

บทที่ 7

สรุปการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องการตลาดของผลิตภัณฑ์เครื่องเคลือบประเภท เครื่องโต๊ะอาหาร เครื่องใช้ในครัว และเครื่องประดับบ้านเรือน ชนิดเคลือบไฟฟุ้ง ในจังหวัดเชียงใหม่อาจจะสรุปผลและมีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

สรุปผลการศึกษา

1. สภาพการผลิต

ลักษณะทั่วไปเกี่ยวกับภาวะการผลิตของอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบชนิดเคลือบไฟฟุ้ง ในจังหวัดเชียงใหม่ ตามที่ได้ทำการสำรวจได้แก่

1.1 กรรมวิธีการผลิตและข้อจำกัดต่าง ๆ ในการดำเนินการผลิต กรรมวิธีการผลิตเครื่องเคลือบดินเผา เริ่มต้นด้วย การเตรียมวัตถุดิบและเนื้อดินปั้น การขึ้นรูปเป็นผลิตภัณฑ์ การตกแต่งตากให้แห้งแล้วนำไปเผาดิบ หลังจากนั้นจึงนำผลิตภัณฑ์มาตกแต่งด้วยสี ุบเคลือบและเผาเคลือบอีกครั้งหนึ่ง กรรมวิธีเหล่านี้มีใช้งานที่ง่าย ผู้ผลิตจะต้องใช้วิทยากร ตลอดจนความชำนาญและความประณีตจึงจะสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีได้ นอกจากนี้ในการผลิตมีข้อจำกัดต่าง ๆ มาก เช่น ด้านฝีมือ ไม่สามารถทำให้คุณภาพผลิตภัณฑ์คงที่ทุกชิ้นได้เพราะใช้แรงงานคนเป็นส่วนใหญ่ หรืออาจจะมียข้อจำกัดด้านคุณภาพของวัตถุดิบ ตลอดจนเทคนิคในการเคลือบ และการเผาเป็นต้น ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ได้รับความเสียหายในระหว่างการผลิตมาก

1.2 ลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนมากจะขายในรูปของอยู่ในประเภทสโตนแวร์ (Stone ware) เหมือนกันก็ตาม ผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตแต่ละรายยังคงมีลักษณะของตนโดยเฉพาะ ผู้สนใจและค้ันเคยจะทราบถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมาจากแต่ละโรงงาน โดยทั่วไปลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่เน้นหนักในทางใดทางหนึ่งโดยเฉพาะ มีทั้งการเน้นรูปทรง การเล่นสีผลิตภัณฑ์ การเขียนลาย และการแกะลาย สีที่นิยมผลิตคือสีเขียว โรงงานบางแห่งผลิตโดยไม่มีตราสัญลักษณ์ไว้บนผลิตภัณฑ์

1.3 ปัจจัยการผลิต ปัจจัยการผลิตที่สำคัญของการผลิตเครื่องเคลือบชนิดเคลือบ
ไฟลิ่ง ประกอบด้วย

(1) ผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการเกือบทั้งหมดที่เข้ามาดำเนินงานผลิต
มุ้งหรั่งกาโร หากแต่ทำด้วยความชอบ ความสนใจและทำตามบรรพบุรุษ ผู้ประกอบการเหล่านี้
มีทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ ส่วนใหญ่เข้ามาร่วมบริหารงานและควบคุมการทำงานด้วยตนเอง
เองอย่างใกล้ชิด มีผู้ประกอบการเพียงส่วนน้อยที่จ้างบุคคลอื่นให้เข้ามาบริหารงานแทน

(2) เตาเผาและเครื่องมือเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต ผู้ผลิตส่วนใหญ่
ใช้เตาเผาที่เรียกว่า "เตาแมงป่อง" ส่วนเตาเผาที่ใช้เชื้อเพลิงชนิดอื่น เช่น เตาน้ำมัน และเตา
แก๊สเอ็น ผู้ผลิตเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่ใช้ เตาน้ำมันและเตาแก๊สเอ็นมีราคาแพงแต่สามารถเผาผลิต-
ภักดิ์ให้มีคุณภาพคงที่และเสียหายน้อยกว่าการเผาด้วยเตาหิน อย่างไรก็ตามผู้ผลิตที่ใช้เตาหินเกือบ
ทั้งหมดก็จะยังคงใช้เตาหินต่อไป เพราะมีความเชื่อว่าเตาหินเผาผลิตภักดิ์ได้สวยงามกว่าเตาที่
ใช้เชื้อเพลิงชนิดอื่น ทั้ง ๆ ที่ขณะนี้ราคาหินมีแนวโน้มสูงขึ้น สำหรับเครื่องจักรเครื่องมือที่ใช้ใน
การผลิตมีทั้งเครื่องมือเครื่องจักรที่ใช้ไฟฟ้าและแรงคน ซึ่งเครื่องมือที่ใช้แรงคนนั้นส่วนใหญ่อยู่ใน
สภาพเก่าแต่ยังคงใช้งานได้

(3) วัตถุดิบ วัตถุดิบสำคัญที่ผู้ผลิตทุกรายใช้มากกว่าครึ่งหนึ่งของวัตถุดิบ
ทั้งหมดคือดินดำ ดินดำนี้มีแหล่งอยู่ที่อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ นอกจากนี้วัตถุดิบอื่นที่ใช้
ได้แก่ ดินอื่น ๆ ดินแร่ ยีเก๊าไม้รอกน้ำ และสารเคมีต่าง ๆ เป็นต้น ผู้ผลิตแต่ละรายใช้วัตถุดิบ
ในชนิดและปริมาณที่แตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับสูตรของเนื้อดินปั้นและน้ำยาเคลือบ การซื้อวัตถุดิบ
ส่วนใหญ่จะซื้อเป็นเงินสด ซื้อมาครั้งหนึ่งก็เก็บไว้ใช้ได้นาน เช่นดินดำ ซื้อมาครั้งหนึ่งใช้ได้นาน
ถึง 1 - 2 ปี เป็นต้น

(4) แรงงาน ได้แก่เจ้าหน้าที่บริหาร แรงงานฝีมือ และแรงงานไร้
ฝีมือ ในกรณีของแรงงานฝีมือคนงานยังขาดการฝึกฝนอบรม อาศัยแต่ประสบการณ์ในการทำงาน
ใคร เคยทำหน้าที่ใดก็ทำอยู่เช่นนั้น ส่วนแรงงานไร้ฝีมือมีบทบาทในเรื่องการเข้าออกและการหยุด
งานเลื่อม สำหรับการจ่ายค่าจ้างส่วนใหญ่เป็นการจ่ายค่าจ้างรายวัน มีโรงงานเพียงสองแห่ง
ที่จ่ายค่าจ้างเฉพาะแรงงานฝีมือเป็นรายชิ้น และโรงงานที่จ่ายค่าจ้างสำหรับแรงงานทุกประเภท
ในรูปแบบเงินเดือนมีเพียงแห่งเดียว

(5) **ทุน เงินลงทุนที่ใช้ในการตั้งโรงงานเครื่องเคสือบดินเผาจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับขนาดกิจการ** ผู้สนใจลงทุนอาจจะพิจารณาแนวทางการลงทุนในด้านต่าง ๆ เช่น เงินลงทุนในที่ดินสร้างโรงงานจะต้องใช้อย่างต่ำประมาณ 200,000-280,000 บาท อาคารโรงงานควรจะเป็นอาคาร โครงเหล็กหลังคามุงกระเบื้องซึ่งจะเสียค่าก่อสร้างประมาณ 200,000 บาท และยังจะต้องลงทุนใน เครื่องมือเครื่องจักรต่าง ๆ ซึ่งเงินลงทุนจะแตกต่างกันไปตามชนิดของเครื่องจักรและจำนวนที่ใช้ สำหรับเตาเผาถ้าใช้เตาพื้นจะเสียค่าก่อสร้างเตาประมาณ 30,000 บาท แต่ถ้าใช้เตาน้ำหรือเตาแก๊สจะมีราคาแพงมาก

นอกจากนี้ยังมีเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงาน ได้แก่ เงินทุนในการจัดหาวัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เงินทุนหมุนเวียนจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการ เป็นสำคัญ

สิ่งหนึ่งที่ทำการศึกษาคือหาข้อเท็จจริงที่ว่า "ปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดี" จากการพิจารณาปัจจัยการผลิตดังกล่าว เช่น เตาเผาที่ใช้ และปัญหาทางด้านแรงงาน ตลอดจนข้อจำกัดต่าง ๆ ในด้านการผลิต ปรากฏว่าคุณภาพของผลิตภัณฑ์เครื่องเคสือบดินเผาที่ผลิตในจังหวัด เชียงใหม่ยังมีคุณภาพไม่ดีเท่าที่ควร

1.4 ปริมาณการผลิตและกำลังการผลิต การผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องเคสือบดินเผาเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อ โดยผลิตให้มากกว่าคำสั่งซื้อที่ได้รับเป็นการเผื่อไว้สำหรับความเสียหายอันอาจจะเกิดขึ้น ในเรื่องการผลิตนี้ได้แยกพิจารณาดังนี้

(1) ประเภทของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ผู้ผลิตทุกรายผลิตเครื่องประดับบ้านเรือนและผู้ผลิตส่วนใหญ่ผลิตเครื่องโต๊ะอาหาร ส่วนเครื่องใช้ในครัวนั้นผู้ผลิตไม่ค่อยนิยมผลิต

(2) ปริมาณการผลิต ไม่สามารถระบุได้ว่าผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทผลิตได้จำนวนเท่าใด ขึ้นอยู่กับขนาดของคำสั่งซื้อและขนาดของผลิตภัณฑ์ แต่ก็พอที่จะประมาณปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์ประเภทและขนาดต่าง ๆ คละกันไป โรงงานขนาดเล็กที่สุดผลิตได้ประมาณ 240 ชิ้นต่อเดือน และโรงงานขนาดใหญ่ผลิตได้ประมาณ 4,800 ชิ้นต่อเดือน

การศึกษาเกี่ยวกับปริมาณการผลิตและกำลังการผลิตได้ศึกษาว่าตัวผลิตภัณฑ์มีจำนวนเพียงพอที่จะสนองความต้องการของตลาดหรือไม่ จากการสำรวจข้อมูลพบว่าผู้ผลิตที่ผลิตเครื่อง

โต๊ะอาหาร เกือบทั้งหมดไม่สามารถผลิตเครื่องโต๊ะอาหารได้ทัน ผู้ผลิตมากกว่าครึ่งหนึ่งผลิตเครื่องใช้ในครัวไว้ไม่ทัน ส่วนเครื่องประดับบ้านเรือนนั้นถึงแม้จะผลิตทันและเหลือค้ำงล้นแต่ก็ยังมีผู้ผลิตจำนวนหนึ่งผลิตไม่ทันกับคำสั่งซื้อ ซึ่งอาจจะกล่าวได้ว่าผู้ผลิตร้อยละแปดสิบยังผลิตไม่ทันกับคำสั่งซื้อ

มีสาเหตุหลายประการที่ผู้ผลิตไม่สามารถผลิตได้ทันกับคำสั่งซื้อ แต่สาเหตุสำคัญคือมีปัญหาในกรรมวิธีการผลิต ขณะนี้ผู้ผลิตส่วนใหญ่ไม่สามารถเพิ่มการผลิตได้ ผู้ผลิตส่วนน้อยเท่านั้นสามารถเพิ่มการผลิตได้ และปริมาณที่เพิ่มได้มีเพียงเล็กน้อย

2. ส่วนผลส่งทางการตลาด

2.1 ตัวผลิตภัณฑ์ การบรรจุหีบห่อ และการขนส่ง ลักษณะของผลิตภัณฑ์ได้กล่าวไว้แล้วในหัวข้อสภาพการผลิต สำหรับการบรรจุหีบห่อและการขนส่งถือว่าเป็นเรื่องสำคัญมากเพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่แตกหักเสียหายได้ง่าย ในการหีบห่อและการขนส่งภายในประเทศผู้ผลิตนิยมหีบห่อผลิตภัณฑ์เองมากกว่าจะจ้างผู้อื่นหีบห่อเพราะเห็นว่าสามารถป้องกันการแตกหักเสียหายได้ดีกว่า ส่วนการขนส่งส่วนใหญ่จะจ้างกิจการอื่น ๆ ที่รับขนส่ง เช่น องค์การ ร.ส.พ. หรือบริษัทขนส่งของเอกชน ผู้ผลิตได้ประมาณการแตกหักเสียหายของผลิตภัณฑ์ที่ขนส่งภายในประเทศไว้ประมาณร้อยละ 4 ของผลิตภัณฑ์ที่มีการขนส่ง ในกรณีของการขนส่งและหีบห่อไปยังต่างประเทศนั้นจำนวนผู้ผลิตที่หีบห่อเองและจ้างผู้อื่นหีบห่อใกล้เคียงกัน และผู้ผลิตส่วนใหญ่นิยมจ้างกิจการที่รับขนส่งสินค้าให้เป็นผู้ดำเนินการขนส่ง ผลิตภัณฑ์ที่ขนส่งไปต่างประเทศที่มีการแตกหักเสียหายประมาณร้อยละ 2.66

เกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อและการขนส่งนี้ได้ทำการศึกษาว่าความเสียหายในการขนส่งผลิตภัณฑ์มีน้อยเพราะผลิตภัณฑ์มีการบรรจุหีบห่ออย่างถูกต้อง จากการประมาณการแตกหักเสียหายดังกล่าวข้างต้นจึงเป็นการสนับสนุนว่าผลิตภัณฑ์ที่มีการบรรจุหีบห่ออย่างถูกต้อง

2.2 ราคา ราคาของผลิตภัณฑ์จะแตกต่างกันไปตามคุณภาพ ในเรื่องราคาได้พิจารณา 2 ประการคือ

(1) โครงสร้างของต้นทุนการผลิตประกอบด้วย ค่าวัสดุดิบ ค่าแรงงานทางตรงและค่า โส้ห่วยการผลิต ต้นทุนการผลิตที่สำคัญได้แก่ค่าแรงงาน

(2) การกำหนดราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ผู้ผลิตทุกรายเป็นผู้ตัดสินใจกำหนดราคาเอง โดยวิธีต้นทุนบวกกำไร อยู่แข่งขันและคนกลางไม่มีอิทธิพลในการกำหนดราคา โดยปกติการขายผลิตภัณฑ์จะขายเป็นเงินสด สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ส่งไปขายยังตลาดต่างประเทศผู้ผลิตส่วนใหญ่กำหนดราคาเท่ากับราคาซื้อขายภายในประเทศ บวกด้วยค่าขนส่ง ค่าหีบห่อ และค่าประกันภัย

2.3 ช่องทางการจำหน่าย ในการศึกษาได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ผู้ผลิตสามารถหาช่องทางการจำหน่ายได้เอง โดยไม่ต้องอาศัยคนกลาง" ซึ่งการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้ง เครื่องโต๊ะอาหาร เครื่องใช้ในครัวและเครื่องประดับบ้านเรือนนั้น ผู้ผลิตขายตรงให้กับผู้บริโภคมากที่สุด คือประมาณร้อยละ 66 ส่วนการจำหน่ายให้กับร้านค้าปลีกและตลาดต่างประเทศนั้นใกล้เคียงกัน ช่องทางการจำหน่ายได้แยกพิจารณา 2 กรณี คือ

(1) ช่องทางการจำหน่ายภายในประเทศ ผู้ผลิตขายตรงให้กับผู้บริโภคโดยผ่านร้านค้าปลีกของผู้ผลิตซึ่งอยู่ในบริเวณเดียวกับโรงงาน ผู้ผลิตส่วนน้อยมีสำนักงานขายอยู่กรุงเทพมหานคร มีสาเหตุหลายประการที่ทำให้ผู้ผลิตนิยมจำหน่ายตรง เช่น ผู้ผลิตไม่มีนโยบายที่จะจำหน่ายผ่านคนกลาง หรือไม่มีร้านค้าปลีกที่เหมาะสม เป็นต้น สำหรับการจำหน่ายผ่านคนกลางคือร้านค้าปลีกในจังหวัดเชียงใหม่นั้น ร้านค้าปลีกแต่ละร้านขายผลิตภัณฑ์เครื่องเคลือบของโรงงานเพียงแห่งเดียว ไม่ได้ขายผลิตภัณฑ์ของโรงงานหลายแห่งปะปนกัน แต่อาจจะขายร่วมกับผลิตภัณฑ์ชนิดอื่น ๆ ด้วย เช่น เสื้อผ้า ของที่ระลึก การขายของร้านค้าปลีกไม่ล้นมือเสมอ บางช่วงไม่มีผู้มาซื้อผลิตภัณฑ์ยกเว้นในช่วงปีใหม่ มีผู้มาซื้อมากเพื่อใช้เป็นของขวัญ ร้านค้าปลีกทั้งหลายมีความเห็นว่าผลิตภัณฑ์เครื่องเคลือบยังไม่เป็นที่นิยมในกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป

(2) ช่องทางการจำหน่ายไปตลาดต่างประเทศ ผู้ผลิตส่วนใหญ่ทำการส่งออกเอง แต่ก็มีส่วนรายที่ส่งออกโดยผ่านคนกลาง ได้รับความช่วยเหลือจากคนกลางและมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน

จากการที่ผู้ผลิตจำหน่ายโดยตรงให้กับผู้บริโภค และเป็นผู้ส่งออกเอง จึงอาจสรุปได้ว่าผู้ผลิตสามารถหาช่องทางการจำหน่ายได้เองโดยไม่ต้องอาศัยคนกลาง

2.4 การส่งเสริมการค้าขาย ผู้ผลิตใช้ความพยายามในด้านนี้น้อยมาก ไม่มีการโฆษณาหรือส่งพนักงานขายเข้าไปติดต่อกับลูกค้า ปกติแล้วมีแต่การเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ในรูปของการจัดนิทรรศการร่วมกับหน่วยงานของรัฐบาลเท่านั้น

3: อุปสงค์ของผู้ผลิต

การศึกษาในเรื่องนี้มุ่งที่จะนำผลการศึกษามาใช้ประโยชน์ในการส่งเสริมการค้าขายของผู้ผลิต ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับตัวผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการค้าขาย เพื่อให้ผู้บริโภคได้ทราบและสนใจในผลิตภัณฑ์ โดยแบ่งการศึกษาเป็น 2 กรณี

3.1 ผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งอาจเคยซื้อหรือไม่เคยซื้อผลิตภัณฑ์ ในการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่แพร่หลายในกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป ผู้บริโภคที่ไม่เคยซื้อผลิตภัณฑ์มีถึงร้อยละ 70 เหตุผลสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคไม่เคยซื้อ เนื่องจากเห็นว่าผลิตภัณฑ์เป็นของปลอมเพื่อย ในอนาคตผู้บริโภคเหล่านี้คาดว่าจะซื้อและไม่ซื้อผลิตภัณฑ์มีจำนวนใกล้เคียงกัน สำหรับผู้บริโภคส่วนน้อยที่ไม่เคยซื้อผลิตภัณฑ์นั้นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลในการซื้อคือซื้อเพื่อเป็นของขวัญ ประเภทผลิตภัณฑ์ที่นิยมซื้อเรียงตามลำดับ ได้แก่ เครื่องประดับบ้านเรือน เครื่องโต๊ะอาหาร และเครื่องใช้ในครัว

3.2 ผู้บริโภคที่เคยซื้อผลิตภัณฑ์ พอที่จะสรุปความคิดเห็นของผู้บริโภคได้ดังนี้

(1) พิจารณาที่ไม่ต่อผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภคยังมีความเห็นว่า เครื่องโต๊ะอาหารและเครื่องใช้ในครัว เป็นของจำเป็น ส่วนเครื่องประดับบ้านเรือนเป็นของไม่เพื่อย

(2) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อและผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคเคยซื้อ รูปแบบของผลิตภัณฑ์เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด ส่วนคุณภาพนั้นผู้บริโภคให้ความสนใจน้อยที่สุด นอกจากนั้นปรากฏว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ คือ เครื่องโต๊ะอาหารและเครื่องใช้ในครัว ผู้ซื้อถือเอาประโยชน์เป็นหลัก และสำหรับเครื่องประดับบ้านเรือนผู้ซื้อถือเอารูปแบบเป็นสำคัญ ส่วนในเรื่องของผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคกลุ่มนี้เคยซื้อก็เช่นเดียวกันกับผู้บริโภคทั่วไป คือนิยมซื้อเครื่องประดับบ้านเรือนมากที่สุดเช่นกัน

(3) ผลิตรถยนต์ที่สามารถใช้ทดแทนผลิตรถยนต์เครื่องเคสือบดินเผา ผู้บริโภค เกือบทั้งหมดเห็นว่าผลิตรถยนต์อื่นที่สามารถใช้แทนเครื่องเคสือบได้ เช่น ผลิตรถยนต์เมลามีน สแตนเลส และพลาสติกเป็นต้น สำหรับผู้บริโภคที่เห็นว่าไม่มีผลิตรถยนต์อื่นใดใช้แทนได้นั้น ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มีความชอบ ความสนใจ และสะสมเครื่องเคสือบ

(4) การเสียดราคาหรือ การซื้อของผู้บริโภคโดยทั่วไปไม่มีการเจาะจงตรายี่ห้อ มีผู้บริโภคส่วนน้อยเท่านั้นที่เห็นความสำคัญในเรื่องคุณภาพ จะเจาะจงตรายี่ห้อ หรือผู้ผลิต ในการเลือกซื้อผลิตรถยนต์

(5) การหีบห่อ ส่วนใหญ่ห่อด้วยกระดาษหนังสือพิมพ์แล้วใส่ถุงหรือกล่องกระดาษ ซึ่งผู้ซื้อไม่ได้พิจารณาในเรื่องการหีบห่อเท่าใดนัก

(6) คุณภาพของผลิตรถยนต์ในทัศนะของผู้บริโภค โดยพิจารณาเรื่องสี ทัศน และความเรียบร้อยสม่ำเสมอของเนื้อผลิตรถยนต์ สีที่ผู้บริโภคนิยมคือสีเขียว จำนวนผู้บริโภคที่มีความคิดเห็นต่อการเคสือบสีผลิตรถยนต์ว่าสม่ำเสมอ และไม่สม่ำเสมอใกล้เคียงกัน ผลิตรถยนต์ที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ซื้อมีทัศนเพียงเล็กน้อย แต่ก็ยังมีวิวเปื้อนค่อนข้างเรียบ แสดงว่าผู้บริโภคไม่พิจารณาในเรื่องคุณภาพมากนัก ถึงแม้จะมีทัศนบ้างหรือสีไม่สม่ำเสมอก็ยังซื้อ

(7) ราคาผลิตรถยนต์ในทัศนะของผู้บริโภค ได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ผลิตรถยนต์มีราคาไม่แพงเกินไป" ผู้บริโภคเกินกว่าครึ่งหนึ่งเห็นว่าราคาแพงเกินไป และไม่มีผู้บริโภคคนใดเลยที่เห็นว่าผลิตรถยนต์มีราคาถูก ในกรณีที่รายได้เพิ่มขึ้นผู้บริโภคอาจจะซื้อผลิตรถยนต์มากขึ้นกว่าเดิมเล็กน้อย แต่ถ้าราคาของผลิตรถยนต์เพิ่มขึ้น ผู้บริโภคส่วนใหญ่อาจจะเลิกซื้อผลิตรถยนต์หรือซื้อน้อยลง มีผู้บริโภคที่ชอบและสนใจผลิตรถยนต์อย่างจริงจังเท่านั้นที่จะยังคงซื้อเท่าเดิมหรือซื้อมากขึ้น

(8) ท่าเลร้านค้าผลิตรถยนต์ ผู้บริโภคเคยซื้อผลิตรถยนต์จากร้านค้าปลีกที่โรงงานมากที่สุด

4. ปัญหาอุปสรรคของผู้ผลิตและบทบาทของรัฐบาล

4.1 ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของผู้ผลิต ที่ได้จากการสังเกตและสอบถามได้แก่

(1) ปัญหาการขาดความรู้ทางวิชาการในด้านเทคนิคการผลิต ผู้ผลิตบางราย ต่ำเนินงานโดยอาศัยประสบการณ์เพียงอย่างเดียว เพราะขาดความรู้ทางด้านวิชาการ จึงทำให้กรรมวิธีต่าง ๆ ในการผลิตไม่ได้รับการพัฒนาให้ดีขึ้นเท่าที่ควร

(2) ปัญหาในด้านเทคนิคการผลิต เกิดขึ้นเสมอโดยเฉพาะในการเคลือบและการเผา ทำให้ผลิตภัณฑ์แตกเสียหาย มีคุณภาพไม่ดี

(3) ปัญหาเกี่ยวกับเครื่องมือเครื่องจักร ซึ่งอยู่ในสภาพค่อนข้างเก่า และบางโรงงานไม่ได้พัฒนาสดแปลง เครื่องมือเครื่องจักรให้เหมาะสมกับสภาพการผลิต อีกทั้งยังขาดแคลนเครื่องมืออุปกรณ์ในการทดสอบและวิจัย

(4) ปัญหาในเรื่องการควบคุมคุณภาพ ขณะนี้ยังไม่มีวิธีการตรวจสอบและควบคุมที่ดีพอ อาศัยความชำนาญมากกว่าที่จะคำนึงถึงวิธีการตรวจสอบและควบคุมทางด้านวิชาการ

(5) ปัญหาในด้านวัตถุดิบและเชื้อเพลิง ผู้ผลิตที่ใช้ดินในปริมาณมากจะเสียค่าใช้จ่ายในการซื้อดินมาก นอกจากนี้วัตถุดิบทุกชนิดมีแนวโน้มที่ราคาจะสูงขึ้น อีกทั้งผู้ผลิตประสบกับปัญหา เชื้อเพลิงขึ้นราคา

(6) ปัญหาแรงงาน คนงานทำงานโดยอาศัยแต่ประสบการณ์ ขาดการฝึกฝนอบรม อัตราการเข้าออกของคนงานค่อนข้างสูง และจ่ายค่าจ้างแรงงานในอัตราค่อนข้างต่ำ

(7) ปัญหาด้านการพัฒนาแบบของผลิตภัณฑ์ โดยทั่วไปแล้วแบบของผลิตภัณฑ์มีการพัฒนาพอสมควร แต่เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศแล้วยังด้อยกว่า และในบางครั้งลูกค้านำแบบจากต่างประเทศ กำหนดแบบมา ผู้ผลิตไม่สามารถผลิตได้เนื่องจากไม่คุ้นเคยสูญเสียมาก ผลิตไม่ได้ทันกำหนด

(8) ปัญหาคุณภาพ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ยังไม่ดีเท่าที่ควร

(9) ปัญหาค่าขนส่งและค่าหีบห่อ ซึ่งมีราคาสูงขึ้นมีผลกระทบต่อ การจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ

(10) ปัญหาด้านราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภคเห็นว่าผลิตภัณฑ์มีราคาแพงเกินไป ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่แพร่หลายเท่าที่ควร

(11) ปัญหาด้านการส่งเสริมการจำหน่าย ผู้ผลิตใช้ความพยายามในด้านนี้น้อยมาก ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้บริโภคบางส่วนไม่รู้จักผลิตภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่แพร่หลาย

(12) ปัญหาด้านการบริหารงาน ส่วนใหญ่เป็นไปในลักษณะการทำงานของครอบครัว ไม่มีระบบควบคุมการทำงานที่มีประสิทธิภาพซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผลิตภัณฑ์คุณภาพไม่ดีเท่าที่ควรและต้นทุนการผลิตสูง

4.2 ความร่วมมือในระหว่างผู้ผลิต ปัจจุบันนี้ผู้ผลิตแต่ละรายต่างคนต่างผลิตและจำหน่ายไม่ได้มีการติดต่อเกี่ยวข้งกัน แต่ผู้ผลิตเกือบทั้งหมดก็แสดงความประสงค์ที่จะร่วมมือช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยผู้เขียนมีความเห็นว่าควรจะมีหน่วยประสานงานคือกองบริการอุตสาหกรรมภาคเหนือ จะทำให้การร่วมมือกันระหว่างผู้ผลิตเป็นความจริงขึ้นมาได้

4.3 บทบาทของรัฐบาลที่มีต่ออุตสาหกรรมนี้ ผู้ผลิตส่วนใหญ่เคยขอรับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐบาล หน่วยงานที่รับผิดชอบและให้ความช่วยเหลือโดยตรงได้แก่ กองบริการอุตสาหกรรมภาคเหนือ โดยให้ความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ เช่น

(1) ให้ความช่วยเหลือด้านวิชาการและเทคนิคการผลิต เช่นบริการด้านการวิจัย ผักผสมบรม ตลอดจนแก้ปัญหาทางเทคนิคที่โรงงานแต่ละแห่งประสบอยู่ นอกจากนี้ยังมีการเผยแพร่เอกสารทางวิชาการที่ให้ความรู้เกี่ยวกับสภาพอุตสาหกรรม สนับสนุนให้ผู้ผลิตเดินทางไปศึกษาดูงานต่างประเทศ และบริการออกแบบผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

(2) ให้ความช่วยเหลือทางด้านการตลาด โดยการหาตลาดต่างประเทศให้กับผู้ผลิต ตลอดจนการส่งเสริมการค้าและเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งได้รับความสนใจพอสมควร

ข้อเสนอแนะ

จากปัญหาต่าง ๆ ที่ผู้ผลิตประสบอยู่ขณะนี้ ผู้เขียนมีความคิดเห็นและข้อเสนอแนะบางอย่างที่จะช่วยในการแก้ไขปัญหาได้บ้าง ซึ่งอาจจะเป็นประโยชน์และใช้เป็นแนวทางสำหรับหน่วยราชการและผู้มีอาชีพเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต ดังนี้ ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาพอสรุปได้ดังนี้

1. อุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผาในจังหวัดเชียงใหม่ จะพัฒนาไปได้ด้วยดี ถ้าหากผู้ผลิตร่วมมือกัน โดยอาจจะจัดตั้งในรูปของสมาคมหรือชมรม เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เช่น ในด้านการกำหนดมาตรฐานคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มาตรฐานของราคา การแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสารด้านการตลาดและเทคนิคการผลิต ตลอดจนความร่วมมือกันในการซื้อวัตถุดิบ เพื่อจะได้ซื้อวัตถุดิบที่ละมาก ๆ และได้รับส่วนลด หรือในการซื้อดินเผา ถ้าหากผู้ผลิตรวมตัวกันจะได้มีอำนาจต่อรองกับผู้ขาย และผู้ผลิตจะได้มีส่วนร่วมกันเฉลี่ยค่าใช้จ่ายในการซื้อดินซึ่งค่อนข้างสูง เป็นการช่วยลดต้นทุนการผลิตด้วยประการหนึ่ง

เพื่อให้ความร่วมมือของผู้ผลิตเป็นความจริงขึ้นมาได้ กองบริการอุตสาหกรรมภาคเหนือ ควรเป็นผู้ประสานงาน เพราะ เป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรง ซึ่งขณะนี้ผู้ผลิตยังไม่เคยติดต่อกัน เพียงแต่แสดงความประสงค์ที่จะร่วมมือกันเท่านั้น

2. ปัญหาที่ผู้ผลิตไม่สามารถผลิตได้ทันกับคำสั่งซื้อ มีสาเหตุมาจากด้านเทคนิคการผลิต เป็นสำคัญ ปัญหานี้อาจจะหาทางผ่อนคลายนลง ได้บ้างถ้าหากผู้ผลิตได้ให้ความสนใจทางด้านวิชาการ มากขึ้น โดยนำความรู้ด้านการวิจัยการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นต้น มาประกอบกับประสบการณ์ทางด้าน การผลิตที่ตนมีอยู่แล้ว ก็จะช่วยลดการแตกหักเสียหายของผลิตภัณฑ์ลงได้ และผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดีขึ้น ความรู้ด้านวิชาการเหล่านี้ผู้ผลิตสามารถสอบถามได้จากกองบริการอุตสาหกรรม ภาคเหนือ นอกจากนี้คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้ให้ความช่วยเหลือด้านการวิจัย ส่วนประกอบของเนื้อดิน

3. ผู้ผลิตควรพิจารณาใช้ประโยชน์จากบริการของหน่วยงานรัฐบาลให้มากที่สุด เพราะ บริการเหล่านี้ให้โดยไม่ได้มูลค่า ต้องการช่วยเหลือผู้ผลิตอย่างแท้จริง บริการที่ให้นอกจากเหนือจาก ด้านเทคนิคการผลิตแล้ว ยังมีบริการด้านอื่น ๆ เช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์ การสอนวิธีการหีบห่อ และที่สำคัญคือบริการด้านการหาตลาดต่างประเทศ ผู้ผลิตซึ่งขายเฉพาะภายในประเทศและมีความ ต้องการที่จะขยายช่องทาง การจำหน่ายของตนไปยังตลาดต่างประเทศควรติดต่อผ่าน กองบริการ อุตสาหกรรมภาคเหนือ หรือศูนย์บริการส่งออก กรมพาณิชย์สัมพันธ์ จะได้รับประโยชน์มากกว่า เพราะถ้าหากผู้ผลิตยังไม่มีการติดต่อโดยตรงโดยผ่านคนกลาง อาจถูกคนกลางเอาเปรียบ ให้ราคาที่ไม่เป็นธรรม

4. รัฐบาลควรให้ความช่วยเหลือในด้านวัสดุ อุปกรณ์ และเครื่องมือ อุปกรณ์ต่าง ๆ ในการผลิตที่จำเป็นต่องานเข้ามาจากต่างประเทศ โดยการลดหย่อนภาษีให้เพื่อให้ต้นทุนในการผลิต ต่ำลง เนื่องจากอุตสาหกรรมเครื่องปั้นดินเผาในจังหวัดเชียงใหม่ มิได้อยู่ในข่ายที่จะได้รับการส่งเสริมการลงทุน จึงไม่ได้รับสิทธิและประโยชน์ตามที่ผู้ผลิตที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนได้รับอยู่

5. ผู้ผลิตควรใช้วัสดุดิบในภาคเหนือให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อเป็นการลดต้นทุน การผลิต และลดค่าขนส่ง

6. เครื่องจักร เครื่องมือที่ใช้ควรจะทันสมัย โรงงานต่าง ๆ ควรจะนำเครื่อง
ที่แข็งแรงและเครื่องอำนวยความสะดวกในการผลิตมาใช้ ถ้าหากผู้ผลิตรายใดมีปัญหา เรื่อง เงินทุน
อาจจะขอความช่วยเหลือจากสำนักงานธุรกิจเพื่อกิจการอุตสาหกรรมขนาดย่อม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
โดยเสียดอกเบี้ยต่ำกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่ว ๆ ไป¹

7. ปัญหาเกี่ยวกับการเข้าออกของแรงงาน และปัญหาด้านแรงงานฝีมือ ปัญหานี้ขึ้นอยู่กับ
ปัจจัยสองประการและสวัสดิการรวมตลอดถึงการบริหารงานบุคคลของแต่ละโรงงานเป็นสิ่งสำคัญ ถ้าหาก
โรงงานสวัสดิการดีมีสิ่งเหล่านี้มากขึ้นก็จะช่วยผ่อนคลายปัญหานี้ได้ นอกจากนี้กองบริการอุตสาหกรรม-
ภาคเหนือ และโรงงานต่าง ๆ ควรร่วมมือกันจัดฝึกอบรมช่างฝีมือเป็นประจำ

8. โรงงานแต่ละแห่งควรจะรักษาแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์ของตนเองอย่าง
เป็นอยู่ทุกวันนี้ ไม่ควรลอกเลียนแบบกัน แบบของผลิตภัณฑ์ควรจะมีการพัฒนาให้เหมาะสมกับความ
ต้องการของตลาดเสมอ แนวทางของแบบผลิตภัณฑ์อาจจะได้มาจากความคิดเห็นของลูกค้า ของ
โบราณ หรือหนังสือเกี่ยวกับเครื่องปั้นดินเผา เป็นต้น

9. การที่ผู้บริโภคเห็นว่าผลิตภัณฑ์มีราคาแพงเกินไปนั้น ถ้าหากผู้ผลิตสามารถลดต้นทุน
การผลิตลงได้ เช่น ค่าวัสดุดิบ หรือลดการแตกหักเสียหายของผลิตภัณฑ์ และผู้ผลิตร่วมกันกำหนด
ราคาให้เป็นมาตรฐาน ก็จะช่วยแก้ปัญหานี้ได้

10. การที่ผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่นิยมในกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป เนื่องจากขาดการส่งเสริมการ
จำหน่ายเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดจุดประสงค์ในตัวผลิตภัณฑ์ ดังนั้นผู้ผลิตควรจะร่วมกันจัดนิทรรศการให้บ่อย
ขึ้นเพื่อเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคได้รู้จักและนิยมใช้ และเนื่องจากผู้บริโภคนิยมซื้อผลิตภัณฑ์จากร้าน
ค้าปลีกของโรงงานควรจะมีเจ้าหน้าที่ให้การต้อนรับนำชมโรงงาน สักวาทสนทนาในร้านให้เป็น
ระเบียบ สะอาดเรียบร้อย และดึงดูดความสนใจของลูกค้า ซึ่งผู้บริโภคเหล่านี้เมื่อได้รับการต้อนรับ
ที่ประทับใจก็จะเผยแพร่ต่อไป นอกจากนั้นผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องโต๊ะอาหารและเครื่องใช้ในครัว
ถึงแม้ว่าผู้บริโภคจะเห็นว่า เป็นของซ้ำ เป็นก็ตาม จุดประสงค์ในผลิตภัณฑ์ยังน้อยเมื่อเทียบกับเครื่อง
ประดับบ้านเรือนเพราะในการซื้อผู้บริโภคคำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งสอง

¹ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กองบริการอุตสาหกรรมภาคเหนือ, "ลู่ทางโดยทั่วไป
ของอุตสาหกรรมเครื่องปั้นดินเผาในภาคเหนือ," หน้า 4

ประเภทที่ไม่เหมาะกับการใช้ในชีวิตประจำวัน ในการใช้ต้องใส่ใจความระมัดระวังเป็นพิเศษ สิ่ง
 ควรที่ผู้ผลิตจะได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีประโยชน์ใช้สอยในชีวิตประจำวันได้จริง ๆ ฉะนั้นผู้บริโภค
 ชื้อแล้วต้องเอาไปเก็บไว้ใช้ได้

อนึ่ง ในการแก้ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ให้ได้ผลดีนั้นจำเป็นต้องร่วมมือกันทุกฝ่ายอย่าง
 ครบถ้วน ทั้งทางฝ่ายรัฐบาล ผู้ผลิตและผู้บริโภค

ทางฝ่ายรัฐบาลนั้นหน่วยราชการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องควรจะประสานงานกันเป็นอย่างดี
 ในการช่วยเหลือและส่งเสริมผู้ผลิต นอกจากนี้รัฐบาลควรจะผ่อนผันในด้านภาษีอากรเข้าสำหรับสาร-
 เคมีและเครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิต

ทางด้านผู้ผลิตเองก็ควรจะร่วมมือซึ่งกันและกัน ผลผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและจำหน่ายใน
 ราคามาตรฐาน สันใจที่จะศึกษาหาความรู้เพื่อนำมาปรับปรุงกรรมวิธีการผลิตให้ดีขึ้น

ส่วนทางฝ่ายประชาชนผู้บริโภค ควรจะให้ความร่วมมือด้วยการช่วยซื้อสินค้าที่ผลิตโดยคน-
 ไทยเพื่อมิให้เงินตรารั่วไหลไปต่างประเทศ

ถ้าทุกฝ่ายร่วมมือกันในหลักการดังกล่าวมานี้ก็จะช่วยให้การตลาดของผลิตภัณฑ์ เครื่อง
 เคสือบดีขึ้น เป็นประโยชน์ต่อผู้ผลิต ช่วยให้คนในท้องถิ่นมีงานทำและเป็นการเพิ่มมูลค่าส่งออก
 อีกทั้ง เป็นการรักษาอุตสาหกรรมนี้ให้คงอยู่เป็นที่เข็ดหน้าผู้ตาของชาว เชียงใหม่สืบไป

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย