



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

เสื้อโด้ปในตลาดม้งกัสยะลา : วิถีชีวิตของผู้ประกอบการ
กับกระบวนการผลิตและการค้าขาย

The Thobe in Markaz Yala Market: The Way of life of Trader with
Process and Commerce.

โดย

สุไลมาน ขาเริ่มดาเบะ และคณะ

มิถุนายน 2557

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

เสื้อโด้ปในตลาดมอร์กัสยะลา : วิถีชีวิตของผู้ประกอบการ
กับกระบวนการผลิตและการค้าขาย

The Thobe in Markaz Yala Market: The Way of life of trader with
Process and Commerce.

คณะผู้วิจัย

สังกัด

นายสุไลมาน

ขาเริ่มดาเบะ

มหาวิทยาลัยฟาฏอนี

นายยะโก๊ะ

ขาเริ่มดาเบะ

มหาวิทยาลัยฟาฏอนี

นายซาคารียา

กาเดร์

มหาวิทยาลัยฟาฏอนี

นางสาวโซเฟีย

สามะอาลี

มหาวิทยาลัยฟาฏอนี

ชุดโครงการวิจัย “มาเลเซีย: นัยที่สำคัญต่อไทย” รุ่นที่ 4

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ฝ่ายนโยบายชาติและความสัมพันธ์ข้ามชาติ

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว.ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

รหัสโครงการวิจัย: RDG5610024

โครงการวิจัยเรื่อง: เสื้อโด้ปในตลาดมรกัสยะลา: วิถีชีวิตของผู้ประกอบการกับกระบวนการผลิตและการค้าขาย

ผู้วิจัย: สุไลมาน ขาเริ่มดาเบะ¹ ยะโก๊ะ ขาเริ่มดาเบะ² ซาการียา กาเดร์³
โซเฟีย สามะอาลี⁴

อีเมล: solomon_psu@hotmail.com

ระยะเวลาโครงการ: 20 มิถุนายน พ.ศ. 2556 ถึง 19 มิถุนายน พ.ศ. 2557

บทคัดย่อ

รายงานวิจัยเรื่อง เสื้อโด้ปในตลาดมรกัสยะลา : วิถีชีวิตของผู้ประกอบการกับกระบวนการผลิตและการค้าขาย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาประวัติความเป็นมาของตลาดมรกัสและการพัฒนาการของตลาดและวิถีชีวิตของผู้ประกอบการกับกระบวนการผลิตและการค้าขาย การศึกษาลอบคลุมพื้นที่เขตตลาดมรกัส ซึ่งตั้งอยู่ในเขต หมู่ 3 ตำบลเสนงนอก อำเภอเมือง จังหวัดยะลา โดยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและสัมภาษณ์เจาะลึก และวิเคราะห์ข้อมูลเชิงเนื้อหาแบบพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่า ตลาดมรกัสเกิดขึ้นจากการร่วมตัวของกลุ่มญาติพี่น้องมาอะดะวะฮ์ดัลลีหมเพื่อทำกิจกรรมเชิญชวนผู้คนสู่ความดี การประชุม และการจัดโอร် ส่งผลต่อการเกิดการแลกเปลี่ยนซื้อ ขายสินค้าเครื่องแต่งกายมุสลิมบริเวณรอบๆมัสยิดอันนุร์ ต่อมาได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการเครื่องแต่งกายมุสลิมได้ย้ายเข้าเปิดร้านค้าเป็นจำนวนมาก ปัจจุบันมีร้านค้าเครื่องแต่งกายมุสลิมมากกว่า 200 ร้าน และเป็นร้านเสื้อโด้ปกว่า 150 ร้าน และอื่นๆ 50 ร้าน ผู้ประกอบการร้านค้าส่วนใหญ่เป็นมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ มากที่สุดมาจากจังหวัดปัตตานี และเคยเป็นช่างตัดเย็บเสื้อโด้ปที่มีประสบการณ์จากประเทศซาอุดีอาระเบีย ซึ่งผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้ปในตลาดมรกัสมีวิถีชีวิตสัมพันธ์กับกระบวนการผลิต จำหน่าย การนำเข้าและส่งออกเสื้อโด้ปทั้งในและต่างประเทศ ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้

คำสำคัญ: ตลาด, มรกัสยะลา, เสื้อโด้ป

¹ สำนักแผนและประกันคุณภาพการศึกษา มหาวิทยาลัยฟาฏอนี

² คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยฟาฏอนี

³ สำนักแผนและประกันคุณภาพการศึกษา มหาวิทยาลัยฟาฏอนี

⁴ สำนักแผนและประกันคุณภาพการศึกษา มหาวิทยาลัยฟาฏอนี

Research Code: RDG5610024

Research Title: The Thobe in Markaz Yala Market: The Way of life on Trader with Process and Commerce.

Researchers: Sulaiman Karemdabeh⁵ , Yakob Karemdabeh⁶ , Sakareeya Kadae⁷ , Sofia Sama-alee⁸ .

E-mail Address: Solomon_psu@hotmail.com

Research Duration: 20 June 2013 – 19 June 2014

ABSTRACT

This research aimed to study the Thobe in Markaz Yala Market: The Way of life on trader with process and Commerce .The objectives were to investigate the history and development of the Markaz market, and to study the way of life on trader with process and commerce Thobe. Moreover, this area at M.3, Satengnok Sub-district, Muang Yala District, Yala Province was used collected. The sample was included traders, customers, and Jamaah Dakwah Tabligh. In addition, this research was used qualitative research and instruments were participatory observation and in-depth interviews. Data analyses were utilized content analysis and descriptive analysis.

The results found that the Markaz market initialed confederate Jamaah Dakwah Tabligh for event, inviting people to goodness that affect to commence and goods on Muslim cloth. Now a day, Muslim cloths are more than 200 stores, including 150 Thobe and 50 other stores. Furthermore, almost of traders are Muslim in southernmost Thailand and Pattani province is the most Muslim cloth. They have experiences tailoring from Saudi Arabia. Besides, Thobe traders are correlation between processes, import and export. The findings that affect to economic change in southernmost Thailand.

Keywords: Market, Markaz Yala , Thobe

⁵ Office of Plan and Quality Assurance, Fatoni University”

⁶ Faculty of Science and Technology , Fatoni University”

⁷ Office of Plan and Quality Assurance, Fatoni University

⁸ Office of Plan and Quality Assurance, Fatoni University

กิตติกรรมประกาศ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณ รศ.ดร.ปัทมาวดี โพชนุกูล ชุดโครงการวิจัย “มาเลเซีย: นัยที่สำคัญต่อไทย” รุ่นที่ 4 และได้อำนวยความสะดวกให้งานศึกษานี้สำเร็จลุล่วงได้เป็นอย่างดี และขอขอบคุณ ผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านที่ให้คำแนะนำถึงประเด็นต่างๆ ในการศึกษาและชี้แนวทางในการแก้ปัญหา การค้นคว้าหาข้อมูลเพิ่มเติม อันเป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์และสรุปผลการศึกษา

ขอขอบคุณ อาจารย์ ดร.อิทธิส ดาราโก่ และอาจารย์ อิสมาอิล ราโอบ เป็นอย่างสูงที่ได้ให้ความกรุณาสละเวลารับเป็นที่ปรึกษาให้แก่งานศึกษาเรื่องนี้ และกรุณาในการแนะนำและให้คำปรึกษาในการปรับปรุงแก้ไขงานศึกษาเรื่องนี้ให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยความเรียบร้อย

การศึกษานี้คงจะประสบความสำเร็จมิได้หากปราศจากผู้ช่วยวิจัยที่มีความรู้และประสบการณ์ อาจารย์ฮาลิมีน สาและ นายฮาгим สุหลง และนางสาวนุรไลลา มาปะและขอขอบคุณผู้ให้ข้อมูลทุกท่านที่เสียสละเวลาให้ผู้เขียนได้สัมภาษณ์อย่างเป็นกันเอง ตลอดจนผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญอื่น ๆ ที่ผู้เขียนมิอาจกล่าวนามทั้งหมดได้ ณ ที่นี้ ขอขอบคุณแรงสนับสนุนและกำลังใจที่ได้รับจากครอบครัวตลอดจนเพื่อนๆ จนทำให้งานศึกษาเรื่องนี้เสร็จสมบูรณ์ลงได้ และหากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้เขียนขออภัยไว้ ณ ที่นี้

คณะผู้วิจัย

มิถุนายน 2557

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ.....	(ก)
Abstract.....	(ข)
กิตติกรรมประกาศ.....	(ค)
สารบัญ	(ง)
สารบัญภาพ.....	(จ)
บทที่ 1 บทนำ	
ที่มาและความสำคัญ.....	(1)
วัตถุประสงค์.....	(4)
ขอบเขตการศึกษา.....	(4)
ทฤษฎีและกรอบความคิดในการวิจัย	(4)
วิธีการศึกษา.....	(5)
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	(7)
นิยามศัพท์เฉพาะ	(7)
บทที่ 2 ตลาดมรรักษ์ยะลา	
สภาพทั่วไป.....	(9)
ทำเลที่ตั้งตลาดมรรักษ์ยะลา.....	(10)
ปฏิทินเวลาแสดงถึงพัฒนาการของตลาดตั้งแต่ปี 2530-2556.....	(10)
ความเป็นมาของตลาดมรรักษ์ยะลา	(11)
การพัฒนาการของตลาดมรรักษ์	(19)
ความเชื่อของผู้คนในตลาดกับแนวคิดชะงะฮ์ตับลิ้ม.....	(21)
การเดินทางไปชะงะฮ์.....	(23)
การศึกษาของเยาวชนในตลาดมรรักษ์.....	(24)
วัฒนธรรมการแต่งกาย.....	(26)
บทที่ 3 เสื้อโด้ปในตลาดมรรักษ์ยะลา	
แหล่งกำเนิดและความเป็นมาของเสื้อโด้ป.....	(31)
ประเภทของเสื้อโด้ป.....	(33)
เสื้อโด้ปรูปแบบทันสมัย.....	(37)

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 4 วิธีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้า ในรอบ 1 ปี 2556

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป	(39)
วิธีชีวิตของช่างจากช่างตัดเย็บรับจ้างสู่การเป็นผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป.....	(42)
ปฏิทินเวลาของตลาดในรอบ 1 ปี ใน พ.ศ. 2556.....	(44)
กระบวนการผลิตเสื้อโต๊ป	(44)
การค้าในประเทศ.....	(48)
การค้าระหว่างประเทศ.....	(49)
เส้นทาง การนำเข้าและส่งออกสินค้าในตลาดม้งส์.....	(53)

บทที่ 5 บทสรุป

บทสรุปความเป็นมาและพัฒนาการของตลาดม้งส์ยะลา.....	(55)
บทสรุปวิธีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป.....	(57)
อภิปรายผล.....	(58)
ข้อเสนอแนะเชิงวิจัยและพัฒนาข้อเสนอเชิงยุทธศาสตร์.....	(61)
อุปสรรคและข้อเสนอแนะ.....	(62)

บรรณานุกรม.....	(63)
-----------------	------

บุคลากร.....	(65)
--------------	------

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก ลักษณะต่างของเสื้อโต๊ปแต่ละประเภท.....	(67)
ภาคผนวก ข ขั้นตอนการตัดเย็บเสื้อโต๊ปในตลาดม้งส์.....	(73)
ภาคผนวก ค วิธีการโพกซัรบัน	(79)
ภาคผนวก ง บรรยายกาศตลาด.....	(84)

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1. ท่าเลที่ตั้ง ตลาดม้งกะยละ	9
2. ปฏิทินเวลา การพัฒนาการของตลาด	10
3. เสื้อผ้ามือสอง	13
4. เสื้อโด้ปมือสองในตลาด	14
5. ยาสุนไพร์ ที่มีการซื้อขายในตลาดม้งกะยละ	15
6. ลูกค้ำกำลังเลือกซื้อสินค้า	17
7. บรรยากาศ การซื้อ-ขายในค้ำคินม้งกะยละ	18
8. การกำเนิดตลาดม้งกะยละและการพัฒนาการ	20
9. การเดินทางไปตระวะฮ์เชิญชวนผู้คนสู่ความดี	23
10. นักเรียนฮาฟิดกรูอานร่วมกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในมัสยิดอันนุร	24
11. การแต่งกายในขณะชอလာตและชีวิตประจำวัน	26
12. การแต่งกายผสมผสานด้วยเสื้อโด้ป กปิเยาะห์ โฟกซัรบัน	27
13. การโฟกซัรบันแบบหางเดียว	28
14. การโฟกซัรบันแบบ 2 หาง	28
15. การโฟกซัรบันแบบเยเมน	29
16. การโฟกซัรบันแบบ"ปากี"	29
17. รูปแบบการแต่งกายของชาวอาหรับที่เามา http://www.thelovelyplanet.net	32
18. เสื้อโด้ปของผู้คนที่อาศัยอยู่ในตลาดม้งกะยละ	33
19. เสื้อโด้ปซาอูดีหรือโด้ปมกกะฮ์	34
20. เสื้อโด้ปบาเรน	35
21. เสื้อโด้ปโอมาน	35
22. เสื้อโด้ปคูเวต	36
23. เสื้อโด้ปโมร็อกโกแบบมีฮูท และคอวี	36
24. เสื้อโด้ปปากี หรือชุดปากี	37
25. เสื้อโด้ปรูปแบบทันสมัย	38
26. ลูกค้ำกำลังเลือกซื้อเสื้อโด้ป	49
27. สินค้าซุนนะฮ์และเสื้อโด้ปสำเร็จรูปจากประเทศจีน	50
28. เสื้อโด้ปนำเข้าแบรนด์อัลบัยต์	51
29. ผ้าและพ่อค้ำคนกลางขายวัตถุดิบผ้า	52

สารบัญภาพ (ต่อ)

30. ความสัมพันธ์ทางธุรกิจ พ่อค้า ช่างตัดเสื้อโต้ป	
พ่อค้าคนกลาง และลูกค้า	54
31. ภาพวาดแบบเสื้อโต้ป	73
32. ตัวอย่างเสื้อโต้ปชาวต่างชาติในตลาด	84
33. ร้านเครื่องแต่งกายมุสลิม	84
34. การแต่งการขณะเดินเลือกซื้อสินค้า	84
35. บรรยากาศตลาดไนโชนเครื่องแต่งกายมือสอง	84
36. บรรยากาศคีนตลาดมร์กัส 1	85
37. บรรยากาศคีนตลาดมร์กัส 2	85
38. ร้านเครื่องแต่งกายมุสลิม	85
39. มัสยิดอันนุร์และบริเวณข้างใน	85

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

จุดเริ่มต้นของการเกิดตลาดมรกัส ศูนย์กลางของการผลิต การแลกเปลี่ยน ซื้อ ขาย เครื่องแต่งกายมุสลิมหลากหลายชนิด นิยามคำว่า ตลาดมรกัสยะลา หรือตลาดเสื้อโต๊ปมรกัสยะลา มาจากคำว่า มรกัส มาจากภาษาอาหรับแปลว่าศูนย์รวม, ยะลาเป็นชื่อของจังหวัดยะลา สองคำนี้รวมกันหมายถึง ศูนย์รวมการบริหารงานของกลุ่มตะวะตัสลีหม หรือ หมายถึงศูนย์การค้าขายเครื่องแต่งกายมุสลิม ซึ่งความเป็นมาของตลาดมรกัสได้เริ่มต้นจากการรับศาสนาอิสลามของชาวมลายูในอดีต ส่งผลการรับอิทธิพลทางสังคมและวัฒนธรรมของชาวอาหรับทำให้ศาสนาอิสลามจึงเป็นกรอบสำคัญในการดำเนินชีวิตของคนมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ การปฏิบัติตามหลักปฏิบัติข้อที่ 5 และข้อสุดท้ายซึ่งกำหนดสำหรับมุสลิมผู้ที่มีศักยภาพให้เดินทางเพื่อประกอบพิธีฮัจญ์ ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย เป็นจุดเริ่มต้นความเชื่อมโยงทางสังคม วัฒนธรรม และเศรษฐกิจ ซึ่งสามารถสังเกตเห็นวัฒนธรรมการแต่งกายของมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้มีคล้ายคลึงกับวัฒนธรรมการแต่งกายของชาวอาหรับ และยังปรากฏมีการผสมผสานการแต่งกายแบบมลายูร่วมกับการแต่งกายของชาวอาหรับ ปัจจุบันจะเห็นว่ามีลักษณะการแต่งกายมุสลิมที่แตกต่างกันไป บางคนแต่งกายด้วย เสื้อแบบมลายู หรือที่เรียกว่า “ตือโล๊ะบลาอ” ผ้าโสร่ง โดยมีการผสมผสานให้เข้ากับหมวก “กปิเยาะห์” ชัรบัน และการแต่งกาย หรือ “ชุดโต๊ป” กปิเยาะห์ ผ้าชัรบัน หรือ “อิมามะฮ์¹” และในกลุ่มสตรีมีการสวมใส่ฮิญาบ และบาญูเบาะ

การแต่งกายด้วยชุดดังกล่าวขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของแต่ละบุคคล สอดคล้องกับคำกล่าว (มุหัมมัดมันซูร หมัดเราะ.2551:202) วัฒนธรรมการแต่งกายแบบอาหรับได้เข้ามามีอิทธิพลในสังคมมลายูหรือมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้มาอย่างช้านาน จึงเป็นส่วนสำคัญในการสร้างค่านิยมในด้านการแต่งกายของกลุ่มผู้นำศาสนาส่วนใหญ่โดยเฉพาะกรรมการอิสลามประจำจังหวัดต่าง ๆ นิยมสวมเสื้อสุททึบเสื้อโต๊ป ปัจจุบันการแต่งกายในลักษณะนี้ได้กลายเป็นเครื่องแบบของผู้นำศาสนา และสร้างความน่าเชื่อถือในแง่ของศาสนาอิสลาม และการแต่งกายที่ผสมผสานด้วย เสื้อโต๊ป กปิเยาะห์ โปกชัรบัน นิยมในกลุ่มผู้นำศาสนา และโต๊ะครู อุstad ในสถาบันปอเนาะ ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ของผู้มีองค์ความรู้ทางศาสนาอิสลาม และนิยมแต่งกายในวันสำคัญของศาสนาอิสลาม เช่น วันฮารียอ จะเห็นว่าวัฒนธรรมอาหรับในสังคมมลายูเป็นวัฒนธรรมที่สัมพันธ์กับศาสนาอิสลามโดยเฉพาะวัฒนธรรมการแต่งกาย ความนิยมดังกล่าวส่งผลต่อการสร้างงานที่เกี่ยวข้องกับอาชีพเครื่องแต่งกายมุสลิม ดังจะเห็นได้ว่าปัจจุบันมีกลุ่มตัดช่างตัดเย็บหมวกกปิเยาะห์ เสื้อโต๊ป ผ้าคลุม กระจายทั่วไปในพื้นที่ ปัตตานี ยะลา นราธิวาส

¹ อิมามะฮ์ () หรือ ชัรบัน () หมายถึง ผ้าที่ใช้พันศีรษะ

อาชีพตัดเย็บเครื่องแต่งกายมุสลิมในอดีตมีการตัดเย็บเพื่อใช้ในครัวเรือน และเริ่มมีการรับจ้างตัดบางในช่วงใกล้ๆ เทศกาลสำคัญทางศาสนาอิสลาม ต่อมาช่างตัดเย็บมุสลิมบางกลุ่มได้เดินทางเพื่อประกอบพิธีฮัจญ์ หรืออุมเราะห์ ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย ได้เห็นช่องทางในการประกอบอาชีพและช่องทางในการสร้างรายได้ หลังจากการประกอบพิธีฮัจญ์เสร็จสิ้นมีช่างมุสลิมบางกลุ่มซึ่งมีจำนวนไม่น้อยที่ไม่เดินทางกลับมามาประเทศไทยและได้ยึดการประกอบอาชีพตัดเย็บ กิยาเยห์ เสื้อโด้บ เป็นอาชีพ เหตุผลที่กลุ่มช่างได้ตัดสินใจประกอบอาชีพอาจเป็นเพราะการประกอบพิธีฮัจญ์หรืออุมเราะห์ ทุกๆปีมีมุสลิมมาจากทั่วโลกเดินทางมาแสวงบุญเป็นจำนวนมากและเพิ่มขึ้นทุกปี ส่งผลให้ปริมาณความต้องการเครื่องแต่งมุสลิม อาทิเช่น เสื้อโด้บ ชัรบัน กะปิเยาะห์มีความต้องการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเครื่องแต่งกายมุสลิมจึงได้รับความนิยมจากกลุ่มช่างตัดเย็บมุสลิม เริ่มต้นการทำงานจากการรับจ้างตัดเย็บกะปิเยาะห์ และเสื้อโด้บ โดยเช่าห้องเล็กๆ ตามเมืองต่างๆ เช่น เมกกะห์ มาดีนะฮ์ โดยรับงานจากกลุ่มพ่อค้าหรือผู้ประกอบการร้านค้าในเมืองดังกล่าว กลุ่มลูกค้าที่สำคัญก็คือ กลุ่มลูกค้าชาวอาหรับ และกลุ่มมุสลิมผู้แสวงบุญจากทั่วโลก ซึ่งนิยมในการซื้อกะปิเยาะห์และเสื้อโด้บกลับไปเป็นของฝาก ในแต่ละปีมียอดการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณสูง ทั้งการขายปลีกและขายส่งไปต่างประเทศ ทำให้อาชีพการตัดเย็บเสื้อโด้บเป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้เป็นอย่างดี ความสำเร็จของช่างตัดเย็บเสื้อโด้บที่มาจากประเทศไทย โดยเฉพาะช่างที่มาจากจังหวัดปัตตานีที่มีฝีมือในการตัดเย็บเสื้อโด้บที่มีความประณีต สวยงาม ทำให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า กลุ่มช่างได้มีการพัฒนาฝีมือการตัดเย็บทั้งเชิงเทคนิคและรูปแบบการตัดเย็บส่งผลให้ช่างบางคนสามารถพัฒนาตนเอง จากระยะแรกเป็นลูกจ้างต่อมาได้พัฒนาตนเองกลายเป็นผู้ประกอบการร้านค้าตัดเย็บเสื้อโด้บรายใหญ่ และได้มีการขยายกิจการร้านค้าโดยชักชวนเครือญาติจากประเทศไทย และเพื่อนๆเดินทางไปประกอบอาชีพด้วยกัน ซึ่งอาจจะเป็นเหตุผลหนึ่งที่ช่างตัดเย็บเสื้อโด้บมีจำนวนเพิ่มขึ้น ปัจจุบันมีช่างตัดเย็บประกอบอาชีพตัดเย็บเสื้อโด้บ มากกว่า 1,000 ราย กระจายในเขตเมืองเมกกะห์ มาดีนะฮ์ และมากที่สุดเจดดาห์ (อับดุลละห์ (ไกด้นำเทีย), สัมภาษณ์ 2 กรกฎาคม 2556) การเพิ่มขึ้นของช่างตัดเย็บเสื้อโด้บมีจำนวนเพิ่มขึ้น และมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดนิยมเดินทางทำงานมากขึ้นเรื่อยๆ ภายหลังรัฐบาลประเทศซาอุดีอาระเบียมีความเข้มงวดในการตรวจใบอนุญาตทำงานเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ช่างบางส่วนถูกจับกุมส่งตัวกลับประเทศ เนื่องจากไม่ได้รับอนุญาตในการประกอบอาชีพอย่างถูกต้องตามกฎหมาย แต่แรงงานเหล่านี้หลังจากกลับมาประเทศไทยก็ยังคงประกอบอาชีพตัดเย็บเสื้อโด้บเหมือนเดิม ได้หาทำเลเพื่อเปิดร้านค้า พื้นที่บ้านเปะยานี หมู่ 3 ตำบลเสตงนอก อำเภอเมือง จังหวัดยะลา ซึ่งปัจจุบันมีสถานที่สำคัญ คือมัสยิดอันนุร เป็นอีกหนึ่งพื้นที่ช่างหรือผู้ประกอบการให้ความสนใจมาเปิดร้านค้า

มัสยิดอันนุร ถูกสร้างขึ้นจากกลุ่มมุสลิม(ดะวะฮ์ดับลิส) ซึ่งปัจจุบันอาจจะเป็นมัสยิดที่ขนาดใหญ่ที่สุดของประเทศไทย มัสยิดอันนุรเป็นสถานที่ปฏิบัติศาสนกิจ และเป็นศูนย์กลางการบริหารงานดะวะฮ์ระดับประเทศ มีกิจกรรมการประชุม การจัดโยร การบรรยายทางศาสนา การเดินไปดะวะฮ์เกิดขึ้นบ่อยครั้ง ทำให้เกิดการหลั่งไหลของมุสลิมทั้งในและต่างประเทศนับหมื่นคน ส่งผลให้พื้นที่รอบๆ มัสยิดอันนุร เป็นพื้นที่ที่มีความสำคัญในกิจกรรมการผลิต การแลกเปลี่ยน ซื้อ ขาย สินค้า เครื่องแต่งกาย

มุสลิมหลากหลายชนิด อาทิเช่น เสื้อโด้บ โด้บกลางอ ชุดกรุง เสื้อบาญเบาะ ชุดอาบายะห์ และอื่นๆ มีการเปิดค้าขายรูปแบบร้านค้าแบบถาวร และรูปแบบแผงลอย นี่อาจจะเป็นจุดเริ่มต้นของการเกิด ตลาดมรกัสยะลา สินค้าที่เป็นจุดเด่นและเป็นสินค้าที่สำคัญของตลาดแห่งนี้ ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีของมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้คือ เสื้อโด้บ

เสื้อโด้บในตลาดมรกัสยะลา มีแหล่งกำเนิดและความเป็นมาของเสื้อโด้บมีความเชื่อมโยงและความสัมพันธ์ทางศาสนาอิสลามอย่างเห็นเด่นชัด เสื้อโด้บ ซึ่งเป็นชุดวัฒนธรรมการแต่งกายของชาติอาหรับ เสื้อโด้บ ถือกำเนิดจากประเทศซาอุดีอาระเบีย ปัจจุบันเป็นชุดประจำชาติ นิยมสวมใส่ในกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง มีลักษณะชุดยาวคลุม ไม่เลยข้อเท้า วัฒนธรรมการแต่งกายของอาหรับมีเครื่องประกอบการแต่งกาย เช่น ผ้าคลุมศีรษะ ผ้าคลุม เชือกถักสีดำสำหรับใช้รัดผ้าโพกศีรษะ หมวกกะปิเยาะห์ เสื้อคลุม เสื้อโด้บ (Thobe) เป็นชุดแต่งกายสำหรับชีวิตประจำวัน ใช้สำหรับทำงาน และประกอบศาสนกิจทางศาสนา (ภาวะตลาดเครื่องแต่งกายและส่วนประกอบของชาวอาหรับ. <http://www.ryt9.com/s/expd/643732>) และมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ จะเรียกเสื้อโด้บว่า บายูโด้บ เป็นชุดแต่งกายชาย นิยมสวมใส่ ในชีวิตประจำวันชาวไทยมุสลิมต้องปฏิบัติตามกิจขอลาต วันละ 5 เวลา เมื่อจะไปประกอบศาสนกิจที่มีสยิดชาวไทยมุสลิมนิยมใส่เสื้อโด้บ มีลักษณะทั้งเป็นคอตั้งหรือคอกลม ด้านหน้าผ่าครึ่งตัว ติดกระดุม 2 เม็ด ตัวเสื้อเป็นทรงตรงหลวมมีตะเข็บคล้ายเสื้อต่อลิ้นกลางอ แต่ต่างกันตรงที่เสื้อโด้บมีความยาวจรดตาตุ่ม แต่ไม่เลยตาตุ่ม มีกระเป๋าสีเสื้อบริเวณหน้าอกด้านซ้าย ผ้าที่นำมาตัดเย็บจะเป็นผ้าธรรมดา สีขาว ดูเรียบร้อย สะอาด เหมาะสมสำหรับประกอบพิธีกรรมทางศาสนา(รอฮานี กาโอ๊ะและคณะ. 2553)

คณะผู้วิจัยจึงเล็งเห็นความสำคัญในศึกษาประวัติความเป็นมาของตลาดมรกัสยะลาและการพัฒนาการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2530 ถึงปี พ.ศ. 2556 ซึ่งมีความสำคัญในการที่จะเข้าใจถึงปัจจัยที่ส่งผลเกิดขึ้นและการพัฒนาการของตลาดในแต่ละช่วง ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงเชิง และการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจชุมชน ปัจจุบันพื้นที่ตลาดได้กลายเป็นพื้นที่ทางธุรกิจ มีการผลิต การแลกเปลี่ยน ซื้อ ขายสินค้าเครื่องแต่งกายมุสลิมหลากหลายชนิด พื้นฐานการทำธุรกิจที่สอดคล้องกับหลักการของอิสลาม สินค้าที่มีความสำคัญของตลาดคือ เสื้อโด้บ การศึกษาการพัฒนาของเสื้อโด้บ จึงมีความสำคัญที่เราจะเข้าใจแนวโน้มของสถานการณ์ตลาดเสื้อโด้บในอนาคต จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค รวมถึงการทำความเข้าใจกับวิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้บในตลาดที่มีสัมพันธ์กับกระบวนการผลิตเสื้อโด้บ การค้าเสื้อโด้บในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการเข้าใจความสัมพันธ์ดังกล่าว นำไปสู่การเข้าใจกระบวนการผลิต กลยุทธ์ทางการตลาดระหว่างพ่อค้าในตลาดมรกัส กับพ่อค้าประเทศซาอุดีอาระเบีย กลไกความเชื่อมโยงทางธุรกิจเป็นอย่างไร ข้อมูลในการศึกษานี้จึงอาจเป็นข้อมูลที่สำคัญที่จะชี้ให้เราเห็นว่า ตลาดมรกัสอาจจะเป็แหล่งผลิตเสื้อโด้บที่สำคัญ ตลาดมรกัสกำลังบ่งบอกถึงศักยภาพของมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เสื้อโด้บที่มีคุณภาพสูง อาชีพดังกล่าวอาจจะเป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญของมุสลิมในพื้นที่ และสามารถสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ได้ในอนาคต

1.2 วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อศึกษาประวัติความเป็นมาและ พัฒนาการของตลาดม้งกะยยะลา ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2530 ถึง 2556
- 2) เพื่อศึกษาวิถีชีวิตของผู้ประกอบการกับกระบวนการผลิตและการค้าขายเสื้อโต๊ป ในรอบ 1 ปี (พ.ศ. 2556)

1.3 ขอบเขตการศึกษา

พื้นที่ศึกษา ตลาดม้งกะยยะลา หมู่ 3 ตำบลเสตงนอก อำเภอเมือง จังหวัดยะลา

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มผู้นำศาสนา	2	คน
กลุ่มผู้นำชุมชน	2	คน
กลุ่มคนในชุมชน	5	คน
กลุ่มผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป	30	คน
กลุ่มลูกค้าในประเทศ	40	คน
กลุ่มพ่อค้าคนกลางในประเทศ		
และต่างประเทศ	20	คน
กลุ่มมุสลิม(ดะวะฮ์ระดับลิ้ม)	20	คน

ด้านเนื้อหา ประวัติความเป็นมาของตลาดม้งกะย ความเชื่อของมุสลิมกับแนวคิดดะวะฮ์ระดับลิ้ม การศึกษา วัฒนธรรมการแต่งกาย การพัฒนาการของตลาดในแต่ละช่วง วิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป ความเป็นมาของเสื้อโต๊ป บทสัมภาษณ์ช่างตัดเสื้อโต๊ป กระบวนการผลิตเสื้อโต๊ป และการค้าขายเสื้อโต๊ปทั้งในและต่างประเทศ

เวลา ศึกษาการพัฒนาการตลาดม้งกะยยะลา ตั้งแต่ปี 2530 ถึง 2556 และวิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ปกับการค้าขายใน รอบ 1 ปี (พ.ศ.2556)

1.4 ทฤษฎีและกรอบความคิดในการวิจัย

การศึกษาวิจัย เรื่อง “เสื้อโต๊ปในตลาดม้งกะยยะลา: วิถีชีวิตของผู้ประกอบการกับกระบวนการผลิตและการค้าขาย” ผู้วิจัยมีคำถามหลักในการวิจัยเพื่อเป็นแนวทางในการตอบโจทย์ของการวิจัยไว้ดังนี้

ความเป็นมาของตลาดม้งกะยยะลามีความสัมพันธ์อย่างไรกับกลุ่มมุสลิม(กลุ่มดะวะฮ์ระดับลิ้ม) การพัฒนาการของตลาดม้งกะยในแต่ละช่วงเป็นอย่างไร การดำเนินเสื้อโต๊ปและประเภทเสื้อโต๊ปในตลาดม้งกะยมีกี่ประเภท วิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดม้งกะยเป็นอย่างไร เหตุผลการเดินทาง

ไปประเทศซาอุดีอาระเบีย และสาเหตุเดินทางกลับ เหตุในการเปิดร้านในตลาดมอร์กัส กระบวนการผลิต และการค้าขายเสื้อผ้าในตลาดในประเทศและต่างประเทศเป็นอย่างไร

ผู้วิจัยได้นำแนวคิดเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยน (exchange) มาช่วยในการอธิบายพฤติกรรม การแลกเปลี่ยนซื้อขาย เกิดขึ้นในตลาด แนวคิดเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยน (exchange) ซึ่งเชื่อว่าธรรมชาติของมนุษย์ต้องการ หลีกเลี่ยงความเจ็บปวดและต้องการความพึงพอใจที่สุด ฉะนั้นทฤษฎีแลกเปลี่ยน (exchange theory) จึงได้กำหนดข้อสมมติ ทางทฤษฎี (assumption) ไว้ ว่า มนุษย์ จะรักษาความสัมพันธ์ที่มี อยู่เดิมไว้ ถ้าเขาเชื่อว่าจะทำให้ได้รับรางวัล (rewards) มากกว่าทุน (costs) ที่เสียไป กิจกรรม ต่างๆ ที่มนุษย์ กระทำ จึงเป็นสิ่งที่เลือกสรรแล้วจากสิ่งที่มีให้ เลือก การตัดสินใจเลือกสิ่งใด นั้นจะต้อง ชั่งน้ำหนักระหว่างผลได้ (profit) กับผลเสีย (cost) และเลือกสิ่งที่ให้ประโยชน์สูงสุด การอธิบายพฤติกรรมแลกเปลี่ยนของบุคคล ทฤษฎีแลกเปลี่ยนได้วางข้อสมมติ ไว้ ดังนี้ 1. บุคคลจะปฏิสัมพันธ์ (Interact) กับผู้ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตน 2. การกระทำ ทุกอย่างก่อให้เกิดทุนหรือค่าใช้จ่าย อย่างน้อยที่สุดคือเวลา 3. บุคคลพยายามให้ทุนหรือค่าใช้จ่าย เท่ากับหรือน้อยกว่าผลตอบแทน (benefit) 4. บุคคลจะเลือกทางปฏิบัติที่ให้ผลตอบแทนมากที่สุดและลงทุนน้อยที่สุด 5. บุคคลจะหยุดการกระทำที่ขาดทุน (พรชัย นาคสีทอง, และ อภิเชษฐ กาญจนดิฐ. 2550:17)

1.5 วิธีการศึกษา

ผู้วิจัยได้ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพทำการศึกษา (Qualitative Research) เริ่มต้นการดำเนินงาน โดยการประชุมวางแผนคณะผู้วิจัยเพื่อออกแผนการทำงาน และดำเนินการลงสำรวจพื้นที่จริงเพื่อให้ทราบถึงสภาพพื้นที่ กลุ่มคนที่อาศัยในเขตตลาดมอร์กัส ได้ดำเนินการจัดทำแผนที่ชุมชน และปฏิทินชุมชน ดำเนินการออกแบบวิธีวิจัยที่สอดคล้องกับบริบทของพื้นที่ โดยใช้เครื่องมือการสังเกตแบบมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญเป็นเครื่องมือหลักในการวิจัย (พิชิต ฤทธิ์จัญญ. 2547) วิธีการศึกษาแบ่งออกเป็น 2 ระยะ ดังนี้

ระยะที่ 1 การศึกษาประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของตลาดมอร์กัส ผู้วิจัยได้ทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และได้ลงพื้นที่ศึกษาโดยใช้เครื่องมือการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อาทิเช่น ผู้นำชุมชน ชาวบ้านในชุมชน ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อผ้าในตลาด กลุ่มมุสลิม (ตะวะฮ์ตบัสลิฮ)

ระยะที่ 2 การศึกษาวิถีชีวิตของผู้ประกอบการกับกระบวนการผลิตและการค้าขายเสื้อผ้าในตลาด โดยแบ่งช่วงเวลาที่ทำการศึกษาดังนี้

ช่วงเวลาปกติ คือ วันจันทร์ถึงวันเสาร์ สัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อผ้าในตลาด เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการผลิต และช่วงตัดเย็บเสื้อผ้าที่รับประกอบเสื้อผ้าจากร้านค้าเสื้อผ้าในตลาด ซึ่งช่วงส่วนใหญ่อาศัยอยู่กระจายตามหมู่บ้านในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ ผู้วิจัยได้เลือกพื้นที่ศึกษา ช่วงประกอบเสื้อผ้าในตลาด อำเภอแม่ลาน จังหวัดปัตตานี และในเขตอำเภอ

เมือง จังหวัดยะลา เพื่อศึกษาความเป็นมาช่างและวิถีการดำเนินชีวิตในขณะประกอบอาชีพ ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย ผู้วิจัยสนใจถึงกระบวนการผลิตตัดเย็บเสื้อโด้ป กระบวนการขนส่งเสื้อโด้ปไปยังร้านค้าในตลาดมรกัส เครือข่ายทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้า

ช่วงเวลาคืนมรกัส หรือคืนตลาดมรกัส คือทุกๆคืนวันศุกร์ของทุกสัปดาห์ ผู้วิจัยได้ใช้การสังเกตแบบมีส่วนร่วม และสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มพ่อค้าหรือผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้ป กลุ่มลูกค้า และกลุ่มมุสลิม(ดะวะฮ์ฮ์ดัลอิสลาม)ที่มารับฟังบรรยายในมัสยิดอันนุร เพื่อทราบถึงวิถีชีวิตของผู้คนในตลาดกับการค้าขาย

ช่วงเวลาวันสำคัญหรือเทศกาลสำคัญของศาสนาอิสลาม โดยแบ่งช่วงเวลาในการศึกษาออกเป็น 2 ช่วงดังนี้

ช่วงที่ 1 วันฮารีรายออิดิลฟิตรีโดยทำการศึกษา 3 ช่วงเวลา

ก่อนเข้าเดือนรอมฎอน ระหว่างวันที่ 1-10 กรกฎาคม 2556 สังเกตแบบมีส่วนร่วมและสัมภาษณ์ไม่เป็นทางการ กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่เข้ามาสั่งซื้อเสื้อโด้ป และกลุ่มลูกค้าในพื้นที่สามจังหวัดและต่างจังหวัด เพื่อทราบกระบวนการซื้อขาย การสั่งซื้อ และการซื้อขาย

ช่วงเดือนรอมฎอน ระหว่างวันที่ 10 กรกฎาคม 2556 ถึง 10 สิงหาคม 2556 สังเกตและสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้ป กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าในตลาด เพื่อทราบสถานการณ์ทางการตลาดในช่วงเวลาดังกล่าว

ช่วงหลังวันฮารีรายออิดิลฟิตรี ระหว่างวันที่ 11-22 สิงหาคม 2556 สังเกตและสัมภาษณ์นักเรียนในสถาบันการศึกษาปอเนาะตะพิตรูอาน(ห้องจำรูอาน) มรกัสยะลา เพื่อสังเกต รูปแบบแฟชั่นการแต่งกายของนักศึกษาฮาฟิด(เรียนท่องจำรูอาน)ในบริบทต่างๆ และแนวโน้มความต้องการเสื้อโด้ปในกลุ่มนักเรียนฮาฟิด(ท่องจำรูอาน)

ช่วงที่ 2 วันอีดิ้ลอัฎฮา ก่อนวันอีดิ้ลอัฎฮา

ระหว่างวันที่ 14-15 ตุลาคม 2556 สังเกตและสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้ป กลุ่มลูกค้า และวันอีดิ้ลอัฎฮา ตรงกับวันที่ 15 -17 ตุลาคม 2556 ทำการสังเกตวัฒนธรรมการแต่งกายของผู้มาร่วมขอลาตในมัสยิดอันนุร

ช่วงการจัดโยร์ หรือการประชุมระดับประเทศ การจัดโยร์ที่มรกัสยะลา ระหว่างวันที่ 20 -22 ธันวาคม 2556 ผู้วิจัยสังเกตแบบมีส่วนร่วม สังเกตการประชุมของกลุ่มญามาอะดะวะฮ์ฮ์ดัลอิสลามในมัสยิดอันนุร และสัมภาษณ์ไม่เป็นทางการกับกลุ่มพ่อค้าคนกลางจากในประเทศ และต่างประเทศ และกลุ่มลูกค้าทั่วไป เช่น กลุ่มวัยรุ่นมุสลิม กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มข้าราชการ และอื่นๆ

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- (1) ทราบประวัติความเป็นมาของตลาดม้งและพัฒนารูปแบบของตลาด ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2530 ถึง 2556
- (2) เข้าใจวิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ปที่สัมพันธ์กระบวนการผลิตและการค้าขายภายในประเทศและต่างประเทศ
- (3) สามารถเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่สามารถจะนำข้อมูลไปปรับใช้ในการกำหนดนโยบายและวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจที่เหมาะสมและสอดคล้องกับพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้

1.7 นิยามศัพท์เฉพาะ

- ตลาด: สถานที่ที่ชุมชนกำหนดขึ้นมีความเกี่ยวข้องกับผู้นซ้สินค้าและผู้ขายสินค้า ได้มีปฏิสัมพันธ์กันเพื่อติดต่อทำธุรกิจแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการโดยเปิดดำเนินกิจกรรมตามวันที่กำหนดนัดหมาย
- ม้งกัส : ม้งกัสเป็นคำยืมมาจากภาษาอาหรับ หมายถึง ศูนย์กลาง ในงานวิจัย ศูนย์กลางการบริหารงานกลุ่มมุสลิม (ดะวะฮ์ดับลิม)
- เสื้อโต๊ป(Thobe): เสื้อโต๊ป หรือ เรียก จุบบา (jubbah) ลักษณะทั่วไปเป็นชุดยาวคลุม ไม่ถึงข้อเท้า ผ้าหนาความกว้างพอสำหรับสวมหัวได้ เสื้อแขนยาวนิยมใช้ผ้าสีขาวตัดเย็บ เสื้อโต๊ปนิยมแต่งกายผสมผสาน กปิเยาะห์ และโปกศีระด้วยผ้าคลุมศีระ หรือเรียกว่า ชัรบัน เพื่อใช้ในการประกอบศาสนกิจ ประกอบพิธีซอลาต
- ชัรบัน : ในภาษาอาหรับ เรียกว่า อิมามะฮ์ (عمامة) หรือ ชัรบัน (سربال) หมายถึง ผ้าที่ใช้พันศีระ เป็นภาษาที่ชาวไทยมุสลิมใช้เรียก หรือเรียกผ้าคลุมศีระ ผ้าสะบัน หรือผ้าโปกศีระ: นิยมใช้ในการประกอบศาสนกิจ หรือประกอบพิธีซอลาตร่วมกับกปิเยาะห์
- หมวก Tagiya Taqiyah: เป็นคำยืมจากภาษาอาระบิกคนไทยใช้ทับศัพท์ว่า หมวกกะปิเยาะห์ เป็นหมวกของชาวมุสลิมสวมใส่ในการประกอบศาสนกิจ หรือประกอบพิธีซอลาต
- ฮิญาบ: คือผ้าคลุมของสตรีมุสลิม มีความหมายทางศาสนา คือ การปิดกั้น และความอ่อนน้อมถ่อมตน
- ดะวะฮ์ : การเรียกร้องเชิญชวน การชี้ชวน การเชิญชวน
- ดับลิม : การเผยแพร่ศาสนา
- ญามาอะ : กลุ่ม คณะต่างๆ
- ซุนนะฮ์ : แบบอย่างของท่านศาสดามุฮัมมัด (ซล.)

ขอลาต: การละหมาด

ญามาอะดะวะฮ์ฮ์ดะฮ์ :

ญามาอะดะวะฮ์ฮ์ดะฮ์ฮ์ กลุ่มดะวะฮ์ฮ์ดะฮ์ฮ์ หรือเรียกว่ากลุ่มมุสลิม
(ดะวะฮ์ฮ์ดะฮ์ฮ์) : กลุ่มมุสลิมที่รับแนวคิดดะวะฮ์ฮ์ดะฮ์ฮ์หรือขบวนการฟื้นฟู
ศาสนาอิสลามด้วยการเผยแพร่ในรูปแบบดะวะฮ์ฮ์ดะฮ์ฮ์

โยร์ : การรวมตัวของกลุ่มมุสลิม (ดะวะฮ์ฮ์ดะฮ์ฮ์) ที่อยู่ในระหว่างออกทำงานหรือ
เสร็จสิ้น ในรูปแบบการเดินทางไปดะวะฮ์ฮ์ดะฮ์ฮ์เป็นระยะเวลา 3 วัน 40 วัน
4 เดือน มีการบรรยายศาสนาหลังเวลาละหมาด การรวมกลุ่มเพื่อพบปะ
หรือฟังบรรยายของกลุ่มดะวะฮ์ฮ์ดะฮ์ฮ์

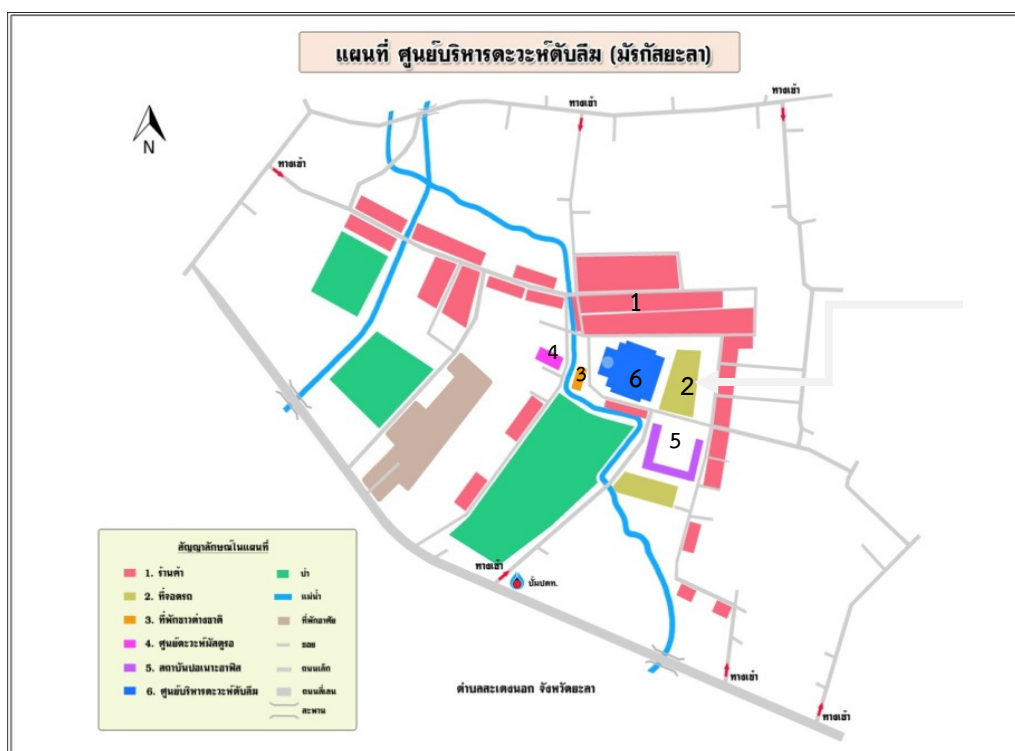
บทที่ 2

ตลาดร่มร็อบยะลา

2.1 สภาพทั่วไป

ภูมิศาสตร์ ตลาดมรักัษยะลา ตั้งอยู่บริเวณรอบๆ มัสยิดอันนัวร์ ปัจจุบัน คือ ศูนย์บริหาร
 ภาวะฮัฎบัสลาม (มรักัษยะลา) ภูมิประเทศโดยทั่วไป พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบลุ่ม ตั้งอยู่ หมู่ 3 ตำบลเส
 ตงนอก อำเภอเมือง จังหวัดยะลา อยู่ริมถนนทางไปสวนส้ม ถนนสายตลาดเก่า วังพญา ห่างจากตลาด
 เก่าเพียง 2 กิโลเมตร บนเนื้อที่ 30 ไร่ ตลาดมรักัษยะลา 4 ด้านด้วยกัน ทิศเหนือติดกับตลาดเก่า ทิศ
 ตะวันออกติดกับสวนส้ม ทิศใต้ติดเนินหูกวาง และทิศตะวันตกติดกับใจกลางเมืองยะลา (ศูนย์ข้อมูล
 กลางวัฒนธรรม กระทรวงวัฒนธรรม, 2554)

สถานที่สำคัญในตลาด มีมัสยิด 5 แห่ง บาลาเสาะ 1 แห่งมัสยิดอันนุรมัรกัสยะลา มัสยิดอัลมูबारอก มัสยิดตารุสسالาม มัสยิดนุรุลอิสลาม มัสยิดนุรุลฮูดาบาลาเสาะ ปตท. วัด 1 แห่ง วัดสวนใหม่สถาบันปอเนาะฮาฟิซกรูอานมัรกัสยะลา ศูนย์จริยธรรม 2 แห่ง บ้านพักมัสตูรอ โรงเรียนตาดิกา ประจำมัสยิดรูลฮูดาภิรอาตี - ซอยอัลนุร - ซอยลักษมาณ กลุ่มอาชีพประจำศูนย์มัรกัสยะลา สวนสมุนไพรในโครงการพระราชดำริศูนย์สาธิตและการเรียนรู้ทางการเกษตร



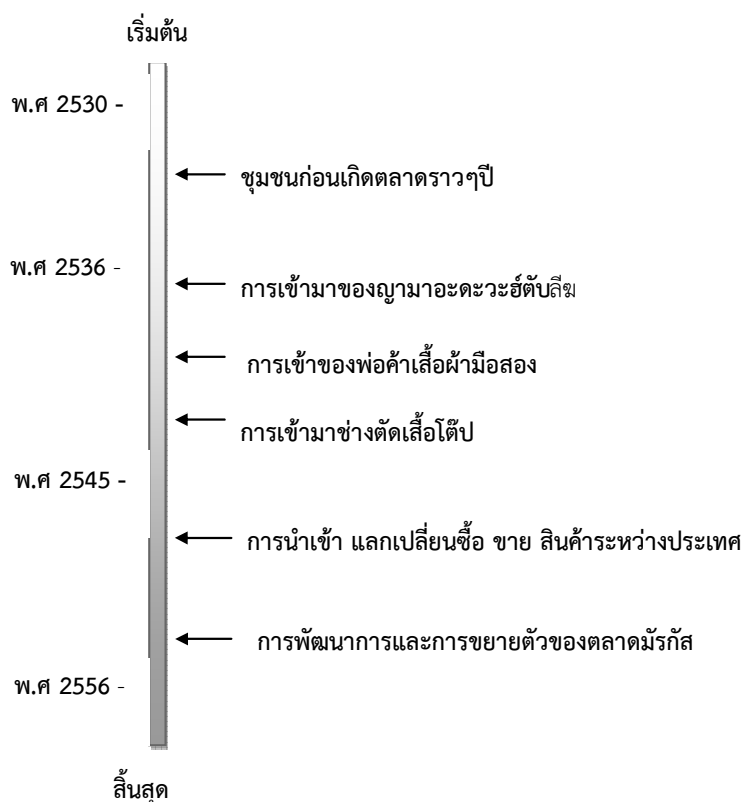
ภาพที่ 1: ท่าเลที่ตั้งตลาดม้งกะยะลา

2.2 ท่าเลที่ตั้งตลาดมรักัสะยะลา

จากการสำรวจของผู้วิจัย ท่าเลที่ตั้งตลาดมรักัสะยะลา สามารถแบ่งเป็นโซนของตลาดและอาคารที่สำคัญในบริเวณตลาดดังนี้ โซนที่เป็นตลาด คือ หมายเลขที่ 1 สีแดง เป็นเขตตลาดซึ่งมีร้านค้าเป็นจำนวนมาก แต่ผู้วิจัยเลือกนำเสนอเฉพาะที่ร้านค้าเครื่องแต่งกายมุสลิมซึ่งมีอยู่ประมาณ 200 ร้าน สามารถแบ่งเป็นร้านค้าเสื้อโต้ปและอาบายะห์ 150 ร้าน ร้านโต้ปปากี หรือชุดปากี 3 ร้าน ร้านกะปิเยาะห์ 2 ร้าน อื่นๆ 45 ร้าน หมายเลขที่ 2 สีเขียวอ่อน ที่จอดรถบริเวณรอบๆมัสยิดอันนัวร์ หมายเลขที่ 3 สีส้ม ที่พักอาคารฟอเรส ซึ่งเป็นอาคารที่พักสำหรับต้อนรับนักดะวะฮ์ระดับลิฆมาจากต่างประเทศ หมายเลขที่ 4 สีชมพู บ้านพักมัสตুরอ สถานที่พักสำหรับกลุ่มดะวะฮ์ระดับลิฆสตรี หมายเลขที่ 5 สีม่วง สถาบันปอเนาะฮาฟิฏกรูอาน สถานที่สำหรับการเรียนการสอนการท่องจำกรูอาน หมายเลขที่ 6 สีฟ้า เป็นสถานที่ตั้งของมัสยิดอันนัวร์ หรือศูนย์บริหารงานดะวะฮ์ระดับลิฆ (มรักัสะยะลา) จากการข้อมูลการสำรวจของผู้วิจัยจะเห็นตลาดเกิดขึ้นรอบๆบริเวณสถานที่สำคัญ ของกลุ่มดะวะฮ์ระดับลิฆ คือ รอบๆมัสยิดอันนัวร์

2.3 ปฏิทินเวลาแสดงถึงพัฒนาการของตลาดตั้งแต่ปี 2530-2556

ปฏิทินเวลาแสดงถึงพัฒนาการของตลาดตั้งแต่ปี 2530-2556 สามารถประมาณช่วงเวลาพัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงออกเป็นสามช่วง ช่วงที่ 1 ประมาณปี พ.ศ. 2530-2536 ช่วงที่ 2 พ.ศ. ประมาณ 2536-2545 ช่วงที่สาม พ.ศ. 2545-2556



ภาพที่ 2: ปฏิทินเวลา การพัฒนาการของตลาด

2.4 ความเป็นมาของตลาดมรักัสยะลา

ความเป็นมาของพื้นที่ตลาดก่อนที่จะเกิดขึ้นตลาดมรักัส ในอดีตพื้นที่แห่งนี้ก่อนเกิดขึ้นตลาด ช่วงประมาณปี พ.ศ. 2530-2536 พื้นที่ตลาดเป็นเขตชุมชนมุสลิม มีครอบครัวอาศัยอยู่ไม่มากนัก มีอาชีพทำนา เลี้ยงควายเป็นจำนวนมาก และอาชีพเก็บผักบุ้งขาย ลักษณะพื้นที่ชุมชนเป็นพื้นราบลุ่มมีน้ำท่วมขังบ่อยครั้ง สาเหตุอาจเป็นเพราะพื้นที่ชุมชนมีรอยต่อเขตเทศบาลนครยะลา และเขตชุมชนตลาดเก่า น้ำในพื้นที่เขตเมืองยะลา และชุมชนตลาดเก่า ถูกปล่อยลงมาจึงทำให้เวลาฤดูฝนน้ำก็จะไหลท่วมในเขตชุมชน จากอดีตเป็นพื้นที่ที่ไม่เป็นที่นิยม ราคาถูก ไม่เกิน 3,000 บาทต่อห้อง สาเหตุที่ราคาถูกเพราะต้องใช้งบประมาณที่สูงกว่าจะปรับพื้นที่ให้สม่ำเสมอขึ้น ซึ่งเดิมเป็นชุมชนเล็กๆหลังเมืองยะลา เป็นพื้นที่ปอเนาะเก่ามีสุเหร่าเล็กๆอยู่หลังหนึ่ง ชุมชนบ้านเปะยานี คือ ชุมชนดั้งเดิมก่อนการเกิดตลาดมรักัส สภาพทางสังคมและวัฒนธรรมของผู้คนที่อาศัยในชุมชนมีความเป็นมาลายูมุสลิม คล้ายๆกับพื้นที่อื่นในสามจังหวัดชายแดนใต้ ”(แบซุ, สัมภาษณ์ 15 กรกฎาคม 2556) ปัจจุบันมีประชากรในชุมชนนี้ในเขต หมู่ที่ 3 องค์การบริหารส่วน ตำบลเสนงนอก มีจำนวนครัวเรือน 1,319 ครัวเรือน มีจำนวนประชากรรวมทั้งสิ้น ประมาณ 3,693 คน แยกเป็นผู้ชาย จำนวน 1,829 คน ผู้หญิง จำนวน 1,864 คน (ณ เดือนเมษายน พ.ศ.2557) การประกอบอาชีพ ส่วนใหญ่ในเขตเทศบาลเมืองเสนงนอก มีอาชีพหลัก คือ อาชีพเกษตรกรรม เช่น การทำสวน การประมง และอาชีพรับจ้าง (เทศบาลตำบลเสนงนอก. 2557)

การเกิดขึ้นของตลาดมรักัส มีความสัมพันธ์กับการสร้างมัสยิดอันนัวร์และกิจกรรมของการฟื้นฟูอิสลามของกลุ่มมุสลิม(ดะวะฮ์ตับลีฮ์) เพื่อให้เข้าใจถึงความเป็นมาของตลาด ผู้วิจัยของเล่าถึงความเป็นมาของการสร้างมัสยิดอันนัวร์อย่างสังเขป จากการพูดคุยกับดะวะฮ์ตับลีฮ์เล่าให้ฟังว่า ประมาณ พ.ศ. 2536 เริ่มมีโครงการก่อสร้างมัสยิดอันนัวร์ ก่อนกลุ่มมุสลิม(ดะวะฮ์ตับลีฮ์)จะย้ายมาสร้างมัสยิดอันนัวร์ในเขตหมู่บ้านเปะยานี กลุ่มดะวะฮ์ตับลีฮ์ได้ใช้มัสยิดกลางจังหวัดยะลาเป็นศูนย์บริหารงานดะวะฮ์ตับลีฮ์ เนื่องจากมัสยิดกลางจังหวัดยะลามีสถานที่ตั้ง และการคมนาคมที่สะดวก ประกอบกับมีทางรถไฟ มีเส้นทางที่สามารถการเชื่อมต่อของจังหวัด นราธิวาส ปัตตานี สงขลา และมัสยิดกลางจังหวัดยะลาดังอยู่ในเมืองที่สำคัญทางเศรษฐกิจของสามจังหวัดชายแดนใต้ ส่งผลให้กิจกรรมของกลุ่มมุสลิม(ดะวะฮ์ตับลีฮ์) ได้ดำเนินอย่างสะดวกและต่อเนื่อง มีการประชุม การบรรยาย กิจกรรมการเดินทางไปดะวะฮ์ การรวมตัวของกลุ่มเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลให้บริเวณรอบๆมัสยิดกลางจังหวัดยะลา เกิดเป็นพื้นที่การแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าชุมชนะฮ์เกิดขึ้น ต่อมาทางศูนย์ดะวะฮ์มัสยิดกลางจังหวัดยะลาได้เปิดร้านสหกรณ์เป็นกองทุนกลางบริเวณมัสยิดกลางยะลา และซึ่งเดิม ชื่อร้านว่า “อันดา”และมียี่ห้อหรือตราสินค้าติดเป็นของตนเองจึงคาดว่าเป็นร้านขายเสื้อโอโต้ป และเครื่องใช้ชุมชนะฮ์ร้านแรกเปิดขายเครื่องใช้ชุมชนะฮ์ต่างๆ และเครื่องมือเครื่องใช้สำหรับเดินทางไปดะวะฮ์เดิมร้านสหกรณ์กลางจะเปิดก่อนที่จะมีการสร้างมรักัสอีก เปิดใกล้ๆกับมัสยิดกลางยะลา ร้านโอโต้ปร้านแรกของตลาดแห่งนี้ การเปิดร้านสหกรณ์กลางของตนเองโดยใช้ระบบการบริหารเรียกว่า ระบบใบตุลมาล หรือระบบกองทุนกลาง (แบแอะ, สัมภาษณ์ 17 มกราคม 2557)

มีการก่อสร้างอาคารคอนกรีต ที่พักส่วนบุคคลและเพื่อเช่าพัก มีทั้งบ้านเช่า แพงหรือลือขายของให้เช่าและห้องพักให้เช่า ที่นี่เป็นพื้นที่ส่วนใหญ่คนตะวัณอยู่กัน จึงไม่ค่อยมีความหรูหรามากนักทั้งที่พักและร้านค้า เพราะคนที่นี่ใช้ชีวิตแบบเรียบง่ายๆต่อมาอีกลุ่มพ่อค้าจากพื้นที่ใกล้เคียง ในเขตเมืองยะลา นำเสื้อผ้าจากร้านตนเอง มาวางขายส่วนใหญ่เสื้อผ้ามือสอง (อันวาร์, สัมภาษณ์ 7 พฤศจิกายน 2556)

พ่อค้าเครื่องแต่งมุสลิมในพื้นที่ใกล้เคียงในเขตชุมชนตลาดเก่า ได้นำสินค้าเครื่องแต่งกายมือสองมาวางขาย ในรูปแบบการขายแผงลอย ในวันจัดโยร์ และคืนมรกัส มีสินค้าอาทิเช่น เสื้อยืด เสื้อกั๊ก เสื้อกันหนาว โตปมือสอง และอื่นๆ เสื้อผ้ามือสองมีแหล่งที่มาหลากหลาย ผู้วิจัยได้พูดคุยกับพ่อค้ารายหนึ่ง



ภาพที่ 3 เสื้อผ้ามือสอง

แบฟอัด พ่อค้าเครื่องแต่งกายมือสอง การค้าขายเสื้อผ้ามือสอง มีทั่วไปในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ พ่อค้ามือสองในตลาดมรกัส ส่วนใหญ่มาจาก พ่อค้าเสื้อผ้ามือสองรายใหญ่จากอำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี และพ่อค้าจากชุมชนมุสลิมตลาดเก่า ซึ่งชุมชนใกล้เคียงกับตลาดมรกัส ชุมชนแห่งนี้มีโกดังเก็บเสื้อผ้ามือสองที่เก็บสินค้าจากหลากหลายประเทศ ซึ่งรับมาจาก อร์ญประเทศ (สัมภาษณ์ 24 ตุลาคม 2556)

ยิเลาะ (ไกด์ทั่ว) ผู้นำเขาเสื้อโตปมือสอง เสื้อโตปมือสอง หรืออาบายะห์มือสอง เป็นเสื้อโตปที่มีคุณภาพเป็นแบรนด์ชั้นนำจากประเทศซาอุดีอาระเบีย เสื้อโตปมือสองมีการตลาดขนาดใหญ่ อยู่แถวเมืองเจดะห์ มีพวกพ่อค้าชาวเอฟริกาผิวดำ เป็นพ่อค้ารายใหญ่ ราคาที่ซื้อขายตลาดเจดะห์ ซาอุดีอาระเบีย 30-50 บาท ต่อตัว เมื่อเลือกซื้อเสร็จแล้ว ก็จะมีการบริการขนส่งผ่านเรือนขนส่งสินค้าเรือน คาร์โกถูกส่งมาถึงของผู้รับ พอถึงพ่อค้าเสื้อโตปมือสองจะคัดแยกเสื้อโตป เกรดดี เสื้อโตปบางตัวสามารถขายได้ถึงตัวละ 300 ถึง 1,000 กว่าบาททีเดียว (สัมภาษณ์ 26 เมษายน 2557)



ภาพที่ 4: เสื้อโด้ปมือสองในตลาด

จากข้อมูลดังกล่าวทำให้ทราบว่า พ่อค้าเสื้อมือสองได้เข้ามาค้าขายเสื้อโด้ป ตั้งแต่ศูนย์มรกัส ยังอยู่ที่มัสยิดกลางจังหวัดยะลา และมีการนำเข้าเสื้อโด้ปมือสองจากประเทศซาอุดีอาระเบีย เสื้อผ้ามือสอง หรือเรียกว่า เสื้อ กระสอบเป็นที่นิยมของกลุ่มตะวะฮ์ อาทิเช่น เสื้อกันหนาว และเสื้อโด้ปมือสอง ในขณะนี้เริ่มมีการนำยาสมุนไพรหลากหลายชนิดมาขายในตลาด นักตะวะฮ์บางกลุ่ม ไม่เพียงแต่เป็นนักตะวะฮ์ หรือพ่อค้าแต่เพียงอย่างเดียว บางกลุ่มมีความเชี่ยวชาญ การใช้ยาสมุนไพร ผู้วิจัยได้พูดคุยกับ

เดช (พ่อค้าสมุนไพรในตลาด) สมุนไพรมีความสำคัญ สำหรับนักตะวะฮ์ และผู้คนทั่วไปมันมีราคาถูก ผมชอบเก็บสมุนไพรจากพื้นที่ต่างๆที่ผมได้ออกเดินทางไปที่ตะวะฮ์ มาวางขายบนถนนในคำคืนมรกัส หรือช่วงที่มีโยร์ ลูกค้าที่ซื้อส่วนใหญ่ กลุ่มมุสลิมทั่วไป และกลุ่มตะวะฮ์ที่นิยมสมุนไพร ที่มีสรรพคุณช่วยเสริมกำลังร่างกาย แก้ปวด ตามข้อ และกล้ามเนื้อ (สัมภาษณ์ 5 กันยายน 2556)

สมุนไพรที่ได้รับการความนิยมจำพวกสมุนไพรบำรุงกำลัง เช่น ฮับยาตุลเซาเดฮ น้ำผึ้ง และรากไม้หลากหลายชนิด มีคุณสมบัติรักษาโรค แหล่งที่มาของยาสมุนไพรมาจากพื้นที่ต่างๆ ในสามจังหวัด หรือต่างจังหวัด บางทีก็มาจากต่างประเทศในรูปแบบขวด นักตะวะฮ์เดินทางไปที่ตะวะฮ์ต่างประเทศ และได้เก็บและซื้อยาสมุนไพรบางชนิดกลับมาใช้เองหรือวางขายในตลาด จากข้อสังเกตของผู้วิจัยผู้คนที่อาศัยอยู่ในตลาดแห่งนี้นิยมใช้สมุนไพรในการรักษาโรค และหมอแผนโบราณ และหมอตำแย ยังมีบทบาทในการรักษาผู้คนที่อาศัยในเขตตลาด ควบคู่กับการรักษาแผนปัจจุบัน



ภาพที่ 5 ยาสุนไพร ที่มีการซื้อขายในตลาดมรกัส

การค้าขายในช่วงเริ่มแรกจะมีการค้าขายเฉพาะ **คีนมรกัส หรือคีนตลาดมรกัส** เกิดขึ้นมาควบคู่กับการจัดกิจกรรมของกลุ่มดะวะฮ์ฯ ตอนที่มีการสร้างมัสยิดอันนุร ทางศูนย์บริหารดะวะฮ์ฯได้กำหนดให้ทุกๆวันศุกร์ เป็นคีนมรกัส มีการร่วมตัวของกลุ่มดะวะฮ์ฯเพื่อทำกิจกรรมตั้งแต่หลังซอลาตอัสรีจนถึงหลังซอลาตชูปรี ส่งเสริมให้กลุ่มดะวะฮ์และมุสลิมทั่วไปในพื้นที่ร่วมตัวกันที่มัสยิดอันนุร เพื่อกิจกรรมร่วมกัน มุสลิมส่วนใหญ่จะรู้จักและ เรียกว่า คีนมรกัส หรือคีนตลาดมรกัส ก็คือค้าคีนๆทุกวันศุกร์ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นการเกิดของตลาดมรกัสซึ่งมีความสำคัญอยู่สองประการด้วยกัน คือเป็นค้าคีนที่ในกิจกรรมประจำสัปดาห์ของศูนย์บริหารดะวะฮ์ระดับลิม มีการใช้พื้นที่ภายในมัสยิดอันนุร ซึ่งสามารถรองรับคนได้นับหมื่นคนเป็นพื้นที่ประกอบศาสนกิจ การซอลาต และดำเนินกิจกรรมทางด้านศาสนาอิสลาม การบรรยาย อติกาฟ และบริเวณรอบๆมัสยิดกลายเป็นพื้นที่พักผ่อนและพื้นที่ค้าขาย ซึ่งเป็นนิยมคนในเมืองยะลาและมุสลิมทั่วไปในเขตใกล้เคียง มาจับจ่ายซื้อขายสินค้า ในตลาดจะมีการวางซึ่งมีสินค้าอุปโภคและบริโภคหลากหลายชนิด สินค้าชุมชนและสินค้าจำพวกเครื่องแต่งกายมุสลิม

ปฏิทินเวลาของของคีนตลาดมรกัส เริ่มต้นหลังซอลาตะวันศุกร์ ประมาณเวลา 13.30 น. พ่อค้าแม่ค้าเริ่มทยอยมาตั้งร้าน ในรูปแบบแผงลอย มีการปูผ้าขายบนถนน กลุ่มร้านค้าเครื่องแต่งกายมุสลิมเริ่มเปิดร้านค้า พ่อค้าแม่ค้าแผงลอยมีการขายเครื่องแต่งกายมือสอง เสื้อโตะมือสอง เสื้อกันหนาว เสื้อกั๊ก กลุ่มพ่อค้ารถพ่วงข้างคนบังกลาเทศผิวดำมาขายไก่ทอด สามถึงสี่เจ้า กลุ่มสินค้าเกี่ยวกับชุมชนะฮ์ ไม้ซุง (ใช้สำหรับแปรงฟัน) น้ำหอมกลิ่นต่างๆ กรูอาน ปากกากรูอาน ไม้เท้า และอุปกรณ์เกี่ยวกับอุปกรณ์การเดินทางไปดะวะฮ์ กระเป๋า ถูนอน ไฟฉาย มุง กลุ่มสินค้าประเภทอาหารมีร้านค้าเปิดเพื่อบริการลูกค้า มากกว่า 10 ร้าน ในรูปแบบร้านค้าแบบถาวร และมาเช่าขาย หรือชั่วคราว สินค้าอาทิ เช่น ข้าวซูป ข้าวต้ม อาหารว่างยอดนียม โรตีสอง โรตีสานา น้ำชา และชาปากี และร้านค้าเครื่องแต่งกายมุสลิมหลากหลายชนิด อาทิเช่น กะปิเยาะห์ ผ้าคลุม ชัรบัน

ร้านค้าเสื้อโด้ป เริ่มแขวงเครื่องแต่งกายหน้าร้านเพื่อต้อนรับลูกค้าที่จะมาเยือน จากการพูดคุยกับลูกค้าที่เดินทางเข้ามาในเขตตลาด ผู้วิจัยได้สนทนากับกลุ่มพ่อค้าแม่ค้า กลุ่มลูกค้า และกลุ่มมุสลิม (ดะวะฮ์ตบลิซ) ที่มาร่วมกิจกรรมในมัสยิดอันนุร

แบบดี (นักดะวะฮ์ตบลิซ) ผมเดินทางจากอำเภอสายบุรีด้วยรถกระบะพร้อมกับเพื่อนๆ มากันทั้งหมด 5 คน มาฟังการบรรยายศาสนาและมาอิติกาฟในมัสยิดอันนุร บางครั้งมารายงานความคืบหน้าของงานดะวะฮ์ของแต่ละฮัลเกาะฮ์ (ศูนย์ย่อย) “นักดะวะฮ์ทุกคนจะเดินมาร่วมฟังายที่ศูนย์บริหารงานดะวะฮ์ เพราะถูกกำหนดในข้อปฏิบัติ ว่าต้องมีการเชื่อมต่อหรือประสานงานกับศูนย์บริหารงานดะวะฮ์ทุกสัปดาห์ บางคนเมื่อฟังบรรยายเสร็จแล้วก็จะเดินกลับ แต่บางคนก็นอนค้างคืนกลับตอนเช้าของวันถัดไป (สัมภาษณ์ วันที่ 16 สิงหาคม 2556)

อาหมิน (นักดะวะฮ์ตบลิซ) ทุกวันศุกร์ผมจะเดินทางมาเพื่อฟังบรรยายศาสนา หลังจากเสร็จสิ้นการบรรยาย ผมชอบที่จะเลือกซื้อสินค้าชุมชน อาทิเช่น ไม้ซุง ไร่บัน ซุดโด้ปปากี ร้านน้ำชาปากี ร้านน้ำชาดูเหมือนจะเป็นพื้นที่ผมมาพบปะเพื่อนๆ ที่มาจากพื้นที่อื่น ผมมีความเชื่อว่าการใช้สินค้าที่ชุมชนผลิตสอดคล้องกับแบบอย่างของท่านศาสดา มุฮัมหมัด(ซล.)ทำให้ได้รับผลบุญเพิ่มเติม (สัมภาษณ์ วันที่ 23 สิงหาคม 2556)

แบกี (นักดะวะฮ์ตบลิซและเจ้าของร้านเครื่องแต่งกายมุสลิมร้านหนึ่งในเขตตลาดมรักัส) ในร้านผมขายสินค้าหลากหลายชนิด เสื้อโด้ป กะปิเยาะห์ ซุดโด้ปโละบลางอ ผ้าโสร่ง ทั้งของเด็กและผู้ใหญ่ สินค้าในร้านรับจากพ่อค้าคนกลาง จะมีพ่อค้าคนกลางมาเสนอสินค้าเมื่อใกล้ๆ วันฮารีรายอ แบกียังเล่าที่ว่ามีพ่อค้าคนจีน มาเสนอเสื้อโด้ปที่ผลิตมาจากจีน แต่ผมไม่ได้รับซื้อแต่อย่างใด สินค้าในร้านมาส่วนเป็นยี่ห้อ อิกาฟ ปัจจุบัน ผมเช่าร้าน 3,500 บาทต่อเดือน เจ้าของเป็นนักดะวะฮ์ แต่ร้านอื่น ราคาเช่าอยู่ที่ 5,000 บาทขึ้นไป ทุกๆ เดือน ผมจะปิดร้านเป็นเวลา 3 วัน เพื่อร่วมเดินไปดะวะฮ์ ภรรยาจะใช้ชีวิตแต่เพียงในบ้านแต่งกายด้วยเสื้อดำ บาญเบาะ หรือ อาบายะห์เรียบร้อย และปิดหน้าด้วย(มิกอบ)ในขณะออกจากบ้าน เดินไปไหนก็จะเดินไปกับผมซึ่งเป็นสามี สภาพการค้าขายในปัจจุบัน ตั้งแต่ราคายางตกต่ำ ทำให้ลูกค้ามุสลิมลดลง การปริมาณการเสื้อโด้ป ปัจจุบันรายได้ก็พออยู่ได้ หน้าร้านขายกินเล่นในคืนวันศุกร์คืนนี้เต็มไปด้วยผู้คน เวลา 17.30 (สัมภาษณ์ วันที่ 18 ตุลาคม 2556)

ผู้คนที่เข้ามาในพื้นที่นี้ มีสองวัตถุประสงค์ เพื่อมาร่วมกิจกรรมในมัสยิดอันนุร และการซื้อขายสินค้าในตลาด) ผู้วิจัยได้เดินสำรวจร้านต่อไปและเก็บภาพบรรยากาศการซื้อขายสินค้า



ภาพที่ 6 ลูกค้ากำลังเลือกซื้อสินค้า

ในภาพที่ 6 จะสังเกตว่าร้านค้าไม่ได้ขายเสื้อโติบเพียงอย่างเดียว ในร้านยังมีอื่นๆเช่น เสื้อต่อ โละบาลางอ ชุดอินโด ชุดปากี และข้างๆจะมีถุงผ้าขนาดใหญ่ที่บรรจุด้วยเสื้อโติบที่ตัดเย็บเรียบร้อยแล้ว ได้จัดเตรียมไว้ให้รอให้พ่อค้าคนกลางมารับ

ประมาณ 17.30 ใกล้เคียง ซอလာตัมฆริบตลาดแห่งนี้ก็จึงเต็มไปด้วยผู้คน และคืนนี้บรรยากาศในศูนย์ตะวะฮ์² มีผู้คนจากหลายๆ จังหวัดมารวมตัวกันที่นี่ และผู้คนที่มาจับจ่ายใช้สอยในตลาดมรักัส การเดินทางด้วยรถเครื่อง ที่มีปริมาณมากในคืนนี้ส่วนใหญ่จะเป็นคนมาจากพื้นที่ใกล้เคียง ประมาณเวลา 18.20 เมื่อมีเสียงอาซาน² จากมัสยิดอันนุร ร้านค้าต่างๆไม่ว่าเล็กหรือใหญ่ จะปิดร้านชั่วคราว ทุกคนก็จะเดินทางไปมัสยิดเพื่อประกอบพิธีกรรมการซอลาตร่วมกัน หลังซอลาตเสร็จจะมีการบรรยายธรรมศาสนาโดยผู้อาวุโสของญามาอะตะวะฮ์² ใช้เวลาการบรรยาย ประมาณ 1 ชั่วโมงกว่า ทุกคนจะอยู่ในมัสยิด

หลังจากบรรยายธรรมเสร็จ ตลาดก็เริ่มคึกคักอีกครั้ง ผู้คนเดินออกจากมัสยิดและเริ่มจับจ่ายซื้อของ จากการสังเกตของของผู้วิจัยผู้คนที่เข้ามาในตลาดมีทั้งในกลุ่มตะวะฮ์² ครูสอนศาสนา นักเรียน

² เสียงอาซาน เสียงประกาศเพื่อเรียกร้องผู้คนไปซอลาต

นักศึกษา ผู้สูงอายุ ลูกค้าที่เข้ามาจากหลากหลายอาชีพ แต่สิ่งหนึ่งที่เป็นเอกลักษณ์ของตลาดก็คือ การแต่งกายด้วยชุดทางวัฒนธรรม ผสมผสานระหว่าง เสื้อโด้ป ตือโละบลางอ ผ้าสโร่ง ชุดปากี



ภาพที่ 7 บรรยากาศ การซื้อขาย ค้าคินมร์กัส

คำพูดของลูกค้าคนหนึ่งในตลาด

ผมรู้สึกได้ปล่อยวาง จากความเครียดจากงานยุ่งๆ หรือปัญหาบาง เมื่อได้เข้ามาในตลาด ผมรู้สึกว่าตลาดแห่งนี้มีชีวิตของผู้คนที่เต็มไปด้วยความสุข วิถีชีวิตของผู้ในตลาดได้นำศาสนา ออกแบบการดำเนินชีวิต ภาพที่ผมเห็นการค้าที่เกิดขึ้นได้หลักการของอิสลาม มีความยุติธรรม ราคาไม่เอาเปรียบลูกค้า สินค้ามีคุณภาพ มีการส่งเสริมการแต่งกายด้วยชุดทางวัฒนธรรม และการแบ่งแยกระหว่างสตรี และชายอย่างชัดเจน(ดิ้ง, สัมภาษณ์ วันที่ 18 ตุลาคม 2556)

ตลาดมร์กัสจะสิ้นสุดประมาณเวลา 22.30 ผู้คนก็เริ่มทยอยกลับ เจ้าหน้าที่จากศูนย์มร์กัสจะเดินมาเก็บค่าทำความสะอาดพื้นที่ ร้านละ 20 บาท เข้าในวันถัดไปบรรยากาศของตลาดเริ่มเงียบ มีเฉพาะกลุ่มตะวะฮ์ๆ เท่านั้นที่เดินทางเข้าออกพื้นที่แห่งนี้

ข้อสรุปในช่วงนี้ การเกิดขึ้นของตลาดมร์กัสเนื่องจากการเข้ามาของกลุ่มตะวะฮ์ตบลิสมิสร้าง มัสยิดอันนุร มีการดำเนินกิจกรรม โยร์ การเดินไปตะวะฮ์ ส่งผลต่อการร่วมตัวของผู้คน และพื้นที่รอบๆ มัสยิดอันนุร กลายเป็นพื้นที่แลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าชุมชนะฮ์ และยังส่งผลให้พื้นที่ชุมชนดั้งเดิมเกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงกายภาพ จากชุมชนที่เป็นพื้นที่ราบลุ่ม น้ำท่วม ถูกถมดินให้สูงขึ้นกว่า 10 เมตร เพื่อเป็นพื้นที่สำหรับการสร้างมัสยิดอันนุร และพื้นที่อีกส่วนหนึ่งถูกถมขึ้นเพื่อสร้างพื้นที่สำหรับการค้าขาย

ในช่วงนี้ตลาดมร์กัสจะเกิด ทุกๆวันศุกร์ หรือ เรียกว่าคินมร์กัส มีการค้าขายแค่สัปดาห์ละหนึ่งครั้ง ลักษณะการค้าขายในช่วงนี้เป็นไปในรูปแบบการขายแบบแผงลอย และการขายบนถนน มีสิ่งปลูกสร้างที่เป็นสังกะสี สินค้าที่สำคัญ เป็นพวกสินค้าเครื่องแต่งมือสอง ยาสมุนไพร และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับ

ความเชื่อ หรือที่เราเรียกว่าสินค้าชุมชน (แบบฉบับของท่านศาสดามุฮัมมัด (ซล.)) อาทิเช่น น้ำหอม เครื่องแต่งกายมุสลิม เสื้อโด้ป กะปิเยาะห์ ชีรบันและอื่นๆ

2.4 การพัฒนาการของตลาดมรกัส

การพัฒนาการของตลาดมรกัส เมื่อตลาดมรกัสมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านกายภาพจากพื้นที่ชุมชนที่มีลักษณะกายภาพ ที่ลุ่ม น้ำท่วมบ่อย ถูกถมดินกลายเป็นพื้นที่ทางความเชื่อในแนวคิดของดะวะฮ์ดัลอิสลาม และพื้นที่รอบๆกลายเป็นพื้นที่เศรษฐกิจ มีกิจกรรมการแลกเปลี่ยน ซื้อ ขายสินค้าอุปโภค บริโภค เดิมตลาดมรกัสมีขึ้นเฉพาะ ค่ำคืนวันศุกร์ หรือที่เรียกกันว่า คีนมรกัส ผู้วิจัยได้ประมาณช่วงเวลาที่มีการพัฒนาการของตลาด ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545-2556 ตลาดมรกัส เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงทางกายภาพ จากการค้าขายบนถนนและในรูปแบบแผงลอย เริ่มมีการสร้างอาคารพาณิชย์ เพื่อค้าขายเพิ่ม การพัฒนาการดังกล่าวเริ่มจากการย้ายเข้ามาอยู่ของช่างตัดเย็บเสื้อโด้ป จากปัตตานีและจังหวัดใกล้เคียงคือ จังหวัดนราธิวาส จังหวัดยะลา มาเปิดกิจการร้านค้าเครื่องแต่งกายมุสลิมเกิดขึ้น กลุ่มผู้ประกอบการร้านค้า ระยะแรกมีการผลิตเองขายเองภายในร้าน และจำหน่ายผ่านหน้าร้านเป็นหลัก ขายเฉพาะทุกๆคืนมรกัส เริ่มมีการขายเป็นประจำทุกวัน ผู้ประกอบการรายหนึ่งเล่าให้ฟังว่า

“ระยะแรกที่ผมมีตัดสินใจ เข้ามาเปิดร้านในตลาดแห่งนี้ ผมเห็นการร่วมตัวของกลุ่มดะวะฮ์ดัลอิสลาม และการแต่งกายด้วยชุดโด้ปปากี เสื้อโด้ปแบบต่างๆ”

จากวัฒนธรรมการแต่งกายด้วยชุดทางวัฒนธรรม ส่งผลให้มีบรรยากาศมีความน่าสนใจ และเป็นจุดเด่นที่ไม่เหมือนใคร ช่างตัดเย็บเสื้อโด้ปส่วนใหญ่ที่เข้ามาเปิดร้านส่วนใหญ่มีประสบการณ์การทำงานที่ประเทศซาอุดีอาระเบียมาก่อน การตัดเย็บเสื้อโด้ปจึงมีความปราณีตและคุณภาพสูง ทำให้เสื้อโด้ปจากตลาดแห่งนี้ได้รับความนิยมของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ สามารถสร้างรายได้แก่ช่างเหล่านี้ได้อย่างดี จากช่างธรรมดาทั่วไปกลายเป็นผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้ป

ผู้ประกอบการร้านได้มีการพัฒนาแบบเสื้อโด้ป และเทคโนโลยีการตัดเย็บ มีการเครื่องตัดเย็บไฟฟ้า และคอมพิวเตอร์มาช่วยในกระบวนการผลิต และได้มีการลงทุนสร้างอาคารพาณิชย์เพื่อเปิดร้านค้า ตลาดแห่งนี้เริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้นและมีการย้ายเข้ามาของกลุ่มช่างตัดเสื้อโด้ปมากขึ้น จนทำให้ปัจจุบันมีร้านค้าที่ผลิตและจัดจำหน่ายเสื้อโด้ปในตลาดมรกัสมีมาก 150 กว่าร้าน ทำให้ตลาดแห่งนี้เป็นตลาดเสื้อโด้ปที่สำคัญ

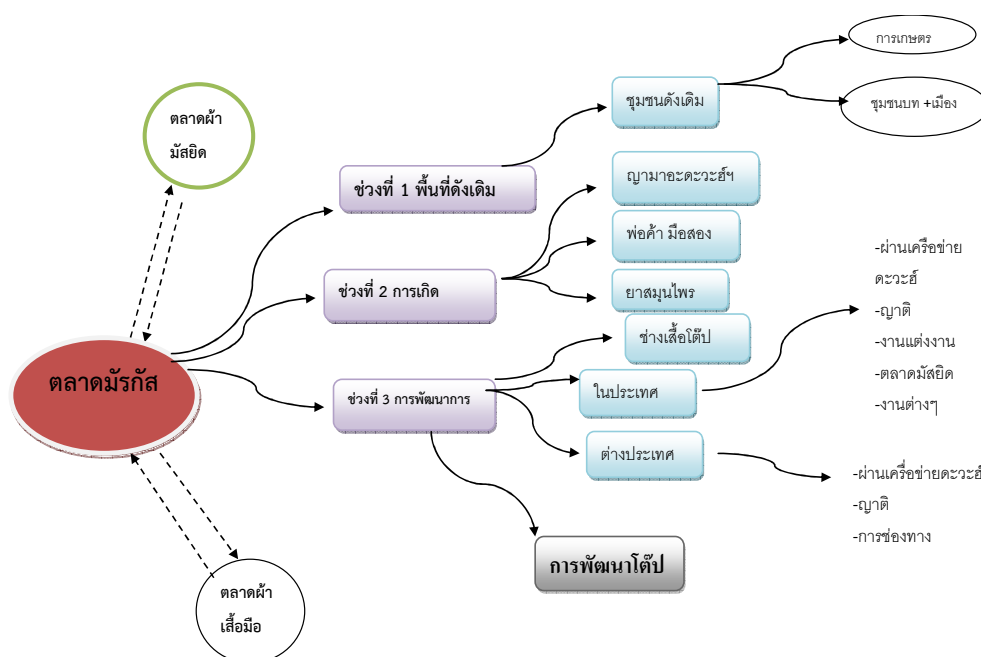
ข้อสรุป พัฒนาการของตลาดมรกัสมีปัจจัยที่ส่งผลกระตุ้นให้ตลาดแห่งนี้เกิดการพัฒนาการและขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว ภูมิศาสตร์ที่ตั้งของตลาดมรกัสยะลาที่ใกล้เมืองยะลา การคมนาคมที่สะดวก ผู้ประกอบการร้านในตลาดหรือพ่อค้าเสื้อโด้ป มีเครือข่ายธุรกิจระหว่างประเทศ กับเครือข่ายที่อาศัยอยู่ในประเทศซาอุดีอาระเบีย ซึ่งเอื้อในการนำเข้า ส่งออก เสื้อโด้ประหว่างตลาดมรกัส กับพ่อค้าในประเทศซาอุดีฯ และอีกช่องทางหนึ่งคือผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดเป็นชาวมลายูมุสลิมดั้งเดิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ ซึ่งผู้ประกอบการบางรายยังมีเครือข่ายพี่น้อง ในประเทศมาเลเซีย

บรูไน และอินโดนีเซีย ซึ่งเอื้อต่อการค้าระหว่างประเทศในโซนเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ไกลวันสำคัญทางศาสนาอิสลามจะมีพ่อค้าคนกลางชาวมาเลเซียเข้ามาเลือกซื้อสินค้าในตลาด

การพัฒนาการผ่านช่องทางเครือข่ายกลุ่มคณะระดับลิ้ม กิจกรรมของกลุ่มคณะระดับลิ้ม มีการประชุม การเดินทางไปคณะ การจัดโยร์ คือ การร่วมตัวของคณะทำงานคณะ หรือผู้ที่มีประสบการณ์ในงานคณะ เพื่อการประชุมเพื่อติดตามความก้าวหน้าของงานคณะ แผนงานในการดำเนินงานคณะ รับมอบหมายงานคณะ การจัดโยร์ อาจจะมีการจัดโยร์ ระดับประเทศ และระดับนานาชาติ(อัจฉิมาอ) กิจกรรมดังกล่าวส่งผลเกิด ซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้น เนื่องจากการเข้ามาของกลุ่มคณะจากทุกจังหวัดทั่วประเทศ และกลุ่มคณะที่มาจากต่างประเทศ เช่น มาเลเซีย อินโด อินเดีย กลุ่มคณะไม่มาร่วมกิจกรรมประชุมแต่เพียงอย่างเดียว ในกลุ่มคณะที่เป็นนักธุรกิจ ได้สนใจมีการสั่งซื้อเสื้อโด้ไปขายในประเทศตน ตลาดมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

ปัจจุบันยังมีชาวต่างประเทศสนใจเข้ามาเปิดร้าน ชาวจีน ชาวปากีสถาน การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตเสื้อโด้ในตลาด จากเดิมการตัดเย็บเสื้อโด้ไปใช้กรไกรธรรมดาในการตัด ปัจจุบันได้เปลี่ยนมาใช้กรไกรไฟฟ้า เตารีดไฟฟ้า และใช้ปักจักรคอมพิวเตอร์ช่วยในการปักลายเสื้อโด้ มีการเทคโนโลยีใช้กระบวนการผลิตมากขึ้น สามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้มากขึ้น จุดแข็งในความสัมพันธ์ทางธุรกิจส่งผลให้ตลาดม้งมีการขยายไปยังตลาดในประเทศและต่างประเทศไปอย่างรวดเร็ว ผู้วิจัยได้อธิบายถึงวิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้กับกระบวนการผลิตและการค้า ภายในบทที่ 4 สามารถอธิบายถึงชีวิตของพ่อค้ากับกระบวนการผลิตและการค้า ในประเทศและต่างประเทศ

ผู้วิจัยจึงสรุปให้เห็นภาพดังนี้



ภาพที่ 8 การกำเนิดตลาดม้งและการพัฒนาการ

เมื่อเราเข้าใจถึงสภาพทั่วไปของตลาดมรกัส ความเป็นมาและการพัฒนาการดังกล่าวผู้วิจัยจะพยายามอธิบายความเชื่อของผู้คนในตลาดกับแนวคิดอะฮ์ลุลอะอ์ลียะฮ์ว่ามีที่มาอย่างไร

2.5 ความเชื่อของผู้คนในตลาดกับแนวคิดอะฮ์ลุลอะอ์ลียะฮ์

ความเชื่อของผู้คนในตลาดกับแนวคิดอะฮ์ลุลอะอ์ลียะฮ์ ผู้คนในตลาดมรกัสยะลาส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม ได้มีบทบาทในการกำหนดวิถีการดำเนินชีวิตของผู้คนโดยมีศรัทธาอันนัวร์เป็นศูนย์รวมจิตใจ ศูนย์การประกอบศาสนกิจ และการฟื้นฟูศาสนาอิสลามของแนวคิดอะฮ์ลุลอะอ์ลียะฮ์ ได้รับอิทธิพลของผู้นำทางความคิดหรือนักปราชญ์จากประเทศอินเดีย ส่งผลให้มุสลิมในพื้นที่ตลาด รักษาหลักการปฏิบัติและหลักศรัทธาและการรักษาซุนนะฮ์ซึ่งเป็นแบบอย่างของท่านศาสดา มุฮัมมัด (ซล.) อย่างเข้มข้น กว่าพื้นที่อื่นๆ สามารถสังเกตเห็นได้วิถีการดำเนินชีวิตและวัฒนธรรมการแต่งกายของผู้คนในตลาดนิยมการแต่งกายด้วยชุดทางวัฒนธรรมอาหรับ คือ ผู้ชายแต่งกายด้วยเสื้อโตะสีขาว ประเภทต่างๆ กลุ่มสตรีจะแต่งกายด้วยชุดญะบายะฮ์ ชุดอาบายะฮ์สีดำ และมีมิกอบปิดหน้าหรือที่เรา เรียกว่า ผ้าปิดหน้า มีการแต่งกายด้วยชุดทางวัฒนธรรมเป็นกิจวัตรประจำวัน และการรักษาหลักการศาสนาอิสลามที่เคร่งครัด

บรรยากาศของตลาดถูกควบคุมภายใต้แนวคิดอะฮ์ลุลอะอ์ลียะฮ์ ที่พยายามส่งเสริมการสร้างสิ่งแวดล้อมศาสนาอิสลาม โดยการเชิญชวนการปฏิบัติตามคำสั่งของอัลลอฮ์(ซบ.) และส่งเสริมการปฏิบัติตัวแบบอย่างของท่านศาสดามุฮัมมัด(ซล.) กิจกรรมตามแนวคิดของอะฮ์ลุลอะอ์ลียะฮ์จึงบทบาทสำคัญในการกำหนดการเคลื่อนไหว และวิถีชีวิตของผู้คนและกลไกทางธุรกิจโดยยึดหลักธุรกิจของอิสลาม

สิ่งที่เป็นเอกลักษณ์ของตลาดแห่งนี้ ที่ไม่เหมือนตลาดอื่นๆในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ คือบรรยากาศของตลาด ถูกจำลองเสมือน เราได้ย้อนเวลากลับไปจับจ่าย ซื้อขาย สินค้าในตลาดแถวโลกอาหรับหรือตะวันออกกลางในอดีต
(หะยีรอแม จือแกปาลัส, สัมภาษณ์ 15 สิงหาคม 2556)

ร้านค้ามีการใช้ภาษาอาหรับในการสื่อสาร มีการใช้ตัวอักษรภาษาอาหรับในการเขียนชื่อร้าน ผู้ชายมีการแต่งกายด้วยชุดวัฒนธรรมอาหรับ สินค้าส่วนใหญ่ที่ขายในตลาดแห่งนี้ถูกต้องตามหลักการอิสลามและผู้วิจัยได้ทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง ทำให้ทราบที่มาของแนวคิดอะฮ์ลุลอะอ์ลียะฮ์มาจากผู้นำทางความคิดและจิตวิญญาณจากประเทศอินเดีย” เมลาลานา อิลยาส “ได้ประสบความสำเร็จในการฟื้นฟูอิสลามในประเทศอินเดีย ในปี ฮ.ศ.1353 / ค.ศ.1934 กลุ่มอะฮ์ลุลอะอ์ลียะฮ์มีอิทธิพลด้านความเชื่อของมุสลิมในประเทศอินเดียและได้สร้างศูนย์บริหารอะฮ์ลุลอะอ์ลียะฮ์ของประเทศ มรกัส ณ นิซอมุดดิน เพื่อบริหารจัดการของกลุ่มฯ จากความสำเร็จของกระบวนการ ญามาอะอะฮ์ลุลอะอ์ลียะฮ์ได้ขยายอิทธิพลต่อความเชื่อของมุสลิมไปทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย คำว่าอะฮ์ลุลอะอ์ลียะฮ์ มาจากคำ 2 คำในภาษาอาหรับ คือ อะฮ์ล (أهل) ดับลีฮ์ (دبليہ) หมายถึง เชิญชวน การเผยแพร่ การแสวงหา การเรียกร้องสิ่งหนึ่ง

ไปสู่อีกสิ่งหนึ่งที่ดีขึ้น โดยยึดหลัก 6 คุณลักษณะ ในการปรับปรุงตัวเองและเชิญชวนผู้คนสู่การปฏิบัติ สิ่งที่ดีงาม ประกอบไปด้วย (1) ยึดมั่นต่อการปฏิญาณตนว่า “ไม่มีพระเจ้าอื่นใดนอกจากอัลลอฮ์(ซบ.) และศาสดามุฮัมมัด เป็นศาสนทูตของพระองค์ โดยการปฏิบัติตามคำสั่งของพระเจ้าและศาสดาอย่างเคร่งครัด (2) ปฏิบัติซอลาต ตามเวลาโดยเคร่งครัด ด้วยจิตใจที่ยึดมั่นต่ออัลลอฮ์ (ซบ.) (3) แสวงหาความรู้ (อีลุม) และรำลึกถึงพระผู้เป็นเจ้าเสมอ ๆ (4) ให้เกียรติต่อมุสลิมผู้อาวุโส ต่อผู้คนทั่วไปและให้ความรักแก่เด็ก ๆ (5) มีความบริสุทธิ์ใจ (อิกลาส) ต่อการปฏิบัติในทุก ๆ การงาน เพื่ออัลลอฮ์ (ซบ.) (6) ต้องเดินทางไปตะวะฮ์ด้วยการเสียสละเพื่อปรับปรุงตัวเองและไปเชิญชวนพี่น้องมุสลิมสู่ความดี (มะซาการี อาแด. 2543)

หลัก 6 คุณลักษณะ เป็นหัวใจสำคัญ ในกำหนดรูปแบบกิจกรรมต่างๆ ในเขตกิจกรรมที่สำคัญที่เกิดขึ้นบ่อย การเดินเชิญชวนผู้คนสู่ความดี วิธีเดินทางการเผยแพร่ศาสนาของกลุ่มตะวะฮ์ดัตบลิซ มีออกเดินทางตามสถานที่ต่างๆ ตามแผนที่กำหนดจากศูนย์บริหารตะวะฮ์ดัตบลิซและนำกระบวนการเดินทางตามแบบอย่างของท่านศาสดา มุฮัมมัด(ซล) และผู้เจริญรอยตามท่านศาสดา(ซอฮาบัต)ในอดีต มาพัฒนาและปรับปรุงตนเอง เพื่อให้เข้าถึงแก่นแท้ของหลัก 6 คุณลักษณะ ตามแนวคิด ของเมาลานา “อิลยาส”การเดินทางไปตะวะฮ์ดัตบลิซมีรูปแบบการเดินทาง อาทิเช่นการเดินทางเป็นระยะเวลา 3 วัน, ระยะเวลา 40 วัน 3)ระยะเวลา 4 เดือน ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีวัตถุประสงค์ในเพื่อต้องการปรับปรุงตัวเอง ศาสนกิจ จิตใจ ความศรัทธา ร่วมถึงการอนุรักษ์การแต่งกายตามแบบอย่างของท่านนบี(ซุนนะฮ์) และเชิญชวนผู้คนสู่ความดี(เมาลานา ซัยยิด อบูล หะซัน อะลี อัน-นัควี. 2542).

วิธีการเดินทางของกลุ่มตะวะฮ์ดัตบลิซ เมื่อเสร็จกระบวนการเดินทาง(ออกตะวะฮ์) จะมีรวมตัวกันประชุมเพื่อสรุปรายงานผล ประเมินผล หรือเรียกว่า กัรกันซารี³ ดังที่ปรากฏการประชุมฮัลเกาะฮ์⁴ ร่วมกันโยร์ และในแต่ละปี(อิสติมาอ)ในกลุ่มประเทศอาเซียน อาทิเช่น ประเทศไทย มาเลเซีย อินโดนีเซีย กัมพูชา และมีการสร้างศูนย์บริหารงานตะวะฮ์ดัตบลิซ (มัสกัต) ระดับประเทศ ระดับจังหวัด ฮัลเกาะ เขตฮัลเกาะย่อย มัสฮาละ(ฮัจยีอัคบุรเราะฮ์มานและบาบูไบ, 2556:4) เพื่อบริหารจัดการกิจกรรมตะวะฮ์ดัตบลิซและศูนย์การแลกเปลี่ยนรู้ด้านศาสนา การประชุมวางแผนงานขยายงานตะวะฮ์ดัตบลิซ มีการรายงานผลและติดตามผลการดำเนินการ และปรับปรุงการทำงานอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี นักตะวะฮ์ดัตบลิซมีเดินทางร่วมกิจกรรมและเดินไปตะวะฮ์ดัตบลิซไปยังประเทศต่างๆทั่วโลก ทำให้เกิดการหลั่งไหลและการแลกเปลี่ยนของสังคมและวัฒนธรรม ก่อเกิดการรับวัฒนธรรม และทางอ้อมเกิดผลทางเศรษฐกิจด้วย มีการลงทุนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเครื่องแต่งกายมุสลิมเกิดขึ้นตามศูนย์มัสกัตต่างๆ รูปแบบกิจกรรมตะวะฮ์ดัตบลิซ ระบบการบริหารจึงมีอิทธิพลต่อความนิยมใส่เสื้อโด้บ ซึ่งได้รับอิทธิพลวัฒนธรรมการแต่งกายของอาหรับ ประกอบด้วย หมวกกปิเยาะห์ ผ้าพันศีรษะ เสื้อโด้บ และเสื้อคลุม และอื่นๆ ซึ่งเป็นชุดแต่งกายตามซุนนะฮ์ของท่านนบี มุฮัมมัด(ซล.) ซึ่งเป็นศาสดาของชาวไทยที่นับถือศาสนาอิสลาม โดยมีความเชื่อว่าการสวมใส่เสื้อโด้บเป็นการแต่งกายตามแบบอย่างของท่านนบี ทำให้

³ กัรกันซารี คือ เป็นภาษา อูรดู การรายงานผล และประเมินผลการดำเนินงานตะวะฮ์ดัตบลิซเพื่อปรับปรุงงานตะวะฮ์ดัตบลิซต่อไป

⁴ ฮัลเกาะฮ์ คือ ศูนย์บริหารงานตะวะฮ์ดัตบลิซ ระดับอำเภอและ ตำบล

ได้รับผลบุญในการประกอบศาสนกิจเพิ่มขึ้น เสื้อโศป เป็นอีกหนึ่งเอกลักษณ์ของกลุ่มญามาอะดับลีซ และผู้คนที่อาศัยอยู่ในเขตตลาด

2.6 การเดินทางไปตะวะฮ์

มุสลิมส่วนใหญ่ในตลาดรับแนวคิดตะวะฮ์ตัลลีซมาใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น การเดินทางไปตะวะฮ์ของมุสลิมที่อยู่ในเขตตลาด นอกจากจากกิจกรรมการค้าขาย กิจกรรมเดินทางไปตะวะฮ์เป็นกิจกรรมที่ได้รับความนิยม และสามารถพบเห็นได้ง่าย การเดินทางไปตะวะฮ์ มีโดยวัตถุประสงค์เพื่อต้องการปรับปรุงตนเอง และปฏิบัติตามแบบอย่างของท่านนบีให้ครบถ้วน ด้วยแรงศรัทธาและความเชื่อมั่นในผลบุญที่จะได้รับ ทุกๆเดือนจะมีการร่วมกลุ่มของมุสลิม(ตะวะฮ์ดับลีซ) ร่วมตัวกันที่มีสยิดอันนัวร์ 7-15 คน ร่วมเดินทางไปต่างสถานที่ โดยมีสยิดเป็นที่พักและปฏิบัติศาสนกิจทางศาสนา และตอนเย็นๆ ประมาณ 17.30 ทำกิจกรรม กัส



ภาพที่ 9 การเดินทางไปตะวะฮ์ เชิญชวนผู้คนสู่ความดี

เพื่อเยี่ยมเยียน และเชิญชวนพี่น้องมุสลิมที่บางละเลงต่อการขอตลาด ให้หันกลับมาให้ความสำคัญกับศาสนาอีกครั้ง ในภาพเราผู้วิจัยได้สังเกตการเดินทางไปออกตะวะฮ์ของกลุ่มตะวะฮ์ที่เดินเท้า จากอ.ยะรัง จังหวัดปัตตานี มีเป้าหมาย คือที่ศูนย์บริหารตะวะฮ์ดับลีซมรกัสยะลา ตำบลเสนงนอก อำเภอเมือง จังหวัดยะลา มีการแต่งกายผสมผสาน เสื้อโศป ชุดปากี และมีการโพกชันบั้นอย่างสวยงาม พร้อมทั้งกระเป๋าสัมภาระ กิจกรรม กัส การอีกหนึ่งกิจกรรมของการออกไปตะวะฮ์ฯ ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมกลุ่มตะวะฮ์จะนิยมผสมผสาน ชุดโศปปากี และชุดโศปชาอูดีฯ ร่วมกับ กปิเยาะห์ ชีร์บัน การแต่งกายในขณะเชิญชวนของกลุ่มตะวะฮ์ในเขตตลาดสามารถพบเห็นได้บ่อยครั้ง บุคคลที่ในรูปภาพทางขวามีการร่วมตัวของนักตะวะฮ์และชาวบ้าน นักศึกษาท่องจำกรูอาจากสถาบันปอเนาะท่องจำกรูอาของมรกัส นักศึกษาจากมหาวิทยาลัยใกล้เคียง นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย ร่วมกันกิจกรรมประจำสัปดาห์ออกเดินทางไปตะวะฮ์ฯเชิญชวนพี่น้องมุสลิมในเขตตลาดมรกัสสามารถรวมกิจกรรมที่มีสยิดอันนัวร์ เพื่อเชิญชวนพี่น้องให้มาฟังบรรยาย หรือตระหนักถึงความสำคัญของศาสนา ซึ่งเป็นภารกิจหลักของกลุ่มตะวะฮ์ดับลีซ

2.7 การศึกษาของเยาวชนในตลาดมร୍କัส

การศึกษาของเยาวชนที่อาศัยอยู่ในเขตตลาดมร୍କัสเป็นการศึกษาในรูปแบบตะวะฮ์ดะฮ์บ์ลิฮ์ซึ่งรับอิทธิพลการศึกษาจากอินเดีย ปากีสถาน ในเขตตลาดมีการสถานศึกษาที่สำคัญ คือ สถาบันปอเนาะฮาฟิดกรูอานมร୍କัสยะลา สถาบันแห่งนี้เกิดมาพร้อมกับการสร้างมัสยิดอันนุรพร้อมกับการเกิดขึ้นของตลาด สถาบันแห่งนี้มีการเรียนการสอนการท่องจำกรูอาน และการเรียนกิตาบปัจจุบันสถาบันอาจจะเป็นต้นแบบของการจัดการเรียนการสอนฮาฟิซ (ท่องจำอัลกรูอาน) ของสถาบันปอเนาะฮาฟิดกรูอานในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ ปัจจุบันมีนักศึกษาเรียนอยู่ประมาณ 1,108 คนมาจากทั้งในประเทศเป็นส่วนใหญ่ และจากต่างประเทศ อาทิเช่น กัมพูชา จีน มาเลเซีย ส่วนใหญ่นักเรียนในสถาบันแห่งนี้จะมาจากลูกหลานของกลุ่มมุสลิม (ตะวะฮ์ดะฮ์บ์ลิฮ์) และกลุ่มมุสลิมผู้สนใจทั่วไปจากการลงพื้นที่เก็บข้อมูลได้พูดคุยกับนักศึกษาฮาฟิด

ซัลมาล ผมเป็นนักศึกษาอาเลม ชั้น 8 ดั่งเดิมผมเป็นคนจังหวัดสงขลา บ้านหัวเข้าใหญ่ อำเภอลิงหนนคร จังหวัดสงขลา ผมเป็นลูกชาย อามีร์ (แกนนำ) ตะวะฮ์ดะฮ์บ์ลิฮ์ในพื้นที่ คุณพ่อได้ส่งผมมาเรียนที่นี่ ตั้งแต่อายุ 13 ปี เริ่มต้นการท่องกรูอาน ใช้เวลา 4-5 ปี หลังจากนั้นผมได้ต่อการศึกษาในระดับอาเลม⁵ อีก 8 ปี ตอนนี้อยู่ชั้น 8 แล้ว ผมสามารถพูดภาษาอาหรับ อ่าน เขียน ได้อย่างดี ปีหน้าผมต้องเดินทางไปตะวะฮ์บ์ เชิญชวนพี่น้องมุสลิมสู่ความดี หรือเรียนกว่า การไปตะวะฮ์บ์ ในอนาคตอาจจะเดินทางไปเรียนต่อที่ประเทศปากีสถาน อินชาอัลลอฮ์ (สัมภาษณ์ 15 เมษายน 2557)



ภาพที่ 10 นักเรียนฮาฟิดกรูอานร่วมกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในมัสยิดอันนุร

⁵ นักศึกษาที่ท่องจำกรูอาน เรียกว่าฮาฟิด และนักศึกษาเรียนกิตาบ(หนังสือเกี่ยวกับศาสนาอิสลาม) เรียกว่า อาเลม

นักเรียนที่สามารถท่องจำได้แล้ว ถ้าสนใจก็จะเรียนต่อระดับอาเลม⁶ มีทั้งหมด 8 ระดับชั้น ใช้เวลาเรียน 8 ปี ผู้เรียนที่อยู่ชั้น 8 จะเรียกว่าชั้น เมาลนา นักศึกษาที่จบหลักสูตรของมรักส์ทุกคนจะต้องเดินทางไปตะวะฮ์เป็นเวลา 1 ปี ไปในพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศ รวมแล้วต้องใช้เวลาเรียนที่นี้ประมาณ 13 ปี

ซอลา เตะฮาฟิด สิ่งที่ได้จากการเรียนที่นี้ นักศึกษาที่จบการศึกษาจากมรักส์ยะลา จะมีทักษะด้านการท่องจำกรูอ่าน และภาษาอาหรับ เพื่อนผมส่วนใหญ่จะเป็นแกนนำกลุ่มตะวะฮ์ฯในพื้นที่หรือชุมชนของตัวเอง จากความสำเร็จของการบริหารจัดการเรียนการสอนฮาฟิด ผู้ที่เรียนจบจากที่นี้ สามารถเปิดสถาบันปอเนาะฮาฟิด(ท่องจำกรูอ่านชาย) และสถาบันปอเนาะฮาฟิดเซาะ(ท่องจำกรูอ่านสำหรับสตรี)มากกว่า 100 แห่งในสามจังหวัดชายแดนใต้ และที่เป็นเอกลักษณ์นักศึกษาฮาฟิดนิยมแต่งกายด้วยเสื้อโต๊ปแบบดั้งเดิม และชอบสังัดเสื้อโต๊ปแบบทันสมัย โทนสีตัดกัน ส่วนจะใช้บริการแถมมรักส์ (สัมภาษณ์ 14 กุมภาพันธ์ 2557)

การเรียนการสอนฮาฟิดอัลกรูอ่าน ถือเป็นอีกหนึ่งรูปแบบที่เน้นให้ผู้เรียนได้อ่านและท่องจำอัลกรูอ่านซึ่งเป็นคัมภีร์ทางศาสนาอิสลาม การเรียนการสอนฮาฟิดเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ผู้ปกครองที่อยู่ในกลุ่มตะวะฮ์และผู้สนใจและการปฏิบัติตาม หลักจริยวัตรอันดีงามตามที่ได้บัญญัติไว้ในหลักการ

ผมเชื่อว่าลูกชายผมที่ได้ท่องจำกรูอ่านได้ เข้าจะเป็นคนดี มีคุณธรรมที่ดีงาม และยังเชื่อว่าคนที่สามารถท่องจำกรูอ่านได้จะได้รับบุญมากมาย (ปาเงาะ, สัมภาษณ์ 14 กุมภาพันธ์ 2557)

ในการส่งบุตรหลานเข้าศึกษา เด็กผู้ชายที่เข้ามาเรียนฮาฟิดจะต้องเข้ามาเรียนตามช่วงชั้นต่างๆ โดยในระยะแรก ผู้เรียนต้องเรียนวิชาอัลกรูอ่านพื้นฐาน หลักการอ่าน หลักการปฏิบัติทางศาสนา การสอน(การตะวะฮ์) ซึ่งการที่เด็กจะสามารถเข้าเรียนตามห้องต่าง ๆ นั้นจะมีการทดสอบเด็กเพื่อคัดเลือก โดยการให้เด็กท่องจำคัมภีร์อัลกรูอ่านประกอบไปกับการตรวจสอบความถูกต้องในหลักการอ่านหรือ ตัจวีจ จากนั้นจึงแยกห้องเด็กตามความสามารถดังกล่าว จากข้อมูลที่ได้ค้นพบซึ่งสอดคล้องกับในหนังสือที่เรียบเรียงโดย (รอฮานี กาโอ๊ะ และคณะ.2553) กล่าวว่า ช่วงเดือนรอมฎอน ซึ่งเป็นเดือนถือศีลอด ที่สถาบันจะหยุดทำการเรียนการสอนในช่วงนี้ ทุกปีในช่วงเดือนรอมฎอน มีชุมชนในสามจังหวัดและชุมชนจากต่างประเทศ เช่น มาเลเซีย จะมาติดต่อเพื่อให้เด็กไปเป็นอิหม่ามนำซอลาต ตะรอเวียะห์ตามมัสยิดต่างๆ และส่วนใหญ่ทุกๆปีความต้องการของชุมชนที่ต้องการเด็กท่องจำกรูอ่านยังไม่เพียงพอ นอกจากนี้ในบางครั้งชาวบ้านจะมีการบริจาคเงิน และข้าวสารเพื่อเป็นอาหารแก่เด็กที่เรียนฮาฟิดอีกด้วย

⁶อาเลม เป็นตำแหน่งที่ใช้เรียกผู้ทรงความรู้ในศาสนาอิสลาม ใช้ในประเทศ อินเดีย ปากีสถาน และบังคลาเทศ

2.8 วัฒนธรรมการแต่งกาย

จากการลงพื้นที่เก็บข้อมูลภาคสนามในช่วงเวลาคืนมัสกิส โดยการสังเกตแบบมีส่วนร่วมช่วงที่ 2 ลงพื้นที่วันอีดีลอัลฮุฮา ก่อนวันอีดีลอัลฮุฮา ระหว่างวันที่ 14-15 ตุลาคม 2556 เพื่อสังเกตและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อผ้า กลุ่มลูกค้า และวันอีดีลอัลฮุฮา ตรงกับวันที่ 15 -17 ตุลาคม 2556 ทำการสังเกตวัฒนธรรมการแต่งกายของผู้มาร่วมช้อปปิ้งในตลาดในมัสยิดอันนุร เพื่อศึกษาวัฒนธรรมการแต่งกายกลุ่มลูกค้า และกลุ่มมุสลิมระดับลิขมาที่มารับฟังบรรยายในมัสยิดอันนุร การแต่งกายของผู้คนในเขตตลาดในบริบทที่แตกต่างกันดังนี้ การแต่งกายในขณะประกอบพิธีกรรมทางศาสนา เช่น การช้อปปิ้งจะนิยมแต่งกายผสมผสานด้วยเสื้อโตะป กปิเยาะห์ ชัรบัน และการแต่งกายกลุ่มนักศึกษาท่องจำกรูอาน (ฮาฟิซ) นิยมแต่งกายผสมผสานด้วยเสื้อโตะป กปิเยาะห์ และโปกชัรบันทางเดียวและสองทาง อย่างสวยงาม กลุ่มลูกค้าที่มาเลือกซื้อสินค้าในตลาด มีผสมผสานการแต่งกายด้วยเสื้อโตะป ตือโละบลาอ ชุดปากี กปิเยาะห์และบางรายก็โปกผ้าชัรบันด้วย ผู้คนเข้ามาในตลาดค่อนข้างให้ความสำคัญการแต่งกายตามขนบของท้องถิ่น



ภาพที่ 11 การแต่งกายในขณะช้อปปิ้งและชีวิตประจำวัน

แต่วัฒนธรรมการแต่งกายที่เป็นเอกลักษณ์ของตลาดแห่งนี้ก็คือ การผสมผสานการแต่งกายด้วยเสื้อโตะป กปิเยาะห์ โปกชัรบัน เป็นการแต่งกายที่ได้รับความนิยม ความเป็นมาการโปกผ้าชัรบันหรือ ผ้าคลุมศีรษะ ในอดีตผ้าคลุมศีรษะเป็นวัฒนธรรมของชาวอาหรับที่ใช้ชีวิตอยู่กลางทะเลทรายสามารถใช้ประโยชน์ ได้หลายอย่าง คือ ใช้ปูนอน ใช้ปูช้อปปิ้ง ใช้แทนเชือก กันหนาว ป้องกันฝุ่นผง ความร้อนและกันแดดในทะเลทราย ปัจจุบันกลุ่มประเทศแถบตะวันออกกลางนิยมใช้ผ้าชัรบัน สำหรับประกอบการแต่งกายประจำวัน แต่ละประเทศมีความนิยมใช้สีลายผ้าแตกต่างกันเช่น ในประเทศ คูเวต บาห์เรนและสหรัฐอาหรับเอมิเรตส (ยูเออี) นิยมใช้ผ้าสีขาวล้วน ในประเทศซาอุดีอาระเบีย กาตาร์นิยมเป็นผ้าตาหมากรุกสีแดง-ขาว หากเป็นผ้าตาหมากรุกสีดำ-ขาวนิยมใช้ในประเทศปาเลสไตน์ จอร์แดน ซีเรียและอิรัก

การแต่งกายด้วยเสื้อโติป การโพกซัรบัน เป็นเอกลักษณ์ของผู้คนที่อาศัยอยู่ในตลาดการใช้ผ้า การโพกซัรบัน คือแบบอย่างหนึ่งของท่านศาสดามูฮัมหมัด (ซล.) ไม่ว่าจะเป็นช่วงของการแต่งกายเพื่อจะไปทำอิบาดัต (ไปซอลาตหรือปฏิบัติธรรมอื่นๆ) ในอิสลามและการปฏิบัติเพื่อตามแบบอย่างซุนนะฮฺในการทำงานและการใช้ชีวิตประจำวัน ซึ่งปัจจุบันมีการนำมาใช้กันหลากหลายสามารถพบเห็นได้ง่ายในตลาดแห่งนี้ การแต่งกายด้วยเสื้อโติป สวมกะปิเยาะห์ และโพกซัรบัน มีความหมายที่ลึกซึ้งรูปแบบตามบุคลิกของแต่ละบุคคลและความชอบ โดยสรุปในปัจจุบันมีการนำมาใช้โพกซัรบัน ประมาณ 4 แบบที่แตกต่างกัน แต่ละแบบบ่งบอกถึงความแตกต่างของบุคลิก และสถานะในแต่ละบุคคลแต่ การโพกซัรบัน จะมีทักษะพื้นฐานที่เหมือนกัน คือ ให้โพกในท่ายืนหันทางกิบลัต (ทางหันซอลาต) และพันทวนเข็มนาฬิกาตลอดจะดีที่สุด (ขั้นตอนการโพกซัรบันใน ภาคผนวก ค หน้า 78)



ภาพที่ 12 การแต่งกายผสมผสานด้วยเสื้อโติป กปิเยาะห์ โพกซัรบัน

(1).การโพกซัรบัน แบบทางเดียว

โพกซัรบัน แบบทางเดียวโดยมีความยาวของผ้าเมื่อพับเสร็จประมาณ 80 นิ้วทางผ้าพันศีรษะที่กำหนด ซึ่งกำหนดมา 2 รูปแบบ คือ แบบสั้น ยาวประมาณฝ่ามือผู้ใหญ่ และแบบยาว คือ ยาวประมาณ 1 ศอกผู้ใหญ่(แบบที่ถูกต้อง) บุคคลที่นิยมใส่กัน คือกลุ่มนักศึกษาอาฟิฏรุอานของทุกๆ สถาบัน เพราะส่วนใหญ่จะเป็นกฎบังคับของโรงเรียนในแต่ละโรงเรียน มีรูปแบบที่ดูเรียบร้อยและหลากหลายของรูปทรง ในขณะที่มีวิธีการพันที่เหมือนกันแต่รูปทรงสามารถออกแบบตามต้องการ ซึ่งกลุ่มเด็กเยาวชนนิยมมาก รองลงมาคือกลุ่มผู้อาวุโส เช่น บาบอของแต่ละสถาบันปอเนาะ อูstadซุหรือ เมาลานา (ผู้มีการศึกษาด้านศาสนาโดยตรง)และคนทั่วไป จริงๆแล้วไม่ได้มีข้อจำกัดสำหรับผู้ใ้ส่วนนัก ซึ่งกล่าวมาข้างต้นแล้วว่าเป็นความชอบส่วนบุคคล



ภาพที่ 13 โฟกซัรบั้นแบบหางเดียว

(2).การโฟกซัรบั้น แบบ 2 หาง

การโฟกซัรบั้น แบบ 2 หางจะมีหางผ้าลงมา 2 เส้น ความยาวของแต่ละเท่าๆกันประมาณ 1 ศอก เส้นแรกจะอยู่ข้างล่างทาบบนหมวกและเส้นที่ 2 พับหนึ่งครั้งจบด้วยการสอดข้างส่วนบนข้างหลัง โดยไว้หางยาวเท่ากับหางล่าง ไม่มีการจำกัดลายผ้าและสีในการนำมาใส่ของแต่ละคน



ภาพที่ 14 การโฟกซัรบั้นแบบ 2 หาง

(3).การโฟกซัรบั้น แบบเยเมน

การโฟกซัรบั้น แบบเยเมนไม่ค่อยมีความนิยมกันมากนักในเขตพื้นที่ตลาดม้งกัสเพราะคนส่วนใหญ่จะไม่ค่อยรู้วิธีการโฟก มากนัก คนที่โฟกได้ส่วนใหญ่จะเป็นคนเคยไปอยู่ที่เยเมนหรือคนที่เรียนรู้วิธีการพันมาจากผู้อื่นที่รู้ มีลักษณะเด่นคือหางจะบานปิดตันคอหลังและบ่าบางส่วนเหมาะสำหรับผู้เดินทางช่วงอากาศร้อน ตามขอบจะด้ายขรุขระรอบๆผ้า ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเป็นคนชราที่เข้าไปทำสวนทำไร่ไถกัน ผ้าที่นิยมใช้กันเป็นผ้าซัรบั้น คล้ายกับผ้าซัรบั้น ขอชาอูติ ไม่เน้นเรื่องสีในการเลือกใช้ ส่วนใหญ่ใช้กับเสื้อโด้ปลีกถึงน้อง เช่น โด้ปชาอูติ โด้ปบาห์เรน และคูเวต เป็นต้น



ภาพที่ 15 การโปกซัรบันแบบเยเมน

(4).การโปกซัรบัน แบบ"ปากี

การโปกซัรบัน แบบ"ปากี" มีลักษณะที่แตกต่างกันในเรื่องการเลือกรูปทรง รูปทรงผ้าและความยาวซึ่งจะมีลักษณะรูปทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้ายาวประมาณ 100 นิ้ว หรือ) เรียกกันว่า ซัรบัน 6-7 ฮัซตอ(เนื้อผ้าบางนุ่มๆเมื่อการโปกกับศีรษะจะแน่นและเข้าทรงเนื่องจากลักษณะผ้าแบบนี้เป็นของแท้จากปากีสถานบางครั้งก็จำกัดปริมาณเข้ามาขายจึงไม่ค่อยมีขายมากนักในตลาดมรักส์บางคนใช้ผ้าสีเดียวทั่วไปที่ขายตามท้องตลาด และมีรูปทรงที่ใหญ่กว่าซัรบัน ทั่วไป การโปกแบบนี้สามารถพบเห็นได้ง่ายในกลุ่มมุสลิม(ดะวะฮ์ตັบลิซ)



ภาพที่16 การโปกซัรบันแบบ"ปากี

วัฒนธรรมการแต่งกาย ที่ปรากฏในตลาดมรักส์ยะลา ส่วนใหญ่มี 4 รูปแบบด้วยกันมีการผสมผสานวัฒนธรรมการแต่งกายอาหรับคือ เสื้อโตะป กปิเยาะห์ ซัรบัน การโปกซัรบันแบบทางเดียวหรือการโปกซัรบัน แบบ 2 ทางเดียว การโปกซัรบัน แบบนี้นิยมในกลุ่มนักเรียนในสถาบันปอเนาะ

ฮาฟิสกรูอาน (นักเรียนท่องจำกรูอาน) หรือกลุ่มตะวะฮ์ การโปกในลักษณะอย่างนี้อาจมีความหมายผู้ซึ่งเชิญผู้คนสู่ความดี หรือผู้ที่เรียนรู้ศาสนาในสถาบันปอเนาะฮาฟิตกรูอาน และรักษาศีลอย่างเคร่งครัด ในบางครั้งการแต่งกายเป็นแฟชั่นการแต่งกายของวัยรุ่นทั่วไปและการแต่งกายผสมผสานเสื้อโด้ป กิเปียะห์ และการโปกซัรบัน แบบเยเมน การแต่งกาย ไม่ค่อยเป็นที่นิยมมากนักในตลาด แต่สามารถพบเห็นการแต่งกายรูปแบบนี้ในกลุ่ม โต๊ะครู และโต๊ะปาแก(นักเรียนในสถาบันปอเนาะ)บางคนและการแต่งกายผสมผสานด้วยชุดโด้ปปากี กิเปียะห์ และการโปกซัรบัน แบบ"ปากี ส่วนใหญ่จะนิยมในกลุ่มนักตะวะฮ์ดัลลีหม ที่กำลังออกเดินทางไปตะวะฮ์เพราะสะดวกในการสวมใส่ จุดเด่นของโด้ปปากีคือสวมใส่เสื้อโด้ปพร้อมกับกางเกงทำให้สะดวกและง่ายในการเดินทาง

ข้อสรุปภาพรวมของบทนี้ความเป็นมาของตลาดจะมีความเชื่อมโยงและความสัมพันธ์ ความเป็นมาของกลุ่มตะวะฮ์ดัลลีหม การเข้ามาของกลุ่มตะวะฮ์ ส่งผลต่อการเปลี่ยนเชิงพื้นที่ จากพื้นที่ลุ่ม น้ำท่วมบ่อย ถูกถมดินจนปัจจุบันกลายเป็นพื้นที่ที่มีราคาสูง กิจกรรมของกลุ่มตะวะฮ์ฯ ส่งผลต่อการร่วมตัวของมุสลิม ทำให้พื้นที่รอบๆมัสยิดอันนุร เป็นพื้นที่แลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้า อุปกรณ์ การเดินทางตะวะฮ์ เครื่องมือเครื่องใช้ชุมชนะฮ์ (แบบอย่างของท่านศาสดา มุฮัมหมัด(ซล.)) แสดงให้วัฒนธรรมการแต่งกายของอาหรับที่ในอดีตนิยมใส่ในวันสำคัญทางศาสนา แต่ปัจจุบันเริ่มนิยมสวมใส่เป็นชุดการแต่งกายประจำวัน ภายใต้แนวคิดตะวะฮ์ดัลลีหมได้มีอิทธิพลต่อวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คนในตลาดอย่างเด่นชัดทางความเชื่อ วัฒนธรรมการแต่งกาย การศึกษา การเดินทางไปตะวะฮ์ ส่งผลให้พื้นที่แห่งนี้มีเอกลักษณ์ของตลาดที่ไม่เหมือนพื้นที่อื่นในสามจังหวัดฯ คือ ตลาดมีบรรยากาศของการซื้อขายสินค้าคล้ายๆตลาดแถวตะวันออกกลาง ผสมผสาน มลายู อินเดีย ปากีสถาน สามารถสังเกตเห็นได้จากการใช้ภาษาอาหรับในการสื่อสารระหว่างพ่อค้ากันเอง มีการใช้ตัวอักษรภาษาอาหรับในการเขียนป้ายร้านร่วมกับภาษาไทย กลุ่มสินค้ากลุ่มเครื่องแต่งกายมุสลิมเป็นแบบวัฒนธรรมอาหรับซึ่งถ่ายทอดผ่านวัฒนธรรมการแต่งกายของพ่อค้าและลูกค้าที่นิยมมีการแต่งกายด้วยชุดโด้ป กิเปียะห์ ซัรบัน อาบายะห์ในกลุ่มผู้หญิง

ความนิยมการแต่งกายด้วยชุดทางวัฒนธรรม ส่งผลกลุ่มช่างตัดเย็บเสื้อโด้ปที่เคยมีประสบการณ์การตัดเย็บจากประเทศซาอุดีอาระเบีย เห็นช่องทางในการประกอบอาชีพ ได้ย้ายเข้ามาเพื่อผลิต ซื้อมา ขาย เสื้อโด้ปเกิดขึ้น สาเหตุดังกล่าวเป็นที่มาที่ไปของการเกิดขึ้นของตลาดมรกัส ตลาดมรกัส ตลาดทางวัฒนธรรมการแต่งกายของอิสลามที่สำคัญพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้

บทที่ 3 เสื้อโด้ปในตลาดมรกัส

3.1 แหล่งกำเนิดและความเป็นมาของเสื้อโด้ป

จากบทที่แล้วผู้วิจัยได้อธิบายถึงความเป็นมาและพัฒนาการของตลาด ความเชื่อของมุสลิมในตลาดกับแนวคิดตะวะฮ์อีตัสลิหม์ การศึกษา วัฒนธรรมการแต่งกาย การเดินทางไปตะวะฮ์ ในบทนี้ผู้วิจัยอธิบายแหล่งกำเนิดและความเป็นมาของเสื้อโด้ปในตลาดมรกัสยะลา จากการที่ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและพุดสัมภาษณ์กับผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้ป ทำให้ทราบว่าเสื้อโด้ปในตลาดแห่งนี้ มีหลากหลายชนิด เสื้อโด้ปในตลาดมรกัส ถือเป็นแหล่งผลิตเสื้อโด้ปขนาดใหญ่ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ หรือของประเทศ เสื้อโด้ป(Thobe) หรือ เรียก ญูเบาะ (jubbah) ลักษณะทั่วไปเป็นชุดยาวคลุม ไม่ถึงข้อเท้า ผ่าหน้าความกว้างพอสำหรับสวมหัวได้ เสื้อแขนยาวนิยมใช้ผ้าสีขาวตัดเย็บ เสื้อโด้ปนิยมแต่งกายผสมผสาน กปิเยาะห์ และโปกีร์ชะด้วยผ้าคลุมศีรษะ หรือเรียกว่า ชัรบัน เพื่อใช้ในการประกอบศาสนกิจ ประกอบพิธีฮัจญ์

ซึ่งสอดคล้องกับวจนะของท่านศาสดาการสวม ท่านศาสดาชอบใส่เสื้อญูเบาะห์

(เสื้อคลุมหรือเสื้อโด้ท) ฮะดีษรายงานโดยติรมีซีและนาซาอี

เสื้อญูเบาะห์ (เสื้อคลุม) ของท่านศาสดาจะเลยเข่าลงไปแต่ไม่เลยตาคุ่ม (มีรายงานโดยติรมีซี)

สุนนะห์ให้แต่งกายด้วยชุดสีขาว? เพราะท่านศาสดาชอบสวมใส่เสื้อผ้าสีขาว

(มีฮะดีษรายงานโดยติรมีซีและอิบนุมาญะห์)

(“คุยกับมูรีด”. http://www.mureed.com/mr_talk/bview.asp?id=12919.)

จากวจนะข้างต้นทำให้เราทราบว่า ศาสนาอิสลามและแบบอย่างของท่านศาสดามูฮัมหมัด เป็นกรอบที่สำคัญในการกำหนดวัฒนธรรมการแต่งกายของมุสลิมทั่วโลก จุดเริ่มต้นของศาสนาอิสลามเกิดขึ้นจากประเทศซาอุดีอาระเบีย และยังเป็นต้นกำเนิดวัฒนธรรมการแต่งกายอิสลามของโลก เสื้อโด้ปถือกำเนิดจากประเทศซาอุดีอาระเบีย ซึ่งเสื้อโด้ปเป็นชุดประจำชาติ สวมใส่ทำงาน ในชีวิตประจำวัน มีลักษณะชุดยาวคลุม ไม่ถึงข้อเท้า เสื้อแขนยาว สวมหมวกทรงกลมใบเล็กหรือกปิเยาะห์ ทับด้วยผ้าคลุมศีรษะ มีเชือกสีดำครอบกันผ้าเลื่อนหลุด แต่บางประเทศในแถบอาหรับ ใช้โอกาสหรือพิธีสำคัญจะมีสวมใส่เสื้อคลุมเนื้อบางสีดำเดินขอบด้วยแถบสีทอง ประจำวัน ผู้วิจัยได้สรุปรายละเอียดของเสื้อผ้าและเครื่องประกอบการแต่งกายของชาวอาหรับ ซาอุดีอาระเบียสวมใส่ ซึ่งจะทำให้เราเข้าใจลักษณะเสื้อโด้ปที่มีอยู่ในตลาดมรกัสได้อย่างไร

เนื่องภูมิประเทศซาอุดีอาระเบียอยู่ในกลุ่มตะวันออกกลางซึ่งส่วนใหญ่เป็นทะเลทราย วัฒนธรรมการแต่งกายของชาวอาหรับซาอุดี จึงแต่งกายค่อนข้างมิดชิด ซึ่งประกอบด้วย

1) **ผ้าคลุมศีรษะ หรือซัรบัน** ในอดีตผ้าคลุมศีรษะเป็นวัฒนธรรมของชาวอาหรับที่ใช้ชีวิตอยู่กลางทะเลทรายสามารถใช้ประโยชน์ได้หลายอย่าง ใช้ปูนอน ใช้ปูซอลาต ใช้แทนเชือก กันหนาว ป้องกันฝุ่นผง ความร้อนและกันแดดในทะเลทราย

2) **ผ้าคลุม** ที่ผลิตด้วยผ้าผสมขนสัตว์ตกแต่งด้วยการปักกลดลาย สำหรับใช้ในฤดูหนาว ส่วนใหญ่ตัดเย็บด้วยผ้าฝ้ายเนื้อบาง เป็นรูปสี่เหลี่ยม ชายผ้าเป็นครุยโดยรอบ ผ้าบางแบบมีภู່ห้อยที่มุม

3) **เชือก Ogal /Igal** เชือกถักสีดำสำหรับใช้รัดผ้าโพกศีรษะ ซัรบัน ไม่ให้หลุดเลื่อน

4) **หมวกกปิเยาะห์** เป็นหมวกของชาวมุสลิมสวมใส่ในการประกอบศาสนกิจ หรือประกอบพิธีซอลาต 5) **เสื้อคลุม** เป็นเสื้อคลุมใช้สวมทับคิ ดาซา ตัด เย็บ ด้วยผ้าฝ้าย ผ้าขนสัตว์ (ขนอฐ ขนแกะ) สีดำ สีน้ำตาลทอง สีขาว สีเนื้อ ตกแต่งบริเวณسابเสื้อด้วยแถบผ้าปักสีทอง นิยมในกลุ่มชาวอาหรับระดับราชวงศ์หรือผู้มีตำแหน่งระดับสูง

6) **เสื้อโด้ป Kandura/Dishdasha / Thobe** ชุดประจำชาติอาหรับเรียกแตกต่างกัน ในกลุ่มประเทศอาหรับส่วนเหนือ เรียกคิ ดาซา (dishdasha) ยูเออีเรียก กันดูร่า (Kandura) ส่วนในซาอุดีอาระเบียเรียก โด้ป (Thobe) เป็นชุดแต่งกายสำหรับชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะในกลุ่มอ่าวอาระเบีย ลักษณะชุดยาวคลุม ไม่ถึงข้อเท้า ผ่าหน้าความกว้างพอสำหรับสวมหัวได้ เสื้อแขนยาว นิยมใช้ผ้าสีขาวตัดเย็บ



ภาพที่ 17 รูปแบบการแต่งกายของชาวอาหรับที่มา <http://www.thelovelyplanet.net>

บางประเทศชายชาวอาหรับจะสวมชุดนี้ทับกางเกงขายาวข้างในที่ เรียกว่า Sirwal / Sarwal เช่น ยูเออี จะสวมทับผ้าโสร่งลายหมากรุก หรือโสร่งสีขาว หากเป็นชุดอยู่บ้านหรือชุดนอน ส่วนใหญ่เป็นชุดสำเร็จรูป แขนสั้น ใช้ผ้าฝ้ายผสมโพลีเอสเตอร์และผ้าลายตัดเย็บ เนื้อผ้าจะหนากว่าชุดสีขาวที่ส่วนใหญ่มักจะเป็นผ้าฝ้ายเนื้อนุ่ม คุณภาพดี ซึ่งเป็นสินค้าของญี่ปุ่น (ผ้า Kanebo) เกาหลี (ภาวะตลาดเครื่องแต่งกายและส่วนประกอบของชาวอาหรับ. ม.ป.ป.)

จากข้อมูลข้างต้นและผู้วิจัยได้พูดคุยกับผู้ประกอบการร้านเสื้อโด้ปเพิ่มเติม เสื้อโด้ป (Thobe) หรือ เรียก จูบเบาะ (jubbah) ที่พบในตลาดมรรักษะลา เป็นชุดยาวลึกลง ไม่ถึงข้อเท้า ความกว้างคอพอสำหรับสวมหัวได้พร้อมผ่ากลางหน้าอกใส่กระดุมแขนยาวไม่เลยข้อมือ ผ้าฝ้ายหรือคอตตอน ที่สวมใส่สบายรูปแบบเสื้อโด้ปในตลาดมรรักษะลา เหมือนกับรูปแบบเสื้อโด้ปในประเทศ

อาหรับสวมใส่ แต่ต่างกันที่ชาวอาหรับนิยมการแต่งกายที่เสื้อผ้าเข้าทรงกับรูปร่าง คนไทยนิยมสวมใส่แบบหลวมๆ

3.2 ประเภทเสื้อโด้ป

ประเภทเสื้อโด้ปในตลาดมรกัส (หะยี อนัส ,สัมภาษณ์ วันที่ 5 กรกฎาคม 2556) ช่างตัดเย็บเสื้อโด้ปผู้ชำนาญกว่า 20 ปี ในประเทศซาอุดีอาระเบีย ซึ่งปัจจุบันเป็นช่างและผู้ประกอบร้านค้าเสื้อโด้ปรายใหญ่คนหนึ่งในตลาดมรกัสยะลา กล่าวว่า “เสื้อโด้ปในประเทศไทยและมีขายในตลาดมรกัสยะลา มี 7 ประเภท ได้แก่

- 1).โด้ปซาอุดีหรือโด้ปมักกะฮ์
- 2).โด้ปบาหลีเรน
- 3).โด้ปโอมาน
- 4).โด้ปโมร็อกโก
- 5).โด้ปปากีหรืออินเดีย หรือเรียกว่า ชุดปากี
- 6).โด้ปคูเวต
- 7).โด้ปรูปแบบทันสมัย



ภาพที่ 18 เสื้อโด้ปของผู้คนที่อาศัยอยู่ในตลาดมรกัสยะลา

1). เสื้อโด้ปซาอุดีหรือโด้ปมักกะฮ์ โด้ปซาอุดี หรือเรียกโด้ปเมกะ เป็นชุดวัฒนธรรมของชาวอาหรับซาอุดีอาระเบีย ดั้งเดิมมีลักษณะเป็นรูปทรงที่หลวมลึกแขนยาว แต่ปัจจุบันรูปทรงชุดโด้ปค่อนข้างเข้าทรง มีแขนสั้นบ้างตามกระแสของวัยรุ่นและเป็นที่นิยมมากของคนทั่วไป โดยส่วนใหญ่จะนิยมใส่กันมากในกลุ่มนักศึกษา โต๊ะครูและนักธุรกิจอิสลาม ทำให้รูปทรงชุดโด้ปยังไม่เป็นที่แน่นอนว่าใส่รูปแบบใด แต่วัยรุ่นใหญ่หรือผู้อาวุโสส่วนใหญ่จะใส่ชุดโด้ปรูปทรง ที่ถูกต้องตามสุนนะฮ์¹ คือ

¹แบบอย่างการแต่งกายของท่านศาสดา มุฮัมมัด(ซล.)

ชายเสื้อจะไม่ปิดตาตุ่ม แขนเสื้อจะไม่เลยข้อมือ มีสีอ่อนๆ ผ้าบาง ส่วนใหญ่เป็นสีขาวล้วน ปกเสื้อต่ำ กระดุม 2 เม็ด แตกต่างจากรูปทรงชุดโด้ปสมัยใหม่ คือ เนื้อผ้ามีลาย เนื้อผ้าจะผ้า มีกลิ่นตามขอบตะเข็บ ปกปลายรอบกระดุมในบางตัว

แต่บางครั้งการใช้ผ้าในการตัดเย็บเสื้อโด้ปซาอูดี ไม่เป็นที่แน่นอนนัก ขึ้นอยู่กับความชอบของผู้สวมใส่ แต่เมื่อช่างต้องตัดในปริมาณมาก เพื่อวางขาย ส่ง และปลีก ก็จะเป็นเนื้อผ้าแบบสมัยปัจจุบัน ผู้สวมใส่บางท่านจะมาสั่งตัดชุดโด้ปโดยเฉพาะของตนเอง โดยเปลี่ยนเนื้อผ้าและเพิ่มสีสัน ลวดลายบนเสื้อด้วยตนเอง แต่ราคาต่างจากการขายแบบ ปลีก-ส่ง รูปการเลือกสวมใส่ช่วงเทศกาลจะยิบสวมใส่เสื้อสีขาว ผ้าลาย แขนสั้น รัดรูปและคอปก นิยมสวมใส่



ภาพที่ 19 เสื้อโด้ปซาอูดีหรือโด้ปมกกะฮู

2) เสื้อโด้ปบาห์เรน มีลักษณะที่เน้นไปในเรื่องการสวมใส่สบาย ซึ่งการเลือกส่วนใหญ่จะเป็นผู้ใหญ่โด้ปบาห์เรนจะใช้ผ้าวาโก้เป็นส่วนใหญ่ มีลักษณะเรียบด้านซึ่งเดิมๆรูปแบบจะไม่มีลายเหมือนปัจจุบัน เพราะปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงลักษณะเนื้อผ้าในรูปแบบใหม่ โดยเนื้อผ้าเป็นลายแนวตั้ง ความแตกต่างที่ชุดโด้ปบาห์เรนไม่เหมือนชุดโด้ปซาอูฯ คือ กระดุมที่คอตั้งจะมีเพียง 1 เม็ด การเย็บต่อเนื้อผ้ามีรูปแบบธรรมดา คือ ตะเข็บเดียว กระเป๋าค้นเย็บตะเข็บ เย็บขอบหรือใส่ซิปก็เป็นกระเป๋าทั้ง 2 ข้าง ช่องกระเป๋าคือเป็นแนวตั้งเหมือนโด้ปซาอูฯทั่วไป



ภาพที่ 20 เสื้อโต้นบาเรน

3) เสื้อโต้นโอมานหรือโต้นอามานี มีลักษณะการเย็บหรือต่อผ้าคล้ายกับโต้นบาห์เรน ซึ่งแตกต่างจากชุดโต้นซาอุดีโดยสิ้นเชิง คอเสื้อและขอบกระดุมไม่มีปกเหมือนชุดโต้นบาห์เรน และซาอุฯ การสวมใส่จะสบายมากกว่า เนื้อผ้าส่วนใหญ่ ที่นำมาใช้ตัดเสื้อโต้นโอมาน คือ เนื้อผ้าสปัน เหมือนกับโต้นซาอุดีฯ แต่รูปแบบการต่อผ้า คือ ใช้ผ้าสองส่วน หน้าและหลังมาเย็บต่อกัน ไม่มีการติด ผืนผ้าส่วนเซาะข้าง ซึ่งคล้ายกับการเย็บโต้นแบบบาห์เรน แต่โต้นโอมานจะเป็นโต้นคอกลมธรรมดา มีลักษณะเด่นที่มีลิ้นห้อยออกมากลางหน้า ตรงส่วนที่กระดุมอยู่ ไม่มีกระเป๋าน้ำ และมีการตกแต่งทรง ส่วนไหล่ให้มีลักษณะทรงสามเหลี่ยม พร้อมปกปลายเล็กๆตามขอบไหล่ คอและรอบกระดุม



ภาพที่ 21 เสื้อโต้นโอมาน

4) เสื้อโติปคูเวตหรือคูเวตี ความดั้งเดิมของโติปคูเวตมีลักษณะคล้ายกับโติปบาห์เรนมากที่สุด ทั้งกระเป๋แบบซ้อนรอยเย็บ และตะเข็บเดียว แตกต่างกันแค่ปกกระดุมซึ่งโติปคูเวตจะสร้างปกกระดุมแบบง่ายๆ โดยใช้ผ้าส่วนหน้าพับเป็นจีบ แล้วเย็บเป็นปกกระดุมทันทีและมีปกคอสูงกว่า มีกระดุมสอง



ภาพที่ 22 เสื้อโติปคูเวต

5) เสื้อโติปโมร็อกโก มีลักษณะเด่นที่ต่างจากโติปทั่วไป คือ มีสองลักษณะในการสวมใส่ คือ แบบแขนสั้น ไว้ใส่เป็นชุดนอน แบบแขนยาว ไว้ใส่เดินทางและชอลาตเนื้อผ้าเป็นแบบลายแนวตั้ง เย็บแบบผ่าผืนเดียว (สำหรับแบบชุดนอน) โมร็อกโกแบบมีฮูทและแบบคอวี



ภาพที่ 23 เสื้อโติปโมร็อกโกแบบมีฮูท และคอวี

6) เสื้อโด้ปปากี หรือชุดปากี มีลักษณะรูปแบบที่เป็นชุดพร้อมใส่เสื้อกับกางเกง ผ่าข้าง ความยาวมีสามระดับ คือ ลีกลึงครึ่งขา หัวเข่า และขา ไม่จำกัดในรูแบบการตัดเย็บและการเลือกวัสดุที่จะนำมาใช้ เช่น เนื้อผ้า การเลือกใส่ลวดลาย และการออกแบบรูปทรง ไม่มีการใส่ยางที่กางเกง แต่ใช้เชือก และขากางเกงตัดแบบแยกชิ้น ออกเป็น 2 ชิ้น มีสองตะเข็บ ปลายกระเป๋ากางเกงผ่าตลอด ลีกลึงปานกลางผ่าข้างสุดหมายเหตุถ้าไม่มีการผ่าข้างจะเป็นเสื้อโด้ป



ภาพที่ 24 เสื้อโด้ปปากี หรือชุดปากี

7).โด้ป รูปแบบทันสมัยใหม่

จากเก็บข้อมูลภาคสนามในช่วงหลังวันฮารีรายออีดิลฟิตรี ระหว่างวันที่ 11-22 สิงหาคม 2556 สังเกตและสัมภาษณ์ไม่เป็นทางการ นักศึกษาในสถาบันปอฮาฟิตกรูอาน มัรกัสยะลา ผู้วิจัยสังเกตรูปแบบแฟชั่นการแต่งกายของนักศึกษาฮาฟิตในบริบทต่างๆ ข้อมูลที่ค้นพบมีดังนี้ จากอดีต การแต่งกายด้วยเสื้อโด้ปมีการแต่งกายเพียงแค่เสื้อโด้ป ชุดสีขาวเพียงอย่างเดียว แต่ปัจจุบันนักศึกษาฮาฟิตกรูอาน มีการแต่งกายผสมผสานด้วยเสื้อโด้ปลวดลายทันสมัย กิยาเยาะห์ทันสมัย และ ชีร์บันลวดลายหลากหลาย แต่ละองค์ประกอบของการแต่งตัวมีความเป็นเอกลักษณ์และผสมผสานอย่างลงตัว ทำให้ผู้สวมใส่มีความโดดเด่นในรูปแบบทันสมัยมากขึ้น ปัจจุบันรูปการออกแบบเสื้อโด้ปของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาด มีการออกแบบดีไซด์ เสื้อโด้ปให้มีความทันสมัย สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ปัจจุบันแนวโน้มของกลุ่มวัยรุ่นมุสลิมมีความสนใจและนิยมสวมใส่เสื้อโด้ปเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดมัรกัสได้มีบริการรับตัดชุดเสื้อโด้ป ที่ลูกค้าสามารถออกแบบเอง และผู้ประกอบการได้พยายามผลิตเสื้อโด้ป รุ่นใหม่ๆ ที่มีความทันสมัยมากขึ้น ผู้วิจัยได้พูดคุย กับ

กิม หนึ่งในนักศึกษาฮาฟิต จากสถาบันปอเนาะฮาฟิตท่องจำกรูอานแห่งหนึ่ง เล่าให้ผู้วิจัยฟังว่าเสื้อโด้ป ปกติจะสวมใส่แต่สีขาว โปกผ้าชีร์บันสีขาวกะปิเยาะห์สีขาว แต่ถ้าเป็นวันหยุดเพื่อนๆชอบแต่งกายด้วยชุดโด้ปแฟชั่น ผมสั่งตัดจากร้านบารากาต ในเขตตลาดมัรกัส ผม

สามารถบอกรูปแบบ หรือดีไซน์ที่ผมต้องการได้ เสื้อโตะที่ผมต้องการได้ ช่างตัดสามารถตัดได้ ตามใจที่เราต้องการ ส่วนราคา แล้วแต่ความอยากง่ายของแบบเสื้อ และเนื้อผ้าที่ใช้ ราคา 1000-2000 บาท และความพึงพอใจระหว่างสองฝ่าย (สัมภาษณ์ วันที่ 12 สิงหาคม 2556)



ภาพที่ 25 เสื้อโตะรูปแบบทันสมัย

ข้อสรุป รูปแบบเสื้อโตะส่วนใหญ่ในตลาดมัสกัส มีต้นแบบและแหล่งกำเนิดจากประเทศซาอุดีอาระเบีย เนื่องจากมุสลิมทั่วโลกได้เดินทางเพื่อประกอบพิธีฮัจญ์และอุมเราะห์ ทำให้เกิดการรับวัฒนธรรมการแต่งกายของซาอุดีฯ เช่น ช่างมุสลิมจากประเทศโมร็อกโก ได้นำโตะซาอุดี มาดัดแปลงเป็นเสื้อโตะโมร็อกโก เหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า ภูมิศาสตร์ของประเทศโมร็อกโก ที่มีบางฤดูมีอากาศหนาว เสื้อโตะที่ผลิตขึ้นในประเทศโมร็อกโก จึงมีฮูดเพื่อป้องกันความหนาว และเสื้อโตะ ที่ผลิตจากประเทศปากีสถานจะถูกดัดแปลงให้เข้ากับภูมิศาสตร์ของประเทศ และความนิยมของลูกค้า คือ ชาวปากีสถานนิยมสวมใส่เสื้อโตะที่ลักษณะสั้น และนิยมสวมใส่กางเกงร่วมกับเสื้อโตะ หรือที่เราเรียกว่าชุดปากี หรือโตะปากี

แต่เสื้อโตะที่ผลิตในตลาดมัสกัสยะลา ยังไม่มีรูปแบบของตัวเอง แต่ปัจจุบันเสื้อโตะในตลาดมัสกัส มีการพัฒนาดีไซน์รูปแบบที่ทันสมัยมากขึ้น เสื้อโตะมีลักษณะสีสั้นมากขึ้น และมีการใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ มาปักลวดลายให้กับเสื้อโตะ ทำให้ผู้สวมใส่มีความเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง ผู้วิจัยได้อธิบาย(ลักษณะต่างของเสื้อโตะแต่ละประเภทในภาคผนวก ก. หน้า 66)ซึ่งจะทำให้ผู้อ่านเข้าใจลักษณะเสื้อโตะประเภทต่างๆมากขึ้น ในบทต่อไปผู้วิจัยจะอธิบายถึงวิถีชีวิตของผู้ประกอบการเสื้อโตะที่สัมพันธ์กับ มีกระบวนการผลิต และค้าขายทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นอย่างไร ผู้วิจัยพยายามสะท้อนถึงวิถีชีวิตของช่างตัดเย็บเสื้อโตะที่เคยมีประสบการณ์การตัดเย็บในประเทศซาอุดีอาระเบียมีวิถีชีวิตอย่างไร การเดินทางกลับมาประเทศไทยด้วยเหตุใด การตัดสินใจย้ายเข้ามาเปิดร้านค้าในตลาดมัสกัส ปัจจุบันกลายเป็นผู้ประกอบการร้านค้าเครื่องแต่งกายมุสลิม ซึ่งผู้วิจัยจะอธิบายในบทต่อไป

บทที่ 4

วิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป

จากบทที่ผ่านผู้วิจัยได้อธิบายสภาพทั่วไปของตลาดม้งกัส ประวัติความเป็นมา ความเป็นมา และการพัฒนาการของตลาดในแต่ละช่วง ความเชื่อของผู้คนในตลาดกับแนวคิดชะงะฮ์ตบลิ้ม การเดินทางไปชะงะฮ์ การศึกษา วัฒนธรรมการแต่งกายของผู้คนที่อาศัยอยู่ในตลาด แหล่งกำเนิดและประเภทเสื้อโต๊ปที่มีการซื้อขายในตลาด สิ่งสำคัญที่อีกอย่างหนึ่งผู้วิจัยพยายามอธิบาย วิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ปที่มีความสัมพันธ์กระบวนการผลิต และการค้า โดยเริ่มต้นจากการทำความเข้าใจวิถีชีวิตประจำวัน และกิจกรรมทางการผลิตและการค้าในรอบหนึ่งปี มีใครปฏิสัมพันธ์กับใคร มีวัตถุประสงค์อะไร ความเป็นมาและวิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ปที่เปิดร้านในตลาดม้งกัส ผู้วิจัยได้เริ่มสัมภาษณ์กับผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป จึงขอเสนอบทสัมภาษณ์บางส่วนดังต่อไปนี้

5.1 ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป

ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป คนที่ 1 มูอำหมัด สะนิ อายุ ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ปในตลาด ดังเดิมมาจากอำเภอบาเจาะ จังหวัดนราธิวาส ที่ตั้งจำหน่ายและผลิตเสื้อโต๊ป บ้านเลขที่ 41/22 ม.3 ต.เสตงนอก อ.เมือง จังหวัดยะลา มีประสบการณ์การประกอบธุรกิจเสื้อโต๊ป มากกว่า 4 ปี ได้เล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า ร้านค้าตลาดเสื้อโต๊ปม้งกัสยะลา เกิดขึ้นมาแล้วมากกว่า 20 ปี ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มาจากนอกพื้นที่ ส่วนใหญ่ อำเภอมายอ จังหวัดปัตตานี และเคยตัดเย็บเสื้อผ้าจากประเทศซาอุดีอาระเบีย มีความเชี่ยวชาญทางด้านตัดเย็บเสื้อโต๊ป ค่อนข้างสูง กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็น กลุ่มลูกค้าชาวไทยที่นับถือศาสนาอิสลาม โดยเฉพาะกลุ่มชะงะฮ์ เครื่องแต่งกายที่ได้รับความนิยมในกลุ่ม ออกเดินทางชะงะฮ์ ส่วนจะเป็นชุดปากี เพราะสวมใส่ได้ง่าย รองลงมาจะเป็นเสื้อโต๊ปในกลุ่มนักเรียนที่เรียนท่องจำกรูอาน(ฮาฟิซ) ช่วงค้าขายได้ดีที่สุดช่วงวันฮารี รายอ และช่วงโยร์ การรวมตัวของผู้ที่ออกชะงะฮ์ตัวกัน การขยายตัวของกลุ่มชะงะฮ์ทำให้เกิดศูนย์ฮาลาเกาะ ทำให้เกิดการร่วมตัวกันกลุ่มชะงะฮ์ หรือเรียกว่าโยร์ ศูนย์บริหารงานม้งกัสยะลากับการบริหารร้านค้ารอบๆมัสยิด การเปิดร้านค้ารอบๆ ไม่เงื่อนไขที่ชัดเจน ศูนย์บริหารงานม้งกัสยะลาไม่ยุ่งเกี่ยวกับการจัดการร้านค้ารอบๆมัสยิดและกรุงเทพฯ และอื่นๆและจากต่างประเทศ ประเทศมาเลเซีย(สัมภาษณ์ วันที่ 20 ตุลาคม 2556)

ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ปที่ 2 ร้านค้าเสื้อโต๊ป นูร์มา มะสาอิ เดิมเป็นคนตลาดเก่า ถนนสิโรต 4 อ.เมือง จ.ยะลา 95000 เรียนมัธยมโรงเรียนสตรี, ม.ต้น และ ม.ปลายที่โรงเรียนพัฒนาวิทยายะลา และต่ออนุปริญญาที่โรงเรียนธรรมวิทยามูลนิธิยะลา เรียนได้ 1 ปี 2 เดือน การเริ่มต้นกิจการเสื้อโต๊ป เริ่มต้นจากการแต่งงานระหว่างญาติๆ กัน ด้วยเหตุผลเล็กๆ น้อย ๆ คือ จะได้ไปมาหาสู่ระหว่าง

ญาติกัน ต่อมาแล้วขึ้นไปทำงานที่นครเมกะ ครอบครัวยกของสาเหตุมีน้ำสาวทำงานที่นั่น จากวันนั้นจนถึงวันนี้ ก็ประมาณ 10 กว่าปีแล้ว ดิฉันก็เลยติดต่อกับน้ำสาวดังกล่าวว่าจะขึ้นไปทำงานที่นั่นด้วยได้ไม่? พอน้ำสาวตอบว่าได้ดิฉันก็เลยตัดสินใจไปหาญาติอีกคนที่ได้ยินมาว่าป็นี่เขาจะขึ้นไปทำฮัจจ์ ก็เลยได้ไปทำงานที่เมกะกับน้ำสาว ตอนแรกๆ ก็ช่วยงานเล็กๆ ทำโน้นทำนั่นไปเรื่อยๆ เช่น ประกอบเสื้อโด้บ กปิเยาะห์ เพื่อความสบายใจและหายเครียดไปก่อนหลังจากกดดันจากครอบครัวที่บ้าน อยู่ไปประมาณ 3 เดือน ก็เลยคิดว่าต้องทำจริงจังสักที เลยปรึกษาน้ำสาว หลังจากนั้นดิฉันก็ได้ลงทุนไปจัดซื้อเสื้อผ้าชุดอัลบายะห์มือสองหรือของที่ราคาถูกๆขายถูกๆขายได้ขายดีมากเลย ก็เลยรู้สึกสนุกกับงานนี้ ถ้าไรก็ดี ยิ่งช่วงทำฮัจจ์ขายได้มากเลย ก็ขายไปเรื่อยๆและคิดว่าน่าจะตัดเองบ้าง จะได้เปิดโอกาสให้ลูกค้าเลือกแบบที่ชอบหรือสั่งทำแบบที่ชอบและได้สัดส่วนที่พอดีตัวมากขึ้น

ทำไปเรื่อยๆได้สักพักเริ่มจะทำไม่ทันตามลูกค้าต้องการ ก็ไปหาลูกจ้างตัด แรกๆก็ 1 คน ไม่นานก็เพิ่มเป็น 2,3 ตอนนั้นมีถึง 8 คน เพราะไม่ทันมากๆ ส่วนเสื้อผ้าที่ขายในร้านมีบาญเบาะ เสื้อโด้บ อาบายะห์ สินค้าเกี่ยวกับเครื่องแต่งกายของมุสลิมมีเกือบครบ มีของเด็กเล็กจนถึงของผู้ใหญ่ มีทุกระเบอร์ตู้ และก็มีชุดกีฬาชุดนอนต่างๆมากมาย ทำได้ประมาณ 4 ปี ร้านเราก็กลายเป็นร้านที่ใครๆก็จึก และเป็นที่น่าสนใจ เพราะมีทุกระเบอร์ตู้ทุกชนิด เข้าไปแล้วไม่ออกเปล่า ได้แน่นอน พอเขาปีที่ 5 ดิฉันได้ได้แต่งงานกับผู้ชายคน 1 ซึ่งเป็นคนไทยแต่ครอบครัวทำงานอยู่ที่นั่น(เมกะ) ครอบครัวของเขาก็ทำงานหรือทำอาชีพค้าขายเหมือนกัน หลังแต่งงานก็ทำงานร่วมกันได้ 3 ปีกว่าๆ ครอบครัวของเขาต้องการกลับบ้านเกิดคือประเทศไทย ดิฉันก็เลยต้องกลับมาพร้อมกับครอบครัวของสามี ส่วนน้ำสาวไม่ได้กลับมาด้วย

ก็เลยขายร้านให้น้ำสาวซึ่งปักหลักที่นั่นอยู่แล้ว หลังจากกลับจากเมกะได้สองเดือนได้บ้านเช่าในมรักษะลา 1 ห้อง ก็พักอยู่ที่นั่นสองเดือนกว่า ได้ติดต่อน้ำสาวให้ส่งเสื้อผ้าจากเมกะให้กับทางเราด้วย น้ำก็ส่งมาพร้อมทั้งชุดของประเทศเพื่อนบ้านเช่น ชุดจากอินโด ดุบัย มาเลย์ อียิป ชุดนาน เป็นต้น ก็เลยเปิดร้านขายเรื่อยๆหลังจากนั้นก็รับตัดเองบ้าง จ้างตัดบ้าง ขายปลีกและส่งระยะเวลาที่ขายพร้อมรับตัด 2 ปี 4 เดือนมีลูกจ้างรับตัดชุดทั้งหมด 4 คน ซึ่งทุกคนก็ทำงานดี มีความตั้งใจ ทุ่มเท มีอารมณ์หัดด้วย แล้วที่ตึกว่่านั้นคือ ถ้าบอกว่าให้เสร็จวันนั้นๆ ก็เสร็จตามวันที่กำหนดได้รับตามวันทีนัดน้อยมากที่ไม่ได้ตามทีนัด สุวิสัยจริงๆ และมีลูกค้าบางคนพูดว่าตัดแล้วใส่สบายสมควรเป็นลูกค้าประจำเลย บางคนพูดว่าตัดสวยมาก ได้ตามนัดมาไปไหนแล้วละ นอกจากร้านนี้ส่วนรายได้ อยู่ที่ 6-7หมื่นต่อเดือน และมีบางเดือนไม่ถึง หรือบางเดือนมากกว่านั้นก็มี ตามฤดูกาล *ชุดเด่นของร้าน คือ เสร็จตามนัด ถ้ามีการผิดพลาด รับซ่อมฟรี ไม่คิดค่าใดๆ *เอาใจใส่ลูกค้า สนใจลูกค้า ทั้งรู้จักและไม่รู้จักก็ตาม *จ่ายชะกาตทุกปี บางปีก็มาก บางปีก็น้อย ตามรายได้ประจำปี สรุป ณ วันนี้อยู่ได้ พอมี พอใช้ พอกิน พอมีจ้างลูกจ้าง (อัลฮาดุลิลลาฮฺ) (นูร์มา มะสาฮี สัมภาษณ์ ณ วันที่ 23 มกราคม 57)

ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้บที่ 3 ฮาลีมะห์ เปาะเตะ อยู่บ้านเลขที่ 132/5 ต.ธารโด อ.เมือง จ.ยะลา ก่อนที่จะมาเป็นคนตัดเย็บเสื้อผ้า ขอบอกตรงเลยว่าไม่เคยคิดเลยสักนิดจะมีวันนี้ได้ เพราะดิฉันคิดตั้งแต่เด็กเลยว่าจะไม่ตัดเย็บหรือทำธุรกิจด้านนี้เด็ดขาดเพราะคิดว่าเป็นงานที่น่ารำคาญและน่า

เบื่อสุดๆ ต้องอยู่แต่ในบ้านจะไปไหนก็ไม่ได้ก็เลยรู้สึกวุ่นวายมากๆหรือเป็นงานที่กดดันตัวเองมากๆ แล้วพอเรียนจบก็หางานทำบ้าง แต่ไม่คิดจะตัดเย็บเลยนะ ทำงานสอนเด็กๆที่ โรงเรียนแถวบ้านได้ 3 เดือน

ดิฉันก็ได้แต่งงานกับคนแถวมรักษะลาครอบครัวของเขาทำธุรกิจด้านนี้เป็นส่วนมาก แม่ยายก็เลยให้ร้านที่เขาทำอยู่ให้พวกเราบริหารต่อ เพราะเขาแก่แล้วต้องการจะพักบ้างก็เลยจำเป็นต้องทำอาชีพนี้โดยปริยายและที่สำคัญสามีก็เห็นด้วย เพราะเขาไม่ชอบให้เราออกไปทำงานนอกบ้านและงานตัดเย็บนี้แหละเหมาะสมกับผู้หญิงมากที่สุด คือ อยู่ในบ้านขายผ้าพร้อมๆ กับเลี้ยงลูก นี่คือคุณสมบัติของมุสลิมะห์ที่ดี ไม่ใช่ไปทำงานนอกบ้านแล้วกลับมาเหนื่อยๆก็หาเรื่องทะเลาะกับสามีอีก ดิฉันก็เลยไปเรียนตัดเย็บได้ประมาณห้าเดือนก็จบ ก็เลยเปิดรับตัดเย็บเสื้อผ้า พร้อมขายผ้าที่แม่ยายยกให้ไปพร้อมๆกัน ถึงแม้ว่าผ้าจะไม่เยอะมากแต่ก็พอมีที่จะขายปลีกและส่ง คือ ส่งมาเรื่อยๆ ตัดบางจ้าง ตัดเรื่อยบาง 3 ปีผ่านไปดิฉันได้มีโอกาสขึ้นไปทำฮัจญ์ ก็เลยติดต่อร้านค้าที่ใหญ่ๆที่นั่นเพื่อจัดส่งให้เราที่เหมือนไทย และเรียนรู้เกี่ยวกับเทคนิคหรือวิธีการเรียกลูกค้า,ดึงดูใจลูกค้าและให้ประทับใจลูกค้ามากขึ้น พอกลับมาเมืองไทยก็สามารถติดต่อให้เขาส่งสิ่งค่ามาตามที่เราสั่งนั้น สามารถติดต่อประเทศอื่นๆอีกด้วย ธุรกิจของดิฉันเลยต้องขยายไปเรื่อยๆจากขายเฉพาะของประเทศไทยเราก็กเพิ่มของต่างประเทศจากเดิมมีเฉพาะเสื้อโตะผู้ชายของเด็กและผู้ใหญ่มีหลายขนาด ผ้าผู้หญิง ส่วนตอนนี้ก็รับตัดชุดนักเรียนนักศึกษาทั่วไปด้วยรับตัดผ้าคลุมผมตามสั่งด้วยสิ่งที่หลากหลายมากหมายแล้วแต่จะชอบ และตอนนี้มีทีมมารับแล้วไปช่วยขายที่ร้านของเขาด้วย จะเรียกว่าสาขาก็ได้ เพราะที่บ้านของบางคนขายได้ดีด้วย จะว่าไปก็ได้กำไรไม่น้อยเลยที่เดียวส่วนรายได้ต่อเดือนก็จะกำหนดไม่ได้ เพราะไม่ชัดเจน บางทีก็มาก บางเดือนก็น้อย และบางช่วงก็มากบางช่วงก็น้อยก็กำหนดไม่ได้ไม่ตายตัว จะมีบางเดือนขายได้น้อยมากๆเหมือนไม่มีคนเลยยังงี้ก็ยังงั้นส่วนความรู้สึก ก็บางครั้งรู้สึกเบื่อๆเหมือนกัน(เวลาเราเพลีย) แต่บางครั้งก็รู้สึกสนุกกับมันมาก(เวลาเราสบายใจ) *ระยะเวลาทำธุรกิจตัดเย็บ จากวันนั้นจนถึงวันนี้ก็ประมาณ 15 ปี เขาปีที่ 16 แล้ว**จุดเด่นของร้านคือ เป็นกันเองติดได้ ยิ้มได้ (เฉพาะลูกค้าประจำและไว้วางใจ) (ฮาสิเมาะห์ เปาะตะ สัมภาษณ์ วันที่ 29 มกราคม 57)

ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโตะปีที่ 4 บทสัมภาษณ์ นางสาวสุไฮลา อาแซ เดิมเป็นคน บิอนังस्ता อ.บิอนังस्ता จ.ยะลา แม่เป็นคนที่นี่ เขาทั้งสองทำอาชีพเย็บผ้าเริ่มจากผ้าถุงผู้ชายและผู้หญิงต่อมาเป็นผ้าคลุมเด็กๆ ต่อมาเป็นของผู้ใหญ่ ต่อมาได้มีโอกาสไปทำฮัจญ์ ก็เลยธุรกิจขายเสื้อผ้าที่นั่นเลย ส่วนดิฉันตอนนั้นก็ยังไม่จบ ม. 6 ขึ้นไปเรียนต่อที่เมกะ พอจบแล้วก็ทำงานนี้เลย เพราะทำช่วยพ่อแม่อยู่แล้ว ดิฉันอยู่ที่เมกะ 6 ปี แล้วกลับมาประเทศไทย แต่งงาน ทำงานด้านตัดเย็บโดยตรงเพราะพ่อแม่ทำอาชีพนี้อยู่แล้วดิฉันก็เลยไม่ยากนักในการทำธุรกิจนี้ เช่น การสั่งชุดอัลบายะห์หรืออื่นๆจากประเทศนอก ที่สำคัญคือชุดของประเทศมาดิสนะห์ ที่ร้านของเราตอนนี้ชุดอัลบายะห์ ถือว่ามากเป็นพิเศษ พ่อแม่ส่งมาเป็นประจำ แล้วมีบางคนสั่งโดยตรงต้องการจะขายของส่วนตัวก็สามารถสั่งได้ ลูกค้าประเภทนี้ก็มีเยอะเหมือนกัน ส่วนชุดของประเทศอื่นๆก็มีแต่ก็ไม่มากนัก และที่ร้านของดิฉันไม่เน้นตัด

เอง คือนั่นขายผ้าหลายหรือม้วน ลูกค้าซื้อแล้วไปตัด, โต้ป ซุดอัลบายะห์ กุโรง, เสือธรรมดาแล้วแต่ลูกค้าต้องการ สวนลูกค้าก็มาจาก -ยะลา, ปัตตานี, นราธิวาส, สงขลา, หาดใหญ่, ปาดังเบซาร์, นคา, สตูล, พัทลุง, ตรัง, พังงาอื่นๆที่ใกล้เคียงเป็นต้น สวนลูกค้าจากกรุงเทพมหานครก็จะสั่งตัดเป็นโหลหรือส่งครั้งละไม่น้อยกว่า 200 ชุด/ตัวต่อครั้ง สวนผ้าที่เราขายก็สั่งมาจากต่างประเทศเหมือนกัน เช่น ผ้าซาอูดีอาราเบีย, ผ้าประเทศคูวัย, ผ้าประเทศปากีสถานเป็นต้น ราคาก็ไม่ถูกเกินไปแล้วไม่แพงจนเกินไป ผ้าถูกๆไม่มีขาย เพราะตัดแล้วใส่ไม่สบาย ชนิดผ้ามีทั้งลายสก๊อต ดอกในตัว ลูกไม้เล็กๆในตัว 3-4 สี่ด้วยกัน จุดเด่นร้าน ก็คือ ผ้าใหม่ๆตลอดคือผ้าที่ออกมาใหม่ๆ ผ้าสวย ผ้าเกรดดี แล้วเก็บผ้าอย่างดีไม่ปล่อยให้ผุเน่าเกะที่ม้วนของผ้า แล้วพยายามจะไม่เกะจากถุงที่ห่อผ้า เหตุผลคือ เกะแล้วสกปรกเป็นต้น ผ้าก็เลยเห็นสะอาดอยู่ตลอดด้วย บางผ้าร้านอื่นยังไม่มีขายที่ร้านของเราเรามีจำหน่ายแล้ว สรุปคือ มีการเช็คผ้าเป็นประจำจุดนี้แหละที่ทำให้ดึงดูดลูกค้าที่มาบริการร้านของเรา และทำให้ลูกค้าเพิ่มมาเรื่อยๆ จนถึงวันนี้ (สุไฮลา อาแซ ,สัมภาษณ์ วันที่ 3/2/2557 ตลาดมรั๊กยะลา)

5.2 วิถีชีวิตของช่างจากช่างตัดเย็บรับจ้างสู่การเป็นผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต้ป

จากข้อมูลข้างต้นและผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กับผู้ประกอบการร้านค้าบางรายเพิ่มเติม ทำให้ทราบว่า วิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต้ปในตลาดมรั๊กยะลามีความคล้ายกัน ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการร้านค้าหรือพ่อค้าในตลาดเป็นผู้เคยมีประสบการณ์การประกอบอาชีพตัดเย็บเสื้อโต้ปอยู่ในประเทศซาอุดีอาราเบียมาหลายสิบปี เนื่องจากการการเดินทางไปประเทศซาอุดีอาราเบีย อาจมีหลายสาเหตุส่วนใหญ่ อาทิเช่น การเดินทางเพื่อประกอบพิธีฮัจญ์ หรือ ฮัจญ์ การเดินทางไปศึกษาต่อศาสนา และบางส่วนเดินทางเพื่อประกอบอาชีพโดยตรงเพราะมีญาติที่ประกอบตัดเย็บเสื้อโต้ป

ถ้าเราพิจารณาวิถีชีวิตของมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ อดีตมีการเดินทางไปประเทศซาอุดีอาราเบีย มีวัตถุประสงค์เพื่อไปแสวงบุญตามความเชื่อของศาสนาอิสลาม แต่เริ่มมีมุสลิมบางกลุ่มไม่ได้เดินทางเพื่อประกอบพิธีกรรมทางศาสนาเพียงอย่างเดียว ได้เห็นช่องทางในการประกอบอาชีพและเห็นช่องทางในการสร้างรายได้ อาชีพที่ได้รับความนิยมก็คืออาชีพตัดเย็บเครื่องแต่งกายมุสลิม อาทิเช่น กบิเยาะห์ เสื้อโต้ป อาบายะห์ และอื่นๆ ซึ่งจุดเริ่มต้นการกำเนินช่างตัดเย็บเสื้อโต้ปฝีมือดีที่มาของช่างเหล่านั้นดั้งเดิมเป็นมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ จังหวัดที่มากที่สุด จังหวัดปัตตานี การพัฒนาการของช่างตัดเย็บเสื้อโต้ปส่วนใหญ่มาจากการเป็นช่างตัดเย็บกบิเยาะห์ ตัดชุดกุรง หรือ ตือโละบลางอ มาก่อน ต่อมาได้พัฒนาเป็นช่างตัดเย็บเสื้อโต้ป ฝีมือการตัดเย็บที่มีความประณีตสวยงาม ตรงตามความต้องการของลูกค้า ทำให้ช่างตัดเย็บในพื้นที่จังหวัดปัตตานีเป็นที่รู้จักและประสบความสำเร็จ

กระบวนการพัฒนาของช่างได้มีการถ่ายทอดผ่านเครือญาติ รุ่นหนึ่งต่อรุ่นหนึ่ง เริ่มแรกฝึกตัดเย็บผ้าคลุม กบิเยาะห์ เสื้อผ้าที่ใช้ในชีวิตประจำวันพอเริ่มมีความชำนาญ ได้พัฒนาตัวเองช่วยญาติในการตัดผ้าเพื่อตัดเย็บเสื้อโต้ปของลูกค้าชาวอาหรับ โดยเริ่มฝึกประกอบผ้าที่ตัดเป็นชิ้น แขน คอ ลำตัว และประกอบเป็นเสื้อโต้ป พอเริ่มชำนาญและมีประสบการณ์ในการทำงาน ก็เริ่มรับงานตัดเย็บด้วย

ตัวเอง และประกอบกิจการเป็นของตัวเอง จนเป็นที่รู้จักของลูกค้า และการพัฒนาการฝึกตัดเย็บเสื้อโต๊ปใช้เวลา 5-10 ปี ช่วงเหล่านี้สามารถตัดเย็บเสื้อโต๊ปที่มีคุณภาพสูง มีความประณีต และสามารถตัดได้ปริมาณสูงตามลูกค้าต้องการได้ กลุ่มลูกค้าหลักก็คือกลุ่มลูกค้าชาวอาหรับและกลุ่มมุสลิมที่เดินทางมาประกอบพิธีฮัจญ์และอุมเราะห์ พฤติกรรมการแต่งกายของคนอาหรับนิยมสวมใส่เสื้อโต๊ปที่ตัดเย็บที่เข้าทรงกับรูปร่างตัวเอง การสั่งตัดแต่ละครั้งจำนวนหลายสิบตัว สามารถสร้างรายได้ได้อย่างดี วิถีชีวิตของช่วงเหล่านี้เปลี่ยนไปจากช่วงมุสลิมธรรมดา กลายเป็นพ่อค้าที่มีฐานะที่ร่ำรวยมากขึ้น บางรายเป็นเจ้าของกิจการใหญ่โตในประเทศซาอุดีอาระเบียเลยทีเดียว

ต่อมากลุ่มช่างตัดเย็บเสื้อโต๊ป เริ่มมีการเดินทางกลับมามาประเทศไทย สาเหตุอาจเป็นเพราะรัฐบาลประเทศซาอุดีอาระเบีย มีความเข้มงวดในการตรวจสอบใบอนุญาตของผู้ประกอบอาชีพผิดกฎหมายโดยไม่ได้รับอนุญาต ซึ่งช่วงส่วนใหญ่ประกอบอาชีพอย่างไม่ถูกต้องตามกฎหมายของประเทศซาอุดีอาระเบีย ส่งผลให้ช่างทยอยถูกจับกุมตัว และดำเนินส่งตัวกลับประเทศไทยหลังจากเดินทางกลับมากประเทศไทยโดยส่วน และบางกลุ่มโดยทางกลับด้วยเหตุผลอื่น กลุ่มช่างเมื่อกลับประเทศไทยได้หาทำเลเพื่อประกอบอาชีพ พื้นที่รอบๆมัสยิดอันนุรจึงเป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยม ซึ่งเป็นศูนย์บริหารตะวะฮ์ดบลิซในปัจุบันจึงเป็นเป้าหมายสำคัญของช่างตัดเย็บที่มีประสบการณ์จากประเทศซาอุดีอาระเบีย เปิดร้านค้าเป็นจำนวนมาก ปัจุบันร้านค้ามีมากกว่า 150 ร้าน ทั้งที่มีการจดทะเบียนและไม่จดทะเบียน และช่างส่วนที่เหลือได้เดินทางกลับภูมิลำเนาของตัวเอง และใช้บ้านตัวเองในการรับงานตัดเย็บ โดยได้สนับสนุนการผลิตแก่ร้านค้าตลาดมรรกัสเป็นลักษณะเครือข่ายธุรกิจ ปัจุบันมีช่างตัดเย็บเหล่านี้ที่กระจายในพื้นที่ สามจังหวัดชายแดนใต้ ไม่น้อยกว่า 1,000 ราย (ไซดี,สัมภาษณ์ 13 สิงหาคม 2556)

เมื่อเราเข้าใจเหตุผลของช่างมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดเดินทางไปประกอบอาชีพตัดเย็บประเทศซาอุดีอาระเบีย และสาเหตุการเดินทางกลับประเทศไทย นำไปสู่การเป็นผู้ประกอบร้านค้าเสื้อโต๊ปในตลาดมรรกัส ตลาดมรรกัสมีการเคลื่อนไหวในกิจกรรมการผลิต การค้าสัมพันธ์ปฏิทินเวลาในรอบ 1 ปี 2556 และกิจกรรมทางศาสนาอิสลาม และกิจกรรมของกลุ่มมุสลิม (ตะวะฮ์ดบลิซ)

5.3 ปฏิทินเวลาของตลาดในรอบ 1 ปี ใน พ.ศ. 2556

ปฏิทินเวลาของตลาดในรอบ 1 ปี ใช้แสดงการเคลื่อนไหวของตลาดในการผลิต ซื้อ ขาย เสื่อ กับกระบวนสัมพันธ์กับแผนการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มมุสลิม (ตะวะฮ์ดัลอิสลาม) และเทศกาลวันสำคัญของศาสนาอิสลาม

ช่วงเวลา	กิจกรรม
ช่วงเวลาปกติ คือ วันจันทร์ถึงวันเสาร์	ร้านค้าเปิดเป็นประจำทุกวัน
ช่วงเวลาคืนมัสกัส หรือคืนตลาดมัสกัส	ทุกๆ ค่ำคืนวันศุกร์ของทุกสัปดาห์
ช่วงเวลาวันสำคัญหรือเทศกาลสำคัญ แบ่ง 2 ช่วง	<u>ช่วงที่ 1</u> วันฮารีรายออิดิลฟิตรีโดยทำการศึกษา 3 ช่วงเวลา ก่อน เข้าเดือนรอมฎอน ระหว่างวันที่ 1-10 กรกฎาคม 2556 ช่วงเดือนรอมฎอน ระหว่างวันที่ 10 กรกฎาคม 2556 ถึง 10 สิงหาคม 2556 ช่วงหลังวันฮารีรายออิดิลฟิตรี ระหว่างวันที่ 11-22 สิงหาคม 2556 <u>ช่วงที่ 2</u> วันอีดัลอฎฮา ก่อนวันอีดัลอฎฮา ระหว่างวันที่ 14-15 ตุลาคม 2556
ช่วงการประชุม หรือการจัดโยร์ ระดับประเทศ	การจัดโยร์ที่มัสกัสยะลา ระหว่างวันที่ 20 -22 ธันวาคม 2556

ปฏิทินเวลาของตลาดแสดงให้เห็นถึงกิจกรรมทางการตลาดที่มีความสำคัญในแต่ละช่วงเวลา และมีความสำคัญต่อยอดการซื้อขายเสื่อได้ปในตลาด เริ่มต้นจากกระบวนการผลิตเสื่อได้ป

5.4 กระบวนการผลิตเสื่อได้ป

ปฏิทินเวลาของตลาดมัสกัสมีสัมพันธ์กับยอดการสั่งซื้อ แผนการผลิต และรูปแบบเสื่อ กระบวนการผลิตเสื่อได้ปในตลาดมัสกัสเริ่มจากกระบวนการผลิตของลูกค้า มีสั่งซื้อด้วยตนเอง การสั่งซื้อผ่านโทรศัพท์ การสั่งซื้อผ้าทางอินเทอร์เน็ต จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเสื่อได้ปบางรายในตลาด ผู้ประกอบการร้านค้าเสื่อได้ปในตลาดมัสกัส ทำการจัดซื้อวัตถุดิบผ้าจากพ่อค้าคนกลางในเขตตลาดมัสกัส ทางร้านจะซื้อในปริมาณมาก เพื่อสำรองการตัดเย็บในปริมาณสูง เช่น ช่วงใกล้ๆ วันสำคัญทางศาสนาอิสลาม จะมีพ่อค้าทั้งในและต่างประเทศเข้ามาสั่งซื้อเสื่อได้ปในปริมาณมาก หลังจากนั้นผู้ประกอบการเสื่อได้ปจะนำผ้ามาตัดเป็นชิ้นๆ ด้วยกรรไกรไฟฟ้า มีการตัดตามขนาดที่ต้องการ เช่น เบอร์ เอ็ม แอล หลังจากนั้นก็จัดส่งให้ช่างตัดเย็บเสื่อได้ปที่อาศัยตามหมู่บ้านประกอบเป็นตัวสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมใน (กระบวนการตัดเย็บเสื่อได้ป ภาคผนวก ข หน้า 72) ผู้วิจัยได้เดินไปสัมภาษณ์กับช่างประกอบเสื่อได้ปรายหนึ่ง ในเขตอำเภอแม่ลาน จังหวัดปัตตานี

ยี่สระรี ช่างประกอบเสื้อโด้ป มีอาชีพตัดเย็บเสื้อโด้ปมาหลายสิบปี เมื่อก่อนตัดเย็บกะปิเยาะห์ และเสื้อโด้ป ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย ได้เช่าห้อง เล็กๆ ในเมืองเจดดาห์ เพื่อรับตัดเย็บเสื้อโด้ป ชีวิตตอนอยู่ประเทศซาอุดีฯ ผมต้องอยู่แต่ในบ้าน ไม่ค่อยออกไปไหนมากนัก ออกไปทำธุระเท่าที่จำเป็น สาเหตุเพราะว่าผมเป็นช่างตัดเย็บที่ไม่ได้รับอนุญาต ช่างหลายคนเพื่อนผม ออกจากนอกบ้านไม่ระวัง ถูกตำรวจซาอุดีฯ จับกุมตัว ส่งตัวกลับประเทศไทย ผมประกอบอาชีพอยู่ที่นั่นหลายสิบปี จนสามารถพูดภาษาอาหรับได้ เริ่มคุยเคยกับคนอาหรับ รู้จักนิสัยของคนอาหรับ ยี่สระรียังเล่าให้ฟังอีกว่า ช่างตัดเย็บที่อาศัยอยู่ซาอุดีอาระเบียมีจำนวนมาก อาจจะมีมากกว่า 1,000 ราย กระจายตามเมืองสำคัญ เมืองเจดดาห์ เมืองมาดีนะฮ์ เมืองเมกกะห์ อาชีพตัดเย็บเสื้อโด้ป อาบายะห์ กะปิเยาะห์ รวมถึงสินค้าที่เกี่ยวข้องซุนนะฮ์ท่านนบีมุฮัมมัด (ซล.) เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมของนักแสวงบุญ แต่ละปีเมื่อถึงฤดูกาลการประกอบพิธีฮัจญ์ มีจำนวนยอดการสั่งตัดเสื้อผ้ามุสลิม มีจำนวนเป็นร้อยร้อยตัวทีเดียว ผมสามารถเก็บเงินส่งแก่ลูกๆที่บ้าน และจากเมื่อก่อนผมมีฐานะยากจน ตอนนี้ผมมีฐานะดีขึ้น เมื่อไม่นานผมกับภรรยา ยากจะเดินทางกลับประเทศไทยแล้ว เนื่องจากตำรวจซาอุดีฯมีความเข้มงวดในการจับกุมตัว ผู้เดินทางประกอบอาชีพผิดกฎหมายมากขึ้น ผมกับภรรยาเลยวางแผนเดินทางกลับประเทศไทย วิธีการง่ายๆเมื่อต้องการเดินทางกลับ เดินทางไปมอบตัวแก่ตำรวจ ถูกกุมตัว คมขัง ลักพักหนึ่ง หลังจากนั้นทางรัฐบาลซาอุดีฯ ก็ส่งตัวกลับผ่านเครื่องบินฟรี ทำให้ผมไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ส่วนอุปกรณ์การตัดเย็บ อุปกรณ์เครื่องใช้ผมได้จัดส่งกลับไปล่วงหน้าเรียบร้อยแล้ว หลังจากกลับบ้านก็ได้ประกอบอาชีพ รับประกอบเสื้อโด้ปของเพื่อนที่เปิดร้านค้าในเขตตลาดมร୍କัส ผมรับจ้างประกอบเสื้อโด้ป จากพ่อค้าเสื้อโด้ปในตลาดมร୍କัส ได้ค่าจ้างประกอบเสื้อโด้ป 50 100 200 บาทต่อตัว ค่าจ้างในการตัดเย็บหรือการประกอบเสื้อโด้ป ราคาแล้วแต่ความพึงพอใจระหว่างพ่อค้ากับผม (สัมภาษณ์ 10 ธันวาคม 2556)

เมื่อประกอบชิ้นส่วนเสื้อโด้ปเสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว จะนำเสื้อส่งแก่พ่อค้าในเขตตลาดมร୍କัส ทางร้านจะจ้างลูกจ้างเจาะรูเพื่อใส่กระดุมเสื้อ

โชะ ลูกจ้างภายในร้านค้าในเขตตลาดมร୍କัสแห่งหนึ่งเล่าให้ฟังผู้วิจัยฟังว่า ในวันหนึ่งผมใส่กระดุมเสื้อโด้ป เป็นร้อยตัว หลังจากนั้นจะนำเสื้อโด้ปส่งรีดด้วยเตารีดไอน้ำ จะมีผู้ที่รับจ้างรับเสื้อโด้ปอีกทีหนึ่ง (สัมภาษณ์ 20 สิงหาคม 2556)

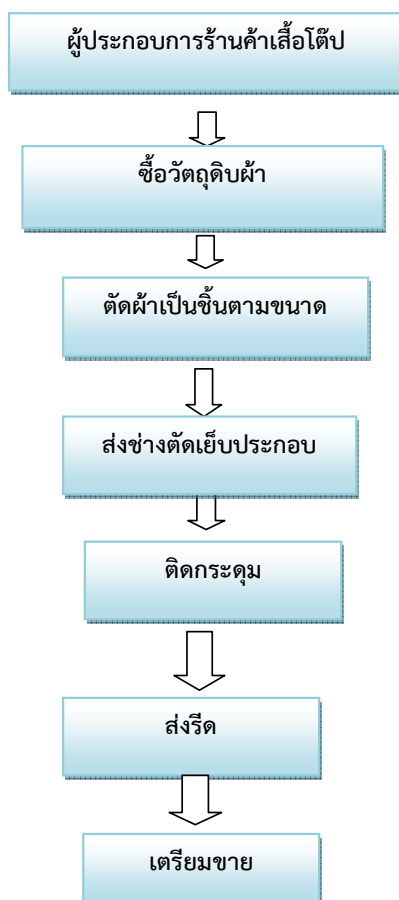
หลังจากกระบวนการใส่กระดุม เสื้อโด้ปก็จะถูกนำไปรีบผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กับ

มารีแย รับจ้างรับเสื้อโด้ป ดิฉันเป็นภรรยาของนักตะวะฮ์ดัลลิฆคน ได้เล่าให้ผู้วิจัยฟังเพิ่มเติมอีกว่า ตอนเวลาเย็นๆ เสื้อโด้ปจากร้านค้าเจาะกระดุมเรียบร้อยแล้ว ส่วนใหญ่ที่ได้มีการพูขาคเตรียมเรียบร้อยแล้วจะส่งมาให้ดิฉันรีด ตอนเช้าดิฉันก็จะนำเสื้อโด้ปที่รับเรียบร้อยแล้วนำส่งร้านค้าในตลาด มารีแยยังเล่าอีกว่า ในตลาดแห่งนี้นอกจากผู้ประกอบการร้าน ที่มาจาก

หลากหลายพื้นที่ ยังมีกลุ่มสตรีที่นิยมประกอบอาชีพภายในบ้าน รับจ้างรีดเสื้อโด้ป มีการรับจ้างจำนวนมาก ข้อเสนอแนะ กลุ่มสตรีในเขตตลาดนิยมประกอบอาชีพในบ้าน อาชีพการรีดเสื้อโด้ป จึงได้รับความนิยม ค่าตอบแทน 5-10 บาทต่อตัว ราคาตามขนาดของเสื้อโด้ป และเนื้อผ้า สามารถตกลงราคาได้ตามความพอใจของทั้งสองฝ่าย (สัมภาษณ์ 13 ธันวาคม 2557)

กระบวนการผลิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้ปมีความสัมพันธ์กับเครือข่ายทางธุรกิจระหว่างช่างตัดเย็บเสื้อโด้ป ผู้ประกอบการร้านค้าส่วนใหญ่จะมีเครือข่ายของช่างตัดเย็บเสื้อผ้าของตัวเอง ร้านค้าร้านหนึ่งมีเครือข่ายการผลิต เสื้อโด้ป ไม่เพียงแต่ช่างในเขตตลาดเท่านั้น ยังมีกระจายทั่วไปในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ มากที่สุดช่างในเขตจังหวัดปัตตานี และยังมีเครือข่ายของลูกค้าจ้างใส่กระดุมเสื้อ และคนที่รับจ้างรีดเสื้อโด้ป

ร้านค้าในเขตตลาดสามารถผลิตเสื้อโด้ปได้ในปริมาณมาก ช่างตัดเย็บไม่มีร้านค้าหรือตลาดของตัวเอง ตัดเย็บเสื้อโด้ปหรือประกอบตามใบสั่งซื้อของร้านค้าในตลาดเสื้อโด้ปมรกัสยะลา แต่บางรายก็ตัดเย็บรับจ้างตามหมู่บ้าน ใกล้ๆ เทศกาลวันอารีรายอ มีสั่งตัดเสื้อโด้ปจำนวนมาก ราคาตัวละประมาณ 800-1500 บาท แล้วแต่ความยากง่ายในการตัดเย็บและรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ ผู้ชายจะมีบทบาทในการกำหนด แผนการผลิต และผู้หญิงเป็นผู้ตาม กระบวนการผลิตที่โดดเด่น ร้านค้าในมรกัส สามารถเพิ่มกำลังการผลิต ได้ตามลูกค้าต้องการโดยไม่จำกัดจำนวน วิธีการที่น่าสนใจของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้ป การผลิตเสื้อโด้ปใช้วิธีการกระจายการผลิต ไปตามหมู่บ้านต่างๆ ที่มีช่างตัดเย็บเสื้อโด้ป พ่อค้าเสื้อโด้ป ในตลาดมรกัสจะนำผ้าหลาย ที่ตัดเรียบร้อยแล้ว มาตัด ตามเบอร์ต่างๆ เบอร์เอม เบอร์แอลเสร็จแล้วเจ้าของร้าน จะส่งผ้าให้ช่างตัดเย็บเสื้อโด้ปตามหมู่บ้านที่เคยทำงานตัดเย็บในประเทศซาอุดีฯ หรือช่างในเขตพื้นที่สามจังหวัด ตัดเย็บให้ และประกอบเป็นตัวเดียวกัน สามารถแสดงกระบวนการผลิตได้ดังนี้



ภาพแสดง 26 กระบวนการการผลิตเสื้อโต้ปของร้านค้าในตลาดมรรักษ์ยะลา

จุดเด่นในการผลิตรูปแบบนี้ ร้านค้าไม่จำเป็นต้องตั้งโรงงานขนาดใหญ่ แต่สามารถผลิตเสื้อโต้ป ตามใบสั่งซื้อ ที่มีจำนวนสูง และใช้วิธีดังกล่าวโดยสามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้ตามความต้องการของลูกค้า และสามารถควบคุมคุณภาพสินค้าได้ สามารถพัฒนาเสื้อโต้ปได้อย่างมีคุณภาพเมื่อเสร็จสิ้นสุดกระบวนการผลิต การเตรียมเสื้อโต้ปเพื่อขายแก่ยังลูกค้า การค้าที่เกิดขึ้นสองรูปแบบ การค้าในประเทศ และการค้าระหว่างประเทศ

5.5 การค้าในประเทศ

การค้าในประเทศ การค้าเสื้อผ้าของผู้ประกอบการเสื้อผ้าในเขตตลาดมรกัส จะเน้นการขายผ่านหน้าร้าน ช่วงเวลาปกติ คือ วันจันทร์ถึงวันเสาร์ ร้านค้าเปิดเป็นประจำทุกวันและการขายส่งให้พ่อค้าคนกลางในต่างจังหวัด เช่น สงขลา ตรัง กรุงเทพฯ เป็นต้น กลุ่มพ่อค้าคนกลางจะมาสั่งซื้อที่ร้านที่ตัวเองพอใจ พ่อค้าคนกลางบางคนจะมารับด้วยตัวเอง บางรายก็ให้ส่งผ่านรถไฟ รถตู้ รถบัส แล้วแต่ความสะดวก กลุ่มลูกค้ารายย่อยที่สำคัญของตลาดมรกัส น่าจะเป็นกลุ่มนักตะวะฮ์ดัลลีซและกลุ่มเด็กนักเรียนท่องจำกรูอ่าน ทุกๆเย็นวันศุกร์ จนถึง 5 ทุ่ม และมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดจะรู้จักกันดีว่าเป็น คีนมรกัส หรือคีนตลาดมรกัส ภายในมัสยิดอันนุรจะมีกิจกรรมที่สำคัญหลายอย่างมีการร่วมตัวของกลุ่มตะวะฮ์ดัลลีซเพื่อฟังบรรยายและประชุมและอื่นๆ ส่งผลให้พื้นที่รอบๆมัสยิดอันนุร เป็นพื้นที่ที่มีการแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าอุปโภคและบริโภคที่หลากหลายชนิด

สินค้าที่ได้รับความนิยมน่าจะเป็นสินค้าพวกเครื่องแต่งกายมุสลิมชาย สินค้าที่โดดเด่นที่สุดและเป็นที่รู้จักกันเป็นอย่างดีของพ่อค้าคือ เสื้อโด้ป ตลาดแห่งนี้จึงเป็นที่ได้รับความนิยมของลูกค้ามุสลิมที่นิยมและชื่นชอบเครื่องแต่งกายอิสลาม กลุ่มลูกค้าที่มากในคีนนี้กลุ่มเด็กนักเรียนท่องจำกรูอ่าน นิยมมาเลือกเสื้อโด้ป และกลุ่มลูกค้าทั่วไปที่ชอบเข้ามาเลือกซื้อสินค้าต่างๆในตลาดแห่งนี้ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กับลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าในตลาดดังนี้

“มะดารี เด็กนักเรียนท่องจำกรูอ่าน ผมเรียนท่องจำกรูอ่าน ที่บ้านวังกว้าง อำเภอมะละปาย จังหวัดปัตตานี ทุกๆเย็นวันศุกร์ ผมและเพื่อนจะเดินทางมาฟังบรรยายในมัสยิดอันนุร และถือโอกาสหลังจากบรรยายจะมาเลือกซื้อเครื่องแต่งกายมุสลิม โดยเฉพาะเสื้อโด้ป”สาเหตุนิยมที่เสื้อโด้ปจากที่นี่ เสื้อโด้ปที่นี่มีการตัดเย็บที่มีความประณีต และสามารถสั่งตัดเฉพาะที่เราต้องการได้ แล้วแต่แบบที่เราต้องการ และอีกหนึ่งเหตุผลก็คือที่ทำให้เสื้อโด้ปในตลาดแห่งนี้ได้รับความนิยมในกลุ่มนี้เพราะว่า สถาบันปอเนาะท่องจำกรูอ่านในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ส่งเสริมให้ใช้เสื้อโด้ปเป็นเครื่องแบบการแต่งกายโดยมีความเชื่อว่าการแต่งกายด้วยเสื้อโด้ป เป็นการแต่งกายตามแบบอย่างของท่านศาสดา มุฮัมหมัด(ซล.) ซึ่งเชื่อกันว่าจะได้รับผลบุญเพิ่มเติม”(สัมภาษณ์ 14 มีนาคม 57)

“แบดี คือนักตะวะฮ์ดัลลีซ ถ้าเราพิจารณาการแต่งกาย ของกลุ่มตะวะฮ์ดัลลีซในเขตตลาดสามารถแบ่งออกเป็นสองกลุ่มกลุ่มออกเดินตะวะฮ์ดัลลีซจะนิยมการแต่งกายด้วยชุดโด้ปปากี ประกอบด้วยเสื้อปากี กางเกง กบิเยาะห์ และซัรบันข้อดีของการแต่งตัวด้วยชุดปากีสะดวกในการเดินทางออกตะวะฮ์ดัลลีซยังไม่ออกเดินทาง จะนิยมสวมใส่เสื้อโด้ปในการปฏิบัติศาสนกิจ หรือในคีนมรกัส กลุ่มลูกค้าทั่วไป (สัมภาษณ์ 14 มีนาคม 57)

อายุ พ่อค้าคนกลางจากสงขลา ผมจะเดินทางเข้ามาสั่งซื้อเสื้อโด้ปในตลาดมัสกัสะลาบ่อยครั้ง เหตุผลเพราะเสื้อโด้ปที่นี่มีคุณภาพสูง มีความประณีตในการตัดเย็บ ราคาสามารถต่อรองได้ ทุกๆปีผมจะเดินทางเลือกซื้อเสื้อโด้ปในตลาดแห่งนี้ เพื่อขายในช่วงวันสำคัญทางศาสนา (สัมภาษณ์ 18 เมษายน 57)

มูดีรณ ผมเป็นคนจังหวัดตรัง เรียนจบจากมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี ปัจจุบันทำงานโรงเรียนจงรักภักดีวิทยา ผมกับเพื่อนสี่ซึ่งเป็นข้าราชการครูที่โรงเรียนแห่งหนึ่ง ผมจะเดินทางเข้ามาเลือกซื้อเสื้อโด้ปไว้ส่วนสในวันฮารียอ และใช้ประกอบ ซอลาตุ(การละหมาด) (สัมภาษณ์ 18 เมษายน 57)



ภาพที่ 26 ลูกคากำลังเลือกซื้อเสื้อโด้ป

การค้าในประเทศ มีการค้าขายผ่านหน้าร้านเป็นหลัก และมีการขายผ่านตลาดมัสกัสะลา รอบศูนย์มัสกัสะลาในประเทศ เช่น มัสกัสะลาโคกเมฆา จังหวัดสงขลา และยังมีพ่อค้าคนกลาง ปัตตานี นาราธิวาส สงขลา สตูล พัทลุง กรุงเทพฯ และอื่นๆ

5.6 การค้าระหว่างประเทศ

การค้าเสื้อโด้ประหว่างประเทศ ตลาดมัสกัสะลา อาจจะเป็นอีกหนึ่งศูนย์กลางในการส่งออกเสื้อโด้ปที่สำคัญของประเทศไทย ผู้วิจัยได้เดินทางไปตลาดมัสกัสะลาในช่วง ก่อน เข้าเดือนรอมฎอน ซึ่งระหว่างวันที่ 1-10 กรกฎาคม 2556 ได้สัมภาษณ์กับลูกค้าชาวต่างชาติบางราย ทำให้ทราบว่าเสื้อโด้ปในตลาดแห่งนี้ ได้รับความสนใจจากลูกค้าชาวต่างชาติ มีการสั่งซื้อจะมากที่สุดช่วงเวลาใกล้เทศกาลสำคัญของศาสนาอิสลาม ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์

“คุณริสกี พ่อค้าคนกลางจาก รัฐตรังกาณู ประเทศมาเลเซีย ในร้านอาหารข้างมัสยิดอันนุรุ ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ทำให้ทราบว่า สาเหตุที่คุณริสกี เดินทางเข้ามาซื้อ เสื้อโด้ป และเครื่องแต่งกายมุสลิมอื่นๆในตลาดมัสกัสะลา เนื่องจากเครื่องแต่งกายมุสลิมที่ผลิตจากตลาดแห่งนี้มี มีดี

ไซด์ที่มีความหลากหลาย ราคาสามารถต่อรองได้ ผมเดินทางมาด้วยรถตู้ผ่านด่านสุโขทัย และเหมารถตู้เพื่อเดินทางมาเลือกซื้อเสื้อโต๊ปด้วยตัวเอง ราคาขั้นต่ำถ้ามีการเลือกซื้อโต๊ป 100 ตัวขึ้นไปจะซื้อในราคาตัวละประมาณ 280 บาท พ่อค้ากลางต่างประเทศจะมาประเทศมาเลเซีย” (สัมภาษณ์ วันที่ 2 กรกฎาคม 2556)

เจ้าของร้านชื้อบังอับรอเฮม และมีน้องชายชื้อ สุไลมานเรียน สาขาภาษาอาหรับ ที่มหาวิทยาลัยฟาฏอนี เป็นพ่อค้าชาวจีน นำเข้าเครื่องแต่งกายมุสลิมและสินค้าซุนนะฮ์หลากหลายชนิด ร้านของบังอับรอเฮม ตั้งอยู่ในซอยอันนอร์ 3 ได้เล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า ประเทศจีนมีการผลิต เสื้อโต๊ปสำเร็จรูป แหล่งใหญ่ของโลก มีการจำหน่ายเสื้อโต๊ปในกลุ่มประเทศอาหรับ อาทิเช่น ประเทศซาอุดีอาระเบีย มีการตัดเย็บเสื้อโต๊ปสำหรับรูป เสื้อโต๊ปยี่ห้ออัลบัยต์ อัลฮารอมัยต์ กระจายสินค้าของตัวเองไป ยังพ่อค้าในเขตตลาด โดยราคาส่ง การขนส่งสินค้า จะใช้การขนส่งผ่านเรือเป็นหลัก” (สัมภาษณ์ วันที่ 20 ธันวาคม 2556)



ภาพที่ 27 สินค้าซุนนะฮ์และเสื้อโต๊ปสำเร็จรูปจากประเทศจีน

จากที่ผู้วิจัยได้สังเกต ตราสินค้า บนตัวผลิตภัณฑ์ เสื้อโต๊ป สีอรบัน ที่มีอยู่ในเขตตลาดมีการเขียนเป็นภาษาจีน ผู้วิจัยได้เดินสำรวจและสังเกตสินค้าตามร้านต่างๆในตลาด มีสินค้าที่ผลิตจากประเทศจีนมาวางขายหลากหลายชนิด มาวางขายผ่านหน้าร้านอย่างมากมาย สินค้าที่ผลิตจากประเทศจีนมีราคาถูกกว่า และผู้วิจัยได้ทำการสำรวจ เสื้อโต๊ปที่วางขายในตลาด ในวันเทศกาลสำคัญของมุสลิมวันฮารีรายอ อิลดิลฟิตตรี และช่วงเดือนรอมฎอน ระหว่างวันที่ 10 กรกฎาคม 2556 ถึง 10 สิงหาคม 2556 ได้สัมภาษณ์กับผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป เพื่อถามถึงรายละเอียดของสินค้า และสังเกตกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน สิ่งที่พบก็สินค้าเสื้อโต๊ปบางยี่ห้อสินค้าขาดตลาด อาทิเช่น ยี่ห้อหรือตราสินค้าเสื้อโต๊ปอัลบัยต์ขาดตลาด พยายามเดินไปซื้อ ร้านอื่นไม่พบสินค้า

“เจ้าของร้านตอบว่า สินค้ากำลังถูกส่งขนส่งทางเรือ จากประเทศซาอุดีอาระเบีย โดยพ่อคนกลางรายใหญ่เป็นคนจีน และไม่ได้นับถือศาสนาอิสลาม พ่อค้าเสื้อโต๊ปมุสลิมเล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า

พ่อค้าจีนคนนี้เป็นสตรี แต่งกายเรียบร้อยแบบมุสลิม ขณะติดต่อกับพ่อค้ามุสลิมในตลาด พ่อค้าคนจีนคนนี้นำเขาเสื้อโด้บเพียงอย่างเดียว ได้นำ เสื้อโด้บโละบาลางอ ชุดสโระง ผ้าสโระงของสตรี ส่วนใหญ่ร้านในเขตตลาดรับซื้อ พ่อค้าคนจีนคนนี้“(มิง,สัมภาษณ์ วันที่ 1 สิงหาคม 2557)



ภาพที่ 28 เสื้อโด้บนำเข้าแบร์นอัลบัต

แบเลาะ ผู้ประกอบร้านเสื้อโด้บในตลาดอีกร้านหนึ่ง ร้านนี้มีการตัดเย็บเสื้อโด้บแฟชั่นจำนวนมาก เพื่อขายส่งขายประเทศจีน เจ้าของร้านได้เล่าให้ฟังว่า ใกล้ๆวันฮารีรายอ นักตะวะฮ์ชาวจีนและนักธุรกิจชาวจีน ชอบมาดูตัวอย่างเสื้อโด้บแฟชั่นภายในร้าน และสั่งให้เจ้าของร้านพัฒนาแบบเสื้อโด้บ เพื่อเป็นตัวอย่างในการสั่งเสื้อครั้งต่อไป กลับประเทศจีน พ่อค้าชาวจีนชอบสั่งซื้อเสื้อโด้บแฟชั่น สาเหตุพ่อค้าจีนยอมรับ ฝีมือการตัดเย็บของช่างดัดเย็บเสื้อโด้บ และสามารถเลือกแบบเสื้อโด้บได้หลากหลาย และสามารถต่อรองราคาได้” (สัมภาษณ์ 12 กรกฎาคม 2556)

การนำเข้า การส่งออก ของผู้ประกอบการเสื้อโด้บในตลาดมรกัส ก่อน เข้าเดือนรอมฎอน ระหว่างวันที่ 1-10 กรกฎาคม 2556 ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลภาคสนามสังเกตและสัมภาษณ์กับพ่อค้า และลูกค้า บางราย ทำให้ทราบว่าเครื่องแต่งกายมุสลิมที่ผลิตจากตลาดแห่งนี้ได้รับความสนใจจากลูกค้าชาวต่างชาติเข้ามาสั่งซื้อเสื้อโด้บในตลาด มาที่สุุดช่วงเวลาใกล้เทศกาลสำคัญของศาสนาอิสลาม จากการสังเกตของผู้วิจัย ได้เข้าไปสินค้าที่ขายภายในร้าน เช่น ร้านเมกกะห์คียาเตาะ ร้านบุคอรีคียาเตาะ ร้านมาดินะห์ และร้านอื่นในตลาด เสื้อโด้บสำเร็จรูปที่เขาจากจากประเทศซาอุดีอาระเบีย ตราสินค้าหรือแบร์นสินค้า ที่ติดตลาด เช่น อัลบัต, อัลฮารอมยัต

ผู้วิจัยได้เดินสำรวจร้านค้าที่ขายวัตถุดิบผ้า ทำให้ทราบวัตถุดิบผ้าในตลาดแห่งนี้ การนำเข้าวัตถุดิบ ผ้า ส่วนใหญ่จะนำเข้าจากประเทศเกาหลีใต้สักส่วน สามารถสังเกตได้จาก ตราสินค้า ที่ติดผ้า Made in Korea และอุปกรณ์ต่างๆในการตัดเย็บ เช่น เครื่องจักรเย็บผ้า มาจากมาเลเซีย

แบกกี เจ้าของร้านในเขตตลาดม้งกัส แหล่งวัตถุดิบผ้าที่สำคัญ การนำเข้ามาจาก ที่สุด มาจากโรงงานผลิตผ้าจากประเทศเกาหลี มีพ่อค้าคนกลางรายใหญ่ 1 เจ้า ซึ่งตัวแทนของประเทศไทยที่เพียงผู้เดียว พ่อค้าคนกลาง จากอำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี รายอื่นต้อง ต้องมารับตัวแทนจำหน่ายผ้าคน” (สัมภาษณ์ วันที่ 8 กรกฎาคม 2556)



ภาพที่ 29 ผ้าและพ่อค้าคนกลางขายวัตถุดิบผ้า

ยี่แอ ดั่งเดิม อาศัยอยู่ อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี ไกด์ทั่วผู้นำผู้แสวงบุญ เดินทางไปประกอบประกอบพิธีฮัจญ์ และอุมเราะห์ ณ ประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นประจำทุกปี การเดินทางแต่ละครั้งจะนำสินค้า กปิเยาะห์ จากตำบลกือมียอ อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานีซึ่งเป็นแหล่งผลิต กปิเยาะห์รายใหญ่ นำเสื้อโด้ป อาหาร เช่น สะตอ ปลาแห้งตัวเล็กๆ จากปัตตานี จากตลาดไปส่งขายประเทศซาอุดีอาระเบีย พอถึงสนามบิน ณ เมื่อเจดดะห์ ประเทศซาอุฯ ก็จะมีพ่อค้าคนกลางมารับถึงสนามบินเสร็จสิ้นการประกอบพิธีฮัจญ์ และอุมเราะห์ ยี่แอจะนำเสื้อโด้ป ตราสินค้าฮารามัย เป็นจำนวนมาก มาขายส่งในตลาดม้งกัสยะลา แก่ร้านค้าต่างๆในเขตม้งกัส” (สัมภาษณ์ วันที่ 10 กรกฎาคม 2556)

ผู้วิจัยได้ลงเก็บข้อมูลภาคสนามในช่วงการประชุม หรือการจัดโยร์ ระดับประเทศ การจัดโยร์ที่ม้งกัสยะลา ระหว่างวันที่ 20 -22 ธันวาคม 2556 ผู้วิจัยได้สังเกตแบบมีส่วนร่วมโดยเข้าร่วมประชุมกลุ่มญามาอะดะวะฮ์ดับลิ้มที่ร่วมประชุม จากการสังเกตแบบมีส่วนร่วมในวันจัดโยร์หรือการประชุมระดับประเทศของกลุ่มญามาอะดะวะฮ์ดับลิ้ม จัดขึ้น ณ มัสยิดอันนุร มีผู้เข้าร่วม มากกว่าหมื่นคน วันที่ 20 ธันวาคม 2556 ในช่วงโยร์ มีการหลั่งไหล ของนักดะวะฮ์ และพ่อค้าชาวต่างชาติ หลายหลายประเทศ เท่าที่ผู้วิจัยสังเกตได้ อาทิเช่น พ่อค้าจีน มาเลเซีย อินโดนีเซีย เข้าติดต่อค้าขายทางธุรกิจกับ

กับกลุ่มผู้ประกอบการในตลาดมรกัส มีการนำตัวอย่างสินค้าจากประเทศตัวเองมาเสนอขายกับพ่อค้าในตลาด การเสนอขายไม่เฉพาะเจาะจง เครื่องแต่งกายแต่เพียงอย่างเดียว แต่ยังมีเครื่องหอม นาฬิกา ขา กาแฟ ยาสมุนไพร แหวน เครื่องประดับ มากแลกเปลี่ยนซื้อ ขายภายในตลาดอีกด้วย

จากข้อมูลที่ได้วิจัยค้นพบ การส่งออกเสื้อโด้บจะเกิดเมื่อใกล้ๆเทศกาลสำคัญของศาสนาอิสลาม เช่นวันฮารีรายอ และช่วงการโยกย้ายของกลุ่มตะวะฮ์ โดยผ่านตลาดมรกัสในต่างประเทศ เช่น ตลาดมรกัสมาเลเซีย ตลาดมรกัสอินโดนีเซีย เป็นต้น มีการนำเข้าเครื่องแต่งกายมุสลิมหลากหลายชนิด จีน และส่งออกเสื้อโด้บไปยัง ประเทศมาเลเซีย และเครือข่ายทางธุรกิจ ญาติและเพื่อนในประเทศซาอุดีอาระเบีย การค้าขายมีความสัมพันธ์กับปฏิทินเวลาของกิจกรรมทางศาสนาอิสลาม และกิจกรรมของกลุ่มตะวะฮ์

5.7 เส้นทาง การนำเข้าและส่งออกสินค้าในตลาดมรกัส

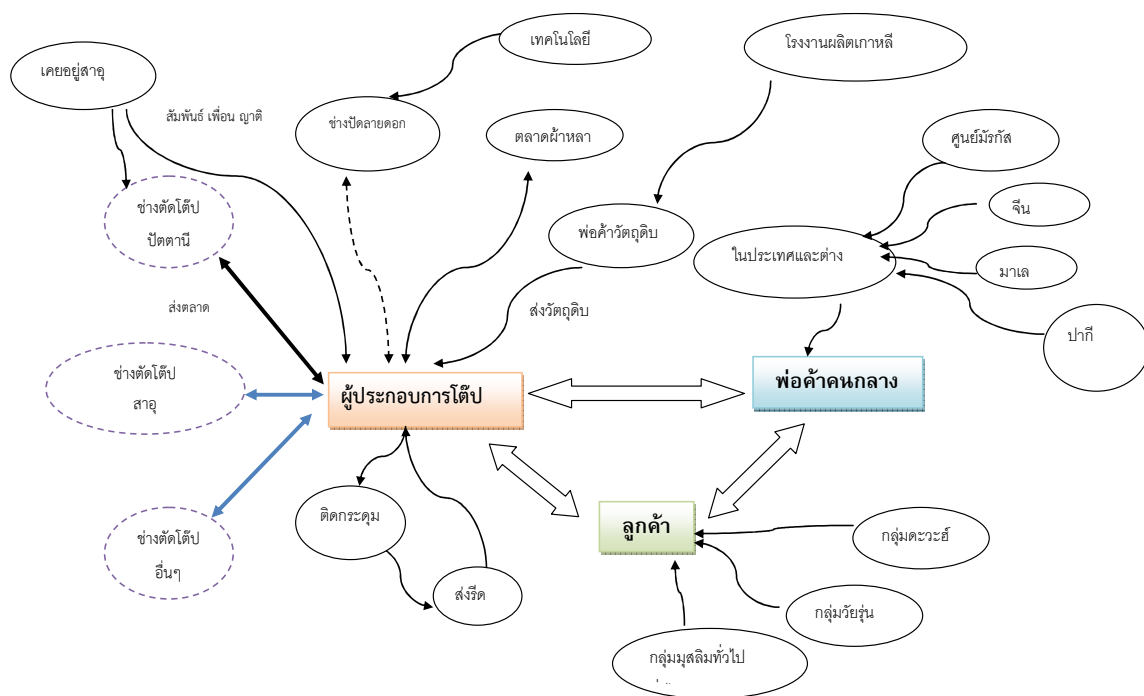
จากข้อที่ผู้วิจัยได้ทำให้สามารถสรุปเส้นทาง การนำเข้าและส่งออกสินค้านี้ ทั้งหมด 3 รูปแบบ รูปแบบที่ 1 การนำเข้า และส่งออก ร่วมกับเดินทางไปตะวะฮ์ นักตะวะฮ์ นักตะวะฮ์บางราย เดินทางไปตะวะฮ์ต่างประเทศ ก็จะนำสินค้าในตลาดแห่งนี้ไปส่งในต่างประเทศ และนำเข้าสินค้ามาวางขายในตลาด รูปแบบที่ 2 การนำเข้า และส่งออก ผ่านกระบวนการศุลกากร กลุ่มนักธุรกิจเครื่องแต่งกาย มีการลงทุนร้านค้า และมีการสั่งซื้อสินค้านี้มีการขนส่งผ่านเรือขนส่งสินค้า ผ่านทางเครื่องบิน รูปแบบที่ 3 นำเข้า ส่งออกผ่านร่วมกับกลุ่มผู้เดินทางประกอบพิธีฮัจญ์ และอุมเราะห์ โดยการใส่สินค้าในกระเป๋าเดินทาง

จากข้อมูลที่ได้ค้นพบข้างต้นผู้วิจัยสรุปความสัมพันธ์ทางธุรกิจ ผู้ประกอบการเสื้อโด้บ ช่างตัดเย็บเสื้อโด้บ พ่อค้าคนกลาง และลูกค้า ได้ดังนี้ วิถีชีวิตของประกอบการร้านค้าเสื้อโด้บในตลาด มีสัมพันธ์ทางเครือญาติ และเครือข่ายทางธุรกิจเครื่องแต่งกายกับกลุ่มพ่อค้าหรือช่างตัดเย็บในประเทศซาอุดีอาระเบีย มีการติดต่อทางธุรกิจมีนำเข้าสินค้า และส่งออก อาทิเช่น เสื้อโด้บสำเร็จรูปจากประเทศซาอุดีอาระเบีย มีการผลิตเสื้อโด้บในตลาดเพื่อส่งไปขายยังประเทศซาอุดีอาระเบีย ความสัมพันธ์ทางเครือญาติดังกล่าวเป็นจุดแข็งในการดำเนินงานทางธุรกิจ และยังถ่ายทอดกรรมวิธีหรือเทคนิคการผลิตผ่านเครือญาติ และมีการสนับสนุนทางธุรกิจภายในเครือญาติของตนเอง

ผู้ประกอบการร้านค้าหรือพ่อค้าในตลาดมีความสัมพันธ์ ช่างตัดเย็บเสื้อโด้บหรือเสื้อโด้บ ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ มีการกระจายการผลิตเสื้อโด้บ ไปช่างตัดเย็บที่อยู่ในหมู่บ้านต่างๆ ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้บ มีความสัมพันธ์กับพ่อค้าคนกลางในประเทศและต่างประเทศ ในการติดต่อทางธุรกิจ การซื้อ ขาย เสื้อโด้บ และกลุ่มลูกค้ารายย่อย ที่มาจากกลุ่มตะวะฮ์ กลุ่มมุสลิมทั่วไป กลุ่มวัยรุ่น และอื่นๆ

จุดเด่นอีกอย่างหนึ่งของตลาดแห่งนี้ ความสัมพันธ์เครือข่ายทางธุรกิจ ผ่านศูนย์มรกัสประเทศอาทิเช่น ศูนย์มรกัสโคกเมา ตลาดมรกัสโคกเมา จังหวัดสงขลา เสื้อโด้บในตลาดถูกกระจายสินค้าตาม

ศูนย์มรกัส และนำส่งไปยังตลาดต่างประเทศ อาทิ เช่น ศูนย์มรกัสสีอริติปลิง กรุงกัลลัเปอร์ ตลาดมรกัส รอบศูนย์มรกัส ประเทศมาเลเซียและอีกมากมาย ตามศูนย์บริหารงานดะวะฮ์ดับลิษทั่วโลก



ภาพที่ 30 ความสัมพันธ์ทางธุรกิจ พ่อค้า ช่างตัดเสื้อโต้ป พ่อค้าคนกลาง และลูกค้า

บทที่ 5

บทสรุป

บทสรุปผลการวิจัยการศึกษาตลาดมรกัส วิถีชีวิตของผู้ประกอบการกับกระบวนการผลิต การค้าขาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาประวัติความเป็นมาและ พัฒนาการของตลาด และวิถีชีวิตของผู้ประกอบการกับกระบวนการผลิตและการค้าขายในพื้นที่ตลาดมรกัสยะลา

5.1 บทสรุปความเป็นมาและ พัฒนาการของตลาดมรกัสยะลา

จากการศึกษาความเป็นมาของตลาดมรกัสยะลา ทำให้ทราบว่าความเป็นมาของตลาดมรกัส เนื่องจากการร่วมตัวของกลุ่มญามาอะดะวะฮ์ระดับลิหม์เพื่อจัดการประชุม การจัดโยร์ ณ มัสยิดอันนัวร์ ทำให้เกิดการร่วมตัวของผู้คนมุสลิมทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งผลพื้นที่รอบๆมัสยิด เป็นพื้นที่ส่งผลมี แลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าเครื่องแต่งกายมุสลิมเกิดขึ้น และสินค้าอุปโภคบริโภค และเครื่องแต่งกายมุสลิมที่ได้รับความนิยมในตลาดมรกัสยะลา อาทิเช่น เสื้อโด้ป อาบาญะห์ โสร่ง กบิเยาะห์ ชีรบัน ผ้าคลุม และอื่นๆ สอดคล้องกับคำกล่าว (รูสฟี มะดีเยาะและมูหเซน ลาเตะ. 2555). ผู้ผลิตสินค้าส่วนใหญ่เป็นสมาชิกในชุมชนตลาดมรกัสยะลาที่เคยทำงานในซาอุดีอาระเบียหรือผู้ที่ประสบการณ์ในการตัดเย็บเครื่องแต่งกาย การเข้ามาของช่างตัดเสื้อโด้ปเป็นจุดเริ่มการผลิต และการซื้อขายเสื้อโด้ปในตลาดมรกัส และจากศึกษาการพัฒนาการตลาดมรกัส การพัฒนาการตลาดมรกัสเริ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2530 ถึง 2556 สามารถพิจารณาออกเป็น 3 ช่วง

ช่วงที่ 1 ก่อนปี 2536 พื้นที่ตลาดเดิมในอดีตเป็นพื้นที่ของชุมชนบ้านเปาะยานี ลักษณะทางภูมิศาสตร์เป็นที่ราบลุ่มน้ำขัง ฤดูฝนมีน้ำท่วมบ่อยครั้ง ไม่ค่อยได้รับความนิยมของกลุ่มนักธุรกิจ การเข้ามาของกลุ่มญามาอะดะวะฮ์ระดับลิหม์ ได้มีการจัดซื้อที่ดิน ประมาณ 10 ไร่และทำการถมดินเพื่อสร้างมัสยิดอันนัวร์เป็นศูนย์บริหารดะวะฮ์ระดับลิหม์ การสร้างมัสยิดอันนัวร์ส่งผลให้ที่ดินรอบๆมัสยิดอันนัวร์ได้รับความสนใจจากกลุ่มนายทุนได้เข้ามาซื้อและทำการถมดินเพื่อสร้างร้านค้า ที่พักอาศัย ส่งผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงกายภาพของพื้นที่ชุมชน จากที่ดินราบลุ่มน้ำขังไม่ค่อยมีราคา กลายเป็นที่ดินที่มีมูลค่าสูง

ช่วงที่ 2 ราวปี พ.ศ. 2536 กลุ่มมุสลิม (ดะวะฮ์ระดับลิหม์) ได้สร้างมัสยิดอันนัวร์ เพื่อใช้พื้นที่ในมัสยิดใช้ประกอบศาสนกิจ การประชุม การจัดโยร์ การเรียนการสอนศาสนาอิสลาม การบรรยายธรรม ประจำสัปดาห์ กิจกรรมดังกล่าวส่งผลต่อการหล่อหลอมของมุสลิมในเขตพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ เข้ามาเพื่อฟังบรรยาย และการค้าขายบริเวณรอบๆมัสยิด พ่อค้าเสื้อผ้ามือสองและพ่อค้าสมุนไพร พ่อค้าแม่ค่านำอาหารและเครื่องดื่มมาขาย เครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมคือ ชาปากี และโรตี

ช่วงที่ 3 ประมาณปี พ.ศ. 2545-2556 ตลาดมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ต่อมา มีการย้ายเข้ามาช่างตัดเสื้อโด้ปที่เคยมีประสบการณ์ประเทศซาอุดีอาระเบีย มาเปิดร้านมากกว่า 150 ร้าน ความสำเร็จของช่างตัดเย็บเสื้อโด้ป ในการผลิตเสื้อโด้ปที่มี ความปราณีและคุณภาพสูง ส่งผลให้เสื้อโด้ปจาก

ตลาดมรกัสยะลาได้รับความนิยมของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ สามารถสร้างรายได้แก่ช่างเหล่านี้ได้อย่างดี จากช่างธรรมดาทั่วไป กลายเป็นผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป ผู้ประกอบได้มีการพัฒนาเสื้อโต๊ป และได้มีการลงทุนสร้างอาคารเพื่อเปิดร้านค้า อาชีพตัดเย็บเสื้อโต๊ป จึงเป็นอาชีพที่ได้รับความนิยม ของกลุ่มช่างตัดเสื้อโต๊ปที่เคยมีประสบการณ์จากประเทศซาอุดีอาระเบีย ทำให้ตลาดแห่งนี้เป็นตลาดที่เครื่องแต่งกายมุสลิมที่สำคัญ โดยเฉพาะเสื้อโต๊ป เสื้อโต๊ปได้พัฒนาจากตลาดแห่งนี้มี 7 ประเภท หลัก ได้แก่ (1).โต๊ปซาอุดีหรือโต๊ปมักกะฮ์ (2).โต๊ปบาห์เรน (3).โต๊ปโอมาน (4).โต๊ปโมร็อกโก (5).โต๊ปปากีหรืออินเดีย หรือเรียกว่า ชุดปากี (6).โต๊ปคูเวต (7).เสื้อโต๊ปรูปแบบทันสมัย

ความเชื่อของผู้คนในตลาดกับแนวคิดวะฮ์ดัลอิสลาม ผู้คนในตลาดมรกัสยะลาส่วนใหญ่นับถือ ศาสนาอิสลาม ได้มีบทบาทในการกำหนดวิถีการดำเนินชีวิตของผู้คน โดยมีมัสยิดอันนุรเป็นศูนย์รวมจิตใจ ศูนย์การประกอบศาสนกิจ การเข้ามาของแนวคิดวะฮ์ดัลอิสลามมีอิทธิพลต่อมุสลิมดั้งเดิม และใกล้เคียง แนวคิดดังกล่าวสามารถฟื้นฟูการรักษาหลักการปฏิบัติและหลักศรัทธา และการรักษาสุนนะฮ์ซึ่งเป็นแบบอย่างของท่านศาสดา มุฮัมมัด(ซล.) ได้อย่างเข้มแข็ง สามารถสังเกตเห็นได้จากวิถีชีวิต การดำเนินชีวิต และวัฒนธรรมการแต่งกายของมุสลิมในตลาดนิยมการแต่งกายด้วยชุดทางวัฒนธรรมอาหรับ คือ ผู้ชายแต่งกายด้วยเสื้อโต๊ปสีขาว ประเภทต่างๆ กลุ่มสตรีจะแต่งกายด้วยชุดญิบะฮ์ ชุดอาบายะห์สีดำ และมีมิกอบปิดหน้าหรือที่เราเรียกว่าผ้าปิดหน้า มีการแต่งกายด้วยชุดทางวัฒนธรรม เป็นกิจวัตรประจำวัน แนวคิดวะฮ์ดัลอิสลามยังส่งผล การสร้างสิ่งแวดล้อมที่มีบรรยากาศของศาสนาอิสลาม แนวคิดวะฮ์ดัลอิสลามจึงมีบทบาทสำคัญในการกำหนดการเคลื่อนไหวของผู้คน ตลาดมีกลไกทางธุรกิจภายใต้หลักธุรกิจของอิสลามได้อย่างเด่นชัดกว่าพื้นที่อื่นในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ ทำให้ตลาดมรกัสยะลามีความเป็นเอกลักษณ์ของวัฒนธรรมอาหรับผสมผสาน วัฒนธรรมมลายูและ วัฒนธรรมปากีสถาน และ อินเดียอย่างลงตัว

วัฒนธรรมการแต่งกายของมุสลิมในตลาด วัฒนธรรมการแต่งกายที่เป็นเอกลักษณ์ของตลาดแห่งนี้ก็คือการผสมผสานการแต่งกายด้วยเสื้อโต๊ป กะปิเยาะห์ โฟกซ์รบัน เป็นการแต่งกายที่ได้รับความนิยม การนำมาใช้โฟกซ์รบัน ประมาณ 4 แบบที่แตกต่างกัน แต่ละแบบบ่งบอกถึงความแตกต่างของบุคลิก และสถานะในแต่ละบุคคลแต่ การโฟกซ์รบัน จะมีทักษะพื้นฐานที่เหมือนกัน คือ ให้โฟกซ์รบันทำยื่นหันทางกิบลัต (ทางหันขอลาต) และพันทวนเข็มนาฬิกาตลอดจะดีที่สุด (1) การโฟกซ์รบันแบบหางเตี๋ย (2) การโฟกซ์รบัน แบบ 2 หาง(3) การโฟกซ์รบัน แบบเยเมน (4) การโฟกซ์รบันแบบ"ปากี"

5.2 บทสรุปวิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป

วิถีชีวิตเริ่มต้นจากการตัดเย็บในครัวเพื่อใช้ในครัวเรือน และการเดินทางเพื่อแสวงบุญ ฮัจญ์ ณ ประเทศซาอุดีอาระเบีย ทำให้ช่างมุสลิมบางกลุ่มได้เห็นช่องทางการประกอบอาชีพการตัดเย็บเครื่องแต่งกาย อาทิเช่น เสื้อโต๊ป กิยาอะห์ อาบายะห์ เกิดขึ้นและพัฒนากลายเป็นผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ป ประกอบอาชีพ ณ เมืองสำคัญต่างๆในประเทศซาอุดีอาระเบีย สามารถรายได้แก่ครอบครัว ต่อมา กลุ่มช่างได้เดินทางกลับประเทศไทยได้เข้ามาเปิดร้านค้าในเขตตลาดมรรค์สะละลา ถ้าพิจารณาวิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโต๊ปจะมีความสัมพันธ์กระบวนการผลิตเสื้อโต๊ป และการค้าขายในประเทศและต่างประเทศ การเริ่มวงจรการผลิตตั้งแต่ การวางแผนกระบวนการผลิตเพื่อตอบสนองปริมาณความต้องการของตลาด ตั้งแต่การกำหนดปริมาณการผลิตในแต่ละครั้งโดยทำการพิจารณาใบสั่งซื้อและความต้องการของตลาดแต่ละช่วงที่มีความแตกต่างกัน อาทิเช่น ช่วงเวลาปกติ ปริมาณการสั่งซื้อจะต่ำ แต่ถ้าเป็นช่วงเวลาเทศกาลสำคัญทางศาสนา จะมีปริมาณการสั่งซื้อในปริมาณสูง

กระบวนการผลิตผู้ประกอบการร้านค้ากับไม่ได้ผลิตจากร้านค้าโดยตรง แต่กระจายการผลิตเสื้อโต๊ปไปยังเครือข่ายช่างตัดเย็บเสื้อโต๊ปในพื้นที่สามจังหวัดฯ ผู้ประกอบการร้านมีบทบาทในการวางแผนการผลิต กำหนดรูปแบบเสื้อโต๊ปที่จะผลิต ปริมาณการผลิต และการกำหนดราคาที่เหมาะสม ตัดชิ้นส่วนผ้า และส่งให้ช่างตัดเย็บ ช่างมีบทบาทเพียงประกอบชิ้นส่วน ผ้า ประกอบเป็นเสื้อโต๊ป ดำเนินการแล้วเสร็จส่งกลับมายังร้านเสื้อโต๊ป บทบาทการผลิตก็จะกลับมาอยู่กับเจ้าของร้าน จ้างลูกจ้างเพื่อใส่กระดุม และส่งจ้างรีด โดยส่วนใหญ่ชาวบ้านในพื้นที่จะรับจ้างรีดและกลุ่มภรรยาของนักดะวะฮ์ที่อาศัยอยู่ในเขตตลาด เมื่อทำการรีดเสร็จเรียบร้อยแล้วก็นำมาติดตราสินค้าของร้าน

การค้าในประเทศและการค้าระหว่างประเทศ ถ้าเราพิจารณาการค้าในประเทศ ช่องทางการตลาดที่สำคัญ การขายผ่านหน้าร้าน การขายผ่านตัวแทนขาย หรือพ่อค้าคนกลาง สิ่งที่เป็นข้อสังเกตเสื้อโต๊ปจะถูกจำหน่ายตลาดมรรค์สะบริเวณศูนย์มรรค์สะย่อยในต่างจังหวัด อาทิเช่น ตลาดมรรค์สะโคกเมา จังหวัดสงขลา ตลาดมรรค์สะนาประดู่ จังหวัดปัตตานี ส่งผลให้เสื้อโต๊ปถูกกระจายสินค้าอย่างรวดเร็ว และพ่อค้าในตลาดได้นำเข้าเสื้อโต๊ปสำเร็จรูปจาก ประเทศซาอุดีอาระเบีย และจากประเทศจีน และแหล่งวัตถุดิบในการผลิตเสื้อโต๊ปมีการนำเข้าวัตถุดิบผ้าจากประเทศเกาหลี ผู้ประกอบการร้านเสื้อโต๊ปส่วนใหญ่ มีการนำเข้าวัตถุดิบจากโรงงานผลิตผ้าจากเกาหลีผ่านพ่อค้ากลาง และขายผ่านตัวแทนขาย ในเขตตลาดมรรค์สะมีเก็บสต็อกวัตถุดิบผ้าเป็นจำนวนมาก จากการสังเกตเนื้อผ้าของนักวิจัย เนื้อผ้าจะสัญลักษณ์ประเทศซาอุดีฯ เช่น ต้นอัลทาลัม รูปดาบสองอัน เพื่อบอกผ้าที่ใช้ตัดเย็บเสื้อโต๊ปเป็นผ้าจากเมกะหรือซาอุดีฯ ผ้าที่นำเข้าจะนิยมตัดเสื้อโต๊ป ชุดซาฟารี ชุดตือโละบลาง

5.3 อภิปรายผล

การวิจัยครั้งนี้วิจัยใช้เครื่องมือการวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อแสดงถึงความเป็นมาและ การพัฒนาการของตลาด และวิถีชีวิตของผู้ประกอบการกับกระบวนการผลิตเสื้อโด้บ และการค้าขาย เครื่องมือหลักที่ใช้คือการสังเกตแบบมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เครื่องมือที่ใช้ ยังไม่สามารถเก็บข้อมูลได้ตามแผนได้ทั้งหมดอาจเป็นเพราะผู้ประกอบการร้านค้าบางรายผู้วิจัยไม่สามารถสัมภาษณ์เจาะลึกได้ ผู้วิจัยจึงได้ใช้การสัมภาษณ์ไม่เป็นทางการเข้ามาช่วยในการเก็บข้อมูล เพิ่มเติมและประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ขอบเขตของงานวิจัยครอบคลุมงานวิจัยเชิงคุณภาพ ยังไม่ครอบคลุมวิจัยเชิงปริมาณ ส่งผลให้ผู้วิจัยยังไม่มีข้อมูลที่สามารถประเมินยอดการซื้อ ขายเสื้อโด้บ ในแต่ละช่วงได้

ผู้วิจัยได้นำแนวคิดเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยน(Exchange) มาอธิบายการเปลี่ยนแปลงของตลาด ซึ่งแนวคิดนี้สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในตลาดมรกัสยะลาได้อย่างดี คือ การค้าขายในตลาดส่งการเปลี่ยนแปลงในระบบเศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญระบบเงิน ผลกำไรและขาดทุนเป็นปัจจัยหลัก โดยเริ่มต้นการปฏิสัมพันธ์ทางกิจแลกเปลี่ยนสินค้าตลาดมรกัส ประกอบด้วยผู้ซื้อที่มาจากพื้นที่ในประเทศและต่างประเทศ เดินทางเข้ามาในตลาดมรกัส ผู้ขายก็คือผู้ประกอบการร้านค้าที่เคยมีประสบการณ์จากประเทศซาอุดีอาระเบีย ที่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ คือ เสื้อโด้บ ที่สามารถตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าเป็นส่วนสำคัญในเลือกสินค้าในตลาด

ปัจจัยที่ส่งผลการเกิดขึ้นของตลาด ความเป็นมาของตลาดมรกัสยะลา การรับแนวคิดดะวะฮ์ ดับลิหมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ มาปรับปรุงและฟื้นฟูตนเอง ส่งเสริมการทำความดี ในรูปแบบกิจกรรมดะวะฮ์ ส่งผลให้มุสลิมที่เริ่มห่างเหินจากศาสนาอิสลาม กลับมาสู่การปฏิบัติตามคำสั่งของพระองค์อัลลอฮ์(ซบ.)และแบบอย่างของท่านศาสดามุฮัมมัด(ซล.)อีกครั้ง ปัจจุบันแนวคิดดังกล่าวกำลังเป็นที่นิยมของมุสลิมในพื้นที่ ที่รวมกลุ่มเพื่อทำกิจกรรมดังกล่าว มรกัสยะลาจึงกลายเป็นพื้นที่ร่วมตัวของผู้คนในการทำกิจกรรมในรูปแบบดะวะฮ์การร่วมตัวของ กลุ่มมุสลิม(ดะวะฮ์ดับลิหม์)เพื่อดำเนินกิจกรรม การดะวะฮ์ การประชุม การจัดโยธ ฌ มัสยิดอันนุร เป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อการร่วมตัวของผู้มุสลิมทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งผลให้บริเวณรอบๆมัสยิดอันนุร กลายเป็นพื้นที่การซื้อขาย แลกเปลี่ยนสินค้าอุปโภค บริโภคและเครื่องแต่งกายมุสลิมเกิดขึ้น

การพัฒนาการของเชิงพื้นที่ การพัฒนาการของตลาด จากตลาดที่มีรูปแบบการค้าขาย สัปดาห์ละหนึ่งครั้ง ตลาดจะเกิดขึ้นบริเวณรอบมัสยิดอันนุร ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดี เรียกว่า ค่ำคินมรกัส หรือคีนตลาดมรกัส การย้ายเข้ามาของช่างตัดเย็บเสื้อโด้บ ส่งผลต่อการการเปลี่ยนแปลงเชิงกายภาพของพื้นที่และรูปแบบการขาย จากระยะแรกพื้นที่ราบลุ่มน้ำท่วมบ่อย กลุ่มนายทุนทำการถมดิน เพื่อสร้างอาคารร้านค้าเกิดขึ้น รูปแบบตลาดจากค้าขายบนถนน แผงลอย และรถโหล่ ปัจจุบันกำลังจะย้ายการค้าเครื่องแต่งกายมุสลิมที่สำคัญของสามจังหวัดชายแดนใต้

การพัฒนาผลิตภัณฑ์เสื้อโด้บ

การพัฒนาการกระบวนการผลิตผู้ประกอบการร้านค้ากับไม่ได้ผลิตจากร้านค้าโดยตรง แต่กระจายการผลิตเสื้อโตะไปยังเครือข่ายช่างตัดเย็บเสื้อโตะในพื้นที่สามจังหวัดฯ ผู้ประกอบการร้านมีบทบาทในการวางแผนการผลิต กำหนดรูปแบบเสื้อโตะที่จะผลิต ปริมาณการผลิต และการกำหนดราคาที่เหมาะสม ตัดชิ้นส่วนผ้า และส่งให้ช่างตัดเย็บ ช่างมีบทบาทเพียงประกอบชิ้นส่วน ผ้า ประกอบเป็นเสื้อโตะ ดำเนินการแล้วเสร็จส่งกลับมายังร้านเสื้อโตะ บทบาทการผลิตก็จะกลับมาอยู่กับเจ้าของร้าน จ้างลูกจ้างเพื่อใส่กระดุม และส่งจ้างรีด โดยส่วนใหญ่ชาวบ้านในพื้นที่จะรับจ้างรีดและกลุ่มภรรยาของนักตะวะฮ์ที่อาศัยอยู่ในเขตตลาด เมื่อทำการรีดเสร็จเรียบร้อย ก็จะนำมาติดตราสินค้าของร้าน ถ้าเราพิจารณากระบวนการผลิตของผู้ประกอบการร้านเสื้อโตะ มีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างช่างตัดเย็บเสื้อโตะ ผู้ประกอบการร้านเสื้อโตะมีการลงทุนในพัฒนาผลิตภัณฑ์เสื้อโตะ ที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า และพยายามสร้างกลไกในการผลิตที่มีกระจายการผลิตไปยังช่างที่อาศัยอยู่ตามหมู่บ้านในเขตปัตตานี และยะลา วิธีการดังกล่าวส่งผลในการลดขั้นตอนการผลิต ทำให้สามารถผลิตเสื้อโตะได้ตามความต้องการของลูกค้าในปริมาณมากๆ และลดความเสี่ยงในการผลิต เพราะจะการผลิตเสื้อโตะ ตามใบสั่งซื้อของลูกค้า กระบวนการดังกล่าวส่งผลต่อการผลตอบกำไรที่สูง

การพัฒนาการของเสื้อโตะรูปแบบที่ทันสมัย รูปแบบดั้งเดิมก็คือเสื้อโตะชาอูดี มีลักษณะเป็นชุดยาวเล็กไม่คลุมข้อเท้า ความกว้างคอพอสำหรับสวมหัวได้พร้อมผ่ากลางหน้าอกใส่กระดุมแขนยาวไม่เลยข้อมือ ผ้าฝ้ายหรือคอตตอนที่สวมใส่สบายรูปแบบนิยมตัดเย็บผ้าสีขาว และสอดคล้องกับงานวิจัย (มูหัมมัดมันซูร หมัดเราะ.2551:201) ได้กล่าวว่า เสื้อโตะ โตะ มีลักษณะเป็นเสื้อยาว มีทั้งคอกลม และคอปก ผ่าด้านหน้าประมาณ 1 ฟุต หรือบางแบบอาจผ่าตลอด ทำจากผ้าฝ้ายสีขาว และผ้าขนสัตว์ ในประเทศอาหรับเรียกเสื้อชนิดนี้ว่า “ดิชดาชะฮ์” (Dishdāshah) หรือ “โธบ” (Thowb) ส่วนจังหวัดปัตตานีเรียกเสื้อชนิดนี้ว่า “โตะ” ซึ่งเป็นการเรียกตามสำเนียงของชาวอียิปต์ เป็นเสื้อที่โต๊ะครู อุสตาซ ส่วนใหญ่ที่สำเร็จ การศึกษาจากประเทศอาหรับนิยมสวมใส่ โดยสวมเข้าชุดกับหมวกกปิเยาะห์ และผ้าเชอเมอแบ ในกรณีบุคคลทั่วไปนิยมสวมใส่เฉพาะเวลาละหมาดเนื่องในวันฮัจญ์ อีดอัลอฎฮา และอาจมีการสวมใส่บ้างในละหมาดวันศุกร์ แต่ปัจจุบันเสื้อโตะปัจจุบันได้ถูกพัฒนา ให้ตรงความต้องการของลูกค้าในกลุ่มวัยนิยมสั่งตัดเสื้อโตะที่เข้าทรงกับรูปร่าง มีการดีไซน์ที่หลากหลาย เช่น สีขาวกับสีดำ สีแดงตัดกับสีขาว และมีการใช้ลวดลายบนเสื้อโตะปามากขึ้น เสื้อโตะที่มีการพัฒนาขึ้นในเขตตลาดมรกัส มีทั้งหมด 7 ชนิด ได้แก่ (1).โตะชาอูดีหรือโตะมัทกะฮ์ (2).โตะบาห์เรน (3).โตะโอมาน (4).โตะโมร็อกโก (5).โตะปากีหรืออินเดีย หรือเรียกว่า ชุดปากี (6) โตะคูเวต (7). เสื้อโตะแบบทันสมัย

การผลิตเสื้อโตะสัมพันธ์กับเวลา การผลิตเสื้อโตะจะมีความสัมพันธ์ปฏิทินกิจกรรมของศูนย์ตะวะฮ์ ซึ่งมีผลต่อยอดขายเสื้อโตะในตลาด กิจกรรมของศูนย์ตะวะฮ์ฯ เช่น ช่วงเวลาที่มีการจัดโยร์เสื้อโตะจะการผลิตตามใบสั่งซื้อจากต่างประเทศ พ่อคนกลางชาวจีนสั่งซื้อโตะรูปแบบทันสมัย ผู้ประกอบการเสื้อโตะตัดเย็บตามแบบที่ลูกค้าต้องการ พร้อมทั้งบริการจัดส่ง และการผลิตเสื้อโตะจะมีความสัมพันธ์และช่วงเวลาเทศกาลสำคัญในศาสนาอิสลาม ผู้ประกอบการร้านเสื้อโตะ ที่มีกว่า 150

ร้าน มีการเพิ่มกำลังการผลิตในช่วงเวลาสำคัญทางศาสนาอิสลาม เช่น วันฮารีรอยอ และมียอดขายมากกว่าช่วงเวลาอื่น

การผลิตเสื้อโด้ปสอดคล้องกับความเชื่อของมุสลิม มุสลิมมีความเชื่อว่าการแต่งกายที่สอดคล้องกับการแต่งกายของท่านศาสดาซึ่งประกอบด้วยเสื้อโด้ป กะปิเยาะห์ และโปกคริษะ ด้วยซूरบัน เพื่อใช้ในการประกอบศาสนกิจ ประกอบพิธีฮัจญ์ หรือใช้ในชีวิตประจำวันทำให้ได้รับผลบุญเพิ่มเติม ซึ่งสอดคล้องกับวามะของท่านศาสดามุฮัมมัด(ซล.)จะทำให้ได้รับผลบุญเพิ่มเติม และเป็น การอนุรักษ์วัฒนธรรมการแต่งกายแบบอิสลาม ในอดีตเราสามารถพบเห็นการแต่งกายด้วยชุดเหล่านี้ในกลุ่มผู้ที่ครุสอนศาสนาอิสลามในกลุ่มสถาบันปอเนาะ และมุสลิมในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้นิยม แต่งกายในวันสำคัญทางศาสนาอิสลาม แต่ปัจจุบันเสื้อโด้ปกำลังเป็นเครื่องแต่งกายที่สวมใส่ในกิจวัตรประจำวัน

การพัฒนาการช่องทางการตลาดของผู้ประกอบการร้านค้า

การพิจารณาช่องทางการตลาดของผู้ประกอบการร้านค้าในเขตตลาดมรกัส สถานที่ตั้งของ ตลาด ภูมิศาสตร์ที่ตั้งของตลาดมรกัส ติดต่อเขตเทศบาลเมืองยะลา ซึ่งการคมนาคมที่สะดวก ส่งผลต่อการขนส่งสินค้าได้ง่าย

เครือข่ายญาติของกลุ่มผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้ป ส่งผลต่อดำเนินการธุรกิจมีการ ขยายลงทุนธุรกิจผ่านเครือข่าย การสืบทอดการลงทุนผ่านลูกหลาน ความสัมพันธ์เครือข่ายญาติที่อาศัยในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้และในต่างประเทศ ได้ส่งผลให้ร้านค้าในตลาดมรกัสสามารถหา ช่องทางการตลาดในต่างประเทศได้ด้วยตนเอง ร้านค้ามีนำเข้าเสื้อโด้ปแบรนด์ชั้นนำจากต่างประเทศ ผ่านเครือข่ายในต่างประเทศ และส่งออกผลิตภัณฑ์เสื้อโด้ป ตลาดเสื้อโด้ปที่สำคัญในปัจจุบัน คือ ตลาดในกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง อาทิเช่น ประเทศซาอุดีอาระเบีย

เครือข่ายศูนย์มรกัสในต่างจังหวัดและต่างประเทศ เสื้อโด้ปในตลาดแห่งนี้ มีการส่งขายผ่าน เครือข่ายศูนย์มรกัสย่อยในต่างจังหวัดและต่างประเทศ ตลาดมรกัสยะลาจะมีความเชื่อมโยงระหว่าง ตลาดรอบศูนย์บริหารงานฯทั้งในประเทศไทย อาทิเช่น ตลาดมรกัสมินบุรี กรุงเทพฯ และตลาดมรกัส ยะลา จังหวัดยะลา ส่วนระดับจังหวัด และศูนย์มรกัสในต่างประเทศ เช่น ศูนย์มรกัส มาเลเซีย ศูนย์ มรกัสอินโดนีเซีย

เครือข่ายสถาบันปอเนาะท่องจำกรูอานที่เพิ่มขึ้นในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ และ ประเทศใกล้เคียง อาทิเช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย ส่งผลต่อความต้องการเสื้อโด้ปในตลาดมากขึ้น เนื่องจากสถาบันปอเนาะท่องจำกรูอานส่งเสริมให้นักเรียนแต่งกายด้วยเสื้อโด้ป

เครือข่ายทางธุรกิจ มีการนำเข้า และส่งออกสินค้าในตลาดมรกัส ทั้งหมด 3 รูปแบบ
รูปแบบที่ 1 การนำเข้า และส่งออก ร่วมกับเดินทางไปตะวะฮ์ นักตะวะฮ์ นักตะวะฮ์บางราย เดินทางไปตะวะฮ์ต่างประเทศ ก็จะนำสินค้าในตลาดแห่งนี้ไปส่งในต่างประเทศ และนำเข้าสินค้ามาวางขายในตลาด
รูปแบบที่ 2 การนำเข้า และส่งออก ผ่านกระบวนการศุลกากร กลุ่มนักธุรกิจเครื่องแต่งกาย มีการลงทุนร้านค้า และมีการสั่งซื้อสินค้ามีการขนส่งผ่านเรือนขนส่งสินค้า ผ่านทางเครื่องบิน รูปแบบที่ 3

นำเข้า ส่งออกผ่านร่วมกับกลุ่มผู้เดินทางประกอบพิธีฮัจย์ และอุมเราะห์ โดยการใส่สินค้าในกระเป๋าเดินทาง

การค้าเสื้อโด้ปในต่างประเทศ ถ้าเราพิจารณาการค้าในต่างประเทศ ประเทศที่นำเข้าเครื่องแต่งกายมุสลิมเกือบทุกประเภท อาทิเช่น หมวกกะปิเยาะห์ ชีรบัน เสื้อโด้ป และอื่นๆ คงจะเป็นประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นผู้นำเข้ารายใหญ่ ประเทศซาอุดีอาระเบียส่วนใหญ่ยังไม่โรงงานผลิตเครื่องแต่งกายมุสลิมเป็นของตัวเอง ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องเครื่องแต่งมุสลิมส่วนใหญ่นำเข้าจากหลากหลายประเทศ เช่น การนำเข้าหมวกกะปิเยาะห์รายสำคัญ เพราะแต่ละปีมีผู้เดินทางเข้าไปแสวงบุญ เช่น อุมเราะห์ ฮัจญ์ ปีละหลายล้านคน และมักจะซื้อหมวกกะปิเยาะห์ เสื้อโด้ป กลับไปเป็นของฝากที่ประเทศตน โดยมีจีนเป็นประเทศผู้ส่งออกรายสำคัญ อีกทั้งมีโรงงานขนาดใหญ่ ผลิตกะปิเยาะห์ในบังคลาเทศโดยร่วมลงทุนกับนักลงทุนซาอุดีอาระเบีย มุสลิมในกลุ่มประเทศแอฟริกาตอนเหนือและตะวันออก (ภาวะตลาดเครื่องแต่งกายฯ. <http://www.ryt9.com/s/expd/643732>.) ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลที่นักวิจัยพอค้าจีนได้นำเข้าสินค้าเครื่องแต่งกายมุสลิม อาทิ เช่น เสื้อโด้ปสำเร็จรูป กะปิเยาะห์ ชีรบัน มาวางขายที่ตลาดมรกัส โดยกระจายสินค้าไปร้านขายเครื่องแต่งกายมุสลิมในเขตตลาดมรกัส และในย่านธุรกิจของเมืองยะลา ข้อดีสินค้าของนำเข้าจากจีนจะมีราคาถูกกว่าสินค้าที่นำเข้าซาอุดีอาระเบีย และคุณภาพสินค้าใกล้เคียงที่นำเข้าจากประเทศซาอุดีอาระเบีย สินค้าจากประเทศจีนกำลังการขยายช่องทางการตลาดมายังตลาดประเทศไทย และกำลังส่งผลกระทบต่อยอดขายเครื่องแต่งกายมุสลิมในตลาดมรกัส การพัฒนารูปแบบเสื้อโด้ปให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าจึงมีความจำเป็น และการส่งเสริมการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการเสื้อโด้ป เพื่อสร้างความเข้มแข็งในเชิงธุรกิจเครื่องแต่งกายมุสลิมจึงมีความจำเป็นในสร้างพลังในผู้นำการส่งออกเสื้อโด้ปสำเร็จรูปในอนาคต

5.4 ข้อเสนอแนะเชิงวิจัยและพัฒนาข้อเสนอเชิงยุทธศาสตร์

ข้อเสนอแนะเชิงวิจัย ในพื้นที่ตลาดยังมีข้อมูลสำคัญที่น่าจะเป็นประเด็นวิจัย การศึกษาเชิงสำรวจ และพัฒนาฐานข้อมูลช่วงตัดเสื้อโด้ปในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ การศึกษาเชิงปริมาณ เพื่อให้ทราบปริมาณ การซื้อ ขายที่เกิดขึ้นในตลาด ผู้ประกอบการร้านค้าเสื้อโด้ปส่วนใหญ่มีตราสินค้าของตัวเอง ทำการตลาดแบบไม่มีการรวมกลุ่ม ยังไม่ตราสินค้าที่เป็นกลาง ภาครัฐควรมีศึกษาแนวทางการส่งเสริมและการพัฒนาเสื้อโด้ปเป็นสินค้า OTOP

การศึกษาเชิงการตลาดเสื้อโด้ปเพื่อสถานการณ์ตลาดเสื้อโด้ปในประเทศไทยและต่างประเทศ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค กลยุทธ์ที่จะสนับสนุนการตลาด สามารถเป็นผู้นำในการผลิตเสื้อโด้ปได้ในอนาคตและการศึกษาความเป็นมาและอิทธิพลของแนวคิดอะฮ์ลุลบัยต์มีผลกับการเปลี่ยนแปลงของมุสลิมในพื้นที่อย่างไร และการสำรวจและศึกษาความเป็นมา เครือข่ายสถาบันปอเนาะฮาฟิฏกรูอาน(ห้องจำกรูอาน)ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ และความสัมพันธ์ สถาบันปอเนาะฮาฟิฏกรูอานในประเทศมาเลเซียมี ความสัมพันธ์ และความเชื่อมโยงอย่างไร และการศึกษาวัฒนธรรมการแต่งกาย ที่มีการผสมผสานวัฒนธรรมอาหรับ วัฒนธรรมมลายูและ วัฒนธรรมปาเกีสถานและอินเดียที่ปรากฏในพื้นที่

การพัฒนาข้อเสนอเชิงยุทธศาสตร์

ตลาดมรกตยะลาสามารถพัฒนาเป็นศูนย์รวมของสินค้าประเภทเครื่องแต่งกายมุสลิม ของพื้นสินค้า จุดเด่นของตลาดแห่งนี้ การสามารถผลิตเสื้อโตะที่คุณภาพสูงได้ในการพัฒนาเศรษฐกิจในสามจังหวัดชายแดนใต้ ภาครัฐควรผลักดันให้ตลาดมรกตเป็นศูนย์กลางการผลิต และจำหน่ายเสื้อโตะในระดับอาเซียนและส่งขายประเทศมุสลิมในตะวันออกกลาง

การศึกษาเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ การจัดการด้านการตลาดเพื่อส่งออก_สามารถการขยายช่องทางการตลาดในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง

ปัจจุบันเงื่อนไขทางกฎหมายของประเทศซาอุดีอาระเบีย ที่เข้มงวดในการออกใบอนุญาต กับคนไทย ส่งผลให้ช่างที่มีฝีมือเหล่านี้ไม่สามารถขอใบอนุญาตได้ ถูกจัดกุมตัวส่งกลับมายังประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ภาครัฐควรมีให้ความช่วยเหลือในทางนโยบายระหว่างประเทศ มีส่งเสริมการประกอบอาชีพต่างประเทศซึ่งสามารถนำเม็ดเงินกลับสู่ประเทศได้ในอนาคต

5.5 อุปสรรคและข้อเสนอแนะ

การลงพื้นที่สำรวจและการเก็บข้อมูลภาคสนามยังมีข้อจำกัดหลายอย่าง ตลาดแห่งนี้มีความตลาดแห่งนี้มีความส่วนตัวค่อนข้างสูง และเข้มข้นของวัฒนธรรมและประเพณีอิสลามสูง การบริหารจัดการตลาดเสื้อโตะเป็นแบบไม่เป็นทางการ ไม่มีการรวมกลุ่ม เป็นการจัดการลักษณะแบบเครือข่ายตีรวมกลุ่มในเครือข่าย ข้อเสนอแนะการลงพื้นที่เก็บข้อมูลมีความจำเป็นต้องรู้จักกับกลุ่มตัวอย่าง และเข้าใจแนวคิดตะวะฮุดบลิซ

สถานการณ์ความไม่สงบมีผลต่อการลงพื้นที่เพื่อทำการศึกษา ทีมวิจัยต้องใช้ความระมัดระวังในการเก็บข้อมูลภาคสนาม และรู้จักคนในพื้นที่เป็นอย่างดีและการลงพื้นที่ศึกษาต้องเข้าใจบริบทของพื้นที่เป็นอย่างดี

บรรณานุกรม

จूरรัตน์ บัวแก้วและคณะ. (2549). รายงานวิจัยเรื่อง การจัดทำฐานข้อมูลและข้อเสนอยุทธศาสตร์เบื้องต้น ในการพัฒนามูลนิธิผ้าคลุมผมสตรีและกลุ่มกบิเยะห้ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้. สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สำนักงานภาค.

พรชัย นาคสีทอง, และ อภิเชษฐ กาญจนดิฐ. (2550). รายงานวิจัยเรื่อง “ตลาดนัด”วัฒนธรรมและ เครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมด้านการบริโภค:กรณีศึกษาตลาดนัดวันอาทิตย์บริเวณสถานีรถไฟ สงขลา. สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ กระทรวงวัฒนธรรม.

พิชิต ฤทธิ์เจริญ. (2547). ระเบียบวิธีการวิจัยทางสังคมศาสตร์. กรุงเทพฯ: แฮส ออฟ เคอร์มส์.

มะซาการี อาแด. (2543). รายงานวิจัยเรื่อง แนวคิดเชิงซูฟีของกลุ่มตะวะฮ์ดบัสมีในจังหวัดชายแดน ภาคใต้ของไทย. มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี, วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาอิสลามศึกษา.

เมลานา ซัยยิด อบุล หะซัน อะลี อัน-นัควี. (2542). เมลานาอิลยาส นักตะวะฮ์ แห่งศตวรรษ. (อิสมา แอล เซะวีเศซ, ผู้แปล) กรุงเทพฯ: ออฟเซ็ท เพรส.

โมห์หมัด अबดุลการدير. (ม.ป.ป.). มาตะวะฮ์กันเกิด. กรุงเทพฯ: ทิพวิสุทธิ.

รอฮานี กาโอ๊ะและคณะ. (2553). ร้อยเรื่องราวชุมชนวัฒนธรรมปลายด้ามขวาน. สถาบันวัฒนธรรม.

รุสฟี มะดีเยาะและมูหะเซน ลาเตะ. (2555). รายงานวิจัยเรื่อง การจัดการตลาดชุมชน กรณีศึกษา: ศูนย์ มัรกัสยะลา ตำบลสะเตงนอก อำเภอเมืองจังหวัดยะลา. มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา , ได้รับทุนสนับสนุน การวิจัยจาก โครงการสะพานเสริมสร้างประชาธิปไตย.

ศราวุฒิ อารี. (2553). เรียนรู้วัฒนธรรมตะวันออกกลาง: เข้าใจวิถีอาหรับเพื่อการติดต่อเชิงธุรกิจ. สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).

ฮัจยีอัศรเราะฮมานและบาบูไบ. (2556). เอกสารประกอบการประชุม โครงการบริหารตะวะฮ์. มัรกัส มินบุรี, (หน้า 4). กรุงเทพฯ.

MarkazTabligh Sri Petaling Malaysia . (15 กรกฎาคม 2556). เข้าถึงได้จาก

<http://aldjo.wordpress.com/2009/01/27/markaz-tabligh-sri-petaling-malaysia/>

เทศบาลตำบลเตนงนอก. (2537). *สภาพทั่วไปของเทศบาลตำบลเตนงนอก*. เรียกใช้เมื่อ 2 ตุลาคม 2557 จาก

http://www.satengnok.go.th/image/mypic_customize/files/komulpentan.pdf

ภาวะตลาดเครื่องแต่งกายและส่วนประกอบของชาวอาหรับ. (ม.ป.ป.). เรียกใช้เมื่อ 2556 กรกฎาคม 15 จาก อาร์วายทีไนน์: <http://www.ryt9.com/s/expd/643732>

มูรีด. (4 ตุลาคม 2556). เข้าถึงได้จาก คุยกับมูรีด:

http://www.mureed.com/mr_talk/bview.asp?id=12919

ศูนย์ข้อมูลกลางวัฒนธรรม กระทรวงวัฒนธรรม. (2554). *มัสยิดอันนุร หรือศูนย์อะวะฮ์*. เรียกใช้เมื่อ 2 ตุลาคม

2556 จาก http://www.m-culture.in.th/moc_new/album/70109

บุคลากรกรม

กิม. (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 12 สิงหาคม 2556). ตลาดมรั๊กยะลา.

ซอลา(นักศึกษาอาพิต). (ให้สัมภาษณ์ 14 กุมภาพันธ์ 2557). สถาบันปอเนาะตะพิตรูอานมรั๊กยะลา.

ซัลมาล(นักศึกษาอาเลม). (ให้สัมภาษณ์ 15 เมษายน 2557 2557).

สถาบันปอเนาะตะพิตรูอานมรั๊กยะลา.

โอะ(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ 20 สิงหาคม 2556). ตลาดมรั๊กส.

ไซดี(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ 13 สิงหาคม 2556). ตลาดมรั๊กยะลา.

ดิง(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 18 ตุลาคม 2556). ตลาดมรั๊กส.

เดช(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ 5 กันยายน 2556). ตลาดมรั๊กส.

นางสาวสุไฮลา อาแซ. (ให้สัมภาษณ์วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2557). ตลาดมรั๊กส.

นุ้ย(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 20 ธันวาคม 2556). ตลาดมรั๊กยะลา.

นุรีมา มะสือ(ร้านค้าเสื้อโด้ป). (23 มกราคม 2557). ตลาดมรั๊กยะลา.

บังอับรอเฮม. (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 20 ธันวาคม 2556). ตลาดมรั๊กส.

แบกี (เจ้าของร้านเครื่องแต่งกายหน้ามัสยิดอันนุร). (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 18 ตุลาคม 2556).

ตลาดมรั๊กยะลา.

แบกี. (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 8 กรกฎาคม 2556 2556). ตลาดมรั๊กส.

แบดี. (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 14 มีนาคม 2557). ตลาดมรั๊กส.

แบดี(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 16 สิงหาคม 2556 2556). ตลาดมรั๊กส.

แบบซู (ชาวบ้าน) อายุ 30 ปี. (ให้สัมภาษณ์ 15 กรกฎาคม 2556). ชุมชนเปาะยานี .

แบฟาอิด(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ 24 ตุลาคม 2556). ตลาดมรั๊กส.

แบเลาะ. (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 12 กรกฎาคม 2556). ตลาดมรั๊กส.

แบแอ (ผู้อาวุธกลุ่มตะวะฮ์ดัลอิสลาม). (ให้สัมภาษณ์ 17 กรกฎาคม 2556). มัสยิดกลางจังหวัดยะลา.

มะดารี(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 4 มีนาคม 2557). ตลาดมรั๊กส์.

มารีแย(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ 13 ธันวาคม 2557). ตลาดมรั๊กส์.

มิง(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 1 สิงหาคม 2557). ตลาดมรั๊กส์.

มูดีรน. (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 18 เมษายน 2557). ตลาดมรั๊กส์.

มูฮำหมัด สะนิ. (20 ตุลาคม 2556). ตลาดมรั๊กส์ยะลา.

ยี่เลาะ. (ให้สัมภาษณ์ 26 เมษายน 2557). ตลาดมรั๊กส์.

ยี่สะรี. (ให้สัมภาษณ์ 10 ธันวาคม 2556). ตลาดมรั๊กส์.

ยี่แอ. (สัมภาษณ์ วันที่ 10 กรกฎาคม 2556). ตลาดมรั๊กส์.

รีสกี. (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 2 กรกฎาคม 2556). ตลาดมรั๊กส์.

สาอูดี(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ 3 มกราคม 2557). ตลาดมรั๊กส์ยะลา.

หะยี่ อนัส (ผู้ประกอบการเสื้อโด้ป). (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 5 กรกฎาคม 2556). ตลาดมรั๊กส์ยะลา.

หะยี่รอแม จือแกปาลัส. (ให้สัมภาษณ์ 15 สิงหาคม 2556). ตลาดมรั๊กส์ยะลา.

อันวาร์(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ 7 พฤศจิกายน 2556). ตลาดมรั๊กส์ยะลา.

อับดุลเลาะ(ไกด์นำเที่ยว). (ให้สัมภาษณ์ 2 กรกฎาคม 2556). หมู่ 5 ต.ป่าไร่ อ.แม่ลาน จ.ปัตตานี.

อามีน(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 23 สิงหาคม 2556 2556). ตลาดมรั๊กส์ยะลา.

อายุ(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 18 เมษายน 2557). ตลาดมรั๊กส์.

อิสมาแอ(นักตะวะฮ์ดัลอิสลาม). (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 21 ธันวาคม 2557). ตลาดมรั๊กส์ยะลา.

อูสมาน(นามสมมุติ). (ให้สัมภาษณ์ วันที่ 20 ธันวาคม 2556). ตลาดมรั๊กส์.

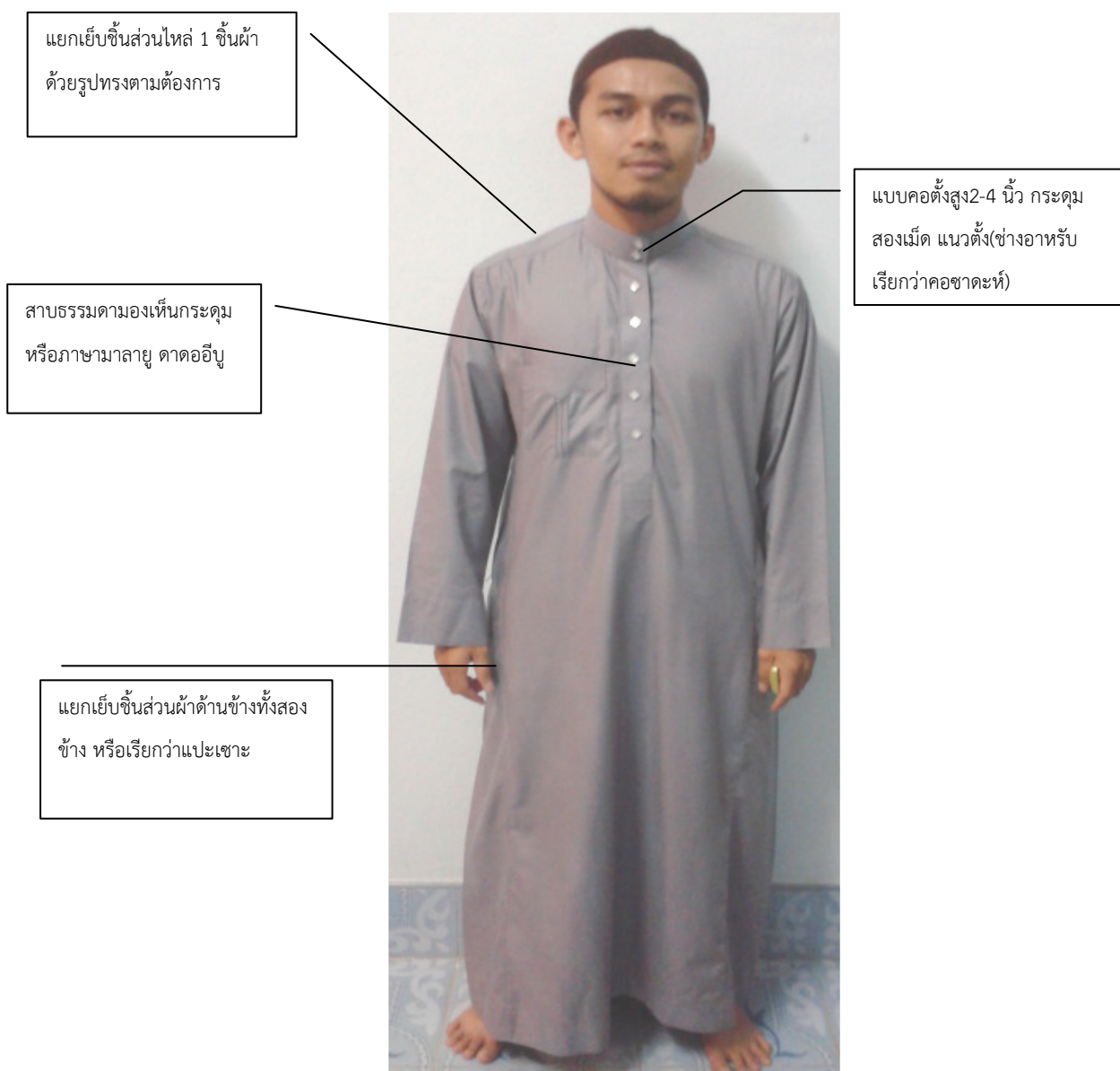
ฮาลีเมาะห์ เปาะเตะ ร้านค้าเสื้อโด้ป. (29 มกราคม 2557). ตลาดมรั๊กส์ยะลา.

ภาคผนวก ก.

ลักษณะต่างของเสื้อโด้แต่ละประเภท

1.เสื้อโด้ปชาอุติ หรือโด้ปม้กะฮ

ชายเสื้อจะไม่ปิดตาตุ่ม แขนเสื้อจะไม่เลยข้อมือ มีสีอ่อนๆ ผ้าบาง ส่วนใหญ่เป็นสีขาวล้วน ปกเสื้อต่ำ กระดุม 2 เม็ด แตกต่างจากรูปทรงชุดโด้ปสมัยใหม่ คือ เนื้อผ้ามีลาย เนื้อผ้าจะผ้า มีกลิ่นตามขอบตะเข็บ ปกลายรอบกระดุมในบางตัว แต่บางครั้งการใช้ผ้าในการตัดเย็บเสื้อโด้ปชาอุติ



2. เสื้อโศปบาห์เรน

โศปบาห์เรนมีความแตกต่างที่ชุดโศปบาห์เรนไม่เหมือนชุดโศปซาอู คือ กระดุมที่คอตั้งจะมีเพียง 1 เม็ด การเย็บต่อเนื้อผ้ามีรูปแบบธรรมดา คือ ตะเข็บเดียว กระเป๋าแค่วั้นเย็บตะเข็บ เย็บขอบหรือใส่ซิปก็เป็นกระเป๋าทั้ง 2 ข้าง ช่องกระเป๋าเป็นแนวตั้งเหมือนโศปซาอูฯทั่วไป ซึ่งมีรูปแบบดังนี้



3.เสื้อโด้ปโอมาน หรือโด้ปโอมานนี้

มีลักษณะการเย็บหรือต่อผ้าคล้ายกับโด้ปบาห์เรน ซึ่งแตกต่างจากชุดโด้ปซาอุดีโดยสิ้นเชิง คอเสื้อและขอบกระดุมไม่มีปกเหมือนชุดโด้ปบาห์เรนและซาอุฯ การสวมใส่จะสบายมากกว่า เนื้อผ้าส่วนใหญ่ที่นำมาใช้ตัดโด้ปโอมาน คือ เนื้อผ้าสปัน เหมือนกับโด้ปซาอุดีฯ แต่รูปแบบการต่อผ้า คือ ใช้ผ้าสองส่วน หน้าและหลังมาเย็บต่อกัน ไม่มีการติดผืนผ้าส่วนเซาะข้าง ซึ่งคล้ายกับการเย็บโด้ปแบบบาห์เรน แต่โด้ปโอมานจะเป็นโด้ปคอกกลมธรรมดา มีลักษณะเด่นที่มีลิ้นห้อยออกมาตรงกลางหน้า ตรงส่วนที่กระดุมอยู่ ไม่มีกระเป๋าด้านหน้า และมีการตกแต่งทรงส่วนไหล่ให้มีลักษณะทรงสามเหลี่ยม พร้อมปักลายเล็กๆตามขอบไหล่ คอและรอบกระดุม



4.เสื้อโต๊ปคูเวต หรือ โต๊ปคูเวตี

ความดั้งเดิมของโต๊ปคูเวตมีลักษณะคล้ายกับโต๊ปบาห์เรนมากที่สุด ทั้งกระเป๋แบบซ้อนรอยเย็บ และตะเข็บเดี่ยว แตกต่างกันแค่ปกกระดุม ซึ่งโต๊ปคูเวตจะสร้างปกกระดุมแบบง่ายๆ โดยใช้ผ้าส่วนหน้าพับเป็นจีบ แล้วเย็บเป็นปกกระดุมทันทีและมีปกคอสูงกว่า มีกระดุมสองเม็ดแนวตั้งที่ปก



พับผ้าให้เป็นจีบและปกกระดุม

4.เสื้อโต๊ปโมร็อกโก

เสื้อโต๊ปโมร็อกโกมีลักษณะเด่นที่ต่างจากโต๊ปทั่วไป คือ มีสองลักษณะในการสวมใส่ คือ แบบแขนสั้น ไว้ใส่เป็นชุดนอน แบบแขนยาว ไว้ใส่เดินทางและละหมาดเนื้อผ้าเป็นแบบลายแนวตั้ง เย็บแบบผ่าผืนเดียว (สำหรับแบบชุดนอน)และโต๊ปโมร็อกโก แบบมีฮูท



5.เสื้อโต๊ปปากี หรือชุดปากี

มีลักษณะรูปแบบที่เป็นชุดพร้อมใส่เสื้อกับกางเกง ผ่าข้าง ความยาวมีสามระดับ คือ ลีถึงครึ่งขา หัวเข่า และขา ไม่จำกัดในรูแบบการตัดเย็บและการเลือกวัสดุที่จะนำมาใช้ เช่น เนื้อผ้า การเลือกใส่ลวดลาย และการออกแบบรูปทรง ไม่มีการใส่ยางที่กางเกง แต่ใช้เชือก และขากางเกงตัดแบบแยกชิ้น ออกเป็น 2 ชิ้น มีสองตะเข็บ ปลายกระเป๋ากางเกงผ่าตลอด ลีปานกลางผ่าข้างสุด หมายถึงถ้าไม่มีการผ่าข้างจะเป็นเสื้อโต๊ป



ภาคผนวก ข

ขั้นตอนการตัดเย็บเสื้อโต้ป

การตัดเย็บเสื้อโต้ปมีวิธีการที่แตกต่างกันไม่มาก ที่เราเลือกโต้ปซาอูดีๆ เพราะมีความซึบซึ้นและยากกว่าเสื้อโต้ปทั่วไป ช่วงที่มีความชำนาญก็มีไม่มาก มีเฉพาะช่วงที่ผ่านงานมาจากประเทศซาอูดีๆ เท่านั้นที่จะเย็บได้รวดเร็วและสวยงาม

1.ขั้นตอนการออกแบบเนื่องจากรายละเอียดของเสื้อมีความหลากหลายในรูปแบบ เช่น ช่องกระเป๋าต่างๆ ปกเสื้อ ออกไก่ (รางกระดุม) กระดุม และส่วนอื่นๆ โดยออกแบบตามความชอบส่วนตัวของผู้ใส่ (ใส่แบบ)

2.ขั้นตอนการวัดตัว เริ่มจาก 2.1 หัวไหล่ ซ้ายถึงหัวไหล่ขวา 2.2 แขน จากหัวไหล่ถึงข้อมือ 2.3 รอบคอตามต้องการ 2.4 รอบอกตามต้องการตั้งการ 2.5 รอบสะโพก 2.6 ความสูง วัดจากไหล่ถึงน่องหรือไม่ลงเลยตามผู้



ภาพที่ 31 ภาพวาดแบบเสื้อโต้ป

3. ขั้นตอนการตัดหรือฉีกผ้า

3.1 โดยซ้อนผ้าให้เป็นสองผืนตัดเท่าๆกันในบางชิ้นส่วนที่เหมือนกันคือส่วนหน้าอกและแผ่นหลังพร้อมๆกันในหนึ่งชิ้น



3.2 ซ้อนผ้าให้เป็นสองผืนตัดเท่าๆกันในบางชิ้นส่วนที่เหมือนกัน คือ ส่วนแปะเซาะข้างและแปะเซาะเล็กส่วนบน 4 ชิ้นซ้อนตัดเท่ากัน (ดาตออาเนาะและดาตอฮูบู)



3.3 ตัดส่วนแขนสองส่วนตัดตามขนาดความยาวที่วัดและความกว้างตามที่ชอบหรือตามมาตรฐาน



3.4 สร้างปกกระดุมในและนอก (ดาดอานะและดาดออีบู) พร้อมกับประกอบสองชั้นส่วนนี้คือ เริ่มประกอบส่วนในก่อน ตามด้วยส่วนนอก



3.5.ตัดส่วนไหล่



3.7.สร้างปกคอ(แบบซาตะ)พร้อมประกอบ ไหล่และตัวเสื้อติดกัน



6.ประกอบแขน แปะเซาะบนและล่าง เข้ากันพร้อมเจาะกระเป๋าช้าง2ข้าง



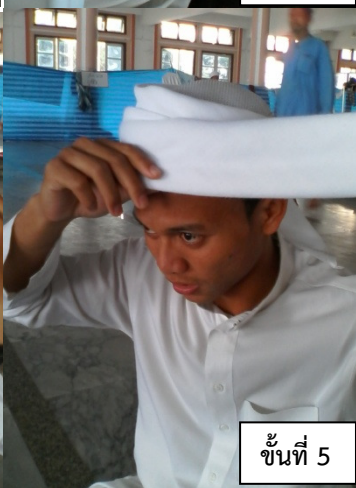
7.ประกอบชิ้นส่วนทั้งหมดเข้ากัน



ภาคผนวก ค
วิธีการโพกซัรบัน

1.วิธีการโพกผ้าซัรบันแบบทางเดียว

ใช้ผ้าสี่เหลี่ยมจัตุรัส 50''*50''พับแนวนานเป็นรูปสามเหลี่ยม โดยจะได้ความยาวประมาณ80นิ้ว



2.วิธีการโพกผ้าซรรบั้นแบบ 2 ทาบ 2 หาง ใช้ผ้าไม่ยาวมากประมาณ 60-70 นิ้ว และไม่แน่นสี





3.การโพกผ้าซรรันแบบเยเมน





4.การโพกผ้าซรรันแบบปากี





ภาคผนวก ง

ร้านค้าในตลาดมรักษะลา



ภาพที่ 32 ตัวอย่างเสื้อโด้ปชาอุตีในตลาด



ภาพที่ 33 ร้านเครื่องแต่งกายมุสลิม



ภาพที่ 34 การแต่งการขณะเดินเลือกซื้อสินค้า



ภาพที่ 35 บรรยากาศตลาดในโซนเครื่องแต่งกายมือสอง



ภาพที่ 36 บรรยากาศคืนตลาดม้งกัส 1



ภาพที่ 37 บรรยากาศคืนตลาดม้งกัส 2



ภาพที่ 38 ร้านเครื่องแต่งกายมุสลิม



ภาพที่ 39 มัสยิดอันนัวร์และบริเวณข้างใน