

ให้กับสมาชิก จะได้ไม่ต้องหาเงินแหล่งจากอื่นมาซื้อกะปิเยาะห์จากสมาชิก หรืออีกวิธีหนึ่ง คือ ส่งกะปิเยาะห์ไปจำหน่ายก่อน 1 ตูคอนเทนเนอร์ หลังจากได้เงินกลับมาแล้วจะนำมาหมุนเวียนซื้อกะปิเยาะห์ในตู้ที่ 2 แนวทางการฝากขายกะปิเยาะห์ จะให้สิทธิกับสมาชิกภายในกลุ่มฯ ก่อน ถ้าไม่พอ ก่อนขยับไปรับกะปิเยาะห์จากบุคคลภายนอกกลุ่มฯ

ระยะยาว กลุ่มฯ ได้คำนวณไว้ว่า จะต้องมียุทธศาสตร์อย่างน้อย 3 ล้านบาท เพื่อนำมาซื้อกะปิเยาะห์จากสมาชิกไปจำหน่ายที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย ขณะนี้ กลุ่มฯ ได้ทำเรื่องขอยืมเงินจากองค์การบริหารส่วนตำบลกะมิยอ จำนวน 10 ล้านบาท

วันที่ 3 สิงหาคม 2549 ณ โรงแรมซีเอสปัตตานี อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ผู้เข้าร่วมจำนวน 12 คน ประกอบด้วย ผู้ผลิตกะปิเยาะห์ 7 คน บุคลากรศูนย์บริการการศึกษาออกโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี 4 คน และพี่เลี้ยงหน่วยประสานงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นภาคใต้ตอนล่าง 1 คน วัตถุประสงค์ในการประชุม คือ คัดเลือกบุคคลเพื่อเดินทางไปแสวงหาตลาดกะปิเยาะห์ที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย

กระบวนการเริ่มจากชี้แจงวัตถุประสงค์ของการประชุม กรรมการบริหารกลุ่มฯ บอกเล่าผลการรวบรวมผลิตภัณฑ์กะปิเยาะห์ การคัดเลือกบุคคลเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบีย

ผลที่ได้จากการทำกิจกรรม ทางกลุ่มฯ มีปัญหาในเรื่องของการไปขาย คือ จะทำอย่างไรให้ภาคประชาชนไปทำการศึกษ ไปดูตลาดที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย เพราะว่าตอนนี้ภาครัฐยังไม่พร้อมจะไป เหตุผลหลักๆ คือ ส่วนราชการไม่มีความรู้ และไม่มีเวลามาดูแลกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่อง คุณอุสมาน คือราแม ผู้อำนวยการศูนย์บริการการศึกษาออกโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี กล่าวว่า ถ้าจะให้ส่วนราชการไปกับตัวแทนของกลุ่มฯ ต้องไปศึกษาวิจัย ไม่ใช่ไปเพื่อหวังทำฮัจญ์เพียงอย่างเดียว

เตรียมความพร้อมทีมวิจัยและการเดินทางไปแสวงหาตลาดกะปิเยาะห์ที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย

วันที่ 20 สิงหาคม 2549 ณ ห้องประชุมศูนย์บริการการศึกษาออกโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี ตำบลรูสมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ผู้เข้าร่วมจำนวน 17 คน ประกอบด้วย กรรมการบริหารกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์ จำนวน 9 คน บุคลากรศูนย์บริการการศึกษาออกโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานีจำนวน 3 คน สหกรณ์ออมทรัพย์อิสลามจำนวน 1 คน เป็นการประชุมเพื่อรับทราบถึงการอนุมัติโครงการวิจัย เรื่อง “ศึกษาการบริหารจัดการส่งออกกะปิเยาะห์จำหน่ายในประเทศซาอุดีอาระเบียของกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี ตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี” และกำหนดวัตถุประสงค์ของการประชุม คือ 1) เพื่อชี้แจงเงื่อนไขสัญญาโครงการและบทบาทหน้าที่ของทีมวิจัย 2) เพื่อคัดเลือกตัวแทนกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์ไปศึกษาเส้นทางจำหน่ายสินค้าในประเทศซาอุดีอาระเบีย และ 3) เพื่อกำหนดค่าใช้จ่ายของตัวแทนกลุ่ม

กระบวนการดำเนินงาน เริ่มจากชี้แจงวัตถุประสงค์การประชุม อธิบายกิจกรรมและเงื่อนไขตามสัญญาโครงการระดมความคิดเห็นในการคัดเลือกตัวแทน การหาแหล่งทุนสนับสนุนและกำหนดอัตราค่าใช้จ่ายของตัวแทนกลุ่มฯ ที่ไปศึกษาเส้นทางตลาดกะปิเยาะห์ที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย

ผลที่ได้จากการทำกิจกรรม คุณกรวิภา ขวัญเพชร หัวหน้าโครงการวิจัยฯ ได้ชี้แจงรายละเอียดโครงการ “ศึกษาการบริหารจัดการส่งออกกะปิเยาะห์จำหน่ายในประเทศซาอุดีอาระเบียของกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี ตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี” ว่ามีระยะเวลาในการศึกษาวิจัย 1 ปี คือ ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2549 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2550 เป็นโครงการวิจัยเพื่อท้องถิ่นที่ได้รับโอกาสพิเศษในการศึกษาข้อมูลในต่างประเทศ อาจเนื่องมาจากการที่เป็นโครงการวิจัยเด่นในปี 2547 ที่ทีมวิจัยมีความตั้งใจในการทำงานเพื่อส่วนรวม การใช้ย้งงบประมาณมีความโปร่งใส ตรวจสอบได้ ประหยัดและเกิดประโยชน์สูงสุด นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม วิธีคิดและการทำงานของชุมชน จึงได้รับความไว้วางใจจาก สกว. ในการดำเนินโครงการต่อเนื่อง ขอให้พวกเราทุกคนจงรักษาความดีที่ได้ทำมาให้มีความต่อเนื่องตลอดไป

เป้าหมายของโครงการวิจัยครั้งนี้ ต้องการศึกษาระบบและขั้นตอนการส่งออกกะปิเยาะห์จากตำบลกะมิยอ อำเภอมือ จังหวัดปัตตานีถึงประเทศซาอุดีอาระเบียว่ามีขั้นตอนอย่างไร ซึ่งจะต้องเชิญผู้ที่มีความรู้เกี่ยวกับการส่งออก เช่น กรรมการต่างประเทศ พาณิชย์จังหวัดมาให้ความรู้แก่คณะกรรมการกลุ่มฯ ทุกคน

จากการประชุมเมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2549 คุณสมมาแอ เจมะ ประธานกลุ่มฯ ได้ให้ข้อมูลกับ คณะกรรมการกลุ่มฯ ว่าจะส่งตัวแทนกลุ่มฯ ไปศึกษาตลาดกะปิเยาะห์ในประเทศซาอุดีอาระเบียจำนวน 2 คน โดยเงื่อนไขของการไปครั้งนี้ ตกลงกันว่าต้องมีตัวแทนทีมวิจัยที่เป็นเจ้าหน้าที่ภาครัฐ 1 คน และตัวแทนทีมวิจัยที่เป็นภาคประชาชน 1 คน หากกลุ่มฯ ต้องการไปมากกว่า 1 คน ก็จะต้องให้กลุ่มฯ สนับสนุนค่าใช้จ่ายในส่วน ค่าอาหารและค่าเดินทางเอง สำหรับส่วนค่าที่พักและค่ารถแท็กซี่คิดเหมาจ่ายจากโครงการวิจัยฯ คณะกรรมการกลุ่มฯ มีความเห็นชอบให้มีตัวแทนกลุ่มฯ เพิ่มอีก 1 คน ซึ่งกลุ่มฯ จะรับผิดชอบค่าเครื่องบินประมาณ 37,000 - 40,000 บาท/คน และค่าอาหารสำหรับ 15 วัน ระหว่างวันที่ 20 กันยายน 2549 ถึงวันที่ 4 ตุลาคม 2549 มีประเด็นที่ต้องพิจารณาคือการเพิ่มกรรมการเพื่อเดินทางต่อไปอีก 1 คน จะได้ทำไรค์มกับค่าใช้จ่ายที่เสียไปหรือไม่ และจะใช้งบประมาณในส่วนไหนของกลุ่มฯ

คุณมูอัมหมัด สิตีเลาะ เสนอว่า ตัวแทนของกลุ่มฯ ที่จะไป ต้องแบกกะปิเยาะห์จำนวน 200 กุติไปขาย ถ้าทำได้จะให้เงินค่าใช้จ่ายในการเดินทาง คาดว่าจะได้ประมาณ 50,000 บาท

คุณสมมาแอ เจมะ กล่าวว่าจะนำกะปิเยาะห์เกรด A ไปจำหน่ายที่ซาอุดีอาระเบีย เพื่อนำกำไรมาช่วยกลุ่มฯ เพื่อทดแทนค่าเดินทาง

คุณกรวิภา ขวัญเพชร เป็นห่วงเรื่องการนำกะปิเยาะห์ติดตัวออกไปเป็นจำนวนมากกว่าจะมีความผิดเกี่ยวกับการลักลอบนำสินค้าเข้าประเทศซาอุดีอาระเบียหรือไม่ เพราะมีตัวแทนภาครัฐไปด้วย และโครงการวิจัยฯ ก็รับผิดชอบค่าใช้จ่ายอยู่แล้วบางส่วน

คุณอับดุลรามัน ดาโอะ ทักท้วงว่าอย่าเสี่ยง เพราะแม้จะหิ้วกะปิเยาะห์ผ่านสนามบินดอนเมือง กรุงเทพฯ ไปได้ แต่พอถึงสนามบินเจดดาห์ที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย ถ้าโดนจับได้จะมีผลที่ตามมามากมาย

คุณดอเลาะ เจอะอุบง เห็นด้วยกับความคิดที่ไม่ควรเสี่ยงลักลอบนำเข้ากะปิเยาะห์

คุณมูอัมหมัด สิตีเลาะ เสนอให้กลุ่มฯ จ่ายค่าเครื่องบินให้กับตัวแทนกลุ่มฯ ที่ไป 40,000 บาท และให้ทำไรค์กับคนที่ไปขายกะปิเยาะห์กุติละ 5 บาท

คุณกรวิภา ขวัญเพชร ไม่เห็นด้วยกับข้อเสนอที่ให้จ่ายเงินกำไรจากการขายกะปิเยาะห์ให้คนที่เดินทางไปศึกษาเรื่องการตลาดในประเทศซาอุดีอาระเบีย เนื่องจากตัวแทนที่ไปเป็นผู้เสียสละเพื่อกลุ่มฯ และโครงการวิจัยฯ ก็รับผิดชอบเรื่องค่าใช้จ่ายในการเดินทางทั้งหมดแล้ว จึงไม่สมควรรับเงินผลกำไรนี้ ควรจะยกให้เป็นผลประโยชน์ของกลุ่มฯ ทั้งหมด

ที่ประชุมได้พิจารณาและสรุปข้อเสนอได้ทั้งหมด 5 แนวทาง คือ

- 1) ให้ค่าเครื่องบิน 40,000 บาท รวมผลกำไรจากการขายกะปิเยาะห์กุติละ 10 บาท
- 2) ค่าเครื่องบิน 40,000 บาท และค่าใช้จ่ายอื่นๆ 10,000 บาท
- 3) เหม่าจ่าย 50,000 บาท พร้อมกำไรจากการขายกะปิเยาะห์กุติละ 5 บาท
- 4) เหม่าจ่ายทั้งหมด 70,000 บาท
- 5) จ่ายตามเกณฑ์การเบิกจ่ายของ สกว.

มติที่ประชุม เห็นควรให้คำนวณค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามเกณฑ์ของ สกว. และพยายามอิงไปตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงสำหรับทีมวิจัย 2 คน ส่วนกลุ่มฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบในเรื่องค่าใช้จ่ายของตัวแทนกลุ่มฯ อีก 1 คน

ที่ประชุมได้มีมติคัดเลือกตัวแทนไปศึกษาวิจัยครั้งนี้ จำนวน 3 คน คือ

- | | | | |
|---------------|----------|------------------|-----------------------------|
| 1) คุณแวดาโอะ | แวดอเลาะ | นักวิชาการสหกรณ์ | เป็นตัวแทนภาครัฐและทีมวิจัย |
| 2) คุณดอเลาะ | เจอะอุบง | ฝ่ายการตลาด | เป็นตัวแทนทีมวิจัย |
| 3) คุณสมมาแอ | เจมะ | ประธานกลุ่มฯ | เป็นตัวแทนคณะกรรมการกลุ่มฯ |

การเดินทางและวันเดินทาง มอบหมายให้คุณแวดอาโอะ แวดอเลาะ เป็นผู้รับผิดชอบในการหารือกับผู้ร่วมเดินทางว่าจะเดินทางวันไหนที่เท่าใด ใช้บริการในการเดินทางจากบริษัทใด เปรียบเทียบค่าใช้จ่ายในการเดินทางให้ประหยัดที่สุด ตลอดจนจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการเดินทาง

ในการอบรมให้ความรู้เรื่องการส่งออกให้แก่คณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ จากเดิมที่ได้กำหนดไว้ 5 วันนั้น กลุ่มฯ มีความเห็นว่ายาวนานเกินไป ควรกำหนดเนื้อหาเท่าที่จำเป็น ให้เหลือระยะเวลาในการอบรม 2 วันและได้กำหนดให้เป็นวันที่ 19 – 20 กันยายน 2549 ก่อนเดือนถือศีลอด (รอมฎอน) สถานที่ในการอบรม ให้ใช้ห้องประชุมศูนย์บริการการศึกษาของโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี

ออกแบบเครื่องมือและวิธีการในการเก็บข้อมูล

วันที่ 3 กันยายน 2549 ณ ที่ทำการกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี หมู่ที่ 2 ตำบลกะมียอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ผู้เข้าร่วมจำนวน 11 คน ประกอบด้วย ผู้ผลิตกะปิเยาะห์ 5 คน บุคลากรศูนย์บริการการศึกษาของโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี 2 คน เจ้าหน้าที่สหกรณ์จังหวัดปัตตานี 1 คน ผู้บริหารองค์การบริหารส่วนตำบลกะมียอ 1 คน บัณฑิตอาสามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ 1 คน และพี่เลี้ยงหน่วยประสานงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นภาคใต้ตอนล่าง 1 คน วัตถุประสงค์ในการประชุม คือ 1) เพื่อกำหนดเส้นทางการเดินทางไปจำหน่ายกะปิเยาะห์ 2) เพื่อศึกษาข้อมูล และเครื่องมือในการเก็บข้อมูล และ 3) เพื่อยืนยันการอบรมเรื่องการส่งออก

ผลที่ได้จากการทำกิจกรรม คุณกรวิภา ขวัญเพชร หัวหน้าโครงการชี้แจงวัตถุประสงค์การประชุม แจ้งการรับงบประมาณโครงการวิจัยจาก สกว. วงที่ 1 ส่วนใหญ่เป็นค่าเดินทางไปศึกษาตลาดในประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นเงิน 284,115 บาท คุณสุชาครีย์ ปูเต๊ะ เป็นผู้เก็บสมุดบัญชีธนาคารและลงบัญชีรายรับรายจ่ายของโครงการวิจัย

การถือศีลอด (ปอซอ) จะเริ่มประมาณระหว่างวันที่ 22 - 24 กันยายน 2549 บวก การเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบีย คาดว่าจะเป็นวันที่ 24 กันยายน 2549 โดยมีคุณหะยีอุซัย เป็นผู้นำคณะไปประกอบพิธีฮัจญ์ (ฮะ) และทำอุมเราะห์ ตัวแทนกลุ่มฯ ได้ส่งหนังสือเดินทางเพื่อขอทำวีซ่าให้ฮะแล้ว กำหนดการเดินทางจะทราบล่วงหน้าประมาณ 1 สัปดาห์ ส่วนค่าเครื่องบินไป-กลับกรุงเทพฯ – เจดดาห์ ยังไม่ทราบราคา ขอให้คุณดอเลาะ เจะอุบง เป็นผู้ประสานงานกับฮะ เพื่อทราบรายละเอียดเกี่ยวกับกำหนดวันเดินทางและค่าใช้จ่ายที่แน่นอน เนื่องจากคุณแวดอาโอะ แวดอเลาะ จะต้องขออนุญาตไปราชการต่างประเทศกับปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

เส้นทางการเดินทางจะเริ่มเดินทางจากตำบลกะมียอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี → สนามบินหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา → สนามบินดอนเมือง กรุงเทพฯ → พักเครื่องบินที่เมืองโคโร ประเทศอียิปต์ → สนามบินเจดดาห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย → เดินทางโดยรถยนต์ไปที่เมืองมักกะห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย → เดินทางไปเมืองมาดีนะห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย → เดินทางโดยรถยนต์กลับมาที่เมืองมักกะห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย → เดินทางไปสนามบินเจดดาห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย → พักเครื่องบินที่เมืองโคโร ประเทศอียิปต์ → เดินทางกลับสนามบินดอนเมือง กรุงเทพฯ → สนามบินหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา → ตำบลกะมียอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

จุดที่จะทำการศึกษาดูตลาดกะปิเยาะห์ที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย กำหนดไว้ 3 จุด คือ

1) เมืองมักกะห์ เป็นตลาดหลักในการศึกษาวิจัย มุ่งเน้นไปที่ตลาดขายส่ง หรือ ตลาดนัดญาฟารี และตลาดย่านอาคารพาณิชย์ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยของพ่อค้าชาวต่างชาติ เช่น อินเดีย เยเมน ฯลฯ จะใช้เวลาในการศึกษาประมาณตลาดมักกะห์ประมาณ 10 วัน

2) เมืองมาดีนะห์ เป็นตลาดรอง ใช้เวลาในการศึกษาประมาณ 3 วัน

3) เมืองเจดดาห์ เป็นตลาดรอง ใช้เวลาในการศึกษาประมาณ 1 วัน

ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบีย จำแนกเป็น

ระหว่าง	พาหนะ	ค่าโดยสาร	ค่าที่พัก
กะมียอ - หาดใหญ่	รถแท็กซี่		
หาดใหญ่ - กรุงเทพฯ	เครื่องบิน		
กรุงเทพฯ - ไคโร - ญิดดะร์	เครื่องบิน		
ญิดดะร์ - มาดีนะร์	รถแท็กซี่	700 เหรียญ 7,000 บาท	
ตลาดมาดีนะร์	รถแท็กซี่		2,000/คืน 3 คืน
มาดีนะร์ - เมกกะ	รถแท็กซี่	700 เหรียญ 7,000 บาท	
ตลาดเมกกะ	รถแท็กซี่		2,000/คืน 10 คืน
เมกกะ - ญิดดะร์	รถแท็กซี่	200 เหรียญ 2,000 บาท	
ตลาดญิดดะร์	รถแท็กซี่		4,000/คืน 1 คืน
ญิดดะร์- ไคโร - กรุงเทพฯ	เครื่องบิน		
กรุงเทพฯ - หาดใหญ่	เครื่องบิน		
หาดใหญ่ - กะมียอ	รถแท็กซี่		

ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษาข้อมูลในซาอุดีอาระเบีย 15 วัน ใช้งบประมาณของ สกว. ซึ่งจะจ่ายตามหลักเกณฑ์และความเป็นจริง

ข้อมูลที่คาดว่าจะได้รับการไปศึกษาตลาดต่างประเทศในครั้งนี้

- 1) รูปแบบกะปิเยาะห์ วัสดุที่ใช้ผลิต ราคา ส่วนแบ่งการตลาด ลักษณะกะปิเยาะห์ที่ผลิตจากประเทศจีน บังคลาเทศ อินเดีย ปากีสถาน อินโดนีเซีย
- 2) แนวโน้มความต้องการกะปิเยาะห์กะมียอของลูกค้า กลุ่มลูกค้าที่สนใจ เหตุผลที่สนใจ ระดับความพึงพอใจ และคำแนะนำจากลูกค้า
- 3) ตลาดกะปิเยาะห์ในระดับต่างๆ ระดับบน ระดับกลาง ระดับล่าง
- 4) เส้นทางในการจำหน่ายเครื่องแต่งกายมุสลิมประเภทอื่นๆ เช่น ผ้าคลุมผมสตรี

รูปแบบการจำหน่ายกะปิเยาะห์ในประเทศซาอุดีอาระเบียของกลุ่มฯ

- 1) ขายส่ง
 - ตลาดนัดญาฟารี เมืองมักกะห์ในวันพฤหัสบดี วันศุกร์ กลุ่มลูกค้าจากประเทศบังคลาเทศ อินเดีย ปากีสถาน อินโดนีเซีย การซื้อขายชำระด้วยเงินสดในราคาทุติละ 290 – 310 บาท นำตัวอย่างสินค้าบางส่วนให้ลูกค้าเลือก แล้วลูกค้าไปรับสินค้าที่โกดัง
 - ตลาดย่านอาคารพาณิชย์ ซึ่งเป็นแหล่งที่พักของชาวต่างชาติ
- 2) ฝากขาย
 - หากสินค้าที่นำไปจำนวน 2 ตู้คอนเทนเนอร์ จำหน่ายไม่หมด ส่วนที่เหลือจะฝากพ่อค้าช่วยขายให้ต่อไป

ระบบการจ่ายเงิน หลังจากการจำหน่ายกะปิเยาะห์แล้ว มีวิธีดำเนินการ ดังนี้

- 1) โอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของกลุ่มฯ ผ่านธนาคารกรุงเทพ
- 2) นำเงินสดที่ได้แลกเป็นเงินบาทแล้วพกติดตัวกลับประเทศไทย

การเตรียมการให้ตัวแทนทีมวิจัยที่จะไปศึกษาการตลาด

1) เตรียมแบบสอบถาม โดยมอบหมายให้คุณกรวิภา ขวัญเพชร หรือกับ รองศาสตราจารย์ปราณี ทองคำ คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี เพื่อช่วยกันออกแบบสอบถามแล้วนำมาเสนอ และช่วยกันพิจารณาอีกครั้งในวันที่ 12 กันยายน 2549

2) การเตรียมกะปิเยาะห์เพื่อนำไปเป็นสินค้าตัวอย่างจำนวน 10 แบบ และจัดบันทึกบอกเล่าตลอดเส้นทาง การเดินทางโดยคุณสะมาแอ เจมะ เป็นผู้รับผิดชอบ

3) คอมพิวเตอร์แบบพกพา(Notebook) กล้องดิจิทัล สำหรับบันทึกภาพและข้อมูลคุณแวดาโอ๊ะ แวดอเลาะ จะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดเตรียมอุปกรณ์ไปใช้งาน

4) งบประมาณค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าที่พัก และค่าพาหนะตลอดการเดินทาง มอบหมายให้คุณสุชาครีย์ ปูเต๊ะ จัดทำประมาณการค่าใช้จ่าย

วันที่ 9 กันยายน 2549 ณ ห้องประชุมศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี ตำบล รุสมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ผู้เข้าร่วมจำนวน 6 คน ประกอบด้วยผู้ผลิตกะปิเยาะห์ 4 คน บุคลากร ศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี 2 คน วัตถุประสงค์ในการจัดประชุม คือ 1) เพื่อพิจารณา แบบสำรวจความต้องการกะปิเยาะห์ และ 2) เพื่อกำหนดแผนการปฏิบัติงานในประเทศซาอุดีอาระเบีย

ผลที่ได้จากการทำกิจกรรม คุณสะมาแอ เจมะ ประธานกลุ่มฯ แจ้งว่าการเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบียจะต้องขอวีซ่าก่อน โดยการส่งรายชื่อไปที่สถานกงสุลใหญ่ ณ เมืองเจดดาห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย เนื่องจากไม่มีสถานเอกอัครราชทูตซาอุดีอาระเบีย ประจำประเทศไทย มีเพียงอุปทูตเท่านั้น สาเหตุเป็นเพราะกรณี เพชรซาอุฯ และการฆาตกรรมนักธุรกิจชาวซาอุดีอาระเบีย ทำให้ความสัมพันธ์ทางการทูตลดลง

ประธานกลุ่มฯ ได้ประสานกับผู้นำคณะเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ (ฮะชะ) ทางโทรศัพท์ เพื่อให้คุณกรวิภา ขวัญเพชร หัวหน้าโครงการได้คุยรายละเอียดเกี่ยวกับการเดินทาง ทราบว่าการเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบีย สามารถบินตรงไปเมืองเจดดาห์ได้โดยไม่ต้องพักที่เมืองไคโร ประเทศอียิปต์ แต่ทีมวิจัยต้องการแวะที่เมืองไคโร เพื่อมีโอกาสในการศึกษาตลาดเพิ่ม ทางฮะชะจึงจะจัดให้พัก 4 วัน สำหรับค่าโดยสารเครื่องบินไป – กลับ คิดคนละ 49,000 บาท

แบบสอบถามที่คุณกรวิภา ขวัญเพชร ได้ออกแบบมาให้ทีมวิจัยพิจารณา มีประเด็นคำถามทั้งหมด 15 ข้อ เห็นควรให้ปรับเปลี่ยน และเพิ่มคำถามเกี่ยวกับกระบวนการผลิตและประเภทของลูกค้าในแบบสอบถาม และหลังจากแก้ไขแบบสอบถามแล้ว จะนำไปให้คณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ทีมวิจัย ที่ปรึกษาโครงการวิจัย และวิทยากรที่มาให้ความรู้เกี่ยวกับการส่งออกกะปิเยาะห์มาร่วมกันพิจารณาอีกครั้ง

กำหนดการเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบีย

วันที่ 16 กันยายน 2549 เวลาเช้า ออกจากตำบลกะมียอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ไปสนามบินหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ยังไม่จองตั๋วเครื่องบินเนื่องจากรอการยืนยันตั๋วโดยสารไปประเทศซาอุดีอาระเบีย ในวันอังคารที่ 12 กันยายน 2549

วันที่ 17 กันยายน 2549 เวลา 00.45 น. เดินทางโดยสายการบินอียิปต์ถึงเมืองไคโร และพักที่เมืองไคโร เป็นเวลา 5 วัน เพื่อหาประสบการณ์ตลาดกะปิเยาะห์โดยใช้งบประมาณส่วนตัว

วันที่ 21 กันยายน 2549 เดินทางถึงเมืองเจดดาห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย และเดินทางโดยรถยนต์ต่อไปยังเมืองมาดีนะห์ วันที่ 22 – 24 กันยายน 2549 ศึกษาตลาดเครื่องแต่งกายมุสลิมจากร้านค้ารอบ ๆ มัสยิด เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามกับเจ้าของร้านจำนวน 30 ร้าน และจากศูนย์การค้าจำนวน 5 แห่ง รวม 35 ราย

วันที่ 25 กันยายน 2549 ถึงวันที่ 3 ตุลาคม 2549 (10 วัน) ศึกษาตลาดเครื่องแต่งกายมุสลิมในเมืองมักกะห์ จากร้านค้ารายย่อย จำนวน 70 ร้าน พ่อค้ารายใหญ่ที่มาติดต่อซื้อกะปิเยาะห์จากกลุ่มฯ ในบริเวณตลาดนัดญาฟารี จำนวน 30 ราย ศูนย์การค้าในเมืองมักกะห์ จำนวน 15 แห่ง รวม 115 ราย

วันที่ 3 ตุลาคม 2549 เดินทางไปเมืองเจดดาห์ ศึกษาตลาดเครื่องแต่งกายมุสลิมจากศูนย์การค้าและร้านค้ารายย่อย รวม 10 ราย

การไปศึกษาตลาดเครื่องแต่งกายมุสลิมและการจำหน่ายกะปิเยาะห์ของกลุ่มฯ คาดว่าจะสามารถจำหน่ายได้หมดทั้ง 2 ตู้คอนเทนเนอร์ ภายในวันที่ 3 ตุลาคม 2549 หากจำหน่ายไม่หมด ตัวแทนกลุ่มฯ จะอยู่จนสามารถจำหน่ายได้หมดโดยพักอาศัยกับญาติและไม่ใช้งบประมาณของโครงการวิจัย

วันที่ 11 กันยายน 2549 คุณสะมาแอ เจมะ ได้ประสานงานมาว่าบริษัทฮัจญ์เซ็นเตอร์ได้ขอวีซ่าและออกตั๋วโดยสารเครื่องบินให้แล้ว ค่าใช้จ่ายคนละ 49,000 บาท ไม่รวมค่าที่พักและค่าอาหาร ค่าที่พักมีตั้งแต่ว่าราคา 200 เหรียญขึ้นไป ส่วนค่าอาหารประมาณ 200 บาทต่อวันขึ้นไป วิธีการชำระเงิน ทางบริษัทฮัจญ์เซ็นเตอร์จะส่งโทรสารตั๋วเครื่องบินและค่าบริการมาให้พร้อมเลขที่บัญชีธนาคารมาให้โอนเงิน เมื่อได้โทรศัพท์คุยกับตัวแทนของบริษัทฮัจญ์เซ็นเตอร์ ทำให้ทราบว่าทางบริษัทฮัจญ์เซ็นเตอร์ในครั้งนี้นี้ไม่ได้เป็นไปตามแผนที่วางไว้เนื่องจากการเดินทางไปของกลุ่มไปในลักษณะของการไปทำอุมเราะห์ เยี่ยมสถานที่สำคัญทางศาสนา ผู้ประสานงานไม่ได้แจ้งให้ทางบริษัททราบว่ามีระยะเวลาในประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นเวลากี่วัน

การเดินทางจะออกจากประเทศไทยในวันที่ 17 กันยายน 2549 เวลา 00.45 น. เมื่อถึงเมืองไคโร ประเทศอียิปต์ จะเปลี่ยนเครื่องบินไปยังเมืองเจดดาห์ แล้วเดินทางต่อไปยังมาดีนะห์เพื่อเยี่ยมชมสถานที่สำคัญเวลา 5 วัน และหลังจากนั้นเดินทางต่อไปยังเมืองมักกะห์อีก 20 วัน

วันที่ 12 กันยายน 2549 คุณอนิวรรต จารง ได้ให้ความเห็นว่าแบบสอบถามที่จะใช้ในการเก็บข้อมูลลูกค้าในประเทศซาอุดีอาระเบียน่าจะมีการพิมพ์เป็นภาษาอาหรับและภาษาอังกฤษเพื่อสื่อความหมายกับผู้ตอบแบบสอบถามให้เข้าใจมากยิ่งขึ้น การติดต่อค้าขายควรใช้อินเตอร์เน็ตเข้ามาช่วยในการสื่อสารจะทำให้ระบบการค้ามีความคล่องตัวและมีเครือข่ายมากขึ้น จึงได้เรียนเชิญคุณอนิวรรต จารง มาร่วมเป็นวิทยากรให้ข้อคิดและบอกเล่าประสบการณ์ในการทำงานที่ประเทศซาอุดีอาระเบียให้ทีมวิจัยและคณะกรรมการกลุ่มได้ทราบแนวทางการค้าขาย เมื่อได้ประสานไปกับคุณวิรัช เอี่ยมปลัด ถึงเรื่องการแปลแบบสอบถามเป็นภาษาอาหรับและภาษาอังกฤษ ได้รับคำตอบว่าไม่จำเป็น เพราะไม่ได้ให้ผู้ตอบกรอกแบบสอบถามเอง แต่ให้ทีมวิจัยสัมภาษณ์และจดบันทึกด้วยภาษาที่ตนเองเข้าใจ

วันที่ 15 กันยายน 2549 ตอนเช้า ได้นำแบบสำรวจความต้องการกะปิเยาะห์ไปถ่ายเอกสาร 200 ชุด ช่วงบ่ายเดินทางไปที่บ้านคุณสะมาแอ เจมะ มีการจัดเตรียมเลี้ยงอาหารก่อนที่จะเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบีย ได้รับแจ้งจากแซะว่าได้ออกวีซ่าเรียบร้อยแล้ว ทีมวิจัยจะต้องเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบียในวันที่ 17 กันยายน 2549 เวลา 00.45 น. ทำให้เกิดความวิตกกังวลในเรื่องที่ยังไม่พร้อมโดยเฉพาะตั๋วโดยสารเครื่องบินจากหาดใหญ่ – กรุงเทพฯ ที่ยังไม่ได้อาศัยเพราะไม่ทราบกำหนดการเดินทางที่แน่นอนจึงไม่กล้าซื้อตั๋วไว้ล่วงหน้า เงินค่าอาหาร ค่าที่พัก ค่าประสานงาน ค่าพาหนะเดินทางภายในประเทศซาอุดีอาระเบีย และค่าซื้อกะปิเยาะห์ตัวอย่างจากประเทศต่างๆ เพื่อนำกลับมาเปรียบเทียบ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังไม่ได้เบิกจากราชการ และวันพรุ่งนี้เป็นวันเสาร์จึงไม่สามารถถอนเงินได้ เอกสารที่จะนำไปประชาสัมพันธ์กลุ่มยังดำเนินการไม่เรียบร้อย ประสานขอชื่อภาษาอังกฤษ และเลขที่บัตรประชาชนของทีมที่จะเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบีย

ประสานขอยืมเงินกลุ่มฯ เพื่อสำรองจ่ายเป็นค่าอาหารแก่ทีมวิจัย ทราบว่าคุณอับดุลเลาะ เจ๊ะอุบง มีเงินสดประมาณ 40,000 กว่าบาท คุณกรวิภา ขวัญเพชร โทรศัพท์ไปหาน้องชายที่กรุงเทพฯ เพื่อให้ช่วยติดต่อซื้อตั๋วโดยสารเครื่องบินทางอินเตอร์เน็ต โดยยืมเงินจากบัตรเครดิตของน้องชาย ได้ตั๋วเครื่องบินสายการบินนกแอร์ออกจากหาดใหญ่เวลา 15.50 น. ถึงกรุงเทพฯ เวลา 17.10 น. จำนวน 3 คน เป็นเงิน 6,450 บาท

วันที่ 16 กันยายน 2549 ได้รับแจ้งจากคุณสะมาแอ เจมะ ว่ามีเงินสดของกลุ่มฯ จำนวน 100,000 บาท ที่สามารถยืมเพื่อนำไปเป็นค่าใช้จ่ายในการเดินทางของทีมวิจัย 3 คนได้ จึงโทรศัพท์ไปหาคุณสุชาครีย์ ปูตะ เพื่อไปรับเงินสดของกลุ่มฯ จากคุณอับดุลเลาะ เจ๊ะอุบง จำนวน 60,000 บาท รวมกับเงินสดของโครงการวิจัย เพื่อจัดเป็นค่าใช้จ่ายให้แต่ละคน ดังนี้

คุณแวดาโอ๊ะ แวดอเลาะ รับผิดชอบเงิน 88,000 บาท แบ่งเป็น

- ค่าอาหารของตนเอง 15,000 บาท
- ค่าที่พักของทีม 60,000 บาท
- ค่าพาหนะในซาอู 10,000 บาท
- โทรศัพท์ประสานงาน 3,000 บาท

คุณอับดุลเลาะ เจ๊ะอุบง รับผิดชอบเงิน 40,000 บาท

- ค่าอาหารของตนเอง 15,000 บาท
- ค่าซื้อสินค้าตัวอย่าง 10,000 บาท
- ค่าอาหารของคุณสะมาแอ เจ๊ะมะ 15,000 บาท

จัดเตรียมเอกสารให้ทีมวิจัยดังนี้

- 1) ใบสำคัญรับเงิน
- 2) แบบสอบถาม จำนวน 200 ชุด
- 3) ที่อยู่สำนักงานส่งเสริมการค้าต่างประเทศ
- 4) หนังสือสำเนาใบเสร็จรับเงินใช้แทนตัวเครื่องบิน
- 5) เบอร์โทรศัพท์เพื่อประชาสัมพันธ์กลุ่ม
- 6) ข้อเสนอโครงการวิจัย “ศึกษาการบริหารจัดการส่งออกกะปิเยาะห์จำหน่ายในประเทศซาอุดีอาระเบียของกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี ตำบลกะมียอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี”
- 7) รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ โครงการ “ ศึกษาการรวมกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์รายย่อยเพื่อสร้างความเข้มแข็งโดยการมีส่วนร่วมของผู้ผลิตกะปิเยาะห์ในตำบลกะมียอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี
- 8) หนังสือกะปิเยาะห์ กะมียอ ชีวิตและวัฒนธรรม
- 9) ที่เย็บกระดาษ

ตอนแรก คุณกรวิภา ขวัญเพชร ตั้งใจว่าจะขับรถไปส่งทีมวิจัยทั้ง 3 คน ที่สนามบินหาดใหญ่ แต่ภายหลังทราบว่าแต่ละคนจะมีรถยนต์พร้อมคนในครอบครัวไปส่ง จึงได้เตรียมเอกสารให้คุณแวดาโอ๊ะ แวดอเลาะที่จะมารับตอนบ่ายโมงก่อนออกเดินทางไปสนามบิน

เวลา 14.30 น. คุณสะมาแอ เจ๊ะมะ ได้โทรศัพท์มาบอกว่าถึงสนามบินแล้ว

เวลา 14.50 น. ได้โทรศัพท์ถึงคุณแวดาโอ๊ะ แวดอเลาะ ทราบว่าเดินทางถึงสนามบินแล้ว กำลังเช็คอิน และมีปัญหาเรื่องกระเป๋าเดินทางเล็กน้อยเนื่องจากสายการบินนกแอร์ให้สัมภาระน้ำหนักไม่เกิน 15 กิโลกรัม จึงต้องนำของบางอย่างออกจากกระเป๋า

เวลา 17.30 น. ได้รับโทรศัพท์จากคุณแวดาโอ๊ะ แวดอเลาะ รายงานว่าได้เดินทางถึงสนามบินตอนเมืองเรียบร้อยแล้ว กำลังรอรับกระเป๋าเดินทาง

เวลา 23.00 น. ได้โทรศัพท์ถึงคุณแวดาโอ๊ะ แวดอเลาะ ทราบว่ากำลังเช็คอินร่วมกับกรุปทัวร์ที่จะเดินทางไปพร้อมกันประมาณ 40 กว่าคน มาจากจังหวัดสตูล จังหวัดกระบี่ ฯลฯ และเมื่อเดินทางไปประเทศซาอุดีอาระเบียแล้วจะรับผิดชอบกลับมาโดยด่วน ทั้งนี้ได้ฝากให้คุณแวดาโอ๊ะ แวดอเลาะ ช่วยดูแลทีมวิจัยชาวบ้านในฐานะตัวแทนภาครัฐด้วย พร้อมกันนี้ได้คุยกับคุณสะมาแอ เจ๊ะมะว่าการเดินทางไปครั้งนี้จะต้องกลับมาด้วยข้อมูลที่เพียบพร้อมเพราะเป็นความหวังของกลุ่มฯ ที่จะได้ประโยชน์ส่วนรวม ลดล้างความคิดของบางคนที่คิดว่าตัวแทนที่ไปมีผลประโยชน์ส่วนตัว ได้คุยกับคุณอับดุลเลาะ เจ๊ะอุบงให้ช่วยดูแลทีมวิจัยด้วยในฐานะที่เคยใช้ชีวิตอยู่ในประเทศซาอุดีอาระเบียมานาน และขอให้ทุกคนเดินทางโดยสวัสดิภาพ นำความสำเร็จกลับมาสู่กลุ่มฯ ตามที่ทุกคนรอคอย

เวลา 21.15 น. เกิดเหตุระเบิดที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลาพร้อมกัน 6 จุด เช่น ห้างสรรพสินค้า โอเดียน บิ๊กซี ไดอาน่า ฯลฯ มีผู้เสียชีวิต 3 ราย บาดเจ็บประมาณ 40 ราย

แสวงหาความรู้ขั้นตอนการส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย

วันที่ 14 กันยายน 2549 ณ ห้องประชุมศูนย์บริการการศึกษาณโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี ตำบล รุสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ผู้เข้าร่วมจำนวน 9 คน ประกอบด้วย ทีมวิจัยที่เป็นผู้ผลิตกะปิเยาะห์ 5 คน บุคลากรศูนย์บริการการศึกษาณโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี 3 คน นักวิชาการมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี 1 คน บัณฑิตอาสามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ 1 คน สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลกะมิยอ จำนวน 1 คน วัตถุประสงค์ในการประชุม คือ เพื่อศึกษาขั้นตอนการส่งออกกะปิเยาะห์ตามระเบียบการนำเข้าสินค้า ในประเทศซาอุดีอาระเบีย โดยมีวิทยากรประกอบไปด้วยพาณิชย์จังหวัดปัตตานี สำนักงานการค้าต่างประเทศ เขต 2 อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดปัตตานี และคุณชลมา อาแวโด

สรุปผลการแสวงหาตลาดกะปิเยาะห์ที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย

วันที่ 2 พฤศจิกายน 2549 ณ ห้องประชุมศูนย์บริการการศึกษาณโรงเรียนจังหวัดปัตตานี ตำบลรุสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี คุณกรวิภา ขวัญเพชร ได้กล่าวถึงการได้ไปขายกะปิเยาะห์และประสบการณ์ที่ประเทศ ซาอุดีอาระเบีย เพื่อนำข้อมูลมาพัฒนากลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์ และได้แจ้งให้ทราบว่าในวันที่ 21 – 27 พฤศจิกายน 2549 ทางสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) จะจัดงานนำเสนอผลงานวิจัยด้านเศรษฐกิจพอเพียง ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จึงขอความร่วมมือในการเลือกตัวแทนกลุ่มกะปิเยาะห์และกลุ่มผ้าคลุมสตรีมุสลิม กลุ่มละ 2 คน ไปดูงานและให้ข้อมูลที่สำคัญ โดยพิจารณาจากบุคคลที่ยังไม่มีโอกาสได้ออกงานมาก่อน

หลังจากนั้น คุณกรวิภา ขวัญเพชร ได้เชิญตัวแทนทีมวิจัยและตัวแทนกลุ่มฯ คือ คุณสะมาแอ เจ๊ะมะ คุณแฉะโอ๊ะ แฉะและและ คุณอับดุลเลาะ เจ๊ะอูบง ที่ได้เดินทางไปศึกษาตลาดกะปิเยาะห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย มาแลกเปลี่ยนประสบการณ์

คุณสะมาแอ เจ๊ะมะ ได้พูดถึงการเดินทางตั้งแต่วันที่ 16 กันยายน 2549 เดินทางถึงประเทศอียิปต์ วันที่ 17 กันยายน 2549 ขอลี้ขำเข้าประเทศที่สนามบินอียิปต์ และอยู่อียิปต์อีก 5 วัน จากนั้นไปเมืองมาติเนห์ พอไปถึงก็เดินหาตลาดเลย ซึ่งส่วนใหญ่กะปิเยาะห์ที่วางขายจะเป็นของประเทศอินเดีย ประเทศจีน และของมักกะห์ ทางกลุ่มฯ ได้ไปเสนอขายกะปิเยาะห์ พร้อมกับเก็บข้อมูลกะปิเยาะห์ที่มาจากประเทศอื่นๆ สังเกตว่ากะปิเยาะห์ แบบตราดริกซ์ของจีนจะมีราคาสูง อยู่ที่ประมาณใบละ 35 เหรียญ (350 บาท) กะปิเยาะห์ของตุรกีอยู่ที่ ใบละ 25 เหรียญ (250 บาท) ขณะที่กะปิเยาะห์ตราดริกซ์ของไทยอยู่ที่ 90 เหรียญ กะปิเยาะห์แบบธรรมดาของจีน ใบละ 5 บาท ทางกลุ่มฯ ได้เสนอขายกะปิเยาะห์กับร้านขายของชำทั่วไป ซึ่งมีกำลังซื้อเพียงไม่เกินร้านละ 10 กุติ (200 ใบ) ตั้งราคาขายไว้ที่ 700 บาท/กุติ แต่ทางร้านขายของชำต่อราคาลงเหลือ 500 บาท/กุติ เท่ากับราคาขาย ในประเทศไทย ร้านบูคอรี่เป็นร้านขายส่งขนาดใหญ่ จะรับหมวกของจีนมาเป็นจำนวนมาก ไม่อนุญาตให้ถ่ายภาพ โดยขู่ว่าเอาภาพไปได้ แต่ชีวิตเอาไปไม่ได้

คุณแฉะโอ๊ะ แฉะและ ได้พูดถึงตลาดที่เมืองมาติเนห์ว่า ต้องใช้เวลาในช่วงหลังละหมาดตรัวะห์ หรือ 22.00 น. เป็นต้นไป และทุกร้านที่ทางกลุ่มฯ ได้ทดลองเสนอขายกะปิเยาะห์นั้น ส่วนใหญ่ต้องการให้ขาย ในราคาที่ต่ำกว่าที่กลุ่มฯ เสนอ อากาศที่เมืองมาติเนห์ร้อนมาก ขนาดเวลารุ่งเช้า หรือช่วงละหมาดซุโบะห์ อุณหภูมิ ยังสูงถึง 34 องศาเซลเซียส ซึ่งช่วงนี้ก็ตรงกับช่วงที่ผลอินทผลัมสุกพอดี ตลาดทั่วไปที่เมืองมาติเนห์ในช่วงเดือน รอมฎอนจะเปิดเวลาหลังละหมาดตรัวะห์ และปิดในเวลาเที่ยงวันของอีกวันหนึ่งเพื่อจะเดินทางไปละหมาด สำหรับ เดือนอื่นๆ ที่ไม่ใช่ช่วงเดือนถือศีลอด จะเปิดในเวลาเย็นตามปกติ

การดำเนินชีวิตของคนที่เดินทางมาประกอบพิธีฮัจญ์ในเมืองมาดีนะห์จะอยู่เป็นกลุ่มประเทศ เช่น อินเดีย ปากีสถาน ฯลฯ เมื่อกลุ่มเสนอขายกะปิเยาะห์ตามร้านต่าง ๆ ก็จะได้รับคำชมว่าฝีมือการผลิตกะปิเยาะห์ประณีต สวยงามดีแต่สู้ราคาทางกลุ่มฯ เสนอไว้สูงไม่ได้ โดยให้เหตุผลว่ากะปิเยาะห์ที่วางขายในร้านเองก็มีปัญหาการขาดก เพราะจะมีพ่อค้าคนกระบบที่วางขายกะปิเยาะห์บนทางเท้าและตามตลาดเปิดท้ายทั่วไป แซะหฺชนส่งได้ 10 กิโลกรัม ไม่มีค่าธรรมเนียม ทางกลุ่มฯ ได้พยายามแอบถ่ายลักษณะการลักลอบขายกะปิเยาะห์ตามถนน แต่กลุ่มพ่อค้าก็รีบวิ่งหนีไปก่อน เข้าใจว่าอาจจะกลัวว่าจะเก็บภาพเพื่อไปแจ้งเจ้าหน้าที่ตำรวจให้มาจับกุม

คุณอับดุลเลาะ เจ๊ะอุบง เล่าว่าร้านค้าส่งที่ใหญ่ที่สุดอยู่ในเมืองมักกะห์ ทางกลุ่มฯ ก็ได้ไปเสนอขายกะปิเยาะห์ตามร้านค้าต่าง ๆ ติดต่อกันหลายคืนกว่าจะตกลงซื้อขายกันได้ ซึ่งกลุ่มฯ จำเป็นต้องขายในราคาต่ำกว่าที่ได้ตั้งใจไว้ เพราะว่ากะปิเยาะห์นอกระบบที่ไม่ได้ผ่านการนำเข้าสินค้าและเสียภาษีอย่างถูกต้องเข้ามาเสนอขายในราคาที่ถูกกว่า ซึ่งตามความเป็นจริง กลุ่มฯ ต้องการขาย 275 บาท/กิโลกรัม ถ้าต่อรองลงเหลือราคา 270 บาท/กิโลกรัมก็ยังพอสู้ไหว แต่ถ้าขายในราคาต่ำกว่านี้ก็จะขาดทุน อย่างร้านขายส่ง Chittagong Cap House ต่อรองลงเหลือ 250 บาท กลุ่มฯ จึงต้องเก็บสต็อกไว้ก่อน ไม่ยอมขาย เพื่อรักษาระดับราคากะปิเยาะห์ไว้

คุณแวดาโอ๊ะ แวดอเลาะ ยังเล่าถึงข้อสังเกตให้ฟังต่อไปอีกว่า คนอาหรับชอบทานมะพร้าว น้ำหอม ถักกลุ่มฯ ได้ทดลองนำมะพร้าวน้ำหอมไปจำหน่าย น่าจะเป็นได้ดี สำหรับผลไม้ชนิดต่างๆ ประเทศซาอุดีอาระเบีย นำเข้ามาจากประเทศอียิปต์และฟิลิปปินส์ ตอนที่อยู่ในเมืองเจดดาห์ ได้ถ่ายรูปไว้เยอะ แต่ตำรวจจับได้เลยโดนลบรูปเกือบหมด แถมยังจะต้องถูกยึดกล้องไว้ด้วย แต่ได้พยายามคุยกับเจ้าหน้าที่จนได้กล้องคืน สรุปว่าการไปหาตลาดกะปิเยาะห์ครั้งนี้ สินค้าของกลุ่มฯ คุณภาพดี มีความสวยงาม แต่ราคาแพง ทำให้ตกลงซื้อขายสินค้ากันไม่ได้ ต้องฝากไปเก็บไว้ใกล้กับที่เมืองมักกะห์ เพื่อรอจำหน่ายเมื่อราคาดีขึ้น

หลังจากนั้น ทางกลุ่มฯ ได้มีโอกาสได้พบกับผู้อำนวยการการค้าไทยในประเทศซาอุดีอาระเบีย ซึ่งท่านก็ยินดีถักกลุ่มฯ มีความพยายามนำสินค้ามาขาย และจะช่วยนำเสนอกะปิเยาะห์ให้กับบริษัทคู่ค้าให้ด้วย และถ้าได้ผลเมื่อใด จะแจ้งทาง E-mail มาให้กับคุณกวีภา ขวัญเพชร นอกจากนี้ ยังได้รับฟังข้อมูลที่น่าสนใจว่านักธุรกิจที่มาลงทุนในประเทศซาอุดีอาระเบียส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวบังคลาเทศ การลงทุนจากต่างประเทศ จะช่วยส่งเสริมให้คนท้องถิ่นมีงานทำ และหากกลุ่มฯ ต้องการจะเป็นนิติบุคคล ให้สอบถามรายละเอียดจาก กรมการค้า ภายใน กระทรวงพาณิชย์ แต่ไม่แนะนำให้จดทะเบียนองค์กรธุรกิจในประเทศซาอุดีอาระเบีย เนื่องจากระบบการค้าที่นี่ไม่แน่นอน แล้วแต่อาณัติ ระบบที่ชาวบ้านทำนั้นดีอยู่แล้ว ให้มีการส่งสินค้าต้นทาง และมีผู้รับสินค้าปลายทาง รับผิดชอบ ถ้าจะจดทะเบียนต้องเตรียมจ้างทนายไว้แก้ปัญหา ส่วนใหญ่ธุรกิจที่มีมูลค่าการลงทุน ต่ำกว่า 50 ล้านบาทจะใช้วิธีส่งต้นทางและมีผู้รับปลายทางทั้งหมด ไม่มีการจดทะเบียนการค้าที่ประเทศซาอุดี อาระเบีย ตลาดในเมืองมักกะห์จะเป็นตลาดกลางคืน

ถักกลุ่มฯ จะไปเปิดร้านจำหน่ายกะปิเยาะห์เองก็สามารถทำได้ โดยยืมชื่อลูกสาวของคุณเยาะห์มะ ซึ่งเป็นข้าราชการ โดยในเรื่องการบริหารร้านค้าจะให้ตัวแทนกลุ่มฯ จัดการเอง โดยมีค่าเช่าร้านปีละ 300,000 บาท ความกว้างประมาณ 2 เมตร โดยสินค้าที่จะวางขาย ไม่จำเป็นว่าจะต้องขายกะปิเยาะห์เพียงอย่างเดียว ขายสินค้าอะไรก็ได้ แต่ก็มีปัญหาตรงที่กลุ่มฯ ไม่มีคนที่มีความรู้และประสบการณ์ในการบริหารจัดการร้านค้า

คุณสะมาแอ เจ๊ะมะ กล่าวว่าการเปิดขายของทั่วไปในเมืองมักกะห์ จะขายได้ในช่วงเดือน 7, 8 และ 9 ตามปฏิทินอิสลามเท่านั้น แต่ปัจจุบันนี้เริ่มมีการขายตั้งแต่เดือนที่ 2 ได้แล้ว เพราะการทำอุมเราะห์ได้ขยายเวลามากขึ้น

คุณอับดุลเลาะ เจ๊ะอุบง กล่าวว่าตอนนี้ทางประเทศซาอุดีอาระเบีย ต้องการสั่งซื้อชุดละหมาดจากประเทศไทย ประมาณ 6,000 ชุดแล้ว แต่ทางกลุ่มฯ ยังไม่มีทุนที่จะผลิตเพื่อส่งออกได้ รวมไปถึงตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมก็มีแนวโน้มที่ดีด้วย ซึ่งในที่ประชุมก็ได้ร่วมแสดงความคิดเห็นว่าถ้ามีทิศทางที่ชัดเจนก็มีโอกาสทำได้ โดยกลุ่มฯ เพียงซื้อผ้าและด้ายมาอย่างเดียว ส่วนจักรเย็บผ้าทางกลุ่มฯ ก็มีอยู่แล้ว

สรุปจากการไปแสวงหาตลาดกะปิเยาะห์

- 1) กะปิเยาะห์ที่กลุ่มฯ ส่งไปขาย ได้ราคาต่ำกว่าที่กลุ่มต้องการ คือ ผู้ซื้อเสนอราคามาประมาณกูดิละ 25 – 26 เหรียญ (250 – 260 บาท) เท่ากับราคาขายในประเทศไทย ซึ่งไม่คุ้มกับการลงทุนไปขายถึงประเทศซาอุดีอาระเบีย สุดท้ายก็ยังไม่ได้ตกลงขาย รอให้ราคาตลาดดีขึ้นกว่าเดิม และจากการตรวจสอบล่าสุด ราคาได้ขึ้นแล้วประมาณ 28-29 เหรียญ (280 – 290 บาท) สามารถตกลงขายได้แล้ว เพื่อจะได้นำเงินสดมาซื้อวัตถุดิบ และมาทำกะปิเยาะห์เก็บไว้จำหน่ายในปีหน้า
- 2) กะปิเยาะห์ในส่วนที่ตกลงขายได้ 3 ราย รวมปริมาณทั้งสิ้น 9,400 กูดินั้น เป็นการขายแบบเงินเชื่อ ยังไม่ได้มาเป็นเงินสด
- 3) เงินสดที่จะได้ในการไปขายครั้งนี้ รวมทั้งสิ้น 690,000 บาท และได้เป็นเงินเหรียญ 4,000 เหรียญ (ประมาณ 40,000 บาท) ส่วนที่เหลือก็ใช้วิธีการฝากขาย
- 4) การส่งออกในปีหน้า ทางกลุ่มฯ ควรจะรวบรวมสินค้าเครื่องแต่งกายทั้งหมดกะปิเยาะห์และผ้าคลุมผม เพื่อส่งออกไปพร้อมกัน น่าจะได้ประมาณ 3 ตู้คอนเทนเนอร์
- 5) วิธีแก้ปัญหากะปิเยาะห์ราคาตกต่ำ คือ เรียกประชุมโต๊ะแซะห์ พ่อค้ารายย่อยที่นำกะปิเยาะห์ไปขาย โดยไม่ได้เสียภาษีนำเข้ามาประชุมกันเพื่อตกลงราคาขายไม่ให้ต่ำกว่ากูดิละ 28 เหรียญ (280 บาท) โดยกำหนดที่จะเรียกประชุมหลังการประกอบพิธีฮัจญ์ 1 เดือน ลดต้นทุนการผลิต ลดการบริหารจัดการ
- 6) หากถึงปัญหาคู่แข่งที่ผลิตกะปิเยาะห์ที่สำคัญ คือ ประเทศจีนซึ่งมีต้นทุนวัตถุดิบที่ถูกกว่า สู้ราคากับจีนไม่ได้ และถ้าจะแก้ปัญหโดยสั่งซื้อวัตถุดิบจากจีน ต้องได้ผ้าที่มีมาตรฐาน โดยเฉพาะผ้าสีขาวจะต้องสม่ำเสมอทุกครั้งที่สั่ง
- 7) กลุ่มฯ ต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เพื่อโอกาสทางการค้า เช่น การออกร้านแสดงสินค้า การเสนอโครงการต่อหน่วยงานของรัฐเพื่อทัศนศึกษา ฐานด้านการตลาด ถ้ายังเป็นกลุ่มตามธรรมชาติจะไม่ได้มีโอกาสดังกล่าว

ติดตามผลการจำหน่ายกะปิเยาะห์ที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย

วันที่ 18 มกราคม 2550 ณ ที่ทำการกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี ตำบลกะมิยอ อำเภอมะนิ จังหวัดปัตตานี ผู้เข้าร่วมประชุมจำนวน 9 คน ประกอบด้วย ทีมวิจัยที่เป็นผู้ผลิตกะปิเยาะห์ 4 คน บุคลากรศูนย์บริการการศึกษาออกโรงเรียนอำเภอมะนิปัตตานี 4 คน และพี่เลี้ยงหน่วยประสานงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นภาคใต้ตอนล่าง 1 คน

ผลที่ได้จากการทำกิจกรรม คุณกรวิภา ขวัญเพชร ได้เปิดประชุมอธิบายวัตถุประสงค์ที่ได้นัดประชุมในวันนี้เพื่อติดตามผลการไปศึกษาตลาดที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย รวบรวมหลักฐานการเงินทั้งหมด และเขียนบรรยายผลการศึกษาวิจัยโดยให้คุณมะยิ ยิมะเย็ง คุณอับดุลเลาะ เจ๊ะอุบง ไปสรุปผลและให้คุณแวดาโอ๊ะ แวดอเลาะเป็นผู้พิมพ์ ก่อนจะนำมาพิจารณาเพิ่มเติมรายละเอียดอีกครั้ง

งานที่กลุ่มฯ จะต้องดำเนินการเพื่อรองรับการส่งออกกะปิเยาะห์ในปีถัดไป คือ จัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับกำลังการผลิตกะปิเยาะห์ในปี 2549 ที่ผ่านมา และจัดเตรียมข้อมูลในปี 2550 ตั้งแต่จำนวนสมาชิกของกลุ่มฯ ราคาขายกะปิเยาะห์ ปริมาณการผลิต ต้นทุนการผลิต และความต้องการช่วยเหลือในด้านต่างๆ ทั้งนี้ได้แจกแบบสำรวจไปแล้ว สำหรับกระบวนการเก็บข้อมูลจะแบ่งเป็นเขตหมู่บ้าน โดยให้คุณสะมาแอ เจ๊ะมะ จัดเก็บข้อมูลในหมู่ที่ 1 คุณสุชากรีย ปูเต๊ะ จัดเก็บข้อมูลในหมู่ที่ 2 หมู่ที่ 3 และหมู่ที่ 6 คุณไชนับจัดเก็บข้อมูลในหมู่ที่ 4

กรณีที่บางคนมีปัญหาว່ว่าจำปีการผลิตไม่ได้ ให้นำบันทึกหลังและยึดตามข้อมูลปัจจุบันที่สำรวจจริง ลองวัดดูว่ามีความรู้เรื่องการตลาดหรือไม่ ถ้าดำเนินงานเป็นลักษณะบุคคล ไม่ได้ดำเนินการเป็นกลุ่ม ก็เว้นข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มไป ถ้าใครหยุดทำชั่วคราว และเพิ่งกลับมาทำใหม่ก็อธิบายไว้ในหมายเหตุด้วย

หลังจากกลับมาจากประเทศซาอุดีอาระเบีย คุณสะมาแอ เจะมะ และคุณอับดุลเลาะ เจ๊ะอุบง ได้กลับมาบอกเล่าให้สมาชิกให้ฟังถึงข้อจำกัดแล้ว สมาชิกก็บอกว่า ให้เลิกผลิตกะปิเยาะห์ส่งประเทศซาอุดีอาระเบียแล้วเปลี่ยนมาเป็นตลาดในประเทศแทน เพื่อประท้วงตัวให้สมาชิกกลุ่มฯ อยู่ได้ เพราะถ้ายังส่งขายประเทศซาอุดีอาระเบียอย่างเดียวก็น่าจะมีแต่ขาดทุน กะปิเยาะห์ส่วนหนึ่งยังค้างสต็อกขายไม่ออก ตอนนี้ยังเหลืออีก 8,000 กว่ากิโลกรัม จากที่ส่งไปทั้งหมด 20,000 กว่ากิโลกรัม เมื่อคิดถึงตลาดภายในประเทศและตลาดอื่นๆ แล้ว ก็จำเป็นต้องวิเคราะห์ถึงรูปแบบกะปิเยาะห์ว่าควรมีความหลากหลาย จากเดิมที่ผลิตกะปิเยาะห์ราคาถูก อาจจะต้องแบ่งมาผลิตกะปิเยาะห์อย่างดี แต่ก็มีความกังวลว่าวัตถุดิบที่ใช้มีราคาแพง อาจจะทำให้ผลิตได้ในปริมาณที่ไม่มากนัก ตอนนี้กลุ่มฯ ได้คิดถึงแนวทางการพัฒนาเพิ่มทักษะให้กับสมาชิกให้สามารถการตัดเย็บชุดนักเรียนได้ด้วย จะได้กระจายความเสี่ยงกันไป บางคนก็คิดว่าน่าจะทำขนมปังขายดีกว่า

บทที่ 5

ผลการวิจัย

โครงการ “ศึกษาการบริหารจัดการส่งออกกะปิเยาะห์เพื่อจำหน่ายในประเทศชาอุดิอาระเบียของกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี ตำบลกะมียอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี” มีวัตถุประสงค์ คือ 1) เพื่อศึกษาระเบียบการส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศชาอุดิอาระเบีย 2) เพื่อศึกษาการบริหารจัดการจำหน่ายกะปิเยาะห์ในตลาดประเทศชาอุดิอาระเบีย 3) เพื่อศึกษาทิศทางหรือแนวโน้มการตลาดและคู่แข่งทางการค้ากะปิเยาะห์ในประเทศชาอุดิอาระเบีย

บทเรียนการส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศชาอุดิอาระเบีย

การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศชาอุดิอาระเบียโดยกระบวนการวิจัยครั้งนี้ ทีมวิจัยได้จัดเตรียมการเดินทางไว้ 2 ส่วน คือ ส่วนของสินค้า คือ กะปิเยาะห์ และในส่วนของคน คือ ทีมวิจัย ซึ่งอยู่ในฐานะผู้ดำเนินการจำหน่ายกะปิเยาะห์ด้วย

เส้นทางการเดินทางของกะปิเยาะห์

การเดินทางของกะปิเยาะห์จะเริ่มจากการรวบรวมกะปิเยาะห์ให้ได้ปริมาณที่บรรจุลงในตู้คอนเทนเนอร์จนได้ความคุ้มค่าในการจัดส่ง โดยในครั้งนี้ กลุ่มฯ ได้รวบรวมกะปิเยาะห์ได้ทั้งสิ้น 23,750 กูดี หรือ 475,000 ใบ แบ่งเป็นกะปิเยาะห์ที่ได้มาจากสมาชิกของกลุ่ม 15,850 กูดี หรือ 317,000 ใบ คิดเป็นร้อยละ 66.74 และกะปิเยาะห์จากเครือข่ายของกลุ่มฯ 7,900 กูดี หรือ 158,000 ใบ คิดเป็นร้อยละ 33.26 โดยแจ้งราคาที่จะขายให้กับสมาชิกและเครือข่ายของกลุ่มฯ ว่าจะจำหน่ายกะปิเยาะห์ในราคา กูดีละ 230 บาท หรือใบละ 11.50 บาท ดังนั้น เฉพาะมูลค่าของกะปิเยาะห์ที่ส่งออกในครั้งนี้ทั้งหมดอยู่ที่ 5,462,500 บาท พร้อมกับการคำนวณระยะเวลาในการขนส่งโดยทั่วไปแล้ว การขนส่งกะปิเยาะห์ทางเรือจากคลองเตย กรุงเทพมหานคร จนถึงเมืองเจดดาห์ ประเทศชาอุดิอาระเบีย จะใช้เวลาประมาณ 30 วัน จากนั้นจะต้องติดต่อกับผู้รับสินค้าปลายทางคือเมืองท่าเจดดาห์ ประเทศชาอุดิอาระเบีย เพื่อให้ได้ชื่อและที่อยู่ของผู้รับสินค้าปลายทาง โดยทีมวิจัยได้เลือกใช้บริการของบริษัท SALAT HAMID HASAN จำกัด มีนายฟูอาด แวบือซา เป็นผู้จัดการรับมอบจัดการขนส่ง ดูแลรักษาและเป็นผู้แทนกลุ่มจำหน่ายในประเทศชาอุดิอาระเบียในช่วงพิธีฮัจย์ ประมาณเดือนธันวาคม 2549 ซึ่งอาจจะได้ราคาดีกว่าในช่วงทำพิธีฮัจญ์เราะห์ (ระหว่างเดือนกันยายน - พฤศจิกายน 2549) เพราะจะมีคนมาทำพิธีมากกว่าและมีผู้คนหลากหลายประเทศ

หมายเหตุ นายฟูอาด แวบือซา สัญชาติไทย ภูมิลำเนา ตำบลปะนาเระ อำเภอปะนาเระ จังหวัดปัตตานี แต่เกิดที่ประเทศชาอุดิอาระเบีย เรียนหนังสือ และเติบโตที่ประเทศชาอุดิอาระเบีย จะกลับมาเยี่ยมญาติพี่น้องในเมืองไทยนานๆครั้ง

เมื่อได้ชื่อและที่อยู่ของผู้รับกะปิเยาะห์ปลายทางแล้ว ก็มาพิจารณาถึงบริษัทขนส่งที่มีเส้นทางเดินเรือไปเมืองเจดดาห์ ประเทศชาอุดิอาระเบีย ในกรณีนี้ ทีมวิจัยได้เลือกใช้บริการของบริษัท ADMIX มีการคิดค่าใช้จ่ายดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายระหว่างอยู่ในประเทศไทย มีค่าขนส่งจากจังหวัดปัตตานี-ชาอุดิอาระเบีย และค่าพิธีการส่งออกเฉลี่ย กูดีละ 8 บาท (สำหรับผลิตภัณฑ์กะปิเยาะห์ของเครือข่ายที่รับฝากส่งในนามกลุ่มฯ จะเรียกเก็บค่าขนส่ง กูดีละ 15 บาท) เท่ากับว่าครั้งนี้ กลุ่มฯ ได้คิดค่าจัดการส่งออกกะปิเยาะห์ทั้งหมด 245,300 บาท (126,800 บาท + 118,500 บาท)

2. ค่าใช้จ่ายระหว่างที่อยู่ในประเทศซาอุดีอาระเบีย มีค่าขนส่งจากท่าเมืองเจดดาห์ - เมืองเมกกะห์ ค่าพิธีการนำเข้า และค่าดูแลรักษา กุฏิละ 2 เหรียญ หรือประมาณ 20 บาท ค่าตอบแทนจัดการขาย กุฏิละ 1 เหรียญ หรือประมาณ 10 บาท

ดังนั้นต้นทุน (1) ในประเทศไทย + (2) ในประเทศซาอุดีอาระเบีย ประมาณกุฏิละ 268 บาท

หมายเหตุ กำไร-ขาดทุน ในการจัดการขายผันแปรตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราด้วย

สินค้ากะปิเยาะห์จะถูกลำเลียงจากเมืองท่าเจดดาห์ไปที่เมืองมักกะฮ์ เพื่อเก็บไว้ที่โกดังซึ่งตั้งอยู่บริเวณถนนหลังมัสยิดนาฟารี ตำบลซอบัตอาแม เมืองมักกะฮ์ ห่างจากมัสยิดฮาราม (ศูนย์กลางเมืองมักกะฮ์) ประมาณ 500 เมตร เป็นตึก 2 ชั้น ขนาด 8 x 8 เมตร ชั้นล่างเก็บรักษาผลิตภัณฑ์กะปิเยาะห์ ชั้นบนเป็นที่อยู่อาศัย ค่าเช่าตึกประมาณปีละ 300,000 บาท

เส้นทางเดินทางของผู้เดินทางไปจำหน่ายกะปิเยาะห์

การเดินทางของทีมวิจัยที่เดินทางไปจำหน่ายกะปิเยาะห์ด้วยตนเอง ได้ใช้บริการของบริษัททัวร์เอกชนเตอร์ เพื่อช่วยให้จัดการเรื่องตั๋วเครื่องบินไปกลับกรุงเทพฯ – เจดดาห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย การออกวีซ่าเข้าประเทศ

สำหรับเส้นทางการเดินทางจะเริ่มเดินทางจากตำบลกะมียอ อำเภอมะนัง จังหวัดปัตตานี → สนามบินหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา → สนามบินดอนเมือง กรุงเทพฯ → พักเครื่องบินที่เมืองโคโร ประเทศอียิปต์ → สนามบินเจดดาห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย → เดินทางโดยรถยนต์ไปที่เมืองมักกะฮ์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย → เดินทางไปเมืองมาดีนะห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย → เดินทางโดยรถยนต์กลับไปที่เมืองมักกะฮ์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย → เดินทางไปสนามบินเจดดาห์ ประเทศซาอุดีอาระเบีย → พักเครื่องบินที่เมืองโคโร ประเทศอียิปต์ → เดินทางกลับสนามบินดอนเมือง กรุงเทพฯ → สนามบินหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา → ตำบลกะมียอ อำเภอมะนัง จังหวัดปัตตานี

บทเรียนการบริหารจัดการจำหน่ายกะปิเยาะห์ในตลาดประเทศซาอุดีอาระเบีย

ระหว่างวันที่ 21 กันยายน ถึงวันที่ 10 ตุลาคม 2549 รวม 20 วัน ทีมวิจัยได้ทำการศึกษาตลาดกะปิเยาะห์ที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย โดยวิธีการสัมภาษณ์ร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งตามแบบฟอร์มที่กำหนดดังนี้

- | | |
|-----------------------|---------------|
| 1. เมืองเจดดาห์ | จำนวน 20 ร้าน |
| 2. เมืองมาดีนะห์ | จำนวน 32 ร้าน |
| 3. เมืองเมกกะห์ | จำนวน 20 ร้าน |
| 4. บุคคลที่เกี่ยวข้อง | จำนวน 25 คน |

นอกจากการสัมภาษณ์แล้ว ยังใช้วิธีการสังเกตพฤติกรรมจากการพูดคุยกับร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งสังเกตพฤติกรรมของผู้บริโภคในตลาดทั้ง 3 เมือง เห็นว่าในปีนี้อากาศผลิตภัณฑ์กะปิเยาะห์ราคาถูกลงกว่าปีที่แล้ว ทั้งนี้เพราะผลิตภัณฑ์จากประเทศจีนส่งมาขายในประเทศซาอุดีอาระเบียมากกว่าทุกปี ราคาถูกกว่าผลิตภัณฑ์มาจากประเทศไทย และผลิตภัณฑ์ของจีนได้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง แนวโน้มในอนาคตหากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่สามารถลดต้นทุนการผลิต ลดต้นทุนการบริหารจัดการขายยากลำบากที่จะแข่งขันในตลาดประเทศซาอุดีอาระเบียได้

1) เมืองมักกะฮ์ เป็นตลาดหลักในการศึกษาวิจัย มุ่งเน้นไปที่ตลาดขายส่ง หรือ ตลาดนัดญาฟารี และตลาดย่านอาคารพาณิชย์ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยของพ่อค้าชาวต่างชาติ เช่น อินเดีย เยเมน ฯลฯ ทางกลุ่มฯ ก็ได้ไปเสนอขายกะปิเยาะห์ตามร้านค้าต่าง ๆ ติดต่อกันหลายคืนกว่าจะตกลงซื้อขายกันได้ ซึ่งกลุ่มฯ จำเป็นต้องขายในราคาต่ำกว่าที่ได้ตั้งใจไว้ เพราะว่ากะปิเยาะห์นอกระบบที่ไม่ได้ผ่านการนำเข้าสินค้าและเสียภาษีอย่างถูกต้อง

เข้ามาเสนอขายในราคาที่ถูกกว่า ซึ่งตามความเป็นจริง กลุ่มฯ ต้องการขาย 275 บาท/กุดี ถ้าต่อรองลงเหลือ ราคา 270 บาท/กุดี ก็ยังพอสู้ไหว แต่ถ้าขายในราคาต่ำกว่านี้ก็จะขาดทุน อย่างร้านขายส่ง Chittagong Cap House ต่อรองเหลือ 250 บาท กลุ่มฯ จึงต้องเก็บสต็อกไว้ก่อน ไม่ยอมขาย เพื่อรักษาระดับราคากะปิเยาะให้ไว้

ในสมัยก่อนการเปิดขายของทั่วไปในเมืองมักกะห์ จะขายได้ในช่วงเดือน 7, 8 และ 9 ตามปฏิทินอิสลาม เท่านั้น แต่ปัจจุบันนี้เริ่มมีการขายตั้งแต่เดือนที่ 2 ได้แล้ว เพราะการทำอุมเราะห์ได้ขยายเวลามากขึ้น

2) เมืองมาดีนะห์ กะปิเยาะที่วางขายจะเป็นของประเทศอินเดีย ประเทศจีน และของมักกะห์ ทางกลุ่มฯ ได้ไปเสนอขายกะปิเยาะ พร้อมกับเก็บข้อมูลกะปิเยาะที่มาจากประเทศอื่นๆ สังเกตว่ากะปิเยาะแบบตราดริกซ์ของจีนจะมีราคาสูง อยู่ที่ประมาณใบละ 35 เหรียญ (350 บาท) กะปิเยาะของตุรกีอยู่ที่ใบละ 25 เหรียญ (250 บาท) ขณะที่กะปิเยาะตราดริกซ์ของไทยอยู่ที่ 90 เหรียญ กะปิเยาะแบบธรรมดาของจีนใบละ 5 บาท ทางกลุ่มฯ ได้เสนอขายกะปิเยาะให้กับร้านขายของชำทั่วไป ซึ่งมีกำลังซื้อเพียงไม่เกินร้านละ 10 กุดี (200 ใบ) ตั้งราคาขายไว้ที่ 700 บาท/กุดี แต่ทางร้านขายของชำต่อราคาลงเหลือ 500 บาท/กุดี เท่ากับราคาขายในประเทศ ไทย ร้านบุคอรียเป็นร้านขายส่งขนาดใหญ่ จะรับหมวกของจีนมาเป็นจำนวนมาก ไม่อนุญาตให้ถ่ายภาพ โดยขู่ว่าเอาภาพไปได้ แต่ชีวิตเอาไปไม่ได้ ต้องใช้เวลาในช่วงหลังละหมาดตรัวะห์ หรือ 22.00 น. เป็นต้นไป และทุกร้านที่ทางกลุ่มฯ ได้ทดลองเสนอขายกะปิเยาะนั้น ส่วนใหญ่ต้องการให้ขายในราคาต่ำกว่าที่กลุ่มฯ เสนอ อากาศที่เมืองมาดีนะห์ร้อนมาก ขนาดเวลารุ่งเช้า หรือช่วงละหมาดซุบะห์ อุณหภูมิยังสูงถึง 34 องศาเซลเซียส ซึ่งช่วงนี้ก็ตรงกับช่วงที่ผลอินทผลัมสุกพอดี ตลาดทั่วไปที่เมืองมาดีนะห์ในช่วงเดือนเดือนรอมฎอนจะเปิดเวลาหลังละหมาดตรัวะห์ และปิดในเวลาเที่ยงวันของอีกวันหนึ่งเพื่อจะเดินทางไปละหมาด สำหรับเดือนอื่นๆ ที่ไม่ใช่ช่วงเดือนถือศีลอด จะเปิดในเวลาเย็นตามปกติ

การดำเนินชีวิตของคนเดินทางมาประกอบพิธีฮัจญ์ในเมืองมาดีนะห์จะอยู่เป็นกลุ่มประเทศ เช่น อินเดีย ปากีสถาน ฯลฯ เมื่อกลุ่มเสนอขายกะปิเยาะตามร้านต่างๆ ก็จะได้รับคำชมว่าฝีมือการผลิตกะปิเยาะที่ประณีต สวยงามดีแต่รู้ราคาที่สูงเกินไป โดยให้เหตุผลว่ากะปิเยาะที่วางขายในร้านเองก็มีปัญหาราคาคง เพราะจะมีพ่อค้าคนกระบบที่วางขายกะปิเยาะบนทางเท้าและตามตลาดเปิดท้ายทั่วไป แซะห์ชนส่งได้ 10 กิโลกรัม ไม่มีค่าธรรมเนียม ทางกลุ่มฯ ได้พยายามแอบถ่ายลักษณะการลักลอบขายกะปิเยาะตามถนน แต่กลุ่มพ่อค้าก็รีบวิ่งหนีไปก่อน เข้าใจว่าอาจจะกลัวว่าจะเก็บภาพเพื่อไปแจ้งเจ้าหน้าที่ตำรวจให้มาจับกุม

3) เมืองเจดดาห์ เป็นตลาดรอง ใช้เวลาในการศึกษาประมาณ 1 วัน ยังเล้าถึงข้อสังเกตให้ฟังต่อไปอีกว่า คนอาหรับชอบทานมะพร้าวน้ำหอม ถ้ากลุ่มฯ ได้ทดลองนำมะพร้าวไปจำหน่าย น่าจะเป็นได้ดี สำหรับผลไม้ชนิดต่างๆ ประเทศซาอุดีอาระเบียนำเข้ามาจากประเทศอียิปต์และฟิลิปปินส์ ตอนที่อยู่ในเมืองเจดดาห์ ได้ถ่ายรูปไว้เยอะ แต่ตำรวจจับได้เลยโดนลบรูปเกือบหมด แถมยังจะต้องถูกยึดกล้องไว้ด้วย แต่ได้พยายามคุยกับเจ้าหน้าที่จนได้กล้องคืน สรุปว่าการไปหาตลาดกะปิเยาะครั้งนี้ สินค้าของกลุ่มฯ คุณภาพดี มีความสวยงาม แต่ราคาแพง ทำให้ตกลงซื้อขายสินค้ากันไม่ได้ ต้องฝากไปเก็บไว้โกดังที่เมืองมักกะห์ เพื่อรอจำหน่ายเมื่อราคาดีขึ้น

หลังจากนั้น ทางกลุ่มฯ ได้มีโอกาสได้พบกับนายบัญญัติ ยุมยวง กงสุลใหญ่เมืองเจดดาห์ และนายสราวุธ จันทร์ขาว ตัวแทนกรมการค้าส่งออกเมืองเจดดาห์ ซึ่งท่านก็ยินดีถ้ากลุ่มฯ มีความพยายามนำสินค้ามาขาย และจะช่วยนำเสนอกะปิเยาะให้กับบริษัทคู่ค้าให้ด้วย และถ้าได้ผลเมื่อใด จะแจ้งทาง E-mail มาให้กับคุณกรวิภา ขวัญเพชร นอกจากนี้ ยังได้รับฟังข้อมูลที่น่าสนใจว่านักธุรกิจที่มาลงทุนในประเทศซาอุดีอาระเบียส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวบังคลาเทศ การลงทุนจากต่างประเทศจะช่วยส่งเสริมให้คนท้องถิ่นมีงานทำ และหากกลุ่มฯ ต้องการจะเป็นนิติบุคคล ให้สอบถามรายละเอียดจากกรมการค้า ภายใน กระทรวงพาณิชย์ แต่ไม่แนะนำให้จดทะเบียนองค์กรธุรกิจในประเทศซาอุดีอาระเบีย เนื่องจากระบบการค้าที่นี่ไม่แน่นอน ระบบที่ชาวบ้านทำนั้น

คืออยู่แล้ว ให้มีการส่งสินค้าต้นทาง และมีผู้รับสินค้าปลายทาง รับผิดชอบ ถ้าจะจดทะเบียนต้องเตรียมจ้างทนายไว้
แก้ปัญหา ส่วนใหญ่ธุรกิจที่มีมูลค่าการลงทุนต่ำกว่า 50 ล้านบาทจะใช้วิธีส่งต้นทางและมีผู้รับปลายทางกันหมด
ไม่มีการจดทะเบียน

ผลการจำหน่ายกะปิเยาะห์

ผลิตภัณฑ์กะปิเยาะห์ของกลุ่มฯ จำนวนทั้งหมด 15,850 กุติ ได้ขายไปแล้วจำนวน 6,000 กุติ ให้กับ
คนไทย ในราคาทุติละ 260 บาท (ไม่รวมค่าขนส่งและค่าพิธีการทางการค้า) และฝากส่งมากับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ
โดยกลุ่มฯ คิดค่าจัดการขนส่งทุติละ 15 บาท (กลุ่มมีกำไรเฉพาะในส่วนค่าบริการขนส่ง ทุติละ 5 บาท
รวม 30,000 บาท) คงเหลือในสต็อกที่ประเทศซาอุดีอาระเบียอีกจำนวน 9,850 กุติ

1) กะปิเยาะห์ที่กลุ่มฯ ส่งไปขาย ได้ราคาต่ำกว่าที่กลุ่มต้องการ คือ ผู้ซื้อเสนอราคาประมาณทุติละ 25 –
26 เหรียญ (250 – 260 บาท) เท่ากับราคาขายในประเทศไทย ซึ่งไม่คุ้มกับการลงทุนไปขายถึงประเทศซาอุดี
อาระเบีย สุดท้ายก็ยังไม่ได้ตกลงขาย รอให้ราคาลดต่ำลงกว่าเดิม และจากการตรวจสอบล่าสุด ราคาได้ขึ้นแล้ว
ประมาณ 28-29 เหรียญ (280 – 290 บาท) สามารถตกลงขายได้แล้ว เพื่อจะได้นำเงินสดมาซื้อวัตถุดิบ และมาทำ
กะปิเยาะห์เก็บไว้จำหน่ายในปีหน้า

2) กะปิเยาะห์ในส่วนที่ตกลงขายได้ 3 ราย รวมปริมาณทั้งสิ้น 9,400 กุตินั้น เป็นการขายแบบเงินเชื่อ
ยังไม่ได้มาเป็นเงินสด

3) เงินสดที่จะได้ในการไปขายครั้งนี้ รวมทั้งสิ้น 690,000 บาท และได้เป็นเงินเหรียญ 4,000 เหรียญ
(ประมาณ 40,000 บาท) ส่วนที่เหลือก็ใช้วิธีการฝากขาย

บทที่ 6

สรุป วิเคราะห์ และอภิปรายผล

สรุป

โครงการ “ศึกษาการบริหารจัดการส่งออกกะปิเยาะห์เพื่อจำหน่ายในประเทศชาอุดีอาระเบียของกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี ตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี” มีวัตถุประสงค์ คือ 1) เพื่อศึกษาระเบียบการส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศชาอุดีอาระเบีย 2) เพื่อศึกษาการบริหารจัดการจำหน่ายกะปิเยาะห์ในตลาดประเทศชาอุดีอาระเบีย 3) เพื่อศึกษาทิศทางหรือแนวโน้มการตลาดและคู่แข่งทางการค้ากะปิเยาะห์ในประเทศชาอุดีอาระเบีย

กระบวนการวิจัย ได้กำหนดวิธีการศึกษาข้อมูลไว้ 5 รูปแบบ ได้แก่ 1) การสำรวจข้อมูลโดยใช้แบบสำรวจจำนวนกลุ่มผลิตกะปิเยาะห์ การถือหุ้นของสมาชิก ปริมาณหรือกำลังการผลิต เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการระดมผลิตภัณฑ์กะปิเยาะห์ให้ได้ปริมาณเพียงพอต่อการส่งออก 2) จัดประชุมร่วมกับผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้มีประสบการณ์ในการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศหรือตะวันออกกลาง เพื่อเตรียมความพร้อมให้กับทีมวิจัยที่จะไปดำเนินการค้ากะปิเยาะห์ในประเทศชาอุดีอาระเบีย 3) แบบสำรวจข้อมูลความต้องการกะปิเยาะห์ของลูกค้าในประเทศชาอุดีอาระเบีย 3 เมือง คือ เมืองมาดีนะห์ เมืองเมกกะ และเมืองเจดดาห์ 4) สัมภาษณ์ผู้ค้ากะปิเยาะห์ในประเทศชาอุดีอาระเบียเพื่อให้ความเห็นต่อผลิตภัณฑ์กะปิเยาะห์ที่กลุ่มฯ ได้นำเสนอและเพื่อให้ได้ข้อมูลความนิยมในรูปแบบผลิตภัณฑ์กะปิเยาะห์ในปัจจุบัน และ 5) ปรึกษารวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการสำนักงานการค้าไทย ประจำเมืองเจดดาห์ ในประเด็นการตั้งบริษัทนำเข้า-ส่งออกกะปิเยาะห์ในประเทศชาอุดีอาระเบีย

ผลการวิจัย พบว่า กลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานีสามารถดำเนินการจัดส่งกะปิเยาะห์ทั้งสิ้น 475,000 ใบ คิดเป็นมูลค่าประมาณ 5,462,500 บาท เฉลี่ยใบละ 11.50 บาท โดยเลือกใช้บริการของบริษัท SALAT HAMID HASAN จำกัด มีนายฟูอาด แวบือซา เป็นผู้จัดการรับผิดชอบจัดการขนส่ง ดูแลรักษาและเป็นผู้แทนกลุ่มจำหน่ายในประเทศชาอุดีอาระเบียในช่วงพิธีฮัจย์ ราคาผลิตภัณฑ์กะปิเยาะห์ในปี 2549 ราคาถูกกว่าปีที่แล้ว ทั้งนี้เพราะผลิตภัณฑ์จากประเทศจีนส่งมาขายในประเทศชาอุดีอาระเบียมากกว่าทุกปี และผลิตภัณฑ์ของจีนได้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง แนวโน้มในอนาคตหากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่สามารถลดต้นทุนการผลิต ลดต้นทุนการบริหารจัดการขายยากลำบากที่จะแข่งขันในตลาดประเทศชาอุดีอาระเบียได้

เมืองมักกะห์ ณ ตลาดนัดญาฟารี และตลาดย่านอาศารพาณิซัย ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยของพ่อค้าชาวต่างชาติ เช่น อินเดีย เยเมน ฯลฯ ทางกลุ่มฯ ได้รับการเสนอจากผู้ซื้อต่ำกว่าที่ได้ตั้งใจไว้ เพราะว่ากะปิเยาะห์นอกระบบที่ไม่ได้ผ่านการนำเข้าสินค้าและเสียภาษีอย่างถูกต้องเข้ามาเสนอขายในราคาที่ถูกลง

เมืองมาดีนะห์ กะปิเยาะห์ที่วางขายจะเป็นของประเทศอินเดีย ประเทศจีน และของมักกะห์ ทางกลุ่มฯ สังเกตว่ากะปิเยาะห์แบบตราดริกซ์ของจีนจะมีราคาสูง อยู่ที่ประมาณใบละ 35 เหยียญ (350 บาท) กะปิเยาะห์ของตุรกีอยู่ที่ใบละ 25 เหยียญ (250 บาท) ขณะที่กะปิเยาะห์ตราดริกซ์ของไทยอยู่ที่ 90 เหยียญ (900 บาท) กะปิเยาะห์แบบธรรมดาของจีนใบละ 5 บาท ร้านบุคอรียะเป็นร้านขายส่งขนาดใหญ่ จะรับหมวกของจีนมาเป็นจำนวนมาก กะปิเยาะห์ที่กลุ่มเสนอขายตามร้านต่างๆ ก็จะได้รับคำชมว่ามีฝีมือการผลิตกะปิเยาะห์ประณีตสวยงามดีแต่สู้ราคาที่ทางกลุ่มฯ เสนอไว้สูงไม่ได้ โดยให้เหตุผลว่ากะปิเยาะห์ที่วางขายในร้านเองก็มีปัญหาราคาตก เพราะจะมีพ่อค้านอกระบบที่วางขายกะปิเยาะห์บนทางเท้าและตามตลาดเปิดท้ายทั่วไป แซ่หั่นขนส่งได้ 10 กิโลกรัม ไม่มีค่าธรรมเนียม

โอกาสที่ได้พบกับตัวแทนกรมการค้าส่งออกเมืองเจดดาห์ ให้ข้อมูลที่น่าสนใจว่านักธุรกิจที่มาลงทุนในประเทศซาอุดีอาระเบียส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวบังคลาเทศ การลงทุนจากต่างประเทศจะส่งเสริมให้คนท้องถิ่นมีงานทำ ไม่แนะนำให้จดทะเบียนองค์กรธุรกิจในประเทศซาอุดีอาระเบีย เนื่องจากระบบการค้าไม่แน่นอน ระบบที่ชาวบ้านทำนั้นดีอยู่แล้ว ให้มีการส่งสินค้าผ่านทาง และมีผู้รับสินค้าปลายทาง รับผิดชอบถ้าจะจดทะเบียนต้องเตรียมจ้างทนายไว้แก้ปัญหา ส่วนใหญ่ธุรกิจที่มีมูลค่าการลงทุนต่ำกว่า 50 ล้านบาทจะใช้วิธีส่งผ่านทางและมีผู้รับปลายทางทั้งหมด ไม่มีการจดทะเบียน

ผลการจำหน่ายกะปิเยาะห์ของกลุ่มฯ จำนวนทั้งหมด 317,000 ใบ ได้ขายไปแล้วจำนวน 120,000 ใบ ให้กับคนไทย ในราคาใบละ 13 บาท (ไม่รวมค่าขนส่งและค่าพิธีการทางการค้า) และฝากส่งมากับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ โดยกลุ่มฯ คิดค่าจัดการขนส่งใบละ 0.75 บาท (กลุ่มมีกำไรเฉพาะในส่วนค่าบริการขนส่ง ใบละ 0.25 บาท รวม 30,000 บาท) คงเหลือในสต็อกที่ประเทศซาอุดีอาระเบียอีกจำนวน 197,000 ใบ

วิเคราะห์และอภิปรายผล

คู่แข่งชั้นสำคัญในการจำหน่ายกะปิเยาะห์

เมื่อวิเคราะห์คู่แข่งชั้นสำคัญในการจำหน่ายกะปิเยาะห์ พบว่ามี 3 ประเทศที่มีผลต่อการทำให้ราคากะปิเยาะห์ของตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานีตกต่ำ คือ

1. ประเทศจีน สังเกตว่ากะปิเยาะห์แบบตราตรีกษของจีนจะมีราคาสูง อยู่ที่ประมาณใบละ 35 เหรียญ (350 บาท) กะปิเยาะห์ของตุรกีอยู่ที่ใบละ 25 เหรียญ (250 บาท) ขณะที่กะปิเยาะห์ตราตรีกษของไทยอยู่ที่ 90 เหรียญ กะปิเยาะห์แบบธรรมดาของจีนใบละ 5 บาท ทางกลุ่มฯ ได้เสนอขายกะปิเยาะห์กับร้านขายของชำทั่วไป ซึ่งมีกำลังซื้อเพียงไม่เกินร้านละ 10 กุติ (200 ใบ) ตั้งราคาขายไว้ที่ 700 บาท/กุติ แต่ทางร้านขายของชำต่อราคาลงเหลือ 500 บาท/กุติ เท่ากับราคาขายในประเทศไทย

2. ประเทศไทย เป็นผลจากการมีผู้แสวงบุญจากประเทศไทยไปประกอบพิธีฮัจญ์ยังประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในระยะหลังๆ ที่รัฐบาลมีงบประมาณสนับสนุนกิจการด้านศาสนาอิสลามมากขึ้น สิ่งที่จะพบเห็นทั่วไปคือสัมภาระที่ติดตัวไปกับผู้เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์คือ “กะปิเยาะห์” ที่ขนส่งในลักษณะของกองทัพนมด ไม่ได้ผ่านพิธีการขนส่ง ไม่มีค่าธรรมเนียมใดๆ และมักจะเดินทางไปถึงล่วงหน้าก่อนที่จะเริ่มการซื้อขายกะปิเยาะห์ จะด้วยตั้งใจหรือไม่ก็แล้วแต่ การชิงขายกะปิเยาะห์ในราคาถูก ส่งผลต่อกลไกราคากะปิเยาะห์ที่ควรจะมีกับต้นทุนที่เป็นจริงต้องเกิดผลกระทบ เนื่องจากพ่อค้ารับซื้อกะปิเยาะห์จะอิงราคาขายแบบแบกับดินที่ไม่มีต้นทุนค่าขนส่งมาบีบให้ผู้ผลิตกะปิเยาะห์ต้องขายในราคาถูก นับเป็นปัญหาที่ต้องแก้ไขโดยหาข้อตกลงร่วมกันกับผู้ไปประกอบพิธีฮัจญ์ให้ยืนยันราคาขายที่เท่ากับผู้ผลิตกะปิเยาะห์ที่ลงทุนในค่าขนส่งและค่าธรรมเนียมส่งออกนำเข้าด้วย

วิธีแก้ปัญหาคะปิเยาะห์ราคาตกต่ำ คือ เรียกประชุมโต๊ะแซะห์ พ่อค้ารายย่อยที่นำกะปิเยาะห์ไปขาย โดยไม่ได้เสียภาษีนำเข้ามาประชุมกันเพื่อตกลงราคาขายไม่ให้ต่ำกว่ากุติละ 28 เหรียญ (280 บาท) โดยกำหนดที่จะเรียกประชุมหลังการประกอบพิธีฮัจญ์ 1 เดือน ลดต้นทุนการผลิต ลดการบริหารจัดการ

จำหน่ายกะปิเยาะห์สู่ประเทศอื่นโดยไม่พึ่งตลาดประเทศซาอุดีอาระเบียเพียงอย่างเดียว

สมาชิกก็บอกว่า ให้เลิกผลิตกะปิเยาะห์ส่งประเทศซาอุดีอาระเบียแล้วเปลี่ยนมาเป็นตลาดในประเทศแทนเพื่อประคองตัวให้สมาชิกกลุ่มฯ อยู่ได้ เพราะถ้ายังส่งขายประเทศซาอุดีอาระเบียอย่างเดียวก็มีแต่ขาดทุน กะปิเยาะห์ส่วนหนึ่งยังค้างสต็อก เหลืออีก 160,000 กว่าใบ จากที่ส่งไปทั้งหมด 400,000 กว่าใบ เมื่อคิดถึงตลาดภายในประเทศและตลาดอื่นๆ แล้ว ก็จำเป็นต้องวิเคราะห์ถึงรูปแบบกะปิเยาะห์ว่าควรมีความหลากหลาย จากเดิมที่ผลิตกะปิเยาะห์ราคาถูก อาจจะต้องแบ่งมาผลิตกะปิเยาะห์อย่างอื่น แต่ก็มีความกังวลว่าวัตถุดิบที่ใช้มีราคาแพง อาจจะมีผลิตได้ในปริมาณที่ไม่มากนัก

มีผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ไปวางขายพร้อมกับกะปิเยาะห์ที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย

ถ้ากลุ่มฯ จะไปเปิดร้านจำหน่ายกะปิเยาะห์เองก็สามารถทำได้ โดยยืมชื่อลูกสาวของคุณยี่หะ ซึ่งเป็นข้าราชการ โดยในเรื่องการบริหารร้านค้าจะให้ตัวแทนกลุ่มฯ จัดการเอง โดยมีค่าเช่าร้านปีละ 300,000 บาท ความกว้างประมาณ 2 เมตร โดยสินค้าที่จะวางขาย ไม่จำเป็นว่าจะต้องขายกะปิเยาะห์เพียงอย่างเดียว ขายสินค้าอะไรก็ได้ แต่ก็มีปัญหาตรงที่กลุ่มฯ ไม่มีคนที่มีความรู้และประสบการณ์ในการบริหารจัดการร้านค้า

ตอนนี้ทางประเทศซาอุดีอาระเบีย ต้องการสั่งชุดละหมาดจากประเทศไทย ประมาณ 6,000 ชุดแล้ว แต่ทางกลุ่มฯ ยังไม่มีทุนที่จะผลิตเพื่อส่งออกได้ รวมไปถึงถึงตลาดผ้าคลุมผมสตรีมุสลิมก็มีแนวโน้มที่ดีด้วย ซึ่งในที่ประชุมก็ได้ร่วมแสดงความคิดเห็นว่าถ้ามีทิศทางที่ชัดเจนก็มีโอกาสทำได้ โดยกลุ่มฯ เพียงซื้อผ้าและด้ายมาอย่างเดียว ส่วนจักรเย็บผ้าทางกลุ่มฯ ก็มีอยู่แล้ว

การส่งออกในปีหน้า ทางกลุ่มฯ ควรจะรวบรวมสินค้าเครื่องแต่งกายทั้งหมดกะปิเยาะห์และผ้าคลุมผมเพื่อส่งออกไปพร้อมกัน น่าจะได้ประมาณ 3 ตู้คอนเทนเนอร์

ลดต้นทุนการผลิตกะปิเยาะห์เพื่อแข่งขันกับประเทศจีน

ประเทศจีนซึ่งมีต้นทุนวัตถุดิบที่ถูกกว่า สุราคาบกับจีนไม่ได้ และถ้าจะแก้ปัญหาโดยสั่งซื้อวัตถุดิบจากจีนต้องได้ผ้าที่มีมาตรฐาน โดยเฉพาะผ้าสีขาวจะต้องสม่ำเสมอทุกครั้งที่สั่ง

หาอาชีพอื่นรองรับให้กับสมาชิก

ตอนนี้กลุ่มฯ ได้คิดถึงแนวทางการพัฒนาเพิ่มทักษะให้กับสมาชิกให้สามารถการตัดเย็บชุดนักเรียนได้ด้วย จะได้กระจายความเสี่ยง

บรรณานุกรม

กรวิภา ขวัญเพชร.2548.การศึกษากระบวนการรวมกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์รายย่อย เพื่อสร้างความเข้มแข็ง
 โดยการมีส่วนร่วม ของผู้ผลิตกะปิเยาะห์ ในตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี
 (รายงานการวิจัย).ปัตตานี : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

บรรจง บินกาชัน.2542.สารานุกรมอิสลามฉบับเยาวชนและผู้เริ่มสนใจ.กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์อัล อะมีน.

ภาคผนวก 1 ภาพกิจกรรม



บททวนผลการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี
วันที่ 9 มิถุนายน 2549 ณ ที่ทำการกลุ่มฯ ตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี



พัฒนาโจทย์และข้อเสนอโครงการวิจัย วันที่ 22 มิถุนายน 2549



พัฒนาโจทย์และข้อเสนอโครงการวิจัย วันที่ 2 กรกฎาคม 2549
ณ ที่ทำการกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมฯ ตำบลกะมิยอ อำเภอมือเมือง จังหวัดปัตตานี



ศูนย์บริการการศึกษาของโรงเรียนอำเภอเมืองนราธิวาสเดินทางมาศึกษาดูงานที่กลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์
วันที่ 4 กรกฎาคม 2549 ณ ที่ทำการกลุ่มฯ ตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี



บรรยายให้ความรู้แก่นักศึกษาคณะรัฐศาสตร์ วันที่ 13 กรกฎาคม 2549
ณ อาคารเรียนรวม มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี



ติดตามความพร้อมในการส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 30 กรกฎาคม 2549 ณ ที่ทำการกลุ่มฯ ตำบลกะมียอ อำเภอมะนัง จังหวัดปัตตานี



ติดตามความพร้อมในการส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย วันที่ 3 สิงหาคม 2549
ณ โรงแรมซีเอสปัตตานี และทำการหน่วยประสานงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นภาคใต้ตอนล่าง



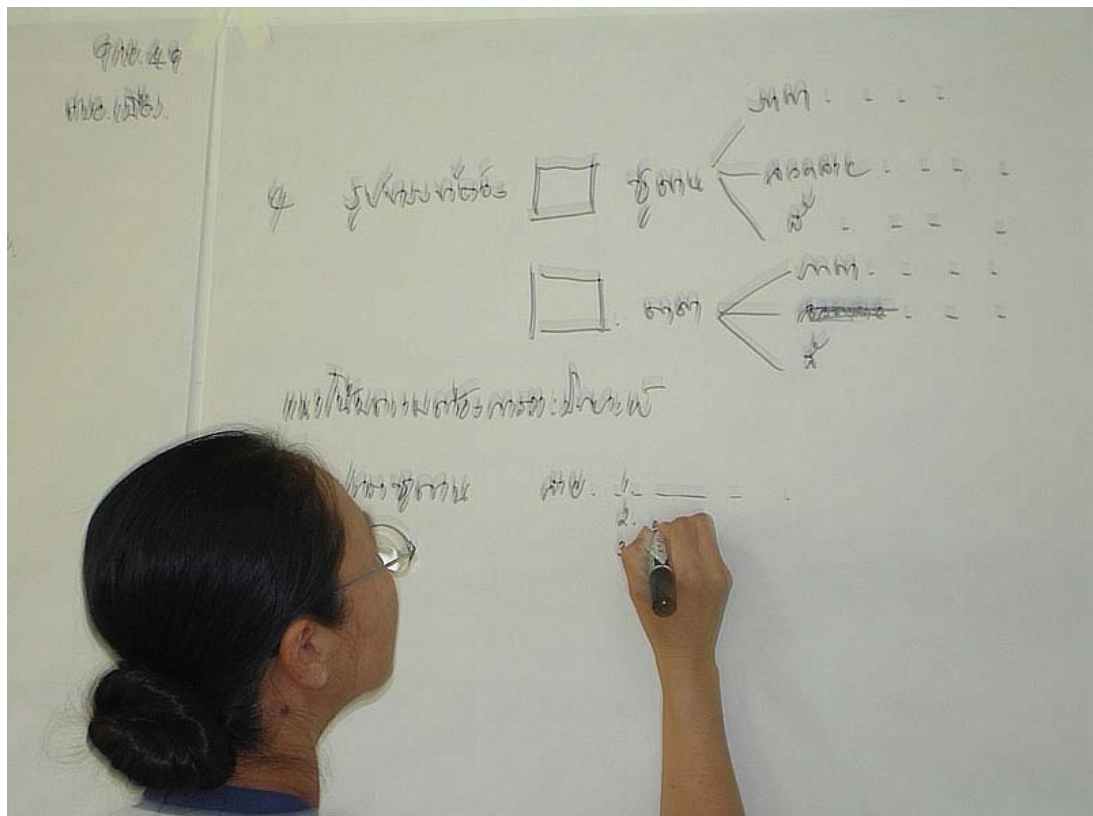
ติดตามความพร้อมในการส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 20 สิงหาคม 2549 ณ ศูนย์บริการการศึกษาออกโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี



ทีมวิชัยกะปิเยาะห์เข้าร่วมและช่วยงานระดมเงินบริจาคสร้างมัสยิด
วันที่ 29 สิงหาคม 2549 ณ บ้านท่าราบ ตำบลกะมิยอ อำเภอมือเมือง จังหวัดปัตตานี



เตรียมความพร้อมในการส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 3 กันยายน 2549 ณ ที่ทำการกลุ่มฯ ตำบลกะมียอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี



ออกแบบเครื่องมือการเก็บข้อมูลลูกค้าในประเทศชาอุดิอาระเบีย
วันที่ 9 กันยายน 2549 ณ ศูนย์บริการการศึกษาของโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี



เวทีแสวงหาความรู้การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 14 กันยายน 2549 ณ ศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี



แสวงหาความรู้การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 19 กันยายน 2549 ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย



แสวงหาความรู้การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 22 กันยายน 2549 ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย



แสวงหาความรู้การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 23 กันยายน 2549 ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย



แสวงหาความรู้การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 24 กันยายน 2549 ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย



แสวงหาความรู้การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 25 กันยายน 2549 ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย



แสวงหาความรู้การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 1 ตุลาคม 2549 ณ สถานทูตไทยประจำประเทศซาอุดีอาระเบีย



แสวงหาความรู้การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 2 ตุลาคม 2549 ณ สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ สถานกงสุลใหญ่ ณ เมืองเจดดาห์



แสวงหาความรู้การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 5 ตุลาคม 2549 ณ ตลาดมืดที่ลักลอบค้าขายกะปิเยาะห์หนี่ภาชี



แสวงหาความรู้การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 8 ตุลาคม 2549 ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย



แสวงหาความรู้การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 10 ตุลาคม 2549 ณ อาคารเก็บสินค้ากะปิเยาะห์รอการจำหน่าย



บอกเล่าประสบการณ์การส่งออกกะปิเยาะห์ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 26 ตุลาคม 2549 ณ ศูนย์บริการการศึกษาหอโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี



นำเสนอข้อมูลการเดินทางไปแสวงหาตลาดกะปิเยาะห์ในประเทศซาอุดีอาระเบีย
วันที่ 2 พฤศจิกายน 2549 ณ ห้องประชุมศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดปัตตานี



รับคณะที่มาศึกษาดูงานกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี
วันที่ 12 พฤศจิกายน 2549 ณ ที่ทำการกลุ่มฯ ตำบลกะมียอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี



ประชุมสรุปข้อมูลการดำเนินโครงการวิจัยและการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์
วันที่ 4 มกราคม 2550 ณ ศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี



รับคณะศึกษาดูงานจากนครศรีธรรมราช
วันที่ 3 พฤศจิกายน 2550 ณ ที่ทำการกลุ่มฯ ตำบลกะมียอ อำเภอมือง จังหวัดปัตตานี



ตัวแทนที่ปรึกษานายกรัฐมนตรีกำฟูซา (ซ้าย) เข้ามาประสานขอจัดซื้อกะปิเยาะห์จำนวน 30,000 ใบ
วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2551 ณ ที่ทำการกลุ่มฯ ตำบลกะมิยอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี



การสัมมนา “นวัตกรรมเครื่องแต่งกายในโลกมุสลิม และพิธีลงนามบันทึกความร่วมมือ MOU”
วันที่ 17 ธันวาคม 2551 ณ โรงแรมหาดใหญ่พาราไดซ์ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

ภาคผนวก 2 ตัวอย่างแบบสำรวจข้อมูลความต้องการกะปิเยาะห้ของลูกค้า

() ลูกค้าของกลุ่ม

() ผู้ประกอบการทั่วไป

แบบสำรวจข้อมูลความต้องการกะปิเยาะห้ของลูกค้า

() เมืองมาตินะห์ () เมืองเมกกะ () เมืองเจดดาห์

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

1. ชื่อลูกค้า/ร้าน เพศ () ชาย () หญิง อายุ.....ปี

2. ภูมิลำเนาประเทศ

() ซาอุดีอาระเบีย () ซีเรีย () ซูดาน () โอมาน

() อิหร่าน () อิรัก () เลบานอน () คูเวต

() โอมาน () บารห์เรน () อัฟกานิสถาน () เนปาล

() อิสราเอล () อินโดนีเซีย () อินเดีย () จีน

() เยเมน () อื่นๆ.....

3. ลักษณะของลูกค้า ต้องการซื้อกะปิเยาะห้เพื่อ

() เป็นของฝาก () นำไปขายปลีก () นำไปขายส่ง

() อื่นๆ.....

4. รูปทรงกะปิเยาะห้ที่ลูกค้าต้องการ

() ซูดาน () ดาดา () อื่นๆ.....

5. ลวดลายกะปิเยาะห้ที่ลูกค้าต้องการ

() คลื่น () ตาตริก () อื่นๆ.....

6. สีกะปิเยาะห้ที่ลูกค้าต้องการ

() สีขาว () อื่นๆ.....

7. ปริมาณกะปิเยาะห้ที่ต้องการ.....กิโลกรัม

8. ราคาจำหน่ายกะปิเยาะห้ซูดาน ลาย..... ในปัจจุบัน เป็นอย่างไร

() ราคาถูก () ราคาเหมาะสม () ราคาแพง

() อื่น ๆ.....

9. เหตุผลในการเลือกซื้อกะปิเยาะห้จากประเทศไทย

() ราคาถูก () รูปแบบสวยงาม () คุณภาพดี

() อื่น ๆ.....

10. การชำระเงิน

() เงินสด () จ่ายเช็ค () เงินเชื่อ

() อื่น ๆ.....

11. แนวโน้มความต้องการในปีหน้า.....

() รูปทรงซูดาน () ลวดลายตาตริก () ผ้าเครปสี..... ราคา.....ต่อกิโล

() ลวดลายคลื่น () ผ้าเครปสี..... ราคา.....ต่อกิโล

() ลวดลายมังกร () ผ้าเครปสี..... ราคา.....ต่อกิโล

() ลวดลายตาข่าย () ผ้าเครปสี..... ราคา.....ต่อกิโล

- () ลวดลายใบไม้ () ผ้าเครปสี..... ราคา.....ต่อกุดี
 () ลวดลายเมล็ดแตงโม () ผ้าเครปสี..... ราคา.....ต่อกุดี
 () ลวดลายซิกแซก () ผ้าเครปสี..... ราคา.....ต่อกุดี
 () ลวดลายสายรุ้ง () ผ้าเครปสี..... ราคา.....ต่อกุดี
 () ผ้าไหมสี..... ราคา.....ต่อกุดี
 () ลวดลายลาดู () ผ้าเครปสี..... ราคา.....ต่อกุดี
 () ผ้าไหมสี..... ราคา.....ต่อกุดี
 () ลวดลายมัสยิด () ผ้าไหมสี..... ราคา.....ต่อกุดี
 () ลายสะพานแขวน () ผ้าไหมสี..... ราคา.....ต่อกุดี

12. ท่านต้องการกะปิเยาะห์ที่ผลิตโดยกระบวนการแบบใด

- () ผลิตจากโรงงาน เพราะ.....
 () ผลิตกับมือ เพราะ.....

13. รูปแบบการซื้อกะปิเยาะห์ที่ต้องการในปีหน้า

- () มาเลือกซื้อเองที่นี่ () ซื้อผ่านพ่อค้าคนกลาง () สั่งซื้อตรงจากผู้ผลิต
 () อื่น ๆ.....

14. ความต้องการข่าวสารข้อมูลจากผู้ผลิต

- () ต้องการ () ไม่ต้องการ

15. หากต้องการ กลุ่มผู้ผลิตจะติดต่อท่านได้อย่างไร

ชื่อ.....
 ที่อยู่.....

 เบอร์โทรศัพท์.....
 อี-เมลล์.....

16. ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

.....

ภาคผนวก 3 ฐานข้อมูลทุนเรือนหุ้นของสมาชิกกลุ่ม

บ้านท่าราบ หมู่ที่ 1 ตำบลกะมิยอ อำเภอเมืองปัตตานี

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
1.	นายมะตา สาและ	/			1,000	100,000	-	101,000
2.	นายแวอับรอเฮง โต๊ะเฮง		/		1,500	-	-	1,500
3.	นายอุซัย มะลี	/			1,000	-	-	1,000
4.	นายสะมาแอ เจะมะ	/			20,000	-	-	20,000
5.	นางปาซียะ แวะสะแม			/	1,000	-	-	1,000
6.	นายมุตตารอมลี แวดาโอะ	/			1,000	-	-	1,000
7.	นางแอเสาะ ดือราโอะ		/		20,000	10,000	15,000	45,000
8.	นางฮาลีมาะ แวดาโอะ			/	1,000	2,000	-	3,000
9.	นายอับดุลกาเดร์ แวอุมารี่			/	1,000	-	4,000	5,000
10.	นางนือรอละ สะดีกา	/			1,000	-	1,000	2,000
11.	นางสอริยะ ยีตือราแม		/		1,000	-	-	1,000
12.	นางมารียะ กามะ		/		1,000	-	-	1,000
13.	นางสารีปะ เจะอุบง		/		1,000	-	-	1,000
14.	น.สอามีเนาะ บือซา		/		1,000	-	-	1,000
15.	นายสมศักดิ์ ตะแม		/		1,000	-	-	1,000
16.	นางอาสือมาะ สาและ		/		10,000	-	40,000	50,000
17.	นายมุฮัมมัดรอฮานิง แวดาโอะ		/		1,000	-	-	1,000
18.	นางแวมือแยะ เจะมะ		/		2,000	-	5,000	7,000
19.	นายฮามะสมาลี อาแว		/		1,500	-	-	1,500
20.	นางสะปียะ เจะดือระ			/	1,000	1,000	-	2,000
21.	นายอับดุลเลาะ มีนา		/		1,000	-	9,000	10,000
22.	นายอับรอเฮม ดาโอะ		/		1,000	-	-	1,000
23.	นางรอกียะะ หะยีสะมาแอ		/		1,000	-	-	1,000
24.	นายอาซั กาชอ	/			1,000	-	-	1,000
25.	น.สไชนะ สาและ		/		1,000	-	-	1,000
26.	นายดือราแม แวดาโอะ		/		500	3,000	-	3,500
27.	นายอับดุลมายิ เจะและ			/	1,000	-	-	1,000
28.	นางซุเมาะ หะยีสะมาแอ		/		1,000	20,000	-	21,000
29.	นายมะแอ มีนา		/		500	-	-	500
30.	นายอับดุลรอฟะ สาและ		/		1,000	-	4,000	5,000
31.	นายอาแซ แวดาโอะ			/	2,000	-	-	2,000
32.	นายกอซัย สือลีละ		/		1,000	-	-	1,000

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
33.	นางสาปปีเยาะ อาแว			/	4,000	-	-	4,000
34.	นายอับดุลเลาะ ดุยง	/			1,000	-	-	1,000
35.	นายมะยูโซ๊ะ มะเซ็ง		/		500	-	-	500
36.	น.สมาชีเตาะ ตาเฮ	/			10,000	-	-	10,000
37.	นายดีออรอนิง แวยูโซ๊ะ		/		1,000	-	-	1,000
38.	นางรอมเลาะ อามะ	/			2,000	-	-	2,000
39.	น.ส เชาวะเดาะ ดาตู			/	-	1,000	2,000	3,000
40.	น.ส ปาตีเมาะ สุหลง			/	-	1,000	-	1,000
41.	นายสะตอปา ดอกกา		/		-	1,000	-	1,000
42.	น.ส ฮาสน๊ะ สามะ		/		-	1,000	-	1,000
43.	นายอามะ สะมะ			/	-	3,000	-	3,000
44.	นายดอเลาะ ทะยี่สะมาแอ			/	-	20,000	-	20,000
45.	นายมุฮัมหมัดรอมลี เจะฮะ			/	-	3,000	-	3,000
46.	นายดอเลาะ สะอะ			/	-	3,000	-	3,000
47.	น.ส ฮัสเมาะ ยีดีออราม	/			-	-	1,000	1,000
48.	น.ส กอเยะ แวดอเลาะ			/	-	-	5,000	5,000
49.	นางฟาอีเซห์ เจะละ			/	-	-	10,000	10,000
50.	น.ส กอมาเรียะห์ แวเตะ	/			-	-	10,000	10,000
51.	น.ส ส่วนซากิเราะ มื่อตะ	/			-	-	10,000	10,000
52.	น.ส นูรีซัน เซตหมัด			/	-	-	2,000	2,000
53.	นางมีเนาะ ดาตู			/	-	-	50,000	50,000
54.	นางฮามิดะ แม่ะอูมา		/		-	-	6,000	6,000
55.	นางมือแย สะและ			/	-	-	100,000	100,000

บ้านกะมียอ หมู่ที่ 2 ตำบลกะมียอ อำเภอเมืองปัตตานี

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
1.	นายอับดุลการิม การ์มีะ	/			10,000	-	-	10,000
2.	นางรอปีอะ เจะมะ	/			10,000	-	-	10,000
3.	นางนาชีเราะห์ ปูเต๊ะ	/			5,000	-	-	5,000
4.	นายมะนาเส การ์รี	/			1,000	-	-	1,000
5.	นายอามะ ทะยี่สะแม	/			500	-	2,000	2,500
6.	นายวันอับดุลรอยะ เจะแว	/			1,000	-	-	1,000
7.	นางยุวารียะ เจะอูบง	/			5,000	-	-	5,000
8.	น.ส รอกีเยาะ แวกาจิ	/			2,000	-	-	2,000
9.	นางซาปีนะ เจะอามะ		/		500	-	-	500

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
10.	นางมารีเยะ ดาเฮร์		/		500	-	-	500
11.	น.สรุสนาณีย์ แวกาจิ		/		3,000	-	-	3,000
12.	นางแมะซง เจะอุบง		/		2,500	-	-	2,500
13.	นางบีเตาะ เจะมิง		/		500	-	-	500
14.	นางเยาวเฮ อิสมาแอ		/		500	-	-	500
15.	นายดอเลาะ เจะอุบง			/	10,000	-	15,000	25,000
16.	น.สปาดิเมาะ สามาโระ	/			1,000	-	-	1,000
17.	นายอามะ อาลี	/			1,000	-	-	1,000
18.	นางเจะวอ การ์มีะ	/			4,000	-	-	4,000
19.	นางแวงเสาะ สุรี	/			2,000	-	1,000	3,000
20.	นางนาปีชะ ฮะยิดาแม	/			3,000	-	-	3,000
21.	นางฮัสซียะ ยูโซะ	/			10,000	-	-	10,000
22.	นางกรือซง สะมาโร	/			1,000	-	-	1,000
23.	นางปาดีเมาะ เจะอุมา		/		500	-	-	500
24.	นางมะฮิสะ มาดาจิ	/			500	-	-	500
25.	นางสาป็นะ กามาร์		/		500	-	-	500
26.	นางซาวีเยะ เซงปี	/			500	-	-	500
27.	นางปาริตะ ยีสาแม		/		500	-	-	500
28.	นางสาป็นะ มีฮะ		/		1,000	-	-	1,000
29.	นางแยนะ มะซัน	/			500	-	-	500
30.	นายอุสมัน มะซัน	/			500	-	-	500
31.	น.สปิเตาะ มะซัน		/		500	-	-	500
32.	นางแมะ สาเมาะ		/		500	-	-	500
33.	นางสารีปะ แมเราะ	/			500	-	5,000	5,500
34.	กองทุนหมู่บ้านกะมียอ	#	#	#	100,000	-	60,000	160,000
35.	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	#	#	#	5,000	-	-	5,000
36.	นายไชนุลอาบีดิน การ์มีะ	/			1,000	-	-	1,000
37.	นายสะอูดี สาและ		/		1,000	-	-	1,000
38.	นางมีตะ เจะอุบง	/			10,000	-	-	10,000
39.	นายมัดตา อุมาร์	/			2,000	-	-	2,000
40.	นางมีตะ ดือราแม	/			1,000	-	-	1,000
41.	นางคอดีเยาะ หะยิดาแม		/		500	-	-	500
42.	นายแวงฮามะ มะเซง		/		500	-	-	500
43.	น.สมาเรียม มะซัน		/		500	-	-	500
44.	น.สเสาวณีย์ เซงปี	/			1,000	-	-	1,000
45.	นางกอรียะ มีฮะ	/			1,000	-	60,000	61,000

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
46.	นายรณลี้ ลาแตะ		/		1,000	-	-	1,000
47.	นายอิสมาแอ เจอะอุบง			/	1,000	-	-	1,000
48.	นายอามะ เจอะอุบง			/	1,000	-	-	1,000
49.	นายอับดุลรอหนิง ลาเตะ		/		1,000	-	-	1,000
50.	นางสะปี้เยาะ เจอะดาแม			/	500	-	-	500
51.	นายดาเละ หะยี้เจะเลาะ	/			1,000	-	-	1,000
52.	น.สอามีเนาะ การ์รี		/		1,000	-	-	1,000
53.	นายมูหมัดสุกรี การ์รี		/		1,000	-	-	1,000
54.	น.สรอชี่ตะ การ์รี		/		1,000	-	-	1,000
55.	นายดุลเลาะ การ์รี		/		1,000	-	-	1,000
56.	น.สปาตีเมาะ การ์รี		/		1,000	-	1,000	2,000
57.	นางสาปี้เยาะ เจอะอาแว			/	1,000	-	-	1,000
58.	นางมารีแย ยีมะสะ		/		-	1,000	-	1,000
59.	นางรอมละ หะยี้ยูโตะ	/			-	2,000	-	2,000
60.	นายอามะ (กะจิณีเปาะ)	/			-	500	-	500
61.	นางมือแย กามาร์	/			-	500	-	500
62.	กลุ่มผู้นำสตรี	#	#	#	-	-	500	500
63.	น.ส.ซาฟูเราะะ เจอะอุมา		/		-	-	500	500
64.	นายโอมายี เจอะแ			/	-	-	20,000	20,000
65.	นางมีเนาะ อาลี		/		-	-	9,000	9,000
66.	นางอาแอสะกะ กามาร์		/		-	-	2,000	2,000
67.	นางตีเยาะ ตือระ		/		-	-	1,000	1,000
68.	นางตีเยาะ มีฮะ			/	-	-	35,000	35,000

บ้านดาเนาะ หมู่ที่ 3 ตำบลกะมียอ อำเภอเมืองปัตตานี

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
1.	นางสาวกีนะ อาแว	/			500	-	-	500
2.	นางปาตีเมาะ ดาโอะ	/			500	-	-	500
3.	นางมะหมะ สุหลง	/			500	-	-	500
4.	นางจือแย กือลากอ	/			500	-	-	500
5.	นางแวเปาชียะ ยูโตะ		/		500	-	-	500
6.	นางมือแย เจะมะ			/	2,000	-	-	2,000
7.	น.สฮัสนะ ยีแวนิ	/			500	-	-	500
8.	น.สุนูรฮายาดี อาแว		/		500	-	-	500
9.	นายดอเลาะ หะยี้แวนิ	/			10,000	-	10,000	20,000

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
10.	น.ส.ไชนะ อาแว		/		500	-	10,000	10,500
11.	นางปะอิษฐ์ คาละ		/		500	-	-	500
12.	น.ส.สาธิตะ คาละ	/			500	-	-	500
13.	นางฮาลีมา มะชัน	/			500	-	-	500
14.	นายมะยูโซะ เจมะ			/	3,000	-	-	3,000
15.	นางแมะนะ มะแซ	/			500	-	-	500
16.	นางซาวารีเยาะ ดือระ		/		-	1,000	-	1,000
17.	นายอาเซ็ง อาแว		/		-	-	2,000	2,000
18.	น.ส.นาปีเสาะ สาแล		/		-	-	500	500
19.	น.ส.อาชียะห์ มีตัน		/		-	-	500	500
20.	น.ส.ซากีเราะห์ มีตัน		/		-	-	500	500
21.	น.ส.รอมะห์ อาแว			/	-	-	20,000	20,000
22.	นางมือแย อาแว			/	-	-	50,000	50,000

บ้านกาแลบือซา หมู่ที่ 4 ตำบลกะมียอ อำเภอเมืองปัตตานี

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
1.	นางอาสือนะ เจะอาลี		/		1,000	-	-	1,000
2.	นายอับลูเลาะ เจมะ			/	1,000	-	-	1,000
3.	นายสาแม นิเฮาะ		/		2,000	-	-	2,000
4.	นายเกษร สะมาโระ	/			-	1,000	1,000	2,000
5.	น.ส.อาแอเสาะ หะยิวันมัน		/		-	-	20,000	20,000

บ้านท่าราบ (ใน) หมู่ที่ 5 ตำบลกะมียอ อำเภอเมืองปัตตานี

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
1.	นายวันอับลูรอยะ เจะบือราเฮง		/		1,000	-	4,000	5,000
2.	นางแวลีมาะ แวอุเซ็ง	/			2,000	-	-	2,000
3.	น.ส.กรือซง อับลูเลาะ	/			1,000	-	-	1,000
4.	นายมะยิ ยีมะเย็ง	/			1,000	-	-	1,000
5.	นายอาแซ อูมา	/			20,000	-	-	20,000
6.	น.ส.แวฮัสมาะ อับลูกาเดร์		/		1,000	-	-	1,000
7.	นางนิสะ สะยืออาแว	/			1,000	-	100,000	101,000
8.	นางมะยือหนะ ดาหาเล็ง		/		5,000	5,000	-	10,000
9.	นางบิตะ สะแม		/		1,000	-	-	1,000

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
10.	นางรอนาธิง ดาเล้ง	/			1,000	-	-	1,000
11.	นางแมะซง แวฮามะ		/		1,000	-	-	1,000
12.	น.ส.กิตติมา ชูจางหวาน		/		1,000	-	-	1,000
13.	นายมือหามะ สาแม		/		1,000	-	-	1,000
14.	นายมุฮัมมัด ยีมะเย็ง		/		1,000	-	-	1,000
15.	นางสาปียะเซะ หะยีบราเฮง		/		1,000	-	10,000	11,000
16.	น.ส.รอชียะห์ แวหะมะ		/		1,000	-	-	1,000
17.	น.ส.รอชียะห์ ยีมะเย็ง		/		1,000	-	1,000	2,000
18.	น.ส.แววมละห์ บุงาตายง		/		1,000	-	-	1,000
19.	นางกอรีเยะ ดาโอะ		/		1,000	-	-	1,000
20.	นางฮาดีมะะ ดาโอะ	/			2,000	-	-	2,000
21.	น.ส.รอชียะห์ ดือระ	/			1,000	-	-	1,000
22.	นายอับลูรอแม แวอุเซ็ง	/			1,000	-	-	1,000
23.	นายฮามะ หะยีนิเงะ			/	2,000	-	-	2,000
24.	นางรอกีเยะ ยูโซะ		/		1,000	-	-	1,000
25.	นายอับลูมัยยิ ดาโอะ		/		1,000	-	-	1,000
26.	นางฮาสมะะ หะยียูโซะ			/	10,000	-	-	10,000
27.	น.ส.หล่มหะ อูมา			/	-	-	1,000	1,000
28.	น.ส.แวซง แวอุเซ็ง		/		-	-	2,000	2,000
29.	น.ส.เสาะห์ดีะ ทรงศิริ			/	-	-	1,000	1,000
30.	น.ส.ยะยิดะ หะยีดาโอะ		/		-	-	2,000	2,000

บ้านสะมาโระ หมู่ที่ 6 ตำบลกะมียอ อำเภอเมืองปัตตานี

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
1.	นางเซาเดะห์ บือราเฮง	/			500	-	-	500
2.	นายอิสมาแอ มีนา		/		6,000	-	-	6,000
3.	นางลีมะะ ดือราแม	/			500	-	-	500
4.	นางอับเสาะ มุซอ		/		1,000	-	-	1,000
5.	นายอับลูเลาะ สะมาโระ	/			500	-	-	500
6.	นางนิเยาะ เต๊ะ		/		1,000	-	-	1,000
7.	นายดอเลาะ มุซอ		/		1,000	-	-	1,000
8.	นายอิสมาแอ เจะมะ	/			-	-	1,000	1,000

บ้านบือแนภูเจ หมู่ที่ 7 ตำบลกะมียอ อำเภอเมืองปัตตานี

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
1.	นายอับดุลเลาะ ดาเกาะ	/			10,000	-	-	10,000
2.	นายอับดุลรามัน ดาโอะ	/			1,000	4,000	100,000	105,000
3.	นางชียะ มะเซ็ง	/			1,000	-	6,000	7,000
4.	นายดอเลาะ ยูโซะ	/			10,000	-	-	10,000
5.	น.สรุฮานิง หะยีลาเตะ		/		2,000	-	-	2,000
6.	นายอามะ สาละ		/		1,000	-	-	1,000
7.	นายมะรอปี้ แวหามะ		/		1,000	-	-	1,000
8.	นายอาแว อาแว	/			3,000	-	3,000	6,000
9.	นายอามะ ยูโซะ		/		1,000	-	-	1,000
10.	นายอามะ หะยีลาเตะ		/		1,000	-	-	1,000
11.	นายอับดุลเลาะ ดอเลาะ	/			1,000	-	1,000	2,000
12.	นายมะยิ สตาปอ		/		500	1,000	-	1,500
13.	นางสมารียะ มากแด		/		1,000	-	-	1,000
14.	น.สมาริแย เจะโด	/			-	5,000	-	5,000
15.	นายบือราเฮง สะแม	/			-	5,000	-	5,000
16.	น.สกรือซง อามะ	/			-	5,000	-	5,000
17.	นายดอเลาะ นาแว	/			-	5,000	-	5,000
18.	น.สรอชีดาร์ห์ แวโมง	/			-	1,000	-	1,000
19.	น.สรอฮานี มามะ	/			-	1,000	-	1,000
20.	นายรอมือลี ซูยุ		/		-	1,000	-	1,000
21.	นายอามะ หะยือมาร์		/		-	2,000	-	2,000
22.	นายบือราเฮง มะลี	/			-	-	20,000	20,000
23.	นายมุหมัดรอมลี อาแว	/			-	-	2,000	2,000

ตำบลใกล้เคียง

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
1.	นายอับดุลชอมัด ดอเลาะ	/			5,000	-	-	5,000
2.	นางแวแยนะ แลแร	/			2,000	-	-	2,000
3.	นางอาชีชะ แลแร	/			2,000	-	-	2,000
4.	นายแวฮามะ แวอาลีมาแย	/			10,000	-	-	10,000
5.	นายอับดุลชอมัด อีแมแวเต็ง	/			1,500	-	-	1,500
6.	นางฟาชียะห์ สามะ	/			10,000	-	-	10,000
7.	น.สลาตีพะห์ คูมีแด	/			10,000	-	3,000	13,000

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
8.	น.สมาริแยะ ทะยี่สะแม		/		500	-	-	500
9.	นายสะมาแอ แลแร	/			5,000	-	-	5,000
10.	นายแวนะมะ เต็ง	/			5,000	-	-	5,000
11.	นายแวนะมาแอ อาแวโด		/		500	-	-	500
12.	นายดอแม็ง ยูโซะ		/		500	-	-	500
13.	นายมะ มะยี่	/			500	-	-	500
14.	นางปาดีเมาะ มะยี่		/		500	-	-	500
15.	นายสปีอิง แปเฮาะอีเล		/		500	-	-	500
16.	นางฮาลีเมาะ แปเฮาะอีเล			/	500	-	-	500
17.	นางสาปีนะ ปูซู		/		2,000	-	-	2,000
18.	นายอับดุลเลาะ เจะอุบง	/			500	-	-	500
19.	นางวิมล มาหิเละ	/			500	-	23,000	23,500
20.	นายรอมลัห์ ประดู่		/		1,000	-	-	1,000
21.	น.ส.ฟารีฮะห์ โต๊ะตาหยง		/		1,000	-	-	1,000
22.	นายเจดาโอะ เจ๊ะเตะ	/			1,000	-	30,000	31,000
23.	นายมูอัมหมัด สิตีเลาะ	/			10,000	-	-	10,000
24.	นางปาดีเมาะ วาเต็ง		/		1,000	-	-	1,000
25.	นางรอปีอะ เจะอุบง	/			500	-	-	500
26.	นายเจอะเซ็ง เจะอุบง	/			10,000	-	30,000	40,000
27.	นางฮาบีหะมะ มูซอ		/		500	-	-	500
28.	น.ส.นิสรีปะห์ สะดากา		/		1,000	-	-	1,000
29.	น.ส.ซุบัยคะห์ ทะยี่อาแว		/		1,000	-	11,000	12,000
30.	นางวันพิทยา มุสตอฟา	/			1,000	-	4,000	5,000
31.	นายอาแซ สะดากา		/		5,000	-	10,000	15,000
32.	นายอับดุลการิม แวหะยี่		/		2,000	-	-	2,000
33.	นางรอปีอะห์ แวหะยี่		/		2,000	-	-	2,000
34.	นายดาโอะ วาเต็ง		/		10,000	-	-	10,000
35.	นางคอลีเยาะ แวหะยี่	/			10,000	-	-	10,000
36.	นายมะยูโซะ เจะปอ	/			10,000	-	-	10,000
37.	นายอับดุลเลาะ ทะยี่สะมาแอ			/	6,000	-	-	6,000
38.	นายมะยูโซะ สาและ			/	1,000	-	4,000	5,000
39.	นางนุรฮายนี แวยี่		/		1,100	-	-	1,100
40.	นางมือแยะ ทะยี่ดาแม	/			500	-	-	500
41.	นางสุนทรีย์ หมาดอะหิณ	/			500	-	-	500
42.	นายเจอะเซ็ง เจะโซะ		/		500	-	-	500
43.	นายแวนูเซ็ง อาบูแด	/			500	-	-	500

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
44.	นายสะมาแอ มีนา		/		500	-	-	500
45.	นายดอเลาะ แวหะมัด		/		1,000	-	-	1,000
46.	นายอับดุลเลาะ ยูโซะ		/		500	-	-	500
47.	นายกอมาฏูยามาน กาหะมะ		/		5,000	-	-	5,000
48.	นายวินัย นิยม		/		1,000	-	5,000	6,000
49.	นายยิ บือราโอ		/		1,000	-	-	1,000
50.	นายสะมาแอ สีดีเลาะ	/			500	-	-	500
51.	นายหะมะอูเซ็ง มะสะแม	/			1,000	-	9,000	10,000
52.	นางปาดีเมาะ มะลี	/			1,000	-	-	1,000
53.	นางสะรูมา เต็ง	/			5,000	-	-	5,000
54.	นายพรศักดิ์ เจะอุบง	/			3,000	-	-	3,000
55.	นางแวบีเตาะ ลือมาน๊ะ	/			2,000	-	-	2,000
56.	นายกาเดร์ เจะมะ		/		2,000	-	-	2,000
57.	น.ส.ไชนะ มะรอมแม	/			1,000	-	-	1,000
58.	น.ส.ปาริตะ อาแซ	/			1,000	-	-	1,000
59.	นางเจ๊ะการียะะ โตะโยะ		/		1,000	2,000	-	3,000
60.	นายมุฮัมมัดอาบัส ปาเจะ	/			5,000	-	-	5,000
61.	นางรอฆายะ อาแด		/		500	-	-	500
62.	น.ส.อามีเนาะ ลาเตะ		/		500	-	-	500
63.	นายอูเซ็ง เปญนุรุดดีน	/			1,000	-	-	1,000
64.	นายมุหะมะรอนิง ยานยา	/			1,000	-	11,000	12,000
65.	นายอับดุลหาเล็ม แมฮะ		/		1,000	-	-	1,000
66.	น.ส.กอดีเยาะ แวนิ	/			1,000	-	-	1,000
67.	นายอูเซ็ง นิเต็ง		/		1,000	-	-	1,000
68.	นายรอยะ อายัต		/		500	-	-	500
69.	นางสุฟียา หามะ		/		1,000	-	-	1,000
70.	นายอาหมัด บาราเฮง		/		500	-	-	500
71.	น.ส.มารียัม อาแว		/		2,000	-	-	2,000
72.	นายปรีชา อาดัม	/			1,000	-	-	1,000
73.	นายมาฮะ อาแว		/		1,000	-	-	1,000
74.	นางอาชีชะ โตะนาฮุง		/		1,000	-	-	1,000
75.	นางแวมีอริยัม มาแจ		/		1,000	-	2,000	3,000
76.	นายสมบุรณ์ อาดำ	/			1,000	-	-	1,000
77.	น.ส.ปาอีชะ บากา		/		-	2,000	-	2,000
78.	นางซากียะ นาแว		/		-	1,000	-	1,000
79.	นายรุสลาน แวอาลีมาแย	/			-	3,000	-	3,000

ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินหุ้น(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
80	นายมุhammadเปายี มาแฉ		/		-	2,000	-	2,000
81	นายดาโอะ ปุซุ		/		-	5,000	5,000	10,000
82	นายสาและ แวดาโอะ	/			-	1,000	-	1,000
83	น.ส.นุรีซัน วาเต็ง	/			-	1,000	-	1,000
84	นายมะดีอ๊ะ ฆาเร็ง	/			-	2,500	-	2,500
85	น.ส.ตอยยิปะห์ ทะยิลาคะ			/	-	10,000	-	10,000
86	นายแวอุเซ็ง สีตะ	/			-	10,000	-	10,000
87	นายมาหามัดซุกรี แวดือระ	/			-	10,000	-	10,000
88	นายแวอุโซะ มะลาวี	/			-	1,000	-	1,000
89	นางยามีละ กียะ	/			-	1,000	-	1,000
90	นายยุกิมือลี เปาะบือซา	/			-	1,000	-	1,000
91	น.ส.สารีพะ วาโด	/			-	1,000	-	1,000
92	นางคออีละห์ สาและ	/			-	1,000	-	1,000
93	น.ส.อามีเนาะ กียะ	/			-	1,000	-	1,000
94	นายอับดุลเลาะ เจะเลาะ(กูระ)	/			-	10,000	-	10,000
95	นายเซ็ง (อาโห)	/			-	10,000	-	10,000
96	น.ส.ฮามีดีะ เจะมะ		/		-	2,000	-	2,000
97	นางแวมารียะห์ ดอเลาะ		/		-	1,000	-	1,000
98	นางฮัจยีปาตีเมาะ (ยีแปอิง)		/		-	1,000	-	1,000
99	นายสุรินทร์ เจ๊ะอุเซง		/		-	-	1,000	1,000
100	นายยาดี สะนิ		/		-	-	1,000	1,000
101	น.ส.ฮัสน๊ะ สาแม	/			-	-	40,000	40,000
102	นายอดุลย์ สาเมาะ	/			-	-	2,000	2,000
103	นางมารีแย เจะมะ	/			-	-	1,000	1,000
104	นายฮาเร๊ะ ทะยิมะสะแม			/	-	-	5,000	5,000
105	นายอดุลย์ อุมาลี		/		-	-	5,000	5,000
106	นายอับดุลรอมนัน ดอแม	/			-	-	3,000	3,000
107	นายอับดุลเลาะ เจะมะ	/			-	-	100,000	100,000
108	นายอับดุลฮาดี สีตีเลาะ			/	-	-	3,000	3,000
109	นายกอลีมะ (บ้านดี)			/	-	-	10,000	10,000

บุคคลภายนอก

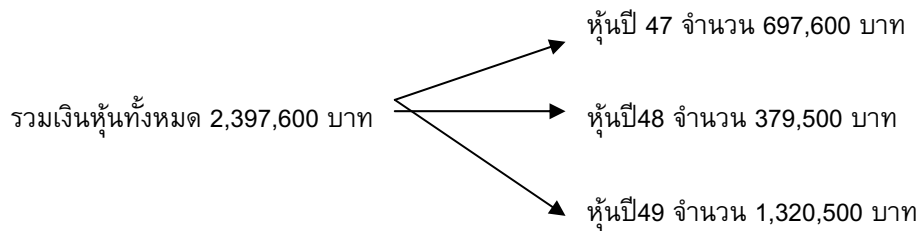
ที่	ชื่อ-สกุล	ประเภทสมาชิก			จำนวนเงินทุน(ปี)			รวม
		1	2	3	2547	2548	2549	
1.	นางกรวิภา ขวัญเพชร			/	5,000	-	5,000	10,000
2.	นายอิบรอฮิม สะดีย์ามู			/	500	-	-	500
3.	นายมุฮัมหมัดกาแม มะลี			/	1,000	-	-	1,000
4.	นายแดง ยงยอด้ยง			/	1,000	-	-	1,000
5.	นายวิรัช เอี่ยมปลัด			/	5,000	-	5,000	10,000
6.	นางรักชนก ทองขจร			/	3,000	-	2,000	5,000
7.	นายรอซี้ดี ดุลมาตร			/	1,000	-	-	1,000
8.	นายรมลี แวะมะ			/	3,000	-	-	3,000
9.	นายอาชี อิสมาแอ			/	500	-	-	500
10.	นายอับดุลรอหนิง สะมะอาลี			/	500	-	-	500
11.	น.ส สุกัญญา แสงสุวรรณโน			/	1,000	-	-	1,000
12.	นายมุฮัมมัดรอซาลี สาและ			/	2,000	-	-	2,000
13.	นายอุสมาน เวะมะ			/	1,000	-	-	1,000
14.	นายแวดาโอ๊ะ หะยีเจ๊ะเลาะ			/	1,000	-	1,000	2,000
15.	นายอรรณ มั่นชีพสุข			/	25,000	-	-	25,000
16.	นายดนเลาะ เทพา			/	3,000	-	1,000	4,000
17.	นายแวกาเตอร์ แวะสะแม			/	10,000	90,000	-	100,000
18.	นายมุฮัมมัด หะยีสาเล			/	5,000	-	-	5,000
19.	นางเจ๊ะแย หะยีสาแล			/	1,000	-	-	1,000
20.	นางเจ๊ะบิเดาะ หะยีจะแว			/	1,000	-	-	1,000
21.	น.ส รุสหา อาเซ็งบาราแม			/	2,000	-	-	2,000
22.	นายแวมายิ แวะสะแม			/	-	-	20,000	20,000
23.	นายมุฮัมมัดอาดานัน หะยีหามะ			/	-	-	20,000	20,000
24.	นายนิมะ นิเลาะ			/	-	-	2,000	2,000
25.	นางรอปีอะ วามู			/	-	-	5,000	5,000
26.	นางนิบัติริยะห์ จิงา			/	-	-	25,000	25,000
27.	นางสาวสุไฮลา ดอโรเฮง			/	-	-	20,000	20,000
28.	นางรุสนี กาลอ			/	-	-	2,000	2,000
29.	นางยาวาเฮ มามะ			/	-	-	40,000	40,000

ภาคผนวก 4 สรุปฐานะทางการเงินหุ้น กลุ่มผู้ผลิตหมวกกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิม

กลุ่มผู้ผลิตหมวกกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิม มีสมาชิกรวมจำนวน 346 คนและกลุ่มต่างๆอีก 3 กลุ่ม จำแนกได้ดังนี้

1. ผู้ประกอบการ จำนวน 134 คน
 หุ้นผู้ประกอบการ รวม 1,079,500. บาท
2. สมาชิก จำนวน 142 คน
 หุ้นสมาชิก รวม 411,100. บาท
3. บุคคลทั่วไป จำนวน 70 คน
 หุ้นบุคคลทั่วไป รวม 741,500. บาท
4. กลุ่มต่างๆ 3 กลุ่ม แยกเป็นดังนี้

กลุ่มกองทุนหมู่บ้าน	จำนวน	160,000 บาท
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	จำนวน	5,000 บาท
กลุ่มสตรี	จำนวน	500 บาท



ที่	ประเภท	จำนวน	จำนวนเงิน	ร้อยละ
1	ผู้ประกอบการ	134 คน	1,079,500	31.49
2	สมาชิก	142 คน	411,100	11.99
3	บุคคลทั่วไป	70 คน	741,500	21.63
4	กลุ่มต่างๆ	3 กลุ่ม	165,500	4.83
5	งบสนับสนุน (ยุทธศาสตร์ 48)	1 ครั้ง	1,030,000	30.05
			3,427,600	99.99

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2549

ภาคผนวก 4 รวมข่าวและบทความ



วันที่ 05 มกราคม พ.ศ. 2550 ปีที่ 29 ฉบับที่ 10527(มติชน)

"กะปิเยาะ" หมวกใบเล็กโด่งดังไปถึงต่างแดน หลักสูตรดี"ว.ชุมชนปัตตานี"



หมวกกะปิเยาะ ที่โด่งดังไปถึงต่างแดน

"ปัตตานี" ดินแดนแห่งเรือกอและ ที่ผสมผสานวัฒนธรรมของชนที่หลากหลาย ประชาชนส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม หรือที่เรียกว่า ชาวไทยมุสลิม ซึ่งมีขนบธรรมเนียมและวิถีการดำเนินชีวิตที่เป็นเอกลักษณ์

สิ่งที่บ่งบอกความเป็นไทยมุสลิมคือ การแต่งกาย และการแต่งกายที่เป็นเอกลักษณ์คือการสวมหมวกกะปิเยาะ และจากเอกลักษณ์การแต่งกายนี้เอง จึงเป็นที่มาของอาชีพการเย็บหมวกกะปิเยาะ

"หมวกกะปิเยาะ" หรือ "กูปิยะห์" ในภาษาอาหรับ เป็นหมวกที่ชายไทยมุสลิมสวมใส่ในการประกอบศาสนกิจ (การประกอบพิธีละหมาด) และสวมใส่ในชีวิตประจำวัน ซึ่งแหล่งผลิตที่สำคัญใน จ.ปัตตานีอยู่ที่ชุมชนบ้านกะมียอ ตำบลกะมียอ อำเภอเมืองปัตตานี

นายสมะแอ แลแร เจ้าของแหล่งผลิตหมวกกะปิเยาะแห่งบ้านกะมียอ เล่าว่า เดิมทีชาวบ้านแถบนี้เย็บหมวกกะปิเยาะกันอยู่แล้ว เพราะเป็นสิ่งที่สวมใส่กันเป็นประจำ แต่ยังไม่ได้ยึดเป็นอาชีพ จนเมื่อวิทยาลัยชุมชน (วชช.) ปัตตานีได้เข้ามาส่งเสริมและทำการเรียนการสอนในรูปแบบของหลักสูตรระยะสั้น จึงได้มีการรวมกลุ่มชาวบ้านกันอย่างเข้มแข็งขึ้น กระทั่งในปัจจุบันกลายเป็น "ศูนย์ส่งเสริมอาชีพการเย็บหมวกกะปิเยาะ วชช.ปัตตานี"

หมวกกะปิเยาะนั้นทำจากวัตถุดิบหลักคือ ผ้าฝ้ายหรือผ้าใยประดิษฐ์ ซึ่งประกอบด้วยผ้า 3 ชนิด คือ ผ้าขาวกรรไกร ผ้าเวทูลุด ผ้าเครป และด้าย ซึ่งเป็นเส้นด้ายฝ้ายและเส้นด้ายใยประดิษฐ์ ประกอบด้วย ด้ายในเป็นด้ายซิกแซ็ก ด้ายนอกใช้เย็บลวดลาย และลูกไม้ลายซิกแซ็ก ส่วนเครื่องมือหลักที่ใช้ในการเย็บจำเป็นต้องใช้จักรเย็บผ้าอุตสาหกรรม เครื่องตัดผ้าอุตสาหกรรม เครื่องปักฉลุ กรรไกร แผ่นไม้สี่เหลี่ยมผืนผ้าขนาด 3.5x30x0.3 นิ้ว สำหรับเป็นแม่แบบ และแผ่นไม้สันแบนโค้งใช้เป็นแม่แบบในการตัดผ้าส่วนที่ทำตัวหมวก



นักศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพการเย็บหมวกกะปิเยาะ

ในกระบวนการเย็บหมวกนั้น เนื่องจากหมวกกะปิเยาะจะประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือส่วนหัวที่เรียกว่า "ตาโป๊ะ" และส่วนตัวหมวกที่เรียกว่า "ตูโป๊ะ" ทำให้ในการตัดผ้าและเย็บผ้าจะต้องแยกทำเป็น 2 ส่วน โดยส่วนตาโป๊ะจะต้องตัดผ้าเป็นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัสก่อน จากนั้นนำไปเย็บเป็นหลอดลายต่างๆ ให้แล้วเสร็จ หรืออาจใช้การปักฉลุเพื่อเพิ่มความสวยงาม จากนั้นจึงตัดเป็นวงกลม ในส่วนตูโป๊ะจะต้องตัดผ้าเป็น 3-4 ชั้น ตามต้องการ โดยหากตัดผ้าเป็น 3 ชั้น แล้วทำการซ้อนกันราคาหมวกเมื่อทำเสร็จแล้วจะถูกกว่าหมวกที่ซ้อนกัน 4 ชั้น

เมื่อได้ชิ้นส่วนของหมวกครบทั้ง 2 ส่วนแล้ว จึงถึงขั้นตอนสำคัญของการเย็บประกอบ 2 ส่วนเข้าด้วยกัน โดยการประกอบหมวกนี้ต้องอาศัยความชำนาญในการเย็บ ผู้ทำการเย็บต้องได้รับการฝึกฝนทักษะเป็นอย่างดี เพื่อให้ฝักรที่เย็บสม่ำเสมอ หมวกมีรูปทรงไม่บิดเบี้ยว ลายปักชัดเจน ประณีต สวยงาม ไม่มีรอยเปราะเปื้อนหรือรอยหลุดลุ่ย บริเวณมุมของชิ้นงานต้องเรียบร้อยไม่มีเศษด้ายของผ้าหลุดออกมา ซึ่งเป็นคุณลักษณะสำคัญและจำเป็นมากสำหรับการส่งจำหน่าย



ชายไทยมุสลิมที่ใช้หมวกกะปิเยาะในชีวิตประจำวัน

เพียงเท่านี้ก็จะได้หมวกกะปิเยาะไปงามที่พร้อมจะออกสู่ตลาด ซึ่งตลาดไม่ได้หยุดอยู่แค่ภายในชุมชนหรือภายในจังหวัดปัตตานีเท่านั้น แต่ยังส่งออกจำหน่ายไปยังจังหวัดใกล้เคียง ที่สำคัญยังออกสู่สายตานารายประเทศทั้งประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ และประเทศในแถบตะวันออกกลาง ซึ่งในตลาดต่างประเทศมีความต้องการหมวกกะปิเยาะอย่างมาก โดยเฉพาะในช่วงภายหลังการถือศีลอด ชาวมุสลิมจะเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ หรือที่เรียกว่าฮะยี ณ นครเมกกะ ประเทศซาอุดีอาระเบีย จนทำรายได้ให้กับชาวบ้านกะมิยอเป็นจำนวนมาก

จากความสำเร็จที่เกิดขึ้นนี้ นายสะมาแอบอกว่า "เป็นความคุ้มค่าคุ้มค่าเวลาเป็นอย่างยิ่งที่ได้เข้ามาสัมผัสการทำอาชีพการเย็บหมวกกะปิเยาะ ซึ่งเป็นอาชีพหนึ่งที่บ่งบอกถึงความเป็นเอกลักษณ์และวิถีชีวิตของชุมชนมุสลิมภาคใต้ของเรา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตชุมชนบ้านกะมิยอ ที่จัดได้ว่าเป็นชุมชนผลิตหมวกกะปิเยาะของจังหวัดปัตตานี"

แต่เส้นทางการเย็บหมวกกะปิเยาะก็ไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบนัก เนื่องจากมีปัญหาเกิดขึ้นทั้งในเรื่องการขาดเครื่องมือในการทำงาน โดยเฉพาะขาดจักรอุตสาหกรรม ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อวัตถุดิบ และผู้เย็บขาดทักษะในการเย็บ

ดังนั้น นายวิชาพร ชินประพัทธ์ ผู้อำนวยการวิทยาลัยชุมชนปัตตานี จึงได้เริ่มเข้ามาส่งเสริมการเย็บหมวกกะปิเยาะให้เป็นอาชีพอย่างจริงจัง โดยไม่ได้มีเจตนาที่จะเข้ามาช่วยแก้ไขปัญหาลำพัง เพราะหลักการของวิทยาลัยชุมชนได้ตระหนักถึงความสำคัญต่อการให้ความรู้และสร้างอาชีพให้กับคนในชุมชน โดยได้ประสานงานจัดหาจักรอุตสาหกรรม ซึ่งในขณะนี้ทางกระทรวงศึกษาธิการ (ศธ.) ได้รับทราบและยินดีสนับสนุน

นอกจากนี้ ทางวิทยาลัยชุมชนปัตตานียังได้ประสานงานไปยังหน่วยงานอื่นๆ เพื่อขอรับการสนับสนุนเพิ่มเติมด้วย เพื่อขยายศูนย์ส่งเสริมอาชีพการเย็บหมวกกะปิเยาะ ราช.ปัตตานีเพิ่มอีก 1 ศูนย์ ดำเนินการเรียนการสอนตัดเย็บที่ถูกต้อง รวมทั้งการออกแบบลวดลายที่สวยงาม และพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าพร้อมออกสู่ตลาดโลก

วันนี้หากท่านมีโอกาสแวะเวียนไปเยี่ยมเยียนชาวบ้านกะมียอ จะได้เห็นกลุ่มส่งเสริมอาชีพการเย็บหมวกกะปิเยาะที่รวมตัวกันอย่างเข้มแข็ง และมองเห็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งยังได้มีการผลิตหมวกกะปิเยาะจำลอง เพื่อให้ท่านได้เก็บไว้เป็นที่ระลึก

เมื่อวันหนึ่งท่านอาจหยิบขึ้นมาดูและย้อนรำลึกว่า ครั้งหนึ่งในชีวิตได้มีโอกาสไปสัมผัสวิถีชีวิตชาวไทยมุสลิมในจังหวัดปัตตานี

http://www.matichon.co.th/matichon/matichon_detail.php?s_tag=01edu18050150&day=2007/01/05



หนังสือพิมพ์ มติ ชัด ลึก วันที่ 12 มีนาคม 2551

ผลิตหมวกกะปิเยาะส่งนอก อาชีพสร้างรายได้"คนกะมียอ"



เมืองปัตตานีไม่ใช่มีชื่อเสียงเรื่องการผลิตน้ำบูดูคุณภาพดีที่รู้จักในนาม "บูดูสายบุรี" เท่านั้น แต่ยังเป็นแหล่งผลิตหมวก "กะปิเยาะห์" ชั้นดี มีคุณภาพดีเป็นที่ยอมรับของชนมุสลิมจากทั่วโลกอีกด้วย โดยเฉพาะใน ตำบลกะมียอ อำเภอเมืองปัตตานี

ถือเป็นแหล่งผลิตกะปิเยาะห์ที่ใหญ่ที่สุดของประเทศเวลานี้ สามารถผลิตหมวกกะปิเยาะห์ส่งขายทำรายได้เข้าประเทศนับร้อยล้านบาทต่อปี

อาจารย์กรวิภา ขวัญเพชร ครูชำนาญการพิเศษ ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) เมืองปัตตานี ที่คลุกคลีอยู่กับชุมชนมุสลิมใน ต.กะมียอมากกว่า 15 ปี และเป็นผู้ริเริ่มจัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตหมวกกะปิเยาะห์เพื่อธุรกิจ อย่างเป็นรูปธรรม ภายใต้ชื่อกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานีย้อนอดีตให้ฟังว่า การผลิต กะปิเยาะห์ของชุมชนกะมียอ คาดว่าทำมาประมาณ 200-300 ปีแล้ว อาจกล่าวได้ว่าเริ่มมาพร้อมๆ กับโรงเรียน ปอเนาะ เมื่อก่อนทำด้วยมือ ทำใช้กันเองภายในครอบครัว เมื่อไม่กี่สิบปีมานี้ก็หันมาใช้เครื่องจักรเย็บกะปิเยาะห์ เพื่อการจำหน่าย โดยเริ่มจาก ต.กะมียอ ก่อนขยายไปสู่ตำบลอื่นๆ เช่น ต.ปยุต ต.คลองมาโนง ตามลำดับ



"การผลิตหมวกกะปิเยาะห์ของชาวกะมียอในอดีตจะเป็นลักษณะต่างคนต่างทำ โดยใช้เครื่องจักรแซ็ก ในการตัดเย็บ ใช้ผ้าสี ผ้าไหมญี่ปุ่นเป็นวัสดุในการทำ ส่วนใหญ่จะทำใช้กันเองในบ้าน มีบ้างที่ทำเพื่อส่งขาย ที่ประเทศซาอุดีอาระเบียช่วงพิธีฮัจญ์ โดยฝากไปกับคนในหมู่บ้านที่เดินทางไป" อาจารย์กรวิภา เผย

จากนั้นเมื่อปี 2532 นายอับดุลการิม การ์ม และญาติรวม 5 คน ได้ร่วมกันจัดตั้งกลุ่มอาชีพปักจักร กะปิเยาะห์ของ ตำบลกะมียอ ในลักษณะอุตสาหกรรมครัวเรือน พร้อมทั้งเปิดรับสมาชิกใหม่ เน้นกลุ่มคนพิการ เยาวชนและผู้ด้อยโอกาสอื่นๆ เพื่อช่วยกันทำงานพัฒนาชีวิตตนเองและครอบครัวเพื่อตอบสนองความต้องการ ของตลาด ออกแบบระบบบริหารจัดการธุรกิจงานปักจักรกะปิเยาะห์ให้รัดกุม โดยใช้ระบบการแบ่งงานกันทำ ตามความชำนาญ

"แรกๆ รายได้ดี แต่เมื่อมีคนทำมากขึ้น ราคาขายก็ลดลง จึงต้องพัฒนารูปแบบใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา แต่การดิ้นรนคิดค้นลายใหม่ๆ ได้สร้างทักษะฝีมือให้ผู้ผลิตกะปิเยาะห์สูงขึ้น ปัจจุบันพบว่ามีรูปแบบ รูปทรงที่ สร้างสรรค์ผ่านมือของชาวบ้าน ต.กะมียอ มากถึง 21 รูปแบบ มีลวดลายร่วมร้อยลวดลาย" อาจารย์คนเดิม ระบุ

อาจารย์กรวิภา ระบุอีกว่า กลุ่มผู้ผลิตหมวกกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี ปัจจุบันมีสมาชิก กว่า 500 ราย กระจายอยู่ตามที่ต่างๆ ส่วนการดำเนินงานของกลุ่มจะมีการแบ่งงานกันทำอย่างชัดเจน ว่าใคร ทำหน้าที่อะไร เช่น ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายแจกจ่ายวัสดุ ฝ่ายบัญชีและการเงิน ฝ่ายการคัดแยกคุณภาพ ฝ่ายการตลาด เป็นต้น โดยกะปิเยาะห์ที่ผลิตกว่า 80% ส่งไปขายที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ที่สุดในขณะนี้ ส่วนที่ เหลือก็จำหน่ายภายในประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน เช่น มาเลเซีย บรูไน อินโดนีเซีย และกัมพูชา แต่ละปีส่งไป จำหน่ายไม่ต่ำกว่า 8 หมื่นโกฏิ (20 ใบต่อโกฏิ) สนราคา 18-25 บาทต่อใบ

หมวกกะปิเยาะห์ของชาวบ้าน ต.กะมียอ ไม่เพียงแต่เป็นอาชีพที่สร้างรายได้ให้ชาวบ้านเท่านั้น แต่ยังเป็น ผลิตภัณฑ์เด่นได้รับรางวัลโอท็อป 5 ดาวของ จ.ปัตตานี และเป็นที่รู้จักดีของคนมุสลิมทั่วโลกอีกด้วย สนใจ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม หรือศึกษาดูงานติดต่ออาจารย์กรวิภาได้ที่โทร.08-6959-1016 ได้ตลอดเวลา

สุรตน์ อัดตะ



คชช. 2 มีนาคม 2551

รวมกลุ่มทำ"กะปิเยาะห์" วิถีพอเพียงคน"กะมียอ"



ชาวกะมียอสนองแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง สานต่ออาชีพบรรพบุรุษผลิตหมวกกะปิเยาะห์ขาย เป็นอาชีพสร้างรายได้ตามวิถีมุสลิม ผู้ว่าฯ ปัตตานีย้ำจะให้การสนับสนุนอย่างเต็มที่ เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่นของจังหวัดที่รู้จักไปทั่วโลก

เมืองปัตตานีหรือฟาฏอนีในอดีต ไม่ได้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปในฐานะสถานที่ประดิษฐ์ฐานศาลเจ้าแม่ลิ้มกอเหนี่ยวเท่านั้น แต่ยังเป็นแหล่งผลิตหมวกกะปิเยาะห์ชั้นดี มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของชาวมุสลิมจากทั่วโลกอีกด้วย โดยเฉพาะใน ต.กะมียอ อ.เมือง จ.ปัตตานีนั่น ถือเป็นแหล่งผลิตหมวกกะปิเยาะห์ที่ใหญ่ที่สุดของประเทศในเวลานี้

แม้ปัจจุบันคนใน ต.กะมียอ ส่วนใหญ่จะยังประกอบอาชีพเพาะปลูกเป็นหลัก เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบ มีลำคลองไหลผ่านหมู่บ้าน มีทั้งนาข้าว แปลงปลูกผัก ปลูกถั่วเขียว ตาลโตดและมะพร้าว ยังมีการเลี้ยงวัวและเลี้ยงแพะบ้างเล็กน้อย แต่ยังมีอาชีพเสริมที่ทำรายได้หลักให้แก่คนในหมู่บ้านมาอย่างยาวนานกว่า 50 ปี นั่นก็คือการผลิตหมวกกะปิเยาะห์ เห็นได้จากมูลค่าการส่งออกในปี 2546 เฉพาะกะมียอตำบลเดียวสูงถึง 35 ล้านบาท

กรวิภา ขวัญเพชร ครูชำนาญการพิเศษ ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน (กศน.) เมืองปัตตานี ในฐานะผู้เริ่มจัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตหมวกกะปิเยาะห์ใน ต.กะมียอ อย่างเป็นทางการเป็นครั้งแรก ภายใต้ชื่อกลุ่มผู้ผลิตกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานี เล่าว่า จุดเริ่มต้นของการผลิตหมวกกะปิเยาะห์ของ จ.ปัตตานี คาดว่าทำมาประมาณ 200-300 ปีแล้ว อาจกล่าวได้ว่าเริ่มมาพร้อมๆ กับโรงเรียนปอเนาะ เมื่อก่อนทำด้วยมือ ทำใช้กันเองภายในครอบครัว จนเมื่อไม่กี่สิบปีมานี้ก็หันมาใช้เครื่องจักรเย็บหมวกกะปิเยาะห์เพื่อการจำหน่าย โดยเริ่มจาก ต.กะมียอ ก่อนขยายไปสู่ตำบลอื่นๆ เช่น ต.ปยุต ต.คลองมาโนง ตามลำดับ

"การผลิตหมวกกะปิเยาะห์ของชาวกะมียอในอดีตจะเป็นลักษณะต่างคนต่างทำ โดยใช้เครื่องจักรแซ็กในการตัดเย็บ ใช้สำลี ผ้าไหมญี่ปุ่นเป็นวัสดุในการทำ มีบ้างที่ทำเพื่อส่งขายที่ประเทศซาอุดีอาระเบียช่วงพิธีฮัจญ์"

กรวิภา เล่าต่อว่า จากนั้นปี 2532 นายอับดุลการิม การิม และญาติ รวม 5 คน ได้ร่วมกันจัดตั้งกลุ่มอาชีพปักจักรกะปิเยาะห์ของ ต.กะมียอ ในลักษณะอุตสาหกรรมครัวเรือน พร้อมทั้งเปิดรับสมาชิกใหม่ เน้นกลุ่มคนพิการ เยาวชนและผู้ด้อยโอกาสอื่นๆ เพื่อช่วยกันทำงานพัฒนาชีวิตตนเองและครอบครัวเพื่อตอบสนองกับความต้องการ

ของตลาด ออกแบบระบบบริหารจัดการธุรกิจงานปักจักรกะปิเยาะห์ให้รัดกุม โดยใช้ระบบการแบ่งงานกันทำตามความชำนาญ

"แรกๆ รายได้ดี แต่เมื่อมีคนทำมากขึ้น ราคาขายก็ลดลง จึงต้องพัฒนารูปแบบใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา แต่การดิ้นรนการคิดค้นลายใหม่ๆ ได้สร้างทักษะฝีมือให้ผู้ผลิตกะปิเยาะห์สูงขึ้น ปัจจุบันพบว่ามีรูปแบบ รูปทรงที่สร้างสรรค์ผ่านมือของชาวบ้าน ต.กะมียอมากถึง 21 รูปแบบ มีลวดลายร่วมร้อยลวดลาย" กรวิภา เผย

กรวิภา ระบุอีกว่า กลุ่มผู้ผลิตหมวกกะปิเยาะห์และเครื่องแต่งกายมุสลิมปัตตานีนั้น ปัจจุบันมีสมาชิกกว่า 500 ราย ซึ่งกระจายอยู่ตามที่ต่างๆ โดยกลุ่มดังกล่าวเป็นการรวมตัวของกลุ่มผู้ผลิตรายย่อยอีกครั้งหนึ่ง ส่วนการดำเนินงานของกลุ่มจะมีการแบ่งงานกันทำอย่างชัดเจนว่าใครทำหน้าที่อะไร เช่น ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายแจกจ่ายวัสดุ ฝ่ายบัญชีและการเงิน ฝ่ายการคัดแยกคุณภาพ ฝ่ายการตลาด เป็นต้น

ขณะที่อาจารย์อุสมาน ตือราแม ผู้อำนวยการศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) เมืองปัตตานี ซึ่งได้ให้การสนับสนุนชาวบ้านใน ต.กะมียอ ในการผลิตหมวกกะปิเยาะห์ กล่าวเสริมว่า กะปิเยาะห์รูปทรงแรกของ ต.กะมียอคือดาตาแบบโบราณ ต่อมาเป็นแบบกาซา ซึ่งเป็นลายหยาบๆ ไม่ละเอียด แต่ทั้งสองรูปแบบนี้ยังไม่แน่ชัดว่าเริ่มทำมาตั้งแต่เมื่อใด แต่ที่มีความชัดเจนและสามารถบ่งบอกถึงปีได้ คือกะปิเยาะห์รูปทรงพาฟ ผลิตขึ้นในปี 2520 เป็นกะปิเยาะห์ที่ตั้งชื่อตามจักร ซึ่งกะปิเยาะห์แบบพาฟนี้ เคยขายได้ราคาถึงกูดิ (20ใบ) ละ 950 บาท

"ปี 2537 ถือเป็นปีที่เกิดความลงตัวในกะปิเยาะห์ที่ได้มาตรฐานและมียอดขายมากที่สุดในปัจจุบัน นั่นคือกะปิเยาะห์แบบชุดาน อาจเป็นเพราะมีความสวยงาม ได้รูปทรง มีการฉลุเป็นรูระบายอากาศสวมใส่สบายและกลายเป็นกะปิเยาะห์ที่ได้รับความนิยมสูงสุดในขณะนี้อีกด้วย" อาจารย์อุสมาน เผย

ส่วนด้านการตลาดนั้น อาจารย์อุสมาน กล่าวว่า กะปิเยาะห์ที่ผลิตขึ้นมากกว่า 80 เปอร์เซนต์ ส่งไปขายที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ที่สุดในขณะนี้ ส่วนที่เหลือก็จำหน่ายภายในประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน ส่วนช่องทางการจำหน่ายนั้น ที่ผ่านมามีคู่แข่งไปกับแชะ ซึ่งเป็นผู้นำคณะเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย โดยมีการตกลงในเรื่องค่าตอบแทนกัน ส่วนหนึ่งก็ผ่านทางบริษัทผู้ส่งออก

ด้านอาจารย์เจฮูเซ็น เจฮูบง กรรมการกลางอิสลามปัตตานี ในฐานะที่ปรึกษากลุ่ม กล่าวว่า จุดสำคัญที่กลุ่มกะปิเยาะห์ ต.กะมียอ ประสบความสำเร็จ คิดว่าน่าจะมาจากคณะทำงานของภาครัฐที่มีอุดมการณ์ เข้าใจธรรมชาติของชาวบ้าน จึงสามารถสร้างความตระหนัก ยอมรับกติกาของกลุ่ม มีส่วนร่วมในทุกกิจกรรม จนชาวบ้านมีความภาคภูมิใจในกลุ่มที่จัดตั้งขึ้น และที่สำคัญที่สุดคือชาวบ้านมีงานทำและเจ้าหน้าที่ของรัฐไม่ทอดทิ้งชาวบ้าน โดยเฉพาะศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนอำเภอเมืองปัตตานี ซึ่งเป็นแม่ข่ายใหญ่

"ผมมีความเชื่อมั่นว่าการพัฒนาท้องถิ่นไม่ว่าจะเป็นลักษณะใด สิ่งสำคัญที่สุดเจ้าหน้าที่ของรัฐที่ดำเนินการในกิจกรรมนั้น ต้องเข้าใจธรรมชาติของชาวบ้าน ต้องเข้าถึงชาวบ้านและต้องพัฒนาอาชีพของชาวบ้าน เราต้องยึดพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ที่ว่า "เข้าใจ เข้าถึง และพัฒนา" โดยให้ชาวบ้านเขามีส่วนร่วมในกระบวนการคิด กระบวนการทำ กระบวนการสำเร็จแล้วเขาก็จะเกิดสำนึก ตระหนัก เพราะรากฐานของสังคมคือชุมชน ถ้าชุมชนเข้มแข็งจะสามารถพัฒนาอย่างบูรณาการได้" อาจารย์เจฮูเซ็น กล่าว

ด้านนายภาณุ อุทัยรัตน์ ผู้ว่าฯ ปัตตานี กล่าวถึงการให้การสนับสนุนกลุ่มผู้ผลิตหมวกกะปิเยาะห์ ว่าเป็นนโยบายสำคัญของจังหวัดที่จะต้องให้การสนับสนุนอย่างเต็มที่ ที่ผ่านมาได้สั่งการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องส่งเจ้าหน้าที่เข้าไปดูแลช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง

"หมวกกะปิเยาะห์เป็นผลิตภัณฑ์เด่นของจังหวัด เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป ไม่เฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น แต่มุสลิมทั่วโลกยังรู้จักดี ผมให้ความสำคัญผลิตภัณฑ์ตัวนี้มาตลอด เพราะเป็นการสร้างอาชีพให้แก่ชาวบ้าน เขาจะได้มีรายได้ด้วย" ผู้ว่าฯ ปัตตานี กล่าว

ปัจจุบันการผลิตหมวกกะปิเยาะห์ใน ต.กะมียอ ไม่เพียงแต่เป็นอาชีพที่สร้างรายได้ให้ชาวบ้านเท่านั้น แต่ยังเป็นผลิตภัณฑ์เด่นของ จ.ปัตตานี ที่รับประกันด้วยรางวัลโอท็อประดับ 5 ดาว