

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาถึงเรื่องการวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในกิจการประเภทเซรามิกในจังหวัดเชียงใหม่ โดยการออกแบบสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างละ 25 ราย แต่ปรากฏว่า สามารถสอบถามผู้ประกอบการขนาดกลางได้เพียง 10 ราย และผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดย่อมได้ 25 ราย รวมทั้งสิ้น 35 ราย ซึ่งผลการศึกษามีดังนี้ คือ

4.1 ลักษณะทั่วไปของอุตสาหกรรมเซรามิก

ธุรกิจเซรามิก เป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจไทย เนื่องจากเป็นแหล่งสร้างอาชีพของคนในท้องถิ่น สร้างรายได้ให้กับเศรษฐกิจไทยและนำเงินตราเข้าประเทศจากการส่งออก แหล่งผลิตธุรกิจเซรามิกส่วนใหญ่ตั้งกระจายอยู่ในจังหวัดต่างๆ เช่น จังหวัดลำปาง เชียงใหม่ สระบุรี สมุทรสาคร เป็นต้น ธุรกิจเซรามิกจัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญที่ภาครัฐให้การสนับสนุนและส่งเสริม เนื่องจากเป็นธุรกิจพื้นฐานที่เชื่อมโยงกับธุรกิจอื่น ๆ เช่น ธุรกิจก่อสร้าง ธุรกิจไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจคอมพิวเตอร์ ธุรกิจการแพทย์ และธุรกิจรถยนต์ เป็นต้น นอกจากนี้ ธุรกิจเซรามิกยังเป็นธุรกิจที่มีประวัติศาสตร์ และฐานการผลิตในประเทศมานาน โดยมีการใช้วัตถุดิบภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ การผลิตจะใช้พลังงาน และแรงงานเป็นจำนวนมาก ธุรกิจเซรามิกมีผลิตภัณฑ์มากมายหลายชนิด ผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ ได้แก่ กระเบื้องปูพื้น บุผนัง เครื่องสุขภัณฑ์ โดยผลิตเพื่อใช้ในกลุ่มวิศวกรก่อสร้าง ของครัวเรือนระดับ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารจะผลิตเพื่อเป็นเครื่องตกแต่งและใช้ในบ้าน ส่วนลูกถ้วยไฟฟ้าจะผลิตเพื่อใช้งานในกิจการสาธารณูปโภคด้านการไฟฟ้า เดิมธุรกิจเซรามิกผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า และได้พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตอย่างต่อเนื่องจนสามารถผลิตเพื่อส่งออกนารายได้เข้าประเทศ ปีละกว่า 15,000 ล้านบาท จึงนับว่าเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ

ธุรกิจเซรามิกมีลักษณะของการรวมกลุ่มเชิงพฤติกรรมระหว่างโรงงานมีน้อยมาก แต่มีการรวมกลุ่มอยู่บ้างในลักษณะของการรวมกลุ่มจัดแสดงสินค้าและจำหน่ายสินค้าประจำปี โดยส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มของโรงงานขนาดเล็กและโรงงานใหม่เท่านั้น เนื่องจากใช้ทุนในการดำเนินงานน้อยและยังหวังผลทางด้านโฆษณา สาเหตุที่ทำให้การรวมกลุ่มเชิงพฤติกรรมของผู้ประกอบการ

ธุรกิจจังหวัดเชียงใหม่มีการรวมกลุ่มน้อยเนื่องจากผู้ประกอบการเกรงว่าเทคนิคการผลิตบางอย่างจะรั่วไหล อาจจะมีการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์และโรงงานส่วนใหญ่อยู่ในสภาพของการเป็นคู่แข่งระหว่างกัน การศึกษาถึงพฤติกรรมการรวมกลุ่มของธุรกิจเซรามิกในจังหวัดเชียงใหม่และการศึกษาถึงพฤติกรรมการตอบสนองความเสี่ยงและความไม่แน่นอนด้านการผลิต ได้แก่ ด้านแรงงาน วัตถุดิบ เชื้อเพลิง และเทคนิคการผลิต ในด้านแรงงานพบว่าความเสี่ยงและความไม่แน่นอนส่วนใหญ่เกิดจากการขาดแคลนแรงงาน โดยที่โรงงานขนาดเล็กและขนาดกลางที่เป็นโรงงานใหม่จะประสบปัญหาแรงงานสูงมาก การตอบสนองปัญหาด้านนี้แทบทำให้ทุกโรงงานพยายามลดกระบวนการผลิตเพื่อให้มีการใช้แรงงานน้อยที่สุดและยังพบว่าโรงงานขนาดใหญ่ยังมีการจัดการแรงงาน กล่าวคือสร้างระบบแรงงานให้เข้าสู่ระบบแรงงานภาคอุตสาหกรรม ในด้านความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ เกิดจากคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน หายากและมีราคาแพง และเกิดการขาดแคลนบางช่วงฤดูกาล การตอบสนองความเสี่ยงด้านนี้โรงงานส่วนใหญ่ทำโดยการกักตุนวัตถุดิบ การเปลี่ยนแปลงวัตถุดิบประเภทอื่นที่สามารถนำมาทดแทนกันได้ ประการสุดท้ายเป็นความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในด้านเทคนิคการผลิต ได้แก่ การไม่สามารถควบคุมคุณภาพการผลิต การลอกเลียนแบบ การผลิตไม่ทันเวลา การตอบสนองในด้านคุณภาพการผลิตนี้พบว่าโรงงานขนาดใหญ่และกลางจะควบคุมการผลิตโดยการจ้างบุคลากรที่มีความสามารถในการผลิตที่มีทักษะความรู้เข้ามาประจำ ทางด้านโรงงานขนาดเล็กจะใช้ทักษะของผู้ประกอบการในการแก้ไขปัญหาอาจมีการติดต่อสอบถามปรึกษากับ โรงงานหรือหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง การตอบสนองการลอกเลียนแบบปัญหาทางด้านนี้ส่วนใหญ่เกิดขึ้นกับ โรงงานขนาดใหญ่และกลางในการแก้ปัญหาจะเป็นเพียงการพยายามรักษาแบบผลิตภัณฑ์ให้เป็นความลับในช่วงที่นำออกขายใหม่และพยายามขายให้ได้มากที่สุดเพื่อให้คุ้มทุนและถึงจุดคุ้มทุนทางด้านตลาด

4.2 การวิเคราะห์โครงสร้างธุรกิจเซรามิกของกลุ่มตัวอย่าง

4.2.1 ด้านการผลิต

(ก) ลักษณะการดำเนินงาน

ผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางส่วนใหญ่ เป็นกิจการเจ้าของคนเดียวถึงร้อยละ 70 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 30 เป็นผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการแบบบริษัทจำกัด ส่วนผู้ประกอบการเซรามิกขนาดย่อม พบว่าแบ่งเป็นกิจการเจ้าของคนเดียวร้อยละ 88 รองลงมาคือห้างหุ้นส่วน จำกัด (หจก.) คิดเป็นร้อยละ 8 และลำดับสุดท้าย คือ ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (หสน.) คิดเป็นร้อยละ 4

สรุปได้ว่าผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่เป็น
กิจการเจ้าของคนเดียว (ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 ลักษณะการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อม
หน่วย : จำนวนผู้ประกอบการ

ลักษณะการดำเนินกิจการ	ธุรกิจเซรามิกขนาด กลาง	ธุรกิจเซรามิกขนาด ย่อม	รวม
กิจการเจ้าของคนเดียว	7(70)	22(88)	29(82.86)
ห้างหุ้นส่วนจำกัด (หจก.)	-	2(8)	2(5.71)
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (หสน.)	-	1(4)	1(2.86)
บริษัทจำกัด	3(30)	-	3(8.57)
รวม	10(100)	25(100)	35(100)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ที่มา : จากการคำนวณ

(ข) ทุนจดทะเบียนของกิจการ

ผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 1 ล้านบาท และมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 1 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 5 ล้านบาทในสัดส่วนที่เท่ากันคิดเป็นร้อยละ 40 ของผู้ประกอบการเซรามิกขนาดกลาง ส่วนผู้ประกอบการเซรามิกขนาดย่อมพบว่าส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 88 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 12 เป็นผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกที่มีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 1 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท (ดังตารางที่ 4.1)

สรุปได้ว่าผู้ประกอบการเซรามิกขนาดกลางส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 1 ล้านบาทและตั้งแต่ 1 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท ส่วนผู้ประกอบการเซรามิกขนาดย่อมส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 1 ล้านบาท (ตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4.2 ทุนจดทะเบียนของผู้ประกอบกิจการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อม

หน่วย : จำนวนผู้ประกอบการ

ทุนจดทะเบียน	ธุรกิจ		รวม
	เซรามิกขนาดกลาง	เซรามิกขนาดย่อม	
ต่ำกว่า 1 ล้านบาท	4(40)	22(88)	26(74.29)
ตั้งแต่ 1 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท	4(40)	3(12)	7(20)
ตั้งแต่ 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท	1(10)	-	1(2.86)
ตั้งแต่ 10 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 50 ล้านบาท	1(10)	-	1(2.86)
ตั้งแต่ 50 ล้านบาทขึ้นไป	-	-	-
รวม	10(100)	25(100)	35(100)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ที่มา : จากการคำนวณ

(ค) ประเภทธุรกิจ

ผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจการผลิต คือกิจการจะทำการผลิตแล้วนำผลิตภัณฑ์ออกขาย ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้แก่ กระเบื้องปูพื้น บุผนัง โมเสก สุขภัณฑ์ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร และของชำร่วย คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือการค้าปลีก คือกิจการจะไม่มีการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ทำการซื้อผลิตภัณฑ์แล้วนำออกจำหน่ายแบบขายปลีกอย่างเดียว สินค้าที่กิจการจัดซื้อมาจำหน่าย ได้แก่ กระเบื้องปูพื้น บุผนัง โมเสก สุขภัณฑ์ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร และของชำร่วย คิดเป็นร้อยละ 30 ลำดับสุดท้ายคือการค้าส่งกิจการจะไม่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ทำการซื้อผลิตภัณฑ์แล้วนำออกจำหน่ายแบบขายส่งอย่างเดียวสินค้าที่กิจการจัดซื้อมาจำหน่าย ได้แก่ กระเบื้องปูพื้น บุผนัง โมเสก สุขภัณฑ์ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร และของชำร่วย คิดเป็นร้อยละ 20 ในส่วนของธุรกิจเซรามิกขนาดย่อม พบว่าส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจการผลิต คือกิจการจะทำการผลิตแล้วนำผลิตภัณฑ์ออกขาย ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้แก่ กระเบื้องปูพื้น บุผนัง โมเสก สุขภัณฑ์ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร และของชำร่วย คิดเป็นร้อยละ 64 รองลงมาคือการค้าปลีก คือกิจการจะไม่มีการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ทำการซื้อผลิตภัณฑ์แล้วนำออกจำหน่ายแบบขายปลีกอย่างเดียว สินค้าที่กิจการจัดซื้อมาจำหน่าย ได้แก่ กระเบื้องปูพื้น บุผนัง โมเสก สุขภัณฑ์ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร และของชำร่วย คิดเป็นร้อยละ 24 ลำดับสุดท้ายคือการค้าส่งกิจการจะไม่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ทำการซื้อผลิตภัณฑ์แล้วนำออกจำหน่ายแบบขายส่งอย่างเดียวสินค้าที่กิจการจัดซื้อมา

จำหน่าย ได้แก่ กระเบื้องปูพื้น บุนนัง โมเสก สุขภัณฑ์ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร และของชำร่วย คิดเป็นร้อยละ 12 ใน (ตารางที่ 4.3)

สรุปได้ว่าผู้ประกอบการเซรามิกทั้งขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่เป็นธุรกิจการผลิต ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้แก่ กระเบื้องปูพื้น บุนนัง โมเสก สุขภัณฑ์ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร และของชำร่วย (ตารางที่ 4.3)

ตารางที่ 4.3 ประเภทธุรกิจของผู้ประกอบกิจการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อม

หน่วย : จำนวนผู้ประกอบการ

ลักษณะการดำเนินกิจการ	ธุรกิจเซรามิกขนาดกลาง	ธุรกิจเซรามิกขนาดย่อม	รวม
ธุรกิจการผลิต	5(50)	16(64)	21(60)
การค้าปลีก	3(30)	6(24)	9(25.71)
การค้าส่ง	2(20)	3(12)	5(14.29)
รวม	10(100)	25(100)	35(100)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ที่มา : จากการคำนวณ

(ง) ระยะเวลาในการดำเนินกิจการ

ผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางส่วนใหญ่ มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการมากกว่า 5 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือมีการดำเนินกิจการมากกว่า 3 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 30 และลำดับสุดท้ายคือระยะเวลาในการดำเนินกิจการ 1 ปี แต่ไม่เกิน 3 ปี คิดเป็นร้อยละ 20 ในส่วนของธุรกิจเซรามิกขนาดย่อม จะพบว่าระยะเวลาดำเนินงานของกิจการส่วนใหญ่ น้อยกว่า 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 52 รองลงมาคือดำเนินกิจการมาแล้ว 1 ปี แต่ไม่เกิน 3 ปี คิดเป็นร้อยละ 24 และลำดับสุดท้ายคือดำเนินกิจการมาแล้ว มากกว่า 3 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี และดำเนินกิจการมาแล้วมากกว่า 5 ปี ขึ้นไป ซึ่งมีอัตราเฉลี่ยเท่า ๆ กัน คิดเป็นร้อยละ 12 (ตาราง 4.4)

สรุปได้ว่าผู้ประกอบการเซรามิกขนาดกลางส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการมากกว่า 5 ปีขึ้นไป ส่วนผู้ประกอบการเซรามิกขนาดย่อมส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการน้อยกว่า 1 ปี (ตารางที่ 4.3)

ตารางที่ 4.4 ระยะเวลาในการดำเนินงานของธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อม

หน่วย : จำนวนผู้ประกอบการ

ลักษณะการดำเนินงาน	ธุรกิจเซรามิกขนาด	ธุรกิจเซรามิกขนาด	รวม
	กลาง	ย่อม	
น้อยกว่า 1 ปี	-	13(52)	13(37.14)
1 ปี แต่ไม่เกิน 3 ปี	2(20)	6(24)	8(22.86)
มากกว่า 3 ปี แต่ ไม่เกิน 5 ปี	3(30)	3(12)	6(17.14)
มากกว่า 5 ปี ขึ้นไป	5(50)	3(12)	8(22.86)
รวม	10(100)	25(100)	35(100)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ที่มา : จากการคำนวณ

(จ) วัตถุดิบ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตในกิจการธุรกิจเซรามิกทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม มีวัตถุดิบที่สำคัญ คือ ดินดำ ดินเหนียว ทราย สีเคลือบ และถ่านไม้ โดยที่ดินดำ ดินเหนียวจะได้อมาจากจังหวัดลำปาง และเชียงใหม่เพราะเป็นดินที่มีคุณภาพขึ้นรูปในการปั้น ทราย ถ่านไม้และสีเคลือบสามารถหาได้ในท้องถิ่น สัดส่วนที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิกจะมีสัดส่วนเท่ากันทุกประเภท คือ ดินดำร้อยละ 60 ดินเหนียวร้อยละ 30 และทรายร้อยละ 10 ในการผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิก สาเหตุที่ใช้ดินดำมากกว่าเพราะว่าดินดำมีคุณสมบัติสามารถปั้นและขึ้นรูปได้เป็นอย่างดี

สรุปได้ว่าธุรกิจเซรามิกทั้งขนาดกลางและขนาดย่อมวัตถุดิบที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตคือ ดินดำ ดินเหนียว ทราย สีเคลือบ และถ่านไม้

(ข) จำนวนแรงงานในกิจการ

ผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางส่วนใหญ่มีจำนวนแรงงาน 51 – 75 คน คิดเป็นร้อยละ 90 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 10 มีจำนวนแรงงาน 76 – 100 คน แรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานในพื้นที่เฉลี่ยร้อยละ 75 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 25 เป็นแรงงานนอกพื้นที่ สัดส่วนของแรงงานจะแบ่งออกเป็น แรงงานในการปั้นเฉลี่ย 20 – 25 คน แรงงานในการทำสีเคลือบ 20 – 25 คน และแรงงานในการเผาเฉลี่ย 10 – 15 คน ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดย่อมส่วนใหญ่มีจำนวนแรงงาน 1 – 25 คน คิดเป็นร้อยละ 92 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 8 มีจำนวนแรงงาน 26 – 50

คน แรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานในพื้นที่เฉลี่ยร้อยละ 90 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 10 เป็นแรงงานนอกพื้นที่ สัดส่วนของแรงงานจะแบ่งออกเป็น แรงงานในการปั้นเฉลี่ย 9 – 10 คน แรงงานในการทำสีเฉลี่ย 7 – 8 คน และแรงงานในการเผาเฉลี่ย 5 คน

สรุปได้ว่าผู้ประกอบการเซรามิกขนาดกลางส่วนใหญ่มีจำนวนแรงงาน 51 – 75 คน ส่วนผู้ประกอบการเซรามิกขนาดย่อมส่วนใหญ่มีจำนวนแรงงาน 1 – 25 คน(ตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5 จำนวนแรงงานของผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อม

หน่วย : จำนวนผู้ประกอบการ

ลักษณะการดำเนินกิจการ	ธุรกิจเซรามิกขนาดกลาง	ธุรกิจเซรามิกขนาดย่อม	รวม
1-25 คน	-	23(92)	23(65.71)
26-50 คน	-	2(8)	2(5.71)
51-75 คน	9(90)	-	9(25.71)
76-100 คน	1(10)	-	1(2.87)
101 คนขึ้นไป	-	-	-
รวม	10(100)	25(100)	35(100)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ที่มา : จากการคำนวณ

(ข) ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิก

ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ธุรกิจเซรามิกขนาดกลาง ซึ่งแยกตามประเภทต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ พบว่า (1) ผลิตภัณฑ์ประเภทกระเบื้องปูพื้น บุผนังและโมเสค ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 44 รองลงมาเป็นค่าดอกเบี๋ยและค่าเช่า คิดเป็นร้อยละ 39 (2) ผลิตภัณฑ์ประเภทสุขภัณฑ์ ต้นทุนส่วนใหญ่จะเป็นค่าแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 25 บาท รองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 20 (3) ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าดอกเบี๋ยและค่าเช่า คิดเป็นร้อยละ 37 รองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 20 (4) ผลิตภัณฑ์ประเภทของชำร่วย ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบคิดเป็นร้อยละ 25 รองลงมาเป็นดอกเบี๋ยและค่าเช่าคิดเป็นร้อยละ 20 ส่วนต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ธุรกิจเซรามิกขนาดย่อม พบว่า (1) ผลิตภัณฑ์ประเภทกระเบื้องปูพื้น บุผนังและโมเสค ต้นทุนส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 50

รองลงมา เป็นค่าดอกเบี้ยและค่าเช่าของกิจการคิดเป็นร้อยละ 24 (2) ผลិតภัณฑ์ประเภทสุขภัณฑ์
 ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าวัสดุคิดเป็นร้อยละ 23 รองลงมาเป็นค่าแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 22
 (3) ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าดอกเบี้ยและค่าเช่า คิดเป็นร้อย
 ละ 40 รองลงมาเป็นค่าวัสดุคิดเป็นร้อยละ 25 (4) ผลิตภัณฑ์ประเภทของชำร่วย ต้นทุนส่วน
 ใหญ่เป็นค่าแรงงานคิดเป็นร้อยละ 22 รองลงมาเป็นค่าวัสดุและค่าอื่น ๆ ของกิจการซึ่งมีส่วน
 ที่เท่าๆกัน คิดเป็นร้อยละ 20 (ตารางที่ 4.6)

สรุปได้ว่าผู้ประกอบการเซรามิกขนาดกลางทางด้านผลิตภัณฑ์ประเภทกระเบื้อง
 ปูพื้น บุผนังและโมเสค ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าวัสดุ ส่วนผลิตภัณฑ์ประเภทสุขภัณฑ์ ต้นทุน
 ส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงาน ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่า
 ดอกเบี้ยและค่าเช่าและผลิตภัณฑ์ประเภทของชำร่วย ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าวัสดุ ส่วน
 ผู้ประกอบการเซรามิกขนาดย่อมส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์ประเภทกระเบื้องปูพื้น บุผนังและโมเสค
 ต้นทุนส่วนใหญ่ เป็นค่าวัสดุ ส่วนทางด้านผลิตภัณฑ์ประเภทสุขภัณฑ์ ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่า
 วัสดุ ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าดอกเบี้ยและค่าเช่า และ
 ผลิตภัณฑ์ประเภทของชำร่วย ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงาน (ตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อม

หน่วย : ร้อยละ

องค์ประกอบของต้นทุนการผลิต	กระเบื้องปูพื้น บุผนัง โมเสค (บาท)		สุขภัณฑ์ (บาท)		เครื่องใช้บน โต๊ะอาหาร (บาท)		ของชำร่วย (บาท)		
	กลาง	ย่อม	กลาง	ย่อม	กลาง	ย่อม	กลาง	ย่อม	
ต้นทุนคงที่	- ดอกเบี้ย+ค่าเช่า	39	24	15	10	37	40	20	17
	- ค่าเสื่อมราคา	9	8	17	15	10	10	5	4
ต้นทุนผันแปร	- วัสดุ	44	50	20	23	20	25	25	20
	- พลังงาน-LPG และไฟฟ้า	12	12	10	12	12	13	22	17
	- ค่าแรงงาน	2	3	25	22	14	10	18	22
	- อื่น ๆ	2	3	13	18	7	2	10	20
รวม	100	100	100	100	100	100	100	100	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

(ข) รายได้จากการขาย

ผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ย ตั้งแต่ 1 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมา มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 1 ล้านบาทและตั้งแต่ 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาทในสัดส่วนที่เท่ากันคิดเป็นร้อยละ 20 ของรายได้ ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดย่อมส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ย ต่ำกว่า 1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 88 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 12 มีรายได้ตั้งแต่ 1 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท

สรุปได้ว่าผู้ประกอบการเซรามิกขนาดกลางส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ย ตั้งแต่ 1 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท ส่วนผู้ประกอบการเซรามิกขนาดย่อมส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 1 ล้านบาท (ตารางที่ 4.7)

ตารางที่ 4.7 รายได้จากการขายของผู้ประกอบกิจการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อม

หน่วย : จำนวนผู้ประกอบการ

รายได้จากการขาย	ธุรกิจเซรามิกขนาด	ธุรกิจเซรามิกขนาด	รวม
	กลาง	ย่อม	
ต่ำกว่า 1 ล้านบาท	2(20)	22(88)	24(68.57)
ตั้งแต่ 1 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท	6(60)	3(12)	9(25.72)
ตั้งแต่ 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท	2(20)	-	2(5.71)
รวม	10(100)	25(100)	35(100)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ที่มา : จากการคำนวณ

4.2.2 ด้านการจัดองค์กร

(ก) เจ้าของกิจการ

ธุรกิจเซรามิกขนาดกลางกิจการจะมีการกระจายงานให้กับพนักงานในกิจการ โดยมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบตามตำแหน่งงาน ซึ่งจะประกอบไปด้วย พนักงานบัญชี/การเงิน พนักงานขาย และฝ่ายผลิต ส่วนในด้านธุรกิจเซรามิกขนาดย่อมกิจการจะมีการจ้างงานเฉพาะฝ่ายผลิตเท่านั้น ส่วนหน้าที่อื่นๆ เจ้าของกิจการจะเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบงานเองทั้งหมด เนื่องมาจากกิจการยังเป็นกิจการขนาดเล็กจึงไม่จำเป็นที่จะต้องมีการจ้างบัญชี/การเงิน และฝ่ายขาย เจ้าของกิจการสามารถดูแลกิจการได้ด้วยตนเอง และมีลักษณะการดำเนินงานในรูปแบบเจ้าของคนเดียว

(ข) บุคลากร ธุรกิจเซรามิกขนาดกลาง บุคลากรในกิจการจะเป็นบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถทางด้านบัญชี/การเงิน การตลาด และการผลิต ซึ่งกิจการจะจ่ายค่าตอบแทนตามตำแหน่งงาน โดยจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายเดือน โดยที่พนักงานบัญชี/การเงินกิจการจะจ่ายค่าตอบแทนเฉลี่ยเดือนละ 7,000 – 7,500 บาท/เดือน พนักงานการตลาดกิจการจะจ่ายค่าตอบแทนเฉลี่ยเดือนละ 6,000 – 6,000 บาท/เดือน และด้านการผลิตกิจการจะจ่ายค่าตอบแทนเฉลี่ยเดือนละ 4,000 – 4,500 บาท/เดือน อีกทั้งกิจการยัง มีการจ่ายค่าล่วงเวลาให้กับพนักงานทุกคนที่ทำงานเกินเวลาที่กำหนดโดยจะคิดค่าล่วงเวลาให้กับพนักงานทุกคนชั่วโมงละ 20 บาท และที่สำคัญกิจการยังมีสวัสดิการในด้านการจัดทำประกันสังคมให้กับพนักงานทุกคนในกิจการด้วย ทางด้านธุรกิจเซรามิกขนาดย่อมกิจการจะจ้างงานแต่ฝ่ายผลิตเท่านั้น โดยที่กิจการจะจ่ายค่าแรงให้กับพนักงานเป็นรายวันเฉลี่ยวันละ 100 – 120 บาท/คน ทั้งนี้กิจการขนาดย่อมจะไม่มีมีการจ่ายค่าล่วงเวลาให้กับพนักงาน และไม่มีการจัดทำประกันสังคมให้กับพนักงานเพราะกิจการยังเป็นธุรกิจขนาดเล็กจึงไม่มีสวัสดิการในทุกๆด้านให้กับพนักงาน

(ค) การฝึกอบรม ธุรกิจเซรามิกขนาดกลาง จะมีการส่งพนักงานไปฝึกอบรม กับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งหน่วยงานราชการและหน่วยงานเอกชนทางด้านการจัดทำบัญชี การตลาด และการผลิต เพื่อนำมาพัฒนากิจการซึ่งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นกับการจัดฝึกอบรมกิจการจะเป็นผู้จัดการเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายทั้งหมดให้กับพนักงาน ส่วนทางด้านธุรกิจขนาดย่อม กิจการจะส่งพนักงานไปฝึกอบรมเป็นบางครั้งขึ้นอยู่กับว่าการจัดฝึกอบรมนั้นมีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจการหรือไม่ส่วนใหญ่แล้วกิจการจะส่งพนักงานไปอบรมทางด้านการผลิตเท่านั้น

4.2.3 ด้านการเงิน

(ก) การบริหารการเงิน ธุรกิจขนาดกลางจะมีพนักงานบัญชี/การเงินมาช่วยดูแลเกี่ยวกับทางการเงินให้กับกิจการส่วนธุรกิจเซรามิกขนาดย่อมเจ้าของกิจการจะเป็นผู้ดูแลจัดการทางการเงินเองทั้งหมด ในช่วงแรกเริ่มของกิจการ ทั้งธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะมีการใช้ทั้งเงินทุนส่วนตัวและจากการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ ซึ่งเงินทุนที่ได้มาจะนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

(ข) การจัดทำบัญชี ธุรกิจขนาดกลางมีการจัดทำบัญชีอย่างสม่ำเสมอ ทั้งบัญชีรายรับ-รายจ่าย ซึ่งในการจัดทำบัญชีของธุรกิจขนาดกลางนั้นส่วนใหญ่จะเป็นพนักงานบัญชีของทางกิจการเป็นผู้จัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ซึ่งจะอยู่ภายใต้การดูแลของเจ้าของกิจการ ส่วนธุรกิจขนาดเล็ก เจ้าของกิจการจะเป็นผู้ดูแลและจัดทำบัญชีรายรับ – รายจ่าย อย่างง่ายเพื่อใช้ในกิจการ จะ

ไม่มีการจ้างพนักงานบัญชีเพราะยังเป็นกิจการเล็กเจ้าของกิจการสามารถดูแลเกี่ยวกับบัญชีรายรับ – รายจ่ายอย่างง่ายได้

(ค) **ลูกหนี้และเจ้าหนี้** ธุรกิจขนาดกลางทำการขายสินค้าเป็นเงินสดทั้งหมดจึงส่งผลให้กิจการไม่มีลูกหนี้ ทำให้กิจการมีเงินทุนหมุนเวียนตลอดและมีสภาพคล่องทางการเงินที่ดีส่วนทางด้านเจ้าหนี้ ธุรกิจขนาดกลางจะมีเจ้าหนี้คือ ธนาคารพาณิชย์ ซึ่งกิจการสามารถชำระหนี้สินได้ตรงตามกำหนดเวลา ไม่มีปัญหาทางการชำระหนี้และปัญหาทางด้านสภาพคล่องแต่อย่างใด ส่วนธุรกิจขนาดย่อมกิจการทำการขายสินค้าเป็นเงินสดเช่นเดียวกับธุรกิจขนาดกลางจึงส่งผลให้กิจการไม่มีลูกหนี้ แต่ธุรกิจขนาดย่อมจะขาดสภาพคล่องทางการเงินเป็นบางครั้งเพราะกิจการยังไม่มีลูกค้าประจำ ไม่มีตลาดในการส่งสินค้าที่แน่นอนจึงทำให้กิจการขนาดย่อมยังมีปัญหาทางด้านขาดสภาพคล่องและเงินทุนหมุนเวียนในบางครั้งส่งผลให้กิจการไม่สามารถชำระหนี้สินกับธนาคารพาณิชย์ได้ตรงตามกำหนดเวลาทุกครั้ง

4.2.4 ด้านการตลาด

(ก) **การบริหารการตลาด** จะอยู่ภายใต้การดูแลของเจ้าของกิจการทั้งหมดซึ่งธุรกิจขนาดกลาง จะมีการประชาสัมพันธ์ การทำตลาด โดยเจ้าของกิจการ โดยมีการติดต่อลูกค้า รับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารวมไปถึงแนะนำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของกิจการแก่ลูกค้า ส่วนธุรกิจขนาดย่อมจะอยู่ภายใต้การดูแลของเจ้าของกิจการทั้งหมดเช่นเดียวกับธุรกิจขนาดกลางแต่ธุรกิจขนาดย่อมยังขาดทางด้าน การประชาสัมพันธ์ การบริหารการตลาด ขาดตลาดในการส่งสินค้าที่แน่นอน ส่งผลให้กิจการมียอดขายที่ต่ำเฉลี่ยยอดขายต่อปีมีเพียง 300,000 บาทเท่านั้น

(ข) **การส่งออก** สินค้าที่ส่งออกมากที่สุด คือ ผลิตภัณฑ์ประเภทของชำร่วยของตกแต่ง เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร ซึ่งจากการสัมภาษณ์ มีการส่งออกสินค้าไปยังแถบยุโรปและเอเชีย มากที่สุด และจะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เซรามิกชนิดอื่น ๆ เพื่อส่งออกอีกหลายชนิด ส่วนธุรกิจขนาดเล็ก ยังไม่มีการส่งออกสินค้าไปขายยังต่างประเทศเพราะสินค้ายังด้อยคุณภาพ ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ดี ส่งผลทำให้กิจการขนาดย่อมยังขาดตลาดอย่างต่อเนื่อง

(ค) **ราคา** การตั้งราคาของธุรกิจขนาดกลางโดยรวมแล้วกิจการจะตั้งราคาสินค้าแบบบวกกำไรส่วนเพิ่ม คือ เมื่อคิดต้นทุนในการผลิตทั้งหมด ซึ่งได้แก่ ค่าวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ และค่าจ้างแรงงาน จะบวกกำไรเพิ่มเข้าไปอีกร้อยละ 30 – 40 แล้วแต่ความยากง่ายของผลิตภัณฑ์ซึ่งราคานี้สามารถต่อรองราคาได้ขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าจะซื้อสินค้าน้อยเพียงใด แต่ในการให้ส่วนลดนั้นกิจการจะให้ส่วนลดได้ไม่เกินร้อยละ 5 ส่วนการตั้งราคาของธุรกิจขนาดย่อมนั้น โดยรวมแล้วกิจการจะตั้งราคาสินค้าตามชิ้นงานขึ้นกับความยากง่าย เช่น ผลิตภัณฑ์ชิ้นใหญ่กิจการจะบวกเพิ่ม

เฉลี่ยขึ้นละ 100 – 150 บาท แต่ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ขึ้นเล็กกิจการจะบวกเพิ่มเฉลี่ยขึ้นละ 10 -15 บาท การกำหนดราคาของกิจการขนาดย่อมไม่มีการกำหนดที่แน่นอนขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการจะเป็นผู้กำหนดราคาในการขายสินค้า

4.3 ผลการประเมินศักยภาพของธุรกิจเซรามิกของกลุ่มตัวอย่าง

4.3.1 ศักยภาพทางการเงิน

การวิเคราะห์ศักยภาพทางการเงินของธุรกิจเซรามิกขนาดกลางจะวิเคราะห์ในด้านต่างๆ ดังนี้

1) อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio) คำนวณโดยการนำสินทรัพย์หมุนเวียนทั้งหมดหารด้วยหนี้สินหมุนเวียนทั้งหมด ซึ่งอัตราส่วนนี้จะแสดงให้เห็นว่ากิจการสามารถเปลี่ยนสินทรัพย์หมุนเวียนให้เป็นเงินสดเพื่อชำระหนี้สินหมุนเวียนได้ตามระยะเวลาที่กำหนดหรือไม่

ถ้าค่า อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน ที่คำนวณออกมาได้มีค่าน้อยกว่า 1 แสดงว่าสภาพคล่องของธุรกิจนั้นไม่สามารถชำระหนี้สินระยะสั้นได้

ถ้าค่า อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน ที่คำนวณออกมาได้มีค่ามากกว่า 1 แสดงว่าสภาพคล่องของธุรกิจนั้นสามารถชำระหนี้สินระยะสั้นได้

ผลการศึกษาตามตารางที่ 4.8 พบว่าอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio) ของธุรกิจขนาดกลางที่คำนวณออกมาได้มีค่าน้อยกว่า 1 มีอยู่ร้อยละ 20 และมีค่ามากกว่า 1 มีอยู่ร้อยละ 80 ซึ่งคะแนนเฉลี่ยของอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน คือ 1.83 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 10 กลุ่มตัวอย่างแสดงให้เห็นว่ากิจการขนาดกลางมีสภาพคล่องมีเงินทุนหมุนเวียนที่ดี หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่ากิจการขนาดกลางสามารถชำระหนี้สินให้กับเจ้าหนี้หรือธนาคารพาณิชย์ได้เป็นอย่างดีตรงตามกำหนดเวลา ส่วนธุรกิจขนาดเล็กนั้นพบว่าอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio) คำนวณได้ออกมามีค่าน้อยกว่า 1 อยู่ร้อยละ 96 และมีค่ามากกว่า 1 อยู่ร้อยละ 4 ซึ่งคะแนนเฉลี่ยของอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนในกิจการขนาดเล็ก คือ 0.84 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 25 กลุ่มตัวอย่าง แสดงให้เห็นว่ากิจการขนาดเล็กยังขาดสภาพคล่องและเงินทุนหมุนเวียนที่ดีในกิจการ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่ากิจการขนาดเล็กไม่สามารถชำระหนี้สินให้กับเจ้าหนี้หรือธนาคารพาณิชย์ให้ตรงตามกำหนดระยะเวลาได้ (ตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 ผลการศึกษาอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)

หน่วย : จำนวนผู้ประกอบการ

อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	ธุรกิจเซรามิกขนาดกลาง	ธุรกิจเซรามิกขนาดย่อม
น้อยกว่า 1	2(20)	24(96)
มากกว่า 1	8(80)	1(4)
รวม	10	25
คะแนนค่าเฉลี่ย	1.83	0.84

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ที่มา : จากการคำนวณ

2) อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio) คำนวณได้โดยการนำสินทรัพย์หมุนเวียนที่หักสินค้าคงคลังออกแล้ว หารด้วยหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งค่าที่คำนวณออกมานั้นจะเป็นเครื่องวัดความสามารถในการชำระหนี้สินหมุนเวียน โดยไม่ต้องรอการขายสินค้า

ถ้าค่า อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว มีค่าน้อยกว่า 1 แสดงว่าสภาพคล่องของธุรกิจนี้ต่ำ หรือกล่าวได้ว่ากิจการนี้ไม่สามารถชำระหนี้สินระยะสั้นได้

ถ้าค่า อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว มีค่ามากกว่า 1 แสดงว่าสภาพคล่องของธุรกิจนี้สูง หรือกล่าวได้ว่าธุรกิจนี้สามารถชำระหนี้สินระยะสั้นได้

ผลการศึกษาตามตารางที่ 4.9 พบว่าอัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio) ของธุรกิจขนาดกลางที่คำนวณออกมามีค่าน้อยกว่า 1 มีอยู่ร้อยละ 20 และมีค่ามากกว่า 1 มีอยู่ร้อยละ 80 ซึ่งคะแนนเฉลี่ยของอัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว คือ 1.83 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 10 กลุ่มตัวอย่างแสดงให้เห็นว่ากิจการขนาดกลางมีสภาพคล่องมีเงินทุนหมุนเวียนที่ดี หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่ากิจการขนาดกลางสามารถชำระหนี้สินระยะสั้นให้กับเจ้าหนี้หรือธนาคารพาณิชย์ได้เป็นอย่างดีตรงตามกำหนดเวลา ส่วนธุรกิจขนาดเล็กนั้นพบว่าอัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว(Quick Ratio) คำนวณได้ออกมามีค่าน้อยกว่า 1 อยู่ร้อยละ 100 ซึ่งคะแนนเฉลี่ยของอัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัวในกิจการขนาดเล็ก คือ 0.73 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 25 กลุ่มตัวอย่าง แสดงให้เห็นว่ากิจการขนาดเล็กยังขาดสภาพคล่องที่ดีในกิจการ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่ากิจการขนาดเล็กไม่สามารถชำระหนี้สินระยะสั้นให้กับเจ้าหนี้หรือธนาคารพาณิชย์ให้ตรงตามกำหนดระยะเวลาได้

ตารางที่ 4.9 ผลการศึกษาอัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)

หน่วย : จำนวนผู้ประกอบการ

อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)	ธุรกิจเซรามิกขนาดกลาง	ธุรกิจเซรามิกขนาดย่อม
น้อยกว่า 1	2(20)	25(100)
มากกว่า 1	8(80)	-
รวม	10	25
ค่าเฉลี่ย	1.83	0.73

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ที่มา : จากการคำนวณ

4.3.2 ศักยภาพทางการตลาด

การตลาดของธุรกิจก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญ ที่สามารถนำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจได้เป็นอย่างมาก ถ้าธุรกิจมีการวางแผนการตลาดที่ดีก็จะส่งผลให้กิจการด้านการเงินดีตามไปด้วย ดังนั้นการวิเคราะห์ด้านการตลาดของธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อมนี้จะวิเคราะห์ศักยภาพในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ การบริหารการตลาด การขนส่งสินค้า การประกันสินค้า การติดต่อลูกค้าหลังการขาย และเครือข่ายการกระจายสินค้า การวิเคราะห์ศักยภาพทางการตลาดของผู้ประกอบการโดยการสอบถามเจ้าของกิจการแล้วมาให้คะแนนตามดัชนีบ่งชี้ แล้วนำคะแนนที่ได้มาหาค่าเฉลี่ย ดังนี้คือ

ค่าเฉลี่ย 2.51 - 3.00 หมายถึง ธุรกิจที่มีศักยภาพระดับดี

ค่าเฉลี่ย 2.00 - 2.50 หมายถึง ธุรกิจที่มีศักยภาพระดับปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 0 - 1.99 หมายถึง ธุรกิจที่มีศักยภาพระดับต่ำ

จากการพิจารณาศักยภาพของกิจการทางการตลาดของธุรกิจเซรามิกขนาดกลางจากกลุ่มตัวอย่าง 10 กลุ่มตัวอย่าง โดยการจำแนกปัจจัยทางการตลาดออกเป็น 6 หัวข้อย่อยคือ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การทำตลาด การขนส่งสินค้า การประกันสินค้า การติดตามลูกค้าหลังการขาย และเครือข่ายการกระจายสินค้า พบว่ากิจการเซรามิกขนาดกลางทางการตลาดมีศักยภาพอยู่ในระดับที่ดี โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยทั้งหมด คือ 2.57 จากปัจจัยทางการตลาดทั้ง 6 ข้อย่อยสามารถเรียงลำดับได้ดังนี้

เครือข่ายการกระจายสินค้าผู้ประกอบการทุกประเภทมีเครือข่ายการกระจายสินค้าจากชุมชน ถึงผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกและผู้บริโภค คิดเป็นร้อยละ 100 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านเครือข่ายการกระจายสินค้าคือ 3.0 อันดับที่สอง การบริหารการตลาดส่วนใหญ่กิจการจะมีตลาดที่แน่นอนสำหรับการส่งสินค้าหรือคิดเป็นร้อยละ 90 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 10 กิจการมีตลาดในการส่งสินค้าที่ไม่แน่นอน(ตามคำสั่งซื้อเท่านั้น) โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยในการบริหารการตลาด คือ 2.9 อันดับที่สาม การขนส่งสินค้าส่วนใหญ่กิจการจะมีการขนส่งสินค้าที่สะดวกรวดเร็วถึงมือผู้รับตามกำหนดเวลา หรือคิดเป็นร้อยละ 70 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 30 กิจการมีการขนส่งสินค้าล่าช้าสินค้าถึงมือลูกค้าไม่ตรงตามกำหนดเวลา โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยในการขนส่งสินค้า คือ 2.7 อันดับที่สี่ การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ส่วนใหญ่กิจการจะมีการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง (ทุกสัปดาห์ๆละ 1 ครั้ง) คิดเป็นร้อยละ 60 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 40 มีการประชาสัมพันธ์น้อยกว่า 1 ครั้ง/เดือน โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ คือ 2.6 อันดับที่ห้า การติดตามลูกค้าหลังการขายส่วนใหญ่แล้วกิจการจะมีการติดตามลูกค้าหลังการขายทุกรายและติดตามลูกค้าหลังการขายเฉพาะลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าประจำเท่านั้น โดยมีสัดส่วนที่เท่าๆ กัน คือ ร้อยละ 50 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านการติดตามลูกค้าหลังการขาย คือ 2.5 อันดับสุดท้าย การประกันสินค้าส่วนใหญ่กิจการจะมีการประกันความเสียหายเฉพาะระหว่างการเดินทางเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 70 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 30 มีการประกันความเสียหายระหว่างขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้รับ โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านการประกันสินค้า คือ 2.3

จากการพิจารณาศักยภาพของกิจการทางการตลาดของธุรกิจเซรามิกขนาดย่อมจากกลุ่มตัวอย่าง 25 กลุ่มตัวอย่าง โดยการจำแนกปัจจัยทางการตลาดออกเป็น 6 หัวข้อย่อยคือ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การทำตลาด การขนส่งสินค้า การประกันสินค้า การติดตามลูกค้าหลังการขาย และเครือข่ายการกระจายสินค้า พบว่ากิจการเซรามิกขนาดย่อมทางการตลาดมีศักยภาพอยู่ในระดับที่ต่ำ โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยทั้งหมด คือ 1.86 จากปัจจัยทางการตลาดทั้ง 6 ข้อย่อยสามารถเรียงลำดับได้ดังนี้

การบริหารการตลาดส่วนใหญ่กิจการจะมีตลาดในการส่งสินค้าที่ไม่แน่นอน(ตามคำสั่งซื้อเท่านั้น) คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาในตลาดที่แน่นอนสำหรับการส่งสินค้า คิดเป็นร้อยละ 36 และไม่มีตลาด คิดเป็นร้อยละ 4 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยในการบริหารการตลาด คือ 2.32 อันดับที่สอง เครือข่ายการกระจายสินค้าส่วนใหญ่ผู้ประกอบการมีเครือข่ายการกระจายสินค้าจากชุมชนถึง ผู้ค้าปลีกและผู้บริโภค คิดเป็นร้อยละ 44 รองลงมาคือเครือข่ายการกระจายสินค้าจากชุมชนถึงผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกและผู้บริโภค คิดเป็นร้อยละ 40 และจากชุมชนถึงผู้บริโภค คิดเป็นร้อยละ 16 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านเครือข่ายการกระจายสินค้า คือ 2.24 อันดับที่สาม การโฆษณา

ประชาสัมพันธ์ส่วนใหญ่มีการประชาสัมพันธ์น้อยกว่า 1 ครั้ง/เดือน คิดเป็นร้อยละ 76 รองลงมา มีการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องและไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เลยในสัดส่วนที่เท่าๆ กัน คิดเป็นร้อยละ 13 โดยมีระดับคะแนนด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ คือ 2.0 อันดับที่ดีที่สุด การขนส่งสินค้าส่วนใหญ่กิจการจะไม่มี การขนส่งสินค้า หรือคิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมา มีการขนส่งสินค้าที่สะดวกรวดเร็วถึงมือผู้รับตามกำหนดเวลา คิดเป็นร้อยละ 36 และมีการขนส่งสินค้าล่าช้า สินค้าถึงมือลูกค้าไม่ตรงตามกำหนดเวลา คิดเป็นร้อยละ 24 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านการขนส่งสินค้า คือ 2.7 อันดับที่ย่ำ การประกันสินค้าส่วนใหญ่กิจการจะไม่มี การประกันความเสียหายระหว่างขนส่งสินค้า คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมา มีการประกันความเสียหายเฉพาะระหว่างการเดินทางเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 32 และมีการประกันความเสียหายระหว่างขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้รับ คิดเป็นร้อยละ 8 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านการประกันสินค้า คือ 1.48 อันดับสุดท้าย การติดตามลูกค้าหลังการขายส่วนใหญ่แล้วกิจการจะไม่มี การติดตามลูกค้าหลังการขาย คิดเป็นร้อยละ 76 รองลงมา มีการติดตามลูกค้าหลังการขายทุกรายและมีการติดตามลูกค้าหลังการขายเฉพาะลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าประจำเท่านั้น โดยมีสัดส่วนที่เท่าๆ กัน คือ ร้อยละ 12 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านการติดตามลูกค้าหลังการขาย คือ 1.36 (ดังตาราง 4.10)

ตารางที่ 4.10 ผลการศึกษาศักยภาพของกิจการทางด้านการตลาด

ศักยภาพทางด้านการตลาด	ธุรกิจเซรามิก ขนาดกลาง	ธุรกิจเซรามิก ขนาดย่อม
1. การโฆษณาและประชาสัมพันธ์		
- มีการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง (ทุกสัปดาห์ละ 1 ครั้ง)	6(60)	3(12)
- มีการประชาสัมพันธ์ (น้อยกว่า 1 ครั้ง / เดือน)	4(40)	19(76)
- ไม่มีการ โฆษณาและประชาสัมพันธ์ คะแนนเฉลี่ย	- 2.6	3(12) 2

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

ศักยภาพทางด้านการตลาด	ธุรกิจเซรามิก ขนาดกลาง	ธุรกิจเซรามิก ขนาดย่อม
2. การทำตลาด - มีตลาดที่แน่นอนสำหรับการส่งสินค้า - ตลาดในการส่งสินค้ามีไม่แน่นอน (ตามคำสั่งซื้อเท่านั้น) - ไม่มีตลาด คะแนนเฉลี่ย	9(90) 1(10) - 2.9	9(36) 15(60) 1(4) 2.32
3. การขนส่งสินค้า - มีการขนส่งสินค้าที่สะดวกรวดเร็วถึงมือ ผู้รับตามกำหนดเวลา - มีการขนส่งสินค้าล่าช้า สินค้าถึงมือ ลูกค้า ไม่ตรงตามกำหนดเวลา - ไม่มีการขนส่งสินค้า คะแนนเฉลี่ย	7(70) 3(30) - 2.7	9(36) 6(24) 10(40) 1.96
4. การประกันสินค้า - มีการประกันความเสียหายระหว่าง ขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้รับ - มีการประกันความเสียหายเฉพาะ ระหว่างการเดินทางเท่านั้น - ไม่มีการประกันความเสียหายระหว่าง ขนส่งสินค้า คะแนนเฉลี่ย	3(30) 7(70) - 2.3	2(8) 8(32) 15(60) 1.48

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

ศักยภาพทางการตลาด	ธุรกิจเซรามิก ขนาดกลาง	ธุรกิจเซรามิก ขนาดย่อม
5. การติดตามลูกค้าหลังการขาย		
- มีการติดตามลูกค้าหลังการขายทุกราย	5(50)	3(12)
- มีการติดตามลูกค้าหลังการขายเฉพาะลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าประจำเท่านั้น	5(50)	3(12)
- ไม่มีการติดตามลูกค้าหลังการขาย	-	19(76)
คะแนนเฉลี่ย	2.5	1.36
6. เครือข่ายการกระจายสินค้า		
- ชุมชน → ผู้ค้าส่ง → ผู้ค้าปลีก → ผู้ซื้อหรือผู้บริโภคร	10(100)	10(40)
- ชุมชน → ผู้ค้าปลีก → ผู้ซื้อหรือผู้บริโภคร		11(44)
- ชุมชน → ผู้ซื้อหรือผู้บริโภคร		4(16)
คะแนนเฉลี่ย	3	2.24
คะแนนเฉลี่ย	2.57	1.86

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ที่มา : จากการคำนวณ

4.3.3 ศักยภาพของกิจการทางการผลิต

ในด้านการผลิตของธุรกิจเซรามิกมีการผลิตผลิตภัณฑ์มากมายหลายชนิดเช่นกระเบื้องปูพื้น บุผนัง โมเสก และเครื่องสุขภัณฑ์ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร ของชำร่วยเพื่อการส่งออกและจัดจำหน่ายในประเทศ การผลิตที่ดีของกิจการนั้นจะต้องมีมาตรฐาน จึงจะส่งผลดีต่อความสำเร็จด้านต่างๆของธุรกิจ โดยการศึกษาศักยภาพของธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อมทางการผลิตนั้น จะศึกษาทางด้านลักษณะการผลิตของกิจการ วัตถุดิบ ปริมาณการผลิต ทักษะและความชำนาญของผู้ผลิต และด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ การวิเคราะห์ศักยภาพทางการผลิตของผู้ประกอบการ

โดยการสอบถามเจ้าของกิจการแล้วมาให้คะแนนตามดัชนีบ่งชี้ แล้วนำคะแนนที่ได้มาหาค่าเฉลี่ย ดังนี้คือ

ค่าเฉลี่ย	2.51 - 3.00	หมายถึง	ธุรกิจที่มีศักยภาพระดับดี
ค่าเฉลี่ย	2.00 - 2.50	หมายถึง	ธุรกิจที่มีศักยภาพระดับปานกลาง
ค่าเฉลี่ย	0 - 1.99	หมายถึง	ธุรกิจที่มีศักยภาพระดับต่ำ

จากผลการศึกษาศักยภาพของกิจการทางด้านการผลิตของธุรกิจเซรามิกขนาดกลางจำนวน 10 กลุ่มตัวอย่างโดยการจำแนกปัจจัยทางด้านการผลิตออกเป็น 5 หัวข้อย่อย คือ ด้านวัตถุดิบ ปริมาณการผลิต ด้านมาตรฐานการผลิต ลักษณะการผลิตของกิจการ และทักษะและความชำนาญของผู้ผลิต พบว่ากิจการเซรามิกขนาดกลางทางด้านการผลิตมีศักยภาพอยู่ในระดับที่ดี โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยทั้งหมด คือ 2.60 จากปัจจัยทางด้านการผลิตทั้ง 5 ข้อย่อยสามารถเรียงลำดับได้ดังนี้

ด้านวัตถุดิบพบว่าวัตถุดิบเพียงพอกับคำสั่งซื้ออยู่ร้อยละ 100 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยของการใช้วัตถุดิบของกิจการจากการคำนวณ คือ 3.0 อันดับที่สอง ด้านปริมาณการผลิตนั้นสามารถผลิตสินค้าได้ตลอดทั้งปี คิดเป็นร้อยละ 100 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยของปริมาณการผลิตของกิจการจากการคำนวณ คือ 3.0 อันดับที่สาม ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ได้มีการขึ้นทะเบียน/รับรองจากหน่วยงานจากภาครัฐคิดเป็นร้อยละ 80 ที่เหลืออยู่อีกร้อยละ 20 กำลังดำเนินการด้านมาตรฐานการผลิต โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยทางด้านการมาตรฐานผลิตภัณฑ์ คือ 2.8 อันดับที่สาม ลักษณะการผลิตของกิจการส่วนใหญ่กิจการจะผลิตตามความต้องการของลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาผลิตตามความถนัดและรูปแบบใหม่ ๆ ตามที่ลูกค้าต้องการ คิดเป็นร้อยละ 20 และผลิตตามความถนัด คิดเป็นร้อยละ 10 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านการใช้วัตถุดิบ คือ 2.1 อันดับสุดท้าย ด้านทักษะและความชำนาญของผู้ผลิตส่วนใหญ่กิจการมีคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดีแต่มีต้นทุนสูง คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดีและต้นทุนต่ำ คิดเป็นร้อยละ 30 และคุณภาพของผลิตภัณฑ์และต้นทุนคงเดิม คิดเป็นร้อยละ 20 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านทักษะและความชำนาญคือ 2.1

จากผลการศึกษาศักยภาพของกิจการทางด้านการผลิตของธุรกิจเซรามิกขนาดย่อมจำนวน 25 กลุ่มตัวอย่างโดยการจำแนกปัจจัยทางด้านการผลิตออกเป็น 5 หัวข้อย่อย คือ ด้านวัตถุดิบ ปริมาณการผลิต ด้านมาตรฐานการผลิต ลักษณะการผลิตของกิจการ และทักษะและความชำนาญของผู้ผลิต พบว่ากิจการเซรามิกขนาดย่อมทางด้านการผลิตมีศักยภาพอยู่ในระดับที่ปานกลาง โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยทั้งหมด คือ 2.02 จากปัจจัยทางด้านการผลิตทั้ง 5 ข้อย่อยสามารถเรียงลำดับได้ดังนี้

ด้านวัตถุดิบพบว่าวัตถุดิบเพียงพอกับคำสั่งซื้ออยู่ร้อยละ 100 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยของการใช้วัตถุดิบของกิจการจากการคำนวณ คือ 3.0 อันดับที่สอง ด้านปริมาณการผลิตนั้นกิจการมีปริมาณการผลิตแบบไม่ต่อเนื่องยอดสั่งซื้อสินค้าไม่ตลอดทั้งปี คิดเป็นร้อยละ 52 รองลงมากิจการสามารถผลิตสินค้าได้ตลอดทั้งปี คิดเป็นร้อยละ 36 และปริมาณการผลิตไม่ต่อเนื่องไม่มีคำสั่งซื้อและตลาดที่แน่นอน คิดเป็นร้อยละ 12 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยของปริมาณการผลิตของกิจการ คือ 2.24 อันดับที่สาม ด้านทักษะและความชำนาญของผู้ผลิตส่วนใหญ่กิจการจะมีคุณภาพของผลิตภัณฑ์และต้นทุนคงเดิม คิดเป็นร้อยละ 48 รองลงมากิจการมีคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดีแต่มีต้นทุนสูง คิดเป็นร้อยละ 28 และกิจการมีคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดีและมีต้นทุนต่ำ คิดเป็นร้อยละ 24 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านทักษะและความชำนาญของผู้ผลิต คือ 1.76 อันดับที่ดี ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่กิจการจะไม่ได้ขึ้นทะเบียน/รับรองจากหน่วยงานของภาครัฐ คิดเป็นร้อยละ 56 รองลงมากิจการกำลังดำเนินการด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 28 และกิจการได้มีการขึ้นทะเบียน/รับรองจากหน่วยงานจากภาครัฐคิดเป็นร้อยละ 16 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ คือ 1.6 อันดับสุดท้ายลักษณะการผลิตของกิจการส่วนใหญ่กิจการจะผลิตสินค้าตามความถนัด คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาจะผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 32 และผลิตตามความถนัดและรูปแบบใหม่ๆ ตามที่ลูกค้าต้องการ คิดเป็นร้อยละ 8 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านการผลิตของกิจการ คือ 1.48 (ตารางที่ 4.11)

ตารางที่ 4.11 ผลการศึกษาศักยภาพของกิจการทางด้านการผลิต

ศักยภาพด้านการผลิต	ธุรกิจเซรามิก ขนาดกลาง	ธุรกิจเซรามิก ขนาดย่อม
1. ลักษณะการผลิตของกิจการ		
- ผลิตตามความถนัด และรูปแบบใหม่ๆ		
ตามที่ลูกค้าต้องการ	2(20)	2(8)
- ผลิตตามความต้องการของลูกค้า	7(70)	8(32)
- ผลิตตามความถนัด	1(10)	15(60)
คะแนนเฉลี่ย	2.1	1.48

ตารางที่ 4.11 (ต่อ)

ศักยภาพด้านการผลิต	ธุรกิจเซรามิก ขนาดกลาง	ธุรกิจเซรามิก ขนาดย่อม
2. ด้านวัตถุดิบ <ul style="list-style-type: none"> - มีวัตถุดิบเพียงพอกับคำสั่งซื้อ เช่น ดิน - วัตถุดิบในการผลิตเริ่มขาดแคลน - วัตถุดิบไม่เพียงพอกับคำสั่งซื้อ คะแนนเฉลี่ย	10(100) - - 3	25(100) - - 3
3. ปริมาณการผลิต <ul style="list-style-type: none"> - ผลิตสินค้าได้ตลอดทั้งปี - ปริมาณการผลิตไม่ต่อเนื่อง (ยอดสั่งซื้อมีไม่ตลอดทั้งปี) - ปริมาณการผลิตไม่ต่อเนื่อง (ไม่มีคำสั่งซื้อ และตลาดที่แน่นอน) คะแนนเฉลี่ย	10(100) - - 3	9(36) 13(52) 3(12) 2.24
4. ด้านทักษะและความชำนาญของผู้ผลิต <ul style="list-style-type: none"> - มีคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดีและต้นทุนต่ำ - มีคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดีแต่มีต้นทุนสูง - คุณภาพของผลิตภัณฑ์และต้นทุนคงเดิม คะแนนเฉลี่ย	3(30) 5(50) 2(20) 2.1	6(24) 7(28) 12(48) 1.76
5. ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ <ul style="list-style-type: none"> - ได้ขึ้นทะเบียน/รับรองจากหน่วยงาน จากภาครัฐ - กำลังดำเนินการ - ไม่ได้ขึ้นทะเบียน/รับรอง คะแนนเฉลี่ย	8(80) 2(20) - 2.8	4(16) 7(28) 14(56) 1.6
คะแนนเฉลี่ย	2.60	2.02

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ที่มา : จากการคำนวณ

4.2.5 ศักยภาพของกิจการทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากร

ในการประกอบกิจการใดๆให้ประสบความสำเร็จได้นั้น ผู้นำและแรงงานหรือบุคลากร ในองค์กรนั้นก็มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าปัจจัยอื่นๆ เพราะจะมีผลต่อคุณภาพของสินค้าหรือ บริการที่ผลิตออกมา ในการศึกษานี้ได้ศึกษาศักยภาพของกิจการทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากร ในด้านต่างๆ การวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากรของผู้ประกอบการโดยการ สอบถามเจ้าของกิจการแล้วมาให้คะแนนตามดัชนีบ่งชี้ แล้วนำคะแนนที่ได้มาหาค่าเฉลี่ย ดังนี้คือ

ค่าเฉลี่ย	2.51 - 3.00	หมายถึง	ธุรกิจที่มีศักยภาพระดับดี
ค่าเฉลี่ย	2.00 - 2.50	หมายถึง	ธุรกิจที่มีศักยภาพระดับปานกลาง
ค่าเฉลี่ย	0 - 1.99	หมายถึง	ธุรกิจที่มีศักยภาพระดับต่ำ

จากผลการศึกษาศักยภาพของกิจการทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากรของธุรกิจ เซรามิกขนาดกลางจำนวน 10 กลุ่มตัวอย่างโดยการจำแนกปัจจัยทางด้านการการจัดองค์กรและ บุคลากรออกเป็น 6 หัวข้อย่อย คือ ด้านการจ่ายค่าตอบแทน ค่าล่วงเวลา โบนัส ด้านสวัสดิการ การเลื่อนขั้น และการถ่ายทอดความรู้ พบว่ากิจการเซรามิกขนาดกลางทางด้านการจัดองค์กรและ บุคลากรมีศักยภาพอยู่ในระดับที่ดี โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยทั้งหมด คือ 2.52 จากปัจจัยทางด้ว การจัดองค์กรและบุคลากรทั้ง 6 ข้อย่อยสามารถเรียงลำดับได้ดังนี้

ด้านการจ่ายค่าล่วงเวลาให้กับพนักงานส่วนใหญ่กิจการจะจ่ายค่าล่วงเวลาเพิ่มจากหลัง ชั่วโมงการ คิดเป็นร้อยละ 80 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 20 กิจการจะจ่ายค่าล่วงเวลาเท่ากับค่าแรงใน ช่วงเวลาปกติ คิดเป็นร้อยละ 20 โดยมีคะแนนเฉลี่ยด้านการจ่ายค่าล่วงเวลา คือ 2.8 อันดับที่สอง ด้านสวัสดิการส่วนใหญ่กิจการจะมีการจัดทำประกันสังคมให้กับพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 80 ส่วน ที่เหลืออีกร้อยละ 20 กำลังดำเนินการด้านสวัสดิการ โดยมีคะแนนเฉลี่ยด้านสวัสดิการ คือ 2.8 อันดับที่สาม โบนัสของพนักงานโดยส่วนใหญ่กิจการจะมีการให้โบนัสกับพนักงานทุกคนเท่าๆ กัน คิดเป็นร้อยละ 70 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 30 กิจการจะมีการจ่ายโบนัสให้กับพนักงานแตกต่างกันไปตามการประเมินผลงาน โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.3 อันดับที่สี่การเลื่อนขั้นของพนักงาน โดยส่วนใหญ่กิจการจะพิจารณาการเลื่อนขั้นตามอายุการทำงานเป็นหลัก คิดเป็นร้อยละ 80 ส่วนที่ เหลืออีกร้อยละ 20 พิจารณาการเลื่อนขั้นตามความสามารถโดยประเมินจากผลงาน โดยมีระดับ คะแนนเฉลี่ยด้านการเลื่อนขั้นของพนักงาน คือ 2.2 อันดับที่ห้า การกำหนดค่าตอบแทนกิจการจะ มีการกำหนดค่าตอบแทนตามตำแหน่งหน้าที่ คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาตามลักษณะงานที่ รับผิดชอบและตามอายุการทำงานโดยมีสัดส่วนเท่าๆ กัน คิดเป็นร้อยละ 20 โดยมีระดับคะแนน เฉลี่ยด้านการกำหนดค่าตอบแทน คือ 2.0 และลำดับสุดท้าย ด้านการถ่ายทอดความรู้กิจการส่วนใหญ่จะมีการจัดอบรมก่อนการทำงานและจัดอบรมบ้างนาน ๆ ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมา

การจัดอบรมก่อนการทำงานเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 20 และมีการจัดอบรมก่อนการทำงานและมีการถ่ายทอดความรู้ระหว่างการทำงานให้กับพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 10 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านการถ่ายทอดความรู้ คือ 1.9

จากผลการศึกษาสภาพของกิจการทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากรของธุรกิจเซรามิกขนาดย่อมจำนวน 25 กลุ่มตัวอย่างโดยการจำแนกปัจจัยทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากรออกเป็น 6 หัวข้อย่อย คือ ด้านการจ่ายค่าตอบแทน ค่าล่วงเวลา โบนัส ด้านสวัสดิการ การเลื่อนขั้น และการถ่ายทอดความรู้ พบว่ากิจการเซรามิกขนาดย่อมทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากรมีสภาพอยู่ในระดับต่ำ โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยทั้งหมด คือ 1.72 จากปัจจัยทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากรทั้ง 6 ข้อย่อยสามารถเรียงลำดับได้ดังนี้

ด้านสวัสดิการส่วนใหญ่กิจการจะไม่มีสวัสดิการให้กับพนักงาน เช่น ประกันสังคม คิดเป็นร้อยละ 36 รองลงมากิจการมีการสวัสดิการด้านประกันสังคมให้กับพนักงานและกำลังอยู่ในช่วงการดำเนินการในสัดส่วนที่เท่า ๆ กัน คิดเป็นร้อยละ 32 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านสวัสดิการ คือ 1.96 อันดับที่สอง ด้านการเลื่อนขั้นพนักงาน ส่วนใหญ่กิจการจะมีการจะมีการเลื่อนพนักงานตามอายุงานเป็นหลัก คิดเป็นร้อยละ 96 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 4 พิจารณาตามอาวุโส โดยที่ระดับคะแนนเฉลี่ยด้านการเลื่อนขั้นพนักงาน คือ 1.96 อันดับที่สามการจ่ายค่าล่วงเวลาส่วนใหญ่กิจการจะมีการค่าล่วงเวลาตามชั่วโมงทำงานปกติ คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาจะไม่มีการจ่ายค่าล่วงเวลาให้กับพนักงานคิดเป็นร้อยละ 36 และจ่ายค่าล่วงเวลาเพิ่มจากค่าแรงปกติ คิดเป็นร้อยละ 24 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ยด้านการจ่ายค่าล่วงเวลา คือ 1.88 อันดับที่สุดี่การถ่ายทอดความรู้ส่วนใหญ่กิจการจะมีการจัดอบรมก่อนการทำงานและมีจัดอบรมบ้างนาน ๆ ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 48 รองลงมาที่มีการจัดอบรมก่อนการทำงานเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 44 และมีการจัดอบรมก่อนการทำงานและระหว่างทำงาน คิดเป็นร้อยละ 8 โดยมีคะแนนเฉลี่ยด้านการจัดอบรม คือ 1.64 อันดับที่ทำด้านการจ่ายโบนัสส่วนใหญ่กิจการจะไม่มีการจ่ายโบนัสให้กับพนักงานคิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาที่มีการจ่ายโบนัสให้กับพนักงานทุกคนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 28 และมีการจ่ายโบนัสให้กับพนักงานทุกคนตามการประเมินผลงานคิดเป็นร้อยละ 12 โดยมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.52 อันดับสุดท้าย การกำหนดค่าตอบแทนส่วนใหญ่กิจการจะมีการจ่ายค่าตอบแทนตามอายุงานเป็นหลัก คิดเป็นร้อยละ 68 รองลงมากิจการจะจ่ายค่าตอบแทนตามตำแหน่งงาน คิดเป็นร้อยละ 20 และจ่ายค่าตอบแทนตามความรับผิดชอบและความสามารถ คิดเป็นร้อยละ 12 โดยมีคะแนนเฉลี่ยด้านการจ่ายค่าตอบแทน คือ 1.44 (ตาราง 4.12)

ตารางที่ 4.12 ผลการศึกษาสัณยภาพของกิจการทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากร

สัณยภาพด้านการจัดองค์กรและบุคลากร	ธุรกิจเซรามิก ขนาดกลาง	ธุรกิจเซรามิก ขนาดย่อม
<p>1. กิจการมีการกำหนดค่าตอบแทนบุคคลอย่างไร</p> <ul style="list-style-type: none"> - ตามลักษณะของงานที่รับผิดชอบและตามความสามารถที่เหมาะสมกับงานนั้นๆ - ตามเกณฑ์ที่กิจการกำหนดเท่าๆกันตามตำแหน่งหน้าที่รวมทั้งพิจารณา - ตามอายุการทำงาน <p>คะแนนเฉลี่ย</p>	<p>2(20)</p> <p>6(60)</p> <p>2(20)</p> <p>2</p>	<p>3(12)</p> <p>5(20)</p> <p>17(68)</p> <p>1.44</p>
<p>2. กิจการมีการจ่ายค่าล่วงเวลาให้กับพนักงานอย่างไร</p> <ul style="list-style-type: none"> - หลังชั่วโมงการทำงาน กิจการจะเพิ่มราคาและให้มากกว่าชั่วโมงการทำงานปกติ - จ่ายค่าล่วงเวลาให้เท่ากับค่าแรงในช่วงเวลางานปกติ - ไม่มีการจ่ายค่าล่วงเวลา <p>คะแนนเฉลี่ย</p>	<p>8(80)</p> <p>2(20)</p> <p>-</p> <p>2.8</p>	<p>6(24)</p> <p>10(40)</p> <p>9(36)</p> <p>1.88</p>
<p>3. กิจการมีการจ่ายโบนัสกับพนักงานอย่างไร</p> <ul style="list-style-type: none"> - มีการจ่ายโบนัสกับพนักงานแตกต่างกันตามการประเมินผลงานของพนักงาน - มีการให้โบนัสกับพนักงานทุกคนเท่ากัน - ไม่มีการให้โบนัสกับพนักงาน <p>คะแนนเฉลี่ย</p>	<p>3(30)</p> <p>7(70)</p> <p>-</p> <p>2.3</p>	<p>3(12)</p> <p>7(28)</p> <p>15(60)</p> <p>1.52</p>

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

ศักยภาพด้านการจัดองค์กรและบุคลากร	ธุรกิจเซรามิก ขนาดกลาง	ธุรกิจเซรามิก ขนาดย่อม
4. กิจการมีสวัสดิการให้กับพนักงานอย่างไร - มีประกันสังคม - กำลังดำเนินการ - ไม่มีประกันสังคม คะแนนเฉลี่ย	8(80) 2(20) - 2.8	8(32) 8(32) 9(36) 1.96
5. การพิจารณาเลื่อนขั้นของพนักงานใน กิจการ - พิจารณาเลื่อนขั้นตามความสามารถโดย ประเมินจากผลงาน - พิจารณาตามอายุการทำงานเป็นหลัก - พิจารณาตามความอาวุโส คะแนนเฉลี่ย	2(20) 8(80) - 2.2	- 24(96) 1(4) 1.96
6. กิจการมีการถ่ายทอดความรู้และวิธีการ ทำงานอย่างไร - มีการจัดอบรมก่อนการทำงาน และ มีการถ่ายทอดความรู้ระหว่างการทำงาน อย่างสม่ำเสมอ - มีการจัดอบรมก่อนการทำงาน และจัด อบรมบ้างนานๆครั้ง - มีการจัดอบรมก่อนการทำงานเท่านั้น คะแนนเฉลี่ย	1(10) 7(70) 2(20) 1.9	2(8) 12(48) 11(44) 1.64
คะแนนเฉลี่ย	2.52	1.72

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ที่มา : จากการคำนวณ