เป็นสินค้าทางวัฒนธรรม มีอยู่มากและหลากหลายทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เช่น ผ้าจกของเมืองล่อง จังหวัดแพร่ ผ้าไหมของไทย หรือผ้าของฟิลิปปินส์ ผ้าของอินเดีย ซึ่งล้วนแล้วแต่มีคุณค่าทางวัฒนธรรมทั้งสิ้น ประกอบกับมีผ้าสมัยใหม่ที่มีคุณภาพและสามารถทดแทนผ้ายุคเก่าได้ ดังนั้น การจะทำให้ผ้าจกเป็นที่ยอมรับและใช้กันอย่างแพร่หลาย จะต้องมีการคำนึงเรื่องราคาเป็นหลักใหญ่ โดยจัดเกรดของสินค้าผ้าจกออกเป็นหลายระดับ หลายราคา และหลายรูปแบบของลวดลายต่าง ๆ เพื่อให้ผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม มีกำลังทรัพย์ที่จะซื้อมาใช้ได้

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

การใช้ E-Commerce กับผ้าจากชาวไทย-ยวน ตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ที่ใช้เป็นกรณีศึกษาในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเห็นความสามารถในการสร้างรายได้เสริมให้กับครอบครัวของสตรีชาวไทย-ยวน ซึ่งแต่เดิมเป็นเพียงแม่บ้านดูแลครอบครัวหรือแรงงานเสริมในภาคการเกษตรเท่านั้น ปัจจุบันสตรีเหล่านั้นหันกลับมาทอผ้าเป็นอาชีพรอง ทำให้การทอผ้ากลายเป็นรายได้เสริมของครอบครัวในที่สุด ความสามารถในการทอผ้าของช่างทอ นับว่าเป็นการค้นพบศักยภาพที่สำคัญ นั่นหมายถึง ทู่นมนุษย์ เช่น ความรู้ความชำนาญของช่างทอผ้าจากในการสร้างสรรค์ผลงานลวดลายผ้าที่โดดเด่นได้มากน้อยเพียงใด โดยเฉพาะความรู้ของช่างทอที่เกิดจากการเรียนรู้โดยการลงมือปฏิบัติด้วยตนเอง ในเรื่องการสร้างรายได้นั้น ย่อมแสดงว่าอาชีพทอผ้าจากสามารถสร้างรายได้ให้กับช่างทอผ้าและครอบครัวได้อย่างแท้จริงหรือเพิ่มมากขึ้น การเพิ่มขึ้นของสัดส่วนในเรื่องใจรักการทอผ้า มีสมาธิรวมกลุ่มกันมากขึ้นตามลำดับ จนได้จัดตั้งเป็นสหกรณ์การเกษตรไทย-ยวนราชบุรี จำกัด ย่อมแสดงให้เห็นถึงความสำเร็จในการรวมกลุ่มทอผ้าจากซึ่งมีการช่วยเหลือเกื้อกูลกันทำให้เกิดความภูมิใจในการสร้างสรรค์ผลงานร่วมกัน พร้อม ๆ กับการสร้างรายได้ด้วย

สรุป

ช่างทอผ้าจากของสหกรณ์การเกษตรไทย-ยวน ราชบุรี จำกัดส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง 303 คน มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น สมรสแล้ว และทำหน้าที่เป็นแม่บ้าน อาชีพหลักคือ ทำการเกษตรมีรายได้ 3,001-4,000 บาทต่อเดือน อาชีพเสริมคือ ทอผ้าจากมีรายได้เฉลี่ย 3,500 บาทต่อเดือน และมีรายจ่ายภายในครอบครัวเดือนละ 4,000-6,000 บาท

ช่างทอผ้าจากเริ่มทอผ้าช่วงอายุเฉลี่ย 16 ปี ระยะเวลาในการทอผ้าจนถึงปัจจุบันโดยเฉลี่ยประมาณ 13 ปี ส่วนใหญ่เรียนรู้เรื่องการหัดทอผ้าครั้งแรกจากการสอนของคนในชุมชน ที่เป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้า เริ่มหัดทอผ้าด้วยที่พื้นบ้านและที่กระตักจนถึงปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ผ้าทอชนิดแรกคือ ผ้าขาวม้า ต่อมาก็ทอผ้าพื้น ผ้าแถบสี ผลจากการฝึกหัดทอผ้าและเรียนรู้เพิ่มเติม ทำให้ช่างทอรู้จักลายผ้าของท้องถิ่นตนเอง 1-5 ลาย ขั้นตอนการทอผ้าที่ยากที่สุดคือ การเก็บลาย รองลงมาคือ การมัดน้าย การเดินน้าย และการขัดตะกอก ลายผ้าจากไทย-ยวน มีทั้งหมด 9 ลาย แต่ลายที่ลูกค้านิยมกันมากและทอขายที่สุดคือ ลายดอกเขีย ลายกาบซ้อนหักและลายแคทราย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การบริหารจัดการในเชิงธุรกิจ ทางสหกรณ์ฯเป็นผู้ดูแล เช่น การตลาดหรือวัตถุดิบ ที่เป็น ส่วนการลงทุนเพื่อทอผ้า สมาชิกลงทุนเองบ้างหรือสหกรณ์ฯลงทุนให้ ถ้าสมาชิกลงทุนเองไม่ต้อง ขายผ้าให้สหกรณ์ฯ ถ้าสหกรณ์ฯลงทุนให้ สมาชิกต้องขายผ้าให้สหกรณ์ฯเท่านั้น สหกรณ์ฯก็จ่าย ผลประโยชน์ให้สมาชิกคือ สมาชิกจะได้รับเงินปันผลตามจำนวนของหุ้น และได้รับเงินสดทันทีเมื่อนำผ้ามาขายให้สหกรณ์ฯ รวมทั้งจะได้รับเงินเพิ่มเมื่อซื้อวัตถุดิบจากสหกรณ์ฯ

สำหรับปัญหาที่เกิดขึ้นกับช่างทอผ้าคือ ราคาขาย เนื่องจากผู้ขายหรือร้านค้าจะขายตัดราคาตัวเอง เพราะต้องการขายผ้าของตนให้ได้มาก หลังจากนั้นร้านค้าจะมาลดราคากับช่างทอผ้า อีกต่อหนึ่ง ทางประธานสหกรณ์ฯได้ใช้วิธีการแก้ปัญหาในเรื่องนี้คือ จัดประชุมสัมมนาหาข้อยุติ เพื่อกำหนดราคาขายผ้าที่เหมาะสม โดยเริ่มจากต้นทุนการผลิตที่แท้จริง นอกจากนี้ก็ยังมีปัญหา เรื่องสุขภาพของช่างทอผ้าอีกคือ ช่างทอผ้ากว่าร้อยละ 80 มีปัญหาเรื่องสายตากันมาก เนื่องจาก ต้องเพ่งดูสีเส้น ลวดลายของผ้า จึงทำให้ปวดตา ปวดตามร่างกาย และปวดเมื่อยในช่วงที่นั่งทอผ้า คือ ช่วงเท้าเหยียบ ช่วงกรอด้วย และช่วงพุ่งกระสวย เป็นต้น แต่สิ่งเหล่านี้จะแก้ไขได้ โดยกำหนด ระยะเวลาทอผ้า พร้อมทั้งระยะเวลาพักที่เหมาะสม และการใช้แว่นสายตาเข้าช่วยอีกทางหนึ่ง

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัย เรื่องการใช้ E-Commerce กับสินค้าทางวัฒนธรรม กรณีศึกษา ผ้าจกของ ชาวไท-ยวน ตำบลคูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า สภาพการทอผ้าจกใน ปัจจุบันถดถอยลงเป็นเพราะอิทธิพลของสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ ผลักดันให้สตรีไท-ยวน ละทิ้ง หูกเข้าไปขายแรงงานในโรงงานอุตสาหกรรม เพื่อหารายได้ที่มากกว่าสำหรับการดำรงชีพ จึงทำให้ การแต่งกายตามเอกลักษณ์เดิมหายไป รวมทั้งเทคโนโลยีและกระแสวัฒนธรรมของชุมชนเมืองที่ ไหลหลากเข้าสู่วิถีชีวิตของชาวไท-ยวนในปัจจุบัน ทำให้ผู้ประกอบการอาชีพทอผ้าจก ต้องปรับเปลี่ยน การทอผ้าให้สอดคล้องกับเหตุการณ์ดังกล่าว ได้แก่ วิธีการทอผ้าจก ลวดลายผ้าจก ราคาผ้าจก ตลอดจนช่องทางการจัดจำหน่ายให้ทันสมัย ลูกค้าน่าจะได้มีความสนใจและพึงพอใจมากขึ้น

สำหรับข้อเสนอแนะที่ผู้วิจัยนำ E-Commerce มาใช้กับผ้าจกคือ รูปแบบ Web Site ของ ผ้าจก เพื่อประโยชน์ทางการค้า และการเผยแพร่วัฒนธรรม จะช่วยปรับปรุงจุดอ่อน และอุปสรรค ของการทอผ้าและการบริหารจัดการของสหกรณ์ฯ ดังนั้น ผู้วิจัยขอเสนอ 2 รูปแบบ ได้แก่

1. สร้าง Web Site เฉพาะผ้าจกของสหกรณ์การเกษตรไท-ยวน ราชบุรี จำกัด โดยเฉพาะ แต่ทางชุมชน หรือสหกรณ์ฯจะต้องเตรียมผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในระบบการซื้อขายออนไลน์เพื่อ ปฏิบัติการในส่วนนี้ และส่วนประกอบสำคัญของ Web Site ประกอบด้วย:

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1 ประวัติศาสตร์ของผ้าจก และกรรมวิธีในการผลิต ซึ่งจะเป็นการชี้ให้เห็นถึงคุณค่าทางวัฒนธรรม อันเป็นงานฝีมือภูมิปัญญาไทย

1.2 ตัวอย่างการนำผ้าจกไปใช้ประโยชน์แบ่งเป็น 2 แนวทางคือ การนำผ้าจกไปใช้บุ่งหมแบบไทยแท้ดั้งเดิม และการนำผ้าจกมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับยุคสมัย เป็นการให้แนวทางผู้บริโภคได้เห็นรูปแบบการอนุรักษ์และความกลมกลืนของการนำผ้าจกมาใช้ร่วมสมัย

1.3 ลวดลายผ้า เป็นรายละเอียดเกี่ยวกับลวดลาย ขนาด และราคา รวมทั้งระยะเวลาที่จะได้รับสินค้าในแต่ละพื้นที่

นอกจากนี้ใน Web Site ของผ้าจกจะต้องมีระบบการรับคำสั่งซื้อ ระบบการคำนวณเงิน และระบบชำระเงินค่าสินค้าออนไลน์ โดยเน้นที่ความปลอดภัยเป็นหลัก ได้แก่ การนำลายมือชื่อดิจิทัล (Digital Signature) กุญแจสาธารณะ (Public Key Infrastructure, PKI) และการใช้ Firewall เป็นต้น รวมถึงตั้งระยะเวลาตั้งแต่การรับคำสั่งซื้อจนถึงการขนส่งสินค้าไปถึงผู้บริโภค (Lead Time) ในแต่ละพื้นที่ และแต่ละรูปแบบของผ้าจก จะต้องหาช่องทางการขนส่งที่รวดเร็ว เช่น การใช้บริการของบริษัทขนส่งสินค้าที่เน้นความรวดเร็ว เช่น DHL, FedEx, UPS เป็นต้น แต่ต้องระบุค่าใช้จ่ายที่จะเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน ทั้งยังต้องจัดระบบ หรือใช้โปรแกรมช่วยเรื่องการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล เกี่ยวกับระบบการชำระเงินค่าสินค้าด้วย

2. นำ Web Site ไปฝากไว้กับหน่วยงานของราชการ เช่น หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยผู้นำชุมชนจะต้องติดต่อหน่วยงานดังกล่าวข้างต้นเพื่อเข้าร่วมโครงการ

ส่วนการตั้งราคาขายสินค้าผ้าจกบน Web Site ต้องใช้การผสมผสานกลยุทธ์ต่าง ๆ ในการตั้งราคา เนื่องจากการใช้ E-Commerce ต้องการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่ม เพื่อช่วยในการขยายตลาดให้กว้างขวางยิ่งขึ้น และต้องการเผยแพร่วัฒนธรรมไทยให้เป็นที่รู้จักและยอมรับกันมากขึ้น ทำให้ต้องคำนึงถึงปัจจัยหลาย ๆ ด้านในการกำหนดราคาคือ

1. ผ้าจกเป็นสินค้าทางวัฒนธรรมที่ทรงคุณค่า และเป็นงานฝีมือที่มีความประณีต จึงทำให้สามารถตั้งราคาในระดับสูงได้ เพราะใน Web Site ได้มีการแสดงถึงคุณค่าและเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมของผ้าจกไว้

2. เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้ซื้อ ต้องตั้งราคาให้เหมาะกับคุณค่าของสินค้า ซึ่งสหกรณ์ฯ ได้มีการริเริ่มจัดทำมาตรฐานของผ้าจกขึ้นแล้ว

3. ต้องคำนึงถึงตลาดกล่าวคือ ตลาดผ้าที่เป็นสินค้าวัฒนธรรมมีหลากหลายทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น ผ้าจกของเมืองล่อง จังหวัดแพร่ ผ้าไหมของไทย ผ้าของฟิลิปปินส์ ผ้าของอินเดีย ผ้าของจีน เป็นต้น ซึ่งล้วนแล้วแต่มีคุณค่าทั้งสิ้น นอกจากนี้ยังมีผ้าสมัยใหม่ที่มีคุณภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และสามารถทดแทนผ้ายุคเก่าได้ ดังนั้น การจะทำให้ผ้าจกเป็นที่ยอมรับและใช้กันอย่างแพร่หลาย จะต้องคำนึงถึงเรื่องราคา หรือมีสินค้าหลายระดับราคา และรูปแบบต่าง ๆ กันเพื่อให้ผู้บริโภคกลุ่มต่าง ๆ มีกำลังที่จะครอบครองได้

ดังนั้นการนำ E-commerce ที่มีประสิทธิภาพ มาใช้กับผ้าจกคูบัว น่าจะส่งผลให้ตลาดของผ้าจกเจริญเติบโตมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลถึงรายได้ของช่างทอผ้า เกิดความมั่นคงในอาชีพ ทำให้ช่างทอผ้าหันมาทอผ้าจกเป็นงานหลักมากขึ้น อีกทั้งจะสร้างความมั่นใจในอาชีพ และความภูมิใจให้กับชาวชุมชนคูบัว จะส่งผลให้คนรุ่นใหม่ยอมรับการสืบทอดวัฒนธรรมการทอผ้าจกอันน่าภาคภูมิใจนี้ต่อไปชั่วลูกชั่วหลาน รวมทั้งได้รับการเผยแพร่เอกลักษณ์ และวัฒนธรรมของชาวคูบัวไปทั่วโลก ให้ทุกคนได้รับรู้ถึงภูมิปัญญาที่ล้ำค่าของไทย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

- ฉันทวุฒิ พีชผล. 2541. เปิดโลกการค้าอิเล็กทรอนิกส์. กรุงเทพฯ : บริษัทซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน).
- ชัยอนันต์ สมุทวณิช. 2540. ทฤษฎีใหม่ : มิติที่ยิ่งใหญ่ทางความคิด. การสัมมนาโครงการปราชญ์เพื่อแผ่นดินครั้งที่ 1 เรื่องปราชญ์การพัฒนา : ทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำริ. กรุงเทพฯ.
- ธวัชชัย วงศ์ธนาสุนทร. (2540) แบบแผนการผลิตงานหัตถกรรมทอผ้าพื้นเมือง: กรณีศึกษาหมู่บ้านทอผ้าในจังหวัดน่าน. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- บัวรัตน์ ศรีนิล และคณะ. 2542. โครงการประมวลสถานภาพวิสาหกิจและกลยุทธ์. การวิจัยและพัฒนาเพื่อยกระดับผ้าทอพื้นบ้านไทยให้ได้เปรียบเชิงการแข่งขัน. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- มหาวิทยาลัยศิลปากร. 2544. ผ้าทอพื้นเมืองการสำรวจผู้ผลิตทั่วประเทศ. นครปฐม: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- วัชรพงศ์ ยะไวทย์. 2544. E-Commerce และกลยุทธ์การทำเงิน.Computer review. กรุงเทพฯ : บริษัทซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน). ฉบับ 189 เดือนพฤษภาคม 2543
- วิบูลย์ สีสุวรรณ. 2530. ผ้าไทยพัฒนาการอุตสาหกรรมและสังคม. กรุงเทพฯ : บริษัท อัมรินทร์พรินต์ติ้ง กรุ๊ป.
- _____. 2540. ผ้าพื้นบ้านปักช่ได้ออดีต ปัจจุบัน. อนุสาร อสท. 17(10) : 102 - 104.
- ศูนย์พัฒนาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Commerce Resource Center, ECRC) Thailand. 1999. จดหมายข่าว. ปีที่ 1 ฉบับที่ 5 พฤศจิกายน 2542.
- สุดแดน วิสุทธิลักษณ์. 2534. ความเปลี่ยนแปลงของการผลิตผ้าพื้นเมือง ชุมชนบ้านหาดเสี้ยว อำเภอศรีสัชนาลัย จังหวัดสุโขทัย. วิทยานิพนธ์คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา. กรุงเทพฯ:มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อัมพร ศรีประสิทธิ์ และวรรณา ประยุกต์วงศ์. 2002. "แบบแผนการผลิต-จำหน่ายผ้าทอพื้นบ้านและศักยภาพของช่างทอผ้าภาคใต้" วารสารสงขลานครินทร์ ฉบับสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์. ปีที่ 8 ฉบับที่ 3 ก.ย. - ธ.ค. 2545. น.288-306.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อารีย์ มัยงพงษ์ 2542. ปัจจัยที่มีผลต่อแรงจูงใจในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ. นนทบุรี.

อุดม สมพร. 2540. ผ้าจกไท-ยวน ราชบุรี. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ภาพพิมพ์.

David Kosiur. 1997. Understanding Electronic Commerce. Washington : Microsoft Press.

Ellsworth, Jill H. and Matthew V. Ellsworth. 1995. Marketing on the Internet: Multimedia strategies for the World Wide Web. New York : John Wiley & Son Inc.

<http://www.swu.ac.th/royal/book7/index.html> (9 มิถุนายน 2546)

<http://www.ecommerce.or.th> (25 มิถุนายน 2546)

<http://www.ecombot.com> (29 มิถุนายน 2546)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติความเป็นมา

- ประวัติความเป็นมา
- ประเภทและลักษณะเด่น
 - ลายผลิตภัณฑ์
 - วัสดุ
 - วัสดุที่ใช้ทำ

ชาวบ้านในตำบลคูบัวประมาณร้อยละ 80 เป็นชนที่สืบเชื้อสายมาจากบรรพบุรุษชาวเมือง เชียงแสนในทวารวดี ซึ่งมิใช่ชื่อเรียกตนเองว่า "ยวน" ชาวยวนในจังหวัดราชบุรี ได้ชื่อว่า "ชาวล้านนาไทยทางถิ่น" ชาวล้านนาที่สืบเชื้อสายมาจากบรรพบุรุษชาวเมืองเชียงแสนดังกล่าว ยังคงรักษาขนบธรรมเนียม ประเพณี และศิลปวัฒนธรรมของตนไว้

แต่ต่อมาด้วยอิทธิพลของวัฒนธรรมของชนกลุ่มอื่นเข้าไปผสมผสาน ทำให้ความเด่นชัดของวัฒนธรรมที่เป็นเอกลักษณ์ของเชื้อชาติล้านนาไทยลดลง แต่ถึงอย่างไรก็ตาม วัฒนธรรมทางภาษาพูดและศิลปวัฒนธรรมทางด้านของสตรีชาวล้านนาก็ยังคงได้รับการอนุรักษ์ และสืบทอดไว้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะที่จะสังเกตได้บ้าง ผ้าจกเป็นมรดกทางศิลปที่ตกทอดของชาวล้านนาที่มีวิธีการทอผ้าด้วยจักรจก(จกเป็นคำกริยา เป็นภาษาพื้นบ้านของชาวล้านนา หมายถึง การฉีก , ทอผ้าของจีนหมก เช่น จกปลาจกปลอกจาก(จกปลอกจากจก))เอาเส้นด้ายมาผูกเป็นลายต่าง ๆ ลายที่ผูกมีหลายลายตามแต่ละครัวจะถนัด วัตถุประสงค์ของการทอผ้าจกแตกต่างกันไปตามที่ประสงค์ เช่น ทอจกสำหรับประกอบเป็นเครื่องใช้ (ดินซิ่น) เรียกว่า ซิ่นดินจก ทอจกเป็นผ้าคลุมศีรษะภาค ทอจกเป็นผ้าซิ่นมัด ทอจกเป็นผ้าเช็ดหน้า ฉะนั้น คำว่า ผ้าจกจึงเรียกกำกลาง ๆ หมายถึง ผ้าที่ทอด้วยวิธีจก ส่วนซิ่นดินจกนั้นหมายถึงเฉพาะซิ่นที่มีเชิงเป็นผ้าจกหรือจกทั้งตัว

ลายที่ใช้เป็นแบบจกของสตรีชาวล้านนาในราชบุรีนั้นได้ถ่ายทอดตามแบบโบราณมาโดยตลอด มิได้เปลี่ยนแปลงหรือพัฒนาลายลักษณะแปลกไปจากเดิมเลย โดยเฉพาะการจกเพื่อใช้ประกอบเป็นดินซิ่นก็ยังคงรักษาและถ่ายทอดจากผืนต่อผืนไว้อย่างไม่ผิดเพี้ยน ประณีตและเนียบเนียน แม้ด้วยวิธีนี้ก็ยังดั้งเดิม ลายที่ใช้จกซึ่งเป็นลายหลักมีชื่อแตกต่างกันไป เช่น ลายดอกเขี้ยว ลายโค้งแกว่ง ลายกบ ลายทัก ลายหน้าหมอน นกคู่กินน้ำส่วนต้น หรือจกลายผสม เช่น เขี้ยวผสมโค้งแกว่ง กาบผสมหน้าหมอน ฯลฯ ชุดแล้วแต่ครอบครัวใดจะถนัด ลายใดนอกจากลายที่เป็นหลักของผืนแล้ว ในแต่ละผืนต้องจกลายประกอบของเชิง เช่น มะลิฉุย ทุตซิ่นทองหรือประจูดอกแก้ว ดอกข้าวตอก และระเป่า

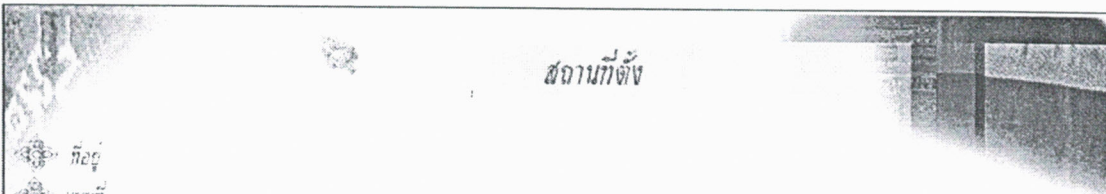
โดยการมองภาพรวมของศิลปะผ้าจกของชาวล้านนาในราชบุรี จะเห็นนกกู่กินน้ำส่วนต้นโดดเด่นสง่างาม ลอยท่ามกลางความหลากหลายของลายลักษณะ ปรากฏอยู่บนผืนผ้าเช่นอย่างละเอียดอ่อนนุ่มลึก สีซิ่นที่กลมกลืนอันมีพื้นดำ จกแดง และเหลืองเป็นหลัก ซึ่งถือว่าเป็นเอกลักษณ์ของผ้าจกราชบุรี การแต่งกายของสตรีในช่วงแรกของการตั้งถิ่นฐานในจังหวัดราชบุรี สตรีชาวล้านนาก็ยังคงแต่งกายด้วยการห่มผ้าแทนสำหรับพันรอบอกหรือไม่ก็ใช้ผ้าแถบคล้องคอล้อมชายปิดอก ถ้าไม่เช่นนั้นก็จะใช้เส้หรือเส้รัดหน้าอก ส่วนผ้าซิ่นนั้นก็จะใช้วิธีจกที่ทอขึ้นใช้เอง สตรีจะต้องฝึกทอผ้าซิ่น โดยเฉพาะผ้าซิ่นดินจกให้เป็นเพราะมีคำนิยามกันว่าสตรีใดที่สามารถทอผ้าจกได้จะเป็นผู้มีความซื่อสัตย์ของกุลสตรี เหมาะสมที่เป็นแม่เรือนในแต่ละครัวเรือนจะต้องมีการสอนและฝึกทอให้แก่ลูกสาว เมื่อใดที่ลูกสาวออกเพียออกเรือนอยู่เป็นแม่และเตรียมผ้าซิ่นดินจกไว้เป็นของขวัญรับไหว้ในวันแต่งงาน ผ้าซิ่นผืนนั้นจะถูกเก็บไว้เป็นอย่างดีเป็นมรดกตกทอดถึงลูกหลานในเวลาต่อมา ผ้าซิ่นดินจกบางผืนที่ถูกเก็บไว้มีอายุมากกว่า 100 ปี การนุ่งซิ่นของสตรีจะแตกต่างกันออกไปตามโอกาสและวัย กล่าวคือ ผู้เฒ่าเมื่ออยู่กับเพียผ้าก็พันเรือน ทำงานบ้าน จะนุ่งซิ่นที่ เรียกกันว่า ซิ่นแท้ทอด้วยมือ เมื่อจะออกงานสตรีวัยสาวจะนุ่งซิ่นตา แต่ยามใดจะไปงานบุญงานพิธีจะนุ่งซิ่นดินจก

ประวัติผ้าพื้นเมืองล้านนาไทย



สหกรณ์การเกษตร ไทยวน ราชบุรี จำกัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ที่อยู่
แผนที่

"ชัยราชบุรี" คือ ชื่อเดิมซึ่งสืบสวนได้จากศิลาจารึกของเขมรโบราณที่ใช้เรียกขานดินแดนแห่งนี้ก่อนที่จะปรากฏชื่อเป็น "ราชบุรี" ในศิลาจารึกสุโขทัยหลักที่ 1 ซึ่งได้ผ่านพ้นกาลเวลามาแล้วไม่ต่ำกว่า 7 ศตวรรษ จากการสืบค้นคว้าอดีตเมืองราชบุรีพบว่า ดินแดนที่ซึ่งชุมชนแต่ครั้งโบราณได้มีการเปลี่ยนแปลงโยกย้ายถิ่นมาหลายยุคหลายสมัย กว่าจะมาเป็นราชบุรีในปัจจุบัน

สถานที่ตั้ง
ลักษณะทางภูมิศาสตร์ของจังหวัดราชบุรี มีตำแหน่งที่ตั้งอยู่ระหว่างเส้นรุ้ง (Latitude) ที่ 13 องศา 10 ลิปดา ถึง 13 องศา 45 ลิปดา เหนือและระหว่างเส้นแวง (Longitude) ที่ 99 องศา 10 ลิปดา ถึง 100 องศา 5 ลิปดา ตะวันออก ของแผนที่โลก มีเนื้อที่ประมาณ 5,196.126 ตารางกิโลเมตร หรือ 3,247,601.25 ไร่ อยู่ห่างจากกรุงเทพฯ ไปทางทิศตะวันตกตามเส้นทางหลวงแผ่นดินสายเพชรเกษม คิดเป็นระยะทาง 101 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อกับจังหวัดใกล้เคียง คือ ทิศเหนือ ติดต่อกับอำเภอท่ามะกา อำเภอท่าม่วง อำเภอเมืองกาญจนบุรี จังหวัดกาญจนบุรี และอำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม ทิศใต้ ติดต่อกับอำเภอเขาย้อย จังหวัดเพชรบุรี ทิศตะวันออก ติดต่อกับอำเภอสามพราน อำเภอเมืองนครปฐม อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร อำเภอบางคนที อำเภออัมพวา และอำเภอเมืองสมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรสงคราม ทิศตะวันตก ติดต่อกับตำบลบางคาญ อำเภอเมตตา จังหวัดทวาย ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมแห่งประเทศไทย

สภาพพื้นที่โดยทั่วไปของจังหวัดราชบุรีแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ คือ บริเวณชายแดนด้านทิศตะวันตก ซึ่งเป็นเขตติดต่อกับประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมแห่งประเทศไทย มีแนวพรมแดนยาวประมาณ 60 กิโลเมตร เป็นเทือกเขาตะนาวศรีและป่าไม้ ความสูงประมาณ 200 - 300 เมตร เหนือระดับน้ำทะเลปานกลาง บริเวณตอนกลางของจังหวัดเป็นพื้นที่ราบลุ่มอุดมสมบูรณ์เนื่องจากมีแม่น้ำแม่กลองไหลผ่าน ความสูงประมาณ 1 - 20 เมตร เหนือระดับน้ำทะเลปานกลาง และบริเวณตอนปลายคือบริเวณด้านทิศตะวันตกเฉียงใต้ของจังหวัดเป็นที่ราบต่ำ ความสูงประมาณ 1 - 10 เมตร เหนือระดับน้ำทะเลปานกลาง หากพิจารณาโดยแยกเป็นอำเภอจะได้เป็นดังนี้

1. อำเภอสวนผึ้งและอำเภอลำสนธิ มีพื้นที่กว้างขวางกว่าอำเภออื่น ๆ ติดต่อกับประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมแห่งประเทศไทย เป็นที่ดอนมีภูเขาและป่าไม้เป็นส่วนใหญ่ มีลำน้ำภาษี และลำห้วยเล็ก ๆ หลายแห่งไหลผ่านบริเวณป่าสงวนแห่งชาติ
2. อำเภอปากท่อ อยู่ตอนใต้ของจังหวัด พื้นที่แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ ที่ดอนประกอบด้วยภูเขาและป่าอีกลักษณะหนึ่งเป็นที่ราบสูงค่อนข้างแห้ง และกินดาดน้ำ ทำให้การเพาะปลูกไม่ได้ผล ไม่เหมาะแก่การทำไร่ทำนา
3. อำเภอเมืองราชบุรี อำเภอโพธาราม อำเภอบ้านโป่ง พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบต่ำ มีแม่น้ำแม่กลองไหลผ่านเหมาะแก่การเกษตร เว้นบริเวณของอำเภอเมืองราชบุรี ซึ่งมีสภาพแห้งแล้งไม่เหมาะแก่การทำ การเกษตร
4. อำเภอดำเนินสะดวก และอำเภอวัดเพลง อยู่ตอนปลายของแม่น้ำแม่กลอง พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบลุ่มมีแม่น้ำในเขตลุ่มน้ำชี และอิทธิพลจากน้ำทะเลหนุนเนื่องเข้าทางปากน้ำแม่กลอง คลองดำเนินสะดวก และแม่น้ำอ้อมด้านจังหวัดสมุทรสงครามเนื่องจากจังหวัดราชบุรีอยู่ไม่ไกลจาก กรุงเทพมหานครเท่าใดนัก ลักษณะภูมิอากาศจึงใกล้เคียงกัน คือ ไม้ร้อนจัดและไม่หนาวจัด ลมพายุมีอยู่ในระดับเฉลี่ย 27.7 องศาเซลเซียส ฤดูร้อนเริ่มตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนเมษายน ฤดูฝนเริ่มตั้งแต่เดือนพฤษภาคมถึงเดือนตุลาคม และฤดูหนาวเริ่มตั้งแต่เดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมกราคม ในฤดูฝนนั้นจะมีฝนตกชุกในเดือนกันยายน ปริมาณน้ำฝนเฉลี่ยทั้งปีวัดได้ 1,000 - 1,250 มิลลิเมตร ทรัพยากรธรรมชาติส่วนใหญ่ ได้แก่ ป่าไม้ ซึ่งมีพื้นที่ประมาณร้อยละ 70 ของพื้นที่จังหวัด รองลงมาได้แก่แร่ธาตุ หิน และดินซึ่งมีค่าในเชิงพาณิชย์ นอกจากนี้ยังมีแหล่งน้ำที่สำคัญได้แก่ แม่น้ำแม่กลอง ช่วงที่ไหลผ่านจังหวัดราชบุรี วัดเป็นระยะทางยาวประมาณ 45 กิโลเมตร และแหล่งน้ำอื่น ๆ เช่น ลำน้ำภาษี ลำน้ำอ้อม คลองดำเนินสะดวก



สหกรณ์การเกษตร ไทยวน ราชบุรี จำกัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้