



รายงานผลการดำเนินงาน

โครงการสัมมนาทางวิชาการ
เรื่อง เซรามิกลำปางในบริบทประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
วันอาทิตย์ ที่ 1 เดือน กุมภาพันธ์ 2558
เวลา 08.30 น. -16.00 น.
ณ ห้องจันทา โรงแรมเวียงลคอร ลำปาง



สารบัญ

	หน้า
สารบัญ	2
โครงการ	3
กำหนดการ	6
ผลการประเมินผลความคิดเห็น/ความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมโครงการ	7
ข้อเสนอแนะ	11
ถอดบทเรียนการสัมมนาทางวิชาการ เรื่อง เซรามิกเชิงเศรษฐกิจในบริบทประชาคมอาเซียน	12

โครงการสัมมนาทางวิชาการ เรื่อง เซรามิกลำปางในบริบทประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ผู้รับผิดชอบโครงการ

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ วีระจักร์ สุเอียนทรเมธี ผู้ช่วยคณบดีคณะศิลปกรรมศาสตร์
2. นางแสงเดือน อุบลศรี
3. นางสาวดรุณี เตชะวิจิตร
4. นายจตุพงศ์ ลาเบา
5. นางสาวพัชรียา ยี่นาง
6. นางสาวเบญจวรรณ แก้วมาตย์

หลักการและเหตุผล

การพัฒนาประชาชนของประเทศสมาชิกประชาคมอาเซียน รวมทั้งประเทศไทยนับเป็นภารกิจที่จำเป็นและสำคัญยิ่งต่อการสร้างความเข้มแข็งให้กับประชาคมอาเซียน รวมทั้งต่อการสร้างสัมพันธภาพร่วมกับประเทศอื่นๆ ในอนาคต เพราะการพัฒนาไม่ว่าจะเป็นการเมือง ความมั่นคง เศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม จำเป็นต้องอาศัยคนของประชาคมอาเซียนที่มีคุณภาพ ศักยภาพ มีความรู้ดี สติปัญญาดี มีทักษะการดำเนินชีวิต สามารถอยู่ร่วมกับบุคคลอื่นที่มีความแตกต่างจากตนได้อย่างดี โดยทุกประเทศในประชาคมอาเซียน เชื่อว่าการศึกษาจะเป็นวิธีการที่จะพัฒนามนุษย์ให้มีศักยภาพเพียงพอ เพื่อเป็นพลังสำคัญในการขับเคลื่อนให้ประชาคมอาเซียนเจริญเติบโตต่อไป สถานศึกษาซึ่งถือเป็นสถาบันหลักในการจัดการศึกษาให้แก่ประชาชนในประเทศ จึงควรมีการดำเนินการเพื่อช่วยให้ประชาชนเกิดการเรียนรู้ และมีศักยภาพเพียงพอ

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์ลำปาง ได้ตระหนักถึงความสำคัญข้างต้น จึงเห็นควรให้มีการจัดโครงการเตรียมความพร้อมสู่ประชาคมอาเซียนขึ้น ซึ่งกิจกรรมสัมมนาทางวิชาการ ถือเป็นหนึ่งในกิจกรรมหลักที่จะช่วยพัฒนาและส่งเสริมศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการเครื่องถ้วยหรือเซรามิก ซึ่งนับได้ว่าเป็นสินค้าขึ้นชื่อของจังหวัดลำปาง ประกอบทั้งจังหวัดลำปางยังมีจำนวนสถานประกอบการสินค้าประเภทดังกล่าวเป็นจำนวนมาก ดังนั้นมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์ลำปาง จึงเห็นควรจัดกิจกรรมดังกล่าวเพื่อเป็นการสร้างองค์ความรู้ และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการในจังหวัดลำปางได้ตระหนักถึงความสำคัญของการก้าวเข้าสู่ประชาคมอาเซียน รวมถึงประชาชนทั่วไปที่สนใจ

วัตถุประสงค์ของโครงการ:

1. เพื่อให้มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์ลำปาง เป็นสถานศึกษาชั้นนำของภาคเหนือที่มีความพร้อมในการให้ความรู้และจัดกิจกรรมเกี่ยวกับประชาคมอาเซียน เพื่อให้นักเรียน นักศึกษา ตลอดจนประชาชนในภาคเหนือสามารถรับมือกับการก้าวเข้าสู่ความเป็นประชาคมอาเซียนภายในปี 2558
2. เพื่อเป็นการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพการเรียนรู้ในประเด็นเกี่ยวกับประชาคมอาเซียน ให้แก่นักเรียน นักศึกษา และประชาชนให้มีความพร้อมในการก้าวเข้าสู่ประชาคมอาเซียน

กลุ่มเป้าหมายของโครงการ

สถานประกอบการเซรามิค/เครื่องถ้วย และประชาชนในจังหวัดลำปางและผู้สนใจ จำนวน 130 คน

ระยะเวลา

1 วัน วันอาทิตย์ที่ 1 กุมภาพันธ์ 2558

รูปแบบของกิจกรรม

การสัมมนาทางวิชาการในประเด็นเกี่ยวกับเซรามิกลำปางในบริบทประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

การประเมินผลโครงการ

วัดด้วยแบบสอบถามเพื่อประเมินความพึงพอใจในการจัดโครงการ ค่าเฉลี่ยต้องไม่ต่ำกว่า 3.51

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์ลำปาง เป็นสถาบันการศึกษาชั้นนำของภาคเหนือที่มีความพร้อมในการให้ความรู้และจัดกิจกรรมเกี่ยวกับประชาคมอาเซียนและประเทศญี่ปุ่น
2. นักเรียน นักศึกษา ผู้ประกอบการ และประชาชน ในจังหวัดลำปางและลำพูนได้รับการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพการเรียนรู้ในประเด็นเกี่ยวกับประชาคมอาเซียนและประเทศญี่ปุ่น จนสามารถรับมือกับการก้าวเข้าสู่ประชาคมอาเซียนภายในปี 2558 ได้เป็นอย่างดี

กำหนดการ
การสัมมนาทางวิชาการ เรื่อง “เซรามิกลำปางในบริบทประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน”
ในวันอาทิตย์ที่ ๑ กุมภาพันธ์ ๒๕๕๘
ณ ห้องจันทน์ โรงแรมเวียงลคอร อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง
จัดโดย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์ลำปาง

- เวลา ๐๘.๓๐ – ๐๙.๐๐ น. - ลงทะเบียน
- เวลา ๐๙.๐๐ – ๐๙.๑๕ น. - กล่าวต้อนรับ
 โดย **นางสาวสุภาณี แก้วมณี**
ผู้อำนวยการกองบริหารศูนย์ลำปาง
- เวลา ๐๙.๑๕ – ๐๙.๓๐ น. - กล่าวเปิดงาน
 โดย **รองศาสตราจารย์สายฝน สุเอียนทรเมธี**
ผู้ช่วยอธิการบดีฝ่ายบริหารศูนย์ลำปาง
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์ลำปาง
- เวลา ๐๙.๓๐ – ๑๑.๐๐ น. - บรรยายเรื่อง **อัตลักษณ์ ภูมิหลัง และวิวัฒนาการเครื่องปั้นดินเผาจังหวัดลำปาง**
 โดย **ศาสตราจารย์สายันต์ ไพรัชญาจิตร**
อาจารย์ประจำภาควิชาการพัฒนาศูนย
คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- เวลา ๑๑.๐๐ – ๑๒.๓๐ น. - บรรยายเรื่อง **งานออกแบบเซรามิก ตอนนี้และต่อจากนี้ (ในบริบท AEC)**
 โดย **อาจารย์อภิรักษ์ เจริญสุข**
ผู้อำนวยการส่วนพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์
ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิกจังหวัดลำปาง
- เวลา ๑๒.๓๐ – ๑๓.๓๐ น. - พักรับประทานอาหารกลางวัน
- เวลา ๑๓.๓๐ – ๑๖.๓๐ น. - การสัมมนาทางวิชาการ เรื่อง **เซรามิกเชิงเศรษฐกิจในบริบทประชาคมอาเซียน**
 โดย - **นายอธิภูมิ กำรรวรรินทร์**
กรรมการผู้จัดการบริษัท มีศิลป์เซรามิก จำกัด
ประธานกิตติมศักดิ์สภาอุตสาหกรรมจังหวัดลำปาง ๒๕๕๕-
๒๕๕๗
 - **นายจลนิตย์ วัจวิวัฒน์**
รองประธานกรรมการบริษัท สยามนิสสัน เชียงใหม่ จำกัด
กรรมการบริษัท ชาระมิงค์ จำกัด
กรรมการรองเลขาธิการ ประธานฝ่ายอุตสาหกรรมและยานยนต์-
หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่
- ดำเนินการสัมมนาทางวิชาการ โดย - **ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธี**
ผู้ช่วยคณบดีคณะศิลปกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์ลำปาง

หมายเหตุ ๑. พักรับประทานอาหารว่าง เวลา ๑๑.๐๐ น. และ ๑๕.๐๐ น.

