

170472

นางสาววิศิษฐ์วรุ สุวรรณพันธ์มณี : ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ : กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ. (FACTORS INFLUENCING DECISION ON SELLING CFR TERMS : BAGGED RICE EXPORT CASE.) อ. ที่ปรึกษา : รศ.ดร. กมลชนก สุทธิวาทนฤพุฒิ , จำนวน 211 หน้า. ISBN 974-17-6156-2

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ และศึกษาข้อดี ข้อเสียของรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ ตลอดจนหาแนวทางส่งเสริมการขายเทอมซีเอฟอาร์ โดยศึกษากรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ วิจัยดำเนินการวิจัยใช้วิธีสัมภาษณ์เชิงลึกผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศชั้นนำของไทยจำนวนทั้งสิ้น 8 บริษัท ซึ่งมีปริมาณการส่งออกรวม 52.90% ของปริมาณการส่งออกทั้งหมดของประเทศ เพื่อหาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ที่สอดคล้องกับการทบทวนวรรณกรรม ซึ่งนำไปสู่ การออกแบบสอบถาม โดยใช้เครื่องมือทางสถิติประยุกต์ เพื่อวัดและลำดับความสำคัญของปัจจัยต่างๆที่พบ พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางแก้ไข ผู้ตอบแบบสอบถาม ทั้งสิ้นจำนวน 11 รายมีส่วนปริมาณการส่งออก รวม 57.16% ของการส่งออกข้าวของประเทศไทย

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยสำคัญที่สุดที่ผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศใช้เป็นเกณฑ์พิจารณาเลือกรูปแบบ การขายเทอมซีเอฟอาร์เรียงตามลำดับมีทั้งหมด 11 ปัจจัยดังนี้คือ คือ ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง ความเสี่ยงด้านเรือ เช่น ขนาดของเรือ เส้นทางเรือ ความน่าเชื่อถือของเจ้าของเรือ สภาวะการท่าเรือ ปลายทาง ทิศทางนโยบายของบริษัทผู้ส่งออกข้าว ความสามารถบริหารจัดการเข้าเรือของผู้ขาย ระบบ ธนาคารปลายทาง ความรู้ความชำนาญในการปฏิบัติงานเรือ สักยภาพด้านการเงินของผู้ขายในการชำระค่า ระวัง การยอมรับราคาขายสินค้าซีเอฟอาร์ ลักษณะและระบบการขายข้าว ปริมาณการขายสินค้า

แนวทางการแก้ไขปัญหาและการส่งเสริมการขายเทอมซีเอฟอาร์พบว่าคือ การจัดตั้งศูนย์ของระวัง เรือในประเทศไทย การประสานและขอความร่วมมือกับตัวแทนทูตพาณิชย์ของประเทศไทยประจำประเทศ ต่างๆทั่วโลกเพื่อตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผู้ซื้อปลายทาง การเปิดหลักสูตรการเรียนการสอนด้านการ ขนส่งประเภทเรือเช่า โดยเน้นให้เกิดการฝึกภาคปฏิบัติอย่างจริงจัง การสร้างความเข้าใจเรื่องประโยชน์ ที่ได้รับจากรูปแบบการค้าเทอมซีเอฟอาร์แก่ผู้ส่งออก และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การสร้างเครือข่ายการตลาด ระดับโลก การสร้างความร่วมมือทางธุรกิจ ในอุตสาหกรรมการส่งออกข้าวเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการ แข่งขันในเวทีการค้าระดับโลก

สาขาวิชา การจัดการด้าน โลจิสติกส์  
ปีการศึกษา 2547

ลายมือชื่อนิติศ .....  
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

170472

## 4589155020 : MAJOR LOGISTICS MANAGEMENT

KEY WORD: FACTORS / INFLUENCING / DECISION / SELLING / CFR

VISITWATOO SUWANPANMANI (FACTORS INFLUENCING DECISION ON SELLING CFR TERMS : BAGGED RICE EXPORT CASE ). THESIS ADVISOR : [ASSOC. PROF. DR. KAMONCHANOK SUTHIWARTNARUEPUT], [211] pp. ISBN: 974-17-6156-2

The objectives of this thesis were to figure out factors influencing decision-making process on selling CFR terms, to study the advantages and disadvantages incurred from selling CFR terms, to improve and develop CFR. The data collected for analysis in this research were solely based on bagged rice export cases.

To achieve the goals and accurate results, researcher, first, began by arranging in-depth interviews with eight magnate Thai rice exporters, whose total export quantity rate is 52.90% of total Thai rice export. The intensive interviews provided information to spot related factors that influence decision-making process on selling CFR terms. These factors will be matched to literature review for precision. Second, explore survey, that designed and developed from statistical tools, was conducted. Explore surveys were distributed among 11 Thai rice exporters whose export's quantity summing up to 57.16% of total rice export. The exporter would compare all factors—figured out from interview sessions—one by one. Afterwards, all answers were calculated into percentage to weight the importance of each factor as well as to demonstrate a comprehensive answers.

After thorough analysis of the collected data, 11 principal factors that influenced decision-making process on selling CFR terms were found: buyers' responsibilities, risks of ships, for instance size, availability, route, owner's creditability, freight fluctuation and schedule control, situation at the port of destination, exporters' policy, management skill of exporter on ships, banking system, ship's operational skill, financial potentiality of seller for freight payment, CFR price, rice selling characteristics and selling quantity.

Improvements to encourage CFR terms for this particular industry were also recommended as following: initiating the process of setting up freight center in Thailand, establishing a coordination between Thai commercial ambassadors in foreign countries and verified traders' creditability, setting up chartering program particularly in practical training at Universities, providing information of advantages that exporters would obtain from selling CFR terms, creating marketing strategy such as global networking, and encouraging Thai rice exporters to form strategies according to the global changes and challenges allowing them to gain competitive edge and niche in the market.

/ 