

168019

ประเทศและต่างประเทศ สำหรับปัญหาที่พบ ได้แก่ ความคิดสร้างสรรค์ของบุคลากรที่ออกแบบผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคาสินค้า (สูงหรือต่ำกว่าคู่แข่ง) ความรอบรู้ทางการตลาดต่างประเทศของตัวแทนจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายและระยะเวลาในการคืนภาษี

ในการเปรียบเทียบปัญหาการส่งออกของผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์โลหะของไทย จำแนกตามขนาดของสถานประกอบการ พบว่า สถานประกอบการขนาดกลางมีปัญหาโดยรวมด้านการส่งเสริมการตลาดมากกว่าสถานประกอบการขนาดเล็กและขนาดใหญ่ การเปรียบเทียบปัญหาการส่งออก จำแนกตลาดที่ส่งออก พบความแตกต่างโดยภาพรวมด้านการจัดจำหน่าย แต่ไม่มีความแตกต่างของปัญหาเป็นรายคู่ การเปรียบเทียบปัญหาการส่งออกจำแนกตามประเภทของเฟอร์นิเจอร์ พบว่า เฟอร์นิเจอร์สำนักงานมีปัญหาการส่งออกโดยภาพรวมด้านราคา การจัดจำหน่ายและการส่งออกมากกว่าเก้าอี้นั่งอื่นๆ ชนิดมีเบาะและเฟอร์นิเจอร์อื่นๆ และเฟอร์นิเจอร์อื่นๆ มีปัญหาการส่งออกโดยภาพรวมด้านการจัดจำหน่ายและการส่งออกมากกว่าที่นั่งอื่นๆ ชนิดมีเบาะ ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05

(วิทยานิพนธ์นี้มีจำนวนทั้งสิ้น 140 หน้า)



ประธานกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

Name : Mr. Nithithat Iamhirunkorn
Thesis Title : The Education of Situation and Problems of Exportation of Thai Metal
Furniture Manufacturer
Major Field : Industrial Business
King Mongkut's Institute of Technology North Bangkok
Thesis Advisers : Assistance Professor Dr. Prasong Pornjindarak
Assistance Professor Banyong Tojinda
Academic Year : 2004

Abstract

168019

With reference to the government that paid more important attention to the manufacturing for export, it causes the industrial manufacturing valuations and export valuations were increased. Thai furniture and furniture's parts were one of many products that export valuations were increased each year. However, while the export valuation of products in this group was increased in overall and it will has a good chance for export in future, the export metal furniture which was included in furniture and furniture's part group, was rather stabilized and decreasing indication. Therefore, the purpose of this study was to investigate the situation and the export problem, to compare the export problem and to study the requirement of Thai Metal Furniture manufacturer in solving the export problem or any support they need from the government and individual organization which was concerned.

Subjects of this study were 92 managers of metal furniture and exporter. All of them were stated as secondary data on web site of The Department of Export Promotion in May, 2004 which was classified by the custom tariff (Harmonize system code). The tool used in this study was a survey questionnaire and collected data by sending fax, electronic mail and interviewing. Replies were received from 64 persons. This represents a 69.57% response rate. The statistics used in this study was frequency, percentage, means, standard deviation, ANOVA and content analysis.

This study showed that most of subject's responses were the manager of medium manufacturers which produced and sole their products less than 20 years. The total sales valuation was less than 100 millions baht last year, which was no difference. The export valuation less than 42% of total sales valuation, while the production capacity was the same when compared to the production capacity of 2002. America was main market for Export and metal office furniture was main product.

168019

The main of raw materials were in local, uncertified, never participate to furniture exhibition, no investment promotion and uncertified by TISI but have their owned brand for selling both and export market. The problem were found as follow, the idea of product designer, pricing strategy (higher or lower than competitor), the export marketing skill of agent, sales promotion's expense and the period of tax refund.

The comparison of export problem of Thai metal furniture discrimination by size of manufacturer, the result found that medium manufacturer has more problem of marketing promotion in overall than the small and large manufacturer. When compare to the export problem discriminated by export market, found that there were difference of sales in overall but no difference of problem in couple. The comparison of export problem discriminated by type of furniture, it was found that office furniture has more problem of price, sales and export than seats, with metal frame, upholstered and other metal furniture. The problem of sales and export of other metal furniture was higher than seats, with metal frame, upholstered in overall and were statistically significant at level of .05.

(Total 140 pages)

Prasong Pornjindarale

Chairperson