๒. กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม

การประเมินผล ความคิดเห็น/ความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมโครงการ

โครงการที่จัดขึ้นในครั้งนี้มีผู้เข้าร่วมกิจกรรม จำนวนทั้งสิ้น 130 คน โดยมีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 63.0 ผลการประเมินแบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ระดับการประเมินความรู้ ความเข้าใจ/ความคิดเห็นต่อการบรรยาย

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เพศ		
- ชาย	24	29.3
- หญิง	58	70.7
รวม	82	100.0
2. อายุ		
- ต่ำกว่า 20 ปี	4	4.9
- 21 – 30 ปี	74	90.2
- 31 – 40 ปี	0	0.0
- 41 – 50 ปี	1	1.2
- 51 ปีขึ้นไป	3	3.7
รวม	82	100.0
3. การศึกษา		
- ต่ำกว่าปริญญาตรี	75	92.6
- ปริญญาตรี	3	3.7
- สูงกว่าปริญญาตรี	3	3.7
รวม	81	100.0
4. ตำแหน่ง		
- ผู้ประกอบการเซรามิก	4	4.9
- ลูกจ้างในสถานประกอบการเซรามิก	0	0.0
- นักศึกษา	76	92.7
- ประชาชนทั่วไป	0	0.0
- อื่นๆ	2	2.4
รวม	82	100.0

จากตารางข้างต้นพบว่า มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 82 คน รายละเอียดดังนี้

เพศ แบ่งออกเป็น เพศชาย จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 29.3 เพศหญิง จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 70.7

อายุ แบ่งออกเป็น อายุต่ำกว่า 20 ปี จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 4.9 อายุ 21-30 ปี จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 90.2 อายุ 31-40 ปี จำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0.0 อายุ 41-50 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 และอายุ 51 ปีขึ้นไป จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.7

การศึกษา แบ่งออกเป็น ต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 92.6 ปริญญาตรี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.7 สูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.7

ตำแหน่ง แบ่งออกเป็น ผู้ประกอบการเซรามิก จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 4.9 ลูกจ้างในสถานประกอบการเซรามิก จำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0.0 นักศึกษา จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 92.7 ประชาชนทั่วไป จำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0.0 และอื่นๆ เช่น อาจารย์ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.4

ตอนที่ 2 ระดับการประเมินความรู้ ความเข้าใจ/ความคิดเห็นต่อการบรรยาย

ประเด็นการสำรวจ	ระดับการประเมิน					ค่าเฉลี่ย
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
1. ความรู้ ความเข้าใจ และประโยชน์ที่ได้รับจากการบรรยาย						
1.1 ท่านได้รับความรู้จากเรื่องที่บรรยาย	0.0 (0)	0.0 (0)	2.4 (2)	53.7 (44)	43.9 (36)	4.41 (มากที่สุด)
1.2 ท่านสามารถนำความรู้/ประสบการณ์ที่ได้รับจากการฟังบรรยายในครั้งนี้ไปปรับปรุง/ประยุกต์ใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวัน/การทำงานของ ท่าน	0.0 (0)	1.2 (1)	17.1 (14)	46.3 (38)	35.4 (29)	4.16 (มากที่สุด)
2. วิทยากร (ศาสตราจารย์สายนต์ ไพรัชญาจิตร)						
2.1 วิทยากรมีความรู้ ความเชี่ยวชาญในเรื่องที่บรรยาย	0.0 (0)	0.0 (0)	1.2 (1)	41.5 (34)	57.3 (47)	4.56 (มากที่สุด)
2.2 วิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้/ประสบการณ์	0.0 (0)	0.0 (0)	6.1 (5)	39.0 (32)	54.9 (45)	4.49 (มากที่สุด)
วิทยากร (อาจารย์อภิรักษ์ เจริญสุข)						
2.3 วิทยากรมีความรู้ ความเชี่ยวชาญในเรื่องที่บรรยาย	0.0 (0)	0.0 (0)	6.1 (5)	35.4 (29)	58.5 (48)	4.52 (มากที่สุด)

ประเด็นการสำรวจ	ระดับการประเมิน					ค่าเฉลี่ย
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
วิทยากร (อาจารย์อภิรักษ์ เจริญสุข) (ต่อ)						
2.4 วิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้/ประสบการณ์	0.0 (0)	0.0 (0)	4.9 (4)	32.9 (27)	62.2 (51)	4.57 (มากที่สุด)
วิทยากร (นายอธิภูมิ กำรรวรรินทร์)						
2.5 วิทยากรมีความรู้ ความเชี่ยวชาญในเรื่องที่บรรยาย	0.0 (0)	0.0 (0)	4.9 (4)	37.8 (31)	57.3 (47)	4.52 (มากที่สุด)
2.6 วิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้/ประสบการณ์	0.0 (0)	0.0 (0)	3.7 (3)	39.0 (32)	57.3 (47)	4.54 (มากที่สุด)
วิทยากร (นายจตุณิษฐ์ วัจวิวัฒน์)						
2.7 วิทยากรมีความรู้ ความเชี่ยวชาญในเรื่องที่บรรยาย	0.0 (0)	0.0 (0)	4.9 (4)	29.3 (24)	65.9 (54)	4.61 (มากที่สุด)
2.8 วิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้/ประสบการณ์	0.0 (0)	0.0 (0)	3.7 (3)	29.3 (24)	67.1 (55)	4.63 (มากที่สุด)
3. เวลา/สถานที่/สิ่งอำนวยความสะดวก และอื่นๆ						
3.1 ความเหมาะสมของสถานที่	0.0 (0)	0.0 (0)	4.9 (4)	40.2 (33)	54.9 (45)	4.50 (มากที่สุด)
3.2 การให้บริการของเจ้าหน้าที่ (เช่น การประชาสัมพันธ์ การจัดการบรรยาย การมีจิตใจบริการ)	0.0 (0)	4.9 (4)	8.5 (7)	37.8 (31)	48.8 (40)	4.30 (มากที่สุด)
3.3 ความเหมาะสมของระยะเวลาในการจัดกิจกรรม	0.0 (0)	4.9 (4)	8.5 (7)	39.0 (32)	47.6 (39)	4.29 (มากที่สุด)
3.4 ความพึงพอใจของท่านต่อภาพรวมของการจัดกิจกรรม	0.0 (0)	0.0 (0)	9.8 (8)	34.1 (28)	56.1 (46)	4.46 (มากที่สุด)

การวิเคราะห์ข้อมูล ช่องความกว้าง = $\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}}$

$$= \frac{5 - 1}{5}$$

$$= \frac{4}{5}$$

$$= 0.8$$

การแปลผล	ระดับการประเมินเฉลี่ย	4.21 – 5.00 หมายถึง	มากที่สุด
	ระดับการประเมินเฉลี่ย	3.41 – 4.20 หมายถึง	มาก
	ระดับการประเมินเฉลี่ย	2.61 – 3.40 หมายถึง	ปานกลาง
	ระดับการประเมินเฉลี่ย	1.81 – 2.60 หมายถึง	น้อย
	ระดับการประเมินเฉลี่ย	1.00 – 1.80 หมายถึง	น้อยที่สุด

จากตารางระดับการประเมินความรู้ ความเข้าใจ/ความคิดเห็นต่อการบรรยายข้างต้น พบว่าผู้เข้าร่วมโครงการมี ความคิดเห็นต่อการบรรยาย ดังนี้

1. ความรู้ ความเข้าใจ และประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมฟังบรรยาย
 - 1.1 ท่านได้รับความรู้จากเรื่องที่บรรยาย อยู่ในระดับมากที่สุด (4.41)
 - 1.2 ท่านสามารถนำความรู้/ประสบการณ์ที่ได้รับจากการฟังบรรยายในครั้งนี้ไปปรับปรุง/ประยุกต์ใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวัน/การทำงานของท่าน อยู่ในระดับมากที่สุด (4.16)
2. วิทยากร
 - ศาสตราจารย์สายันต์ ไพรชาญจิตร
 - 2.1 วิทยากรมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ ในเรื่องที่บรรยาย อยู่ในระดับมากที่สุด (4.56)
 - 2.2 วิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้/ประสบการณ์ อยู่ในระดับมากที่สุด (4.49)
 - อาจารย์อภิรักษ์ เจริญสุข
 - 2.3 วิทยากรมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ ในเรื่องที่บรรยาย อยู่ในระดับมากที่สุด (4.52)
 - 2.4 วิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้/ประสบการณ์ อยู่ในระดับมากที่สุด (4.57)
 - นายอชิภูมิ กำธรวรวิรินทร์
 - 2.5 วิทยากรมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ ในเรื่องที่บรรยาย อยู่ในระดับมากที่สุด (4.52)
 - 2.6 วิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้/ประสบการณ์ อยู่ในระดับมากที่สุด (4.54)

นายจุนิตย์ วังวิวัฒน์

2.7 วิทยากรมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ ในเรื่องที่บรรยาย อยู่ในระดับมากที่สุด (4.61)

2.8 วิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้/ประสบการณ์ อยู่ในระดับมากที่สุด (4.63)

3. เวลา/สถานที่/สิ่งอำนวยความสะดวก และอื่นๆ

3.1 ความเหมาะสมของสถานที่ อยู่ในระดับมากที่สุด (4.50)

3.2 การให้บริการของเจ้าหน้าที่ (เช่น การประชาสัมพันธ์ การจัดการบรรยาย การมีจิตใจบริการ) อยู่ในระดับมากที่สุด (4.30)

3.3 ความเหมาะสมของระยะเวลาในการจัดกิจกรรม อยู่ในระดับมากที่สุด (4.29)

3.4 ความพึงพอใจของท่านต่อภาพรวมของการจัดกิจกรรม อยู่ในระดับมากที่สุด (4.46)

สรุปการประเมินผลโครงการ

วัดด้วยแบบสอบถามเพื่อประเมินความพึงพอใจในการจัดโครงการ ค่าเฉลี่ยต้องไม่ต่ำกว่า 3.51 ซึ่งค่าเฉลี่ยความพึงพอใจในการจัดโครงการสัมมนาทางวิชาการเรื่อง เซรามิกล้ำปางในบริบทประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ได้ค่าเฉลี่ย 4.46

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะ

- ควรมีการจัดสัมมนาในครั้งต่อไป
- ช่วงเช้าเวลาน้อยเกินไป ทำให้วิทยากรต้องบรรยายแบบรวบรัดทำให้ไม่เข้าใจ ควรขยายเวลาให้เหมาะสมกับจำนวนวิทยากรและเรื่องที่วิทยากรจะบรรยาย
- ช่วงบ่ายสัมมนาวิชาการควรกระชับเวลาให้น้อยมากกว่านี้ เนื่องจากใช้เวลามากเกินไป

การสัมมนาทางวิชาการ เรื่อง “เซรามิกล้ำปางในบริบทประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน”
วันอาทิตย์ ที่ 1 กุมภาพันธ์ 2558 ณ ห้องจันทน์ โรงแรมเวียงลคอร อ.เมือง จ.ลำปาง
จัดโดยมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์ลำปาง

ช่วงบ่าย : การสัมมนาทางวิชาการเซรามิกเชิงเศรษฐกิจในบริบทอาเซียน

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธิ ผู้ช่วยคณบดี คณะศิลปกรรมศาสตร์ มธ.ลป
ผู้ดำเนินรายการ
2. คุณอธิภูมิ กำธรวรรณทร์ กรรมการผู้จัดการบริษัท มีศิลป์เซรามิก จำกัด
ประธานกิตติมศักดิ์ สภาอุตสาหกรรมจังหวัด
ลำปาง 2555-2557
3. คุณจุลนิทย์ วังวิวัฒน์ รองประธานกรรมการบริษัท สยามนิสสัน
เชียงใหม่จำกัด
กรรมการบริษัท ชาระมิงค์ จำกัด
กรรมการรองเลขาธิการฝ่ายอุตสาหกรรมและ
ยานยนต์ หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธิ : สวัสดีช่วงบ่ายนะคะ สำหรับผู้เข้าร่วมเสวนาในวันนี้ทุกท่านนะคะ ในภาคบ่ายนี้เราจะคุย แลกเปลี่ยนทัศนคติ ความคิดเห็นกันและกันนะคะ โดยเวทีวันนี้ได้รับเกียรติจากวิทยากร 2 ท่าน ทางขวามือสุดของผม คือ **คุณจุลนิทย์ วังวิวัฒน์** ตำแหน่ง รองประธานกรรมการบริษัท สยามนิสสัน เชียงใหม่ จำกัด, กรรมการบริษัท ชาระมิงค์ จำกัด และกรรมการรองเลขาธิการฝ่ายอุตสาหกรรมและยานยนต์ หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนท่านที่อยู่ใกล้กับผมคือ **คุณอธิภูมิ กำธรวรรณทร์** ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการบริษัท มีศิลป์เซรามิก จำกัด และประธานกิตติมศักดิ์ สภาอุตสาหกรรมจังหวัดลำปาง 2555-2557 ในช่วงนี้จะแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับวิทยากรทั้ง 2 ท่าน สวัสดีวิทยากรทั้งสองท่านนะคะ

ก่อนอื่น ถ้าพูดถึง AEC อาจจะมีบางคนที่ทั้งที่ทราบและไม่ทราบดี ขออนุญาตเรียนถามคุณจุลนิทย์ วังวิวัฒน์ ก่อนนะคะ ว่า AEC ปัจจุบันเกี่ยวข้องกับเราอย่างไร อาเซียนกับ AEC มีความสำคัญอย่างไร และมีความจำเป็นต่อเราอย่างไรคะ

คุณจุลนิทย์ วังวิวัฒน์ : ขออนุญาตท้าวความก่อนจะตอบคำถามผู้ดำเนินรายการนะคะ บริษัท สยามนิสสัน เชียงใหม่ จำกัด เป็นส่วนหนึ่งของบริษัท ชาระมิงค์ กรุ๊ปด้วยเช่นกันนะคะ รวมถึง บริษัท ชาระมิงค์ จำกัด และบริษัท ชาระมิงค์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

ทีนี้เรากลับเข้ามาดูที่ว่า AEC คืออะไร เป็นยังไง นื่องๆ คงรู้แล้วว่า เราจะเข้าสู่ประชาคมอาเซียนในวันที่ 31 ธันวาคม 2558 นี้ะคะ อาเซียนมีทั้งหมด 10 ประเทศ เป็นประเทศเพื่อนบ้านเราทั้งนั้นมี ไทย พม่า อินโดนีเซีย ลาว เวียดนาม สิงคโปร์ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ กัมพูชา และบรูไน แต่พอเรามา AEC จะมี ทั้ง +3 และ +6 ซึ่ง +3 มีจีน ญี่ปุ่นและเกาหลี ส่วน +6 มีอินเดีย ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ เข้ามาเพิ่ม หลายคนคงสงสัยว่าทำไมเราถึงเข้า AEC ทำไมถึงเข้ากลุ่มพันธมิตรจริงๆ แล้วในแนวทางที่ AEC กำหนดเอาไว้ที่ผมได้ไปเสาะหามาเมื่ออยู่ประมาณ 4 หลัก ก็คือ เรื่องของการตลาดและฐานการผลิตที่จะอยู่ในกลุ่มเดียวกัน ภูมิภาคมีการผลักดันให้มีขีดการแข่งขันเพิ่มขึ้น การพัฒนา

เศรษฐกิจให้มีความเท่าเทียมกันใน AEC และการบูรณาการเศรษฐกิจโลกเข้าด้วยกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าใครมีความพร้อมมากกว่ากัน ใครจะเป็นผู้เล่นหลัก ผู้เล่นรอง ซึ่งขึ้นอยู่กับพื้นฐานเศรษฐกิจของแต่ละประเทศละครับ

ทีนี้จะมาดูว่า AEC เราได้เปรียบอะไร เสียอะไรบ้าง ซึ่งมันมีทั้งได้และเสีย ทั้ง 2 ด้าน ผมจะมองในภาพรวมกันก่อนค่อยมาที่เซรามิกแน่นอนที่เราได้คือ การลงทุน แหล่งทุนในกลุ่มประเทศที่เคลื่อนไหลตัวได้ง่าย ไทยเป็นศูนย์กลางของการท่องเที่ยวและอุตสาหกรรมอาหาร เพราะไทย อยู่ตรงกลางของอาเซียนพอดี ถ้าเราลองวาดเส้น West-North Corridors จะเห็นว่าเส้นทั้ง 2 เส้นตัดกันตรงที่ประเทศไทยพอดี โดยเราจะเป็นเจ้าภาพในการจัดงานแสดงสินค้า การคมนาคม การบริการทางการแพทย์ ซึ่งต้องยอมรับว่าการบริการทางการแพทย์ของไทยเป็นอันดับ 1 ในอาเซียนอยู่ โดยมีการปรับกลยุทธ์เพิ่มมากขึ้น โดยกลุ่มที่เข้ามาเริ่มมีกลุ่มประเทศอาเซียนเข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้น การค้าขาย คาดว่าหลังจากเปิดอาเซียนคงจะมีการเจริญเติบโตไม่น้อยกว่า 25-30% ซึ่งอยู่ที่ว่าเราจะฉวยประโยชน์ จากตรงนี้ได้มากขนาดไหน สิ่งหนึ่งจะฝากน้องๆ คือเรื่องภาษา ซึ่งจำเป็นมากๆ คือภาษาอังกฤษ ถ้าค้าขายกับต่างประเทศต้องใช้ในการสื่อสาร หรือถ้าหากน้องๆ ย้ายไปทำงานที่ต่างประเทศ ก็เป็นการเปิดโอกาสให้ตัวเอง การค้าขายชายแดน มีความคึกคักมากพอสมควรอยู่แล้ว จะเห็นได้จากด่านชายแดนต่างๆ มีการเปิดการค้าขายอยู่แล้ว ประโยชน์เศรษฐกิจตกอยู่กับท้องถิ่นนั้นๆ แรงงาน ตอนนี้เราขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ อีกหน่อยเราจะไม่ขาดแรงงานเหล่านี้อีกแล้ว เพราะมันจะมีการเคลื่อนย้ายแรงงานระหว่างประเทศได้อย่างเสรีแล้ว เราอาจจะสูญเสียแรงงานที่มีฝีมือออกไปในต่างประเทศ เนื่องจากเรื่องของเงินเดือน ค่าตอบแทน สวัสดิการต่างๆ ที่ต่างประเทศจ่ายให้ได้มากกว่าประเทศไทย สาธารณูปโภค ซึ่งถ้าหากมีการเตรียมการไม่ดีพอ อาจจะทำให้หน้าเป็นห่วง ซึ่งการเคลื่อนย้ายแรงงานคนเข้ามาเพิ่มขึ้นในประเทศ โดยเฉพาะประเทศไทยศูนย์กลางอย่างกทม. ปัจจุบันก็มีปัญหาชุมชนแออัดอยู่แล้ว หากเปิด AEC คนที่ไม่ใช่คนไทยเข้ามาอยู่ศูนย์กลางในประเทศ ปัญหาก็จะเพิ่มขึ้นเช่นกัน และเราเป็นศูนย์กลางของอาหารของอาเซียนด้านทรัพยากร และการผลิตอาหารเราจะได้เป็นครัวของ AEC และครัวโลก ซึ่งอย่างที่ เชียงใหม่ได้โปรโมตอาหาร ฮาราลพยายามผลักดันให้ตั้งอุตสาหกรรมอาหารฮาราล เพื่อการส่งออก ซึ่งจะเป็นการเปิดการค้าขายให้กับมุสลิมมีอาชีพอีกด้วย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธี : เรียนถาม คุณอธิภูมิ เรามีโอกาสหลายประการ ทั้งที่เป็นเชิงลบก็มี อย่างปัญหาสังคม การไหลเข้า-ออกทางการค้า โดยเฉพาะลำปาง ส่งผลกระทบมาไม่น้อยแค่ไหนครับ

คุณอธิภูมิ กำธรวรรินทร์ : สวัสดิ์นี้น้องๆ พี่ๆ ทุกคนนะครับ ผมขอแนะนำตัวเอง บางคนอาจจะเห็นในโปรไฟล์ผมแล้วนะครับ ผมชื่อ อธิภูมิ กำธรวรรินทร์ อยู่ในอุตสาหกรรมเซรามิกมา 20 ปี อยู่มาหลายองค์กรทั้งรัฐและเอกชน บางคนอาจจะเห็นผมในหนังสือพิมพ์บ้างนะครับ ล่าสุดมีเรื่องเกี่ยวกับบทความเซรามิกที่ผมเขียนไป วันนี้ผมมั่นใจว่าจะเล่าเรื่องของเซรามิกลำปาง ให้ทุกท่านได้ฟังและรับรู้ โดยเฉพาะเกี่ยวกับด้าน AEC ก่อนอื่นผมอยากให้ทุกท่านนึกว่า ลำปางอยู่ภาคเหนือ ถ้าเราเอาวงเวียนปักที่ศาลากลางเก่า ศาลหลักเมืองและกางวงเวียนอีกข้างไปทาง จ.ตาก แล้วหมุนวงเวียนมันจะพาดผ่าน 8 จังหวัด ซึ่งเป็นภาคเหนือตอนบน แปลว่าเราเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมภาคเหนือตอนบนอย่างแน่นอน ต่อมาเราลงไป กทม. ปักวงเวียนที่ กทม. ละกางอีกข้างไปประเทศ AEC ที่อยู่

รอบๆ เราจะพบว่า เราเป็นวงกลมอีกวง วงใหญ่ที่มี 2 วง เพราะนั่นเป็นโอกาสที่เหมาะสมมากระหว่างไทยที่เป็นศูนย์กลางอย่างที่คุณจตุรนต์ วัชวิวัฒน์ ได้กล่าวไว้ในวันแห่ละครับ เราไม่ได้อยู่ตรงกลางของ AEC มากเท่าไรหรอกแต่ก็เกือบๆ กลางแล้วครับ ซึ่งทาง CLMV เรายังเป็นศูนย์กลางซึ่งเราได้เปรียบทั้ง 2 ด้าน ทีนี้เรามาดูในส่วนของลำปางทุกคนรู้ว่าลำปางเป็นเมืองเซรามิก ในความเป็นเมืองเซรามิก มีที่มาที่ไปไม่น้อยกว่า 40 ปี ที่ผ่านมามาไม่เคยมองว่าเราเป็นเมืองเซรามิกโดยตรงนะครับ ทุกคนมีภาระหน้าที่ ทำธุรกิจลำปาง ทำโดยไม่ได้คิดว่าเราจะเป็เมืองเซรามิกจริงๆ ส่วนราชการนี้เค้าก็มองเห็นภาพโดยรวมของเซรามิกลำปาง ถึงประกาศว่า ลำปางเป็นเมืองเซรามิก และไม่ว่าจะเป็นตัวจังหวัดลำปางหรือทางกระทรวงพาณิชย์ กรมทรัพย์สินทางปัญญา เค้าประกาศ ลำปางเป็นเมืองเซรามิก เป็นเมืองอันดับ 1 ในเรื่องของเซรามิก ลำปางเรามาที่ 1 อย่างสิ่งทีบุรีเค้าจะมีข้าวที่เป็นเอกลักษณ์ของตัวเอง เค้าเอง สัญลักษณ์ของเมืองลำปาง คือ เซรามิก เรามีเอกลักษณ์ที่ชัดเจนแล้ว เรายังมีหน้าที่โปรโมตตัวเองออกไป เราโปรโมตไปเพื่ออะไร

1. เพื่อการท่องเที่ยวไหลเข้ามา
2. เพื่อให้สินค้าเราไปขายในประเทศ AEC ได้ ผมยังไม่บอกข้อดี- ข้อเสียที่เปิด AEC ในลำปาง แต่ว่าจะมองมีอะไรเข้ามาบ้างที่จะเกิดขึ้น
3. สินค้ามีอะไรบ้างที่จะเข้าไปขายจริงๆ แล้วสินค้าเซรามิกลำปางที่เข้าไปขายนานแล้วไม่น้อยกว่า 15 ปี คือตัวลูกกรงเซรามิก ที่ใช้สร้างบ้าน ลูกแก้วระเบียง นำไปขายในพม่า ลาว เขมรมานานแล้ว เรามีการค้าขายกับ AEC มาตลอดถึงแม้เราจะไม่ใช่เมืองที่ติดชายแดนนะครับ เรายังมีการค้าขายพวกถ้วย จาน ชาม มีค้าขายน้อยยังประปราย แต่น้อยมากๆ เนื่องจากการค้าชายแดนแต่ก่อนยังไม่หลากหลาย ส่วนใหญ่ชายแดนเป็นสินค้าเพื่ออุปโภค บริโภค ชาม จานตราไก่ เป็นสินค้ายังไม่จำเป็นเทียบเท่าพวก สบู่ ผงซักฟอก ยาสีฟัน แต่ยังไม่มีโอกาสเข้าไปตีตลาด แม้เราจะเข้าไปช่วงของการเปิด AEC อย่างเต็มที่ครับ ทุกคนคงทราบ AEC คือเป็นตลาด 1 เดียวในอาเซียน มีการเคลื่อนย้ายคน อาชีพ เมื่อเปิด AEC แล้วเราจะได้เปรียบ เสียเปรียบอย่างไร สมมุติตามข้อวิเคราะห์ของผมนะครับ ซึ่งผมมองว่า ผมอยู่ในมิติหลากหลายมากๆ ทั้งเศรษฐกิจ การเมือง สังคม วัฒนธรรม ผมไปทั่วทุกมิติมาแล้ว ผมว่าเมื่อเปิด AEC 1. การท่องเที่ยวไหลเข้ามาแน่ๆ การท่องเที่ยวเป็นหัวใจของกำลังซื้อทุกประการ ผมมองว่าเป็นด้านดีไม่ว่าจะเป็นที่พักอาศัย การกิน การอยู่ ทุกอย่างไหลเข้ามา นักท่องเที่ยวจะมาทั้งเงิน เมื่อนำเงินเข้ามา จะต้องซื้อสินค้ากลับไป ของฝาก ของกินของใช้ ถ้ามาภาคเหนืออย่างน้อยต้องซื้อเซรามิกกลับไปด้วยแน่นอน ตอนนี้ผู้บริหารบริษัทบางบริษัทมีวิสัยทัศน์กว้างไกลมองถึงเรื่องการสร้าง ร้านเอาท์เลท ขึ้นตามเส้นทาง ผมคิดว่าเป็นความคิดที่ชาญฉลาด ต้องปรับให้สถานที่จำหน่ายนั้นๆ เป็นที่สามารถรองรับนักท่องเที่ยว ดูแลนักท่องเที่ยวได้ เดียวนี้เราเน้น นักท่องเที่ยวเงินมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสินค้าเซรามิกหรือสินค้าอื่นๆ เงินมีกำลังการซื้อสูงมากนะครับ ทำให้เม็ดเงินไหลเข้ามาในประเทศมากขึ้น 2. ศูนย์รวมการศึกษา ลำปางมีสถานศึกษาหลากหลาย อย่างสายสามัญ, อาชีพ, เฉพาะทาง, มหาวิทยาลัยต่างๆ และวิทยาลัยสงฆ์ แต่ตอนนี้ผู้บริหาร จังหวัดลำปาง เน้นเรื่องโลจิสติกส์มากขึ้นหลัง 2-3 ปี มานี้ ทราบไหมครับตอนนี้ เซเว่นอีเลเว่น มีศูนย์การกระจายสินค้าภาคเหนืออยู่ที่ลำปางนะครับ ซึ่งสินค้าเป็นสินค้าแข่ง เช่นเดียวกับขายสี่ปะหมี่เกี่ยว ก็มีศูนย์การกระจายสินค้าที่ลำปางเช่นกัน เพื่อที่จะทำให้ลดต้นทุน และสะดวกรวดเร็วมากขึ้น และตอนนี้เบียร์ข้างหาที่ได้แล้ว เนื่องจากเบียร์ข้างใช้ลำปางเป็นศูนย์กระจายสินค้าภาคเหนือตอนบนแล้ว นอกจากนั้นจะ

มีการส่งออกไปทางลาว จีน ผ่านด่านเชียงของ ซึ่งเชียงของเป็นประตูที่สำคัญของการไหลเข้า-ออกของสินค้าและคน

มีประเด็นเซรามิกอีกนิด นอกจากนักท่องเที่ยวมาเที่ยวและมาซื้อของที่ จังหวัดลำปางแล้วจะมีบางส่วนของสินค้าเซรามิกที่ส่งออกบ้าง ที่ผ่านทางการส่งออกไปยังต่างประเทศ ใน AEC มีเฉพาะลูกกรง ปัจจุบันส่งออก ถ้วย จาน ชาม ด้วย ซึ่งมีการรวมตัวของผู้ประกอบการเซรามิกหลายรายที่จะออกไปแสดงงานเซรามิกที่จีน ลาว เขมร และตามตลาดชายแดน ตลาดชายแดนเป็นตลาดชายปลีก เราจะมีพ่อค้าคนกลางซื้อสินค้านำไปขาย ช่วง 2-3 ปี ทั้งผู้ผลิตในลำปาง ผู้จัดการจำหน่าย ผู้ซื้อราคาส่ง ผู้ซื้อ กำลังอยู่ในช่วงการจับคู่ทางธุรกิจกัน และเร็วๆนี้ที่ผ่านมาก็เกิดการจับคู่ธุรกิจการค้าที่พม่า แม่สอด ครับ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธี : ขอบคุนครับ มีกรณีที่ดิน อาเซียนซึ่งที่คิดว่าจีนเค้าเข้ามายุ่งเกี่ยว วางนโยบายหลายภาคส่วนของเซรามิกเพราะจีนกับเรามีสินค้าเซรามิกที่คล้ายๆกัน ขอเรียนถาม คุณจุลนิทย์ ครับ และยังมีเรื่องของด่านเชียงของ โดยเฉพาะเรื่องของธุรกิจ การค้า คุณจุลนิทย์ ทราบบ้างมั๊ย จีนมีการค้าเชิงพาณิชย์กับเรานานแคไหนและการเปิด AEC มันคือโอกาสของเราหรือของจีนกันแน่ครับ

คุณจุลนิทย์ วัจวิวัฒน์ : ขอเสริมคุณอธิภูมิ เรื่องโลจิสติกส์ จริงๆ แล้วถนน R-134-A ที่จะเข้ามาไทยถ้าเชื่อมต่อที่เชียงรายเรียบร้อยแล้ว เชียงใหม่จะไม่ได้ประโยชน์อะไรเลย เพราะถนนที่เชื่อมต่อเข้าที่เชียงราย ผ่านพะเยาลงมาลำปางแล้วไปพิษณุโลก ตอนนี้ทางหอการค้า เชียงใหม่ และภาคเอกชน กำลังดิ้นรนหาหนโยบายเนื่องจากถนนที่เชื่อมเชียงรายและเชียงใหม่ ยังติดภูเขา เดินทางค่อนข้างลำบาก ปีที่ผ่านมามีนักท่องเที่ยวจากจีนที่นำรถเข้ามาขับในไทย ที่เชียงใหม่ เกือบหมื่นคัน ผ่านเชียงใหม่ ลำปาง พิษณุโลก และกลับทางพะเยา เชียงของ ถนน R-134-A เป็นการเชื่อมต่อเรียบร้อยแล้ว ลำปางจะได้ประโยชน์จากตรงนี้มากๆ ทางด้านของโลจิสติกส์

ที่นี้มาดูเรื่องของเงินถ้าเปิดแล้ว จีน ได้อะไรตอนนี้เราเป็นผู้ผลิตผู้ส่งออกสินค้า แต่เราทราบกันดีว่าเราสูญเสียค่าแรง วัตถุดิบ เราเสียเปรียบ เนื่องจากจีนได้เปรียบไทยเรื่องของค่าแรง ทรัพยากรและเงินทุน ซึ่งนักลงทุนของจีนน่าจะกลัวมาก ตอนนี้โรงแรมที่เชียงใหม่ถูกนักลงทุนจีนเข้ามา takeover แล้วคือ โรงแรมดาราเทวี และจะเข้าติดต่อกันอีก 5-6 โรงแรมต่างๆ ในเชียงใหม่ รวมถึงอสังหาริมทรัพย์ คอนโดต่างๆ มีการเปลี่ยนมือผู้ถือหุ้นเป็นคนจีน ในอนาคตคนจีนจะย้ายเข้ามาอยู่ภาคเหนือเพิ่มมากขึ้น การเปิดประเทศของจีนสามารถทำให้ขยายธุรกิจได้ ซึ่งจีนรู้สถานการณ์ของเศรษฐกิจไทยได้ดี ว่าไทยกำลังกระทบกับปัญหาการส่งออก ทำให้คนจีนรู้ว่านักลงทุนไทยกระหายเงิน ทำให้เราต้องปรับตัวให้ทันเงินมากขึ้น ต่อมาเราส่งสินค้าไปทางจีนได้ไหม ผมมองว่าเรามีโอกาสส่งไปได้ เช่น เซรามิก ไม่ใช่แค่ถ้วย จาน ชาม เท่านั้น ยังมีลูกกรงเซรามิกอีก ถ้าเป็นเวียตนามตอนนี้เวียตนามใช้ลูกกรงเซรามิกเยอะมาก ส่วนเซรามิกของเชียงใหม่ไม่เหมือนของลำปาง ของเชียงใหม่จะเป็น tableware ซึ่งตลาดเซรามิกลำปางจะได้เปรียบมากกว่าของเชียงใหม่ ตอนนี้เชียงใหม่กำลังรวมตัวผู้ประกอบการเซรามิกเพื่อปรับกลยุทธ์ใหม่ ส่วนลำปาง มีความหลากหลายของสินค้าเซรามิก และมีประสบการณ์ วัตถุดิบ การออกแบบ รูปแบบ มากกว่าเชียงใหม่ จริงๆ แล้วถ้าหากเปิด AEC เรามักมองตลาดจากต่างชาติ แต่ความจริงตลาดภายในประเทศ ยังน่าสนใจอยู่ เช่น ภาคใต้ กำลังซื้อของนักท่องเที่ยวภาคใต้มีสูงมาก และจ่ายเต็มที่ และ 80% อุปกรณ์ของใช้ที่ตกแต่งภายในโรงแรมภาคใต้เป็นของที่สั่งมาจากเชียงใหม่

ลำปาง และสุโขทัย จะใช้ของตกแต่งเหล่านี้ 5 ปี เปลี่ยน 1 ครั้ง แรงงานที่คนภาคใต้ต้องการมากที่สุดคือ คนภาคเหนือ เนื่องจากคนภาคเหนือมีการบริการที่ดี ยิ้มง่าย มีผิวพรรณสวย ไม่เก้งก้าง ดังนั้นไม่ควรลืมนตลาดในประเทศด้วยครับ

แต่ตลาด AEC กับเงินเราเสียเปรียบและได้เปรียบบางส่วน ต้องรู้เขารู้เราก่อนอย่างชัดเจน กับธุรกิจของเรา นวัตกรรม ดีไซน์ความเป็นไทย ผลิตภัณฑ์ที่ขายดีคือ ช้าง ลายไทย เพราะเค้าไม่มีและไม่สามารถเลียนแบบเราได้เพราะเป็นอัตลักษณ์ของไทยโดยเฉพาะ เพราะฉะนั้นลึกๆ แล้วกับเงินมากแล้วใหม่ น่ากลัวครับแต่การเป็นยักษ์ใหญ่เค้าไม่สามารถปิดช่องโหว่เล็กๆ ได้ เราต้องหาช่องโหว่นั้นให้เจอให้ได้ ขอขอบคุณครับ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธี : ขอขอบคุณครับ ผมว่าเงินเองที่เราทราบ เค้ามีภูมิหลัง รูปแบบ สไตล์การผลิตมาอย่างยาวนาน แต่เรามีอัตลักษณ์ที่ชัดเจนที่จะสามารถสู้กับเค้าได้ ถ้ามองกลุ่มประเทศ AEC ด้วยกัน ถ้ามองลงไปในเซรามิก ขออนุญาตไม่มองแค่ที่ลำปางนะครับ เพราะในประเทศไทยเรามีหลายจังหวัดที่ผลิตเซรามิก แล้วมีรูปแบบสเกลขนาดไหน ลักษณะของผลิตภัณฑ์เป็นแบบเนื้อชนิดใดกันบ้าง แล้วใน AEC เรามีความได้เปรียบอย่างไรครับ

คุณอธิภูมิ กำรวรวิรินทร์ : ถ้าเป็นเรื่องของเซรามิกในไทยนะครับ เมื่อเทียบใน AEC เราเป็น 1 ใน AEC ในไทยเราจะมีหลายๆเมืองที่เกี่ยวกับเซรามิก ลำปางเป็นเมืองที่ทำประเภทเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร ของขวัญ ตกแต่งบ้าน ถ้าเป็นที่สระบุรี เป็นกระเบื้อง แต่ของลำปางก็มี กระเบื้อง แต่จะเป็นกระเบื้องแบบล้านนาแบบผลิตด้วยมือ ไม่เหมือนที่สระบุรี ส่วนราชบุรี ก็มีโอ่ง ทุกคนคงรู้จักกันดีนะครับ ส่วนใหญ่เค้าจะขึ้นรูปด้วยมือ ซึ่งแต่ละเมืองแตกต่างกัน แต่ถ้าโดยรวมทั้งหมดไทยเรามีจุดแข็งทางด้านเซรามิก มากที่สุด ที่อินโดนีเซีย จะเป็นโรงงานกระเบื้องที่ใหญ่เหมือนกันแต่อย่างไรก็ตามก็ยังสู้ของเราไม่ได้ ที่อินโดนีเซียจะผลิตขายในประเทศ แต่ของเราก็เป็นส่งออก รวมถึงสุโขทัย ซึ่งเรามีที่สระบุรี ขณะเดียวกันที่ เวียดนาม ก็มีการผลิตสุกษณ์อยู่หลายที่ แต่เมื่อเทียบกันแล้วก็สู้ไทยไม่ได้ คือเราเป็นผู้ผลิตที่แข็งแกร่งรายหนึ่งของ AEC ดังนั้นสบายใจได้ แต่ที่น่ากลัวคือ สินค้าจากจีน ที่ไหลเข้ามาเดี่ยวผมจะเล่าให้ฟังประเภทเซรามิก หน้าตา ผิวพรรณเซรามิกเป็นยังไง แต่ตอนนี้เอาเรื่องของจีนที่ไหลเข้ามาในไทยก่อน ซึ่งผมแบ่งเป็น 3 แบบ

1. แบบเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร
2. เครื่องสุกษณ์
3. กระเบื้องปูพื้น

กระเบื้องปูพื้นไทยได้สกัดไว้บ้างแล้ว โดยกระทรวงอุตสาหกรรมประกาศมาตรฐานอุตสาหกรรม กระเบื้องปูพื้นของไทย ทำให้รวมลำปางไปด้วย นั่นหมายถึงลำปางอาจจะไม่ได้ผลิตกระเบื้องปูพื้นอีกแล้วก็ได้ เนื่องจากไม่ได้มาตรฐานอุตสาหกรรม แต่ผมได้รับมอบหมายให้มากขึ้นส่วนลำปางออกมา และผมก็ไปทำหน้าที่จัดการได้ จนกระทรวงมาตรฐานอุตสาหกรรมไทย ประกาศออกมายกเว้น กระเบื้องที่ลำปาง เพราะเป็นกระเบื้องพื้นถิ่นของทางภาคเหนือ เพื่อเป็นการป้องกันสินค้าจากจีนไหลเข้ามาจึงประกาศ เราจึงต้องป้องกันเพื่อไม่ให้อุตสาหกรรมกระเบื้องของเราตาย เศรษฐกิจกระเบื้องปูพื้นของจีนมีขนาดใหญ่มากๆ ผมมีโอกาสได้ไปดูงานที่จีน ผมเข้าไปเมืองหนึ่งใกล้เส้นเงิน ในเมืองนั้น 1 เมืองมีอุตสาหกรรมกระเบื้อง 800 กว่าโรงงาน ดังนั้นเราจะต้องมีการป้องกันอย่างการตั้งกำแพงภาษีสูงชันซึ่งสามารถป้องกันได้ ผมเห็นด้วยกับไทยที่เราเป็นผู้ผลิตสินค้าคล้ายๆ กับเงินในบางประเภท เราเทียบ

จีนเป็นช่าง ถ้าเราเป็นช่าง ถ้าช่างชนช่างก็จะเจ็บ ผมแนะนำถ้าน้องๆ จะไปประกอบอาชีพเองหลังจากเรียนจบมา ผมแนะนำเมื่อสินค้าใกล้เคียงกับจีน เราต้องทำตัวให้เหมือนมดเล็กๆ อยู่ซอกเท้าช่าง ถ้าเราเป็นช่างเมื่อไหร่ที่เราชนเราจะตาย แต่ผมเห็นด้วยกับคุณจุนิตย์ วังวิวัฒน์ พูดถึงลายแบบ สไตล์ตรงนี้เรามีเอกลักษณ์ เค้มีในแบบที่เราไม่มีได้ เราทำแบบนี้เราก็จะอยู่ได้ ผมพูดต่อไปเลยไหม้ย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธิ : ครับ อะไรบ้างที่จีนผลิตเซรามิก เป็นประเภทใดบ้าง

คุณอธิภูมิ กำรรวรรินทร์ : อ้อ เมื่อก็เป็นประเภทของช่าง แต่จีนมีสินค้าประเภท tableware กระเบื้องปูพื้น สุขภัณฑ์ ผมจะพูดถึงเนื้อของเซรามิก ว่าเซรามิกมีเนื้ออย่างไรบ้าง คือเนื้อเซรามิก เราเทียบ ผู้หญิงคนหนึ่ง ที่สวย ผิวต้องดี หุ่นต้องงามคล้ายๆ กับ ผู้หญิงเราจะมีเกรดเซรามิกอยู่หลายๆ ระดับ ต่ำสุด เรียกว่า ดินเผา (earthenware) เช่นกระถางเผาดินแดง ถัดมาอีกเราจะเห็นตุ๊กตาออมสินน้อยๆทำมาจากดินแดง ดินเซรามิก ที่เผาอุณหภูมิต่ำ และทาสี ต่อไปกลุ่ม Stoneware ผลิตมากที่สุดในตลาด กวาร์ร้อยละ 90 เพราะฉะนั้นอะไรที่เราเห็นในงาน ชาม ถ้วยตราไก่ เป็นสโตนแวร์ เผาที่อุณหภูมิ 1200 ขึ้นไป โดยสโตนแวร์มีหลายเกรด ถัดมาคือ พอร์ซเลน เป็นเนื้อที่ตลาดผลิตน้อย เพราะเป็นเนื้อที่มีคุณภาพมากๆ ความแข็งแรง ทนทานมีมากๆ อีกอันคือเนื้อ โบนโซน่า เหมือนนางฟ้าเลยครับ เพราะว่าจะบางและมีความโปร่งแสงในตัว ถ้าหากหลายคนมีความรู้อยู่ในวงการอุตสาหกรรมเซรามิกมานาน แค่อลับตาจับก็รู้ครับว่าเป็นยังไง นี่คือภาพรวมของเนื้อเซรามิกส่วนเนื้อสูงๆอย่าง คลอไดไรต์ ซึ่งเป็นระดับแอดวานซ์แล้ว น้องๆที่เรียนอาร์ตมีความจำเป็นที่จะต้องรู้เรื่องพวกนี้ เตียวตอนท้ายผมจะฟันธงให้เลยว่า อนาคตเซรามิกของตลาดจะไปทิศทางไหนในหัวข้อหลักๆ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธิ : เมื่อสักครู่ พูดถึงตัวเนื้อดินทำให้ผมนึกขึ้นได้ว่า แร่ธาตุ ทรัพยากร พลังงานแก๊ส อยากถามว่าตัวนี้สำหรับไทยเป็นอย่างไรบ้าง ถ้าเทียบกับดินเราถึงจุดวิกฤติหรือยัง มีแนวทางยังไงให้ยั่งยืนถ้าก้าวเข้าสู่ AEC ครับ

คุณจุนิตย์ วังวิวัฒน์ : ผมจะพูดถึงในมิติของบริษัทของผมเอง เพราะแต่ละโรงงานมีผลิตภัณฑ์มีการใช้วัตถุดิบ การผลิตแตกต่างกัน ต้นทุนแตกต่างกัน ของผมจะเป็นแบบใช้ดินแก๊สเหมือนกัน อีกตัวเรื่องน้ำเคลือบนะครับ ที่เราใช้ซีเมนต์ผสม จริงๆตอนนี้ที่กล่าวมาทั้ง 3 ตัว เป็นต้นทุนที่สูงมาก โดยเฉพาะแก๊ส ตอนนี้ไปไกลมาก เห็นจากหลายโรงงานต้องปิดตัวไป อยู่ไม่ได้ก็ต้องปิดดินยังพอมีอยู่ แหล่งวัตถุดิบยังพอมีอยู่ คือ ดิน ที่บริสุทธิ์ที่จะนำมาผลิตตอนนี้ลดลง เป็นดินที่มีการปนเปื้อน เราต้องนำมาผ่านกระบวนการทำให้ได้มาตรฐาน ทำให้มีราคามากขึ้น อย่างของผม เป็นเรื่องของตัว ซีเมนต์ เอมามาทำน้ำเคลือบ โดยมีน้ำเคลือบ 2 สี สีน้ำเงินและสีเขียว นะครับ ซีเมนต์ที่เอามาทำเรารับซื้อมาจากชาวบ้าน ผ่านการทำให้เกิดซีเมนต์ เตียวนี้เริ่มหายากขึ้น เราเลยเริ่มทำวิจัยจะเอาผักตบชวา และหญ้าคา พยายามเอาลองมาสกัด แต่ความสด ความฉ่ำของสี มันไม่เหมือนกับซีเมนต์ที่เราใช้อยู่ทุกวันนี้ ก็คงพัฒนาต่อไปสิ่งเหล่านี้ เป็นปัญหาที่เรากำลังเจอใน พลังงานความร้อนมันต้องคงที่ในการเผา ของผมจะเผาอยู่ที่ 1600 กว่า ดังนั้นจะต้องคงที่ และไม่มีพลังงานทดแทนได้ เราลองใช้อย่างอื่นมาแทนที่ของเสียมันกลับเพิ่มมากขึ้น ที่บริษัทผมมีการเผา 2 ครั้ง ครั้งแรก ที่ 800 ครั้งที่สอง เผาและเคลือบอีกที แรงงานที่เชียงใหม่ไม่ค่อยน่าเป็นห่วง เรามีการวางแผนไว้แล้ว ส่วนใหญ่คนงานที่บริษัท จะเป็นจากรุ่นสู่รุ่น คิดว่า 3 ตัวหลักๆนี้ต้องประหยัดต้นทุนในการผลิตเซรามิก ผมอาจจะต้องขอถาม คุณอธิภูมิ ผมขอถามโดยตรงครับ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธี : คุณอธิภูมิ เชิญครับ

คุณอธิภูมิ กำธรวรรินทร์ : ถ้าต้นทุนทางเซรามิก เราจะพบว่าต้นทุนหลักๆจะมีแก๊ส (LPG) และแรงงาน เป็นจุดแข็งของเซรามิก ถ้าไม่มีตายเลย เนื่องจากอุตสาหกรรมเซรามิกถ้าป้าง ใช้แรงงานเข้มข้น จำเป็นจะต้องมีคนเข้าไปทำงานให้มีประสิทธิภาพ เมื่อค่าแรงสูงขึ้น จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ผมมองเป็นเพราะนโยบายของรัฐ ในเรื่องการส่งเสริมการศึกษาภาคสามัญ ด้านอาชีพมีการส่งเสริมกันน้อยลง เรื่องนี้ผมเคยได้คุยกับผู้ใหญ่ของประเทศ 3-4 ปีที่ผ่านมา ผมบอกว่าการกั๊ยืมเรียนทำให้เด็กมีโอกาสดูเข้าเรียนวิทย์ แต่ในขณะที่เดียวกันเด็กก็จะไปอยู่ในช่องเดียวกันหมด คือช่องสามัญ ช่องทางด้านอาชีพไม่มีใครไปเลย อย่างคณะศิลปกรรมศาสตร์ ของธรรมศาสตร์นี่ก็ยั้งกั้งๆ อยู่ เหมือนกับว่าเป็นอาร์ตดีไซเนอร์อะไรสักอย่างเป็นแนวๆ ออกไปสายอาชีพหน่อยๆ ไม่เหมือนเป็นนักบัญชีสำนักงานฝ่ายบุคคลอะไรต่างๆพวกนี้เป็นสถาบันต่างๆดิบบๆเลยพวกนี้ก็แย่งงานกันค่อนข้างมากอันนี้โรงงานอุตสาหกรรมสมัยก่อนพอปิดเทอมปุ๊บ ก็จะมีคนสมัครเข้ามาทำงานเป็นพนักงานในโรงงานนานมาแล้วเป็นสิบปีมาแล้วพอมาระยะหลังๆไม่มี เพราะนโยบายกั๊ยืมเรียนที่มีทำให้เด็กมีโอกาสดูเรียนมากกว่าหารายได้หางานทำ ดังนั้นถ้าไปตามโรงงานอุตสาหกรรมก็จะเห็นแต่ป้างๆทำงาน วัย 20-22 ซึ่งเป็นแรงงานที่เข้าใหม่ในโรงงานไม่มีแล้วส่วนใหญ่จะเป็นป้างๆทั้งนั้นเลย อันนี้ก็เป็น**ต้นทุนที่ 1 คือเรื่อง แรงงาน**

ส่วนเรื่องที่ 2 คือ แอลพีจี ซึ่งเป็นเชื้อเพลิงที่ราคาไม่นิ่ง การปรับขึ้นราคา LPG ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเซรามิก ภาครัฐประกาศนโยบายการขึ้นราคาเดือนละ 50 สตางค์ เป็นเวลา 24 เดือน ค่าแก๊ส แอลพีจี ที่ใช้อยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม ขึ้นมาจาก 18 บาท เป็น 24 บาท บ้านเมืองอื่นเค้าไม่ได้ใช้แบบเรา ดังนั้นโอกาสในการแข่งขัน ความสามารถในการแข่งขัน ในเรื่องการแข่งราคา ด้านการขายให้กับลูกค้านั้น โอกาสเราจะน้อยลงๆ เพราะต้นทุนเราแพงขึ้น ผมก็เคยใช้ลักษณะเหมือนคิดนอกรอบ ทุกวันนี้ที่ผ่านมาผู้ประกอบการเซรามิกพยายามจะลดต้นทุน โดยการที่เคยใช้วัตถุดิบดีๆ เปลี่ยนไปใช้ของที่พอใช้ได้ แต่ในขณะที่เดียวกันบางส่วนก็จะไปลด ทำอย่างไรให้ใช้แก๊สประหยัดพลังงานสูงสุด อันนี้ผมก็มองอีกมุมหนึ่งว่า ทำอย่างไรให้ผู้ผลิตส่งออกทำให้อุณหภูมิมีอุณหภูมิต่ำลงได้ใหม่ เช่นต้มหมูให้สุกภายในเวลาประมาณ 5 นาที ที่ 100 องศา สมมุติ ทำอย่างไรให้ไปแปลงพันธุกรรมหมูให้หมูสุกภายใน 80 องศา ภายใน 2 นาที อะไรแบบนี้ นี่เป็นการคิดนอกรอบ ผมได้โยนไอเดียนี้ไปให้กับทางหลายๆ หน่วยงาน หลายๆ หน่วยงานก็ตอบรับ ก็มีอยู่พักหนึ่งวัตถุดิบบางตัวของซัพพลายเออร์ นี้เค้าจะออกมาในรูปของเป็นตัวช่วยหลอมอุณหภูมิ เช่นดินล้าป้างสโตนแวร์ ที่ใช้ อยู่ เผาสุกที่ 1,250 องศา ถ้าเผา 1250 องศา นี้นานแน่ๆ สมมุตินะครับ เค้าก็มีตัวเสริมเข้าไปเค้าเรียกตัวช่วยหลอม ตัวฟลักซ์ มันก็จะหลอมได้ที่อุณหภูมิ 1200 องศา อะไรแบบนี้ แต่ก็อีกนั่นแหละประหยัดเชื้อเพลิงก็จริงแต่วัตถุดิบที่สั่งสูงขึ้น ซึ่งก็ไม่ได้ช่วยอะไรเท่าไร สองสิ่งนี้ก็ทำให้ผู้ประกอบการล้มหายตายจากไป ก็พอสมควร ถ้าป้างมีเสน่ที่อยู่ชนิดหนึ่งก็ตรงที่ โรงงานเหมือนเห็นดงอกแล้ว ก็แผลว แล้วก็พุบแห้ง แล้วเดี๋ยวก็งอกขึ้นมาใหม่ คราวนี้บางโรงงานในล้าป้างผมมีโอกาสเข้าไปดูในโรงงาน โรงงานนี้อยู่ในล้าป้าง มีการแก้ปัญหาแรงงานที่แพงและขาดแคลน โดยการใช้เครื่องจักรและเข้มข้นขึ้น เรียกว่า แมชชีนเทนซีฟ อันนี้เราพูดภาคอุตสาหกรรมนะครับ ก็จะใช้หุ่นยนต์มาเป็นตัวผลิต ในล้าป้างมีนะครับ โรงงานที่ใช้หุ่นยนต์ผลิต การขึ้นรูปงานใบหนึ่ง ใช้เวลาไม่ถึงนาที ประมาณ 1 ชั่วโมง งานใบนั้นออกมาจากเตาเสร็จเรียบร้อยพร้อมใช้ โดยไม่ใช่คนแม่แต่คนเดียว มีแต่หุ่นยนต์

แขนซ้าย แขนขวา หยิบจับ ชูบ เชื่อม เข้าเตา แล้วก็ออกเตา ถ้าเป็นแบบนี้เค้ารอด ก็ต้องลงทุนหนัก มากเค้ารอดอยู่ในระดับหนึ่ง อีกประมาณสัก 8 ปี เมื่อต้นทุนของเรามันแพงขึ้นใกล้เคียงกับยุโรป ตะวันออก ก็อาจจะหนีไปผลิตที่ยุโรปตะวันออก นี่คือคนที่ทำธุรกิจเซรามิกส่งออก นะครับ แต่เดี๋ยว เราจะหันมาปรับปรุงใน 4 ทางเลือกของเรา

ผมอยู่ลำปางมา 20 ปี จริงๆ พี่ออดคุณอนุรักษ์ จะเป็นกูรูแท้ๆ เป็นไอดอลของผมมาก เรียกว่ามีอะไรก็คุยกับเค้า ผมเรียนว่าที่ผ่านมามอุตสาหกรรมเซรามิกลำปาง ฆ่าตัวเอง เหมือนโรคที่ ภูมิคุ้มกันตัวเองทำลายตัวเอง คืออุตสาหกรรมเซรามิกลำปางไม่เคยหนีจากการก๊อปปี้ ได้ ผมบอกให้ นะครับว่า 20 ปีที่แล้ว ไก่ ที่มันเคยมี เคยดั่ง ในลำปาง มันหายเสียไป มันเป็นไก่ รุ่น เวอร์ชันแรกๆ แล้วมันก็เสียหายไป เสร็จแล้วรุ่นที่ผมมาลำปางใหม่ๆ เค้าจะทำแจกัน นะครับ แจกันลำปางขึ้นชื่อ สมัยก่อน แจกัน 6 นิ้ว 6 บาท 7 นิ้ว 7 บาท 8 นิ้ว 10 บาท เป็นแบบนี้มาตลอด แล้วมีโรงงานที่ 1 ทำ ก็จะมีโรงงานที่ 2 , 3 ถึง 10 เค้าก็ทำเหมือนกัน แล้วราคาก็มาตรฐานเลย 6 นิ้ว 6 บาท 8 นิ้ว 10 บาท ประมาณอย่างนี้นะ ซึ่งก็ค่อนข้างที่จะไม่เคยได้เจริญเติบโต โรงงานไม่เคยใหญ่โตขึ้น หรือว่า มีความมั่งคั่งมากขึ้น ก็ยังอยู่แบบทรงๆ เหมือนกับว่าเป็นอาชีพๆ หนึ่งแค่นั้นเอง อยู่ให้จบๆ ไป ไม่เป็นธุรกิจอะไร ผมขอประกาศเลยนะครับว่าคนที่ทำให้ขามไก่ลำปาง เป็นที่รู้จักอีกครั้งหนึ่ง ใน ฐานะลำปางเมืองเซรามิก คนนั้นชื่อ คุณอนุรักษ์ นภาวรณ ได้ไปโรมตขามไก่ขึ้นมา ในช่วงที่เป็นนายก สมาคมเครื่องปั้นดินเผา ก็เลือกขามไก่ ตั้งแต่นั้นมาเราก้เริ่มไปโรมต ทำขามไก่ ที่ใหญ่ที่สุดในโลก ขาม ไบนั้นยังอยู่ที่ศูนย์เซรามิกลำปางอยู่เลยนะครับ ขามใหญ่ที่สุดแล้วเอาดารามาวัด มาอะไรต่างๆ เริ่ม ไปโรมต ณ ตรงนั้นเนี่ย ผมเรียนว่าขามไก่ลำปาง เริ่มจะกลับมามีชื่ออีกที ในขณะเดียวกันเนี่ย ก็มีคน ผลิตน้อยนะครับ ถัดไประยะ 2-3 ปี ก็เริ่มมีผู้ผลิตมากขึ้นเรื่อยๆ ตรงนี้เพื่อจะบอกว่า เข้าสู่จรเดิม ก็คือวงจรก๊อปปี้ อันนี้แบบเดิมเลย ผมยังไม่หมดแค่นั้นนะครับ สำหรับการก๊อปปี้ ลำปาง เณรน้อยเจ้า ปัญญา เณรอมสิน การบวนการก็คือว่า เป็นรูปเณร เล็กๆ น่ารัก ๆ เเผาในอุณหภูมิที่ไม่สูงมาก เพื่อ จะให้พ่นสีแล้วสีมันติดเข้าไปอยู่ในตัวเณรให้ได้ แล้วก็ทำสีสวยๆ สีอะคริลิคบ้าง สีอะไรก็แล้วแต่ แรกๆ มีคนทำเจ้า สองเจ้า แค่นั้นเอง เดียวนี้มีคนทำเป็น 10 เจ้า แรกๆ ตัวละ 175 บาท เดียวนี้เหลืออยู่ตัว ละ 79 บาท เห็นความแตกต่างมั๊ยครับ อันนี้คือ ข้อเสียจุดบกพร่องอย่างใหญ่หลวงมาก ที่เราฆ่าตัว เราเองคือ การก๊อปปี้กันเอง นี่คือสภาพของลำปางที่เป็นปัญหามากๆ ครับ

ส่วนเรื่องที่ 3 คือ ผู้ประกอบการของลำปาง ในคำว่า อุตสาหกรรมเซรามิก มี 2 คำ คือ ธุรกิจ เซรามิก กับ อาชีพเซรามิก คนที่ทำธุรกิจเซรามิก มีแผนกต่างๆ มีฝ่าย ระบบบัญชี มีการจดทะเบียน ภาคนิติบุคคลต่างๆ ส่วนคนทำอาชีพเซรามิก ก็คือว่างเว้นจากการทำนา ทำไร่ และมาลงทุนเปิด เตเผาเผา ไม่ต้องการกำไรเยอะ ไม่สนใจสินค้าว่าจะมีประสิทธิภาพมั๊ย ทำให้กลุ่มนี้เป็นการทำลายตัวเอง ผมยกตัวอย่าง ผมไปภาคใต้ไปทานอาหารร้านหนึ่ง สั่งกับข้าว บังเอิญเห็นถ้วยน้ำจิ้มตราไก่ เค้าบอก อาทิตย์ที่แล้วไปลำปางเลยซื้อมา ใช้ได้ไม่นาน ถ้วยมันราน เค้าบอกต่อไปจะไม่ซื้อสินค้าที่ลำปางอีก ผมจะบอกว่า การทำถ้วยจากต้นทุนต่ำทำเคลือบเลยไม่ได้ เพราะถ้วยมันจะราน ทำไมผมถึงบอกว่าเรา ฆ่าตัวเราเอง ตลอดเลยนะครับ ส่วนปลีกย่อยเรื่อง รับอเดอร์ ตลาดปลีกย่อยตัดราคาทุกคนคงทราบ ที่ชัดเจนมี 3 อย่างที่ผมแจกแจง ทั้งหมดทำให้ ลำปางไม่เจริญขึ้น คนลำปางไม่เคยคิดพัฒนาผลิตภัณฑ์ รูปแบบ การขายที่แตกต่างกัน ฟังก์ชันการใช้งานก็ซ้ำๆกันทุกร้าน ดั่งนั้นน้อยๆ ค่อยคิด การออกแบบ การใช้งาน ผมก็จะขออนุญาตบอกไปถึงเรื่องของทางรอดอุตสาหกรรมลำปางมีรอดอยู่ 4 ทางเท่านั้น

1. ผู้ผลิตสินค้าจะต้องพัฒนาสินค้าให้มีนวัตกรรมมากขึ้นนะครับ

2. เป็นสินค้าที่มีลายเซ็น หมายถึง ช่างศิลป์ ชาวญี่ปุ่นจะต้องผลิตสินค้าที่ออกแบบ มีความเป็นศิลปิน อาร์ตเข้าไปหน่อยๆ ผลิตน้อยชิ้นแต่ละชิ้นขายหนักรู้ๆขึ้นละหมื่น สินค้าที่มีความเป็น อาร์ตๆเยอะๆเพราะพวกนี้จะทำงานด้วยใจ ความรู้สึกของเค้า คนพวกนี้ไม่ต้องมีคณงาน เค้าได้วัตถุดิบ มาจะขึ้นรูป ทำผลิตทุกอย่างเอง แบบนี้อยู่รอด ผมคิดว่าน้องๆที่เรียนคณะศิลปกรรมศาสตร์ มีโอกาส นะครับ อาชีพหรืออุตสาหกรรมเซรามิกเป็นสิ่งที่มีความน่าสนใจครับ

3. เอกลักษณ์ ผมบอกเลยว่า อย่างบริษัทของคุณจุนิตย์ วัจวิวัฒน์ มีเอกลักษณ์ของ เค้า อินทรา ธนบดี พวกนี้เค้าอยู่รอดได้แน่ๆ แต่คนที่หาตัวตนไม่เจอ จะสู้ในระยะสั้นได้แต่ระยะยาวจะ สู้ไม่ได้

4. แอดวานซ์ เป็นสินค้าที่ใช้ในอุตสาหกรรมเท่านั้น ไม่ใช่แจกัน เครื่องใช้บนโต๊ะ หรือ เทเบิลแวร์ ก่อนหน้าผม ถ้วย ชาม บนโต๊ะก็เป็นลายตราไก่ ผมหาเรื่องกระโดดลงไปกระถางดอกบัว ใหญ่ลงในน้ำสีน้ำเงิน ผมวายจากสีน้ำเงินกลายเป็นทะเลสีแดง นับราคากันอย่างรุนแรง ผมไปอยู่ชาม ตราไก่ เป็นอุตสาหกรรมที่ไม่สามารถจุดตัวเองขึ้นได้เลย พุดถึงมิติตัวของผมนะครับ ซึ่งทุกวันที่อยู่ ทะเลแดง ข้างหลังผมมีแต่บาดแผลเอาตั้งค้มาซื้อยาทาหลังอย่างเดียว ไม่เคยหาทางรอดไปไหน แต่ 6 เดือนที่แล้ว มีลูกค้า ถามผมในสิ่งที่ผมไม่ได้ผลิต มันจึงกลายเป็นจุดเปลี่ยนของผม ซึ่งผมกำลังทำอยู่ ตอนนี้นะครับแต่ยังบอกไม่ได้ครับว่าเป็นอะไร ผมเกรินไว้แค่นี้พอละครับ ขอขอบคุณครับ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธี : ครับต่อไปเชิญทางคุณจุนิตย์ มีปัญหาคล้ายๆ กันมั๊ยครับ

คุณจุนิตย์ วัจวิวัฒน์ : ครับ มีคล้ายๆกับตอนนี้ผมขอเสริมของ คุณอธิภูมิ เรื่องทางรอดจาก 4 ข้อที่ท่านกล่าว ผมขอเสริมอีก 2 ข้อ คือ

1. ตราสินค้า เป็นเรื่องที่สำคัญมากทุกวันนี้ เราเป็นผู้บริโภคที่ต้องจ่ายเงินแพงๆ เพื่อให้ได้สินค้ามา แต่จริงๆเรากำลังจ่ายค่าตราสินค้าแค่นั้นเอง ตัวสินค้าไม่ต่างกับทั่วไปเลย ทำไม แบรินต์เนมถึงราคาแพง แต่อะไรราคาเท่าๆกัน ถ้าน้องสร้างแบรินต์ตัวเองติดตลาดได้ น้องก็รวยได้ ครับ

2. แพคเกจ ที่แตกต่าง มีความน่าสนใจ สามารถขายราคาแพงได้ อย่างขนมญี่ปุ่น เค้าทำรูปแบบกล่องน่าสนใจทำให้เด็กชอบทานขนมของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นการเพิ่ม Value ได้ ของพวกนี้ สามารถเพิ่มเองได้ ออกแบบได้ ขอฝากไว้เป็น 2 ข้อที่เพิ่มครับ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธี : ครับ ขอขอบคุณท่านวิทยากรทั้ง 2 ท่านมากครับ ผมก็เห็นประเด็นที่สอดคล้อง ร่วมกัน เรื่องของเซรามิกแล้ว ซึ่งจริงๆผมก็เห็นด้วยในแง่การเพิ่มมูลค่า สินค้า ท้ายที่สุดครับมีท่านใดอยากจะเรียนถาม ข้อสงสัยอะไรบ้างมั๊ยครับ ในท้ายที่สุดนี้นะครับ ท่าน วิทยากรมีอะไรฝากเพิ่มเติมมั๊ยครับ

คุณอธิภูมิ กำรวรวิรินทร์ : ผมคิดว่า การเปิด AEC เลื่อนออกไป เรายังคงจะเตรียมตัวเรา เอง ถึงการเลื่อนเปิด AEC ออกไปแต่สถานศึกษาก็มีการสอนที่เป็น AEC อยู่ คนจีนก็ยังไม่มาเที่ยว ไม่เปิด AEC คนจีนก็มาอยู่แล้ว ผมมองว่าอุตสาหกรรมเซรามิกถ้าจะไป จะไม่ได้ไปไกลกว่านี้แล้วไม่ตาย และไม่ สูญพันธุ์นะครับ ที่ผ่านมามันเป็นปีที่สูงสุดของเซรามิกละ แต่อย่าฆ่าตัวเราเองโดยผลิตขายไปด้วยรับ สินค้าจากจีนมาขายด้วย ไม่งั้นเราตายนะครับเราต้องช่วยๆ กันนะครับ ส่วนเซรามิกไม่สูญพันธุ์เพราะ

เซรามิกมันไม่หาย มันเกิดการออกแบบจากคนตลอดเวลา ดังนั้นต้องออกแบบให้เหมาะกับฟังก์ชันของมันด้วยครับ สุดท้ายน้องๆอาจจะไปพัฒนาเพิ่มเติม ถ้าน้องๆมีคำถามถามได้นะครับ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธี : สุดท้ายครับเชิญคุณจุลนิศ

คุณจุลนิศ วัจวิวัฒน์ : อยากจะฝากไว้ 5 ข้อที่ผมใช้มาตลอดในช่วงเศรษฐกิจถดถอยและการพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาส

1. Value การสร้างสินค้า เพิ่มมูลค่าของสินค้า และธุรกิจ
2. Customer relationship ปัจจุบันไม่สามารถขายสินค้าแล้วขายขาดได้ การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือมีบริการหลังการขาย
3. Change celebrity ธุรกิจสมัยนี้ใครปรับตัวได้ทัน ได้เร็วคืออยู่รอด คนที่ช้าคือคนที่ตามหลัง
4. Evocation เป็นตัวสำคัญที่เราขาดไม่ได้ในธุรกิจนะครับ
5. SWOT จำเป็นมากจริงผมยังวิเคราะห์เลยครับ สำหรับก่อนการเลือกทำธุรกิจ ต้องทำมันจริงๆ

สุดท้ายผมอยากฝากไว้เรียนลัดเรียนรู้ด้วยตัวเอง มีผู้รู้ ไปขอความรู้จากเค้า แต่อย่าไปคัดลอก แต่ไปต่อยอดของเราเอง มาเริ่มนับหนึ่งสมัยนี้ไม่ทันแล้วครับผมก็ขอความรู้และเรียนลัดด้วยตนเองครับ ขอขอบคุณครับ

คุณอธิภูมิ กำธรรวรินทร์ : ผมขออนุญาตเสริมนิดนึงนะครับ ที่ผมบอกว่า พอรู้ว่าสินค้าที่ลูกค้าซื้อไปมันไม่มีคุณภาพ พอผมกลับมาผมไปดูวิธีการทำอย่างไรให้ลูกค้าเชื่อมั่น ก็คือ ใบริบประกันสินค้า ทุกคนคงเคยเห็นใบริบประกันสินค้าจากพัดลม ตู้เย็นไหมครับ แต่ชำตราใบริบประกันสินค้า ผมทำมาแล้วบอกชื่อลูกค้าที่แต่ละล็อตลงวันที่ไว้ เป็นการคิดนอกกรอบที่สามารถนำมาใช้กับอุตสาหกรรมเซรามิกได้ครับ ขอขอบคุณครับ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธี : ครับ สำหรับเวทีวันนี้ที่ก็มาถึงช่วงสุดท้ายความคิด ทศนคติ ความรู้ต่างๆ เกี่ยวข้องกับเซรามิกของเราไม่เพียงแต่เซรามิกลำปางอย่างเดียว แล้วก็ประเทศไทย ทำการผลิตเซรามิกที่หลากหลายรูปแบบ และในอนาคตอันใกล้เราจะเข้าสู่ AEC ซึ่งเป็นวิถีสงครามแนวใหม่ที่กำลังจะเริ่มเกิดขึ้นเป็นต้นไป แต่เราก็คิดนะครับว่าเราควรจะมีหวังและก็เป็นความได้เปรียบบ้าง เสียบางอย่างบ้าง จากที่ท่านวิทยากรทั้ง 2 ท่าน ได้ให้ความรู้แง่คิดแก่เราไว้ น้องๆที่เรียนเกี่ยวกับเซรามิก คงทราบตีว่ามันมีเสน่ห์อย่างไรบ้าง ที่ทำให้ทั้งชีวิตต้องมาอยู่ร่วมกับเซรามิกตั้งแต่ต้นเป็นต้นไป

ขอขอบคุณทั้ง 2 ท่าน คุณจุลนิศ วัจวิวัฒน์ และ คุณอธิภูมิ กำธรรวรินทร์ ที่ให้ความรู้กับเราในวันนี้ วันนี้ก็ขอจบการเสวนาเท่านี้ครับ ขอขอบคุณครับ

รูปภาพโครงการสัมมนาทางวิชาการ เรื่อง เซรามิกล้ำปางในบริบทประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน



ลงทะเบียน



นางสาวสุภาณี แก้วมณี ผู้อำนวยการกองบริหารศูนย์ล้ำปาง กล่าวต้อนรับ



รองศาสตราจารย์สายฝน สุเอียนทรเมธี ผู้ช่วยอธิการบดีฝ่ายบริหารศูนย์ล้ำปาง กล่าวเปิดงาน



ศาสตราจารย์สายันต์ ไพเราะชญจิตร
บรรยายเรื่อง อุตสาหกรรม ภูมิภาค และวิวัฒนาการเครื่องปั้นดินเผาจังหวัดลำปาง



อาจารย์อภิรักษ์ เจริญสุข
บรรยายเรื่อง งานออกแบบเซรามิก ตอนนี้และต่อจากนี้ (ในบริบท AEC)



วิทยากรช่วงเช้าถ่ายภาพร่วมกับ ผู้บริหาร บุคลากร อาจารย์ ผู้ประกอบการเซรามิก



การสัมมนาทางวิชาการ เรื่อง เซรามิกเชิงเศรษฐกิจในบริบทประชาคมอาเซียน
โดย นายอธิภูมิ กำธรวรินทร์ และนายจุนิตย์ วั่งวิวัฒน์
ดำเนินการสัมมนาทางวิชาการ โดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีระจักร์ สุเอียนทรเมธี



วิทยากรช่วยถ่ายภาพร่วมกับ ผู้บริหาร บุคลากร อาจารย์ ผู้ประกอบการเซรามิก



ผู้เข้าร่วมโครงการสัมมนาทางวิชาการ เรื่อง เซรามิกลำปางในบริบทประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน