

# ธุรกิจเซรามิก

## ฝ่ายเผยแพร่และประชาสัมพันธ์

### คุณคิด โรจนเพ็ญกุล

เกิด 10 ตุลาคม 2470 อายุ 63 ปี  
สถานภาพสมรส นางมลิวีย์ โรจนเพ็ญกุล บุตร 4 คน  
การศึกษา พาณิชยวิทยาลัย  
กราฟฟิคอาร์ต (ปริญญาตรี), นิวยอร์ก สหรัฐอเมริกา  
ตำแหน่งงานในอดีต ผู้จัดการฝ่ายโฆษณา บริษัทลิเวอร์พูลเรเซอร์ (ประเทศไทย) จำกัด  
กรรมการบริหาร บริษัท ดินตัส อินเทอร์เน็ตเซ็นทรัลแอนด์แอดเวอร์ไทซิง จำกัด  
ตำแหน่งงานในปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ คัด ศิลปเครื่องเคลือบดินเผา (คิด เซรามิกส์)



อุตสาหกรรมเซรามิกของไทยได้เจริญก้าวหน้าไปเป็นอย่างมาก มีโรงงานอุตสาหกรรมเซรามิกขนาดใหญ่และขนาดย่อมเกิดขึ้นมากมาย มีหลายโรงงานที่ประสบความสำเร็จสามารถผลิตเซรามิกส่งเป็นสินค้าออกทำรายได้ให้แก่ประเทศดังเช่น โรงงานคิดเซรามิกส์ ซึ่งเป็นโรงงานขนาดย่อม ผลิตเซรามิกประเภทของชำร่วย เช่น รูปสัตว์ต่าง ๆ ชุดน้ำชา ถ้วยชาม ฯลฯ ส่งออกขายในตลาดต่างประเทศ เจ้าของกิจการและผู้ดำเนินกิจการ คือ คุณคิด โรจนเพ็ญกุล ซึ่งท่านผู้นี้ได้เคยมาเข้ารับการอบรมที่ศูนย์วิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิก กรมวิทยาศาสตร์บริการ ในโอกาสนี้จึงขอแนะนำสัมภาษณ์คุณคิดมาเล่าสู่กันฟัง

คำถาม ความเป็นมาตั้งแต่เริ่มต้นประกอบอุตสาหกรรมเซรามิก  
คุณคิด ผมเรียนจบกราฟฟิคอาร์ต มาทำงานฝ่ายโฆษณาที่บริษัทลิเวอร์พูลเรเซอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ทำงานด้านโฆษณามา 20 กว่าปี แล้วจึงมาทำธุรกิจส่วนตัว ตอนแรก

ตั้งใจจะทำขนมปังกรอบประเภทเวฟเฟิลล์ แต่ต้องใช้ทุนสูงมากซึ่งขณะนั้นมีเงินทุนเพียงล้านกว่าบาท และช่วงที่ผมทำงานที่บริษัทลิเวอร์พูล บริษัทส่งผมไปดูงานหลายประเทศ เช่น ออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา อังกฤษ อินเดีย ฯ ผมสนใจด้านศิลปะอยู่แล้ว จึงเริ่มสนใจพวกเซรามิก ระหว่างที่อยู่ต่างประเทศเวลาว่าง ๆ ผมได้ไปดูอุตสาหกรรมเซรามิก คลุกคลีอยู่กับวงการเซรามิก และขณะนั้นผมเบื้องต้นด้านโฆษณาคิดอยากทำธุรกิจของตัวเอง เมื่อปรึกษากับครอบครัวตกลงว่าจะทำเซรามิก ตอนแรกคิดว่าจะทำเล่น ๆ เลยไปซื้อที่ที่จังหวัดปทุมธานีสร้างโรงงานเล็ก ๆ และได้ทราบว่า ศูนย์วิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิก กรมวิทยาศาสตร์บริการ ได้จัดอบรมการทำเซรามิก ผมจึงเข้า

อบรมรุ่นที่ 19 จึงได้รับความรู้เซรามิกเบื้องต้นจากกรมวิทยาศาสตร์บริการนี้ หลังจากที่ผมอบรมที่กรมวิทยาศาสตร์บริการแล้วผมได้ไปรับการอบรมอีกที่ศูนย์วิจัยนาโกย่า ประเทศญี่ปุ่น ที่นี่ผมได้รู้จักกับประธานบริษัทใหญ่แห่งหนึ่งซึ่งทำซิลค์สกรีน เขาได้สนับสนุนผมเรื่องเครื่องมือและทุนซึ่งผมคิดว่าเป็นโอกาสและโชคดีของผมมาก

ในปี พ.ศ. 2520 ผมเริ่มทำโรงงานเซรามิก ทำเป็นอุตสาหกรรมขนาดย่อม ตอนแรกทำพวกเซรามิกชิ้นใหญ่ ๆ ว่าเป็นศิลปะทำเป็นจานวาดติดฝาผนัง แต่เราสู้โรงงานอุตสาหกรรมเซรามิกใหญ่ ๆ ไม่ได้ เพราะเราเล็ก ต้นทุนไม่คุ้ม ตลาดไม่ดี ผมเดินทางไปสำรวจตลาดแถบยุโรปโดยไปประเทศเยอรมันต์ไปเห็นของ

	<p>ข้าวไร่ที่ระลึกชั้นเล็ก ๆ เกิดความคิดว่าของข้าวไร่เล็ก ๆ น่าสนใจดีก็กลับมาลองทำดู ทำเป็นพวกของข้าวไร่ เช่น แจกกัน สัตว์ต่าง ๆ ชุดน้ำชา ฯลฯ เมาไฟสูงของที่ออกมาจึงมีความมันใส คุณภาพดี คนสั่งซื้อเขาเห็นก็ชอบแล้วก็พอใจมาก</p>	<p>ทางที่ดีที่สุดคือเราจะมีรูปแบบของเราส่งไปให้เขาดู เช่น จานจัดเป็นชุดต่าง ๆ ใส่กล่องขายทั้งชุด ซึ่งตอนนี้เงินแดงก็ทำออกมาขายเหมือนกัน ชุดหนึ่ง 300 บาทของเราทำออกมาสวยไม่แพ้ของเงินแดงแต่เราขายทั้งชุด 50 บาทเท่านั้น ในการผลิตของเรา เราจะผลิตเป็นชุดให้สะดวก เช่น ชุดถ้วยชามของกลุ่มอาหาร กลุ่มเงิน ในขณะที่ผมคิดจะทำชุดของบ้านเชียงสินค้าของเราส่งขายต่างประเทศไม่ขายในประเทศเลย อาจมีบ้างที่ห้างเซ็นทรัล เพราะเขาขอเราไว้ขาย</p>	<p>ที่สุดคือ เยอรมัน ฮอลแลนด์ ฝรั่งเศส ตลาดเอเชียก็มี ญี่ปุ่น มาเลเซีย</p>	
<p>คำถาม</p>	<p>กรรมวิธีการผลิตของโรงงาน คุณคิดอย่างไรจึงได้สินค้าที่มีคุณภาพดี</p>	<p>การแข่งขันในด้านเซรามิกกับต่างประเทศ</p>	<p>คำถาม</p>	<p>ตลาดส่งออกแต่ละประเทศมีความแตกต่างกันบ้างหรือไม่</p>
<p>คุณคิด</p>	<p>การผลิตในโรงงานของแต่ละชั้นผมจะมีการบันทึกสถิติเวลาการผลิตทุกขั้นตอน ตั้งแต่เริ่มต้นการผลิต เช่น หล่อใช้เวลาเท่าไร เผาเท่าไร เขียนลวดลายได้วันละกี่ตัว เหล่านี้จะจดเป็นข้อมูลไว้ตลอดแล้วเราก็เอาสถิตินี้มาเป็นเกณฑ์ในการตั้งราคาขาย โรงงานของผมนี้ในตอนแรกผมเริ่มต้นด้วยเตาเล็ก จำนวนแล้วทำของชิ้นเล็ก ๆ จะเหมาะสมกว่า ได้ผลตอบแทนที่สูงกว่าทำของชิ้นใหญ่ หลังจากที่เราได้ไปสั่งสินค้าครั้งแรกจากฮอลแลนด์เป็นเงิน 20,000 ดอลลาร์ คิดเป็นเงินไทยประมาณ 440,000 บาท ระหว่างติดต่อไปและคอยการติดต่อกลับมา ส่งตัวอย่างไปส่งดังอย่างกลับมาแก้ไขจนตกลงยอมรับสินค้าใช้เวลาถึง 6 เดือน จากนั้นเขาก็สั่งมาเรื่อย ๆ เราก็ทำเซรามิกด้านของข้าวไร่อย่างเดียวโดยออกมาให้มีคุณภาพดีที่สุด เราใช้หลักการบริหารงาน QC (Quality Control) ที่ว่าต้องมีการตรวจสอบคุณภาพตามขั้นตอนต่าง ๆ เราจะเข้มงวดอย่างมาก ถ้าของไม่ดีเราจะทิ้งเลย</p>	<p>คำถาม</p>	<p>คุณคิด</p>	<p>ตลาดของแต่ละประเทศมีความต้องการแตกต่างกัน เราจึงต้องศึกษาวัฒนธรรม ประเพณีของแต่ละประเทศ เราจะทำสำรวจวัฒนธรรมของเขาว่าเขาชอบอะไร เขาต้องการอะไรบ้าง การทำสำรวจนี้เราจะต้องทำอยู่เสมอหยุดไม่ได้ เราจะทำสถิติแต่ละปี แต่ละเดือนไว้ แล้วเราจะดูว่าการขายของเราสถิติสินค้าแต่ละแบบที่เราออกไปมีรูปแบบเป็นที่พอใจของตลาดไหมและแบบไหนที่ตลาดไม่ต้องการ เราก็จะทำสำรวจว่ามั่นคงเท่าไร ตกเพราะว่ามันเต็มแล้ว หรือถ้าตกทั้งหมดเราก็จะดูสาเหตุว่ามันทำไม่ถึงตก และหากไม่ตกเราจะทำอย่างไรให้ดีขึ้นสูงขึ้น อันนี้เราจะมีการตรวจสอบอยู่เสมอ</p>
<p>คำถาม</p>	<p>รูปแบบของเซรามิกที่ผลิต แนวความคิดได้จากอะไร</p>	<p>ในความเห็นของผมอุตสาหกรรมเซรามิกควรมีรูปแบบเป็นของตัวเอง มีคุณภาพที่ดี และคุณภาพนั้นต้องคงที่สม่ำเสมอ ตลาดเซรามิกในต่างประเทศขณะนี้มีจำนวนมาก แต่เราต้องดูแนวโน้มของตลาด ความนิยมของเขาว่าจะผลิตไปในแนวใด เรื่องนี้เราต้องไปสำรวจศึกษาแนวโน้มความนิยมโดยทั่วไปหรือใช้การสังเกตการณ์ เพราะฉะนั้นการสำรวจตลาดจะต้องมีอยู่เสมอขาดไม่ได้ถึงแม้โรงงานของ हमจะเป็นโรงงานขนาดเล็ก แต่ผมก็ทำสำรวจตลาดทั่วโลกเสมอ โดยเอาข้อมูลจากบริษัทซิม จำกัด ซึ่งผมเป็นประธานบริษัทอยู่ และต้องศึกษาหาข้อมูลการตลาดอยู่เสมอ</p>	<p>คำถาม</p>	<p>ภาคราชการและภาคเอกชนที่มีบทบาทด้านเซรามิกน่าจะมีความร่วมมือกันอย่างไร</p>
<p>คุณคิด</p>	<p>เรื่องของรูปแบบนี้ทางต่างประเทศเขาจะกำหนดแบบมาให้ หรือเอาแบบมาให้เราดูมีทั้งสองอย่าง</p>	<p>ตลาดส่งออกในต่างประเทศไม่ทราบว่ามีประเทศอะไรบ้าง ตลาดของเรามีหลายแห่ง ที่นิวยอร์ก แคนาดา ถ้าเป็นตลาดยุโรปเราคุมเกือบหมด โดยเฉพาะแถบสแกนดิเนเวีย เช่น สวีเดน เดนมาร์ค นอร์เวย์ ฮอลแลนด์ เยอรมัน เบลเยียม แต่ที่ส่งมาก</p>	<p>คุณคิด</p>	<p>เท่าที่ปรากฏมาภาคเอกชนและภาคราชการมีการปฏิบัติเป็นเส้นขนานกัน ยังไม่ค่อยพบกันหรือมีการผสมผสานกัน ที่ประเทศญี่ปุ่น ในอุตสาหกรรมเซรามิกจะรวมตัวกันเป็นกึ่งสหกรณ์ เป็นลักษณะของภาคเอกชนทำเป็นกึ่งสหกรณ์กึ่งสมาคม จะมีเรื่องของตลาด เทคโนโลยี ศิลปะแยกย่อยเป็นกลุ่ม ๆ คล้ายกับอุตสาหกรรมขนาดย่อมของไทย กลุ่มในสมาคมจะมีการรวมตัวกันคิดค้นได้ความคิดใหม่ ๆ ขึ้นมาแล้ว แทนที่จะต้องไปจดทะเบียนสิทธิบัตร</p>

มันยุ่งยาก เขาก็จะรวมตัวกันว่า  
ขณะนี้โรงงานนี้ผลิตสินค้ารูป-  
แบบนั้นนะ แล้วก็ตั้งไซ้ไว้ไม่ให้  
มีการเลียนแบบกัน ราคาสินค้าใน  
ตลาดก็จะไม่ตกต่ำลงและในขณะ  
เดียวกันก็จะมารวมกลุ่มปรึกษา  
หาหรือป้อนข้อมูลกัน แลกเปลี่ยน  
ความรู้ซึ่งกันและกัน กลายเป็น  
เพื่อนกัน ในส่วนนี้หน่วยราชการ  
เขาก็เข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องด้วย  
และมีเงินค่อนข้างสูงเข้ามาช่วย-  
เหลือในสหกรณ์ เช่น เราต้องการ  
ขายเขาก็จะหาตลาดให้ สหกรณ์  
ของญี่ปุ่นจะมีข้อมูลต่าง ๆ ไว้ให้  
ครบครันพร้อมที่ผู้ผลิตจะนำมา  
ค้นคว้าศึกษาได้ตลอดเวลา

หน่วยราชการควรเป็นหน่วย-  
งานที่ให้คำแนะนำ ให้ความรู้ จัด  
ให้มีการอบรมสัมมนา และมีการ  
วิเคราะห์วิจัยวัตถุดิบและผลิต-  
ภัณฑ์ ซึ่งผมทราบว่าศูนย์วิจัยและ  
พัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิก  
กรมวิทยาศาสตร์บริการได้ทำ  
อยู่แล้ว แต่ผมก็อยากให้เผยแพร่  
ให้อุตสาหกรรมเซรามิกภาค  
เอกชนได้รู้ความเคลื่อนไหวของ  
ภาคราชการ ส่วนผู้ที่ต้องการ  
ผลงานวิจัยก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายให้  
แก่ผู้วิจัยด้วย

คำถาม ปัญหาในการผลิตของโรงงาน  
คุณคิด โรงงานของผมตั้งมา 13 ปี ปัญหา  
การผลิตในปัจจุบันไม่มี แต่ปัญหา  
ที่มีอยู่ขณะนี้คือการผลิตส่งออก  
ไม่ทัน ขณะนี้โรงงานของผมมีเด็ก  
อยู่ 150 คน กว่าจะฝึกให้มี  
คุณสมบัติตามต้องการ มีฝีมือใน  
การวาดมันยากมากต้องใช้เวลามาก  
เพราะเราฝึกตั้งแต่เริ่มจับ  
พู่กันจับอย่างไร ลากเส้นแบบ  
ธรรมชาติจับอย่างไร ต้องสอนอยู่  
ทั้งวันจนเริ่มคล่องแล้วฝึกให้เขียน  
เส้นลากเส้นใช้เวลาประมาณ 6  
เดือนต่อคน

คำถาม ส่วนมากในโรงงานจะมีปัญหา

คุณคิด

คำถาม

คุณคิด

การเข้าออกของคนงานกันมาก  
ไม่ทราบว่าคุณคิดมีปัญหาด้านนี้  
บ้างหรือไม่

โรงงานของผมไม่มีครับ มีแต่เข้า  
ออกไม่มี คืออันนี้เราต้องรู้ว่า  
ลูกจ้างต้องการอะไรและอุปนิสัย  
ของคนไทยต้องการความอบอุ่น  
ความไว้วางใจ แบ่งปันกำไร  
คำตอบแทนที่ยุติธรรม เราจะ  
คำนวณออกมาว่ามีกำไรเท่าไร  
เราก็กแบ่งให้เขา เรามีการให้  
โบนัส มีสวัสดิการเข้าโรงพยาบาล  
ครบถ้วน มีประกันชีวิต มีเงิน  
สะสม มีการให้คะแนนที่ไว้รับ  
เงินเดือน ดีและชมในใบรับเงิน-  
เดือนและให้ลงชื่อรับทราบ และ  
ถ้าได้คะแนนดีทุกเดือนสิ้นปีจะได้  
รับเงินเดือนเพิ่ม

แนวโน้มของอุตสาหกรรมเซรามิก  
ของไทยในอนาคต  
มีแนวโน้มที่ตีมากตลาดเซรามิก  
ยังเป็นตลาดใหม่จำนวนผู้ซื้อใน  
ตลาดโลกยังมีมาก แนวโน้มของ  
อุตสาหกรรมด้านเซรามิกจึงยัง  
ไปได้ดี ปัจจุบันประเทศไทยส่งออก  
เซรามิกยังไม่ถึง 1 เปอร์เซ็นต์  
นับว่าประเทศไทยยังมีโอกาสอยู่  
มาก แต่ก็ขึ้นอยู่กับความสามารถ  
ของขบวนการผลิต คุณภาพของ  
สินค้าต้องสม่ำเสมอ ไม่มีการ  
คดโกง เราได้เปรียบที่ค่าแรงต่ำ  
ฝีมือในการผลิตไม่ด้อยกว่าและ  
เทียบได้กับต่างประเทศ ต้นทุน  
การผลิตต่ำ ดังนั้นโอกาสที่  
ประเทศไทยจะแย่งตลาดใน  
ต่างประเทศยังมี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ  
คุณภาพ การตั้งราคาขายใน  
ตลาดให้เหมาะสมไม่ต่ำเกินไป  
และบางครั้งต้องตั้งราคาให้สูงขึ้น  
แม้ว่าต้นทุนในการผลิตของเราจะ  
ต่ำกว่าประเทศอื่นก็ตาม ตลาด  
เซรามิกในต่างประเทศนี้จะขอ  
ข้อมูลและรายชื่อได้จากกรม  
พาณิชย์สัมพันธ์ซึ่งเป็นหน่วยงาน

ของราชการที่ช่วยเหลือผู้ส่งออก  
ได้อย่างมาก

จากการสัมมนาคุณคิด โจรจนเพ็ญกุล  
ทำให้เราได้ทราบถึงการบริหารกิจการ กรรม-  
วิธีการผลิต และเทคนิคการผลิตสินค้าให้ได้  
คุณภาพ การพัฒนารูปแบบสินค้า ตลอดจน  
การตลาดที่ทำให้ประสบความสำเร็จสามารถ  
ผลิตสินค้าเซรามิกส่งเป็นสินค้าออกไปแข่งขัน  
ในตลาดต่างประเทศ และในอนาคตคงจะ  
ขยายกิจการให้เป็นอุตสาหกรรมเซรามิกขนาด  
ใหญ่ ซึ่งกรมวิทยาศาสตร์บริการหวังว่าคงมี  
ธุรกิจเซรามิกอีกไม่น้อยที่ประสบความสำเร็จ  
อย่างเช่น คุณคิด แต่ทั้งนี้ถ้าจะประสบความสำเร็จ  
ไปในแนวทางเดียวกันควรมีการร่วมมือประสาน  
กันระหว่างภาคราชการและเอกชนในการประก  
องอุตสาหกรรมเซรามิกเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่  
ประเทศมากยิ่งขึ้น