



รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- กฤษณาลี เวชสาร. 2545. การวิจัยการตลาด. จำนวน 1,000 เล่ม. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,
- กัลยา วานิชย์บัญชา. 2544. การวิเคราะห์สถิติ: สถิติเพื่อการตัดสินใจ. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,
- กัลยา วานิชย์บัญชา. 2545. การใช้ SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซี เค แอนด์ เอส โฟโต้สตูดิโอ,
- ทวีป ศิริรัมย์. 2544. การจัดการศึกษาสาขาอัญมณีและเครื่องประดับในประเทศไทย. นครปฐม: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยศิลปากร,
- นราศรี ไววนิชกุล และ ชุศศักดิ์ อุดมศรี. 2542. ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ. จำนวน 2,000 เล่ม. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,
- นายถ้อยกาแพ (นามแฝง). 2543. การบริหารงานแบบครอบครัว ปัญหาที่ถูกมองข้าม. Industrial Technology Review 7,76: 92-94.
- ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ[Online]. 2546. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. แหล่งที่มา: <http://www.nesdb.go.th> [3มีนาคม 2546]
- สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และ สถาบันนโยบายสังคมและเศรษฐกิจ. 2545. การสำรวจสภาพปัจจุบัน และ ปัญหาของทายาท SMEs ในการสืบสานกิจการต่อพร้อมช่องทางการปรับตัวของกิจการในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ. กรุงเทพ,
- สถิติการค้า[Online]. 2546. กระทรวงพาณิชย์: กรมส่งเสริมการค้าส่งออก. แหล่งที่มา: <http://www.thaitrade.com> [3 มีนาคม 2546]
- สินค้าอัญมณีและเครื่องประดับไทย[Online]. 2546. กรมส่งเสริมการค้าส่งออก. แหล่งที่มา: <http://www.thaitrade.com> [3 มีนาคม 2546]

ภาษาอังกฤษ

- Aaby, Nils-Erik and Slater, Stanley F. 1989. Management Influence on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-88. International Marketing Review v6n4: 7-26.
- Beamish, Paul W; Craig, Ron and McLellan, Kerry. 1993. The performance characteristics of Canadian versus U.K. exporters in small and medium sized firms. Management International Review v33n2: 121-137.
- Bijmolt, Tammo H A and Zwart, Peter S. The impact of internal factors on the export success of Dutch small and medium-sized firms. Journal of Small Business Management v32n2: 69-83.
- Brockhaus, Robert H Sr. 1994. Entrepreneurship and family business research: Comparisons, critique, and lessons. Entrepreneurship: Theory & Practice v19n1: 25-38
- Calof, Jonathan L. The impact of size on internationalization. Journal of Small Business Management v31n4: 60-69.
- Cavusgil, S Tamer and Zou, Shaoming. 1994. Marketing strategy-performance relationship: An investigation of the empirical link in export market ventures. Journal of Marketing v58n1: 1-21.
- Ceynowa, Mary. 1999. Stages of leadership in successful family-owned business. Agency Sales Magazine v29n3: 29.
- Chan, T. S. 1992. Emerging Trends in Export Channel Strategy: An Investigation of Hong Kong and Singaporean Firms. Asia Pacific International Journal of Marketing v4n1: 18-26.

- Chua, Jess H; Chrisman, James J and Sharma, Pramodita. 1999. Defining the family business by behavior. Entrepreneurship: Theory & Practice v23n4: 19-39.
- Codogan, John W; Diamatopoulos, Adamantios and De Mortanges, Charles Pehud. 1999. A measure of export market orientation: Scale development and cross culture validation. Journal of International Business Studies v3n4: 689-707.
- Cooper, Robert G and Kleinschmidt, Elko J. 1985. The Impact of Export Strategy on Export Sales Performance. Journal of International Business Studies v16n1: 37-55.
- Covin, Teresa Joyce. 1994. Perceptions of Family-owned firm: The impact of gender and education level. Journal of Small Business Management v32n3: 29-39.
- Crespy, Charles; Miller, Van and Becker, Thomas. 1993. Export benchmarking: Export practices associated with superior performance. Journal of Business & Industrial Marketing v8n1: 36-44.
- Crick, Dave and Katsikeas, Constantine S. 1995. Export practices in the UK clothing and knitwear industry. Marketing Intelligence & Planning v13n7: 13-22.
- Daily, Catherine M and Dollinger, Marc J. 1993. Alternative methodologies for identifying family-versus nonfamily-managed businesses. Journal of Small Business Management v31n2: 79-90.
- Danco, Leon A. 1996. This company can continue forever. Agency Sales Magazine v26n12: 50-55.
- Darling, John R. and Postnikoff, Joseph F. 1985. Strategic Export Information for Small Business. Journal of Small Business Management v23n4: 28-37.

- Drysdale, Peri. 1995. "How are we achieving export success". New Zealand Manufacturer Feb: 9.
- Dominguez, Luis V; Rose, Patricia B and Sequeira, Carlos G. 1993. Environmental and managerial factors in export-led development: An explorative test of Porter's Competitive Advantage of Nations. Journal of Macromarketing v13n2: 5-21.
- Dorsey, Laurens and Berko, Mitchell. 1982. Strategic Planning in a Small Export-Import Company. Managerial Planning v31n1: 22-26.
- Fillis, Ian. 2002. The internationalization process of the craft microenterprise. Journal of Developmental Entrepreneurship v7n1: 25-43.
- Fletcher, Denise. 2000. Family and enterprise. In Carter, Sara and Jones-Evans, Dylan, Enterprise and Small Business. pp. 155-165. England: Pearson Education Limited.
- Francis, June and Collins-Dodd, Colleen. 2000. The impact of firms' export orientation on the export performance of high tech small and medium-sized enterprises. Journal of International Marketing v8n3: 84-103.
- Fox, Mark; Nilakant, V and Hamilton, R T. 1996. Managing succession in Family-owned businesses. International Small Business Journal v15n1: 15-25.
- Gray, Brendan J. 1997. Profiling managers to improve export promotion targeting. Journal of International Business Studies v28n2: 387-420.
- Hart, Susan and Tzokas, Nikolaos. 1999. The impact of marketing research activity on SME export performance: Evidence from the UK. Journal of Small Business Management v37n2: 63-75.

Hirschman, Carolyn. 1998. All in the family. HRMagazine v43n11: 90-98.

Hoy, Frank and Verser, Trudy G. 1994. Emerging business, emerging field:
Entrepreneurship and the family firm. Entrepreneurship: Theory & Practice
v19n1: 9-23.

Katsikeas, Constantine S. Export competitive advantages: The relevance of firm
characteristics. International Marketing Review v11n3: 33-53.

Katsikeas, Constantine S and Morgan, Robert E. 1994. Difference in perceptions of
exporting problems based on firm size and export market experience. European
Journal of Marketing v28n5: 17-35.

Kaynak, Erdener. 1992. A Cross Regional Comparison of Export Performance of Firms in
Two Canadian Regions. Management International Review v32n2: 163-180.

Lee, Chong S and Yang, Yoo S. 1990. Impact of Export Market Expansion Strategy on
Export Performance. International Marketing Review v7n4: 45-51.

Leonidou, Leonidas C and Adams-Florou, Athena S. 1999. Types of source of export
information: Insights from small business. International Small Business Journal
v17n3: 30-48.

Lin, Binshan and Hinson, Walton. 1998. Exporting assistance and guidelines for
exporters: a regional survey. Management Decision v36n7: 433.

McConaughy, Daniel L; Matthews, Charles H and Fialko, Anne S. 2001. Founding family
controlled firm: Performance, risk, and value. Journal of Small Business
Management v39n1: 31-49.

- Moini, A H. 1995. An inquiry into successful exporting: An empirical investigation using a three-stage model. Journal of Small Business Management v33n3: 9-25.
- O'Connor, Brian Wright. 1992. Management: Family Matters. Black Enterprise v22n6: 68-74.
- Richardson, Leon. 1991. Export Success Means Planning. Asian Business v27n9: 85
- Rugman, Alan M. and Hodgetts Richard M. 1995. International business: a strategic management approach. USA: McGraw-Hill, Inc.
- Samiee, Saeed and Anckar, Patrik. 1998. Currency choice in industrial pricing: A cross national evaluation. Journal of Marketing v62n3: 112-127.
- Sawyer, Deborah C. 1982. The Way to Export Success: How an Information Broker Can Help an Exporter. Canadian Manager v7n6: 6-7.
- Scott, Robert B Jr. 2002. Management development and succession in family owned businesses. National Public Accountant Aug: 16-18.
- Sharma, Pramodita; Chrisman, James J; Pablo, Amy L and Chua, Jess H. 2001. Determinants of initial satisfaction with the succession process in family firm: A conceptual model. Entrepreneurship Theory & Practice v25n3: 17-35.
- Shoham, Aviv. 1998. Export performance: A conceptualization and empirical assessment. Journal of International Marketing v6n3: 59-81.
- Stavrou, Eleni T and Swiercz, Paul Michael. 1998. Securing the future of the family enterprise: A model of offspring intentions to join the business. Entrepreneurship: Theory & Practice v23n2: 19-39.

- Styles, Chris. 1998. Export performance measure in Australia and the United Kingdom. Journal of International Marketing v6n3: 12-36.
- Suehiro, Akira. 2001. Family Business Gone Wrong? Ownership Patterns and Corporate Performance in Thailand. Tokyo: Asia Development Bank.
- Thurik, Roy. 1993. Exports and small business in The Netherlands: Presence, Potential and Performance. International Small Business Journal v11n3: 49-58.
- Upton, N.; J, E.; and Felan, J. T. 2001. Strategic and business planning practices of fast growth family firms. Journal of Small Business Management v39n1: 60-72.
- Vambery, Robert G. and Tae, Yun Um. 1993. Global export strategy: High technology transfer model for accelerating developing country growth. Multinational Business Review v1n2: 47-56.
- Viviers, Wilma and Calof, Jonathan. 1999. A framework for creating an export society in South Africa. International Journal of Social Economics v26n7/8/9.
- Zou, Shaoming; Taylor, Charles R. and Osland, Gregory E. 1998. The EXPERF scale: A cross-national generalized export performance measure. Journal of International Marketing v6n3: 37-58.
- Zwick, Gary A. 1993. Family business consulting. Tax Adviser v24n1: 3-16.

ภาคผนวก

ที่ ศธ

วันที่ 2547.

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ข้อมูล

เรียน ท่านเจ้าของกิจการ หรือ ผู้บริหาร

สิ่งที่แนบมาด้วย แบบสอบถามจำนวน 1 ชุด

ของเปล่าติดแสตมป์ที่ใช้ส่งแบบสอบถามกลับ

ตามที่ นาย ณสันต์ หมวดเมือง นิสิตปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ได้ดำเนินการศึกษาวิจัย ในหัวข้อ "ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกของธุรกิจครอบครัวในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ" ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกของหน่วยธุรกิจที่ดำเนินกิจการในลักษณะธุรกิจครอบครัว ในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับไทย โดยมี รองศาสตราจารย์ ดร. อัจฉรา จันทร์ฉาย หัวหน้าภาควิชาพาณิชยศาสตร์ คณะพาณิชยศาสตร์ฯ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษา

ผลจากการศึกษาครั้งนี้ จะสามารถใช้เป็นข้อมูลนำเสนอแก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้ในการตัดสินใจ เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจลักษณะธุรกิจครอบครัวของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ในการเพิ่มศักยภาพของการส่งออก ทั้งยังสามารถนำผลของการศึกษาเสนอแก่อุตสาหกรรมอื่นเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ ภาควิชาพาณิชยศาสตร์ จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์ท่านตอบแบบสอบถาม และส่งกลับทางไปรษณีย์ดังของที่แนบ ภายในวันที่ 31 พฤษภาคม 2547

ภาควิชาพาณิชยศาสตร์หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับการอนุเคราะห์ข้อมูลจากท่าน และ ขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์ ดร. อัจฉรา จันทร์ฉาย)

หัวหน้าภาควิชาพาณิชยศาสตร์

นาย ณสันต์ หมวดเมือง (นิสิตผู้วิจัย)

โทร 01 835 8558

โทรสาร C2 238 3493



โครงการวิจัย

“ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกของธุรกิจครอบครัว ในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ”

โครงการวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ สาขาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยโครงการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกของธุรกิจครอบครัวในอุตสาหกรรมอัญมณี และเครื่องประดับในประเทศไทย แบบสอบถามนี้เป็นการวิจัยเพื่อใช้เป็นข้อมูลนำเสนอแก่นักงานที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้ในการตัดสินใจ เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจในกลุ่มธุรกิจครอบครัวของอุตสาหกรรมอัญมณี และเครื่องประดับ ในการเพิ่มศักยภาพของการส่งออก ทั้งยังสามารถนำผลของการศึกษาเสนอแก่อุตสาหกรรมอื่นเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ ผู้วิจัยใคร่ขอความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม และมีส่วนร่วมในการจัดทำข้อมูลปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งออก เพื่อเพิ่มขีดความสามารถของการส่งออกของธุรกิจครอบครัวในอุตสาหกรรมอัญมณี และเครื่องประดับในประเทศไทย

นาย ณสันต์ หวมเมือง

นิสิตปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

โทร ๐๑ ๘๓๕ ๘๕๕๘ โทรสาร ๐๒ ๒๓๘ ๓๔๕๓

Email: mmasun@yahoo.co.uk

แบบสอบถามแบ่งออกเป็น ๑๐ ส่วน

ส่วนที่ ๑ ข้อมูลของกิจการ

ส่วนที่ ๒ ลักษณะทางการบริหารของกิจการ

ส่วนที่ ๓ ลักษณะทางโครงสร้างองค์กร

ส่วนที่ ๔ ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ส่วนที่ ๕ ลักษณะของการดำเนินงาน

ส่วนที่ ๖ ลักษณะของบุคลากร

ส่วนที่ ๗ ลักษณะของเครือข่ายกระจายสินค้าในต่างประเทศ

ส่วนที่ ๘ ลักษณะของข้อมูลเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศ

ส่วนที่ ๘ ผลประกอบการส่งออก

ส่วนที่ ๑๐ ความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ถ้ามีคำถามข้อใดที่ท่านไม่ทราบตัวเลขคำตอบที่แน่นอน ขอความกรุณาท่านใช้วิธีการประมาณค่าโดยอยู่บนพื้นฐานของข้อเท็จจริงมากที่สุด

เมื่อท่านตอบแบบสอบถามเสร็จสมบูรณ์ กรุณาส่งแบบสอบถามกลับโดยทางไปรษณีย์ตามซองที่แนบมาพร้อมนี้ ภายในวันที่ ๓๑ ตุลาคม ๒๕๔๗ โดยทุกแบบสอบถามที่ส่งกลับมาถึงผู้วิจัยภายในวันดังกล่าวนี้ ผู้วิจัยจะนำเงินจำนวน ๒๐ บาท บริจาคแก่ “โครงการน้ำใจไทยให้ดวงตา” มูลนิธิน้ำใจไทย ซึ่งเป็นการช่วยผู้ป่วยโรคต้อกระจกที่ยากไร้ ให้ได้มีโอกาสผ่าตัดเปลี่ยนเลนส์แก้วตาเทียม นอกเหนือจากนั้น ผู้วิจัยจะส่งการสรุปผลและข้อเสนอแนะที่ได้จากการทำวิจัยไปให้เมื่อการวิจัยเสร็จสมบูรณ์ พร้อมทั้งผู้วิจัยจะส่งนิตยสาร Bangkok Gems and Jewellery ๑ ฉบับ

ท่านเป็นผู้มีความสำคัญในการร่วมจัดทำข้อมูลปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งออก เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอัญมณี และเครื่องประดับ ซึ่งท่านสามารถนำไปเป็นข้อมูลช่วยในการดำเนินธุรกิจลักษณะธุรกิจครอบครัวของอุตสาหกรรมอัญมณี และเครื่องประดับ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการส่งออก

อนึ่ง ข้อมูลของกิจการท่าน ทางผู้วิจัยจะเก็บไว้เป็นความลับและใช้เพื่อการวิจัยในครั้งนี้เท่านั้น

ไม่มีการนำเสนอข้อมูลรายบริษัทแก่บุคคลที่สามใดๆทั้งสิ้น

แบบสอบถาม

โครงการวิจัย “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกของธุรกิจครอบครัวในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ”

ส่วนที่ ๑ ข้อมูลของกิจการ

กรุณาเขียนเครื่องหมาย(✓) ในคำตอบที่เลือก และตอบข้อมูลในช่องที่เหมาะสม

๑. สมาชิกในครอบครัวหนึ่งเป็นเจ้าของหรือถือหุ้นข้างมากของกิจการ
- ใช่..กรุณาทำต่อข้อถัดไป ไม่ใช่..กรุณาข้ามไปทำต่อที่ส่วนที่ ๑๐ ในหน้า ๑๐
๒. สมาชิกในครอบครัวนั้นมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในระดับบริหารของธุรกิจ
- ใช่..กรุณาทำต่อข้อถัดไป ไม่ใช่..กรุณาข้ามไปทำต่อที่ส่วนที่ ๑๐ ในหน้า ๑๐
๓. มีสมาชิกในครอบครัวนั้นมากกว่าหนึ่งคนทำงานอยู่ในธุรกิจ
- ใช่..กรุณาทำต่อข้อถัดไป ไม่ใช่..กรุณาข้ามไปทำต่อที่ส่วนที่ ๑๐ ในหน้า ๑๐
๔. มีการทำการค้าระหว่างประเทศ
- ใช่...กรุณาทำต่อข้อถัดไป ไม่ใช่..กรุณาข้ามไปทำต่อที่ส่วนที่ ๑๐ ในหน้า ๑๐
๕. ประเภทของกิจการ
- เป็นผู้ผลิตเองเพื่อขาย ซื้อมาขายไป ทั้งสองอย่าง
๖. ประเภทของสินค้า (ตอบได้มากกว่า ๑ ข้อ)
- อัญมณีแท้ เครื่องประดับแท้
- อัญมณีสังเคราะห์ เครื่องประดับแฟชั่น (Costume Jewelry)
- ทองคำยังไม่ขึ้นรูป โลหะมีค่าอื่นๆ ที่ไม่ใช่ทองคำ
- ของที่หุ้มด้วยโลหะมีค่า (Objects covered by valuable metal) อื่นๆ ระบุ
๗. ในปัจจุบัน กิจการของท่านอยู่ในช่วงอายุใด
- รุ่นบุกเบิก รุ่นลูกของรุ่นบุกเบิก
- รุ่นหลานของรุ่นบุกเบิก มากกว่ารุ่นหลานของรุ่นบุกเบิก ระบุ.....
๘. ลักษณะการดำเนินงานกิจการ

ก.) ผู้นำ (ผู้มีสิทธิขาดในการบริหารกิจการ) ดำเนินงานตามทิศทางของสัญชาตญาณของตน	<input type="radio"/> ใช่	<input type="radio"/> ไม่ใช่
ข.) เป็นการดำเนินงานที่เป็นระบบ	<input type="radio"/> ใช่	<input type="radio"/> ไม่ใช่
ค.) ดำเนินไปในทิศทางที่ดีที่สุดเท่าที่เลือกได้ หากทางเลือกไม่ดีที่สุดก็จะไม่ทำ	<input type="radio"/> ใช่	<input type="radio"/> ไม่ใช่
ง.) มีการตรวจสอบการทำงานของพนักงาน	<input type="radio"/> ใช่	<input type="radio"/> ไม่ใช่
จ.) มีการให้รางวัลแก่พนักงานที่มีผลงานดี	<input type="radio"/> ใช่	<input type="radio"/> ไม่ใช่
ฉ.) ให้อำนาจตัดสินใจแก่ผู้ทำงานอย่างเต็มที่	<input type="radio"/> ใช่	<input type="radio"/> ไม่ใช่

๕. ยอดสินทรัพย์ของกิจการ ตามความเป็นจริง (ไม่จำเป็นต้องตรงกับงบการเงิน)

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> น้อยกว่า ๑๑ ล้านบาท ระบุ.....ล้านบาท | <input type="radio"/> ๑๑ - ๒๐ ล้านบาท |
| <input type="radio"/> ๒๑ - ๓๐ ล้านบาท | <input type="radio"/> ๓๑ - ๔๐ ล้านบาท |
| <input type="radio"/> ๔๑ - ๕๐ ล้านบาท | <input type="radio"/> มากกว่า ๕๐ ล้านบาท ระบุ.....ล้านบาท |

๑๐. ยอดส่งออกของปี ๒๕๔๖

- | | |
|---|--|
| <input type="radio"/> น้อยกว่า ๑ ล้านบาท ระบุ.....บาท | <input type="radio"/> ๑ - ๑๐ ล้านบาท |
| <input type="radio"/> ๑๑ - ๒๐ ล้านบาท | <input type="radio"/> ๒๑ - ๓๐ ล้านบาท |
| <input type="radio"/> ๓๑ - ๔๐ ล้านบาท | <input type="radio"/> ๔๑ - ๕๐ ล้านบาท |
| <input type="radio"/> ๕๑ - ๖๐ ล้านบาท | <input type="radio"/> ๖๑ - ๗๐ ล้านบาท |
| <input type="radio"/> ๗๑ - ๘๐ ล้านบาท | <input type="radio"/> ๘๑ - ๙๐ ล้านบาท |
| <input type="radio"/> ๙๑ - ๑๐๐ ล้านบาท | <input type="radio"/> มากกว่า ๑๐๐ ล้านบาท ระบุ.....ล้านบาท |

๑๑. สัดส่วนกำไรต่อมูลค่าส่งออกของปี ๒๕๔๖ (กำไรสุทธิก่อนหักภาษี/มูลค่าส่งออก)

- | | |
|---|--|
| <input type="radio"/> น้อยกว่า ๑๐% ระบุ.....% | <input type="radio"/> ๑๑ - ๑๕% |
| <input type="radio"/> ๑๖ - ๒๐% | <input type="radio"/> ๒๑ - ๒๕% |
| <input type="radio"/> ๒๖ - ๓๐% | <input type="radio"/> ๓๑ - ๓๕% |
| <input type="radio"/> ๓๖ - ๔๐% | <input type="radio"/> ๔๑ - ๔๕% |
| <input type="radio"/> ๔๖ - ๕๐% | <input type="radio"/> ๕๑ - ๕๕% |
| <input type="radio"/> ๕๖ - ๖๐% | <input type="radio"/> ๖๑ - ๖๕% |
| <input type="radio"/> ๖๖ - ๗๐% | <input type="radio"/> ๗๑ - ๗๕% |
| <input type="radio"/> ๗๖ - ๘๐% | <input type="radio"/> ๘๑ - ๘๕% |
| <input type="radio"/> ๘๖ - ๙๐% | <input type="radio"/> มากกว่า ๙๐% ระบุ.....% |

๑๒. จำนวนพนักงานประจำในกิจการ โดยรวมพนักงานทุกระดับ และรวมสมาชิกครอบครัวของเจ้าของที่ทำงานประจำในกิจการ

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> น้อยกว่า ๑๑ คน ระบุ.....คน | <input type="radio"/> ๑๑ - ๓๐ คน |
| <input type="radio"/> ๓๑ - ๕๐ คน | <input type="radio"/> ๕๑ - ๗๐ คน |
| <input type="radio"/> ๗๑ - ๙๐ คน | <input type="radio"/> มากกว่า ๙๐ คน ระบุ.....คน |

ส่วนที่ ๒ ลักษณะทางการบริหารของกิจการ

กรุณาเขียนเครื่องหมาย(✓) ลงในช่องตัวเลขที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

	เห็นด้วย น้อยที่สุด ๑	เห็นด้วย น้อย ๒	เห็นด้วย ปานกลาง ๓	เห็นด้วย มาก ๔	เห็นด้วย มากที่สุด ๕
๑. ในการวางแผนทางธุรกิจ กิจการของท่านมีการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน อันได้แก่ จุดแข็ง และจุดอ่อนของกิจการท่าน อาทิเช่น ด้านการผลิต หรือด้านบุคลากร.	๑	๒	๓	๔	๕
๒. ในการวางแผนทางธุรกิจ กิจการของท่านมีการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกที่กิจการท่านไม่อาจควบคุมได้ อันได้แก่ โอกาส และ อุปสรรค อาทิเช่น ผลกระทบจากการเกิดสงคราม หรือ เศรษฐกิจ.	๑	๒	๓	๔	๕
๓. กิจการของท่านมีการกำหนดวิสัยทัศน์ (Vision) ซึ่งหมายถึงจินตนาการเกี่ยวกับอนาคตของกิจการ อาทิเช่น “เป็นกิจการที่มีบทบาทสำคัญในการกำหนดแนวโน้มของรูปแบบเครื่องประดับ”	๑	๒	๓	๔	๕
๔. กิจการของท่านมีการกำหนดเป้าหมายของกิจการ (Goal) เช่น เป้าการส่งออก.	๑	๒	๓	๔	๕
๕. กิจการของท่านมีการดำเนินงานตามแผนที่วางไว้	๑	๒	๓	๔	๕
๖. กิจการของท่านมีการตรวจสอบการดำเนินงาน	๑	๒	๓	๔	๕
๗. กิจการของท่านมีการประเมินผลการดำเนินงาน	๑	๒	๓	๔	๕
๘. ในการวางแผนทางธุรกิจนั้น มีบุคคลนอกครอบครัว ที่มีความสามารถเข้าร่วมวางแผนด้วย อาทิเช่น ผู้เชี่ยวชาญ นักวิชาการ	๑	๒	๓	๔	๕
๙. มีการยอมรับการตรวจสอบจากองค์กรภายนอก อาทิเช่น มาตรฐาน ISO หรือ หน่วยงานภาครัฐ	๑	๒	๓	๔	๕
๑๐. มีการเขียนแผนทางธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร	๑	๒	๓	๔	๕
๑๑. มีการเปิดเผยข้อมูลผลการเปรียบเทียบผลประกอบการด้านยอดขายกับแผนทางธุรกิจที่วางไว้ให้แก่พนักงานทราบ	๑	๒	๓	๔	๕
๑๒. แผนการตลาดเพื่อการส่งออกเป็นแผนงานหลักในการวางแผนของกิจการ	๑	๒	๓	๔	๕
๑๓. มีการวางแผนการสืบทอดกิจการในขณะที่เจ้าของกิจการยังมีความสามารถในการบริหารกิจการอยู่	๑	๒	๓	๔	๕
๑๔. ไม่มีการทำแผนการสืบทอดกิจการเป็นลายลักษณ์อักษร	๑	๒	๓	๔	๕

ส่วนที่ ๓ ลักษณะทางโครงสร้างองค์กร

กรุณาเขียนเครื่องหมาย(✓) ลงในช่องตัวเลขที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ลักษณะ	เห็นด้วย น้อยที่สุด	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย ปานกลาง	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย มากที่สุด
	๑	๒	๓	๔	๕
๑. มีการแบ่งงานที่ทับซ้อน (Overlapping) ในของโครงสร้างองค์กร	๑	๒	๓	๔	๕
๒. ระหว่างสมาชิกภายในครอบครัวเจ้าของกิจการมีการทำงานที่ทับซ้อนกัน (Overlapping) ของความรับผิดชอบทางด้านการบริหาร	๑	๒	๓	๔	๕
๓. กิจการท่านมีส่วนงานที่ดูแลการส่งออก (แผนกส่งออก) หากไม่มีกรุณาเข้าไปตอบคำถามต่อในส่วนที่ ๔	๑	๒	๓	๔	๕
๔. แผนกส่งออกได้รับจัดสรรทรัพยากรเพียงพอในเชิงปริมาณ อาทิเช่น มีจำนวนพนักงานที่ทำงานในแผนกส่งออกเพียงพอ	๑	๒	๓	๔	๕
๕. แผนกส่งออกได้รับจัดสรรทรัพยากรเพียงพอในเชิงคุณภาพ อาทิเช่น พนักงานที่ทำงานในแผนกส่งออกมีความรู้ความสามารถด้านการส่งออกเป็นอย่างดี	๑	๒	๓	๔	๕

ส่วนที่ ๔ ลักษณะของผลิตภัณฑ์

กรุณาเขียนเครื่องหมาย(✓) ลงในช่องตัวเลขที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ลักษณะ	เห็นด้วย น้อยที่สุด	เห็นด้วย น้อย	เห็นด้วย ปานกลาง	เห็นด้วย มาก	เห็นด้วย มากที่สุด
	๑	๒	๓	๔	๕
๑. มีการสำรวจถึงความต้องการของตลาดต่างประเทศทางด้านผลิตภัณฑ์ก่อนการออกแบบผลิตภัณฑ์	๑	๒	๓	๔	๕
๒. ผลิตภัณฑ์ของท่านถูกออกแบบ หรือผ่านการปรับปรุงให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ	๑	๒	๓	๔	๕
๓. ผลิตภัณฑ์ของท่านเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์(a family of products) ที่ครอบคลุมทุกความต้องการของตลาด อาทิเช่น แหวน ต่างหู จี้ เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์เดียวกัน	๑	๒	๓	๔	๕
๔. ลูกค้ายของท่านมักกล่าวว่า ผลิตภัณฑ์ของท่านเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงกว่าผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง	๑	๒	๓	๔	๕
๕. ท่านได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ	๑	๒	๓	๔	๕

ส่วนที่ ๕ ลักษณะของการดำเนินงาน

กรุณาเขียนเครื่องหมาย(✓) ลงในช่องตัวเลขที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ลักษณะ	เห็นด้วย น้อยที่สุด ๑	เห็นด้วย น้อย ๒	เห็นด้วย ปานกลาง ๓	เห็นด้วย มาก ๔	เห็นด้วย มากที่สุด ๕
๑. กิจการของท่านมีการพัฒนากระบวนการผลิตให้มี ศักยภาพ	๑	๒	๓	๔	๕
๒. กิจการของท่านมีระบบควบคุมคุณภาพไม่ให้สิน ค้ามีตำหนิ	๑	๒	๓	๔	๕
๓. กิจการของท่านดำเนินการโดยใช้ทรัพยากรอย่าง คุ้มค่าเหมาะสมกับโอกาส	๑	๒	๓	๔	๕
๔. กิจการของท่านมีการสะสมความรู้ให้เพิ่มพูนเพื่อ ให้เกิดพัฒนาการในคุณภาพของสินค้า	๑	๒	๓	๔	๕
๕. มีการสื่อสารที่ดีกันที่ทำงานระหว่างสมาชิกใน ครอบครัวที่เป็นเจ้าของธุรกิจ	๑	๒	๓	๔	๕
๖. มีการรับฟังคำชี้แนะจากองค์กรภายนอก ทางด้าน การพัฒนาการดำเนินงาน	๑	๒	๓	๔	๕
๗. มีการเปิดรับฟังความคิดใหม่จากรุ่นลูกรุ่นหลานที่ เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินงานของธุรกิจ.	๑	๒	๓	๔	๕

ส่วนที่ ๖ ลักษณะของบุคลากร

กรุณาเขียนเครื่องหมาย(✓) ลงในช่องตัวเลขที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ลักษณะ	เห็นด้วย น้อยที่สุด ๑	เห็นด้วย น้อย ๒	เห็นด้วย ปานกลาง ๓	เห็นด้วย มาก ๔	เห็นด้วย มากที่สุด ๕
๑. บุคลากรของท่านมีทัศนคติที่ดีต่อการส่งออก	๑	๒	๓	๔	๕
๒. บุคลากรของท่านทุ่มเทกับการทำงาน	๑	๒	๓	๔	๕
๓. บุคลากรของท่านไม่ขี้ดื้อ หากต้องทำงานล่วง เวลา	๑	๒	๓	๔	๕
๔. บุคลากรของท่านมีประสบการณ์มากด้านการส่ง ออก	๑	๒	๓	๔	๕
๕. ผู้นำ (ผู้มีสิทธิขาดในการบริหารกิจการ) ของกิจ การท่านเป็นผู้ทำงานหนัก	๑	๒	๓	๔	๕
๖. ผู้นำของกิจการท่านเรียนรู้จากการลองผิดลองถูก	๑	๒	๓	๔	๕
๗. ผู้นำของกิจการท่านวางโครงสร้างรองรับการ ดำเนินงานที่มีความซับซ้อนเกินกว่าที่เขาจะ สามารถทำได้เองทั้งหมด	๑	๒	๓	๔	๕
๘. ผู้นำของกิจการท่านสามารถบริหารการต่อต้าน การเปลี่ยนแปลงจากผู้ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนิน งานที่ไม่เป็นระบบ	๑	๒	๓	๔	๕

๘. ผู้นำของกิจการท่านได้รับการศึกษา หรือ ประสบการณ์ที่เฉพาะทางอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งอาจจะไม่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมอัญมณี และเครื่องประดับ	๑	๒	๓	๔	๕
๑๐. กิจการของท่านมีการสะสมประสบการณ์, องค์กรความรู้ด้านการส่งออกอย่างเป็นระบบ	๑	๒	๓	๔	๕
๑๑. กิจการของท่านมีการจัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ด้านการส่งออกแก่บุคลากรอย่างสม่ำเสมอ	๑	๒	๓	๔	๕

๑๒. กิจการของท่านมีการวางตัวทนาย (ผู้รับสืบทอดกิจการ)

ใช่...กรุณาทำต่อข้อถัดไป

ไม่ใช่...กรุณาข้ามไปทำต่อที่ส่วนที่ ๗

ลักษณะ	เห็นด้วยน้อยที่สุด ๑	เห็นด้วยน้อย ๒	เห็นด้วยปานกลาง ๓	เห็นด้วยมาก ๔	เห็นด้วยมากที่สุด ๕
๑๓. ทนายเหล่านี้ได้รับการศึกษาในสาขาวิชาที่เกี่ยวข้องกับกิจการ อาทิเช่น บริหารธุรกิจ, อัญมณีศาสตร์ เป็นต้น	๑	๒	๓	๔	๕
๑๔. ทนายเหล่านี้ได้ทดลองปฏิบัติงานภายใต้การชี้แนะของผู้ประกอบการ	๑	๒	๓	๔	๕

ส่วนที่ ๗ ลักษณะของเครือข่ายกระจายสินค้าในต่างประเทศ

กรุณาเขียนเครื่องหมาย(✓) ลงในช่องตัวเลขที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

๑. กิจการของท่านมีเครือข่ายกระจายสินค้า (ผู้ทำหน้าที่ส่งมอบสินค้าแก่ลูกค้า) ในต่างประเทศ อาทิเช่น ตัวแทนจำหน่าย หรือ พนักงานขาย

ใช่...กรุณาทำต่อข้อถัดไป

ไม่ใช่...กรุณาข้ามไปทำต่อที่ส่วนที่ ๘

ลักษณะ	เห็นด้วยน้อยที่สุด ๑	เห็นด้วยน้อย ๒	เห็นด้วยปานกลาง ๓	เห็นด้วยมาก ๔	เห็นด้วยมากที่สุด ๕
๒. มีการสร้างความสัมพันธ์ที่เป็นประโยชน์ทั้งต่อกิจการท่าน และต่อเครือข่าย	๑	๒	๓	๔	๕
๓. เครือข่ายกระจายสินค้าในต่างประเทศของท่านมีความมั่นคง	๑	๒	๓	๔	๕
๔. กิจการของท่านติดต่อกับเครือข่ายเหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ	๑	๒	๓	๔	๕
๕. กิจการของท่านทำการสนับสนุนให้เครือข่ายเหล่านี้ในการทำการตลาด	๑	๒	๓	๔	๕
๖. กิจการของท่านทำการสนับสนุนให้เครือข่ายเหล่านี้ในการกระจายสินค้า	๑	๒	๓	๔	๕
๗. กิจการของท่านทำการสนับสนุนให้เครือข่ายเหล่านี้ในการบริการลูกค้า	๑	๒	๓	๔	๕

ส่วนที่ ๘ ลักษณะของข้อมูลเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศ

กรุณาเขียนเครื่องหมาย(✓) ลงในช่องตัวเลขที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

๑. กิจการของท่านมีการรับรู้ข่าวสารต่างประเทศ เพื่อช่วยในการตัดสินใจทางธุรกิจ

ใช่...กรุณาทำต่อข้อถัดไป

ไม่ใช่...กรุณาข้ามไปทำต่อที่ส่วนที่ ๙

ลักษณะ	เห็นด้วย น้อยที่สุด ๑	เห็นด้วย น้อย ๒	เห็นด้วย ปานกลาง ๓	เห็นด้วย มาก ๔	เห็นด้วย มากที่สุด ๕
๒. ขนาดของตลาดต่างประเทศ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกเข้าตลาด	๑	๒	๓	๔	๕
๓. ข้อมูลของโครงสร้างของตลาดต่างประเทศ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจของท่าน อาทิเช่น โครงสร้างการกระจายของรายได้, โครงสร้างการกระจายของอายุ, โครงสร้างการกระจายของเพศ	๑	๒	๓	๔	๕
๔. ข้อมูลของภาวะการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจของท่าน	๑	๒	๓	๔	๕
๕. ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าในตลาดต่างประเทศ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจของท่าน	๑	๒	๓	๔	๕
๖. ข้อมูลของช่องทางการจัดจำหน่ายของตลาดต่างประเทศ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจของท่าน	๑	๒	๓	๔	๕
๗. ข้อมูลของราคาของตลาดต่างประเทศ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจของท่าน	๑	๒	๓	๔	๕
๘. ข้อมูลเกี่ยวกับเศรษฐกิจของตลาดต่างประเทศมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจของท่าน	๑	๒	๓	๔	๕
๙. กิจการของท่านมีการนำข้อมูลทางวัฒนธรรมของตลาดต่างประเทศเข้ามาใช้ประกอบการตัดสินใจ	๑	๒	๓	๔	๕
๑๐. ข้อมูลเกี่ยวกับกฎหมายของตลาดต่างประเทศ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจของท่าน	๑	๒	๓	๔	๕
๑๑. ข้อมูลการเมืองของตลาดต่างประเทศ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจของท่าน	๑	๒	๓	๔	๕

ส่วนที่ ๙ ผลประกอบการการส่งออก

กรุณาเขียนเครื่องหมาย(✓) ลงในช่องตัวเลขที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ลักษณะ	เห็นด้วย น้อยที่สุด ๑	เห็นด้วย น้อย ๒	เห็นด้วย ปานกลาง ๓	เห็นด้วย มาก ๔	เห็นด้วย มากที่สุด ๕
๑. อัตราการเติบโตของยอดขายส่งออกอยู่ในระดับที่น่าพอใจ	๑	๒	๓	๔	๕
๒. ยอดการส่งออกของกิจการท่านนับว่าประสบความสำเร็จ	๑	๒	๓	๔	๕

๓. สัดส่วนของการส่งออกต่อยอดขายทั้งหมดอยู่ในระดับที่ตรงความตั้งใจ	๑	๒	๓	๔	๕
๔. กำไรจากการส่งออก มีมูลค่าในระดับที่ตรงกับที่กิจการได้ตั้งเป้าไว้	๑	๒	๓	๔	๕
๕. โดยภาพรวมท่านพอใจกับผลประกอบการการส่งออกของกิจการ	๑	๒	๓	๔	๕

กรุณารอกตัวเลขในที่เตรียมไว้ ในกรณีที่ท่านไม่ทราบตัวเลขคำตอบที่แน่นอน ขอความกรุณาท่านใช้วิธีการประมาณค่าโดยอยู่บนพื้นฐานของข้อเท็จจริงมากที่สุด อนึ่ง ข้อมูลของกิจการท่าน ทางผู้วิจัยจะเก็บไว้เป็นความลับและใช้เพื่อการวิจัยในครั้งนี้นี้เท่านั้น ไม่มีการนำเสนอข้อมูลรายบริษัทแก่บุคคลที่สามใดๆทั้งสิ้น ผู้วิจัยเลือกใช้คำถามที่เป็นอัตราส่วนเพื่อหลีกเลี่ยงความลังเลใจในผู้ตอบที่ต้องการไม่เปิดเผยตัวเลขแท้จริงของยอดขาย และ กำไร ที่มีหน่วยเป็นบาท

	ปี ๒๕๔๖	ปี ๒๕๔๕
๖. สัดส่วนของการส่งออกต่อยอดขายทั้งหมด (เปอร์เซ็นต์) $\text{สูตร} = \frac{\text{ยอดขายที่เกิดเฉพาะจากการส่งออก} \times 100}{\text{ยอดขายทั้งหมด}}$%%
๗. อัตราการเติบโตของกำไรจากการส่งออก (เปอร์เซ็นต์) $\text{สูตรปี } ๒๕๔๖ = \frac{(\text{กำไรปี } ๒๕๔๖ - \text{กำไรปี } ๒๕๔๕) \times 100}{\text{กำไรปี } ๒๕๔๕}$ และ $\text{สูตรปี } ๒๕๔๕ = \frac{(\text{กำไรปี } ๒๕๔๕ - \text{กำไรปี } ๒๕๔๔) \times 100}{\text{กำไรปี } ๒๕๔๔}$%%
๘. อัตราการเติบโตของยอดการส่งออกเมื่อเทียบกับปีก่อน (เปอร์เซ็นต์) $\text{สูตรปี } ๒๕๔๖ = \frac{(\text{ยอดส่งออกปี } ๒๕๔๖ - \text{ยอดส่งออกปี } ๒๕๔๕) \times 100}{\text{ยอดส่งออกปี } ๒๕๔๕}$ และ $\text{สูตรปี } ๒๕๔๕ = \frac{(\text{ยอดส่งออกปี } ๒๕๔๕ - \text{ยอดส่งออกปี } ๒๕๔๔) \times 100}{\text{ยอดส่งออกปี } ๒๕๔๔}$%%

ส่วนที่ ๑๐ ความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถาม

กรุณาเขียนเครื่องหมาย(✓) ลงในช่องที่ตรงกับความต้องการของท่าน

- ท่านเพียงต้องการอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถาม และต้องการให้ผู้วิจัยนำเงินจำนวน ๒๐ บาท
บริจาคแก่ “โครงการน้ำใจไทยให้ดวงตา” มูลนิธิน้ำใจไทย โดยไม่ต้องการแสดงตน
- ท่านต้องการอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถาม และต้องการให้ผู้วิจัยนำเงินจำนวน ๒๐ บาท บริจาคแก่ “โครงการ
น้ำใจไทยให้ดวงตา” มูลนิธิน้ำใจไทย และต้องการให้ผู้วิจัยจะส่งการสรุปผล และข้อเสนอแนะที่
ได้จากการทำวิจัยไปให้เมื่อการวิจัยเสร็จสมบูรณ์ พร้อมทั้งต้องการให้ผู้วิจัยส่งนิตยสาร Bangkok
Gems and Jewellery ๑ ฉบับ โดยต้องการให้ผู้วิจัยส่งมายังท่านที่

ชื่อ

ที่อยู่

รหัสไปรษณีย์

ขอขอบพระคุณที่ท่านให้ความอนุเคราะห์ในการศึกษาวิจัย
และกรุณาส่งแบบสอบถามกลับทางไปรษณีย์ตามซองที่แนบมาที่

รศ. ดร. อัจฉรา จันทร์ฉาย

หัวหน้าภาควิชาพหุวิชาศาสตร์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ถนน พญาไท กรุงเทพฯ ๑๐๓๓๐

โทร ๐๒ ๒๑๘ ๕๗๖๓-๔

โทรสาร ๐๒ ๒๑๘ ๕๗๖๕



RESEARCH
(FACTORS INFLUENCING EXPORT PERFORMANCE OF FAMILY BUSINESS
IN GEMS AND JEWELRY INDUSTRY)

This research submitted in partial fulfillment of the requirement for the degree of Master in Business Administration, Faculty of Accounting and Commerce at Chulalongkorn University. The objective of this research is to study the factors influencing export performance of a family business in the gems and jewelry industry situated in Thailand. This questionnaire is a tool to get information to present to the government and other organization for their decision-making. This will be of benefit to those run family businesses in the gems and jewelry industry. The research result could also be applied to other industries. The researcher may ask you to reply to this questionnaire and participate in finding out the factors influencing export performance, in order to enhance the export capabilities of family business in gems and jewelry business in Thailand.

Nasun Moadmuang, Mr.

The MBA student, Faculty of Commerce and Accountancy, Chulalongkorn University

Tel 01 835 8558 Fax 02 238 3493, Email: mmasun@yahoo.co.uk

This questionnaire comprises 10 parts.

Part1 Company information

Part2 Management characteristics

Part3 Organization information

Part4 Product characteristics

Part5 Operation characteristics

Part6 Human resource characteristics

Part7 Distribution Network characteristics

Part8 International market information

Part9 Export performance

Part10 The requirement of the questionnaire applicant

If there is any question to which you do not know the accurate number, please estimate the number based on the known facts. When you finish this questionnaire, please send it back by post using the attached envelop, by the 31 October 2004. The researcher will donate Baht20 to The Nam-Jai-Thai Foundation for every questionnaire returned by 31 October 2004. The Nam Jai Thai Foundation helps poor patients who have eye cataracts to have an operation for new crystalline lens in the eye. Apart from that, the researcher will send the applicant the result and suggestion of the research when it is complete and also a copy of the Bangkok gems and jewelry magazine.

The foregoing information is important, it will(may) influence the performance of (our) Gems and Jewelry business and raise our export capability. For this reason we want to thank you for participating and assure you that all the information you supply will be kept secret and used only for research

QUESTIONNAIRE

"FACTORS INFLUENCING EXPORT PERFORMANCE OF FAMILY BUSINESS IN GEMS AND JEWELRY INDUSTRY"

Part 1 The Company information

Please tick (✓) the selected answer and write the answer in the blank

1. Is a member of one family the owner or the big shareholder of your company?

Yes. Please, continue to the next question No. Please, skip to part 10 at page 11
2. Is that member influencing to the decision making of the management?

Yes. Please, continue to the next question No. Please, skip to part 10 at page 11
3. Are there any more members of that family, working in your company?

Yes. Please, continue to the next question No. Please, skip to part 10 at page 11
4. Does your company do international business?

Yes. Please, continue to the next question No. Please, skip to part 10 at page 11
5. What is the type of your business?

Manufacturing Trading Both Manufacturing and Trading
6. What are the types of your products? (Can be more than one choice)

<input type="radio"/> Genuine Gem	<input type="radio"/> Jewelry
<input type="radio"/> Synthetic Stone	<input type="radio"/> Costume Jewelry
<input type="radio"/> Unformed Gold	<input type="radio"/> Valuable metal except Gold
<input type="radio"/> Objects covered by valuable metal	<input type="radio"/> Others please specify.....
7. How old is your company?

<input type="radio"/> First generation	<input type="radio"/> Second generation
<input type="radio"/> Third generation	<input type="radio"/> Over third generation, please specify.....
8. What is the style of your company management?

a) Does the leader, the person who is authorized to manage the company, manage the business intuitively	<input type="radio"/> Yes	<input type="radio"/> No
b) Is the management systematic?	<input type="radio"/> Yes	<input type="radio"/> No
c) Does your company only take the best direction? If it is not the best, your company will not take it.	<input type="radio"/> Yes	<input type="radio"/> No
d) Is there any worker performance assessment?	<input type="radio"/> Yes	<input type="radio"/> No
e) Is there any reward system?	<input type="radio"/> Yes	<input type="radio"/> No
f) Do the workers have full empowerment?	<input type="radio"/> Yes	<input type="radio"/> No

9. What is the asset value of your company?
- Less than 11 Million Baht. Please specify.....
- 11-20 Million Baht
- 21-30 Million Baht
- 31-40 Million Baht
- 41-50 Million Baht
- Over 50 Million Baht. Please specify.....
10. What was your revenue of year 2003?
- Less than 1 Million Baht. Please specify.....
- 1-10 Million Baht
- 11-20 Million Baht
- 21-30 Million Baht
- 31-40 Million Baht
- 41-50 Million Baht
- 51-60 Million Baht
- 61-70 Million Baht
- 71-80 Million Baht
- 81-90 Million Baht
- 91-100 Million Baht
- Over 100 Million Baht. Please specify.....
11. What was the percentage of profit for exports only for the year 2003 before.(Net income before income tax from export divided by export revenue)
- Less than 10%. Please, specify.....%
- 11 – 15%
- 16 – 20%
- 21 – 25%
- 26 – 30%
- 31 – 35%
- 36 – 40%
- 41 – 45%
- 46 – 50%
- 51 –55%
- 56 – 60%
- 61 – 65%
- 66 – 70%
- 71 – 75%
- 76 – 80%
- 81 – 85%
- 86 – 90%
- Over 90%. Please, specify.....%
12. How many full-time workers, including every level of worker and family members, work in the company?
- Less than 11 persons. Please, specify.....persons
- 11- 30 persons
- 31-50 persons
- 50-70 persons
- 71-90 persons
- Over 90 persons, please specify.....persons

Part 2 Management Characteristics

In order of closest (1: Strongly disagree; 5: Strongly agree), please tick (✓) over the number which according to your opinion the most

Characteristics	Strongly disagree 1	Disagree 2	Neutral 3	Agree 4	Strongly agree 5
1. In the business planning, is there a strength and weakness analysis of your company? Such as in production or human resource.	1	2	3	4	5
2. In the business planning, is there an uncontrollable chance and threat analysis? Such as the affect from the war or economics.	1	2	3	4	5
3. Is there a Vision setting in your company? Vision is a how you imagine about your company in the future. Such as "Being the important jeweler who set the trend of Jewelry"	1	2	3	4	5
4. Do you set a goal in your company? Such as the export sales goal	1	2	3	4	5
5. Do you implement an overall business plan?	1	2	3	4	5
6. Do you have any systematic control in your company?	1	2	3	4	5
7. Is there any performance assessment in your company?	1	2	3	4	5
8. In the planning process, is there any qualified non-family member? Such as an expert or scholar	1	2	3	4	5
9. Is there a checking system by outsiders such as ISO examiner, external auditor?	1	2	3	4	5
10. Is there a written business plan?	1	2	3	4	5
11. Do you disclose your employees the comparison between goal and export performance?	1	2	3	4	5
12. Is the export-marketing plan the main plan of your company?	1	2	3	4	5

13. Is there a succession plan while the leader is still able to manage the company?	1	2	3	4	5
14. Is there a written succession plan?	1	2	3	4	5

Part3 Organization information

In order of closest (1: Strongly disagree; 5: Strongly agree), please tick (✓) over the number which according to your opinion the most

Characteristics	Strongly disagree 1	Disagree 2	Neutral 3	Agree 4	Strongly agree 5
1. Is there any overlapping responsibility in the organization chart?	1	2	3	4	5
2. Is there any overlapping in responsibility between the family members who work in your company?	1	2	3	4	5
3. Is there an export division, which takes care of exports in your company? (If there is not, please skip to Part4)	1	2	3	4	5
4. Does the export division receive adequate resources in term of quantity? Such as having enough employees to work in export division	1	2	3	4	5
5. Does the export division receive adequate resource in term of quality? Such as having qualified employees who are able to work very well.	1	2	3	4	5

Part4 Product characteristics

In order of closest (1: Strongly disagree; 5: Strongly agree), please tick (✓) over the number which according to your opinion the most

Characteristics	Strongly disagree 1	Disagree 2	Neutral 3	Agree 4	Strongly agree 5
1. Is there any survey or information about the requirements of export markets before the product design process?	1	2	3	4	5

2. Are your products designed or adapted according to the requirement of the export market?	1	2	3	4	5
3. Do you supply all the items required by your market? Such as ring, earring and pendant are in the same family of products	1	2	3	4	5
4. Do your customers always say that your products are higher quality than the competitor's products?	1	2	3	4	5
5. Do your company launce new products to the market regularly?	1	2	3	4	5

Part5 Operations characteristics

In order of closest (1: Strongly disagree; 5: Strongly agree), please tick (✓) over the number which according to your opinion the most

Characteristics	Strongly disagree 1	Disagree 2	Neutral 3	Agree 4	Strongly agree 5
1. Are you continually improving the production system in your company?	1	2	3	4	5
2. Is there is a product quality control system in your company?	1	2	3	4	5
3. Does your company operate efficiently in terms of using resources according to the opportunities?	1	2	3	4	5
4. Are you accumulating knowledge and improving your products?	1	2	3	4	5
5. Is there good communication between the family members who owned the company?	1	2	3	4	5
6. Do you pay attention to the suggestions from outsiders for the improvement of operation?	1	2	3	4	5
7. Do you give consideration to new ideas from new generations who join the company?	1	2	3	4	5

Part6 Human resource characteristics

In order of closest (1: Strongly disagree; 5: Strongly agree), please tick (✓) over the number which according to your opinion the most

Characteristics	Strongly disagree 1	Disagree 2	Neutral 3	Agree 4	Strongly agree 5
1. Does your staff have a good attitude to export?	1	2	3	4	5
2. Are your staffs dedicated to their works?	1	2	3	4	5
3. Do your staffs work overtime willingly?	1	2	3	4	5
4. Do your staffs have much experience in export?	1	2	3	4	5
5. Is the leader of your company, who has the full responsibility to run the company, a hard-worker?	1	2	3	4	5
6. Does the leader of your company learn from trial and error?	1	2	3	4	5
7. Does the leader of your company formulate the structures for complicated operations, which he/she cannot handle?	1	2	3	4	5
8. Can the leader of your company organize changes in the company despite protestation from the staff who may like an un-systemized operation?	1	2	3	4	5
9. Does the leader of your company have any specialized education or experience, which may or may not be related to gems and jewelry industry?	1	2	3	4	5
10. Has your company systemically accumulated the experience and knowledge of exports?	1	2	3	4	5
11. Does your company operate regular training for the staff about exports?	1	2	3	4	5

12. Has your company set successor(s)?

Yes, please continue to the next question.

No, please, skip to Part7

Characteristics	Strongly disagree 1	Disagree 2	Neutral 3	Agree 4	Strongly agree 5
13. Is the successor(s) educated in relation to the field of your business?	1	2	3	4	5
14. Have these successor(s) tried working coached by the company owner?	1	2	3	4	5

Part7 Distribution network characteristics

In order of closest (1: Strongly disagree; 5: Strongly agree), please tick (✓) over the number which according to your opinion the most

1. Does you company have the product distribution network, who deliver goods to customers, in abroad, such as selling agent or salesperson?

Yes, please continue to the next question.

No, please skip to Part8

Characteristics	Strongly disagree 1	Disagree 2	Neutral 3	Agree 4	Strongly agree 5
2. Is there a good relationship between your company and the distribution network?	1	2	3	4	5
3. Is your distribution network abroad stable?	1	2	3	4	5
4. Does your company contact these distribution networks regularly?	1	2	3	4	5
5. Does your company support the distribution networks marketing?	1	2	3	4	5
6. Does your company support the distribution networks to spread goods?	1	2	3	4	5
7. Does your company support the distribution networks to service customers?	1	2	3	4	5

Part8 International market information

In order of closest (1: Strongly disagree; 5: Strongly agree), please tick (✓) over the number which according to your opinion the most

1. Does your company use the international information supporting business decision-making?

Yes, please continue to next question.

No, please skip to Part9

Characteristics	Strongly disagree 1	Disagree 2	Neutral 3	Agree 4	Strongly agree 5
2. Has the foreign market size influenced the market your company is entering?	1	2	3	4	5
3. Has the structure of export market influenced business decision-making? Such as the market income structure, market aging structure and market gender structure.	1	2	3	4	5
4. Has export competition influenced your business decision-making?	1	2	3	4	5
5. Has the product information of export markets influenced your business decision-making?	1	2	3	4	5
6. Has the distribution information of export markets influenced your business decision-making?	1	2	3	4	5
7. Has the pricing information of export markets influenced your business decision-making?	1	2	3	4	5
8. Has economic information of export markets influenced your business decision-making?	1	2	3	4	5
9. Does your company use cultural information of export markets for business decision-making?	1	2	3	4	5
10. Has the legal information of export markets influenced your business decision-making?	1	2	3	4	5
11. Has the political information of export markets influenced your business decision-making?	1	2	3	4	5

Part9 Export performance

In order of closest (1: Strongly disagree; 5: Strongly agree), please tick (✓) over the number which according to your opinion the most

Characteristics	Strongly disagree 1	Disagree 2	Neutral 3	Agree 4	Strongly agree 5
1. Is the export sales growth rate satisfying?	1	2	3	4	5
2. Is your company export sales successful?	1	2	3	4	5
3. Has the percentage of export sales to all the revenue of your company reached your expectation?	1	2	3	4	5
4. Has the profit from export sales reached the company goal?	1	2	3	4	5
5. Overall, Are you satisfied with your company export performance?	1	2	3	4	5

Please write the number in the blank. In case you do not know the accurate number, please estimate the answer based on the known fact. The researcher will keep the information of your company confidential and use it only for this research. Your company's individual information will not be shown to any person at all. Below the researcher uses the percentages to avoid disclosure of actual income or value of exports.

	Year 2003	Year 2002
6. The percentage of export sales to overall revenue (Export revenue divided by overall revenue)%%
7. The growth rate of export profit For year 2003 = $\frac{(\text{Profit Y2003} - \text{Profit Y2002})}{\text{Profit Y2002}} \times 100$ For year 2002 = $\frac{(\text{Profit Y2002} - \text{Profit Y2001})}{\text{Profit Y2001}} \times 100$%%
8. The growth rate of export sales of year 2003 and year 2002 For year 2003 = $\frac{(\text{Exp' sales Y2003} - \text{Exp' sales Y2002})}{\text{Exp' sales Y2002}} \times 100$ For year 2002 = $\frac{(\text{Exp' sales Y2002} - \text{Exp' sales Y2001})}{\text{Exp' sales Y2001}} \times 100$%%

Part10 The requirement of the questionnaire applicant

Please tick (✓) the selected answer and write the answer in the blank

- You would like to reply to this questionnaire and would like the researcher to donate 20Baht to the **Nam-Jai-Thai Foundation** and **would not like** to show who you are.
- You would like to reply this questionnaire, and would like the researcher to donate 20Baht to the **Nam-Jai-Thai Foundation** and would like the researcher to submit to you the result and suggestion of this research as soon as it is finished. As well, the researcher will send you one issue of the Bangkok Gems and Jewelry Magazine at the following address:

Name.....

Address.....

.....

Province.....

Post code.....

Thanking you for your good support regarding this research and please send the reply by post using the attached envelop to:

Assoc.Prof. Achara Chandrachai, Ph.D.

The head of Department of Commerce

Faculty of Commerce and Accountancy

Chulalongkorn University

Pyathai road, Pathumwan

Bangkok10330, Thailand

Tel 02 218 5763-4

Fax 02 218 5765



ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นาย ฅสันต์ หมวดเมือง เกิดเมื่อวันที่ 8 มิถุนายน 2519 ที่ กรุงเทพมหานคร สำเร็จ การศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จาก คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สาขาสาครคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เมื่อปี 2541

นาย ฅสันต์ เข้าทำงานที่ บริษัท สุดา คัลเลอร์ เจมส์ จำกัด ที่กรุงเทพมหานคร ตั้ง แต่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จนถึงปัจจุบันในตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป