

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ผลกระทบการเปิดเขตการค้าเสรีไทย-ญี่ปุ่น ที่มีผลต่อการวางแผน
ชื่อ	การจัดการของผู้แทนจัดจำหน่ายในอุตสาหกรรมเหล็ก
อาจารย์ที่ปรึกษา	นายดำรงคัยุทธ นันทปราโมทย์
วิชาเอก	รองศาสตราจารย์สมชาย หิรัญกิตติ
ปีการศึกษา	การจัดการทั่วไป
	2550

บทคัดย่อ

วัตถุประสงค์ของการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เพื่อศึกษา การคาดการณ์ความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน จากผลกระทบการเปิดเขตการค้าเสรีไทย-ญี่ปุ่น ซึ่งได้มีการเซ็นข้อตกลงใน เดือนเมษายน 2550 และมีผลบังคับตั้งแต่ 1 พ.ย. 2550 เป็นต้นไป ที่มีต่อผู้แทนการจัดจำหน่ายเหล็ก รวมทั้งทำการศึกษาปัจจัยที่ใช้ในการวางแผนการจัดการ ของผู้แทนจัดจำหน่ายในอุตสาหกรรมเหล็ก ที่ได้รับผลกระทบ และปัจจัยในการวางแผนการจัดการที่ส่งผลว่าควรมีการวางแผนการจัดการและการนำแผนการจัดการไปปฏิบัติ การศึกษาได้ใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้แทนจำหน่ายเหล็กในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 155 ตัวอย่าง สถิติที่ใช้เป็น สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ การแจกแจงความถี่ เป็นอัตราร้อยละ และการวัดแนวโน้มสู่ส่วนกลางโดยออกมาเป็นค่าเฉลี่ย ทั้งนี้ยังได้วัดการกระจายของข้อมูล โดยวัดเป็นค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ทำการทดสอบสมมติฐาน สถิติอ้างอิงแบ่งแบบมีพารามิเตอร์ ทำการวิเคราะห์ถึงปัจจัยความสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อกัน โดยใช้การวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณ ในการหาความสัมพันธ์ของตัวแปร 2 ตัว ที่เป็นอิสระต่อกัน ใช้การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ Pearson Correlation ระหว่างตัวแปร 2 ตัว ที่แต่ละตัวต่างมีระดับการวัดของข้อมูลในระดับอันดับขึ้นไป โดยใช้โปรแกรม SPSS ในการวิเคราะห์

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนมากเป็นผู้แทนจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนรีดเย็น เหล็กรูปพรรณ และเหล็กเส้น ตามลำดับ และส่วนใหญ่มีอายุการดำเนินการมากกว่า 15 ปี มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 100 ล้านบาทและ 5-10 ล้านบาท ตามลำดับ การคาดการณ์การได้เปรียบเชิงการแข่งขันโดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง โดยเฉพาะความได้เปรียบด้านความสามารถในการทำ ผู้แทนจัดจำหน่ายเหล็กมีความคิดเห็นหลากหลาย มีค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานสูงมาก(0.90) จึงกล่าวได้ว่าความคิดเห็นยังแตกออกเป็นหลายอย่างแต่โดยเฉลี่ยอยู่ระดับปานกลาง ปัจจัยที่ใช้ในการวางแผนการจัดการโดยรวม อยู่ในระดับมาก การนำแผนการจัดการไปปฏิบัติของผู้แทนการจัดจำหน่ายเหล็ก ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับการควรมีการวางแผนการจัดการในระดับมาก และผล

การปฏิบัติอยู่ระดับมาก แต่ความรู้ความสามารถของบุคลากรในการวางแผนการจัดการขององค์กรมีระดับปานกลาง

การทดสอบสมมติฐาน พบว่า การคาดการณ์ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของญี่ปุ่นต่อไทยด้านความสามารถการทำกำไร ความพึงพอใจของลูกค้า และราคาต้นทุนสินค้าที่ถูกกว่า มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการประเภทเหล็กแผ่นรีดร้อนรีดเย็น มีช่วงระยะเวลาดำเนินการมากกว่า 15 ปีขึ้นไป และมีทุนจดทะเบียนมากกว่า 100 ล้านบาท ส่วนประเภทความได้เปรียบเชิงการแข่งขันด้านการบริหารสินค้าคงคลัง ไม่มีผลต่อประเภทการจัดจำหน่าย แต่มีผลต่อผู้ประกอบการที่มีช่วงการดำเนินการต่ำ และมีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 30 ล้านบาท

ด้านการคาดการณ์ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันด้านความสามารถในการทำกำไร ส่งผลต่อด้านปัจจัยที่ใช้ในการวางแผนการจัดการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้านการริเริ่มของผู้นำ ด้านการปรับปรุงวัฒนธรรมองค์กร ในระดับต่ำถึงปานกลาง ส่วนด้านความได้เปรียบเชิงการแข่งขันด้านราคาต้นทุนสินค้า พบว่าส่งผลต่อปัจจัยที่ใช้ในการวางแผนด้านความรู้ความสามารถในการบริหาร

ด้านผลการนำแผนการจัดการไปปฏิบัติ พบว่าการริเริ่มของผู้นำเป็นอุปสรรคต่อการเห็นว่าควรมีการวางแผนการจัดการหรือไม่ และผลการนำแผนการจัดการไปปฏิบัติ ส่วนปัจจัยด้านความรู้ความสามารถในการวางแผน ขึ้นอยู่กับความรู้ความสามารถในการบริหารของผู้ประกอบการ

Thesis Study Title	The Effect of Opening Thai-Japanese Free Trade Area on Management Planning of Distributors in the Steel Industry
Name	Mr. Dumrongyut Nunthapramote
Advisor	Associate Professor Somchai Hirankitti
Major	General Management
Academic Year	2007

ABSTRACT

The purpose of this research were to study the estimation of competitive advantage from the effect of opening the Thai-Japanese free trade area, that the agreement was signed in April 2007 and valid from November 1, 2007 towards the steel distributors, as well as to study the factors using in management planning of the distributors in the steel industry who were effected, and the factors used in management planning that showed the positive sign for management planning and to bring such plan into application. The samples of the study consisted of 155 steel distributors in the Bangkok Metropolitan area and the vicinity. The descriptive statistics was used including the frequency distribution into percentage and the tendency measurement to the center as mean. For this, the data spreading measurement was carried out as standard deviation, hypothetical testing, the reference statistics was divided into parameter and analyzed the related factors having relation with one another, using multiple regression analysis. In finding the relation between 2 independent variables, the Pearson Correlation between 2 variables, each with the data measurement level in the upper interval, using SPSS program in the analysis.

The result of the study showed that most of the business operators were distributors of hot rolled steel, cold rolled steel, structural steel and steel rod, respectively. Most of them had over 15 years of business operation, and with the registered capital of over 100 million baht and 5-10 million baht respectively. The overall estimation of competitive advantage was at moderate level, especially the advantage on profitability that the distributors had various opinions, with very high standard deviation (0.90). It, therefore can be said that there were various different opinions, but averagely at moderate level. The factor using in overall management planning was at high level. As for the application of management plan by the steel distributors, the respondents gave the importance to the positive sign for having management planning at high level, and the result of the application at high level; whereas, the knowledge and ability of the personnel in management planning of the organization was at moderate level.

The result of hypothetical testing showed that the competitive advantage estimation of Japan towards Thailand on the aspect of profitability, customer satisfaction and lower cost price, had the effects on the distributors of hot rolled steel and cold rolled steel with had the period of business operation of more than 15 years and over and having the registered capital of more than 100 million baht. Whereas, the type of competitive advantage in the aspect of inventory management did not have the effect to the type of distribution, but had the effect to the distributors with lower period of business operation and registered capital less than 30 million baht.

Concerning the competitive advantage estimation on the aspect of profitability, it was found to have the effect on the factor using in management planning of the information technology, the initiation of the leader, the improvement of organizational cultural, at low to moderate level. Whereas, the competitive advantage on product cost price was found to have the effect on the factor used for planning in management knowledge and ability.

Concerning the application of management plan it was found that, the initiation of the leader became the obstruction to the positive sign of whether to have the management planning or not and to the result of the application of management plan. Whereas, the factor of knowledge and ability in planning seemed to depend on the knowledge and ability in management of the business operators.

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี