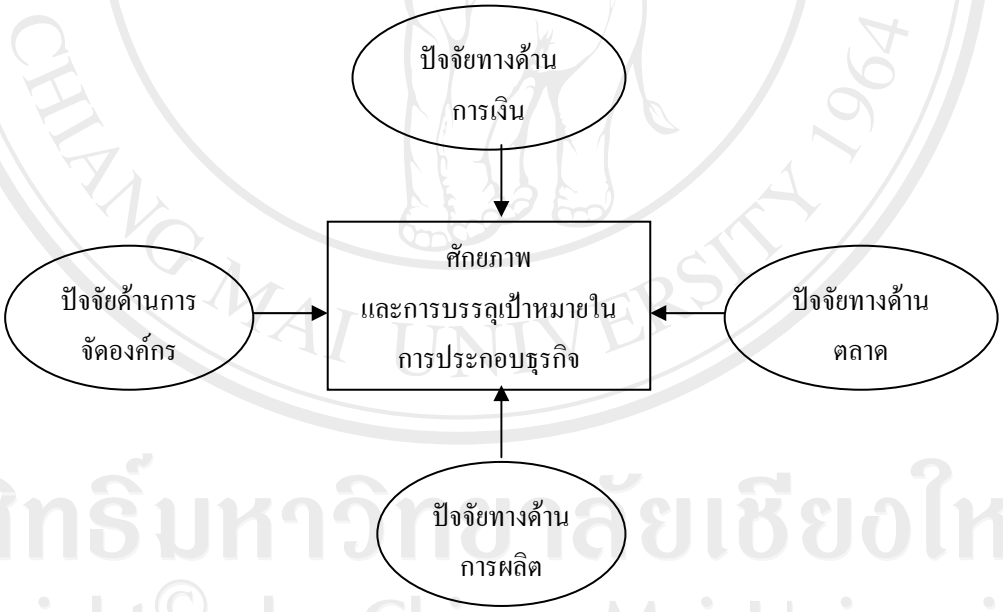
บทที่ 3
กรอบแนวคิดและระเบียบวิธีการวิจัย

โดยทั่วไปแล้วการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จต้องประกอบด้วยปัจจัยหลายประการ ได้แก่ ปัจจัยด้านการจัดองค์กร ปัจจัยด้านการผลิต ปัจจัยด้านการตลาด และปัจจัยด้านการเงิน เป็นต้น ซึ่งปัจจัยต่างๆ เหล่านี้สามารถใช้ในการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจเซรามิก โดยกำหนดเป็นกรอบแนวความคิดได้ดังนี้

3.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จากกรอบแนวคิดดังกล่าวข้างต้นแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการเซรามิกจะมีศักยภาพในระดับใดนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัย 4 ประเภท คือ ปัจจัยทางด้านการเงิน ปัจจัยทางด้านการตลาด ปัจจัยทางด้านการผลิต และปัจจัยทางด้านการจัดองค์กรและทรัพยากรบุคคล โดยแต่ละปัจจัยจะมีผลต่อศักยภาพของผู้ประกอบการเซรามิก ดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยทางด้านการเงิน ปัจจัยทางด้านการเงินเป็นปัจจัยขับเคลื่อนที่สำคัญ ในการดำเนินงาน กลุ่มผู้ประกอบการเซรามิกที่มีศักยภาพดีจะต้องมีสภาพคล่องในกิจการและมีสถานภาพทางการเงินที่เข้มแข็ง ไม่มีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนดเวลา

2. ปัจจัยทางด้านการตลาด ปัจจัยทางด้านการตลาดเป็นปัจจัยตัวหนึ่งที่มีความสำคัญต่อธุรกิจเซรามิกในปัจจุบัน เป็นที่แน่นอนว่าธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพดีจะต้องประกอบไปด้วยการประชาสัมพันธ์สินค้าที่ต่อเนื่อง การมีตลาดที่แน่นอนทั้งภายในและภายนอกประเทศ ประกอบกับการขนส่งสินค้าที่สะดวกรวดเร็วถึงมือผู้บริโภคทันตามกำหนดเวลา รวมทั้งการประกันสินค้าอันเนื่องมาจากการขนส่งของตัวผู้ผลิตเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและเป็นการสร้างเครือข่ายลูกค้าให้เพิ่มมากยิ่งขึ้น

