

Business Environmental Situation: Supporting Factors and Hindrances of Lampang Ceramic Industrial Cluster Network

Amornthip Wonkanlayanush

Ph.D. (Population and Development), Associate Professor,

Faculty of Economics, Kasetsart University

E-mail : fecoamt@ku.ac.th

Abstract

This research aims to study business environmental situation, supporting factors and hindrances of Lampang ceramic industrial cluster network. The samples are collected from 12 entrepreneurs, 3 executives and 5 government officers and private officers related to Lampang ceramic industrial cluster network. The data-collection was analyzed using Diamond model. The results indicated that Lampang Ceramic Association was the main cluster consisted of six sub clusters. The entrepreneurs network relations, dexterous labors, and cooperation among government sectors, private sectors and entrepreneurs were positive factors that encourage the competitiveness of Lampang ceramic industrial cluster network. The reliance on raw materials from other provinces and from abroad, lack of designers and lack of research and development were negative factors that discouraged the competitiveness of Lampang ceramic industrial cluster network. The recommendations of this study are further development needs for brand creation and R&D budgets for Lampang ceramic industrial developing center. Moreover, changing attitudes of entrepreneurs towards the understandings of the importance of sub clusters among entrepreneurs should be considered as well.

Keywords: business environmental situation, ceramic, industrial cluster network, Lampang

การศึกษาสถานการณ์ด้านปัจจัยแวดล้อมธุรกิจ: ปัจจัยสนับสนุนและปัญหาอุปสรรคของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง¹

อมรทิพย์ วงศ์กัลยานุช

ปร.ด. (ประชากรและการพัฒนา), รองศาสตราจารย์,

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

E-mail : fecoamt@ku.ac.th

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์ด้านปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ ปัจจัยสนับสนุนและปัญหาอุปสรรค ที่มีต่อการดำเนินงานและการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการ 12 ราย ผู้บริหารสมาคม/คณะทำงาน 3 ราย และเจ้าหน้าที่ภาครัฐ/ภาคเอกชน 5 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม การวิเคราะห์ข้อมูลกระทำบนพื้นฐานของกรอบแบบจำลองเพชร ผลการวิจัยพบว่าสมาคมเครื่องปั้นดินเผาลำปางเป็นเครือข่ายพันธมิตรใหญ่ประกอบด้วยเครือข่ายพันธมิตรย่อย 6 เครือข่าย การที่ผู้ประกอบการมีการเชื่อมโยงกันในรูปเครือข่าย การมีแรงงานที่มีฝีมือประณีต และการที่หน่วยงานภาครัฐ/ภาคเอกชนและผู้ประกอบการมีการร่วมมือกัน เป็นปัจจัยที่มีผลทางบวกต่อความสามารถในการแข่งขันของเครือข่าย ในขณะที่การต้องพึ่งพาวัตถุดิบจากที่อื่น การขาดแคลนบุคลากรด้านการออกแบบ และการไม่มีการวิจัยและพัฒนาเป็นปัจจัยที่มีผลทางลบต่อความสามารถในการแข่งขันของเครือข่าย ข้อเสนอแนะของการวิจัยครั้งนี้คือควรมีการสนับสนุนการสร้างเครื่องหมายการค้าอย่างจริงจังและเพิ่มการสนับสนุนงบประมาณด้านการวิจัยและพัฒนาให้แก่ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผาจังหวัดลำปาง นอกจากนี้ ต้องพยายามที่จะปรับทัศนคติของผู้ประกอบการให้เล็งเห็นถึงความสำคัญและประโยชน์ที่จะได้จากการร่วมมือกันในรูปเครือข่าย

คำสำคัญ: เครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรม, เซรามิก, ลำปาง, สถานการณ์ด้านปัจจัยแวดล้อมธุรกิจ

¹ “การวิเคราะห์สถานการณ์ด้านปัจจัยแวดล้อมธุรกิจ ปัจจัยสนับสนุน และปัญหาอุปสรรคของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง” สรุปรูป จากงานวิจัยเรื่อง “พันธมิตรอุตสาหกรรมท้องถิ่น : กรณีศึกษาอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง” ซึ่งได้รับการสนับสนุนทุนวิจัยจากภาควิชาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

บทนำ

พันธมิตรอุตสาหกรรมเป็นแนวคิดที่เสนอแนะโดย Michael E. Porter (1990) ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดของโลกเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจภายใต้ระบบเศรษฐกิจแบบใหม่ พันมิตรอุตสาหกรรมเป็นแนวทางการสร้างศักยภาพในการแข่งขัน โดยการรวมกลุ่มทางธุรกิจเพื่อเชื่อมต่อระหว่างอุตสาหกรรมหลักและอุตสาหกรรมสนับสนุนแสดงให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลง จากแนวการพัฒนาแบบดั้งเดิมที่เน้นให้ความสำคัญกับแต่ละรายธุรกิจและอุตสาหกรรม มาเป็นการให้ความสำคัญกับกลุ่มธุรกิจและกลุ่มอุตสาหกรรม (Doeringer & Terkia, 1995 และ Henton, Melville & Walesh, 1997)

แนวคิดเกี่ยวกับพันธมิตรอุตสาหกรรมในประเทศไทยได้ถูกหยิบยกให้เป็นวาระแห่งชาติโดยระบุไว้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 9 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้มีการดำเนินการโครงการคลัสเตอร์อุตสาหกรรมภายใต้ชื่อโครงการ “พันธมิตรอุตสาหกรรม” หรือ “คลัสเตอร์รวมใจนำอุตสาหกรรมไทยสู่สากล” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กระหนักและเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มพันธมิตรทางธุรกิจส่งเสริมการสร้างเครือข่ายคลัสเตอร์ที่เกิดจากการร่วมมือกันตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ เพื่อให้เป็นเครื่องมือขับเคลื่อนระบบการแข่งขันของภาคอุตสาหกรรมไทยให้เติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน (สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2547)

อุตสาหกรรมเซรามิกลำปางจัดได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่มีประวัติการพัฒนามายาวนานมากกว่า 50 ปี ปัจจุบันอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางสร้างรายได้สูงถึง 3,500 ล้านบาทต่อปี โดยจำนวนนี้เป็นรายได้จากการส่งออกประมาณ 200 ล้านบาท และก่อให้เกิดการสร้างงานในท้องถิ่นประมาณ 10,000 คน (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2547) จากตัวเลขดังกล่าวทำให้กล่าวได้ว่าการรวมกลุ่มในลักษณะคลัสเตอร์ของกลุ่ม

พันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางมีการพัฒนาการไปได้ต่อเนื่องเป็นอย่างดี เพื่อให้มีข้อมูลพื้นฐานเพียงพอสำหรับใช้ประกอบในการกำหนดแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา กลุ่มพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางให้มีความเข้มแข็ง สามารถแข่งขันและยืนหยัดในตลาดโลกได้อย่างเหมาะสม อีกทั้ง สามารถใช้เป็นข้อมูล ประกอบการกำหนดแนวทางการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมในอุตสาหกรรมประเภทอื่น ๆ ได้ ผู้วิจัยจึงสนใจวิเคราะห์สถานการณ์ด้านปัจจัยแวดล้อมธุรกิจ และศึกษาปัจจัยสนับสนุนและปัญหาอุปสรรคที่มีต่อการดำเนินงานและการพัฒนาของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางตลอดจนแนวทางการแก้ไข ซึ่งจะช่วยให้มีความเข้าใจเกี่ยวกับการรวมกลุ่มในลักษณะของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมมากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาศานการณด้านปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง จังหวัดลำปาง
2. เพื่อศึกษาปัจจัยสนับสนุนและปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไขที่มีต่อการดำเนินงานและการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง จังหวัดลำปาง

วิธีการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ ซึ่งวิธีดำเนินการวิจัยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ประชากรเป้าหมาย

ประชากรเป้าหมายในการวิจัยนี้จำแนกได้เป็น 3 กลุ่ม ในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง ประกอบด้วย ผู้ประกอบการ ผู้บริหารสมาคม/คณะทำงาน และเจ้าหน้าที่ภาครัฐ/ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเครือข่าย

กลุ่มตัวอย่างและวิธีการสุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางที่ใช้ในการวิจัยนี้จำแนกได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1. ผู้ประกอบการ

การสุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง จะใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) โดยการกำหนดเลือกผู้ประกอบการที่ดำเนินการสัมภาษณ์ กำหนดเลือกภายใต้คำแนะนำของเจ้าหน้าที่ของศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผาจังหวัดลำปาง ซึ่งเป็นผู้ที่มีส่วนร่วมในการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางตั้งแต่เริ่มต้น ในการวิจัยครั้งนี้เจ้าหน้าที่ของศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผาจังหวัดลำปางแนะนำให้ทำการสัมภาษณ์ทั้งผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต้นน้ำ (เหมืองแร่) และปลายน้ำ (ผู้ผลิตเซรามิก) จำนวนทั้งสิ้น 12 ราย ปัจจุบันอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางมีเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมย่อยทั้งสิ้น 6 เครือข่าย โดยแต่ละเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมย่อยจะมีสมาชิกประมาณ 4 – 5 ราย

2. ผู้บริหารสมาคม/คณะทำงาน

การสุ่มตัวอย่างผู้บริหารสมาคม/คณะทำงานในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางจะใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจงเช่นเดียวกันกับการสุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ ผู้บริหารสมาคม/คณะทำงานที่ทำการสัมภาษณ์ ประกอบด้วย

ก. นายกสมาคมเครื่องปั้นดินเผาลำปาง

ข. ผู้ประสานงานกลุ่มพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง หรือ Cluster Development Agent (CDA)

ค. ประธานคณะทำงาน Lampang Ceramic Developing Group (LCDG)

3. เจ้าหน้าที่ภาครัฐ/ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเครือข่าย

การสุ่มตัวอย่างเจ้าหน้าที่ภาครัฐ/ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางจะใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง เจ้าหน้าที่ภาครัฐ/ภาคเอกชนที่ทำการสัมภาษณ์ ประกอบด้วย

ก. ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผาจังหวัดลำปาง

ข. นักวิชาการของศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผาจังหวัดลำปาง

ค. หัวหน้าภาควิชาเซรามิก มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง

ง. หัวหน้าฝ่ายวิจัยธนาคารทหารไทย (บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เดิม)

จ. นักวิจัยธนาคารทหารไทย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง ประกอบด้วย แบบสอบถาม ซึ่งจะมีจำนวน 3 ชุด แบบสอบถามชุดที่ 1 เป็นแบบสอบถามที่จะใช้สำหรับสอบถามผู้ประกอบการ แบบสอบถามชุดที่ 2 เป็นแบบสอบถามที่จะใช้สำหรับสอบถามผู้บริหารสมาคม/คณะทำงาน และแบบสอบถามชุดที่ 3 เป็นแบบสอบถามที่จะใช้สำหรับสอบถามเจ้าหน้าที่ภาครัฐ/ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเครือข่าย

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยนี้ได้กำหนดใช้ระเบียบวิธีเพื่อการวิเคราะห์ข้อมูลจำแนกตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์ด้านปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง

การศึกษาด้านปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางจะกระทำบนพื้นฐานของกรอบแบบจำลองเพชร (Diamond model) ของ Michael E. Porter

2. เพื่อศึกษาปัจจัยสนับสนุน และปัญหาอุปสรรคที่มีต่อการดำเนินงานและการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง และแนวทางแก้ไข

การศึกษาปัจจัยสนับสนุนและปัญหาอุปสรรคที่มีต่อการดำเนินงานและการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางและแนวทางแก้ไข จะกระทำโดยการนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ มาสรุปเป็นหมวดหมู่เพื่อศึกษาเนื้อหาสาระของคำตอบในประเด็นต่าง ๆ

ผลการวิจัยและการอภิปราย

ตอนที่ 1 ลักษณะของการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง

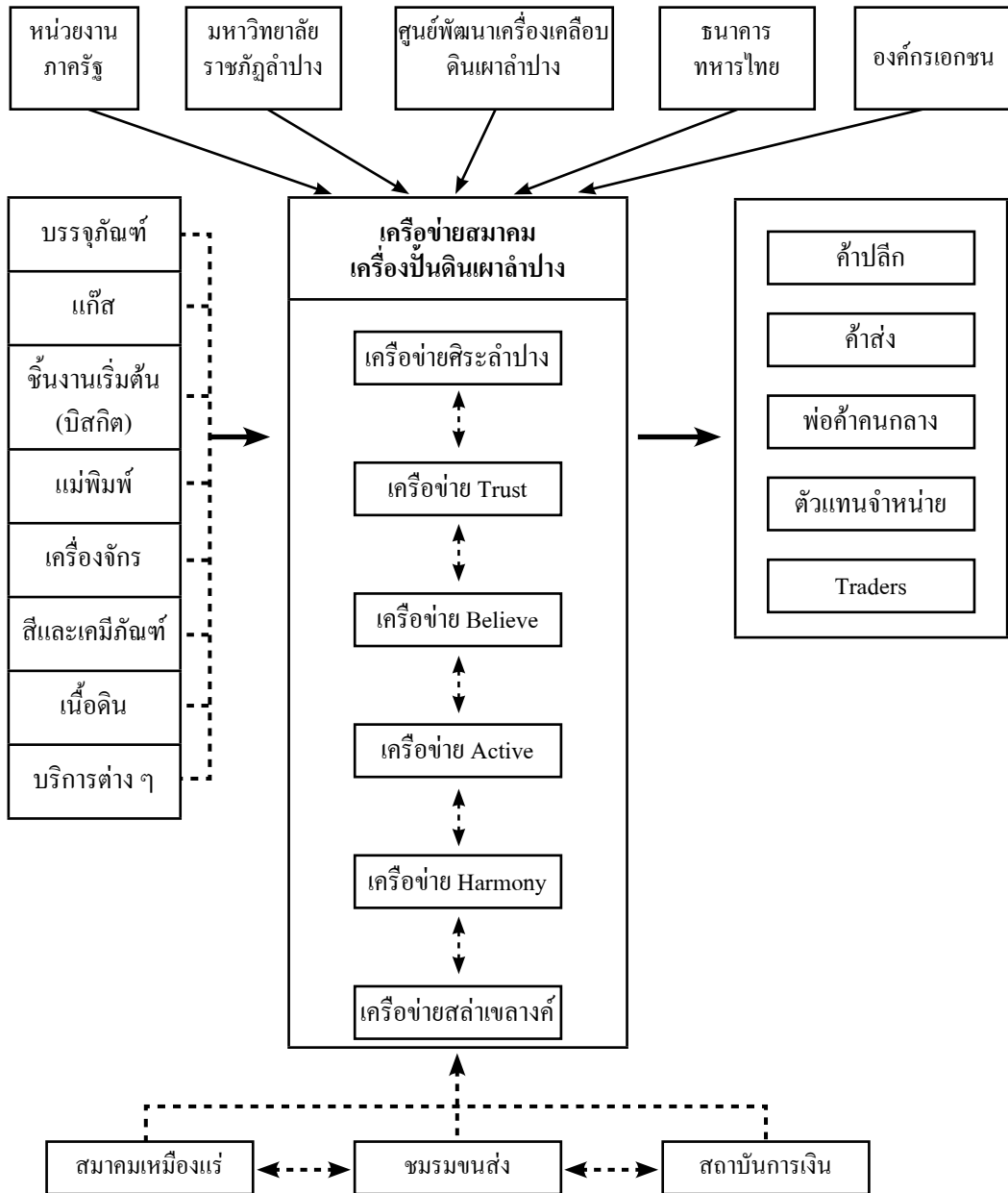
ผลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ผู้บริหารสมาคม/คณะทำงาน และเจ้าหน้าที่ภาครัฐ/ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางเกี่ยวกับลักษณะของการรวมตัวกันเป็นเครือข่าย พบว่า แผนภาพเครือข่าย (Cluster map) มีลักษณะเป็นดังสรุปแสดงโดยภาพ 1 โดยในปัจจุบันมีเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมย่อยทั้งสิ้น 6 เครือข่าย ได้แก่ เครือข่ายศิระลำปาง เครือข่าย Trust เครือข่าย Believe เครือข่าย Active เครือข่าย Harmony และเครือข่ายสล่าเขาลางค์ เครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางจะเป็นเครือข่ายพันธมิตรของธุรกิจในอุตสาหกรรมปลายน้ำภายใต้เครือข่ายพันธมิตรใหญ่ คือ เครือข่ายของสมาคมเครื่องปั้นดินเผาลำปาง โดยแต่ละเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมย่อยจะไม่มี การเชื่อมโยงซึ่งกันและกัน และไม่มีการเชื่อมโยงกับธุรกิจ ในอุตสาหกรรมต้นน้ำและธุรกิจในอุตสาหกรรมสนับสนุน การรวมตัวกันเป็นเครือข่ายดังกล่าวข้างต้นเป็นการรวมตัวกันที่เกิดขึ้น โดยธรรมชาติ กล่าวคือ ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่มีความคล้ายคลึงกันหรือมีแนวคิดที่สอดคล้องกันก็จะมา

จับมือรวมตัวกัน เพื่อผลักดันให้เครือข่ายของตนมีขีดความสามารถในการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น จากการสอบถามผู้ประกอบการได้ข้อสรุปว่าเหตุผลที่ทำให้เกิดการรวมตัวกันเป็นเครือข่าย ได้แก่

1. เพื่อให้สมาชิกแต่ละรายดำเนินกิจกรรมเฉพาะที่ถนัดซึ่งจะเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการผลิต
2. เพื่อทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ การออกแบบผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิตร่วมกัน
3. เพื่อแบ่งปันคำสั่งซื้อซึ่งกันและกัน
4. เพื่อร่วมกันทำการตลาดหรือออกบูธเพื่อจำหน่ายสินค้าร่วมกัน
5. เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลด้านการค้า การตลาด และเทคโนโลยีซึ่งกันและกัน

การรวมตัวกันของสมาชิกในแต่ละเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมย่อย มีความแน่นแฟ้นของความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกที่แตกต่างกันไป โดยมีความแน่นแฟ้นของความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิก มีการเพิ่มเข้ามาหรือถอนตัวออกของสมาชิกบ่อยครั้ง อีกทั้งยังมีการร่วมมือกันในการทำการตลาดหรือออกบูธเพื่อจำหน่ายสินค้าร่วมกัน การวิจัยและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ การออกแบบผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิตร่วมกัน การแบ่งปันคำสั่งซื้อซึ่งกันและกันค่อนข้างน้อย ผู้ประกอบการในเครือข่ายให้เหตุผลว่าการที่เป็นเช่นนี้สืบเนื่องมาจากการที่ผู้ประกอบการบางรายยังยึดติดอยู่กับรูปแบบของการดำเนินกิจการแบบครอบครัว ซึ่งมุ่งเน้นการได้รับกำไรส่วนบุคคลสูงสุด การขาดความไว้วางใจซึ่งกันและกัน ส่งผลทำให้เกิดความระมัดระวังที่จะเข้าร่วมแบ่งปันคำสั่งซื้อความรู้ ฯลฯ ด้วยเกรงว่าสมาชิกในเครือข่ายจะแข็งแกร่งขึ้นจนกลายเป็นคู่แข่งกันของตน

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงการเชื่อมโยงกับสถาบันการศึกษาและหน่วยงานภาครัฐ พบว่าเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางมีการเชื่อมโยงกับสถาบันการศึกษา ได้แก่ ภาควิชาเซรามิก



หมายเหตุ เส้นประ หมายถึง ธุรกิจหรือองค์กรที่ไม่มีความเชื่อมโยงอย่างชัดเจนกับเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมของธุรกิจหลัก (อุตสาหกรรมปลายน้ำ)
 เส้นทึบ หมายถึง ธุรกิจหรือองค์กรที่มีความเชื่อมโยงอย่างชัดเจนกับเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมของธุรกิจหลัก (อุตสาหกรรมปลายน้ำ)

ภาพ 1 แผนภาพเครือข่ายของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง

มหาวิทยาลัยราชภัฏจังหวัดลำปาง กล่าวคือ คณาจารย์ และผู้ประกอบการของเครือข่ายต่าง ๆ ได้มีการประชุมหารือกันเพื่อปรับปรุงหลักสูตรการเรียนการสอนด้านเซรามิกให้มีความเป็นปัจจุบันมากขึ้น สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังมีการบริจาคเครื่องจักรแก่มหาวิทยาลัยราชภัฏจังหวัดลำปางเพื่อใช้ประโยชน์ในการเรียนการสอน อีกทั้งผู้ประกอบการยังให้ความร่วมมือในการรับนักศึกษาของมหาวิทยาลัยราชภัฏจังหวัดลำปางเข้าฝึกงานเพื่อเรียนรู้การปฏิบัติงานจริงอีกด้วย

ในส่วนของ การเชื่อมโยงกันระหว่างเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางกับหน่วยงานภาครัฐพบว่าเครือข่ายมีข้อได้เปรียบตรงที่มีหน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางด้านเซรามิกโดยตรง ตั้งอยู่ในพื้นที่ ได้แก่ ศูนย์พัฒนาเครื่องเคลือบดินเผาจังหวัดลำปาง ทำให้สามารถช่วยให้คำปรึกษาทางด้านเทคนิควิธีแก่ผู้ประกอบการ ช่วยฝึกอบรมเทคนิควิธีใหม่ ๆ และช่วยในด้านการศึกษาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้เครือข่ายยังได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจัง ดังจะเห็นได้จากการมีการกำหนดควีสยทัศน์ และยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิกอย่างชัดเจนในระดับจังหวัด สำหรับการเชื่อมโยงกับองค์กรในภาคเอกชนพบว่าเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างมากจากธนาคารทหารไทย รวมทั้งจากองค์กรภาคเอกชนอื่น ๆ ทั้งของประเทศไทยและต่างประเทศ

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ด้านปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง

ผลการวิเคราะห์ด้านปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจบนพื้นฐานของกรอบแบบจำลองเพชรของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางมีข้อค้นพบเชิงประจักษ์ว่ามีทั้งปัจจัยบวกและปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายแสดงตามภาพ 2 ซึ่งสามารถแยกผลการวิเคราะห์เป็น 5 ประเด็น

หลัก ดังนี้

1. เงื่อนไขของปัจจัยการผลิต

1.1 ทรัพยากรธรรมชาติ

การพึ่งพาวัตถุดิบที่ใช้เป็นเนื้อดินปั้นในประเทศ และที่ใช้สำหรับเคลือบสีลงลายจากต่างประเทศ

ดินขาวที่ผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางใช้ในการผลิตเซรามิกส่วนใหญ่จะซื้อจากจังหวัดอื่น เช่น จังหวัดระนอง เป็นต้น โดยผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมปลายน้ำของเครือข่ายแสดงเหตุผลว่าดินขาวจากจังหวัดอื่นมีคุณภาพดีกว่าดินขาวของจังหวัดลำปาง ซึ่งมีเฟอร์ริคออกไซด์ต่ำเกินไป อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเหมืองแร่ทำให้ได้รับข้อมูลเพิ่มเติมว่าหากได้รับทราบถึงความต้องการที่ชัดเจนของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมปลายน้ำ ก็สามารถที่จะพัฒนาคุณภาพดินของจังหวัดลำปางให้มีคุณสมบัติ เป็นดังที่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมปลายน้ำต้องการได้ เป็นที่น่าสังเกตว่าในขณะนี้ผู้ประกอบการเหมืองแร่ในจังหวัดลำปางมีการดำเนินการเพิ่มมากขึ้น ในปัจจุบันจังหวัดลำปางมีเหมืองแร่ที่ได้รับ ISO 9001 เพียง 6 แห่ง จากเหมืองแร่ทั้งหมด 23 แห่ง ซึ่งถ้าหากเหมืองแร่ในจังหวัดลำปางได้รับ ISO 9001 เพิ่มมากขึ้น ก็จะช่วยให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมปลายน้ำมีความมั่นใจในคุณภาพของดินของจังหวัดลำปางมากขึ้น หากผนวกกับการมีการประสานความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมปลายน้ำกับผู้ประกอบการเหมืองแร่ ก็จะช่วยลดการพึ่งพาวัตถุดิบดินขาวจากจังหวัดอื่นลงได้ อันจะส่งผลทำให้ต้นทุนการผลิตเซรามิกลดลง ความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางมีเพิ่มมากขึ้น

ดินดำเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญรองลงมาจากดินขาว ดินดำคุณภาพดีจะมีเนื้อละเอียดและให้สีขาว หลังการเผาดินดำจะถูกนำไปผสมกับดินขาวเพื่อช่วยเพิ่มความเหนียวให้กับเนื้อดินปั้น ซึ่งจะทำให้ขึ้นรูป

ระดับความเข้มข้นของการแข่งขันในอุตสาหกรรม

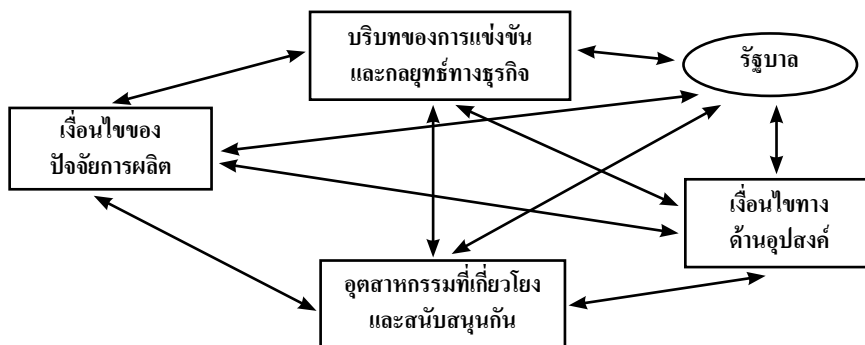
- การแข่งขันระหว่างธุรกิจใอุตสาหกรรมเซรามิกของจังหวัดลำปาง ธุรกิจใอุตสาหกรรมเซรามิกของจังหวัดอื่น และธุรกิจใอุตสาหกรรมเซรามิกของประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนและประเทศเวียดนาม เป็นต้น มีระดับความเข้มข้นมากขึ้น

กลยุทธ์การแข่งขัน

- ธุรกิจใอุตสาหกรรมปลายน้ำขนาดใหญ่มีการแข่งขันทางด้านราคาในระดับต่ำแต่จะมุ่งเน้นการแข่งขันด้านการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ในขณะที่ธุรกิจใอุตสาหกรรมปลายน้ำขนาดกลางและขนาดเล็กเน้นการแข่งขันด้านราคา
- ผู้ประกอบการใอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางส่วนใหญ่ขาดแรงจูงใจที่จะใช้กลยุทธ์เชิงรุกและใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเป็นตัวนำ เนื่องจากการผลิตส่วนใหญ่เป็นการรับจ้างผลิต

บทบาทของรัฐบาล

- อุตสาหกรรมเซรามิกลำปางได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจังจากทั้งหน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานภาคเอกชน



ทรัพยากรธรรมชาติ

- มีการพึ่งพาวัตถุดิบที่ใช้เป็นเนื้อดินปั้นจากจังหวัดอื่น และพึ่งพาวัตถุดิบที่ใช้สำหรับเคลือบสีลงลายจากต่างประเทศ

ทรัพยากรบุคคล

- มีแรงงานที่มีฝีมือประณีต
- มีสถาบันการศึกษาที่มีการเรียนการสอนด้านเซรามิก โดยตรงภายในท้องถิ่นแต่หลักสูตรการศึกษาด้านเซรามิกเน้นทักษะด้านการจัดการมากกว่าทักษะด้านการปฏิบัติการ
- ขาดแคลนบุคลากรด้านการออกแบบ
- ผู้ประกอบการให้ความสนใจส่งเสริมงานเข้ารับการศึกษาอบรมระยะสั้นด้านเซรามิกซึ่งจัดโดยหน่วยงานภาครัฐอย่างต่อเนื่อง

โครงสร้างพื้นฐานทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

- ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางส่วนใหญ่ใช้เครื่องมือเครื่องจักรที่ซื้อมาในประเทศ สำหรับผู้ประกอบการขนาดใหญ่ส่วนหนึ่งใช้เครื่องมือและเครื่องจักรแบบสายพานอัตโนมัติที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ
- ไม่มีมีการวิจัยและพัฒนาร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง

ความร่วมมือภายในอุตสาหกรรม

- ผู้ประกอบการใอุตสาหกรรมปลายน้ำส่วนใหญ่มีการเชื่อมโยงกันในรูปแบบเครือข่าย
- ไม่มีความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการเซรามิกใอุตสาหกรรมปลายน้ำและผู้ประกอบการเหมืองแร่ใอุตสาหกรรมต้นน้ำ

ความเข้มแข็งของอุตสาหกรรมสนับสนุน

- การขาดอุตสาหกรรมสนับสนุนบางประเภท
- มีความร่วมมือกันเป็นอย่างดีระหว่างหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานภาคเอกชน และผู้ประกอบการในเครือข่าย

ขนาดของอุปสงค์

- มีความต้องการสินค้าทั้งจากภายใน และ ต่าง ประเทศ ประกอบกับมีตลาดในประเทศ และประเทศเพื่อนบ้านสำหรับรองรับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพรองลงมา

ความพิถีพิถันของอุปสงค์

- ลักษณะของอุปสงค์ต่างประเทศมีความพิถีพิถันมากในขณะที่ลักษณะของอุปสงค์ในประเทศไม่มีความพิถีพิถันมาก แต่เน้นราคาถูก

ภาพ 2 ผลการวิเคราะห์สถานการณ์ด้านปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง

ได้ง่ายขึ้น ทำให้ผลิตภัณฑ์มีความแข็งแรง และช่วยลดการสูญเสียของการแตกหักก่อนการเผา แหล่งดินค้าคุณภาพดีในประเทศไทย ได้แก่ จังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย ลำปาง ปรานินบุรี สุราษฎร์ธานี และ นครศรีธรรมราช พบว่าผู้ประกอบการในเครือข่ายส่วนใหญ่ใช้ดินค้าของจังหวัดลำปาง ดังนั้น วัตถุประสงค์ที่ใช้ในกระบวนการผลิตเซรามิกประเภทนี้จึงไม่ต้องพึ่งพาจากจังหวัดอื่น พิจารณาในส่วนของหินฟันและทรายแก้วพบว่าผู้ประกอบการในเครือข่ายส่วนใหญ่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบ 2 ประเภทนี้จากจังหวัดอื่น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากวัตถุดิบ 2 ประเภทนี้ไม่ใช่วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตเซรามิก ดังนั้น จึงไม่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในเครือข่ายมากเท่าใดนัก

วัตถุดิบที่ใช้สำหรับเคลือบสีลงลายที่สำคัญ ได้แก่ ทรายแก้ว หินฟันม้า ดินขาว หินปูน โคลไรท์ สารทึบสี สี และน้ำ ซึ่งหินฟันม้า ทรายแก้ว หินปูน และโคลไรท์เป็นวัตถุดิบที่หาได้ภายในประเทศ สำหรับสีและสารทึบสี ได้แก่ ออกไซด์ของโลหะต่าง ๆ อาทิเช่น โครเมียมออกไซด์ แมงกานีสออกไซด์ ไทเทเนียมออกไซด์ เป็นต้น เป็นเคมีภัณฑ์ที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ โดยสารทึบสีส่วนใหญ่จะนำเข้ามาจากประเทศแคนาดา ได้หวัน และสาธารณรัฐประชาชนจีน และสีจะนำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น อังกฤษ ได้หวัน สเปน อิตาลี และเยอรมัน เป็นที่น่าสังเกตว่าถึงแม้ว่าองค์ประกอบในผลิตภัณฑ์เซรามิกกว่าร้อยละ 90 เป็นส่วนของเนื้อดินปั้น และประมาณร้อยละ 10 เป็นส่วนของวัตถุดิบที่ใช้สำหรับเคลือบสีลงลาย พบว่าต้นทุนของวัตถุดิบที่ใช้สำหรับเคลือบสีลงลายสูงกว่าต้นทุนในส่วนของวัตถุดิบที่ใช้เป็นเนื้อดินปั้นประมาณ 10 เท่า ดังนั้นการที่เครือข่ายต้องพึ่งพาการนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้สำหรับเคลือบสีลงลายซึ่งคิดเป็นสัดส่วนของต้นทุนที่สูงจากต่างประเทศ จึงส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในเครือข่าย

1.2 ทรัพยากรบุคคล

1) มีแรงงานที่มีฝีมือประณีต

แรงงานในจังหวัดลำปางส่วนหนึ่งเป็นแรงงานที่มีธรรมชาติของความเป็นคนที่มีความละเอียดอ่อนและมีความประณีต ซึ่งลักษณะดังกล่าวนี้เป็นคุณลักษณะที่สำคัญของแรงงานที่จะทำงานด้านการผลิตเซรามิกที่มีคุณภาพดีได้ ดังนั้น การมีแรงงานที่มีความละเอียดอ่อนและมีฝีมือประณีตจึงเป็นปัจจัยด้านบวกปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง

2) มีสถาบันการศึกษาที่มีการเรียนการสอนด้านเซรามิกโดยตรงภายในท้องถิ่น

ในจังหวัดลำปางมีมหาวิทยาลัยราชภัฏซึ่งทำการสอนด้านเซรามิกโดยตรง สามารถผลิตบัณฑิตได้ประมาณปีละ 15-20 คน แต่หลักสูตรการเรียนเน้นการสอนทักษะด้านการจัดการมากกว่าทักษะด้านการปฏิบัติการ เป็นที่น่าสังเกตว่าปริมาณบัณฑิตด้านเซรามิกที่ผลิตได้ในแต่ละปีมีจำนวนค่อนข้างน้อย จากการสัมภาษณ์หัวหน้าภาควิชาเซรามิกได้รับทราบว่าการทำงานที่เช่นนี้เพราะมีผู้สนใจเรียนจำนวนน้อย เนื่องจากไม่ชอบที่จะทำงานในโรงงาน นอกจากนี้ยังพบว่า ในทัศนะของผู้ประกอบการบัณฑิตที่จบการศึกษาจากมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปางยังมีคุณสมบัติบางส่วนที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ อย่างไรก็ตาม ในขณะนั้นมหาวิทยาลัยและผู้ประกอบการได้มีการริเริ่มประสานความร่วมมือกัน โดยภาควิชาเซรามิกได้เรียนเชิญผู้ประกอบการเซรามิกที่เป็นสมาชิกของสมาคมเครื่องปั้นดินเผาจังหวัดลำปางมาสัมมนาร่วมกัน เพื่อระดมความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวทางในการปรับปรุงหลักสูตรการสอนด้านเซรามิก ซึ่งจากการสัมมนาดังกล่าวทำให้มีการปรับปรุงบางรายวิชาในหลักสูตรซึ่งใช้เทคโนโลยีที่ล้ำสมัยออก และเพิ่มเติมรายวิชาที่เป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการเข้าไปในหลักสูตร โดยมุ่งเน้นการเพิ่มภาคการปฏิบัติมากขึ้น

การดำเนินการดังกล่าวข้างต้นของมหาวิทยาลัยราชภัฏรำปางสามารถดำเนินการไปได้เพียงระดับหนึ่งเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากการขาดแคลนเครื่องจักรที่ทันสมัยสำหรับการเรียนการสอนอันเป็นผลมาจากความจำกัดของงบประมาณ ซึ่งเมื่อผู้ประกอบการบางรายรับทราบถึงปัญหานี้ก็ได้บริจาคเครื่องจักรให้แก่มหาวิทยาลัยเพื่อใช้ในการเรียนการสอน นอกจากนี้ยังขาดสถานที่สำหรับให้นักศึกษาได้ฝึกงานในภาคปฏิบัติ ในประเด็นนี้มหาวิทยาลัยได้ประสานขอความร่วมมือจากโรงงานที่เป็นสมาชิกของสมาคมเครื่องปั้นดินเผาจังหวัดลำปาง และได้รับความร่วมมือจากโรงงานบางโรงงานเป็นอย่างดี อย่างไรก็ตาม ก็มีผู้ประกอบการบางส่วนมีความเห็นว่า การรับนักศึกษาเข้ามาฝึกปฏิบัติงานจริงในโรงงานเป็นภาระอย่างมากแก่ผู้ประกอบการ ทั้งนี้เนื่องจาก นักศึกษาของมหาวิทยาลัยมีทักษะด้านการจัดการมากกว่าทักษะด้านการปฏิบัติการ ซึ่งผู้ประกอบการเห็นว่าในการฝึกงานภาคปฏิบัติ นักศึกษาจะต้องมุ่งเน้นการฝึกงานในด้านการปฏิบัติการมากกว่าการจัดการ

การมีสถาบันการศึกษาที่มีการเรียนการสอนด้านเซรามิกโดยตรงภายในท้องถิ่น นับได้ว่าเป็นปัจจัยบวกที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ เนื่องจากจะเป็นแหล่งพัฒนาแรงงานที่มีทักษะให้แก่ผู้ประกอบการได้เป็นอย่างดี ถึงแม้ว่าจะมีการกล่าวกันว่าหลักสูตรการเรียนการสอนด้านการผลิตหัวงานที่มีทักษะด้านการจัดการมากกว่าการผลิตแรงงานที่มีทักษะด้านการปฏิบัติการ แต่หลักสูตรก็สามารถที่จะปรับปรุงเปลี่ยนแปลงได้หากมีการร่วมมือกันอย่างจริงจังระหว่างมหาวิทยาลัยราชภัฏรำปางและผู้ประกอบการ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะยังประโยชน์แก่ทั้งนักศึกษาของมหาวิทยาลัยราชภัฏรำปางผู้ประกอบการ และจังหวัดลำปางในระยะยาว

3) ขาดแคลนบุคลากรด้านการออกแบบ ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์เซรามิกที่ผลิตเพื่อจำหน่ายนอกจากจะต้องมีคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ดีแล้ว ยังจะ

ต้องมีรูปลักษณะที่สวยงามด้วย หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่ารูปแบบของผลิตภัณฑ์เป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดว่าผลิตภัณฑ์จะจำหน่ายได้มากน้อยเพียงใด เมื่อเป็นเช่นนี้การพัฒนา รูปแบบของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องจึงเป็นสิ่งที่จะต้องทำอย่างจริงจัง อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผู้ที่เกี่ยวข้องทำให้ทราบว่า ในขณะนี้โรงงานต่าง ๆ ในเครือข่ายมีแรงงานที่มีทักษะทางการออกแบบโดยตรงจำนวนน้อย ซึ่งนับได้ว่าเป็นการส่งผลเสียต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในเครือข่าย โดยเฉพาะในเวทีการค้าโลก ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ประเทศอิตาลี เป็นต้น

4) ผู้ประกอบการให้ความสนใจส่งแรงงานเข้ารับการฝึกอบรมระยะสั้นด้านเซรามิก จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและเจ้าหน้าที่ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง พบว่าผู้ประกอบการ โดยส่วนใหญ่เล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาทักษะของแรงงาน ซึ่งจะเห็นได้จากการมีการสนับสนุน ให้แรงงานของโรงงานเรียน กศน. (การศึกษานอกโรงเรียน) เพื่อต่อยอดความรู้ ให้แรงงานเข้ารับการฝึกอบรมในหัวเรื่องต่าง ๆ ที่ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผาจังหวัดลำปางจัดการฝึกอบรมให้แรงงานหาความรู้เพิ่มเติมจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์ การให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะของแรงงานในด้านต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการในเครือข่าย จึงส่งผลทางด้านการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในเครือข่าย

1.3 โครงสร้างพื้นฐานทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

1) ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กในเครือข่ายส่วนใหญ่ใช้เครื่องมือและเครื่องจักรภายในประเทศ สำหรับผู้ประกอบการขนาดใหญ่ใช้เครื่องมือและเครื่องจักรแบบสายพานอัตโนมัติที่นำเข้าจากต่างประเทศ ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาด

เล็กในเครือข่ายส่วนใหญ่อาศัยเครื่องมือและเครื่องจักรที่ไม่สลับซับซ้อน อาทิ เต่าเผา เป็นต้น ซึ่งในอดีตจะใช้เตาอิฐ แต่ในปัจจุบันได้มีการเปลี่ยนแปลงมาใช้เตาไมโครไฟเบอร์แทน เนื่องจากทำให้สามารถประหยัดเชื้อเพลิงก๊าซ LPG ได้มากขึ้น เครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องมือและเครื่องจักรที่ซื้อภายในประเทศ หรือเป็นเครื่องมือและเครื่องจักรที่ผู้ประกอบการทำการตัดแปลงเองเพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะงานของตนเอง สำหรับเครื่องมือและเครื่องจักรที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ใช้จะเป็นแบบสายพานอัตโนมัติ ที่สามารถดำเนินการในขั้นตอนการผลิตต่าง ๆ ได้อย่างต่อเนื่องโดยอัตโนมัติภายใต้การควบคุมของแรงงานจำนวนไม่มากนักส่วนใหญ่นำเข้าจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม โดยภาพรวมเครือข่ายยังมีการพึ่งพาเครื่องมือและเครื่องจักรจากต่างประเทศในระดับที่ต่ำอยู่ ดังนั้น ถ้าพิจารณาในประเด็นของการพึ่งพาเครื่องมือและเครื่องจักร สามารถสรุปในเมืองต้นได้ว่า การพึ่งพาเครื่องมือและเครื่องจักรจากต่างประเทศในบางส่วน เป็นปัจจัยทางด้านบวกที่สนับสนุนความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง

2) ไม่มีการวิจัยและพัฒนาาร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง การวิจัยและพัฒนาเป็นปัจจัยอีกปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในเครือข่าย การวิจัยและพัฒนาหมายถึงการปรับปรุงกระบวนการผลิต การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ และการสร้างสรรค์เทคโนโลยีการผลิตแบบใหม่ สามารถจำแนกออกได้เป็นการวิจัยและพัฒนาที่ดำเนินการโดยผู้ประกอบการ หรือกลุ่มผู้ประกอบการและการวิจัยและพัฒนาที่ดำเนินการโดยหน่วยงานภาครัฐ ในกรณีของเครือข่ายพบว่ายังไม่มี การวิจัยและพัฒนาาร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นการวิจัยและพัฒนาที่ผู้ประกอบการแต่ละรายดำเนินการกันเองอย่างเป็นเอกเทศ โดยเป็น

ผู้ประกอบการรายใหญ่ เหตุผลหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการในเครือข่ายไม่ดำเนินการวิจัยและพัฒนาาร่วมกัน ได้แก่ ความไม่ไว้วางใจซึ่งกันและกัน ต้องใช้เงินทุนจำนวนมาก ทำให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีเงินทุนไม่มากพอไม่สามารถดำเนินการได้

ถึงแม้ว่าจะยังไม่มี การวิจัยและพัฒนาาร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการในเครือข่ายอย่างเป็นทางการ แต่ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของสมาคมเครื่องปั้นดินเผาจังหวัดลำปาง ก็ได้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตแบบใหม่ซึ่งกันและกันอย่างสม่ำเสมอ ประกอบกับจังหวัดลำปางเองก็มีศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผา ที่ดำเนินการด้านการวิจัยและพัฒนาอยู่แล้วนอกเหนือจากการให้บริการช่วยเหลือด้านการวิเคราะห์ทดสอบ การให้บริการปรึกษาแนะนำ การจัดทำและเผยแพร่เอกสารข้อมูลต่าง ๆ และการจัดการฝึกอบรมและสัมมนา ทำให้ผู้ประกอบการที่ไม่ได้ดำเนินการวิจัยและพัฒนาเองสามารถติดตามผลการวิจัยและพัฒนาของศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผาได้ อย่างไรก็ตาม ความสามารถในการวิจัยและพัฒนาของศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผา จำกัดโดยขนาดของงบประมาณที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ ซึ่งในปัจจุบันมีแนวโน้มลดลง ดังนั้น หากพิจารณาควบคู่กันระหว่างการพึ่งพาเครื่องมือและเครื่องจักรจากต่างประเทศและการวิจัยและพัฒนา ทำให้สามารถสรุปได้ว่าโครงสร้างพื้นฐานทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกจังหวัดลำปางสามารถสนับสนุนการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายได้เพียงระดับหนึ่งเท่านั้น

2. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน

2.1 ความร่วมมือภายในอุตสาหกรรม

1) **ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมปลายน้ำมีการเชื่อมโยงกันในรูปเครือข่าย** ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางขนาดกลางและขนาด

ใหญ่ที่อยู่ในอุตสาหกรรมปลายน้ำส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกของสมาคมเครื่องปั้นดินเผาต่าง ๆ ดังนั้นจึงมีความเชื่อมโยงกันผ่านการเป็นสมาชิกของสมาคมหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่าสมาคมเป็นเครือข่ายพันธมิตรใหญ่ของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเซรามิกต่าง ๆ นอกจากนี้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเซรามิกต่าง ๆ ยังมีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มย่อยหรือเป็นเครือข่ายพันธมิตรย่อย ๆ อีกชั้นหนึ่งด้วย อย่างไรก็ตามเป็นที่น่าสังเกตว่าจากผู้ประกอบการเซรามิกทั้งหมดประมาณ 200 โรงงาน ในจังหวัดลำปางมีโรงงานที่มารวมตัวกันเป็นเครือข่ายย่อยประมาณ 30 โรงงานเท่านั้น ซึ่งถึงแม้ว่าจะมีจำนวนโรงงานที่มารวมตัวกันเป็นเครือข่ายย่อยจำนวนไม่มากนัก แต่ก็นับได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีที่จะช่วยจุดประกายให้ผู้ประกอบการรายอื่น ๆ เห็นถึงความสำคัญของการมาผนึกกำลังรวมกัน ซึ่งจะส่งผลทางด้านบวกต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเซรามิกต่าง ๆ

2) ไม่มีความร่วมมือระหว่าง

ผู้ประกอบการเซรามิกในอุตสาหกรรมปลายน้ำ และผู้ประกอบการเหมืองแร่ในอุตสาหกรรมต้นน้ำ ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมปลายน้ำและต้นน้ำในจังหวัดลำปางยังไม่มีมีความเชื่อมโยงกันอย่างชัดเจน กล่าวคือ ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมปลายน้ำในจังหวัดลำปางนิยมที่จะสั่งซื้อวัตถุดิบโดยเฉพาะดินขาวจากจังหวัดอื่นมากกว่าที่จะซื้อดินขาวจากผู้ประกอบการเหมืองแร่ในจังหวัดลำปาง ซึ่งหากมีการประสานความร่วมมือกันอย่างจริงจังระหว่างผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมปลายน้ำและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต้นน้ำ ก็จะช่วยลดการพึ่งพิงวัตถุดิบจากจังหวัดอื่นของอุตสาหกรรมเซรามิกต่าง ๆ อันจะทำให้ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเซรามิกต่าง ๆ เพิ่มขึ้น

2.2 ความเข้มแข็งของอุตสาหกรรมสนับสนุน

1) การขาดอุตสาหกรรมสนับสนุนบางประเภท อุตสาหกรรมเซรามิกต่าง ๆ ขาดการสนับสนุน

จากอุตสาหกรรมสีและเคมีภัณฑ์ ทำให้ต้องพึ่งพาการนำเข้าสีและเคมีภัณฑ์จากต่างประเทศ ซึ่งต้นทุนการนำเข้าสีและเคมีภัณฑ์จะค่อนข้างสูง ส่งผลทำให้ต้นทุนการผลิตเซรามิกอยู่ในระดับสูง จึงเป็นปัจจัยที่มีผลลบต่อความสามารถในการแข่งขัน สำหรับในส่วนของเชื้อเพลิงพบว่า อุตสาหกรรมเซรามิกในจังหวัดลำปางมีต้นทุนทางด้านเชื้อเพลิงสูงกว่าอุตสาหกรรมเซรามิกในจังหวัดสระบุรี ทั้งนี้เนื่องจาก เชื้อเพลิงที่ใช้ในอุตสาหกรรมเซรามิกต่าง ๆ คือ ก๊าซ LPG มีราคาแพงกว่าเชื้อเพลิงที่ใช้ในอุตสาหกรรมเซรามิกสระบุรี คือ ก๊าซ NGV จากการสอบถามผู้ประกอบการถึงเหตุผลที่ไม่ใช้ก๊าซ NGV เป็นเชื้อเพลิงได้รับการชี้แจงว่าผู้ประกอบการมีความต้องการที่จะใช้ แต่เนื่องจากต้นทุนการวางท่อส่งก๊าซมาที่จังหวัดลำปางมีต้นทุนที่สูง จึงไม่คุ้มค่าที่การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทยจะวางท่อส่งก๊าซมาที่จังหวัดลำปาง ทำให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเซรามิกต่าง ๆ มีความจำเป็นที่จะต้องใช้ก๊าซ LPG ซึ่งมีราคาแพงกว่าก๊าซ NGV เป็นเชื้อเพลิงแทน ดังนั้น การขาดแหล่งเชื้อเพลิงสนับสนุนราคาถูกจึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลลบต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเซรามิกต่าง ๆ

2) มีความร่วมมือกันเป็นอย่างดี

ระหว่างหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานภาคเอกชนและผู้ประกอบการในเครือข่าย อุตสาหกรรมเซรามิกต่าง ๆ ได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจังในระดับจังหวัด กล่าวคือ การพัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิกต่าง ๆ ได้ถูกกำหนดไว้ในยุทธศาสตร์ของจังหวัด อีกทั้งยังมีหน่วยงานภาครัฐที่รับผิดชอบดูแลโดยตรง เช่น ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผา จังหวัดลำปาง และธนาคารทหารไทย เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานภาครัฐดังกล่าวข้างต้นและหน่วยงานภาครัฐอื่นที่เกี่ยวข้อง ได้มีการประสานงานกันเป็นอย่างดีกับหน่วยงานภาคเอกชน เช่น สมาคมเครื่องปั้นดินเผาจังหวัดลำปาง เป็นต้น เพื่อร่วมกันสร้างวิสัยทัศน์และยุทธศาสตร์ร่วม รวมถึงการจัดทำแผนปฏิบัติการสำหรับการพัฒนาขีดความ

สามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการและอุตสาหกรรมโดยรวม โดยมุ่งหวังที่จะผลักดันให้อุตสาหกรรมเติบโตและมีศักยภาพทางการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง

3. เงื่อนไขทางด้านอุปสงค์

3.1 ขนาดของอุปสงค์ภายในประเทศ

มีความต้องการสินค้าทั้งจากภายในและต่างประเทศ ประกอบกับมีตลาดในประเทศ และประเทศเพื่อนบ้านสำหรับรองรับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ รองลงมา ผลิตภัณฑ์เซรามิกของจังหวัดลำปางจะส่งขายภายในประเทศและต่างประเทศ โดยที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่และขนาดกลางบางส่วนจะมุ่งเน้นการส่งออก กล่าวคือ จะส่งออกผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ได้มากกว่าร้อยละ 50 โดยประเทศที่ส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายมากที่สุด ได้แก่ ประเทศในแถบทวีปยุโรป สำหรับผู้ประกอบการขนาดกลางบางส่วนและขนาดเล็ก ส่วนใหญ่จะทำการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการภายในประเทศ โดยมีแหล่งจำหน่ายที่จุดจักรสุขุมวิท เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการที่มีการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายพันธมิตร อุตสาหกรรมร่วมมือกัน ไปออกบูธจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ อาทิเช่น ประเทศออสเตรเลีย เป็นต้น อีกทั้งจังหวัดลำปางก็ยังมีการจัดงานเซรามิกแฟร์ในช่วงประมาณสัปดาห์แรกของเดือนธันวาคมของทุกปี ทำให้ผู้ประกอบการสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง และได้มีโอกาสพบกับพ่อค้าคนกลางรายใหม่ที่สนใจในผลิตภัณฑ์ อีกทั้งการได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าเซรามิก ทั้งในระดับประเทศและระดับนานาชาติ ทำให้ผู้ประกอบการสามารถปรับตัวทางด้านการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้

เป็นที่น่าสังเกตว่า ผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมลำปางส่วนหนึ่งได้มีการดำเนินการสร้างสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตนเอง ซึ่งจะทำให้ลูกค้าที่ต้องการซื้อปลีกผลิตภัณฑ์สามารถไปหาซื้อได้ง่ายขึ้น จัดได้ว่าเป็นแหล่งสำหรับระบายผลิตภัณฑ์ที่มี

คุณภาพรองลงมาหรือผลิตภัณฑ์เกรด B เพิ่มเติมจากแหล่งระบายผลิตภัณฑ์เกรด B เดิมในประเทศเพื่อนบ้าน บางประเทศอีกด้วย โดยผู้ประกอบการจะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกรด B ในราคาถูก กล่าวโดยสรุปได้ว่าการมีตลาดทั้งในและต่างประเทศสำหรับรองรับผลิตภัณฑ์ทั้งเกรด A และเกรด B จัดได้ว่าเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเซรามิก ลำปาง

3.2 ลักษณะของอุปสงค์ภายในประเทศ

ลักษณะของอุปสงค์ในประเทศเน้น

ราคาถูก ลักษณะของอุปสงค์ต่างประเทศ มีอุปสรรคทางการค้า กล่าวคือ ในการส่งผลิตภัณฑ์เซรามิกไปจำหน่ายในต่างประเทศ ผู้ประกอบการจะต้องเผชิญกับมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภายใน เช่น มาตรการด้านสุขอนามัยสำหรับผลิตภัณฑ์เซรามิกที่ใช้บนโต๊ะอาหารโดยเน้นถึงความปลอดภัยของผู้บริโภค ได้แก่ การไม่มีสารตะกั่วหรือแคดเมียมในเนื้อผลิตภัณฑ์เซรามิก เป็นต้น การกำหนดเงื่อนไขของการได้รับการรับรองมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ โดยพิจารณาจากการทนต่อแรงดันของผลิตภัณฑ์เซรามิก การเข้าเครื่องล้างจานได้ หรือการเข้าเครื่องไมโครเวฟได้ เป็นต้น สำหรับลักษณะของอุปสงค์ในประเทศ ผู้บริโภคจะให้ความสำคัญทางด้านราคามากกว่าคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ประกอบกับกฎระเบียบ ด้านสุขอนามัยที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เซรามิกภายในประเทศไทยยังไม่เข้มงวดมากนัก ดังนั้น ลักษณะของอุปสรรคการค้าจึงจัดได้ว่าเป็นปัจจัยที่มีผลลบต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง ทั้งนี้เนื่องจาก ทำให้ต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการเพิ่มสูงขึ้น

4. บริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ

4.1 ระดับของความเข้มข้นของการแข่งขันในอุตสาหกรรม

1) ธุรกิจอุตสาหกรรมปลายน้ำขนาดใหญ่เน้นการแข่งขันด้านการพัฒนารูปแบบ

ผลิตภัณฑ์ในขณะที่ธุรกิจใอุตสาหกรรมปลายน้ำขนาดกลางและขนาดเล็ก เน้นการแข่งขันด้านราคา ธุรกิจใอุตสาหกรรมปลายน้ำขนาดใหญ่ส่วนใหญ่มุ่งเน้นการส่งออก ซึ่งเป็นตลาดที่สนใจด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์มากกว่าด้านราคา ทำให้ธุรกิจใอุตสาหกรรมปลายน้ำมีการแข่งขันทางด้านราคาในระดับต่ำ สำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นตลาดภายในประเทศ ซึ่งเป็นตลาดที่สนใจด้านราคา มากกว่าคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ทำให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก มีการแข่งขันทางด้านราคา การมุ่งเน้นการแข่งขันด้านการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ จัดได้ว่าเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเซรามิกล่ำปาง ในขณะที่การมุ่งเน้นการแข่งขันด้านราคาจัดได้ว่าเป็นปัจจัยที่มีผลเสียต่อความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเซรามิกล่ำปาง

2) การแข่งขันระหว่างธุรกิจใอุตสาหกรรมเซรามิกของจังหวัดล่ำปางภายในประเทศและประเทศเพื่อนบ้านมีระดับความเข้มข้นมากขึ้น ธุรกิจใอุตสาหกรรมเซรามิกของจังหวัดล่ำปาง ต้องเผชิญกับการแข่งขันจากธุรกิจใอุตสาหกรรมเซรามิกของจังหวัดอื่น ๆ เช่น จังหวัดสระบุรี เป็นต้น ซึ่งใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยและทำการผลิตใปริมาณมาก (Mass Production) ทำให้เกิดการประหยัดจากขนาดต้นทุนการผลิตจึงต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม ธุรกิจใอุตสาหกรรมเซรามิกของจังหวัดล่ำปางก็มีความได้เปรียบใส่วนของความเป็นผลิตภัณฑ์ที่เน้นการทำได้ด้วยฝีมือ นอกจากนี้ ธุรกิจของจังหวัดล่ำปางส่วนใหญ่เป็นผู้รับจ้างผลิต ยังต้องเผชิญกับการแข่งขันจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนและประเทศเวียดนาม ซึ่งมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าส่งผลทำให้ค่าส่งซื้อจากต่างประเทศบางส่วนลดน้อยลงไป ธุรกิจใอุตสาหกรรมเซรามิกของจังหวัดล่ำปางยังมีความได้เปรียบใส่วนของความเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพที่ดีกว่า กล่าวโดยสรุปได้ว่าการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการทั้งใและต่างประเทศที่เข้มข้นมากขึ้น จะส่งผลเสียต่อการ

พัฒนาส่วนแบ่งตลาดใการแข่งขันของอุตสาหกรรมเซรามิกล่ำปาง

4.2 กลยุทธ์การแข่งขัน

ผู้ประกอบการใอุตสาหกรรมเซรามิกล่ำปางส่วนใหญ่ขาดแรงจูงใจที่จะใช้กลยุทธ์เชิงรุกและกลยุทธ์ทางการตลาดเป็นตัวนำใการขยายตลาดใต่างประเทศเนื่องจากการผลิตส่วนใหญ่เป็นการรับจ้างผลิต ผู้ประกอบการใอุตสาหกรรมเซรามิกล่ำปางส่วนใหญ่เป็นผู้รับจ้างผลิต ไม่มีเครื่องหมายการค้าเป็นของตนเอง ทำให้ขาดแรงจูงใจที่จะใช้กลยุทธ์เชิงรุกและกลยุทธ์ทางการตลาดเป็นตัวนำใการขยายตลาดใต่างประเทศ ทั้งนี้เนื่องจาก ต้องใช้เงินทุนสูง ดังนั้นจึงผู้การเป็นผู้รับจ้างผลิตผู้ประกอบการจะได้รับกำไรใระดับต่ำแต่ก็ไม่ต้องเสียต้นทุนใการทำการตลาด นอกจากนี้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดแรงจูงใจที่จะพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์อย่างจริงจัง ทั้งนี้เนื่องจากการดำเนินการสร้างเครื่องหมายการค้าเป็นของตนเอง และให้เป็นที่ยอมรับทั้งภายในและต่างประเทศ ไม่ใช่สิ่งที่ทำได้ง่าย ต้องใช้ทั้งเงินและเวลา อีกทั้งผู้ประกอบการยังต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนว่าเครื่องหมายการค้าที่สร้างขึ้นจะได้รับการยอมรับหรือไม่อีกด้วย เป็นที่น่าสังเกตว่าถึงแม้ว่าไม่มีการดำเนินการสร้างเครื่องหมายการค้าเป็นของตนเอง แต่ก็มีผู้ประกอบการใเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกบางราย ได้ผนึกกำลังกันเพื่อดำเนินการสร้างเครื่องหมายการค้าของตนเองหรือของเครือข่ายผนวกกับการสนับสนุนอย่างจริงจังจากภาครัฐ ทำให้การดำเนินการดังกล่าวประสบความสำเร็จใระดับหนึ่ง การที่ผู้ประกอบการมุ่งมั่นที่จะพัฒนาเครื่องหมายการค้าเป็นของตนเอง จะทำให้ผู้ประกอบการไม่ต้องเป็นเพียงผู้รับจ้างผลิต ซึ่งจะส่งผลดีต่อความสามารถใการแข่งขันของอุตสาหกรรมเซรามิกล่ำปางในระยะยาว

5. บทบาทของรัฐบาล

1) อุตสาหกรรมเซรามิกล่ำปางได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานภาครัฐ การพัฒนา

อุตสาหกรรมเซรามิกลำปางได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานภาครัฐ โดยกำหนดไว้ในยุทธศาสตร์ของจังหวัด และการเข้ามามีบทบาทในการช่วยผลักดันการพัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางอย่างจริงจังของธนาคารทหารไทย นอกจากนี้การพัฒนายังได้รับการสนับสนุนจากศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผา การฝึกนักก้ำกั๊งอย่างจริงจังของทั้งหน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ จะเป็นผลดีต่อการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขัน

ตอนที่ 3 ปัจจัยสนับสนุนและปัญหาอุปสรรคที่มีต่อการดำเนินงานและการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางและแนวทางแก้ไข

ผลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการผู้บริหารสมาคม/คณะทำงาน และเจ้าหน้าที่ภาครัฐ/ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางเกี่ยวกับปัจจัยสนับสนุน และปัญหาอุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินงาน และการพัฒนาของผู้ประกอบการในเครือข่ายและแนวทางแก้ไข สามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ปัจจัยสนับสนุนการดำเนินงานและการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางประกอบด้วย

1. ตลาดแรงงานของจังหวัดลำปางมีระดับค่าจ้างที่ไม่สูงมากเกินไป สำหรับแรงงานมีทักษะฝีมือในงานด้านหัตถกรรม

2. จังหวัดลำปางมีสภาพทางภูมิศาสตร์ที่เป็นเมืองผ่านเดินทางไปสู่จังหวัดที่สำคัญ ๆ ในภาคเหนือ อาทิเช่น จังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย เป็นต้น ประกอบกับการคมนาคมที่สะดวกในหลายเส้นทางทั้งทางรถยนต์ รถไฟ และเครื่องบิน

3. เครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง ได้รับการสนับสนุนจากทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนในด้านต่าง ๆ รวมทั้งด้านงบประมาณ อีกทั้งยังได้มีการกำหนดอย่างชัดเจนในยุทธศาสตร์การ

พัฒนาของจังหวัด

4. เครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางมีทีมงานเพื่อทำการพัฒนา หรือ LCDG และผู้พัฒนาคลัสเตอร์ หรือ CDA ที่ปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมาก ภายใต้อำนวยการสนับสนุนจากผู้ว่าราชการจังหวัดลำปาง ธนาคารทหารไทย และศูนย์พัฒนาเครื่องเคลือบดินเผาจังหวัดลำปาง

ปัญหาอุปสรรคที่มีต่อการดำเนินงานและการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ปัญหาด้านการผลิต

1.1 ปัญหาด้านกระบวนการผลิต

1.1.1 ปัญหาความสูญเสียของผลิตภัณฑ์ในกระบวนการผลิต

1.1.2 ปัญหาการขาดความรู้และความชำนาญในด้านการเคลือบ และสูตรน้ำเคลือบ

1.1.3 ปัญหาการพึ่งพาวัตถุดิบที่ใช้สำหรับเคลือบสีลงลายจากต่างประเทศ ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง

1.1.4 ปัญหาการทำดินแบบที่ไม่ถูกขนาดเนื่องจากไม่ทราบ และไม่เข้าใจถึงความสัมพันธ์ของอัตราส่วนผสมของเนื้อดิน สี และน้ำเคลือบ

1.1.5 ปัญหาการผลิตต้นแบบและแม่พิมพ์ที่ต้องใช้เวลานาน

1.1.6 ปัญหาการขาดความรู้และขาดเครื่องมือในการวิเคราะห์ทดสอบผลิตภัณฑ์ในแต่ละขั้นตอนการผลิต

1.1.7 ปัญหาการควบคุมมาตรฐานการผลิตและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ให้ได้มาตรฐานและตรงกับความต้องการของลูกค้าในระดับสากล โดยเฉพาะมาตรฐานด้านการปลดปล่อยโลหะ (metal release) และมาตรฐานของคุณสมบัติการใช้งานในสภาวะแวดล้อมต่าง ๆ เช่น เข้าเครื่องล้างจานได้ เข้าเครื่องไมโครเวฟได้ เป็นต้น

1.1.8 ปัญหาการขาดการวิจัยและพัฒนาาร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง

แนวทางแก้ไข

ก. ควรให้ความสำคัญกับการร่วมกันทำการวิจัยและพัฒนาเทคนิคการผลิต เครื่องมือในการวิเคราะห์ทดสอบผลิตภัณฑ์ และเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

ข. ควรมีการพบปะเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการแก้ไขปัญหาด้านการผลิตซึ่งกันและกันระหว่างเครือข่าย

ค. ควรประสานขอคำชี้แนะจากผู้เชี่ยวชาญจากหน่วยงานภาครัฐทั้งในท้องถิ่นและจากส่วนกลาง

ง. ทำความเข้าใจและติดตามการเปลี่ยนแปลงของข้อกำหนดเกี่ยวกับมาตรฐานการผลิตและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งให้ความสำคัญกับการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานภาครัฐ และ/หรือเอกชนที่ได้รับการยอมรับ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ซื้อทั้งภายในและต่างประเทศมีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการฯ มากขึ้น

1.2 ปัญหาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

1.2.1 ปัญหาการขาดแรงจูงใจที่จะทำการออกแบบผลิตภัณฑ์แบบใหม่ เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่ง

1.2.2 ปัญหาการขาดการติดตามแนวโน้มของรูปแบบ สี สัน และลวดลายของผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง ซึ่งอาจทำให้การออกแบบผลิตภัณฑ์ไม่สอดคล้องกับความต้องการหรือวัฒนธรรมความเป็นอยู่ของผู้ใช้ในระดับสากล

แนวทางแก้ไข

ก. ประสานขอทราบข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับทิศทางแนวโน้มของรูปแบบ สี สัน และลวดลายของผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศเป้าหมาย

ได้จากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น กรมส่งเสริมการค้าส่งออก เป็นต้น

ข. ประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐของจังหวัดเพื่อไปออกงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศให้มากขึ้น ซึ่งนอกจากจะช่วยให้ผู้ประกอบการเซรามิกทราบถึงทิศทางแนวโน้มของรูปแบบ สี สัน และลวดลายของผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ต้องการของตลาดแล้ว ยังเป็นการช่วยเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้ผู้ประกอบการเซรามิกซึ่งเป็นฝ่ายที่นำเสนอบริการของสินค้าได้พบปะกับผู้ซื้อซึ่งเป็นฝ่ายที่มีอุปสงค์ต่อสินค้า

2. ปัญหาด้านวัตถุดิบ

2.1 ปัญหาพึ่งพาวัตถุดิบที่ใช้เป็นเนื้อดินปั้นจากจังหวัดอื่นอันเป็นผลมาจากการที่วัตถุดิบในท้องถิ่น มีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ และมีคุณภาพไม่ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบการเซรามิก

2.2 ปัญหาความล่าช้าในการต่ออายุประทานบัตร ทำให้ผู้ประกอบการเกิดความไม่แน่ใจว่าจะได้รับการต่ออายุประทานบัตรหรือไม่ จึงไม่กล้าที่จะทำการลงทุนหรือปรับปรุงเครื่องมือเครื่องจักรที่ใช้ในกระบวนการผลิต

2.3 ปัญหาความล่าช้าของเทคโนโลยีในการทำเหมืองทำให้เกิดการสูญเสียแร่ในระหว่างกระบวนการผลิตจำนวนมาก

แนวทางแก้ไข

ก. สมาคมเหมืองแร่จังหวัดลำปาง ควรประสานขอความร่วมมือจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น ศูนย์พัฒนาเครื่องเคลือบดินเผาจังหวัดลำปาง เป็นต้น จัดการอบรมเพื่อเพิ่มเติมองค์ความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการเหมืองแร่โดยเฉพาะเหมืองแร่ขนาดกลางและขนาดเล็ก ให้มีความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติของวัตถุดิบ กรรมวิธีในการเตรียมวัตถุดิบให้มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ และการพัฒนากระบวนการผลิตเพื่อลดการสูญเสียของแร่ในระหว่างกระบวนการผลิต

ข. สมาคมเหมืองแร่จังหวัดลำปางควรมีบทบาทในเชิงรุก ได้แก่ การกระตุ้นสมาชิกของสมาคมให้เห็นถึงความสำคัญของการทำ ISO 17000 นอกจากนี้สมาคมเหมืองแร่จังหวัดลำปาง ควรมีการดำเนินการประสานกับหน่วยงานในระดับจังหวัดที่เกี่ยวข้องกับการต่ออายุประทานบัตร เพื่อประสานหน่วยงานส่วนกลางที่เกี่ยวข้องอีกชั้นหนึ่ง ซึ่งการดำเนินการประสานงานในรูปของสมาคมจะมีน้ำหนักมากกว่าที่ผู้ประกอบการเหมืองแร่แต่ละรายจะดำเนินการตนเอง

ค. ผู้ประกอบการเหมืองแร่จังหวัดลำปางควรร่วมมือกันในการทำการวิจัยและพัฒนาคุณภาพของแร่ลำปาง กระบวนการผลิต และเทคโนโลยีการผลิต ซึ่งการดำเนินการในส่วนนี้จะสัมฤทธิ์ผลเร็วยิ่งขึ้น หากผู้ประกอบการเหมืองแร่ มีการจับมือรวมตัวกันเป็นเครือข่ายพันธมิตรเช่นเดียว กันกับผู้ประกอบการเซรามิก

3. ปัญหาด้านแรงงาน

3.1 ปัญหาด้านขาดแคลนบุคลากรด้านการออกแบบ

3.2 ปัญหาแรงงานขาดความรู้ความสามารถด้านเทคนิค

3.3 ปัญหาเกี่ยวกับหลักสูตรการศึกษาด้านเซรามิกที่เน้นการสอนทักษะด้านการจัดการมากกว่าทักษะด้านปฏิบัติการ ซึ่งจะไม่สอดคล้องกับเป้าหมายของการพัฒนาจังหวัดลำปางสู่การเป็นศูนย์กลางเซรามิกแห่งอาเซียนในปี พ.ศ. 2555 ที่จะทำให้เกิดการขยายตัวของโรงงานควบคู่ไปกับการต้องการแรงงานที่มีทักษะด้านปฏิบัติการที่เพิ่มขึ้น

แนวทางแก้ไข

ก. ผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง ควรประสานความร่วมมือกับมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปางมากยิ่งขึ้น ในส่วนของ การให้ข้อเสนอแนะการปรับปรุงหลักสูตรการสอนของภาควิชาเซรามิก เพื่อให้สามารถผลิตบัณฑิตที่มี

คุณสมบัติสอดคล้องกับแรงงานที่จะมีความต้องการเพิ่มขึ้นในอนาคต เมื่อจังหวัดลำปางมีการพัฒนาสู่การเป็นศูนย์กลางเซรามิกแห่งอาเซียนในปี พ.ศ. 2555 ดังที่ตั้งเป้าหมายไว้

ข. ภาครัฐควรต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมของงบประมาณที่ให้กับภาควิชาเซรามิก มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง ทั้งนี้เนื่องจากเครื่องมือเครื่องจักรในการผลิตเซรามิกมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง และราคาของเครื่องมือเครื่องจักรเหล่านี้ก็ค่อนข้างสูง ดังนั้นการที่ภาควิชาเซรามิกจะผลิตแรงงานที่มีความรู้ที่จะปฏิบัติงานร่วมกับเครื่องจักรที่ทันสมัยได้ ควรมีงบประมาณจำนวนหนึ่งเพื่อจัดซื้อเครื่องมือเครื่องจักรสำหรับการเรียนการสอน อย่างไรก็ตามหากผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง จะช่วยสนับสนุนเครื่องมือเครื่องจักรประกอบการสอนของภาควิชาเซรามิกด้วยก็จะเป็นการดียิ่ง ซึ่งก็จะทำให้ผู้ประกอบการเซรามิกลำปางมีอุปทานแรงงานที่มีฝีมือ และมีคุณสมบัติตรงตามความต้องการอย่างเพียงพอในอนาคต

ค. ภาควิชาเซรามิก มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง ควรพิจารณาปรับปรุงหลักสูตรให้มีรายวิชาที่เน้นด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์มากขึ้น

4. ปัญหาด้านการตลาด

4.1 ผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นทั้งจากคู่แข่งจากจังหวัดอื่นและคู่แข่งจากต่างประเทศ เช่น ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และประเทศเวียดนาม

4.2 ผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง ส่วนใหญ่ยังไม่มีมีการพัฒนาเครื่องหมายการค้าร่วมของเครือข่าย ทำให้การส่งผลิตภัณฑ์เซรามิกไปจำหน่ายในต่างประเทศในส่วนที่ไม่ได้ผลิตตามคำสั่งซื้อ หรือการนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ มีความหลากหลายของเครื่องหมาย การค้ามาก ซึ่งจะไม่

ทำให้ผู้ซื้อเกิดการจดจำตราหือสินค้าอันจะนำไปสู่
การเกิดความภักดีต่อตราหือสินค้าในที่สุด

แนวทางการแก้ไข

ก. ควรเน้นการมีเอกลักษณ์ของงานศิลปะ
ที่ทำด้วยมือ ซึ่งจะทำให้ผลิตภัณฑ์เซรามิกลำปาง มี
ความแตกต่างจากคู่แข่งทั้งภายในและต่างประเทศ

ข. ควรร่วมมือกันเพื่อสร้างเครื่องหมาย
การค้ากลางของเครือข่าย และร่วมกันผลักดันเครื่องหมาย
การค้ากลางของเครือข่ายให้เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับ
ของผู้ซื้อทั้งภายในและต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยให้
ผู้ประกอบการเซรามิกลำปางลดการพึ่งพาการผลิตตาม
คำสั่งซื้อลง

5. ปัญหาด้านราคา

ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม
เซรามิกลำปางส่วนหนึ่ง จะได้มีการรวมตัวกันเป็น
เครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมแล้วก็ตาม แต่ส่วนใหญ่
จะเป็นการรวมตัวกันของผู้ประกอบการขนาดใหญ่
และขนาดกลาง ทำให้ผู้ประกอบการที่ยังไม่ได้รวมตัว
กันเป็นเครือข่ายยังคงมุ่งเน้นการใช้การตัดราคาเป็น
กลยุทธ์ในการแข่งขัน

แนวทางการแก้ไข

สมาคมเครื่องปั้นดินเผาจังหวัดลำปางควร
ร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐของจังหวัดลำปางทำ
ความเข้าใจกับผู้ประกอบการรายเล็กให้เห็นถึงผลเสีย
ในระยะยาวที่จะเกิดขึ้นจากการแข่งขันตัดราคา และ
จัดการฝึกอบรมทักษะด้านการออกแบบเพิ่มเติมให้แก่
ผู้ประกอบการ ทั้งนี้เพื่อโน้มน้าวให้ผู้ประกอบการ
เซรามิกปรับเปลี่ยนมาใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้าน
คุณภาพผลิตภัณฑ์แทนกลยุทธ์การตัดราคา

6. ปัญหาด้านราคาพลังงานที่เพิ่มสูงขึ้นอย่าง
ต่อเนื่อง

แนวทางการแก้ไข

ก. ผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตร
อุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง ควรพัฒนาเตาเผาโดยการ
ใช้วัสดุทนไฟแบบต่าง ๆ เป็นส่วนประกอบมากขึ้น

ซึ่งจะช่วยให้เกิดการประหยัดพลังงาน

ข. ผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตร
อุตสาหกรรมเซรามิกลำปางควรร่วมกันทำการวิจัยและ
พัฒนาเพื่อหาพลังงานอื่นมาทดแทนก๊าซ LPG

7. ปัญหาอื่นๆ

7.1 ปัญหาการลอกเลียนแบบ

แนวทางการแก้ไข

ผู้ประกอบการในเครือข่ายพันธมิตร
อุตสาหกรรมเซรามิกลำปางควรป้องกันการลอกเลียน
แบบโดยการไปทำการจดสิทธิบัตรรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่
ตนเป็นผู้ดำเนินการพัฒนา

7.2 ปัญหาการไม่สามารถรับคำสั่งซื้อ
จำนวนมากได้

แนวทางการแก้ไข

ในกรณีที่มีคำสั่งซื้อเข้ามาจำนวนมากทำให้
ผู้ประกอบการเพียงรายเดียวไม่สามารถที่จะผลิตได้
ตามจำนวนในคำสั่งซื้อ ผู้ประกอบการสามารถที่จะ
แบ่งปันคำสั่งซื้อให้แก่ผู้ประกอบการในเครือข่าย
เดียวกันได้

7.3 ปัญหาเกี่ยวกับทัศนคติของผู้ประกอบ
การซึ่งส่วนใหญ่ยังคงมีความเข้าใจว่า หากมีการรวมตัว
กันเป็นเครือข่ายแล้วจะทำให้ผู้ประกอบการต้องสูญเสีย
ผลประโยชน์ส่วนตน อีกทั้งยังเป็นการสร้างคู่แข่ง
รายใหม่

แนวทางการแก้ไข

ผู้พัฒนาคลัสเตอร์ หรือ CDA จะต้อง
พยายามปรับเปลี่ยนทัศนคติของผู้ประกอบการ
เซรามิกลำปางใหม่ ให้เห็นถึงการให้ความสำคัญกับ
ผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นกับเครือข่าย มุ่งหวังผลประโยชน์
ที่จะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมมากกว่าการให้ความสำคัญ
กับผลประโยชน์ส่วนตน

7.4 ปัญหาเกี่ยวกับบทบาทของสมาคม
เครื่องปั้นดินเผาจังหวัดลำปาง สมาคมมีบทบาทใน
การผลักดันการดำเนินงานและการพัฒนาเครือข่าย
พันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปางมากขึ้นเพียงใด

ในปัจจุบันการผลักดันการดำเนินงานและการพัฒนา
เครือข่ายที่สมาคมดำเนินการส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของ
การให้ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิก ที่เป็นเช่นนี้เนื่องมาจก
การดำเนินการเพื่อผลักดันการดำเนินงานและการ
พัฒนาเครือข่ายต้องใช้เวลา ความพยายาม และความ
ทุ่มเทจากผู้ที่เข้ามาดำเนินการเป็นอย่างมาก
ประกอบกับสมาชิกของสมาคมทุกคนมีภารกิจรับผิดชอบ
เกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอยู่แล้ว ดังนั้น จึงพบว่ามี
สมาชิกของสมาคมเพียงไม่กี่รายเท่านั้นที่เสียสละเวลา
มาทำงานให้กับสมาคม ซึ่งภายใต้ความจำกัดของเวลา
กิจกรรมที่สมาชิกเหล่านี้ดำเนินการส่วนใหญ่จึงอยู่ใน
รูปของการกระจายข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ให้แก่สมาชิก
ของสมาคมเท่านั้น

แนวทางแก้ไข

เพื่อเป็นการเพิ่มบทบาทของสมาคมเครื่อง
ปั้นดินเผาจังหวัดลำปางในการช่วยพัฒนาเครือข่าย
พันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง ประธานสมาคม
ควรหารือกับสมาชิกเพื่อกระจายแบ่งความรับผิดชอบ
ในการร่วมกันพัฒนาเครือข่ายอย่างเหมาะสมและ
ชัดเจน ซึ่งจะไม่ทำให้สมาชิกกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมีภาระ
รับผิดชอบมากเกินไป นอกจากนี้ยังสามารถกำหนดการ
หมุนเวียนความรับผิดชอบได้อีกด้วย

ข้อเสนอแนะ

ผลจากการวิเคราะห์สถานการณ์ด้านปัจจัย
แวดล้อมธุรกิจ ปัจจัยสนับสนุน และปัญหาอุปสรรค
ของเครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง
สามารถสรุปเป็นข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางการ
พัฒนาเครือข่าย ดังนี้

1. ควรมีการดำเนินกิจกรรมเพื่อการพัฒนา
เครือข่ายอย่างต่อเนื่องสู่การเป็นศูนย์กลางเซรามิกแห่ง
อาเซียน ยังคงต้องการการดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง
ดังนั้น ในช่วงรอยต่อของการรวมบรรษัทเงินทุน
อุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มี
บทบาทในการสนับสนุนการพัฒนาเครือข่ายเป็นอย่างดี

มาก เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของธนาคารทหารไทย จึง
ต้องมีความเด่นชัดถึงทิศทางของแนวนโยบายว่า
หลังจากการรวมตัวแล้วจะยังคงสนับสนุนการพัฒนา
เครือข่ายต่อไปหรือไม่ อย่างไร ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการ
มีความมั่นใจและเข้าใจถึงทิศทางการพัฒนาเครือข่าย
ในอนาคตได้อย่างชัดเจน

2. ขยายขอบข่ายการสนับสนุนการพัฒนา
เครือข่ายไปสู่ผู้ประกอบการขนาดกลางส่วนที่ยังไม่ได้
มีการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายและผู้ประกอบการขนาดเล็ก
ซึ่งจะทำให้เกิดการเพิ่มขึ้นของจำนวนเครือข่าย
อันเป็นการเสริมสร้างความเกี่ยวโยงซึ่งกันและกันของ
ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมปลายน้ำให้มีความ
แน่นแฟ้นมากยิ่งขึ้น

3. สนับสนุนการพัฒนาเครือข่ายพันธมิตรใน
อุตสาหกรรมต้นน้ำของจังหวัดลำปาง ซึ่งจะเป็นการ
เสริมความแข็งแกร่งในด้านวัตถุดิบให้แก่อุตสาหกรรม
เซรามิกลำปาง ทำให้ลดการพึ่งพาวัตถุดิบจากจังหวัด
อื่น

4. ทีมงาน LCDG และ CDA ควรเร่ง
ผลักดันให้เกิดความเชื่อมโยงอย่างครบวงจรระหว่าง
ธุรกิจในอุตสาหกรรมปลายน้ำ อุตสาหกรรมต้นน้ำและ
อุตสาหกรรมสนับสนุน

5. ให้ความสำคัญกับการปรับทัศนคติของ
ผู้ประกอบการให้เห็นถึงความสำคัญและประโยชน์ที่
จะได้จากการร่วมมือกันของผู้ประกอบการในรูปของ
เครือข่าย

6. สนับสนุนด้านศิลปะการออกแบบอย่าง
จริงจัง โดยเสริมสร้างความรู้ให้ผู้ประกอบการเข้าใจ
ถึงความสำคัญของการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อให้เกิด
เอกลักษณ์ของตนเอง ซึ่งจะทำให้ผลิตภัณฑ์เซรามิก
ลำปางมีความแตกต่าง (product differentiation) จาก
คู่แข่ง

7. ควรพิจารณาลดภาษี สิและเคมีภัณฑ์นำเข้า
เนื่องจากเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในโครงสร้างต้นทุน
การผลิตของผู้ประกอบการเซรามิก

8. หน่วยงานภาครัฐควรร่วมมือกับสมาคมเครื่องปั้นดินเผาจังหวัดลำปางในการให้การสนับสนุนการสร้างเครื่องหมายการค้ำของเครื่องถ้วยต่าง ๆ อย่างจริงจัง

9. ควรเพิ่มการสนับสนุนงบประมาณด้านการวิจัยและพัฒนาให้แก่ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผาจังหวัดลำปาง ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างมากกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กที่ไม่มีความพร้อมที่จะทำการวิจัยและพัฒนาเอง

เอกสารอ้างอิง

ส่งเสริมอุตสาหกรรม, กรม. (2547). พันธมิตรอุตสาหกรรมเสริมสร้างศักยภาพ SMEs ไทย. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก: <http://www.dip.go.th> เข้าถึงเมื่อ: [8 กุมภาพันธ์ 2548].

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, (2547). “พัฒนาขีดความสามารถ - เพิ่มอำนาจต่อรองกับคลัสเตอร์อุตสาหกรรม” **Industry Focus**, 13(77), (กันยายน - ตุลาคม), (n.p.)

Doeringer, P.B. and D.G. Terkia. (1995). “Business strategy and cross-industry clusters.” **Economic Development Quarterly**, 9, 225 - 37.

Henton, D., J. Melville, and K. Walesh., (1997). **Grassroots Leaders for a New Economy: How Civic Entrepreneurs are Building Prosperous Communities**. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.

Porter, M.E., (1990). **The Competitive Advantage of Nations**. London: Macmillan.

Porter, M.E., (1998). “Clusters and the New Economics of Competition.”, **Harvard Business Review**, Nov. - Dec., 77 - 90.