

วิทยานิพนธ์เรื่อง	การศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิกในเขตพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย
คำสำคัญ	ปัจจัยเชิงสาเหตุ ผลการดำเนินงาน ผลิตภัณฑ์เซรามิก
นักศึกษา	นางสาวชลธิชา สุภาพ
อาจารย์ที่ปรึกษา	ดร.ณัฐสพันธ์ เผ่าพันธ์
หลักสูตร	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต กลุ่มวิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ
คณะ	วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีปทุม
ปีการศึกษา	2557

### บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง “การศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิกในเขตพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย” วัตถุประสงค์ของการวิจัยในครั้งนี้ เพื่อศึกษาผลการดำเนินงานของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิกในเขตพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย จำแนกตามลักษณะของสถานประกอบการ และเพื่อศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิกในเขตพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย

การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (Simple Random Sampling) สัมภาษณ์โดยใช้วิธีการส่งไปรษณีย์จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ และด้วยตนเอง โดยใช้สถิติการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สถิติอ้างอิง ได้แก่ One-Way ANOVA, Correlation Analysis และ Multiple Regression Analysis

ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม พบว่า ข้อมูลสถานประกอบการแตกต่างกันมีผลการดำเนินงานของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิกในเขตพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทยในภาพรวมไม่แตกต่างกัน ยกเว้น ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการแตกต่างกันมีผลการดำเนินงานของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิกในเขตพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้านการเงินและด้านลูกค้า และผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานแตกต่างกันมีผลการดำเนินงานของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิก ในเขตพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้านการเรียนรู้และเติบโต ปัจจัยภายในส่งผลต่อผลการดำเนินงานของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิกในเขตพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย ในด้าน

กลยุทธ์ ด้านรูปแบบ และด้านค่านิยมร่วมกัน และปัจจัยภายนอกส่งผลต่อผลการดำเนินงานของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิกในเขตพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย ในด้านอำนาจในการต่อรองของผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ ด้านอุปสรรคของสินค้าและบริการทดแทน และด้านความรุนแรงในการแข่งขัน

ผลการศึกษาจากการสัมภาษณ์ พบว่า ทุกกิจการมีกลยุทธ์ในการดำเนินงาน เมื่อกิจการประสบปัญหาต่างๆที่ส่งผลต่อการดำเนินงาน กิจการที่มีขนาดเล็กจะรวมอำนาจอยู่ที่เจ้าของกิจการ กิจการขนาดใหญ่ผู้บริหารจะกระจายอำนาจให้แก่ผู้จัดการเป็นผู้รับผิดชอบ กิจการรายใหม่ที่เข้ามาในอุตสาหกรรมไม่ส่งผลต่อการดำเนินงานของกิจการเดิม ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบมีอำนาจในการต่อรองเมื่อกิจการสั่งซื้อวัตถุดิบในจำนวนน้อย การแข่งขันในอุตสาหกรรมส่งผลให้กิจการมีการพัฒนาคุณภาพของสินค้า ผลการดำเนินงานทางการเงินในปีที่ผ่านมาในภาพรวมดีขึ้น โดยลูกค้าของกิจการส่วนใหญ่เป็นลูกค้ากลุ่มเดิม และกิจการมีการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีมากขึ้นในการดำเนินกิจการ

<b>TITLE</b>	A STUDY OF CAUSAL FACTORS AFFECTING PERFORMANCE OF CERAMIC PRODUCT EXPORTER IN THE CENTRAL REGION OF THAILAND
<b>KEYWORD</b>	CAUSAL FACTORS, PERFORMANCE, CERAMIC PRODUCT
<b>STUDENT</b>	CHONTHICHA SUPARB
<b>ADVISOR</b>	NATSAPAN PAOPUN DR.
<b>LEVEL OF STUDY</b>	MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION CONCENTRATE: INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT
<b>FACULTY</b>	GRADUATE COLLEGE OF MANAGEMENT SRIPATUM UNIVERSITY
<b>ACADEMIC YEAR</b>	2014

### **ABSTRACT**

The title research of “Study of Causal Factors Affecting the Performance of Ceramic Product Exporters in the Central Region of Thailand”. The objectives of this research were to study the performance of ceramic product exporters in the central region of Thailand; differentiate the companies and study the causal factors which affect the operation of ceramic product exporters in the central region of Thailand.

The instruments used to collect the data in this research were questionnaires and interviews. The Simple Random Sampling was used to survey the data by sending the post, electronic mail and by hand. The statistics used to analyze the data were frequency, percentage, mean, and standard deviation. The statistics referred were One-Way ANOVA, Correlation Analysis and Multiple Regression Analysis.

The findings from questionnaires indicated that the information of different companies were not overall different through the performance of ceramic product exporters in the central region of Thailand, except the entrepreneur who had the different duration of business operation would have the different performance of ceramic product exporters in the central region of Thailand at the significantly statistic level of 0.05, in regard to finance and customer. The entrepreneur who had the different numbers of employee had the different performance of ceramic product exporters in the central region of Thailand at the significantly statistic level of 0.05, in regard to learning and growth. Internal factors had affected the performance of ceramic product exporters in the central region of Thailand, in regard to strategy, style and shared value. External factors had affected the performance of ceramic product exporters in the central region of Thailand, in regard to bargaining power of supplier, threat of substitute products or service and intensity of the rivalry within the industry.

The findings from interviews indicated that every business had the strategic operation. When it faced various problems which affected the business operation, small business would be consolidated at the business owner, large business would be decentralized by the Board to the responsible managers, new coming industry business would not affect the existing business operation. Raw material suppliers had negotiation power when company purchased a small number of raw materials. The industrial competition encouraged the company to develop the product quality. The financial performance of the past year was overall better. Most of the company's customers were the existing group. Besides, the company had increased the technology development for business operation.