

การจัดการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุง และ ชุมชนบ้านกวน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

พิชิต เทพวรรณ

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่องการจัดการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงการประกอบการ การจัดการ ปัญหาและอุปสรรคตลอดจนศึกษาแนวทางการพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านกวน ตำบลหารแก้ว และชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

ในการศึกษาได้ทำการเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยวิธีเจาะจง (Purposive Sampling) ได้กลุ่มประชากรตัวอย่างในชุมชนบ้านเหมืองกุง ซึ่งประกอบด้วยผู้ประกอบการรายใหญ่และรายย่อยจำนวนรวม 24 ราย และในชุมชนบ้านกวนซึ่งมีเฉพาะรายย่อย จำนวน 16 ราย จากการใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มประชากรตัวอย่างที่ได้ ได้นำมาทำการวิเคราะห์โดยวิธีการทางสถิติเพื่อหาค่าที่ต้องการและทำการทดสอบสมมติฐานเพื่อหาความเชื่อมั่นในผลของการศึกษา ณ ระดับนัยสำคัญ 0.05

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ผลิตรายใหญ่ในชุมชนบ้านเหมืองกุง ซึ่งมีเพียงสองราย ประกอบการในธุรกิจนี้โดยใช้วัสดุอุปกรณ์ในการผลิตบางส่วนยังเป็นแบบดั้งเดิม บางส่วนได้นำเอาเทคโนโลยีมาใช้ ใช้วัตถุดิบที่หาได้ในท้องถิ่น มีต้นทุนการผลิตค่อนข้างต่ำ มีรายได้จากผลผลิตเฉลี่ย 150,000 บาท ต่อเดือน ส่วนการจัดการด้านการบัญชีและการเงินผู้ประกอบการยังไม่มีประสบการณ์หรือ

ความรู้ที่จะจัดระบบในด้านดังกล่าวในธุรกิจของตนได้ดีพอ ในด้านการตลาดผู้ผลิตยังขาดวิธีการทำการตลาดทั้งในท้องถิ่นและในวงกว้าง และที่สำคัญผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้มีการประทับตราหรือมียี่ห้อให้เป็นที่สังเกตได้ชัดเจน จึงทำให้อยู่ในภาวะที่เสียเปรียบแก่คู่แข่งชั้นที่ผลิตสินค้าอย่างเดียวกันในท้องถิ่นหรือจังหวัดอื่น

ส่วนผู้ประกอบการรายย่อยในชุมชนเดียวกันมีวิธีการดังกล่าวข้างต้นทุกๆด้านเหมือนกับผู้ประกอบการรายใหญ่และนอกจากนี้ในด้านผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ ผู้ผลิตรายย่อยไม่มีตลาดเป็นของตัวเอง แต่ต้องอาศัยตลาดของผู้ผลิตรายใหญ่โดยจำหน่ายผ่านผู้ผลิตรายใหญ่ หรือรับจ้างผลิตจากรายใหญ่ และในบางครั้งจะมีพ่อค้าคนกลางในท้องถิ่นมารับเอาสินค้าไปขาย

ทางด้านผู้ประกอบการในชุมชนบ้านกวนมีวิธีการผลิตที่แตกต่างจากชุมชนข้างต้นในด้านการผลิตซึ่งยังใช้วิธีการผลิตแบบดั้งเดิมอยู่ วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ก็หาได้จากในท้องถิ่นใกล้เคียง ใช้แรงงานในครัวเรือนช่วยประกอบการ ผลผลิตที่ผลิตได้มีการจำหน่ายในอำเภอใกล้เคียงทำให้มีตลาดแคบและสินค้าไม่เป็นที่รู้จักดีพอ ไม่มีการพัฒนาเทคโนโลยีในทุกด้านในการผลิต โดยเฉพาะการพัฒนาารูปแบบและลวดลายของผลิตภัณฑ์ สำหรับวิธีการจัดการด้านการบัญชีและการเงิน การได้รับข่าวสาร แหล่งทุนสนับสนุนธุรกิจของชุมชนบ้านกวนจะขาดวิธีการบริหารจัดการและขาดการสร้าง

เครือข่ายในด้านข่าวสารเช่นเดียวกับชุมชนบ้าน
เหมืองกุง

ปัญหาและอุปสรรคของการประกอบธุรกิจ
ทั้งสองชุมชนดังกล่าว จึงเป็นปัญหาทั้งด้านการ
ผลิต การบัญชีและการเงิน การตลาด บุคลากรและ
แรงงาน และการพัฒนาในด้านเทคโนโลยี ซึ่งเป็น
ผลทำให้ธุรกิจทั้งสองชุมชนไม่เติบโตหรือขยายตัว
เท่าที่ควรจะเป็น

ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษาในครั้งนี้คือ ผู้
ประกอบการควรจะมีการพัฒนาในด้านการผลิตใน
ธุรกิจของตนเอง โดยศึกษา อบรม หาความรู้ด้วย
ตนเองเกี่ยวกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อสร้างความ
ทันสมัยให้ผลผลิตที่จะดึงดูดใจผู้บริโภคให้มีความ
พึงพอใจ รวมทั้งสร้างควมมีคุณภาพและมาตร
ฐานของสินค้า และที่สำคัญต้องมีวิธีการทำตลาดที่
กว้างไกล เพื่อรองรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เพิ่ม
ขึ้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะต้องมีการจัดระบบ
การบริหารจัดการภายในหน่วยผลิตของตนเองทั้ง
ในด้านแรงงานที่ต้องมีการฝึกอบรม ตลอดจน
ระบบบัญชีและการเงิน การสร้างเครือข่ายเพื่อการ
รับรู้ข่าวสารจากภายนอกที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของ
ตนเอง และการแสวงหาเงินทุนที่จะสนับสนุนช่วย
เหลือรวมทั้งหาตลาดภายนอกจากภาครัฐหรือเอกชนต่อไป

ที่มาและความสำคัญของปัญหา

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
ฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2545 - 2549) เป็นแผนแนว
ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ตามพระราชดำริของ
พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว โดยยึดหลักทางสาย
กลาง เพื่อให้การบริหารประเทศรอดพ้นจากวิกฤต
ทางเศรษฐกิจ และให้สามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคง
และนำไปสู่การพัฒนาที่สมดุล มีคุณภาพและ
ยั่งยืน ภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์และสถานการณ์ที่
มีการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เป็นทั้งโอกาสและภัย
คุกคามต่อการพัฒนาเศรษฐกิจโดยรวมของ

ประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวโน้มการรวมกลุ่ม
ทางเศรษฐกิจ และการเปิดเสรีทางการค้า ทั้ง
NAFTA และ AFTA ดังนั้นเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่าง
ยิ่งต่อการเร่งรัดปฏิรูปทางเศรษฐกิจและสังคมให้
เกิดผลสัมฤทธิ์ตลอดจนวางรากฐานการพัฒนาระบบ
เศรษฐกิจ ให้มีความเข้มแข็ง มีเสถียรภาพ มี
ภูมิคุ้มกันต่อกระแสการเปลี่ยนแปลงจากภายนอก
และสามารถพึ่งตนเองได้มากขึ้น

การเสริมสร้างรากฐานของสังคมและชุมชน
ให้เข้มแข็ง ตลอดจนการปรับโครงสร้างภาคการ
ผลิตและการค้า โดยการพัฒนาคุณภาพคน วิทยา
ศาสตร์และเทคโนโลยี การบริหารการจัดการเพื่อ
เพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการผลิตและวิธีการ
ผลิต และการยกระดับคุณภาพ มาตรฐานของสิน
ค้าให้ตรงกับความต้องการของตลาดทั้งในและต่าง
ประเทศ ให้เกิดความสมดุลระหว่างการผลิตกับ
การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม จะ
เป็นการกระจายความเสี่ยงที่เกิดจากการเปิดเสรี
ทางการค้าและการลงทุน ในการปรับตัวให้เข้ากับ
เศรษฐกิจยุคใหม่

การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนอุตสาหกรรม
ขนาดกลางและขนาดย่อม จะเป็นการสร้างราก
ฐานที่เข้มแข็งส่งผลต่อการหมุนเวียนและสร้างราย
ได้ในประเทศได้อีกทางหนึ่ง เนื่องจากอุตสาหกรรม
ขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นอุตสาหกรรมที่
มีความเหมาะสม มีความคล่องตัวในการปรับ
สภาพให้เข้ากับสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของ
ประเทศ อีกทั้งยังเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เงินทุนน้อย
กว่าอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เป็นแหล่งรองรับงาน
นอกฤดูกาลในภาคเกษตร อุตสาหกรรมขนาด
กลางและขนาดย่อม จึงมีบทบาทสำคัญต่อ
เศรษฐกิจและการพัฒนาประเทศอย่างมากสาขา
หนึ่ง (กลุ่มแอควานซ์ซีรีส์ : 2540)

อุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อระบบ
เศรษฐกิจ ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหาร โลหะการ
สิ่งทอ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องหนัง พลาสติก

อัญมณี ไม่แปรรูป เครื่องเรือน และอุตสาหกรรมที่ส่งเสริมต่อการสร้างรากฐานของเศรษฐกิจให้เข้มแข็ง และเกิดจากภูมิปัญญาของประชาชนไทยอีกอุตสาหกรรมหนึ่งคือ หัตถอุตสาหกรรมเครื่องปั้นดินเผา หรืองานหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา ซึ่งจะพบมากในบริเวณพื้นที่ที่มีดินที่เหมาะสมกับงานดังกล่าว

แหล่งหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักแห่งหนึ่งในระดับจังหวัด ได้แก่ หัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาชุมชนบ้านกวน ตำบลหารแก้ว และหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ (อนุ เนินหาด : 2545) ลักษณะของงานหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาบ้านกวน จะเป็นการผลิตโดยใช้มือไม่มีเครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาช่วย ผลิตภัณฑ์มีลักษณะเป็นหม้อดิน หม้อปากแคบ กลางป่อง ก้นเล็ก มีฝา ที่ไหล่หม้อจะเป็นลวดลาย รวมทั้งหม้อดินประเภทหม้อแกง มีลักษณะก้นกลมมน มีหลายขนาด และผลิตภัณฑ์อื่น เช่น คนโท กระถาง ส่วนงานหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของบ้านเหมืองกุง มีผลิตภัณฑ์ เช่น กระถาง แจกัน คนโท หม้อน้ำ โดยจะมีการนำเอาเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาพัฒนางาน โดยเน้นคุณภาพและรูปแบบที่สวยงาม รวมทั้งมีการทำลวดลายศิลปะที่แตกต่างกัน งานหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของทั้ง 2 หมู่บ้านนี้ มีการดำเนินธุรกิจในรูปแบบผลิตและขายตรง ผลิตเพื่อขายต่อให้พ่อค้าขายส่ง และรับจ้างผลิตจากผู้ประกอบการรายใหญ่ การประกอบการมีทั้งการลงทุนทำธุรกิจอย่างจริงจัง และทำเป็นรายได้เสริมให้แก่ครอบครัว ซึ่งงานหัตถกรรมดังกล่าวสืบทอดมาจากบรรพบุรุษและพัฒนาจากงานฝีมือระดับครอบครัวมาเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ช่วยเสริมรายได้ให้แก่ชุมชนในท้องถิ่น เกิดมีการจ้างงาน ทำให้รายได้มีการหมุนเวียน

อย่างไรก็ตาม สถานภาพ ความรู้ความเข้าใจในดำเนินธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของทั้ง 2 หมู่บ้าน จะมีการปรับตัวท่ามกลางกระแสการเปลี่ยนแปลงของภาวะแวดล้อม ตลอดจนการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เป็นผลให้มีการยกระดับคุณภาพของสินค้า การพัฒนานวัตกรรมทางเทคโนโลยีเพื่อต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นได้มากหรือน้อยเพียงใด เป็นสิ่งที่น่าสนใจที่จะศึกษาวิจัย เพื่อประโยชน์จะได้นำผลที่ได้จากการศึกษามาเป็นข้อเสนอแนะและกำหนดเป็นแนวทางในการพัฒนาและส่งเสริมการดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกันได้ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงสภาพการดำเนินธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย และชุมชนบ้านกวน ตำบลหารแก้ว อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อเปรียบเทียบการจัดการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย และชุมชนบ้านกวน ตำบลหารแก้ว และ อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่
3. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย และชุมชนบ้านกวน ตำบลหารแก้ว อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่
4. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาและส่งเสริมการจัดการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย และชุมชนบ้านกวน ตำบลหารแก้ว อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่
5. เพื่อเป็นข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการในธุรกิจที่มีลักษณะเดียวกันในอนาคตต่อไป

ขอบเขตของงานวิจัย

1. การวิจัยนี้ศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาที่อยู่ในพื้นที่ของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย และชุมชนบ้านกวน ตำบลหารแก้ว อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

2. จำนวนประชากรที่ศึกษา ได้แก่ ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุง ตำบลหนองควาย และชุมชนบ้านกวน ตำบลหารแก้ว อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

3. ขนาดธุรกิจของหัตถกรรมที่เลือกมาทำการศึกษาได้แก่ ผู้ประกอบการที่มีธุรกิจขนาดย่อมหรือขนาดเล็ก

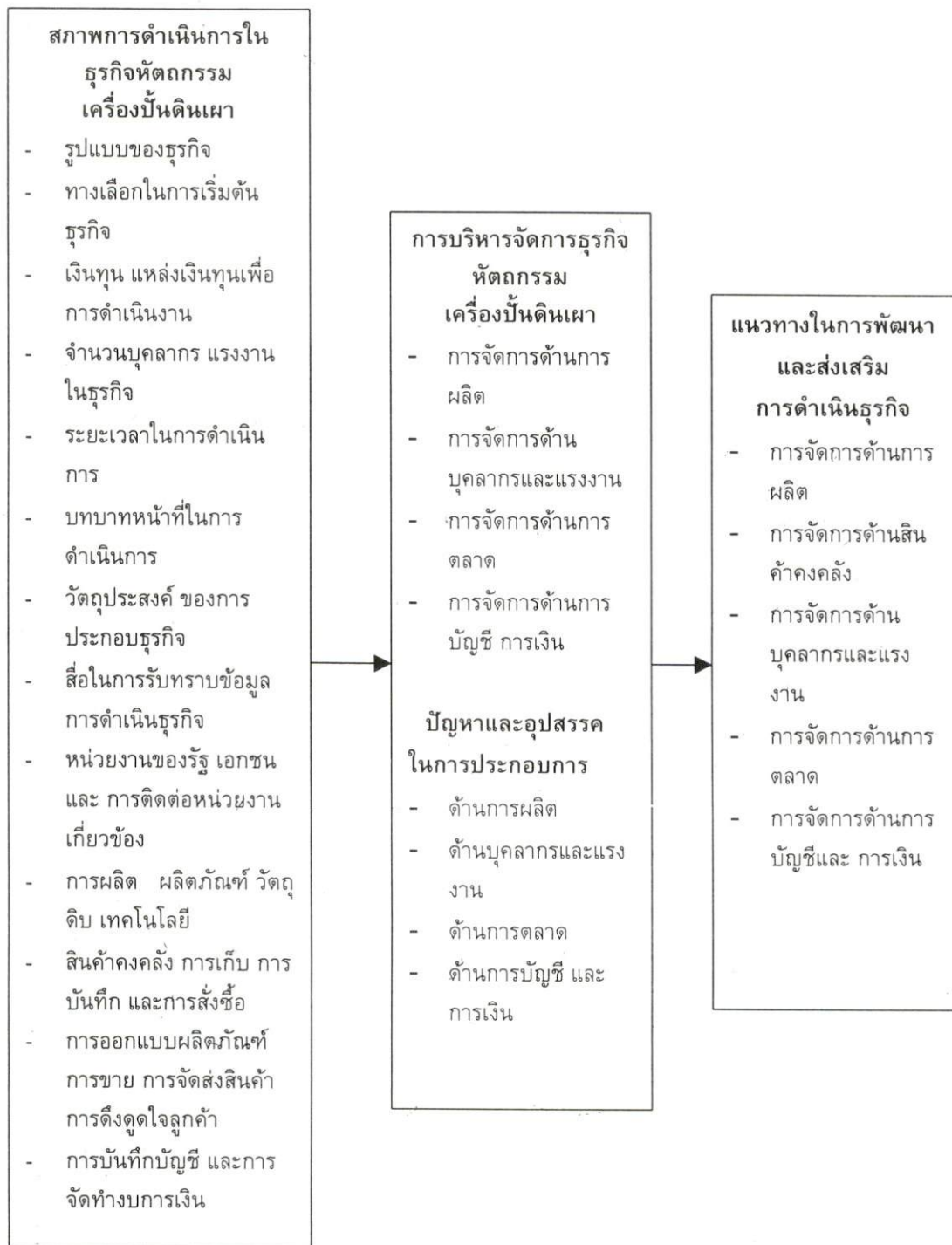
กรอบแนวคิดสำหรับการวิจัย

การกำหนดกรอบแนวความคิด เพื่อการศึกษาวิจัยในเรื่องนี้ ได้แบ่งออกเป็น 3 ด้าน (ดังภาพที่ 1) โดยมีรายละเอียด คือ

1. สภาพดำเนินการในธุรกิจเป็นการศึกษารูปแบบของธุรกิจ ทางเลือกในการเริ่มต้นธุรกิจ เงินทุน แหล่งเงินทุน จำนวนบุคลากร แรงงาน การผลิตผลิตภัณฑ์ วัตถุดิบ เทคโนโลยี สินค้าคงคลัง การเก็บ การบันทึกบัญชี การออกแบบผลิตภัณฑ์ การขาย การจัดส่งสินค้า การดึงดูดใจลูกค้า การบันทึกบัญชีและ การจัดทำงบการเงิน

2. การบริหารจัดการธุรกิจ เป็นการศึกษาการจัดการธุรกิจในด้านการผลิต การตลาด แรงงาน การบัญชีและการเงิน

3. ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการเป็น การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการจัดการ ในด้าน การผลิต การตลาด แรงงาน การบัญชีและการเงิน



วิธีการวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้เป็น การวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory Research) โดยรวบรวมข้อมูลจาก 2 แหล่ง คือ

1. แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้มาจากการใช้แบบสอบถามจาก กลุ่มประชากร ตัวอย่าง ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา ที่เป็นเจ้าของกิจการมีการปฏิบัติงานเองหรืออาจมีผู้อื่นช่วย และประกอบอาชีพนี้มาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี ซึ่งทำการสุ่มตัวอย่างโดยวิธีเจาะจง (Purposive Sampling) ได้กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย ผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุง จำนวน 24 ราย และผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านกวน ตำบลหารแก้ว จำนวน 16 ราย

2. แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมขนาดย่อม อุตสาหกรรมหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา เซรามิค ซึ่งได้มาจากการสืบค้นผ่านอินเทอร์เน็ต และการค้นคว้าจากเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แบบสอบถามที่ใช้เป็นเครื่องมือเพื่อการเก็บรวบรวมข้อมูล มีการจัดลำดับขั้นตอนในการสร้างขึ้นดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจเครื่องปั้นดินเผา เช่น สภาพในการดำเนินธุรกิจ การบริหารการจัดการธุรกิจ ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา

2. ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจเครื่องปั้นดินเผา กำหนดเป็น 3 ตอนคือ

ตอนที่ 1 ศึกษาการดำเนินการในธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของธุรกิจที่เป็นกรณีศึกษา ลักษณะของ

คำถามเป็นคำถามที่มีหลายคำตอบ ให้เลือก (Multiple choice Questions) และให้ผู้ตอบเลือกเพียงคำตอบเดียว ได้แก่ รูปแบบของธุรกิจ เลือกในการเริ่มต้นธุรกิจ เงินทุน แหล่งเงินทุนในการดำเนินงานจำนวนบุคลากร แรงงานในธุรกิจ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ หน้าที่ในการดำเนินธุรกิจวัตถุประสงค์ การดำเนินธุรกิจ สื่อในการรับทราบข้อมูลการดำเนินธุรกิจ หน่วยงานของรัฐ เอกชน และการติดต่อหน่วยงานเกี่ยวข้อง การผลิต ผลิตภัณฑ์ วัตถุดิบ เทคโนโลยี สินค้าคงคลัง การเก็บ การบันทึก สั่งซื้อ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การขาย การจัดส่งสินค้า การดึงดูดใจลูกค้า การบันทึกบัญชี และการจัดทำงบการเงิน

ตอนที่ 2 ศึกษา การบริหารจัดการธุรกิจที่เป็นกรณีศึกษา ได้แก่ การจัดการด้าน การผลิต การจัดการด้านบุคลากร แรงงาน การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการบัญชี และการเงินเป็นแบบสอบถามลักษณะของคำถามเป็นคำถามที่มีหลายคำตอบให้เลือก (Multiple choice Questions) และให้ผู้ตอบเลือกเพียงคำตอบเดียว ซึ่งเป็นคำตอบที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด จะมีลักษณะที่มีโครงสร้าง (Structured Form) และ ไม่มีโครงสร้าง (Unstructured Form) เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างสามารถแสดงความคิดเห็น

ตอนที่ 3 ศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการประกอบการธุรกิจที่เป็นกรณีศึกษา ได้แก่ ปัญหาด้านการผลิต ด้านบุคลากร แรงงาน การตลาด การบัญชีและการเงิน ซึ่งให้ความสำคัญของแต่ละปัญหาโดยใช้มาตรฐานส่วนประสมค่า (Rating scale) แบ่งออกเป็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด

การประมวลผลและการวิเคราะห์ข้อมูล

1. การประมวลผลข้อมูล (Evaluating)

ข้อมูลที่ลงรหัสแล้วได้นำมาประมวลผล โดยการแจกแจงความถี่ของทุกตัวแปรแล้วคำนวณหาค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย/มัธยิมเลขคณิต (Arithmetic Mean หรือ $\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation หรือ S.D.)

สำหรับตัวแปรเชิงปริมาณที่วัดได้ (Quantitative Variable) ใช้ค่าสถิติเชิงบรรยาย (Descriptive Statistics) ทั้งการวัดแนวโน้มเข้าสู่ส่วนกลาง (Measure of Central Tendency) และการวัดการกระจาย (Measure of Dispersion)

โดยการตีความของระดับความสำคัญ ของปัญหาที่มีการใช้เกณฑ์ดังนี้ (นราภรณ์ สิงหัต : 2532)

4.50 – 5.00	หมายถึง	มากที่สุด
3.50 – 4.49	หมายถึง	มาก
2.50 - 3.49	หมายถึง	ปานกลาง
1.50 – 2.49	หมายถึง	น้อย
1.00 – 1.49	หมายถึง	น้อยที่สุด

2. การวิเคราะห์ข้อมูล มีวิธีการดังนี้

2.1 วิเคราะห์สภาพในการดำเนินธุรกิจ และสภาพการบริหารจัดการธุรกิจ เพื่อหาความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

2.2 เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค ในการดำเนินธุรกิจ ใช้วิธีหาค่าเฉลี่ย / มัธยิมเลขคณิต (Arithmetic mean หรือ $\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation หรือ S.D.) เพื่อประกอบการอธิบาย

2.3 ในด้านข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะ ที่ได้จากแบบสอบถามปลายเปิด (open – ended) โดยรวบรวมและจัดลำดับความสำคัญของข้อมูล และทำการวิเคราะห์ข้อมูลแบบการบรรยายสรุป

2.4 การทดสอบสมมุติฐาน ใช้สถิติ t – test ทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของ

ประชากรที่มีตั้งแต่ 2 กลุ่มขึ้นไป โดยใช้เปรียบเทียบข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างที่มาจากกลุ่มประชากรที่มีการแจกแจงเป็นโค้งปกติ

สรุปผลการศึกษา

ผลที่ได้จากการศึกษาโดยการประมวลผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลความหมายของข้อมูลจะนำเสนอเป็น 3 ตอนตามลำดับคือ

1. ผลการศึกษาด้านสภาพทั่วไปในการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา รายใหญ่ บ้านเหมืองกุง

มีรูปแบบเป็นเจ้าของคนเดียว (ดังภาพที่ 2) ธุรกิจที่ดำเนินงานเป็นของครอบครัว (ดังภาพที่ 3) เงินทุนในการดำเนินงานอยู่ระหว่าง 50,001–100,000 บาทต่อเดือน มีรายได้จากการประกอบการต่อเดือนประมาณ 100,001 – 250,000 บาท จำนวนบุคลากรแรงงานในสถานประกอบการประมาณ 11–20 คน (ดังภาพที่ 4) และสถานประกอบการรายใหญ่ทั้งสองดำเนินงานมา 11 – 15 ปี (ดังภาพที่ 5)

สถานประกอบการส่วนใหญ่ ทำหน้าที่ด้านการผลิต รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนการทำธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จากสื่อโทรทัศน์และวิทยุ มีการติดต่อและเข้าร่วมเป็นสมาชิกกับหน่วยงานศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ และเคยได้รับการสนับสนุนช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในปัจจุบันได้แก่ หม้อน้ำ แจกัน น้ำดัน กระถางต้นไม้ มีระบบการเก็บสินค้าคงเหลือ โดยจำหน่ายเองให้กับพ่อค้าส่ง และผ่านนายหน้าหรือตัวแทน ผู้ประกอบการทั้งสองรายมีการจัดทำการบินที่ทางภาษีและการเงิน

ผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผารายย่อย บ้านเหมืองกุง

ส่วนใหญ่ ร้อยละ 95.5 มีรูปแบบธุรกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว (ดังภาพที่ 2) เป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน (ดังภาพที่ 3) มีเงินทุนในการดำเนินงาน น้อยกว่า 1,000 บาท ต่อเดือน ส่วนใหญ่มีรายได้ประมาณ 1,001 - 5,000 บาทต่อเดือน จากการดำเนินธุรกิจ มีบุคลากรหรือแรงงานที่ทำงานในสถานประกอบการจำนวน 1 - 5 คน (ดังภาพที่ 4) ธุรกิจส่วนใหญ่เปิดดำเนินงานมานานมากกว่า 20 ปีขึ้นไป (ดังภาพที่ 5)

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ทำหน้าที่ทางด้านการผลิต วัตถุประสงค์เพื่อช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการรับทราบข้อมูลจากโทรทัศน์ วิทยุ และไม่ได้เป็นสมาชิกหรือติดต่อหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในปัจจุบันได้แก่ หม้อน้ำ แจกัน น้ำดัน และ กระถางต้นไม้ และไม่เคยได้รับการฝึกอบรมด้านเทคนิคการทำเครื่องปั้นดินเผา มีการผลิตเองและจำหน่ายเองให้กับพ่อค้าส่ง จำหน่ายผ่านนายหน้าหรือตัวแทน มีการจัดทำการบันทึกทางการเงินบัญชีและการเงิน

ธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผารายย่อยบ้านกวน

มีรูปแบบธุรกิจเป็นเจ้าของคนเดียวทั้งหมด (ดังภาพที่ 2) ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจของครอบครัว (ดังภาพที่ 3) และมีเงินทุนในการดำเนินงาน น้อยกว่า 1,000 บาท ต่อเดือน สถานประกอบการส่วนใหญ่มีรายได้ประมาณ 1,001 - 5,000 บาทต่อเดือน มีบุคลากรหรือแรงงานในแต่ละสถานประกอบการประมาณ 1 - 5 คน (ดังภาพที่ 4) ในแต่ละแห่ง ดำเนินงานมานานกว่า 20 ปี ขึ้นไป (ดังภาพที่ 5)

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ทำหน้าที่ทางด้านการผลิต มีวัตถุประสงค์เพื่อสืบทอดอาชีพที่เป็นมรดกมาจากบรรพบุรุษ และรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับ

กับหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนการทำธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จากสื่อโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และไม่ได้เป็นสมาชิกหรือมีการติดต่อหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในปัจจุบันได้แก่ หม้อน้ำ หม้อที่ใช้สำหรับแกง แจกัน กระถางต้นไม้ ส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับการฝึกอบรมด้านเทคนิคการทำเครื่องปั้นดินเผา มีการผลิตเองและจำหน่ายเองให้กับพ่อค้าส่ง ผลิตและจำหน่ายเองให้กับผู้ใช้โดยจำหน่ายผ่านนายหน้าหรือตัวแทน ส่วนใหญ่ ไม่มีการจัดทำกรบันทึกทางการเงินบัญชีและการเงิน

ธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาในชุมชนที่อยู่ในพื้นที่ศึกษาทั้งหมด

มีรูปแบบเป็นเจ้าของคนเดียวเกือบทั้งหมด (ดังภาพที่ 2) โดยเริ่มมาจากธุรกิจครัวเรือน (ดังภาพที่ 3) ใช้เงินทุนในการดำเนินการต่อเดือนไม่ถึง 1,000 บาท แต่ละครัวเรือนมีรายได้จากการประกอบการระหว่าง 1,001-5,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่มีบุคลากรที่ช่วยในการผลิตแต่ละแห่งประมาณ 1-5 คน (ดังภาพที่ 4) และส่วนใหญ่ดำเนินงานมานานกว่า 20 ปี (ดังภาพที่ 5)

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีหน้าที่ทำการผลิต โดยมีวัตถุประสงค์ คือ เพื่อช่วยให้ครัวเรือนมีรายได้เพิ่มขึ้น ส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับข้อมูล ข่าวสารเกี่ยวกับการประกอบอาชีพเครื่องปั้นดินเผาและไม่รู้จักหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โทรทัศน์คือสื่อที่ทำให้ได้รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนการดำเนินธุรกิจนี้มากที่สุด ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยได้เป็นสมาชิกหรือติดต่อกับหน่วยงานใด และไม่เคยได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ

ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตส่วนใหญ่จะเป็นน้ำมัน แก๊ส น้ำตัน กระถางต้นไม้ และหม้อแกง กระถางขนาดเล็กบรรจุดอกไม้ไฟ โคมไฟ ตะเกียง เชิงเทียน กาน้ำ และหม้อต้ม และพบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่ไม่มีการเก็บสินค้าคงเหลือไว้ และไม่เคยเข้ารับการฝึกอบรมเทคนิคการทำเครื่องปั้นดินเผา รูปแบบการผลิตส่วนใหญ่มีการผลิตเองและจำหน่ายให้กับพ่อค้าส่งและทำการจำหน่ายสินค้าผ่านนายหน้าหรือตัวแทน ส่วนใหญ่ไม่มีการจัดทำบันทึกทางการเงิน

2. ผลการศึกษาสภาพการบริหารจัดการธุรกิจ

2.1 การบริหารจัดการด้านการผลิต

การบริหารจัดการด้านการผลิตของผู้ประกอบการรายใหญ่บ้านเหมืองกุง ส่วนใหญ่ใช้ดินขาวในการผลิต โดยมีค่าใช้จ่ายในการซื้อดินประมาณ 2,001 - 5,000 บาท ต่อเดือน ส่วนประกอบอื่นๆ ที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ฟืน น้ำมันโซล่า น้ำมันเบนซิน ดีเซล สำหรับใช้เป็นเชื้อเพลิง ซึ่งค่าใช้จ่ายในการซื้อแต่ละเดือน ไม่เกิน 2,000 บาท วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ ได้แก่ ลูกกลิ้ง ลวดลาย แป้นหมุนไฟฟ้า เครื่องบดดินไฟฟ้า ใบมีดและแป้นหมุน เหล็กขูดผิวและแป้นรองไม้

สถานประกอบการส่วนใหญ่ มีค่าใช้จ่ายในการซื้อวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ไม่เกิน 2,000 บาท ต่อเดือน มีอุปกรณ์ในการขึ้นรูป ได้แก่ แป้นหมุนไฟฟ้า โดยอุปกรณ์เหล่านี้ส่วนใหญ่สั่งซื้อจากที่อื่น ส่วนค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาวัสดุอุปกรณ์ทั้งหมดไม่เกิน 2,000 บาท ต่อปี

ผู้ประกอบการทั้งสองรายใช้เตาฟืนสำหรับเผาเครื่องปั้น โดยมีค่าใช้จ่ายในการซื้อเชื้อเพลิงต่อเดือนอยู่ระหว่าง 10,001 - 20,000 บาท การตรวจสอบสินค้าส่วนใหญ่ให้คนที่ไวใจเป็นคนตรวจสอบ และในการจัดวางสินค้าคงเหลือมีการจัดวางตามพื้นที่ที่เหลืออยู่และจัดวางตามกระบวนการ

ผลิตแต่ละขั้นตอนในบริเวณสถานประกอบการ ค่าใช้จ่ายในการจัดส่งวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตแต่ละรายใช้ ไม่เกิน 2,000 บาท ต่อเดือน

การบริหารจัดการด้านการผลิตของผู้ประกอบการรายย่อยบ้านเหมืองกุง ส่วนใหญ่ ใช้ดินดำในการผลิต รองลงมาคือดินแดง โดยมีค่าใช้จ่ายในการซื้อดินต่อเดือนไม่เกิน 500 บาท

ส่วนประกอบอื่นๆ ที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ฟืน น้ำมันโซล่า น้ำมันเบนซิน ดีเซล สำหรับใช้เป็นเชื้อเพลิง โดยมีค่าใช้จ่ายในการซื้อส่วนประกอบอื่นๆ ต่อเดือน ไม่เกิน 500 บาท

สถานประกอบการส่วนใหญ่มีวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ ได้แก่ ใบมีด แป้นหมุนไฟฟ้า หิน เครื่องบดดินไฟฟ้า ลูกกลิ้ง ลวดลาย เหล็กขูดผิวและแป้นหมุน และ มีค่าใช้จ่ายในการซื้อวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ไม่เกิน 500 บาทต่อเดือน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีอุปกรณ์ในการขึ้นรูปได้แก่แป้นหมุนไฟฟ้า โดยอุปกรณ์เหล่านี้ได้มาจากการสั่งซื้อจากที่อื่น และมีค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาไม่เกิน 500 บาทต่อปี

ในการเผาใช้เตาฟืน โดยมีค่าใช้จ่ายในการซื้อเชื้อเพลิง ต่อเดือนอยู่ระหว่าง 501 - 2,000 บาท รองลงมาน้อยกว่า 500 บาท ต่อเดือน สินค้าส่วนใหญ่มีการตรวจสอบโดยคนที่ไวใจ ด้านการจัดวางสินค้าคงเหลือมีการจัดตามพื้นที่ที่เหลืออยู่ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตของผู้ประกอบการไม่เกิน 500 บาทต่อเดือน

การบริหารจัดการด้านการผลิตของผู้ประกอบการรายย่อยบ้านกวน ส่วนใหญ่มี การใช้ดินดำในการผลิตรองลงมาคือดินแดง โดยมีค่าใช้จ่ายในการซื้อดินต่อเดือนไม่เกิน 500 บาท

ส่วนประกอบอื่นๆที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ฟีน ฟาง แกลบ ซึ่งถ้าสำหรับใช้เป็นเชื้อเพลิง และมีค่าใช้จ่ายในการซื้อส่วนประกอบอื่นๆ ไม่เกิน 500 บาทต่อเดือน

สถานประกอบการส่วนใหญ่มี วัสดุ อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ ได้แก่ หิน ใบมีด แป้น หมุน ไม้ทุบ ลูกกลิ้งลวดลาย และมีค่าใช้จ่ายในการซื้อวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ไม่เกิน 500 บาทต่อเดือน อุปกรณ์ในการขึ้นรูปได้แก่แป้นหมุน ธรรมดา ส่วนใหญ่มาจากการประดิษฐ์เองหรือทำขึ้นมาใช้เอง มีค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาไม่เกิน 500 บาทต่อปี ในการผลิตพบว่าส่วนใหญ่ใช้เตาฟืน สำหรับเผาเครื่องปั้น โดยมีค่าใช้จ่ายในการซื้อเชื้อเพลิงน้อยกว่า 500 บาท ต่อเดือน และเมื่อมีการผลิตแล้วมีการตรวจสอบสินค้าด้วยตัวเองทุกชิ้น ด้านการจัดวางสินค้าคงเหลือส่วนใหญ่จัดวางตามพื้นที่ที่เหลือ มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ ไม่เกิน 500 บาทต่อเดือน

2.2 การบริหารจัดการด้านบุคลากรและแรงงาน

การบริหารจัดการด้านบุคลากรและแรงงานของผู้ประกอบการรายใหญ่บ้านเหมืองกุงมีการจ้างบุคลากรและแรงงานเป็นรายวัน โดยมีการจ่ายค่าจ้างแบบรายวันตามกฎหมายกำหนด สถานประกอบการมีการจูงใจแรงงานในการทำงานโดยการจัดงานเลี้ยงประจำปี และมีค่าใช้จ่ายเพื่อให้เป็นสวัสดิการแก่แรงงานระหว่าง 501 - 2,000 บาท ต่อเดือน

การบริหารจัดการด้านบุคลากรและแรงงานของผู้ประกอบการรายย่อยบ้านเหมืองกุงส่วนใหญ่ไม่มีการจ้างแรงงานเนื่องจากผลิตเอง ไม่มีการจูงใจแรงงานและไม่มีการจ่ายเพื่อให้เป็นค่า สวัสดิการแก่แรงงาน

การบริหารจัดการด้านบุคลากรและแรงงานของผู้ประกอบการรายย่อยบ้านกวน ส่วนใหญ่ไม่มีการจ้างแรงงานเนื่องจากผลิตเอง โดยมีการจ่ายค่าจ้างแบบรายวันตามกฎหมายกำหนด เมื่อมีการจ้างมีการจ้างบุคลากรและแรงงานเป็นรายวัน ส่วนใหญ่ไม่มีการจูงใจแรงงานและให้สวัสดิการแก่แรงงาน ทำให้ไม่มีค่าใช้จ่ายเพื่อให้เป็นค่าสวัสดิการแก่แรงงาน

2.3 การบริหารจัดการด้านการตลาด

การบริหารจัดการด้านการตลาดของผู้ประกอบการรายใหญ่บ้านเหมืองกุง ส่วนใหญ่มีตลาดอยู่ต่างจังหวัด มีการออกแบบลวดลายตามความต้องการของลูกค้าและใช้ความคิดของตัวเอง มีการตั้งราคาสินค้าตามลวดลายของการออกแบบ มีการจำหน่ายสินค้าโดยผ่านตัวแทนหรือพ่อค้าส่ง ซึ่งผู้ซื้อจะมารับสินค้าเอง ทำให้มีค่าใช้จ่ายต่อเดือนไม่เกิน 2,000 บาท สถานประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการโฆษณาสินค้าและมีการส่งเสริมในการจำหน่ายสินค้าผ่านพ่อค้าคนกลางหรือผู้รับซื้อ และส่วนใหญ่มีความเห็นว่าแนวโน้มของเครื่องปั้นดินเผาอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก

การบริหารจัดการด้านการตลาดของผู้ประกอบการรายย่อยบ้านเหมืองกุง ส่วนใหญ่มีตลาดอยู่ในเมืองเชียงใหม่ รองลงมาคือต่างจังหวัด มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า มีการตั้งราคาสินค้าตามราคาท้องตลาด มีการจำหน่ายสินค้าโดยผ่านตัวแทนหรือพ่อค้าส่ง ซึ่งผู้ซื้อจะมารับสินค้าเอง ทำให้ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือนไม่ถึง 500 บาท ไม่มีการโฆษณาและส่งเสริมในการจำหน่ายสินค้าแต่อย่างใด และมีความเห็นว่าแนวโน้มของเครื่องปั้นดินเผามีน้อย

การบริหารจัดการด้านการตลาดของผู้ประกอบการรายย่อยบ้านกวน ส่วนใหญ่มีตลาดอยู่ในต่างจังหวัด มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ตามความคิดของตนเอง มีการตั้งราคาสินค้าตามราคาท้องตลาด มีการจำหน่ายสินค้าโดยผ่านตัวแทนหรือพ่อค้าส่ง โดยผู้ซื้อจะมารับสินค้าเอง ทำให้ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือนไม่ถึง 500 บาท ไม่มีการโฆษณาและส่งเสริมในการจำหน่ายสินค้าแต่อย่างใด มีความเห็นว่าแนวโน้มของเครื่องปั้นดินเผาในระดับปานกลาง

2.4 การบริหารจัดการด้านการบัญชีและการเงิน

การบริหารจัดการด้านการบัญชีและการเงินของผู้ประกอบการรายใหญ่บ้านเหมืองกุงส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการบันทึกทางการเงินบัญชีขั้นพื้นฐาน ไม่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการด้านการบันทึกทางการเงินหรือการตรวจสอบบัญชี และไม่มีการวางแผนทางการเงิน

การบริหารจัดการด้านการบัญชีและการเงินของผู้ประกอบการรายย่อยบ้านเหมืองกุงส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการบันทึกทางการเงินบัญชีขั้นพื้นฐาน และไม่มีการบันทึกทางการเงิน ไม่มีการวางแผนทางการเงิน ส่วนใหญ่มีการควบคุมสินค้าคงเหลือและมีการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ

การบริหารจัดการด้านการบัญชีและการเงินของผู้ประกอบการรายย่อยบ้านกวน ทั้งหมดไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการบันทึกทางการเงินบัญชีขั้นพื้นฐาน และไม่มีการบันทึกทางการเงิน ทำให้ผู้ประกอบการไม่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการด้านการบันทึกทางการเงินหรือการตรวจสอบ ส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนทางการเงิน

การบริหารจัดการธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาของผู้ประกอบการทั้งหมดในชุมชนในพื้นที่ศึกษา

การบริหารจัดการด้านการผลิตพบว่าธุรกิจหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาส่วนใหญ่ใช้ดินดำ โดยค่าใช้จ่ายในการซื้อดินต่อเดือนส่วนใหญ่ไม่เกิน 2,000 บาท ส่วนประกอบอื่นๆ ในการผลิตนอกจากดินส่วนใหญ่จะมีพื้นสำหรับเป็นเชื้อเพลิง น้ำมันโซล่า เบนซิน และดีเซล ซึ่งมีค่าใช้จ่ายรวมไม่ถึง 500 บาทต่อเดือน วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ประกอบการผลิตจะมีใบมีด แป้นหมุน ลูกกลิ้งลวดลาย ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายไม่ถึง 500 บาทต่อเดือน อุปกรณ์ที่ใช้ในการขึ้นรูปส่วนใหญ่ใช้แป้นหมุนไฟฟ้า ซึ่งผู้ประกอบการทำขึ้นใช้เอง มีค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาไม่ถึง 500 บาทต่อปี เตาที่ผู้ประกอบการใช้เผาผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้เกือบทั้งหมดใช้เตาฟืน เชื้อเพลิงที่ใช้คือ ฟาง ฟืน แกลบ ชี้เถ้า ชี้เลื่อย ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายสำหรับการซื้อเชื้อเพลิงโดยเฉลี่ยต่อเดือนไม่ถึง 500 บาท ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะทำการตรวจสอบสินค้าด้วยตนเองทุกครั้งก่อนนำออกจำหน่าย ด้านการจัดวางสินค้าคงเหลือส่วนใหญ่จะจัดวางตามพื้นที่ที่เหลืออยู่ ส่วนค่าใช้จ่ายในการขนส่งวัตถุดิบ และวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตโดยเฉลี่ยไม่ถึง 500 บาทต่อเดือน

การบริหารจัดการด้านแรงงานพบว่าธุรกิจส่วนใหญ่ไม่มีการจ้างแรงงานเนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนที่ใช้คนหรือแรงงานในครัวเรือนช่วยกันผลิต หากจะมีการจ้างงานธุรกิจเกือบทั้งหมดมีการจ่ายค่าจ้างเป็นรายวันตามอัตราค่าจ้างตามกฎหมายแรงงาน ส่วนใหญ่ไม่มีสวัสดิการให้แก่แรงงาน แต่บางแห่งมีการจัดเลี้ยงประจำปี และมีเงินพิเศษให้

การบริหารจัดการด้านการตลาดพบว่า ตลาดหลักของธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาอยู่ต่างจังหวัด การออกแบบผลิตภัณฑ์ของธุรกิจส่วนใหญ่ผลิตตามความต้องการของลูกค้า มีการตั้งราคาสินค้าตามราคาของตลาดเครื่องปั้นดินเผา และตั้งราคาตามต้นทุนของวัตถุดิบ ผู้ผลิตส่วนใหญ่มีการจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนหรือพ่อค้าส่ง และผู้ซื้อจะมารับสินค้าจากร้านเอง มีค่าใช้จ่ายในการจัดส่งสินค้าต่อเดือนไม่ถึง 500 บาท ไม่มีการโฆษณาและส่งเสริมการขายแต่อย่างใด มีความคิดเห็นเห็นว่าแนวโน้มความต้องการเครื่องปั้นดินเผาในอนาคตน่าจะมีน้อย

การบริหารจัดการด้านการบัญชีและการเงิน พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการบันทึกบัญชีพื้นฐาน และเป็นผลทำให้ไม่มีค่าใช้จ่ายในการจัดการด้านนี้ ไม่มีการบริหารและวางแผนทางการเงิน แต่มีการควบคุมสินค้าคงเหลือ

3. ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบ การ

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่ผู้ประกอบการรายใหญ่มืองกุบประสบในระดับมาก คือ ปัญหาด้านการตลาด การบัญชีและการเงิน และด้านบุคลากรและแรงงาน (ตารางที่ 1)

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่ผู้ประกอบการรายย่อยบ้านเหมืองกุบประสบในระดับปานกลาง คือ ปัญหาด้านการบัญชีและการเงิน (ตารางที่ 2)

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่ผู้ประกอบการรายย่อยบ้านกวนประสบในระดับปานกลาง คือ ปัญหาด้านบุคลากรและแรงงาน การบัญชีและการเงิน ด้านการตลาด และการผลิต (ตารางที่ 3)

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่ผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาประสบในระดับปานกลาง ได้แก่ ปัญหาด้านการบัญชีและการเงิน

การตลาด บุคลากรและแรงงาน และการผลิตตามลำดับ (ตารางที่ 4)

3.1 ปัญหาด้านการบัญชีและการเงิน

ปัญหาด้านการบัญชีและการเงินที่ผู้ประกอบการรายใหญ่มืองกุบประสบในระดับมากที่สุด ได้แก่ ต้นทุนเงินกู้ยืมดอกเบี้ยสูง สถานประกอบการที่มีการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ลูกค้าชำระเงินไม่เป็นไปตามกำหนดและการจ่ายชำระเงินคืนให้แก่เจ้าหนี้ล่าช้า ก่อให้เกิดการขาดสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียน

ปัญหาด้านการบัญชีและการเงินที่ผู้ประกอบการรายย่อยบ้านเหมืองกุบประสบในระดับปานกลางได้แก่ ผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดทำระบบบัญชี ผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจ ด้านภาษีรายได้ ภาษีประกอบธุรกิจ และภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบการไม่มีการจัดทำ และจัดเก็บข้อมูลทางบัญชีการเงิน ไว้อย่างเป็นระบบ ผู้ประกอบการขาดความรู้ ทักษะในการเสนอโครงการเพื่อขอสินเชื่อกู้เงิน เงินทุนไม่เพียงพอ ขาดสภาพคล่องในการดำเนินการในธุรกิจ แหล่งเงินทุนหายาก สถาบันการเงินเข้มงวด ในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ ต้นทุนเงินกู้ยืมดอกเบี้ยสูง มีความยุ่งยากในการกู้เงินจากสถาบันการเงิน เช่น ไม่มีหลักประกันในการกู้ยืม/หลักทรัพย์ไม่เพียงพอ

ปัญหาด้านการบัญชีและการเงินที่ผู้ประกอบการรายย่อยบ้านกวนประสบในระดับมากที่สุดได้แก่ ผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจด้านภาษีรายได้ ภาษีประกอบธุรกิจ และภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการ

การประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบการไม่มีการจัดทำ และจัดเก็บข้อมูลทางบัญชี การเงิน ไว้อย่างเป็นระบบ ผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดทำระบบบัญชี

3.2 ปัญหาด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาดที่ผู้ประกอบการรายใหญ่บ้านเหมืองกุง ที่ประสบในระดับมากที่สุดได้แก่ ตลาดเครื่องปั้นดินเผามีการแข่งขันสูง คู่แข่งมีมาก ผู้ซื้อสามารถซื้อได้จากแหล่งผลิตอื่นๆ ได้ง่าย ผลิตภัณฑ์ไม่มีตราหยี่ห้อ และชื่อ ทำให้ไม่มีผู้รู้จักว่าผลิตจากที่ใด ผู้ประกอบการขาดข่าวสารข้อมูล ความรู้ ความสามารถด้านการทำตลาดในวงกว้างทั้งในและต่างประเทศ การตั้งราคาขายตามผลิตภัณฑ์หรือคู่แข่งซึ่งมีราคาต่ำกว่าในสินค้าที่เหมือนกัน ทำให้มีผลกำไรน้อย

ปัญหาด้านการตลาดที่ผู้ประกอบการรายย่อยบ้านเหมืองกุง ที่ประสบในระดับปานกลาง ได้แก่ ผู้ประกอบการขาดข่าวสารข้อมูล ความรู้ ความสามารถด้านการทำตลาดในวงกว้างทั้งในและต่างประเทศ ผู้ประกอบการขาดความรู้วิธีการประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขาย ผลิตภัณฑ์ไม่มีตราหยี่ห้อและชื่อ ทำให้ไม่มีผู้รู้จักว่าผลิตจากที่ใด

ปัญหาด้านการตลาดที่ผู้ประกอบการรายย่อยบ้านกวน ที่ประสบในระดับมากที่สุด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ไม่มีตราหยี่ห้อและชื่อ ทำให้ไม่มีผู้รู้จักว่าผลิตจากที่ใด ผู้ประกอบการขาดข่าวสารข้อมูล ความรู้ ความสามารถด้านการทำตลาดในวงกว้างทั้งในและต่างประเทศ ผู้ประกอบการขาดความรู้วิธีการประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขาย

3.3 ปัญหาด้านบุคลากรและแรงงาน

ปัญหาด้านบุคลากรและแรงงานที่ผู้ประกอบการรายใหญ่บ้านเหมืองกุง ประสบในระดับมากที่สุดได้แก่ แรงงานที่มีอยู่ไม่สามารถรองรับการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ซึ่งสอดคล้อง

กับการศึกษา ของจรรณี ทานุกม (2544) ในด้านทักษะของแรงงาน ความคิด การเลือกใช้ อุปกรณ์พื้นฐานมีน้อย ตลอดจน มีการขาดแรงงาน ในช่วงฤดูกาลทำนา ทำสวน ทำการเกษตร

ปัญหาด้านบุคลากรและแรงงานที่ผู้ประกอบการรายย่อยบ้านเหมืองกุง ประสบในระดับปานกลาง ได้แก่ ไม่มีผู้สืบทอด และถ่ายทอด วิธีการผลิต วิธีการถ่ายทอดฝีมือและทักษะการถ่ายทอดการผลิตมีน้อย แรงงานที่มีอยู่ไม่สามารถรองรับการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ ขาดแคลนเงินทุนสำหรับพัฒนาฝีมือแรงงาน เช่น การอบรม

ปัญหาด้านบุคลากรและแรงงานที่ผู้ประกอบการรายย่อยกวน ประสบในระดับมากที่สุด ได้แก่ ไม่มีผู้สืบทอด และถ่ายทอด วิธีการผลิต แรงงานที่มีอยู่ไม่สามารถรองรับการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ขาดแคลนเงินทุนสำหรับพัฒนาฝีมือแรงงาน เช่น การอบรม

3.4 ปัญหาด้านการผลิต

ผู้ประกอบการรายใหญ่บ้านเหมืองกุง ประสบปัญหาด้านการผลิตในระดับมากที่สุด ได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการแปรรูปการผลิต การขึ้นรูป การตกแต่ง การเผา ที่ไม่มีมาตรฐานการผลิต ผู้ประกอบการขาดความรู้ในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิต ปัญหาเกี่ยวกับการขนย้ายลำเลียงผลิตภัณฑ์ การขนส่งสินค้า สินค้าเมื่อผลิตแล้วไม่เป็นระบบ

ผู้ประกอบการรายย่อยบ้านเหมืองกุงประสบปัญหาด้านการผลิตในระดับมากที่สุด ได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการแปรรูปการผลิต การขึ้นรูป การตกแต่ง การเผา ที่ไม่มีมาตรฐานการผลิต

ปัญหาด้านการผลิตของผู้ประกอบการรายย่อยบ้านกวน ที่ประสบในระดับมากได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการแปรรูปการผลิต การขึ้นรูป การตกแต่ง การฝัง การเผา ที่ไม่มีมาตรฐานการผลิต ผู้ประกอบการขาดความรู้ในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิต

สรุปปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการทั้งหมดในชุมชนในพื้นที่ศึกษา

ธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาประสบปัญหาในการดำเนินงานในระดับปานกลาง เรียงตามลำดับความสำคัญของปัญหาได้ คือ ปัญหาด้านการบัญชีและการเงิน ด้านการตลาด ด้านบุคลากร แรงงาน และด้านการผลิต (ดังตารางที่ 4)

ปัญหาทางด้านการบัญชีและการเงินที่ประสบคือ ขาดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับภาษีรายได้ ภาษีประกอบธุรกิจ และภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการไม่มีการจัดทำ จัดเก็บข้อมูลและขาดความรู้ความเข้าใจทางการบัญชีและการเงินอย่างเป็นระบบ ทำให้ติดตามดูความเป็นไปของธุรกิจทางด้านการเงินได้ยาก (ดังตารางที่ 5)

ปัญหาทางด้านการตลาด ผู้ประกอบการประสบปัญหาสินค้าของตนเองไม่มีตราหรือยี่ห้อ และชื่อผลิตภัณฑ์ ทำให้ไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย การขาดข้อมูล ข่าวสาร ความรู้ ความสามารถด้านการตลาดในวงกว้างทั้งในและต่างประเทศ ขาดความรู้ วิธีการประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขาย กำลังซื้อภายในประเทศและความต้องการในตลาดลดลง การตั้งราคาตามผลิตภัณฑ์หรือคู่แข่งในระดับราคาที่ต่ำกว่าในสินค้าที่เหมือนกัน ทำให้มีผลกำไรน้อย ตลาดเครื่องปั้นดินเผามีการแข่งขันสูง คู่แข่งมีมาก ผู้ซื้อสามารถซื้อได้จากแหล่งผลิตอื่นๆ ได้ง่าย และมีช่องทางจำหน่ายเฉพาะในท้องถิ่น ไม่สามารถหาช่องทางจำหน่ายอื่นได้ (ดังตารางที่ 6)

ปัญหาด้านบุคลากรและแรงงาน คือ ไม่มีผู้สืบทอดและถ่ายทอดวิธีการผลิต แรงงานที่มีอยู่ไม่สามารถรองรับการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในสถานประกอบการได้ (ดังตารางที่ 7)

ปัญหาด้านการผลิตพบว่าผู้ประกอบการ ประสบปัญหาในกระบวนการการผลิตได้แก่ การขึ้นรูป การตกแต่ง การฝัง การเผา ที่ไม่ได้มาตรฐาน ตลอดจนปัญหา การขาดความรู้ในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิต (ดังตารางที่ 8)

จากปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ แสดงให้เห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาด้านการบริหารจัดการ ตลอดจนหาวิธีการหรือแนวทางให้แก่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการทำธุรกิจแก่ผู้ประกอบการให้สามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4. ผลการทดสอบสมมติฐาน

ผลการทดสอบสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 (ดังตารางที่ 9 - 12) พบว่า ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบการธุรกิจ โดยชุมชนทั้ง 2 แห่ง ไม่มีความแตกต่างกัน ยกเว้นปัญหาด้านการตลาด (ตารางที่ 10) และปัญหาด้านบุคลากรและแรงงาน (ตารางที่ 11) ในบางเรื่อง นั่นคือ

ชุมชนบ้านกวนประสบปัญหาเรื่องผลิตภัณฑ์ไม่มีตราหรือยี่ห้อและชื่อ ทำให้ไม่มีผู้รู้จักว่าผลิตจากที่ใด และขาดข่าวสารข้อมูลความรู้ ความสามารถด้านการตลาดในวงกว้างทั้งในและต่างประเทศ ในระดับมาก ในขณะที่ชุมชนบ้านเหมืองกุงประสบปัญหาดังกล่าวในระดับปานกลางเท่านั้น

ส่วนปัญหาการตลาดในเรื่องขาดการพัฒนารูปแบบ ลวดลาย ของผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ ที่ทันสมัยและสวยงาม ชุมชนบ้านกวนประสบปัญหาในระดับปานกลาง ในขณะที่ชุมชนบ้านเหมืองกุงประสบปัญหานี้ในระดับน้อย

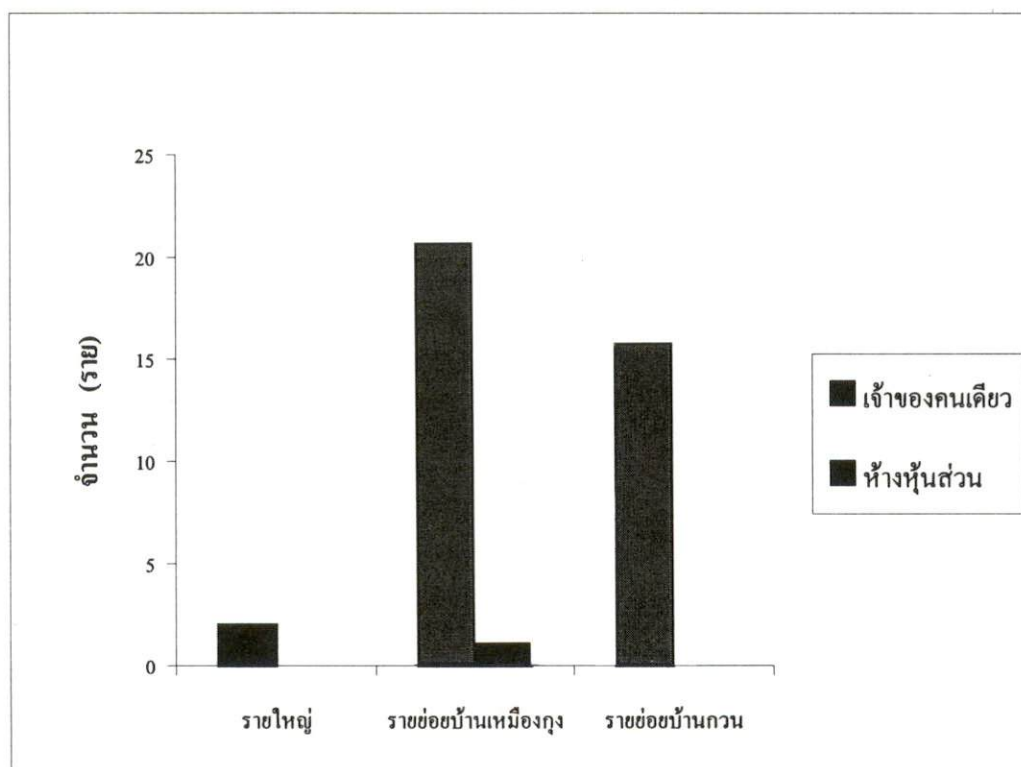
บุคลากร และ แรงงาน ของผู้ประกอบการ ชุมชนบ้านกวน ประสบกับปัญหาของชั่วโมงการทำงานและเวลาพักไม่เป็นเวลาในระดับปานกลาง ในขณะที่ชุมชนบ้านเหมืองกุงประสบกับปัญหานี้เพียงระดับน้อย

ชุมชนบ้านกวนประสบกับปัญหาแรงงานที่มีอยู่ไม่สามารถรองรับการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในสถานประกอบการได้ในระดับมาก ในขณะที่ชุมชนบ้านเหมืองกุงประสบปัญหานี้ในระดับปานกลางเท่านั้น

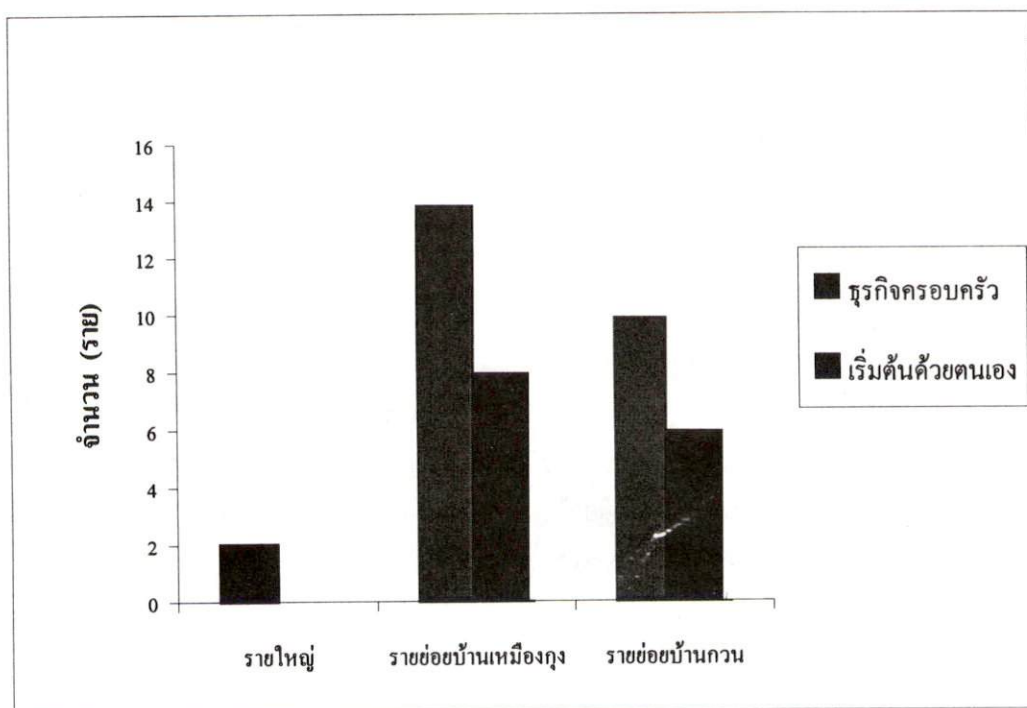
ชุมชนบ้านกวนมีปัญหาในระดับปานกลางในด้าน ทักษะของแรงงาน ความคิด การเลือกใช้อุปกรณ์พื้นฐานของผู้ประกอบการมีน้อย ขาดแรง

งานในช่วงฤดูกาล ทำนา ทำสวน ทำการเกษตร ชั่วโมงการทำงานและเวลาพักไม่เป็นเวลา และประสิทธิภาพของแรงงานต่ำเมื่อเทียบกับค่าแรงขั้นต่ำที่ได้รับ ในขณะที่ชุมชนบ้านเหมืองกุงประสบกับปัญหานี้ในระดับน้อยเท่านั้น

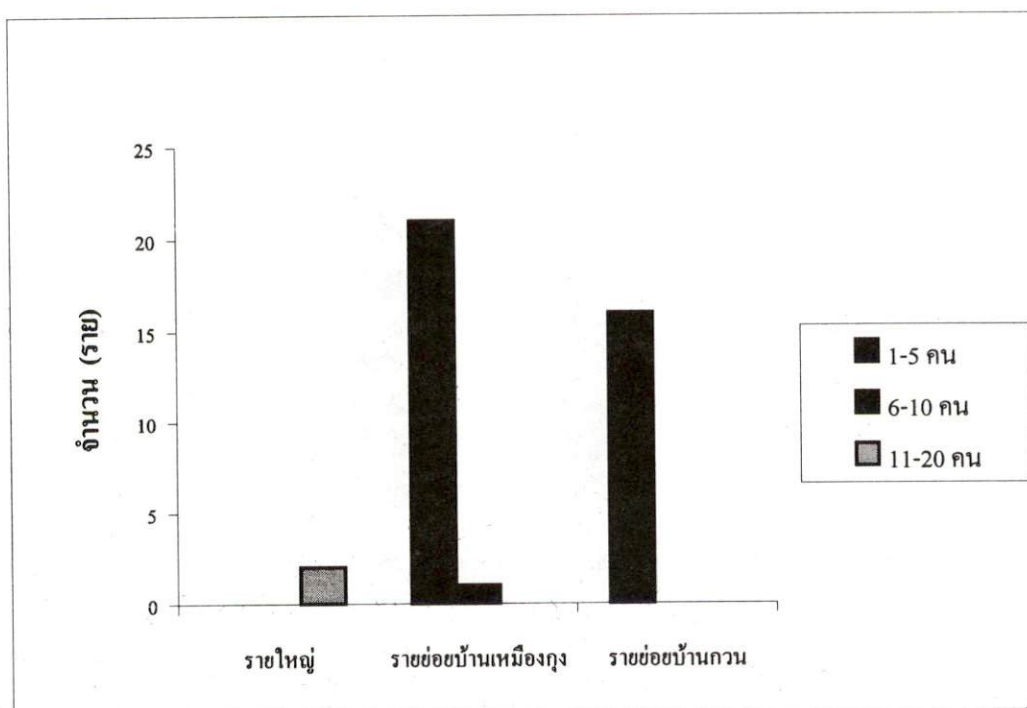
ชุมชนบ้านกวนมีอัตราการย้ายเข้าและออกของแรงงานสูง ทำให้คุณภาพของแรงงานไม่สม่ำเสมอ การทำงานไม่ต่อเนื่อง ซึ่งมีปัญหาในระดับน้อย ในขณะที่ชุมชนบ้านเหมืองกุงประสบ ปัญหานี้ในระดับน้อยที่สุด



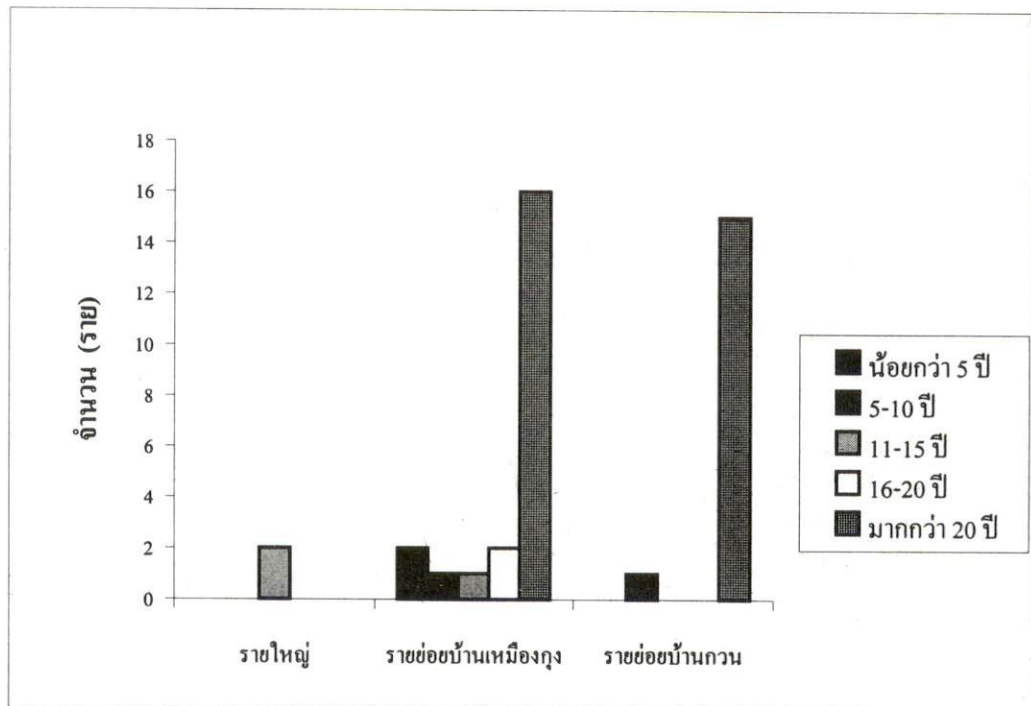
ภาพที่ 2 รูปแบบของธุรกิจ



ภาพที่ 3 ลักษณะการเริ่มต้นของธุรกิจ



ภาพที่ 4 จำนวนบุคลากรในธุรกิจ



ภาพที่ 5 ระยะเวลาในการดำเนินงาน

ตารางที่ 1 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการรายใหญ่ บ้านเมืองกรุง

ปัญหาที่เกิดจากการดำเนินการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
- ด้านการตลาด	4.00	0.43	มาก
- ด้านการบัญชีและการเงิน	3.75	0.64	มาก
- ด้านบุคลากรและแรงงาน	3.65	0.36	มาก
- ด้านการผลิต	3.45	0.39	ปานกลาง

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 2 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการรายย่อย บ้านเหมืองกุง

ปัญหาที่เกิดจากการดำเนินการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
- ด้านการบัญชีและการเงิน	2.77	1.57	ปานกลาง
- ด้านการผลิต	2.46	1.37	น้อย
- ด้านการตลาด	2.21	1.39	น้อย
- ด้านบุคลากรและแรงงาน	2.20	1.44	น้อย

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการรายย่อย บ้านกวน

ปัญหาที่เกิดจากการดำเนินการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
- ด้านบุคลากรและแรงงาน	3.09	1.46	ปานกลาง
- ด้านการบัญชีและการเงิน	3.01	1.69	ปานกลาง
- ด้านการตลาด	2.83	1.39	ปานกลาง
- ด้านการผลิต	2.66	1.23	ปานกลาง

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาที่เป็นกรณีศึกษาทั้งหมด

ปัญหาที่เกิดจากการดำเนินการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
- ด้านการบัญชีและการเงิน	2.91	1.61	ปานกลาง
- ด้านการตลาด	2.66	1.48	ปานกลาง
- ด้านบุคลากรและแรงงาน	2.64	1.51	ปานกลาง
- ด้านการผลิต	2.59	1.31	ปานกลาง

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 5 ปัญหาด้านการบัญชีและการเงินของผู้ประกอบธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาที่เป็นกรณีศึกษาทั้งหมด

รายการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ระดับ ความสำคัญ
- ผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจ ด้านภาษีรายได้ ภาษีประกอบธุรกิจ และภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ	3.65	1.66	มาก
- ผู้ประกอบการไม่มีการจัดทำ และจัดเก็บข้อมูลทางบัญชี การเงิน ไว้อย่างเป็นระบบ	3.58	1.72	มาก
- ผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดทำระบบบัญชี	3.55	1.71	มาก
- ผู้ประกอบการขาดความรู้ ทักษะในการ เสนอโครงการ เพื่อขอสินเชื่อกู้เงิน	3.00	1.78	ปานกลาง
- ดันทุนเงินกู้ยืมดอกเบี้ยสูง	2.73	1.68	ปานกลาง
- มีความยุ่งยากในการกู้เงินจากสถาบันการเงิน เช่น ไม่มี หลักประกันในการกู้ยืม/หลักทรัพย์ไม่เพียงพอ	2.65	1.53	ปานกลาง
- เงินทุนไม่เพียงพอ ขาดสภาพคล่อง ในการดำเนินการ ในธุรกิจ	2.60	1.34	ปานกลาง
- ในกรณีสถานประกอบการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ลูกค้าชำระ เงินไม่เป็นไปตามกำหนดและการจ่ายชำระเงินคืนให้แก่ เจ้าหนี้ ล่าช้า ก่อให้เกิดการขาดสภาพคล่องของเงินทุน หมุนเวียน	2.60	1.60	ปานกลาง
- แหล่งเงินทุนหายาก สถาบันการเงินเข้มงวด ในการ พิจารณาปล่อยสินเชื่อ	2.58	1.50	ปานกลาง
- การบริหารสินค้าคงเหลือไม่มีประสิทธิภาพ เช่น สั่งซื้อ วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ เพื่อใช้การผลิตที่ขาดและเกินความ ต้องการ ทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูง	2.20	1.56	น้อย
รวม	2.91	1.61	ปานกลาง

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 6 ปัญหาด้านการตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาที่เป็นกรณีศึกษาทั้งหมด

รายการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
- ผลิตภัณฑ์ไม่มีตราหือ ชื่อ ทำให้ไม่มีผู้รู้จักว่าผลิตจากที่ใด	3.33	1.87	ปานกลาง
- ผู้ประกอบการขาดข่าวสารข้อมูล ความรู้ ความสามารถด้านการการตลาดในวงกว้างทั้งในและต่างประเทศ	3.25	1.77	ปานกลาง
- ผู้ประกอบการขาดความรู้ วิธีการประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขาย	3.10	1.77	ปานกลาง
- กำลังซื้อภายในประเทศและความต้องการในตลาดลดลงเนื่องจากสภาพเศรษฐกิจส่งผลต่อผู้บริโภค	2.80	1.54	ปานกลาง
- การตั้งราคาขายตามผลิตภัณฑ์หรือคู่แข่งขั้นที่ราคาต่ำกว่าในสินค้าที่เหมือนกัน ทำให้มีผลกำไรน้อย	2.80	1.45	ปานกลาง
- ตลาดเครื่องปั้นดินเผามีการแข่งขันสูง คู่แข่งมีมาก ผู้ซื้อสามารถซื้อได้จากแหล่งผลิตอื่นๆ ได้ง่าย	2.75	1.53	ปานกลาง
- มีช่องทางจำหน่ายเฉพาะในท้องถิ่น ไม่สามารถหาช่องทางการจำหน่ายทางอื่นได้	2.60	1.41	ปานกลาง
- ขาดการพัฒนารูปแบบ ลวดลาย ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ ให้ทันสมัยและสวยงาม	2.43	1.24	น้อย
- ขาดการจัดหาตัวแทนจำหน่าย หรือพ่อค้าส่ง ในการกระจายสินค้า	1.85	1.12	น้อย
- ส่วนลดและเงื่อนไขพิเศษอื่นๆ ที่ยอมให้แก่ลูกค้า ทำให้ได้รับกำไรต่อชิ้นน้อย	1.73	1.06	น้อย
รวม	2.66	1.48	ปานกลาง

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 7 ปัญหาด้านบุคลากรและแรงงานของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาที่เป็นกรณีศึกษาทั้งหมด

รายการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ระดับ ความสำคัญ
- ไม่มีผู้สืบทอด และถ่ายทอด วิธีการผลิต	3.68	1.70	มาก
- แรงงานที่มีอยู่ไม่สามารถรองรับการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆมาใช้	3.33	1.54	ปานกลาง
- วิธีการถ่ายทอดฝีมือและทักษะการถ่ายทอดการผลิตมีน้อย	3.15	1.64	ปานกลาง
- ขาดแคลนเงินทุนสำหรับพัฒนาฝีมือแรงงาน เช่น การอบรม	3.10	1.50	ปานกลาง
- ทักษะของแรงงาน ความคิด การเลือกใช้อุปกรณ์พื้นฐานมีน้อย	2.75	1.48	ปานกลาง
- ขาดแรงงาน ในช่วงฤดูกาล ทำนา ทำสวน ทำการเกษตร	2.50	1.63	ปานกลาง
- ชั่วโมงการทำงานและเวลาพัก ไม่เป็นเวลา	2.38	1.69	น้อย
- ประสิทธิภาพและคุณภาพแรงงานต่ำ เมื่อเทียบกับอัตราค่าจ้าง แรงงานขั้นต่ำ	2.08	1.49	น้อย
- อัตราการย้ายเข้า ออก สูงของแรงงาน ทำให้คุณภาพแรงงานไม่ สม่ำเสมอ การทำงานไม่ต่อเนื่อง	1.78	1.23	น้อย
- การจ่ายผลตอบแทนแก่แรงงานไม่ตรงเวลา ไม่เป็นธรรม	1.60	1.22	น้อย
รวม	2.64	1.51	ปานกลาง

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 8 ปัญหาด้านการผลิตของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาที่เป็นกรณีศึกษาทั้งหมด

รายการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ระดับ ความสำคัญ
- ปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการแปรรูปการผลิต การขึ้นรูป การตกแต่ง การเผิง การเผา ที่ไม่มีมาตรฐานการผลิต	3.80	1.24	มาก
- ผู้ประกอบการขาดความรู้ในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิต	3.13	1.34	ปานกลาง
- วัตถุดิบมีราคาแพง ขาดแคลน คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ไม่คงที่ และหายาก	2.73	1.47	ปานกลาง
- ปัญหาเกี่ยวกับการขนย้าย ลำเลียง การจัดพื้นที่ การจัดเก็บสินค้าระหว่างผลิตที่ไม่เป็นระบบ	2.68	1.31	ปานกลาง
- เทคโนโลยีที่ใช้ยู่ล้าสมัย ส่งผลให้ผลผลิตไม่ได้มาตรฐานและ ไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด	2.58	1.47	ปานกลาง
- วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบการในการผลิตมีราคาแพง ขาดแคลน และหายาก	2.45	1.38	น้อย
- ปัญหาเกี่ยวกับการกระจาย การผลิต ให้แก่ผู้ผลิตรายย่อย ด้านการส่งมอบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ไม่สม่ำเสมอ	2.45	1.20	น้อย
- ปัญหาเกี่ยวกับปริมาณของเสียใช้ไม่ได้จากการผลิต มีมาก การนำกลับมาใช้ใหม่ หรือการแปรรูป ดัดแปลงทำได้ยาก	2.30	1.32	น้อย
- ปัญหาเกี่ยวกับการขนย้ายลำเลียงผลิตภัณฑ์ การขนส่งสินค้าสินค้าเมื่อผลิตแล้ว ไม่เป็นระบบ	2.20	1.20	น้อย
- เครื่องจักรเก่าไม่มีประสิทธิภาพ ไม่ได้มาตรฐาน	2.18	1.19	น้อย
- ปัญหาเกี่ยวกับเครื่องจักรใหม่มีต้นทุนและราคาสูง	2.00	1.34	น้อย
รวม	2.59	1.31	ปานกลาง

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 9 ผลการทดสอบสมมติฐานปัญหาและอุปสรรคด้านการบัญชีและการเงิน

รายการ	ชุมชนบ้านกวน			ชุมชนบ้านเหมืองกุง			Sig.	การ แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ สำคัญ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ สำคัญ		
- ขาดความเข้าใจ ความรู้เกี่ยวกับด้านภาษีรายได้ ภาษีประกอบธุรกิจ และภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ	4.06	1.61	มาก	3.38	1.66	ปานกลาง	0.203	ยอมรับ
- ผู้ประกอบการไม่มีการจัดทำจัดเก็บข้อมูลทางบัญชีการเงินไว้อย่างเป็นระบบ	3.94	1.69	มาก	3.33	1.74	ปานกลาง	0.283	ยอมรับ
- ผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจในการทำระบบบัญชี	3.81	1.76	มาก	3.38	1.69	ปานกลาง	0.435	ยอมรับ
- ผู้ประกอบการขาดความรู้ ทักษะในการ เสนอโครงการเพื่อขอสินเชื่อกู้เงิน	2.88	1.96	ปานกลาง	3.08	1.69	ปานกลาง	0.722	ยอมรับ
- ดันทุนเงินกู้ยืมสูง เช่น ดอกเบี้ย	2.63	1.78	ปานกลาง	2.79	1.64	ปานกลาง	0.763	ยอมรับ
- มีความยุ่งยากในการกู้เงินจากสถาบันการเงิน เช่น ไม่มีหลักประกันในการกู้ยืม/หลักทรัพย์ไม่เพียงพอ	2.56	1.67	ปานกลาง	2.71	1.46	ปานกลาง	0.772	ยอมรับ
- เงินทุนไม่เพียงพอ การขาดสภาพคล่อง ในการดำเนินธุรกิจ	2.44	1.36	น้อย	2.71	1.33	ปานกลาง	0.537	ยอมรับ
- ในกรณีสถานประกอบการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ลูกค้าชำระเงินไม่ตามกำหนดและการจ่ายชำระเงินคืนให้แก่เจ้าหนี้ ล่าช้า ก่อให้เกิดการขาดสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียน	2.81	1.80	ปานกลาง	2.46	1.47	น้อย	0.499	ยอมรับ
- แหล่งเงินทุนหายาก สถาบันการเงินเข้มงวด ในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ	2.38	1.50	น้อย	2.71	1.52	ปานกลาง	0.498	ยอมรับ
- การบริหารสินค้าคงเหลือไม่มีประสิทธิภาพ เช่น สั่งซื้อวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ เพื่อใช้ในการผลิตที่ขาดและเกินความต้องการ ทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูง	2.56	1.79	ปานกลาง	1.96	1.37	น้อย	0.234	ยอมรับ
รวม	3.01	1.69	ปานกลาง	2.85	1.56	ปานกลาง	0.495	ยอมรับ

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 10 ผลการทดสอบสมมติฐานปัญหาด้านการตลาด

รายการ	ชุมชนบ้านกวน			ชุมชนบ้านเหมืองกุง			Sig.	การ แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ สำคัญ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ สำคัญ		
- ผลิตภัณฑ์ไม่มีตราหือ ชื่อ ทำให้ไม่มีผู้รู้จักว่าผลิตจากที่ใด	4.25	1.48	มาก	2.71	1.88	ปานกลาง	0.006	ปฏิเสธ
- ผู้ประกอบการขาดข่าวสารข้อมูล ความรู้ ความสามารถด้านการตลาดในวงกว้างทั้งในและต่างประเทศ	3.88	1.31	มาก	2.83	1.93	ปานกลาง	0.049	ปฏิเสธ
- ผู้ประกอบการขาดความรู้วิธีการประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขาย	3.63	1.75	มาก	2.75	1.73	ปานกลาง	0.126	ยอมรับ
- กำลังซื้อภายในประเทศและความต้องการในตลาดลดลง เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจส่งผลต่อความเป็นอยู่ของผู้บริโภค	3.19	1.38	ปานกลาง	2.54	1.61	ปานกลาง	0.184	ยอมรับ
- การตั้งราคาตามผลิตภัณฑ์หรือคู่แข่งอื่นที่ราคาต่ำกว่าในสินค้าที่เหมือนกัน ทำให้มีผลกำไรน้อย	3.19	1.42	ปานกลาง	2.54	1.44	ปานกลาง	0.172	ยอมรับ
- ตลาดเครื่องปั้นดินเผามีการแข่งขันสูง คู่แข่งมีมาก ผู้ซื้อสามารถซื้อได้จากแหล่งผลิตอื่นๆ ได้ง่าย	2.88	1.41	ปานกลาง	2.67	1.63	ปานกลาง	0.679	ยอมรับ
- มีช่องทางจำหน่ายเฉพาะในท้องถิ่น ไม่สามารถหาช่องทางการจำหน่ายทางอื่นได้	2.88	1.31	ปานกลาง	2.42	1.47	น้อย	0.320	ยอมรับ
- ขาดการพัฒนารูปแบบ ลวดลาย ผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ ที่ทันสมัยและสวยงาม	3.25	1.13	ปานกลาง	1.88	0.99	น้อย	0.000	ปฏิเสธ
- ขาดการจัดหาตัวแทนจำหน่าย หรือพ่อค้าส่ง ในการกระจายสินค้า	2.13	1.36	น้อย	1.67	0.92	น้อย	0.249	ยอมรับ
- ส่วนลดและเงื่อนไขพิเศษอื่นๆ ที่ยอมให้ลูกค้า ทำให้ได้รับกำไรต่อชิ้นน้อย	1.94	1.39	น้อย	1.58	0.78	น้อย	0.364	ยอมรับ
รวม	3.12	1.39	ปานกลาง	2.36	1.44	ปานกลาง	0.215	ยอมรับ

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 11 ผลการทดสอบสมมติฐานปัญหาด้านบุคลากร แรงงาน

รายการ	ชุมชนบ้านกวน			ชุมชนบ้านเหมืองกุง			Sig.	การ แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ สำคัญ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ สำคัญ		
- ไม่มีผู้สืบทอดและถ่ายทอด วิธีการผลิต	4.19	1.60	มาก	3.33	1.71	ปานกลาง	0.121	ยอมรับ
- แรงงานที่มีอยู่ไม่สามารถรองรับการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆมาใช้	4.06	1.24	มาก	2.83	1.55	ปานกลาง	0.012	ปฏิเสธ
- วิธีการถ่ายทอดฝีมือและทักษะการถ่ายทอดการผลิตมีน้อย	3.44	1.67	ปานกลาง	2.96	1.63	ปานกลาง	0.373	ยอมรับ
- ขาดแคลนเงินทุนในการพัฒนาฝีมือแรงงาน เช่น การอบรม	3.56	1.26	มาก	2.79	1.59	ปานกลาง	0.112	ยอมรับ
- ทักษะของแรงงาน ความคิด การเลือกใช้อุปกรณ์พื้นฐานมีน้อย	3.31	1.20	ปานกลาง	2.38	1.56	น้อย	0.048	ปฏิเสธ
- ขาดแรงงาน ในช่วงฤดูกาล ทำนา ทำสวน ทำการเกษตร	2.63	1.31	ปานกลาง	2.42	1.84	น้อย	0.678	ยอมรับ
- ชั่วโมงการทำงานและเวลาพัก ไม่เป็นเวลา	3.25	1.88	ปานกลาง	1.79	1.28	น้อย	0.012	ปฏิเสธ
- ประสิทธิภาพและคุณภาพแรงงานต่ำ เมื่อเทียบกับอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ	2.50	1.67	ปานกลาง	1.79	1.32	น้อย	0.143	ยอมรับ
- อัตราการย้าย เข้า ออกของแรงงานสูง ทำให้คุณภาพแรงงานไม่สม่ำเสมอ การทำงานไม่ต่อเนื่อง	2.31	1.49	น้อย	1.42	0.88	น้อยที่สุด	0.042	ปฏิเสธ
- การจ่ายผลตอบแทนแก่แรงงานไม่ตรงเวลา ไม่เป็นธรรม	1.69	1.25	น้อย	1.54	1.22	น้อย	0.715	ยอมรับ
รวม	3.09	1.46	ปานกลาง	2.33	1.46	น้อย	0.226	ยอมรับ

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 12 ผลการทดสอบสมมติฐานปัญหาด้านการผลิต

รายการ	ชุมชนบ้านกวน			ชุมชนบ้านเหมืองกุง			Sig.	การ แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ สำคัญ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความ สำคัญ		
- ปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการแปรรูปการผลิต การขึ้นรูป การตกแต่ง การฝัง การเผา ที่ไม่มีมาตรฐานการผลิต	3.81	1.17	มาก	3.79	1.32	มาก	0.959	ยอมรับ
- ผู้ประกอบการขาดความรู้ในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิต	3.56	1.32	มาก	2.83	1.31	ปานกลาง	0.093	ยอมรับ
- วัตถุดิบราคาแพง ขาดแคลน คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ไม่คงที่ และหายาก	2.63	1.31	ปานกลาง	2.79	1.59	ปานกลาง	0.730	ยอมรับ
- การขนย้าย ลำเลียง การจัดพื้นที่ การจัดเก็บสินค้าระหว่างผลิตที่ไม่เป็นระบบ	2.88	1.20	ปานกลาง	2.54	1.38	ปานกลาง	0.437	ยอมรับ
- เทคโนโลยีที่ใช้อยู่ล้าสมัย ส่งผลให้ผลผลิตไม่ได้มาตรฐาน และไม่เพียงพอต่อ ความต้องการของตลาด	2.94	1.69	ปานกลาง	2.33	1.27	น้อย	0.235	ยอมรับ
- วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบการผลิตมีราคาแพง ขาดแคลนและหายาก	2.44	1.09	น้อย	2.46	1.56	น้อย	0.961	ยอมรับ
- ปัญหาเกี่ยวกับการกระจาย การผลิต ให้แก่ผู้ผลิตรายย่อย ด้านคุณภาพและการ ส่งมอบของผลิตภัณฑ์ไม่สม่ำเสมอ	2.44	1.03	น้อย	2.46	1.32	น้อย	0.958	ยอมรับ
- ปัญหาเกี่ยวกับปริมาณของเสียใช้ไม่ได้จากการผลิต มีมาก การนำกลับมาใช้ใหม่ หรือการแปรรูป ดัดแปลง ทำได้ยาก	2.44	1.36	น้อย	2.21	1.32	น้อย	0.598	ยอมรับ
- ปัญหาเกี่ยวกับการขนย้ายผลิตภัณฑ์ การขนส่งสินค้า สินค้าผลิตแล้วไม่เป็น ระบบ	2.00	0.89	น้อย	2.33	1.37	น้อย	0.358	ยอมรับ
- เครื่องจักรเก่าไม่มีประสิทธิภาพ ไม่ได้มาตรฐาน	2.19	1.22	น้อย	2.17	1.20	น้อย	0.958	ยอมรับ
- ปัญหาเกี่ยวกับเครื่องจักรใหม่มีต้นทุนและราคาสูง	1.94	1.29	น้อย	2.04	1.40	น้อย	0.813	ยอมรับ
รวม	2.66	1.23	ปานกลาง	2.54	1.37	ปานกลาง	0.645	ยอมรับ

ที่มา : จากการสำรวจ

ข้อเสนอแนะ

1. ด้านการเงินและการบัญชี

ปัญหาในการประกอบการของชุมชนทั้ง 2 แห่งในพื้นที่การศึกษาพบว่าปัญหาทางด้านการบัญชีและการเงินที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะประสบมากคือ การขาดความรู้ ความเข้าใจ เกี่ยวกับภาษีรายได้ ภาษีประกอบธุรกิจ และ ภาษีอื่นๆ แนวทางแก้ปัญหาดังกล่าวคือการสร้างการรับรู้ และการประชาสัมพันธ์ให้แก่ผู้ประกอบการว่าในปัจจุบันมีการให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการต่อปัญหาดังกล่าว มีหลายสถาบันทั้งหน่วยงานของภาครัฐและเอกชนที่ได้ให้ความช่วยเหลือ เช่น สถาบันเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้มีการจัดการอบรมให้ผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจทางด้านการบัญชีและการเงิน เช่น การบริหารการเงินและบัญชีสำหรับผู้ประกอบการ ที่จัดขึ้นเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถจัดหาระบบบัญชีอย่างง่ายแก่ธุรกิจและเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการด้านการเงินในธุรกิจ การอบรมการจัดทำแผนธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการเพื่อขอสนับสนุนสถาบันการเงินหรือการอบรมผู้ประกอบการใหม่ ของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 1 จังหวัดเชียงใหม่ สำหรับปัญหาด้านการขาดแคลนเงินทุน หรือ เงินทุนไม่เพียงพอ การขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการจะต้องมีการวางแผนทางการเงิน การใช้เงิน การจัดเก็บข้อมูลทางการเงินอย่างเป็นระบบเพื่อใช้ในการเสนอโครงการเพื่อขอสินเชื่อ ซึ่งในปัจจุบันมีการจัดตั้งกองทุนหมุนเวียนเพื่อฟื้นฟูธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม นอกเหนือจากกองทุนหมุนเวียนหมู่บ้านละ 1 ล้านบาท รวมถึงเกณฑ์ในการพิจารณาการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินในปัจจุบันได้มีการผ่อนปรนความเข้มงวด เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำเงินไปใช้หมุนเวียนภายในกิจการและขยายกิจการได้ง่ายขึ้น

2. ด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาดของชุมชนที่อยู่ในพื้นที่ศึกษา ส่วนใหญ่จะประสบกับปัญหาด้านสินค้าของตนเองไม่มีตราหรือยี่ห้อ และชื่อผลิตภัณฑ์ ทำให้ไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย ซึ่งปัจจัยแห่งความสำเร็จในการจัดการ ที่จะเป็นเครื่องมือในการสร้างคุณค่าหรือความสำเร็จของธุรกิจได้นั้นส่วนหนึ่งคืองานด้านการตลาด (ธงชัย สันติวงษ์ : 2539) ดังนั้นแนวทางในการแก้ปัญหาดังกล่าว ผู้ประกอบการจะต้องสร้างความเข้าใจและให้ความสำคัญในเรื่องของการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ตัวผลิตภัณฑ์โดยตราสินค้า ยี่ห้อผลิตภัณฑ์จะเป็นตัวบ่งชี้ให้เห็นถึงสินค้าของผู้ขาย ที่สามารถสร้างความแตกต่างให้แก่คู่แข่งได้ ซึ่งผู้ซื้อในตลาดจะจดจำได้ถึงลักษณะที่แตกต่างกันของสินค้า ดังนั้นแนวทางในการส่งเสริมด้านตรายี่ห้อ ชื่อผลิตภัณฑ์ ควรมีการจัดทำ เป็นเครื่องหมาย หรือสัญลักษณ์ โลโก้ (logo) ที่แสดงถึงแหล่งผลิตและเลือกคำพูดที่สั้นหรือเป็นชื่อของพื้นที่ที่มีลักษณะเอกลักษณ์เป็นของตนเอง เช่น เครื่องปั้นภาชนะดินเผาจากชุมชนเหมืองกุง หรือชุมชนบ้านกวน เพราะในการจัดทำตราสินค้า สามารถแสดงความเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ มีประโยชน์ทั้งการโฆษณาผลิตภัณฑ์ สร้างชื่อเสียงให้กับกิจการ สามารถเพิ่มยอดขายได้ เนื่องจากผู้ซื้อสามารถจดจำตราได้แม่นยำ และเมื่อมีการส่งเสริมการจำหน่ายใดๆ จะกระตุ้นหรือเร่งการซื้อสินค้าได้เร็วขึ้น การมียี่ห้อและตราสินค้าจะช่วยลดการเปรียบเทียบด้านราคาของสินค้า ที่ผู้ซื้อจะยอมรับราคาที่สูงกว่าสำหรับตราสินค้าที่เป็นที่นิยมแพร่หลาย ด้วยความเชื่อว่ามีคุณภาพแน่นอนหรือดีกว่าตราสินค้าอื่นที่ไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย อีกทั้งการมีตราสินค้าจะช่วยให้แนะนำสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดได้ง่ายขึ้น เนื่องจากเป็นที่ยอมรับอยู่แล้ว

บรรจุภัณฑ์เป็นเครื่องมือที่สามารถช่วยในเรื่องของการสื่อสารการตลาดได้ดี เพราะเนื่องจากจะช่วยในเรื่องของการป้องกันความเสียหาย กระแทก กระแทก จากการขนส่งแล้ว ยังช่วยให้ผู้ซื้อสามารถรับรู้ในตราสินค้าได้ดี การสร้างบรรจุภัณฑ์ที่แปลกใหม่ แตกต่างจากท้องตลาดจะช่วยสร้างความแตกต่างและสร้างมูลค่าให้แก่สินค้าได้เช่นกัน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หากผู้ประกอบการธุรกิจมีการกระจายหรือขายสินค้าผ่านคนกลางควรมีการส่งเสริมกระตุ้นการซื้อของคนกลาง จากการที่สินค้าหักลดกรรมเครื่องปั้นดินเผาที่มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าเฉพาะท้องถิ่น ประกอบกับการมีผู้จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกัน จำนวนหลายราย จึงเกิดการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ผู้ประกอบการจึงต้องใช้กลยุทธ์ทางการตลาด โดยการขยายตลาดใหม่ๆ ในวงกว้างเพิ่มมากขึ้น ในท้องถิ่น ในจังหวัดและในภูมิภาคอื่นๆ รวมทั้งการส่งออก ซึ่งสามารถขอคำปรึกษาแนะนำ ร่วมศึกษาดูงาน หรือการแสดงสินค้าในต่างประเทศ เพื่อให้สินค้ากระจายไปสู่ผู้ซื้อมากขึ้น การจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าของชุมชน (Distribution Center) เป็นแนวทางหนึ่งอันเป็นบทบาทของภาครัฐในการที่จะช่วยเหลือผู้ประกอบการได้มาก ศูนย์ดังกล่าวจะมีหน้าที่ได้แก่ การปรับปรุงสภาพของสินค้า การเก็บรักษา และการส่งสินค้า ในการปรับปรุงสภาพของสินค้า รักษาคุณภาพของสินค้า เป็นการนำสินค้าที่ไม่มีคุณภาพมาปรับให้เป็นที่ยอมรับของตลาด ซึ่งการปรับปรุงคุณภาพของสินค้านี้ดังกล่าว ผู้ประกอบการไม่สามารถทำได้เองเนื่องจากเครื่องมือที่ใช้มีราคาแพง ดังนั้นหน่วยงานผู้ให้การช่วยเหลือสนับสนุนการดำเนินธุรกิจในด้านนี้ควรให้ความสำคัญต่อการจัดตั้งศูนย์ดังกล่าวด้วยเช่นกัน

แนวทางในการโฆษณาและส่งเสริมการขายของสินค้าหักลดกรรมเครื่องปั้นดินเผา สามารถทำได้โดยการการใช้การติดต่อสื่อสารทางการตลาด

แบบผสมผสาน (Integrated Marketing Communication: IMC) เป็นการติดต่อสื่อสารเพื่อส่งเสริมการตลาดหลายเครื่องมือ เพื่อให้เกิดข่าวสารและภาพลักษณ์ที่สอดคล้องกันซึ่งจะทำให้ลูกค้ามีความเข้าใจในตัวสินค้าชัดเจน ประกอบไปด้วย

1. การส่งเสริมการขาย การตลาดโดยจัดเหตุการณ์พิเศษ เช่น งานแสดงสินค้าหักลดกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านเหมืองกุง หรือ งานแสดงสินค้าหักลดกรรมเครื่องปั้นดินเผาของชุมชนบ้านกวน การจัดแสดงสินค้า การจัดโชว์รวม การจัดศูนย์สาธิตการทำงานของสินค้าชุมชน การจัดนิทรรศการ การจัดศูนย์ฝึกอบรมประจำชุมชน เป็นต้น

2. การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับหน่วยงานอื่น เช่น อำเภอ องค์การบริหารส่วนตำบลที่จะมีส่วนสนับสนุนการดำเนินธุรกิจการให้ข่าวการประชาสัมพันธ์ของกิจกรรมชุมชน

3. การตลาดทางตรง (direct marketing) การใช้เครื่องมือสื่อสารอินเทอร์เน็ต โดยขอคำปรึกษาและการให้ความช่วยเหลือจากสถาบันที่ให้บริการทางวิชาการ และเครื่องมือ อุปกรณ์ ที่ตั้งอยู่พื้นที่บริเวณใกล้เคียงกับสถานประกอบการ เช่น โรงเรียน วิทยาลัย มหาวิทยาลัย

4. ด้านอื่นๆ ผู้ศึกษามีความเห็นเห็นว่า เนื่องจากผลิตภัณฑ์บ้านหม้อบ้านกวน การผลิตมีแนวโน้มที่จะลดลง ดังนั้น หน่วยงานราชการทั้งในส่วนขององค์กรท้องถิ่น หรือในระดับจังหวัด ควรให้ความสำคัญในการอนุรักษ์ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไว้ โดยอาจทำเป็นศูนย์อนุรักษ์หักลดกรรมบ้านกวน โดยจัดโชว์ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ รูปแบบ ลวดลาย และชนิดของเครื่องปั้นต่างๆ ไว้สำหรับแสดง เพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของชุมชนบ้านกวน สถานที่จัดตั้งนี้ สามารถที่จะทำการประชาสัมพันธ์เพื่อให้นักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ เข้ามามีโอกาสในการเยี่ยมชมผลิตภัณฑ์ และ เยี่ยมชมการ

ผลิต เครื่องปั้นดินเผาได้อีกทางหนึ่ง และเมื่อหากมีจำนวนนักท่องเที่ยวมาเยี่ยมชม ธุรกิจของชุมชนมากขึ้น ก็เป็นการประชาสัมพันธ์งานหัตถกรรมของชุมชน และยังส่งผลต่อธุรกิจรายย่อยอื่นๆ เช่น ร้านค้า ร้านขายของที่ระลึกด้านการท่องเที่ยว ที่จะมียอดขายส่งเสริมรายได้แก่ชุมชนได้อีกทางหนึ่ง

3. ด้านการผลิต

ปัญหาที่พบของผู้ประกอบการด้านการผลิต ส่วนใหญ่จะประสบปัญหาในกระบวนการผลิต การขึ้นรูป การตกแต่ง การเผิง การเผา ที่ไม่ได้มาตรฐาน การขาดความรู้ในการพัฒนากระบวนการผลิต แนวทางการแก้ปัญหาดังกล่าว ผู้ผลิตจะต้องฝึกฝนทักษะทางด้านการผลิตให้มีความชำนาญเฉพาะทาง (Specialization) เพราะเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่งเพราะเนื่องจากธุรกิจประเภทเครื่องปั้นดินเผาต้องอาศัยช่างฝีมือที่มีความชำนาญเฉพาะด้านในการผลิต ต้องมีการศึกษาว่าผู้บริโภคหรือลูกค้ามีความชอบสินค้าแบบใดอย่างไร เช่น รูปแบบผลิตภัณฑ์ สี ขนาด เพื่อที่จะสามารถทำการผลิตและขายให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าให้ประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

การเพิ่มประสิทธิภาพด้านการจัดการการผลิต ผู้ประกอบการสามารถทำได้โดยการเตรียมพร้อมในกระบวนการผลิต คือต้องพัฒนาทั้งกระบวนการผลิต ให้ทุกส่วนของกระบวนการผลิตมีความเชื่อมโยงกัน ที่เรียกว่า Supply Chain มีการสื่อสารข้อมูลไปถึงกันและกันอย่างรวดเร็ว ทั้งในด้านของลูกค้า ตัวแทน หรือผู้ขายวัตถุดิบ จึงเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการตอบสนองความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เพราะปัญหาที่ผลิตส่วนหนึ่ง เพราะไม่สามารถทำตามคำสั่งซื้อได้ทัน เพราะไม่รู้ความต้องการ ไม่รู้ว่าจะหาวัตถุดิบจากที่ไหน ทำให้การผลิตต้องรีบเร่ง และคุณภาพของสินค้าไม่ดีเท่าที่ควร ลูกค้า

ไม่ยอมรับ ทั้งนี้การที่จะทำกลยุทธ์ปรับปรุงการผลิตดังกล่าวได้ ต้องได้รับการสนับสนุนที่ดีจากหน่วยงานภาครัฐบาลด้วย เช่น การให้ทุนในการวิจัยเพื่อการพัฒนานวัตกรรมในการผลิตและตัวสินค้า ตลอดจนการนำแนวคิดเรื่อง Supply Chain Management มาประยุกต์ใช้กับธุรกิจ โดยทำให้เกี่ยวข้องกับทุกส่วน ไม่ว่าจะเป็นการจัดหาวัตถุดิบ (Suppliers) ดิน เชื้อเพลิง ผู้ผลิต (Manufacturers) ตัวของผู้ประกอบการ ผู้กระจายสินค้า (Distributors) พ่อค้าส่ง (Wholesalers) และผู้ค้าปลีก (Retailers) เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรง การสร้างศักยภาพในการแข่งขันจึงเป็นเรื่องที่ผู้ประกอบการของแต่ละกิจการต้องพิจารณา เพราะการบริหารลูกค้าที่มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจประเภทหนึ่ง

การเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตเป็นสิ่งที่มีความจำเป็น เนื่องจากทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตมีจำนวนจำกัด ดังนั้นการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตเป็นการทำให้เราสามารถใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์มากที่สุด ตลอดจนการเพิ่มผลผลิตเป็นการช่วยในการวางแผนทั้งระยะสั้นและระยะยาว เช่น สามารถผลิตในสัดส่วนที่เหมาะสมกับความต้องการ และการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถสู้กับคู่แข่งได้ส่งผลต่อกำไร และเป็นการลดต้นทุนอีกแนวทางหนึ่ง

การติดตามข่าวสาร ความเคลื่อนไหวด้านอาชีพการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ก็เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่จะสามารถช่วยผู้ประกอบการมี วิธีการผลิต แหล่งวัตถุดิบ ความคิดริเริ่มในการออกแบบลวดลายมากขึ้น โดยสามารถติดตามได้จากหน่วยงานที่ส่งเสริมและสนับสนุนการประกอบอาชีพ เช่น หน่วยงานกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ที่มีการจัดให้มีการฝึกอบรมด้านการผลิตหลายหลักสูตร

ส่วนปัญหาวัตถุดิบมีราคาแพง ขาดแคลน คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ไม่คงที่และหายาก

อาจมีสาเหตุมาจากการขาดข้อมูลผู้จำหน่ายวัตถุดิบ เครื่องมือ อุปกรณ์ ดังนั้นผู้ประกอบการควรแสวงหาข้อมูลจากแหล่งที่รวบรวมข้อมูลจากหน่วยงานภาครัฐ เช่น ศูนย์บริการการลงทุน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ซึ่งหน่วยงานดังกล่าวเป็นหน่วยงานที่รวบรวมข้อมูลของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่สามารถเอื้อประโยชน์ระหว่างธุรกิจให้สามารถมีต้นทุนในการซื้อวัตถุดิบที่มีราคาต่ำได้

4. ด้านบุคลากรและ แรงงาน

ปัญหาด้านบุคลากรและแรงงาน ของชุมชนทั้ง 2 แห่ง พบว่าประสบกับปัญหาไม่มีผู้สืบทอดและถ่ายทอดวิธีการผลิต แรงงานที่มีอยู่ไม่สามารถรองรับการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ได้ ดังนั้นแนวทางในการแก้ไขปัญหาด้านนี้ก็คือการให้สถาบันการศึกษาในท้องถิ่นจัดสร้างหลักสูตรในเชิงของการอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรม และอาชีพท้องถิ่นให้มีขึ้นในหลักสูตรการศึกษาภาคบังคับแก่นักเรียนในท้องถิ่นซึ่งจะช่วยให้เกิดกระบวนการเรียนรู้และสร้างจิตสำนึกให้เกิดขึ้นเพื่อไม่ให้อาชีพท้องถิ่นที่มีบทบาทและสามารถสร้างรายได้ให้หายไป รวมถึงการบูรณาการ หลักสูตรทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติให้สามารถไปด้วยกัน

และง่ายต่อการเรียนรู้ เช่นหลักสูตรการฝึกหัดระหว่างทำงาน (on the job training) ตลอดจนการเข้าไปมีบทบาทของกระบวนการด้านการพัฒนาฝีมือแรงงาน โดยมีการให้คำปรึกษาหารือในลักษณะคลินิกซึ่งจะเป็นการช่วยเหลือ ในระยะสั้นในขั้นต้นก่อน และจัดให้ฝึกอบรมทางทฤษฎีหรือให้ความรู้ทางด้านวิชาการทางการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีอันมีประโยชน์ต่อบุคลากรของธุรกิจในระยะยาวต่อไป โดยที่หลักสูตรของการฝึกอบรมที่จัดขึ้นควรจะเป็นหลักสูตรที่ออกแบบให้สอดคล้องกับความต้องการหรือความจำเป็นของผู้ประกอบ เช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์หรือเทคนิคการใช้สี ภาชนะเครื่องปั้นดินเผา ควรเน้นให้มีการจัดขึ้นที่สถาบันในพื้นที่เพื่อจะได้เข้าใจปัญหาของพื้นที่เชื่อมโยงกันเพื่อที่จะสามารถให้คำปรึกษาแนะนำได้ อาจเป็นวิทยาลัยหรือมหาวิทยาลัยในท้องถิ่นพื้นที่นั้นๆ แต่ถ้าสถาบันการศึกษา วิทยาลัยหรือมหาวิทยาลัยในพื้นที่นั้นไม่มีผู้เชี่ยวชาญในสาขาที่ต้องการอบรมก็สามารถขอไปที่หน่วยงานอื่นที่มีผู้เชี่ยวชาญได้อีกเช่นกัน ซึ่งในปัจจุบันรัฐบาลก็ได้จัดเตรียมบุคลากรที่ให้คำปรึกษาและช่วยเหลือและสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในหลายหน่วยงานอีกทางหนึ่งด้วย

บรรณานุกรม

จารุณี ปทานุคม "การศึกษาการดำเนินงานบริษัทไทยพอร์ทเทอรี่ อินดัสทรี จำกัด"

การค้นคว้าอิสระ, เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยพายัพ 2544 หน้า ข - ค.

ธงชัย สันติวงษ์, "การจัดการทั่วไป" คู่มือผู้ประกอบการอุตสาหกรรม พิมพ์ครั้งที่ 3, กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม , 2539 หน้า 78 - 81.

นภาพร สิงห์หัต, สถิติการศึกษาเบื้องต้น, พิมพ์ครั้งที่ 1 เชียงใหม่ : ภาควิชาการศึกษา คณะครุศาสตร์ วิทยาลัยครูเชียงใหม่, 2532 หน้า 35.

บริษัทกลุ่มแอตวานซ์ รีเสิร์ช จำกัด "รายงานการศึกษาอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย" กรุงเทพฯ : บริษัทกลุ่มแอตวานซ์ รีเสิร์ช จำกัด พ.ศ. 2540 หน้า 4.

ระวีง เนตรโพธิ์แก้ว, "ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ" กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์พิทักษ์อักษร 2538 หน้า 6.

วันนี พรรณเชษฐ์ และคนอื่นๆ, รายงานการวิจัยเรื่อง "สภาพและปัญหาของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในส่วนภูมิภาค" กรุงเทพฯ : คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2533, หน้า 1 - 6.

วันชัย เพี้ยมแดง "ความคงอยู่ในอาชีพเครื่องปั้นดินเผาของชาวบ้านเหมืองกุง อำเภอสว่างแดนดิน จังหวัดสกลนคร" วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2542.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคนอื่นๆ, "องค์การและการจัดการ", กรุงเทพฯ : บริษัทวิสิทธ์พัฒนา จำกัด, พ.ศ. 2539 หน้า 23 - 24.

อัศวพงษ์ สัจจวาที และคนอื่นๆ "วิธีการผลิตหม้อและน้ำตั้นบ้านเหมืองกุง" คณะศึกษาศาสตร์ : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 2527.

อนุ เนินหาด พ.ด.ท, "เอกสาร 100 ปี อำเภอสว่างแดนดิน" บริษัทนพบุรุษการพิมพ์ พิมพ์ครั้งที่ 1 พ.ศ. 2545 หน้า 44

Broom, H.N and Longenecker, J.G., **Small Industry Management** , 2ed , Cincinnati : South - Western Publishing Co., 1996 , pp 75 - 78

Wheeler Bernard O, **Business : An Introductory Analysis** 2 nd ed, New York : Harper & Row, 1968, p 30