3. ปัจจัยทางด้านการผลิต การบริหารการผลิตเป็นการวางแผนและการตัดสินใจเพื่อการผลิตสินค้าซึ่งมีหลักสำคัญ คือ ทำอย่างไรจึงจะสามารถเพิ่มผลผลิตได้โดยใช้ต้นทุนทรัพยากรต่ำสุดอันจะส่งผลให้การบริหารการผลิตและการปฏิบัติการเกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด ดังนั้นปัจจัยด้านการผลิตที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการเซรามิก มีรายละเอียดดังนี้

- ปัจจัยทางด้านวัตถุดิบ ธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพดีนั้นจะต้องมีวัตถุดิบและกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อการสั่งซื้อสินค้าในแต่ละครั้งของลูกค้า เนื่องจากการขาดปัจจัยการผลิตจะเป็นอุปสรรคและความเสี่ยงต่อความล้มเหลวของธุรกิจเซรามิกรวมทั้งปริมาณการผลิตที่สม่ำเสมอหรือต่อเนื่องตลอดปี

- ทักษะและความชำนาญของผู้ผลิต ธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพที่ดีนั้นผู้ผลิตควรมีความชำนาญและมีทักษะในการผลิตสามารถผลิตสินค้าตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการได้เป็นอย่างดี เพราะความมีทักษะและความชำนาญในการผลิตของผู้ผลิตจะสามารถปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ได้ ทำให้ต้นทุนในการผลิตไม่สูงและได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมาตรฐานตลอดจนสามารถสร้างศักยภาพในการแข่งขันในตลาดได้เป็นอย่างดี

- ปัจจัยด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพที่ดีนั้นควรเป็นธุรกิจที่ได้รับการขึ้นทะเบียนได้รับการรับรอง หรือได้รับรางวัลจากหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อเป็นการรับประกันคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ซึ่งได้รับการยอมรับจากหน่วยงานต่าง ๆ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4. ปัจจัยทางด้านการจัดองค์กรและทรัพยากรบุคคล เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญยิ่งต่อความสำเร็จของธุรกิจทุกประเภท ไม่ว่าองค์กรนั้นจะเป็นองค์กรธุรกิจหรือองค์กรสาธารณะล้วนแล้วแต่อาศัยการจัดการหรือการบริหารในการดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรทั้งสิ้นฉะนั้น การประกอบธุรกิจก็เช่นเดียวกัน ปัจจัยด้านการจัดองค์กรที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- ปัจจัยด้านผู้นำ เป็นปัจจัยที่สำคัญยิ่งประการหนึ่งต่อความสำเร็จของธุรกิจ ทั้งนี้เพราะผู้นำมีภาระหน้าที่และความรับผิดชอบโดยตรงที่จะต้องวางแผนสั่งการดูแลและควบคุมให้พนักงานปฏิบัติงานต่าง ๆ ให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ซึ่งธุรกิจที่มีศักยภาพดีนั้น ควรจะมีผู้นำที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความกระตือรือร้น มีประสบการณ์และมีความชำนาญ

- ปัจจัยทางด้านค่าตอบแทน ธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพที่ดีนั้นควรมีการจ่ายค่าตอบแทนตามลักษณะงานและความรับผิดชอบของแต่ละบุคคล ซึ่งในการจ่ายค่าตอบแทนนั้นจะเป็นแรงจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงาน อีกทั้งอุตสาหกรรมเซรามิกที่มีศักยภาพดีนั้นควรจะมีการจ่ายค่าล่วงเวลาให้กับพนักงานที่ทำงานเกินเวลาที่กำหนดเพื่อเป็นมาตรฐานในการจ้างแรงงาน

- ปัจจัยทางด้านสวัสดิการ ธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพที่ดีจะต้องมีสวัสดิการทางด้านการประกันสังคมตามกฎหมายกำหนด เพื่อเป็นขวัญและกำลังใจให้กับพนักงานในการปฏิบัติงาน

- ปัจจัยทางด้านการถ่ายทอดความรู้และวิธีการทำงาน ธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพที่ดีนั้นควรมีการจัดอบรมการทำงานและมีการถ่ายทอดความรู้ให้กับพนักงานเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานและเป็นการเพิ่มทักษะในการทำงานให้กับพนักงาน

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา

3.2.1 ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงใหม่ในปี พ.ศ. 2548 ซึ่งมีทั้งหมด 80 ราย

3.2.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ทำการสุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการเซรามิก จำนวน 50 ราย ซึ่งประกอบด้วย ผู้ประกอบธุรกิจเซรามิกขนาดกลาง จำนวน 25 ราย และขนาดเล็ก จำนวน 25 ราย โดยทำการศึกษาเฉพาะผลิตภัณฑ์ประเภท กระเบื้องปูพื้น บุผนัง โมเสด เครื่องสุขภัณฑ์ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร และของชำร่วย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

3.3 สมมติฐานในการศึกษา

การวัดศักยภาพของธุรกิจเซรามิกขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงใหม่ ว่ามีศักยภาพในระดับดีหรือระดับต่ำ สามารถพิจารณาจากปัจจัย 4 ด้านคือ ปัจจัยด้านการเงิน ปัจจัยด้านการตลาด ปัจจัยด้านการผลิต และปัจจัยด้านการจัดองค์กรและบุคลากร ซึ่งมีสมมติฐานในการศึกษาดังนี้ คือ

1. ปัจจัยทางด้านการเงิน คือ ธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพในระดับดี จะต้องเป็นธุรกิจที่มีสภาพทางการเงินที่ดีมีสภาพคล่องสูง ไม่มีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียนและไม่มีภาระหนี้สินที่ไม่สามารถชำระได้ ส่วนธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพในระดับต่ำ จะประกอบไปด้วยการมีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน มีภาระหนี้สินที่ไม่สามารถชำระได้ตามกำหนดเวลา

2. ปัจจัยทางด้านการตลาด คือ ธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพในระดับดี จะต้องมีการประชาสัมพันธ์สินค้าอย่างต่อเนื่อง มีตลาดสินค้าที่แน่นอน สามารถส่งสินค้าได้ทั้งในประเทศและนอกประเทศ ประกอบกับมีการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วรับประกันความเสียหายในการจัดส่งสินค้าจนกว่าจะถึงมือลูกค้า และมีการติดตามหลังการขายเพื่อเป็นการสร้างเครือข่ายที่ดีในการทำการตลาด ส่วนธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพในระดับต่ำ จะมีการประชาสัมพันธ์ที่ไม่ทั่วถึง ไม่มีตลาดในการส่งสินค้า และไม่มีเครือข่ายในการจำหน่ายสินค้า

3. ปัจจัยทางด้านการผลิต คือ ธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพในระดับดี จะมีวัตถุดิบและกำลังการผลิตที่เพียงพอกับคำสั่งซื้อ ปริมาณการผลิตในรอบปีสม่ำเสมอหรือต่อเนื่องตลอดปี ผู้ผลิตมีทักษะและความชำนาญในการผลิตหรือการได้รับการรับรองจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมและการได้รับรางวัลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ส่วนธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพในระดับต่ำ จะมีวัตถุดิบและกำลังการผลิตที่ไม่เพียงพอกับคำสั่งซื้อ ปริมาณการผลิตในรอบปีไม่ต่อเนื่อง เนื่องมาจากการไม่มีเงินทุนและตลาดที่แน่นอนรองรับ อีกทั้งผู้ผลิตไม่มีทักษะและความชำนาญในการผลิต หรือการไม่ได้รับการรับรองจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมและหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเลย

4. ปัจจัยทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากร คือ ธุรกิจที่มีศักยภาพในระดับดีนั้น จะมีผู้นำที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความกระตือรือร้น มีประสบการณ์และมีความชำนาญงาน เป็นที่ยอมรับของพนักงาน อีกทั้งธุรกิจจะต้องมีการกำหนดค่าตอบแทนให้กับพนักงานตามความสามารถและความเหมาะสม มีการจ่ายค่าล่วงเวลาให้กับพนักงานในกรณีที่ทำงานเกินชั่วโมงทำงานปกติ อีกทั้งการมีสวัสดิการด้านการประกันสังคมตามกฎหมายกำหนด และมีการถ่ายทอดความรู้และฝึกอบรมอย่างสม่ำเสมอ ส่วนธุรกิจเซรามิกที่มีศักยภาพในระดับต่ำ จะไม่มีการกำหนดค่าตอบแทนให้กับพนักงานตามความเหมาะสม ไม่มีการจ่ายค่าล่วงเวลาและโบนัสให้กับพนักงาน อีกทั้งยังไม่มีสวัสดิการด้านการประกันสังคมตามกฎหมาย และไม่มีการจัดฝึกอบรมเพื่อ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เพิ่มเติมความรู้ความสามารถ อีกทั้งขาดผู้นำที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ขาดความกระตือรือร้น และการเป็นที่ยอมรับของพนักงาน

3.4 วิธีการศึกษา

1. การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการเงิน การตลาด การผลิต การจัดองค์กรและบุคลากร ของกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการเซรามิกในจังหวัดเชียงใหม่ โดยการออกแบบสอบถามผู้ประกอบการหรือผู้ที่เกี่ยวข้องในเรื่องที่เกี่ยวกับ การผลิต การจัดองค์กรบุคลากร การเงิน การตลาด ดังรายละเอียดดังนี้ คือ

1.1 ด้านการผลิต โดยทำการศึกษาถึง ผลิตภัณฑ์ การบริหารการผลิต วัตถุดิบ ปริมาณการผลิต ต้นทุนการผลิต การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

1.2 ด้านการจัดองค์กรและบุคลากร โดยทำการศึกษาถึง จำนวนพนักงาน สวัสดิการ/ผลตอบแทนที่พนักงานได้รับ มาตรการรักษาความปลอดภัย ความก้าวหน้าในการทำงาน เป็นต้น

1.3 ด้านการเงิน โดยทำการศึกษาถึง การบริหารการเงิน การระดมทุน ผลกำไรและเงินปันผล และลูกหนี้เจ้าหนี้ สภาพคล่องของกิจการ เงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจเป็นต้น

1.4 ด้านการตลาด โดยทำการศึกษาถึง การบริหารการตลาด การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การขนส่งสินค้า การประกันสินค้า และการติดตามลูกค้าหลังการขาย เป็นต้น

2. การวิเคราะห์ศักยภาพของกิจการ โดยทำการวิเคราะห์ศักยภาพของกิจการ 4 ด้าน คือ ด้านการเงิน การตลาด การผลิต การจัดองค์กรและบุคลากร โดยจะมีเกณฑ์การให้คะแนนการวัดระดับศักยภาพของธุรกิจ ดังต่อไปนี้

2.1 การวิเคราะห์ศักยภาพด้านการเงิน ทำการวิเคราะห์หาอัตราส่วนต่าง ๆทางด้านการเงินของแต่ละหน่วยธุรกิจ ดังต่อไปนี้คือ

1) อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio) มีสูตรในการคำนวณดังนี้

$$\text{อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

โดยที่

สินทรัพย์หมุนเวียน หมายถึง รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ เงินสด เงินฝากธนาคาร รวมถึงสินทรัพย์ถาวรทั้งหมด

หนี้สินหมุนเวียน หมายถึง เงินกู้ต่าง ๆ ทั้งระยะสั้น และระยะยาว

ถ้าอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนมีค่า น้อยกว่า 1 แสดงว่าสภาพคล่องของกิจการอยู่ในระดับต่ำหรืออีกนัยหนึ่งกิจการแห่งนี้ไม่สามารถ ชำระหนี้สินระยะสั้นได้ เนื่องจากมีสัดส่วน ของหนี้สินสูงกว่าสินทรัพย์ที่อาจนำมาชำระได้

ถ้าอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนมีค่า มากกว่า 1 แสดงว่าสภาพคล่องของกิจการอยู่ในสูงหรือกิจการแห่งนี้ชำระหนี้สินระยะสั้นได้เนื่องจาก current ration ที่มากกว่า 1

2) อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio) มีสูตรในการคำนวณ คือ

$$\text{อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน-สินค้าคงคลัง}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

โดยที่

สินทรัพย์หมุนเวียน หมายถึง รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ เงินสด เงินฝากธนาคาร รวมถึงสินทรัพย์ถาวรทั้งหมด

หนี้สินหมุนเวียน หมายถึง เงินกู้ต่าง ๆ ทั้งระยะสั้น และระยะยาว

สินค้าคงคลัง หมายถึง สินค้าคงเหลือที่รอการขาย

สินทรัพย์หมุนเวียน-สินค้าคงคลัง เรียกว่า สินทรัพย์เหลว หรือสินทรัพย์ที่มีความคล่องตัวสูง

ถ้า อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัวมีค่า น้อยกว่า 1 แสดงว่าสภาพคล่องของกิจการอยู่ในระดับต่ำหรืออีกนัยหนึ่งกิจการแห่งนี้ไม่สามารถ ชำระหนี้สินระยะสั้นได้ เนื่องจากมีสัดส่วน ของหนี้สินสูงกว่าสินทรัพย์ที่อาจนำมาชำระได้

ถ้า อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัวมีค่า มากกว่า 1 แสดงว่าสภาพคล่องของกิจการอยู่ในระดับสูงหรือกิจการแห่งนี้ชำระหนี้สินระยะสั้นได้เนื่องจาก current ration ที่มากกว่า 1

การคำนวณหาค่าอัตราส่วนทางการเงินดังกล่าวข้างต้น ทำการสอบถามเจ้าของกิจการเซรามิก และให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนดในแต่ละข้อ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2.2 การวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านการตลาด เป็นการวิเคราะห์ศักยภาพโดยการจำแนกปัจจัยทางด้านการตลาดออกเป็น 6 หัวข้อย่อยคือ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การทำตลาด การขนส่งสินค้า การประกันสินค้า การติดตามลูกค้าหลังการขาย และเครือข่ายการกระจายสินค้า **โดยที่** หัวข้อแต่ละด้านกำหนดดัชนีบ่งชี้ศักยภาพโดยให้ระดับคะแนนเป็น 3 ระดับ คือ การมีศักยภาพระดับสูง = 3 การมีศักยภาพระดับปานกลาง = 2 การมีศักยภาพระดับต่ำ = 1 (ตารางที่ 3.1)

ตารางที่ 3.1 ศักยภาพทางด้านการตลาด

รายการ	ตัวบ่งชี้	ระดับคะแนน
1. การโฆษณาและประชาสัมพันธ์	- มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง(โฆษณาทุกสัปดาห์ สัปดาห์ละ 1 ครั้ง)	3
	- มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์บางครั้ง(น้อยกว่า 1 ครั้ง/สัปดาห์)	2
	- ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์	1
2. การทำตลาด	- มีตลาดที่แน่นอนสำหรับส่งสินค้า	3
	- ตลาดไม่แน่นอน (ตามคำสั่งซื้อ)	2
	- ไม่มีตลาด	1
3. การขนส่งสินค้า	- มีความสะดวกรวดเร็วในการขนส่งสินค้า (สินค้าถึงมือลูกค้าก่อนกำหนดเวลา)	3
	- การขนส่งสินค้าเป็นไปตามกำหนดเวลา	2
	- การขนส่งสินค้าล่าช้า (สินค้าถึงมือลูกค้าไม่ตรงตามกำหนดเวลา)	1

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

รายการ	ตัวบ่งชี้	ระดับคะแนน
4. การประกันสินค้า	- มีการประกันความเสียหายระหว่างขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้รับ	3
	- มีการประกันความเสียหายเฉพาะระหว่างการเดินทางเท่านั้น	2
	- ไม่มีการประกันความเสียหายระหว่างขนส่งสินค้า	1
5. การติดตามลูกค้าหลังการขาย	- มีการติดตามลูกค้าหลังการขายทุกรายอย่างสม่ำเสมอ	3
	- มีการติดตามลูกค้าหลังการขายเฉพาะลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าประจำเท่านั้น	2
	- ไม่มีการติดตามลูกค้าหลังการขาย	1
6. เครือข่ายการกระจายสินค้า	- ชุมชน-ผู้ค้าส่ง-ผู้ค้าปลีก-ผู้ซื้อหรือผู้บริโภค	3
	- ชุมชน-ผู้ค้าปลีก-ผู้ซื้อหรือผู้บริโภค	2
	- ชุมชน-ผู้ซื้อหรือผู้บริโภค	1

2.3 การวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านการผลิต เป็นการวิเคราะห์ศักยภาพโดยการจำแนกปัจจัยทางด้านการผลิตออกเป็น 5 หัวข้อย่อย คือ ด้านวัตถุดิบ ปริมาณการผลิต ด้านมาตรฐานการผลิต ลักษณะการผลิตของกิจการ และทักษะและความชำนาญของผู้ผลิต **โดยที่** หัวข้อแต่ละด้านจะกำหนดดัชนีบ่งชี้ศักยภาพโดยให้ระดับคะแนนเป็น 3 ระดับ คือ การมีศักยภาพระดับสูง = 3 การมีศักยภาพระดับปานกลาง = 2 การมีศักยภาพระดับต่ำ = 1 (ตารางที่ 3.2)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 3.2 ศักยภาพทางด้านการผลิต

รายการ	ตัวบ่งชี้	ระดับคะแนน
1. วัตถุดิบ	- มีวัตถุดิบเพียงพอกับคำสั่งซื้อ เช่น ดิน	3
	- วัตถุดิบในการผลิตเริ่มขาดแคลน	2
	- วัตถุดิบไม่เพียงพอกับคำสั่งซื้อ	1
2. ปริมาณการผลิต	- ปริมาณการผลิตสินค้าผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อได้ตลอดปี	3
	- ปริมาณการผลิตไม่ต่อเนื่อง (ยอดสั่งซื้อมีไม่ตลอดทั้งปี)	2
	- ปริมาณการผลิตไม่ต่อเนื่อง(ไม่มีคำสั่งซื้อและตลาดที่แน่นอน)	1
3. ด้านมาตรฐานการผลิต	- ได้ขึ้นทะเบียน/รับรองจากหน่วยงานจากภาครัฐ	3
	- กำลังดำเนินการ	2
	- ไม่ได้ขึ้นทะเบียน/รับรอง	1
4. ลักษณะการผลิตของกิจการ	- ผลิตตามความถนัด และรูปแบบใหม่ๆ ตามที่ลูกค้าต้องการ	3
	- ผลิตตามความต้องการของลูกค้า	2
	- ผลิตตามความถนัด	1
5. ทักษะและความชำนาญของผู้ผลิต	- มีคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดีและต้นทุนต่ำ	3
	- มีคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดีแต่มีต้นทุนสูง	2
	- คุณภาพของผลิตภัณฑ์และต้นทุนคงเดิม	1

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2.4 การวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากร เป็นการวิเคราะห์ศักยภาพโดยการจำแนกปัจจัยทางด้านการการจัดองค์กรและบุคลากรออกเป็น 6 หัวข้อย่อย คือ ด้านการจ่ายค่าตอบแทน ค่าล่วงเวลา โบนัส ด้านสวัสดิการ การเลื่อนขั้น และการถ่ายทอดความรู้ **โดยที่** หัวข้อแต่ละด้านจะกำหนดดัชนีบ่งชี้ศักยภาพโดยให้ระดับคะแนนเป็น 3 ระดับ คือ การมีศักยภาพระดับสูง =3 การมีศักยภาพระดับปานกลาง = 2 การศักยภาพระดับต่ำ = 1 (ตารางที่ 3.3)

ตารางที่ 3.3 ศักยภาพทางด้านการจัดองค์กรและบุคลากร

รายการ	ตัวบ่งชี้	ระดับคะแนน
1. กิจการมีการกำหนดค่าตอบแทนบุคคลอย่างไร	- ตามลักษณะของงานที่รับผิดชอบและตามความสามารถที่เหมาะสมกับงานนั้นๆ	3
	- ตามเกณฑ์ที่กิจการกำหนดเท่า ๆ กันตามตำแหน่งหน้าที่รวมทั้งพิจารณา	2
	- ตามอายุการทำงาน	1
2. กิจการมีการจ่ายค่าล่วงเวลาให้กับพนักงานอย่างไร	- หลังชั่วโมงทำงาน กิจการจะเพิ่มราคาและให้มากกว่าชั่วโมงการทำงานปกติ	3
	- จ่ายค่าล่วงเวลาให้เท่ากับค่าแรงในช่วงเวลางานปกติ	2
	- ไม่มีการจ่ายค่าล่วงเวลา	1
3. กิจการมีการจ่ายโบนัสให้กับพนักงานอย่างไร	- มีการให้โบนัสกับพนักงานแตกต่างกันตามการผลงานของพนักงานแต่ละคน	3
	- มีการให้โบนัสกับพนักงานทุกคนเท่ากัน	2
	- ไม่มีการให้โบนัสกับพนักงาน	1

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 3.3 (ต่อ)

รายการ	ตัวบ่งชี้	ระดับคะแนน
4. กิจการมีสวัสดิการให้กับพนักงานอย่างไร	- มีประกันสังคม - กำลังดำเนินการ - ไม่มีประกันสังคม	3 2 1
5. การพิจารณาเลื่อนขั้นของพนักงานในกิจการ	- พิจารณาเลื่อนขั้นตามความสามารถโดยประเมินจากผลงาน - พิจารณาตามอายุการทำงานเป็นหลัก - พิจารณาตามอาวุโส	3 2 1
6. กิจการมีการถ่ายทอดความรู้และวิธีการทำงานอย่างไร	- มีการจัดอบรมก่อนการทำงานและมีการถ่ายทอดความรู้ระหว่างการทำงานอย่างสม่ำเสมอ - มีการจัดอบรมก่อนการทำงานและจัดอบรมบ้างนาน ๆ ครั้ง - มีการจัดอบรมก่อนการทำงานเท่านั้น	3 2 1

การวิเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการโดยการสอบถามเจ้าของกิจการแล้วมาให้คะแนนตามดัชนีบ่งชี้ แล้วนำคะแนนที่ได้มาหาค่าเฉลี่ย ดังนี้คือ

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

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved