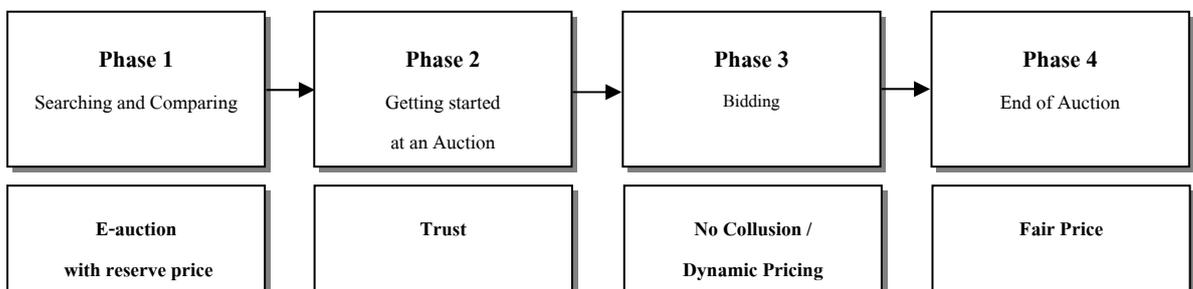


บทที่ 3

แบบจำลองและคำถามการวิจัย

3.1 แบบจำลองการวิจัย

จากการศึกษารูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) และกระบวนการซื้อ-ขายข้าวเพื่อการส่งออกของไทย ทำให้ทราบถึงองค์ประกอบสำคัญ 2 ประการ ที่มีผลต่อความสำเร็จในการนำระบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) เข้ามาใช้งาน นั่นคือ การกำหนดราคาขั้นต่ำสำหรับการประมูลของผู้ขายและการเสนอราคาการประมูลของผู้ซื้อ ซึ่งนำไปสู่การศึกษาค้นคว้างานวิจัยต่างๆ ในอดีตที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับองค์ประกอบดังกล่าว และจากการศึกษางานวิจัยในอดีตที่ผ่านมา ทำให้ได้ตัวแปรสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการประมูลออนไลน์ (E-auction) ซึ่งประกอบด้วย 5 ตัวแปร ได้แก่ ตัวแปรแรก ลักษณะการประมูลออนไลน์ที่มีการกำหนดราคาขั้นต่ำ (E-auction with reserve price) ตัวแปรที่สอง ความน่าเชื่อถือ (Trust) ตัวแปรที่สาม ความโปร่งใส (No Collusion) ตัวแปรที่สี่ กลไกราคา (Dynamic Pricing) และตัวแปรที่ห้า ราคายุติธรรม (Fair Price) โดยสามารถนำตัวแปรทั้งหมดมาสร้างแบบจำลองการวิจัยในครั้งนี้ได้ทั้งหมด 4 กระบวนการ ได้แก่ กระบวนการสำรวจและเปรียบเทียบ (Phase 1 : Searching and Comparing) กระบวนการเริ่มต้นการประมูล (Phase 2 : Getting started at an Auction) กระบวนการเสนอราคาระหว่างการประมูล (Phase 3 : Bidding) และกระบวนการสิ้นสุดการประมูล (Phase 4 : End of Auction) ตามภาพที่ 3.1 โดยมีรายละเอียดดังนี้

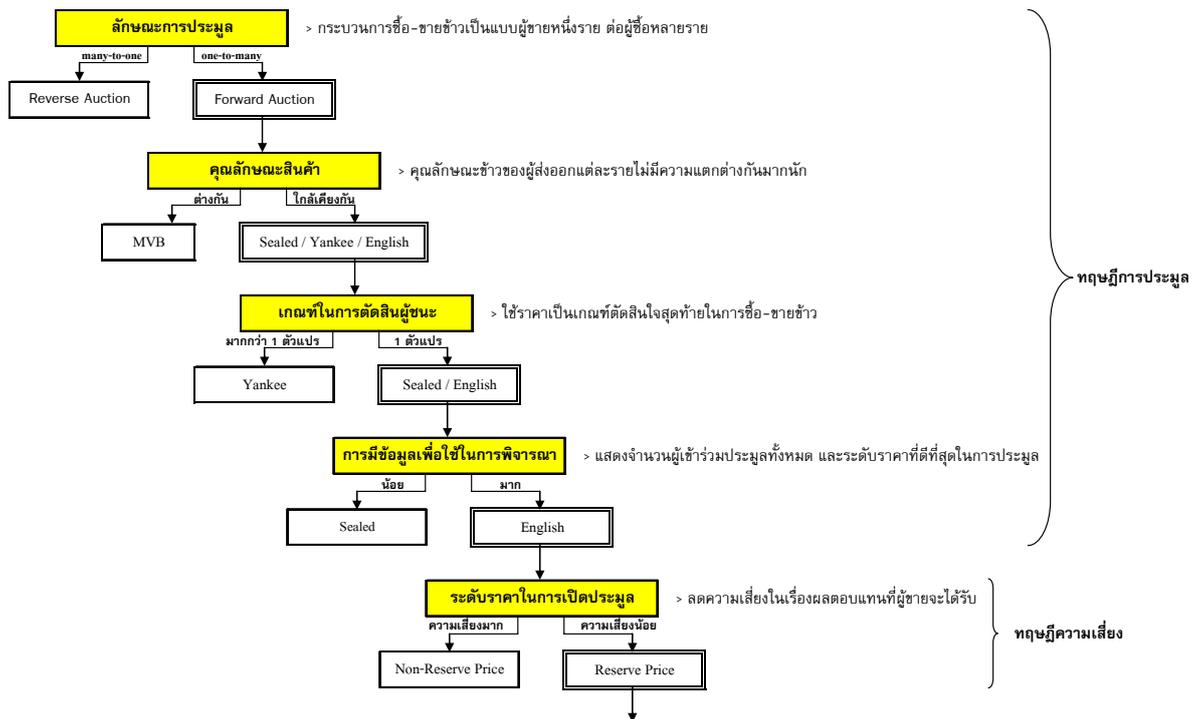


ภาพที่ 3.1 กระบวนการสร้างแบบจำลองการวิจัย

จากภาพที่ 3.1 ข้างต้นนี้ เป้าหมายในแต่ละกระบวนการถูกสร้างขึ้นเพื่อให้การประมูลออนไลน์ (E-auction) ซื้อ-ขายข้าวเกิดราคายุติธรรมมากที่สุด โดยการพิจารณาราคายุติธรรมมีหลักเกณฑ์ 3 ประการ ได้แก่ ประการแรก คือ ราคาที่เกิดจากความสัมพันธ์ของราคากับต้นทุน ได้แก่ ต้นทุนบวกกำไรที่สมเหตุสมผลและยุติธรรมต่อทั้งผู้ขายและผู้ซื้อ ประการที่สอง คือ ราคาที่เกิดจากอุปสงค์และอุปทาน (Demand and Supply) เป็นแนวคิดของราคาที่ถูกตั้งตามข้อพิจารณาด้วยภาวะเศรษฐกิจ อาศัยกฎของอุปสงค์และอุปทาน โดยขึ้นอยู่กับความเสรีและการแข่งขันที่สมบูรณ์ของตลาด และประการสุดท้าย คือ ความต้องการและการสนองทำให้เกิดราคากลาง (General Price) ที่สูงกว่าต้นทุน (มณฑิยร อมรเลิศวิมาน และคณะ, 2548) ดังนั้น ในแต่ละกระบวนการจะกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ขายและผู้ซื้อต้องการให้มี เพื่อให้การประมูลก่อให้เกิดราคายุติธรรม ซึ่งสามารถอธิบายรายละเอียดของแต่ละกระบวนการได้ดังต่อไปนี้

3.1.1 กระบวนการสำรวจและเปรียบเทียบ (Searching and Comparing)

เป็นขั้นตอนการสำรวจและค้นหาข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลออนไลน์ (E-auction) ของผู้ขาย เพื่อวิเคราะห์และเปรียบเทียบกับกระบวนการซื้อ-ขายข้าวในช่องทางปกติ ซึ่งในขั้นตอนนี้ได้นำตัวแปรลักษณะการประมูลออนไลน์ที่มีการกำหนดราคาขั้นต่ำ (E-auction with reserve price) มาศึกษา เพื่อกำหนดรูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่มีความเหมาะสมกับธุรกิจส่งออกข้าวของไทย โดยในการตัดสินใจว่าจะเลือกทางเลือกใดนั้น ผู้ขายจะใช้ทฤษฎีการประมูลและทฤษฎีความเสี่ยง เพื่อศึกษาความเป็นไปได้และกำหนดรูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่มีความเหมาะสมกับธุรกิจส่งออกข้าวของไทย ตามภาพที่ 3.2 ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



ภาพที่ 3.2 Phase 1 : กระบวนการค้นหาและเปรียบเทียบ (Searching and Comparing)

(1) **ลักษณะการประมูล** โดยทั่วไปการประมูลออนไลน์ (E-auction) จะแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ Forward Auction และ Reverse Auction เมื่อนำรูปแบบจากภาพที่ 3.3 มาเปรียบเทียบกับลักษณะการซื้อ-ขายข้าวพบว่า ตลาดค้าข้าวสำหรับการประมูลออนไลน์ (E-auction) จะมีลักษณะแบบ One Seller, Many Buyer ซึ่งหลักทฤษฎีการประมูลกล่าวไว้ว่าในตลาดประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่มีผู้ขายเพียงรายเดียว แต่มีผู้ซื้อหลายราย โดยที่ผู้ซื้อแต่ละรายต่างก็พยายามเสนอราคาที่ดีที่สุดเพื่อหวังเป็นผู้ชนะการประมูล ส่งผลให้ระดับราคาของสินค้าที่ทำการประมูลมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งหยุดนิ่งที่ระดับราคาใดราคาหนึ่ง ซึ่งเป็นราคาที่ดีที่สุดเพียงรายเดียวในการประมูลนั้นๆ โดยผู้ที่ให้ราคาสุดท้ายจะเป็นผู้ชนะการประมูล ดังนั้น ลักษณะการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่มีความเหมาะสมกับตลาดที่เป็นแบบ One Seller, Many Buyer ก็คือ แบบ Forward Auction ซึ่งเป็นการประมูลเพื่อขายสินค้าของผู้ขาย เนื่องจากผู้ขายต้องการผลกำไรจากการขายข้าว โดยผู้ขายสามารถสร้างอำนาจต่อของราคาข้าวกับผู้ซื้อได้ ด้วยการเปิดให้มีการแข่งขันผ่านการประมูลออนไลน์ (E-auction) ซึ่งมีผู้ซื้ออยู่เป็นจำนวนมากในตลาด โดยที่ผู้ซื้อแต่ละรายต่างก็พยายามเสนอราคาที่ดีที่สุด เพื่อหวังเป็นผู้ชนะการประมูล ทำให้ราคาของสินค้าที่ทำการประมูลมีการยกหรือเพิ่มระดับขึ้นอย่างต่อเนื่องจนกระทั่ง

ราคาหยุดหนึ่งที่ราคาใดราคาหนึ่ง ซึ่งเป็นราคาที่ดีที่สุดเพียงรายเดียวในการประมูลครั้งนั้นๆ โดยผู้ที่ให้ราคาสุดท้ายจะเป็นผู้ชนะการประมูล สำหรับ Reverse Auction ส่วนใหญ่จะเป็นการประมูลจัดซื้อ จัดจ้างของผู้ซื้อ โดยการประมูลลักษณะนี้ จะเกิดผลลัพธ์ในทางตรงกันข้ามกับลักษณะแรก กล่าวคือ การประมูลในวิธีนี้จะเริ่มต้นเปิดประมูลด้วยราคาที่ค่อนข้างสูง จากนั้นผู้ขายแต่ละรายจะแข่งกันลดราคาการประมูลลงอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งราคาที่ประมูลลดต่ำลงมาในระดับที่ไม่มีผู้ขายรายใดสามารถลดต่ำได้อีกแล้ว ผู้ขายที่ให้ราคาต่ำสุดจะเป็นผู้ชนะ

Buyers	One	Negotiation, Bartering, Bargaining	Reverse auction
	Many	Forward (Regular) auctions	Dynamic exchanges
		One	Many
		Sellers	

ภาพที่ 3.3 Types of Dynamic Pricing

ที่มา : Electronic Commerce : A Management Perspective 2006, 2006

(2) **คุณลักษณะสินค้า** ในตลาดค้าข้าวโลกสามารถกำหนดคุณลักษณะหรือรายละเอียดของข้าวได้อย่างชัดเจน และอยู่ในระดับมาตรฐานเดียวกันกับผู้ขายรายอื่นๆ ในตลาดค้าข้าวโลก ซึ่งแบ่งได้ 3 ประเภท คือ ข้าวคุณภาพดี (ข้าวหอมและข้าวขาว 100%-5%) ข้าวคุณภาพปานกลาง (ข้าวขาว 10%-15% และข้าวเหนียว 10%) และข้าวคุณภาพต่ำ (ข้าวขาว 25% และปลายข้าว) ดังนั้น ผู้ซื้อส่วนใหญ่จึงใช้ราคาเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจว่าจะซื้อหรือไม่ ซึ่งทฤษฎีการประมูลกล่าวไว้ว่า การประมูลที่ผู้ซื้อสามารถกำหนดคุณลักษณะหรือรายละเอียดของสินค้าได้อย่างชัดเจน และอยู่ในระดับมาตรฐานเดียวกันนั้น จะใช้ราคาเป็นตัวแปรเดียวในการตัดสินใจ ดังนั้น รูปแบบการประมูลที่สอดคล้องกับคุณลักษณะของข้าว ได้แก่ การประมูลแบบ Sealed-Bid, Yankee และ English Auction แต่สำหรับการประมูลแบบ MVB Auction นั้น จะเหมาะสำหรับการประมูลที่มีคุณลักษณะสินค้าที่มีความแตกต่างกันออกไปตามผู้ขายแต่ละราย

ทำให้ผู้ซื้อต้องใช้ตัวแปรในการตัดสินใจมากกว่า 1 ตัวแปร โดยใช้หลักการ PPP (Price per performance) คือ การนำราคาสินค้าหรือบริการ (Price) ซึ่งสามารถเสนอได้ไม่จำกัดจำนวนครั้ง มาพิจารณาประกอบกับคะแนนคุณภาพสินค้า (Performance Score) อาทิเช่น ผู้ซื้อต้องการซื้อ Notebook ที่มีขนาดหน้าจอ กว้าง 14 นิ้ว จะเห็นได้ว่าคุณลักษณะของ Notebook ที่มีขายอยู่ในตลาดก็必将มีความแตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับผู้ผลิตแต่ละราย เช่น Notebook ของบริษัท ACER ที่มีหน้าจอ กว้าง 14 นิ้ว จะมี Platform หลายรุ่น ได้แก่ Aspire, Extensa, TravelMate สำหรับบริษัท SONY ก็จะมี Platform รุ่น VIAO CR ในขณะที่บริษัท COMPAQ ก็จะมี Platform รุ่น Compaq Presario และบริษัท ASUS จะมี Platform รุ่น A8M Series เป็นต้น ซึ่ง Platform ต่างๆ ของแต่ละบริษัทก็必将มีความสามารถและคุณสมบัติในการใช้งานที่แตกต่างกันออกไป ดังนั้น ผู้ซื้อจึงต้องใช้ตัวแปรมากกว่า 1 ตัวแปรในการตัดสินใจ ได้แก่ ราคา คุณภาพ และความเหมาะสมกับความต้องการใช้งาน เพื่อให้ได้ Notebook เครื่องที่ดีที่สุด

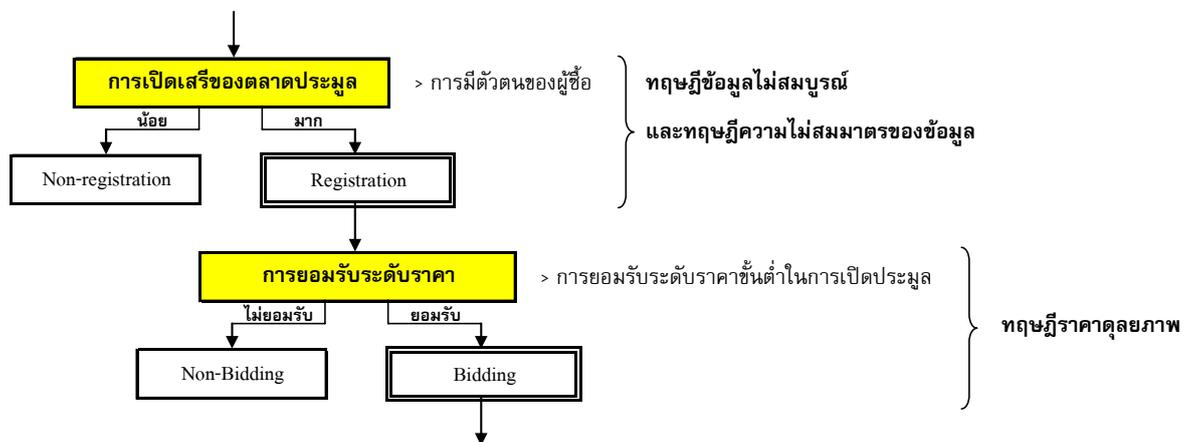
(3) **เกณฑ์ในการตัดสินใจผู้ชนะ** สำหรับการประมูลซื้อ-ขายข้าวจะใช้ราคาเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจ เนื่องด้วยคุณลักษณะของสินค้าดังที่กล่าวไว้ในข้อ (2) ข้างต้น ประกอบกับการซื้อ-ขายส่วนใหญ่เป็นแบบบริษัทกับบริษัท (B2B) ในลักษณะ 1:1 (One Seller : One Buyer) กล่าวคือ มีปริมาณการซื้อ-ขายและมีกำลังซื้อที่สูงมาก โดยความต้องการข้าวของผู้ซื้อแต่ละรายมีสูงและมีกำลังซื้อที่มากพอ เนื่องจากเป็นสินค้าเพื่อการบริโภค และที่สำคัญประเทศของผู้ซื้อไม่สามารถผลิตได้เอง หรือผลิตผลมีจำนวนน้อยกว่าความต้องการบริโภคภายในประเทศ นอกจากนี้ การซื้อ-ขายข้าวยังมีระยะเวลาในการส่งมอบที่ชัดเจนและแน่นอน และมีการปรับค่าเสียหายเมื่อส่งมอบล่าช้า ดังนั้น ผู้ขายจึงต้องการขายแบบ 1:1 เพื่อที่จะบริหารจัดการได้อย่างทั่วถึง ซึ่งหลักทฤษฎีการประมูลกล่าวไว้ว่า สินค้าที่อยู่ในภาวะการแข่งขันของตลาด กล่าวคือ สินค้าเป็นที่ต้องการอย่างมากในตลาด และมีผู้เข้าร่วมการประมูลหลายราย มักเป็นการประมูลที่ต้องการผู้ชนะเพียงรายเดียว ดังนั้น รูปแบบการประมูลที่มีความเหมาะสมกับการประมูลที่ต้องการผู้ชนะเพียงรายเดียว ได้แก่ การประมูลแบบ Sealed-Bid และ English Auction ในขณะที่การประมูลแบบ Yankee Auction จะยอมให้ผู้ซื้อสามารถเสนอราคาซื้อกับผู้ซื้อรายอื่นๆ ได้ เพื่อต้องการผู้ชนะการประมูลที่มีจำนวนมากกว่า 1 ราย เนื่องจากปริมาณสินค้าที่ต้องการขายมากเกินกว่าที่ผู้ซื้อ 1 รายต้องการหรือผู้ซื้อ 1 รายไม่มีกำลังซื้อที่มากพอที่จะซื้อสินค้าได้ทั้งหมด

(4) การมีข้อมูลเพื่อใช้ในการพิจารณา หมายถึง ความสามารถของผู้ขายในการเปิดเผยข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับการประมูลให้ผู้ซื้อทราบโดยทั่วกัน ซึ่งได้แก่ ระดับราคาขั้นต่ำในการเปิดประมูล จำนวนผู้เข้าร่วมประมูล และราคาที่ดีที่สุดในการประมูล เพื่อให้ผู้ซื้อที่มีข้อมูลสำหรับนำมากำหนดกลยุทธ์ทางเลือกและแนวทางการตัดสินใจในการเสนอราคาประมูลได้อย่างเหมาะสม ซึ่งคุณลักษณะดังกล่าวตามทฤษฎีการประมูลเรียกว่าเป็นการประมูลแบบเปิดเผย (Open Auction) ซึ่งมีลักษณะตรงกับการประมูลแบบ English Auction โดยในระหว่างการประมูล ผู้ซื้อแต่ละรายสามารถทราบจำนวนคู่แข่ง และราคาที่ดีที่สุด ณ ขณะนั้น เพื่อสร้างแรงกระตุ้นในการเสนอราคาแข่งขัน ในขณะที่การประมูลแบบปิด หรือเรียกว่า Sealed Auction ผู้ซื้อจะทราบเพียงราคาของตนเองเท่านั้น แต่จะไม่ทราบข้อมูลจำนวนคู่แข่งและราคาที่ดีที่สุด ณ ขณะนั้น ทำให้มีข้อมูลสำหรับการตัดสินใจที่ยากมากยิ่งขึ้น

(5) ระดับราคาในการเปิดประมูล สำหรับการประมูลซื้อ-ขายสินค้าผ่านออนไลน์ (E-auction) ราคาสุดท้ายที่เป็นราคาชนะการประมูลจะแสดงให้เห็นว่าผู้ขายจะได้รับผลตอบแทนหรือผลกำไรมากน้อยเพียงใด และในบางครั้งราคาสุดท้ายอาจอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าที่ผู้ขายจะสามารถยอมรับได้ ทำให้เกิดการล้มการประมูลของผู้ขายอยู่บ่อยครั้ง ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวตามทฤษฎีความเสี่ยงจัดเป็นความเสี่ยงทางเศรษฐกิจ (Economic Risk) ซึ่งเป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นพร้อมผลประโยชน์ โดยผลประโยชน์หรือผลตอบแทนต่อการตัดสินใจจะแปรผันตามความเสี่ยง และมีความสำคัญสำหรับการวิเคราะห์พิจารณา รวมถึงการตัดสินใจ เพราะเป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการทำงานและผลประกอบการได้โดยตรง แต่เป็นความเสี่ยงที่สามารถควบคุมและบริหารจัดการได้ (Risk Management) โดยใช้หลักการวิเคราะห์ทางสถิติที่ถูกต้อง ดังนั้น ผู้ขายจึงจำเป็นต้องสรรหาวิธีการที่จะลดความเสี่ยงให้เหลือน้อยที่สุดและอยู่ในระดับที่สามารถยอมรับได้ และวิธีการที่ผู้ขายมักนิยมเลือกใช้ ก็คือ การกำหนดราคาขั้นต่ำในการเปิดประมูล ซึ่งเป็นราคาที่ผู้ขายได้คำนวณต้นทุนและบวกกำไรในระดับที่พอใจไว้แล้วระดับหนึ่ง ดังนั้น ไม่ว่าจะระดับราคาสุดท้ายจะเท่ากับหรือ สูงกว่าราคาขั้นต่ำที่กำหนดไว้เพียงเล็กน้อยก็ตาม ทางผู้ขายถือว่าเป็นกำไรส่วนเกินแล้ว การกำหนดราคาขั้นต่ำในการประมูลจะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ขายได้มากกว่าการเปิดประมูลแบบไม่กำหนดราคาขั้นต่ำ ซึ่งมีความเสี่ยงสูงในเรื่องของการยกเลิกการประมูลของผู้ขาย หากราคาสุดท้ายที่ชนะการประมูลไม่สามารถสร้างผลกำไรให้แก่ผู้ขายในระดับที่ยอมรับได้ และนำไปสู่ปัญหาการใช้ ชื่อปลอมในการเข้าร่วมประมูล ซึ่งจะกล่าวอย่างละเอียดในข้อ 3.1.2.(1) ถัดไป

3.1.2 กระบวนการเริ่มต้นการประมูล (Phase 2 : Getting started at an Auction)

เป็นขั้นตอนการสรรหาและคัดเลือกผู้ขายและผู้ซื้อที่มีความน่าเชื่อถือสำหรับการประมูลออนไลน์ (E-auction) ซึ่งซื้อขายข้าว โดยปัจจัยที่นำมาศึกษาในขั้นตอนนี้ คือ ความน่าเชื่อถือ (Trust) เพื่อให้การประมูลประสบความสำเร็จอย่างสมบูรณ์ คือ ผู้ขายทำการส่งมอบและได้รับชำระเงินค่าสินค้าจากผู้ซื้อตามราคาที่ชนะการประมูล ในขณะที่ผู้ซื้อก็ได้รับสินค้าตรงตามคุณภาพตามที่ได้ชนะการประมูลไว้จากผู้ขาย ในขั้นตอนนี้ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อจะใช้ทฤษฎีความไม่สมมาตรของข้อมูลและทฤษฎีราคาดุลยภาพเข้ามาเพื่อประกอบการพิจารณา โดยส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับ 2 ประเด็น ตามภาพที่ 3.4 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



ภาพที่ 3.4 Phase 2 : กระบวนการเริ่มต้นการประมูล (Getting started at an Auction)

(1) การเปิดเสรีของตลาดประมูล ตลาดประมูลข้าวออนไลน์ (E-auction) เป็นตลาดแบบเปิดเสรีให้แก่ผู้ที่สนใจทั่วโลกเข้ามาร่วมประมูลได้ ทำให้มีผู้ซื้อเป็นจำนวนมาก ซึ่งบางครั้งผู้ขายอาจประสบกับปัญหาการมีตัวตนของผู้ซื้อ โดยตามหลักทฤษฎีข้อมูลไม่สมมาตรและทฤษฎีความไม่สมมาตรของข้อมูลกล่าวไว้ว่า เป็นสภาวะการณ์ของปัญหาที่เกิดจากผู้ขายและผู้ซื้อต่างมีข้อมูลของแต่ละฝ่ายที่ไม่เท่าเทียมกัน กล่าวคือ ผู้ซื้ออาจจะรู้จักชื่อเสียงของบริษัทผู้ขายเป็นอย่างดี เนื่องจากเป็นบริษัทผู้ส่งออกขนาดใหญ่ของไทย ในขณะที่ผู้ขายอาจจะมีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้ซื้อแต่ละรายไม่มากนัก เนื่องจากเป็นลูกค้ารายใหม่ที่ไม่เคยทำธุรกิจร่วมกันมาก่อน อีกทั้งในปัจจุบันตลาดการประมูลออนไลน์ (E-auction) มักประสบกับปัญหา Deadback bidders หรือเรียกว่า นักล่างหน คือ การประมูลสินค้าได้แล้วไม่ยอมซื้อ เกิดจากพฤติกรรมนิยมการลงทะเบียนในเว็บไซต์ประมูลแห่งหนึ่งไว้หลายๆ ชื่อของผู้ขายและผู้ซื้อ โดยในส่วนของผู้ขาย มักจะใช้ชื่อแรก

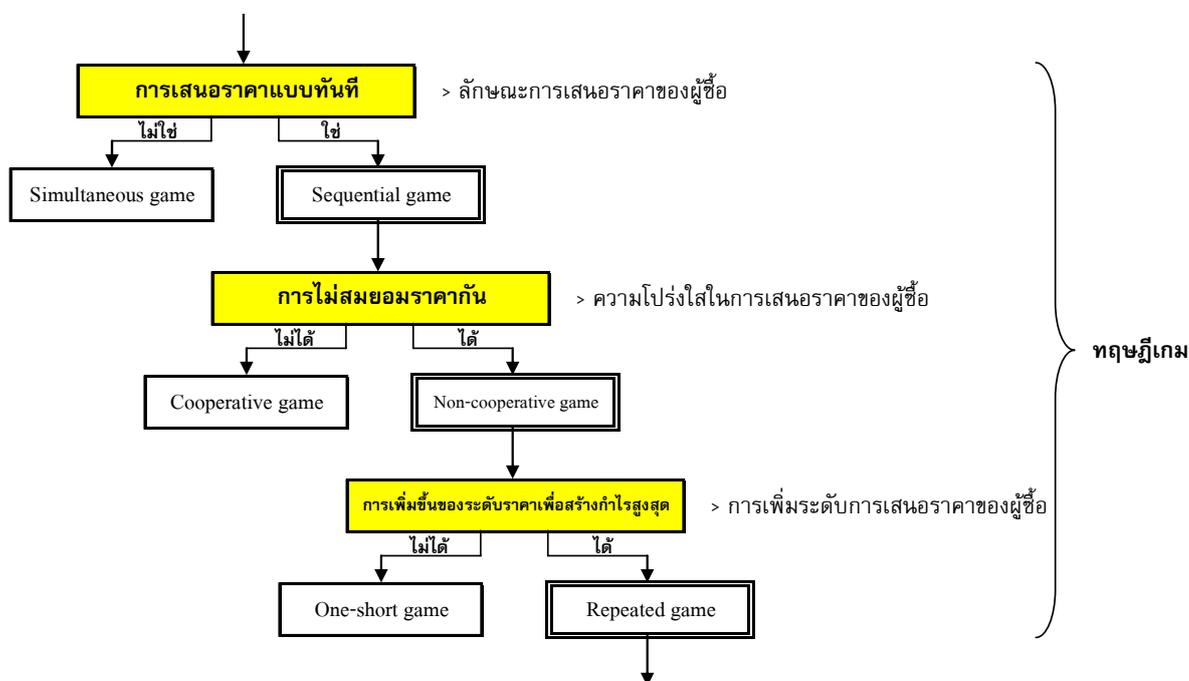
ในการประกาศขายของ เมื่อสินค้าใกล้เวลาจะปิดประมูล หากราคายังไม่เป็นที่พอใจก็จะใช้ซื้อที่
สองเข้าไปประมูลเสนอราคาให้สูงขึ้นจนชนะผู้ซื้อที่เสนอราคารายก่อน เพื่อที่จะได้ไม่ต้องขาย
สินค้าในราคาต่ำกว่าที่ต้องการ หรือถ้าพบว่าราคาที่เสนอยังต่ำกว่าราคาที่ต้องการ หรือเพื่อกระตุ้น
ให้ผู้ซื้อที่เสนอราคารายก่อนเสนอราคาเพิ่ม เพื่อให้ได้ราคาที่ต้องการ ซึ่งวิธีนี้คล้ายกับการใช้
ตัวแทนหรือหน้าม้าในการเสนอราคาเพียงแต่หน้าม้าที่เสนอราคา คือ คนคนเดียวกัน หรืออาจเกิด
จากผู้ขายกลัวว่าจะขายของไม่ได้จึงลงประกาศไว้หลายๆ ที่ ทั้งที่เป็นแบบประมูลและแบบ
ประกาศขาย ดังนั้น จึงเกิดปัญหาขึ้น เมื่อได้นำของไปประกาศประมูลไว้ในที่หนึ่ง แต่ได้ขายไป
ก่อนแล้วอีกที่หนึ่ง ทำให้ไม่สามารถขายสินค้าให้แก่ผู้ที่เสนอราคาสูงสุดได้ สำหรับส่วนของผู้ซื้อก็มี
พฤติกรรมในการทำงานเดียวกัน กล่าวคือ ผู้ซื้อจะลงทะเบียนไว้ 2 ชื่อหรือมากกว่านั้น เมื่อต้องการ
เปลี่ยนใจในสินค้าที่ประมูลไว้ เนื่องมาจากการที่ทราบภายหลังว่าราคาที่เสนอไว้แพงกว่าปกติ
หรือผู้ซื้ออยากจะได้สินค้านั้นๆ อย่างมากจึงเข้าร่วมเสนอราคาการประมูลทุกที่ที่มีการประกาศ
ขายสินค้านั้นๆ เพื่อกระจายความเสี่ยงในการพลาดโอกาส ผลที่ตามมา คือ ผู้ซื้อต้องการสินค้า
ชิ้นเดียว แต่ประมูลได้หลายที่ สุดท้ายก็ต้องใช้ซื้อที่สองซึ่งเป็นชื่อปลอมเสนอราคาให้สูงกว่าที่
ตนเองเสนอราคาไว้ เพื่อที่จะได้ไม่ต้องรับผิดชอบสินค้าส่วนเกินนั้น ดังนั้น สิ่งที่จะเข้ามาช่วยใน
การตัดสินใจเบื้องต้นของผู้ขายเกี่ยวกับการมีตัวตนของผู้ซื้อ ก็คือ การลงทะเบียนสมาชิก
(Registration) ก่อนอนุญาตให้เข้าสู่ระบบของการประมูลออนไลน์ (E-auction) ชื่อ-ขายข้าว เพื่อ
ตรวจสอบข้อมูลต่างๆ และการมีตัวตนของผู้ซื้อ ซึ่งเป็นการสร้างความมั่นใจแก่ผู้ขายว่าหลังสิ้นสุด
การประมูลจะสามารถขายสินค้าได้ตามราคาที่เหมาะสมการประมูล อีกทั้งยังเป็นการสร้างความมั่นใจ
ให้แก่ผู้ซื้อเช่นเดียวกันว่าเมื่อการประมูลสิ้นสุดลงจะได้รับสินค้าตามที่ได้ชนะการประมูลไว้

(2) **การยอมรับระดับราคา** ในที่นี้หมายถึง ระดับราคาขั้นต่ำที่ใช้ในการเปิด
ประมูลซึ่งถูกกำหนดโดยผู้ขาย ระดับราคานี้จะเป็นปัจจัยสำคัญที่ถูกกำหนดขึ้นมาเพื่อใช้วัดการ
เปลี่ยนแปลงของความต้องการประมูลชื่อ-ขายข้าวของผู้ซื้อ ซึ่งตามหลักทฤษฎีราคาดุลยภาพ
กล่าวไว้ว่า อุปสงค์และอุปทานต่างก็มีความสัมพันธ์ขึ้นอยู่กับราคาสินค้า ดังนั้น ปริมาณสินค้าที่
ผู้ซื้อต้องการซื้อและผู้ขายต้องการขายจะปรับตัวตามระดับของราคาสินค้าที่เปลี่ยนแปลงไป โดย
กลไกราคาของผู้ขายเกิดจากต้นทุนและกำไรที่จะได้รับจากการขายข้าวซึ่งนำไปสู่กระบวนการ
กำหนดราคาขายข้าวในตลาดการประมูลออนไลน์ (E-auction) สำหรับกลไกราคาของผู้ซื้อ เกิด
จากปริมาณข้าวที่ต้องการได้รับกับราคาข้าวที่ขายอยู่ในตลาดซึ่งนำไปสู่กระบวนการเจรจาต่อรอง
ราคาข้าว เพื่อให้ซื้อข้าวได้ในปริมาณตามที่ต้องการมากที่สุด ดังนั้น หากผู้ซื้อที่ทำการลงทะเบียน

สมาชิก (Register) และผ่านการตรวจสอบข้อมูลยืนยันการมีตัวตนจากผู้ขายแล้ว ก็จะเข้าสู่ระบบการประมูลซื้อ-ขายข้าวและเมื่อเห็นว่าระดับราคาในการเปิดประมูลของผู้ขายอยู่ในเกณฑ์ที่สามารถยอมรับได้ก็จะทำการเสนอราคาแข่งขันร่วมกับผู้ซื้อรายอื่นๆ ต่อไป แต่หากระดับราคาดังกล่าวไม่สามารถยอมรับได้ ผู้ซื้อก็จะไม่เข้าร่วมเสนอราคาซื้อ-ขายข้าวและออกจากระบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ระดับราคาในการเปิดประมูลเป็นปัจจัยสุดท้ายในการตัดสินใจ และเป็นตัวเปลี่ยนที่ทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อด้วยวิธีการประมูลออนไลน์ (E-auction)

3.1.3 กระบวนการเสนอราคาระหว่างการประมูล (Bidding)

เป็นขั้นตอนการศึกษาพฤติกรรมของผู้ซื้อในการเสนอราคาประมูลออนไลน์ (E-auction) แต่ครั้งระหว่างการแข่งขันจนถึงสิ้นสุดเวลาการประมูล โดยนำปัจจัยความโปร่งใส (No Collusion) และกลไกราคา (Dynamic Pricing) มาศึกษา และใช้ทฤษฎีเกมเข้ามาช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้การเสนอราคาแข่งขันของผู้ซื้อแต่ละรายเกิดความโปร่งใสมากที่สุด ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการเสนอราคาของผู้ซื้อในแต่ละครั้ง ตามภาพที่ 3.5 โดยมีรายละเอียดดังนี้



ภาพที่ 3.5 Phase 3 : กระบวนการเสนอราคาระหว่างการประมูล (Bidding)

(1) **การเสนอราคาแบบทันที** ด้วยลักษณะการประมูลออนไลน์ (E-auction) ของการซื้อ-ขายข้าวที่ผู้ขายต้องการผลตอบแทนหรือผลกำไรมากที่สุดจากราคาสุดท้ายของการประมูล ซึ่งตามหลักทฤษฎีเกมกล่าวไว้ว่าการเสนอราคาสามารถทำได้ 2 รูปแบบ คือ Simultaneous game และ Sequential game ซึ่งวิธีการเสนอราคาที่สุดอดคล้องกับความต้องการของผู้ขายที่ต้องการกำไรมากที่สุด ได้แก่ รูปแบบ Sequential game เป็นการเล่นเกมประมูลออนไลน์ (E-auction) แบบไม่พร้อมกัน โดยมีลักษณะคือ เมื่อผู้ซื้อรายใดรายหนึ่งเสนอราคาที่สูงขึ้นจะส่งผลต่อการเสนอราคาของผู้ซื้อรายอื่นๆ ทำให้ผู้ซื้อต้องวางกลยุทธ์เพื่อปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมในขณะที่รูปแบบ Simultaneous game จะมีลักษณะเดียวกันกับการประมูลยื่นซองเสนอราคาและเปิดซองราคาทั้งหมดพร้อมกันแบบดั้งเดิม ทำให้ราคาที่ชนะการประมูลเป็นราคาแบบคงที่ (Fixed Price) และไม่เกิดกลไกของราคา (Dynamic Pricing) จึงไม่มีความสอดคล้องกับการประมูลออนไลน์ (E-auction) ของการซื้อ-ขายข้าว นอกจากนี้ในทฤษฎีเกมยังกล่าวอีกว่าการกำหนดให้การเสนอราคาแบบทันที (Real Time) จะช่วยให้ในระหว่างการแข่งขันทั้งผู้ขายและผู้ซื้อแต่ละรายสามารถที่จะทราบความเคลื่อนไหวของการเสนอราคาได้อย่างต่อเนื่องตลอดเวลาจนกระทั่งสิ้นสุดระยะเวลาการประมูล ซึ่งจะถือว่าการกระตุ้นการเสนอราคาของผู้ซื้อเพื่อให้ชนะการประมูลอีกทางหนึ่ง

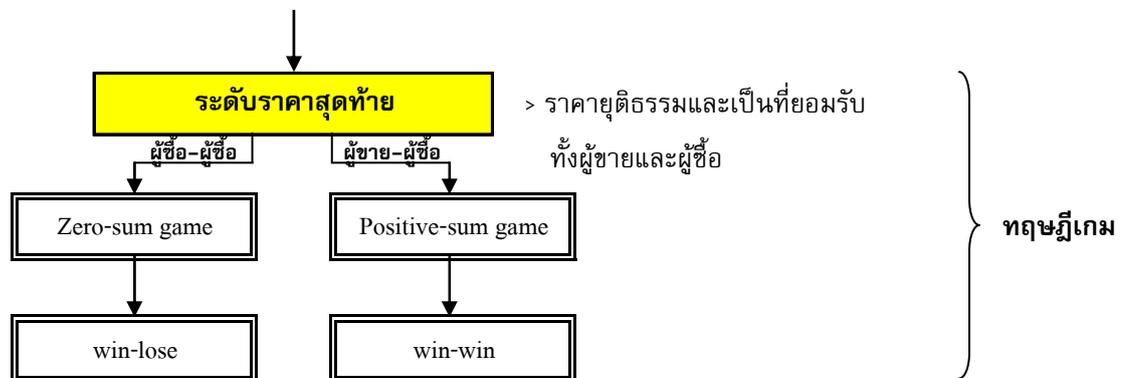
(2) **การไม่สมยอมราคากัน** โดยปกติตลาดการประมูลออนไลน์ (E-auction) แบบเปิดเผยมักมีความเสี่ยงในเรื่องของการทุจริตได้ง่าย โดยเฉพาะเรื่องของการสมยอมราคา ระหว่างผู้ซื้อที่เข้าร่วมประมูลด้วยกัน ซึ่งตามหลักทฤษฎีเกมได้กล่าวไว้ว่าหากการประมูลในครั้งนั้นมีผู้ซื้อจำนวนน้อยเข้าร่วมประมูลก็จะทำให้การสมยอมราคาเกิดได้ง่ายมากยิ่งขึ้น เนื่องจากการติดต่อสื่อสารระหว่างกันและการเจรจาตกลงแบ่งผลประโยชน์สามารถทำได้ง่ายขึ้น จะเป็นลักษณะของการเล่นเกมประมูลแบบ Cooperative game แต่สำหรับตลาดการประมูลออนไลน์ (E-auction) แบบเปิดเผยของการซื้อ-ขายข้าว นั้น เป็นตลาดเปิดเสรีที่มีผู้ซื้อจำนวนมาก และการเสนอราคาประมูลเป็นแบบ Real Time ทำให้ยากที่ผู้ซื้อจะทำการตกลงสมยอมราคากัน ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าวตามหลักทฤษฎีเกมกล่าวไว้ว่า เกิดจากอิทธิพลของ The Prisoner Dilemma ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่ผู้เล่นแต่ละรายขาดการสื่อสารข้อมูลข่าวสารกันอย่างเพียงพอ ทำให้การตกลงผลประโยชน์ร่วมกันทำได้ยากมากยิ่งขึ้น โดยลักษณะการเล่นเกมที่มีความสอดคล้องกับลักษณะตลาดการประมูลออนไลน์ (E-auction) ซื้อ-ขายข้าว ก็คือ การเล่นเกมประมูลออนไลน์ (E-auction) แบบ Non-cooperative game

(3) การเพิ่มขึ้นของระดับราคาเพื่อสร้างกำไรสูงสุด สิ่งสำคัญที่สุดในเรื่องของการประมูล คือ กลยุทธ์ที่จะนำมาใช้ในการตั้งมูลค่าของการประมูลเพื่อให้ชนะการประมูลภายใต้การประยุกต์ใช้จากทฤษฎีเกม ซึ่งสามารถนำมาพยากรณ์พฤติกรรมของผู้ซื้อเกี่ยวกับการเพิ่มขึ้นของระดับราคา โดยกล่าวว่า ผู้ซื้อแต่ละรายจะกำหนดมูลค่าของตนไว้ภายในใจ (Inherent หรือ Private Value) แต่จะไม่ทราบว่าผู้ซื้อรายอื่นจะกำหนดมูลค่าไว้เท่าใด และความแตกต่างจากมูลค่าที่แท้จริง (True หรือ Common Value) เนื่องจากในระหว่างการประมูลผู้ซื้อยังไม่อาจทราบว่ามูลค่าที่แท้จริงสุดท้ายจะมีค่าเท่าใด และต้องคาดเดามูลค่าที่แท้จริง โดยไม่ทราบว่าผู้ซื้อรายอื่นจะคาดเดามูลค่าที่แท้จริงเป็นเท่าใด ซึ่งในระหว่างการประมูลที่เป็นแบบเปิดเผยและแบบ Real Time จะทำให้เกิดข้อมูลใหม่เกี่ยวกับราคาของผู้ซื้อแต่ละคนตั้งไว้ภายในใจ ซึ่งเห็นได้จากราคาที่ทำ การเสนอในแต่ละครั้ง ดังนั้น ผู้ซื้อที่ต้องการชนะการประมูลจะต้องปรับราคาของตนเองตั้งไว้ภายในใจตามระดับความสำคัญของข้อมูลที่ได้รับระหว่างการประมูล เพื่อไม่ให้ตัวเองต้องแพ้การประมูล จึงทำให้มีการเสนอราคาสูงขึ้น ซึ่งลักษณะการเสนอราคาดังกล่าวสอดคล้องกับการเสนอราคาประมูลแบบ Repeated game ซึ่งมีความเหมาะสมกับการประมูลออนไลน์ (E-auction) ซื้อ-ขาย ข้าว เนื่องจากผู้ซื้อสามารถเสนอราคาได้มากกว่าหนึ่งครั้งจนกว่าจะหมดเวลาการประมูล ทำให้ผู้ซื้อแต่ละรายต่างพยายามเสนอราคาที่ดีที่สุดเพื่อหวังเป็นผู้ชนะการประมูล ทำให้ราคาที่เสนอในแต่ละครั้งสามารถสะท้อนมูลค่าที่แท้จริงของสินค้าได้ ส่งผลให้ผู้ขายและผู้ซื้อต่างก็ได้รับผลประโยชน์อย่างเต็มที่จากการประมูล ในขณะที่การเสนอราคาประมูลแบบ One-shot game ผู้ซื้อสามารถเสนอราคาซื้อ-ขายได้เพียงครั้งเดียว ทำให้ผู้ซื้อต้องแบกรับความเสี่ยงต่างๆ มากขึ้น เนื่องจากไม่มีโอกาสแก้ตัวในการประมูล เช่น มีความเสี่ยงที่จะเสนอราคาประมูลต่ำเกินไป ทำให้เสียโอกาสในการชนะการประมูล หรือหากเสนอราคาที่สูงเกินไปก็จะทำให้เสียค่าใช้จ่ายที่มากเกินไปความเหมาะสม

3.1.4 กระบวนการสิ้นสุดการประมูล (End of Auction)

เป็นขั้นตอนของผลลัพธ์ที่เกิดจากระดับราคาสุดท้ายที่เรียกว่า Final Bidding หลังจากสิ้นสุดเวลาการประมูลออนไลน์ (E-auction) ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับทั้งผู้ขายและผู้ซื้อ โดยขั้นตอนนี้จะนำไปจ้จายราคายุติธรรม (Fair Price) มาศึกษา เพื่อให้ระดับราคาสุดท้ายที่ชนะการประมูลเป็นราคาที่ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อยอมรับว่าเป็นราคายุติธรรม กล่าวคือ ราคาที่ผู้ซื้อมีความเต็มใจเสนอและยินดีจ่ายเพื่อให้ได้เป็นผู้ชนะการประมูล ในขณะที่ผู้ขายก็สามารถได้รับกำไรจากราคาที่ชนะการประมูลได้ในระดับที่ยอมรับ ซึ่งตามหลักของทฤษฎีเกมกล่าวไว้ว่า ผลลัพธ์ของการ

ประมูลที่เกิดจากราคายุติธรรมสามารถแบ่งออกเป็น 2 ด้าน ตามภาพที่ 3.6 โดยมีรายละเอียดดังนี้



ภาพที่ 3.6 Phase 4 : กระบวนการสิ้นสุดการประมูล (End of Auction)

(1) Positive-sum game คือ เกมที่มีผู้เล่นทั้งสองฝ่ายได้รับผลประโยชน์ร่วมกัน เมื่อเกมจบ เป็นลักษณะผลลัพธ์แบบ win-win จะเกิดขึ้นระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ โดยผู้ขายสามารถขายสินค้าได้ในราคาที่คาดหวังไว้ ในขณะที่ผู้ซื้อก็ได้สินค้าตามที่คาดหวังได้

(2) Zero-sum game คือ เกมที่มีผู้เล่นผู้หนึ่ง ได้ประโยชน์และผู้เล่นอีกผู้หนึ่งเสียประโยชน์ เรียกว่า win-lose จะเกิดขึ้นระหว่างผู้ประมูลด้วยกัน ทั้งนี้ เนื่องจากสินค้าที่ทำการประมูลนั้นมีเพียงหนึ่งเดียว โดยผู้ประมูลซึ่งชนะการประมูลเท่านั้นที่จะได้รับสินค้านั้นและต่างยอมรับว่าราคาสุดท้ายที่ทำให้ตนเองแพ้หรือชนะการประมูลเกิดจากการแข่งขันระหว่างผู้ประมูลด้วยกันเอง

3.2 คำถามการวิจัย

จากแบบจำลองการวิจัยรูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่คาดว่าน่าจะมี ความเหมาะสมกับธุรกิจการส่งออกข้าวของไทยทั้ง 4 กระบวนการข้างต้น สามารถนำตัวแปรทั้ง 5 มาตั้งคำถามการวิจัย เพื่อให้กระบวนการซื้อ-ขายข้าวด้วยวิธีการประมูลออนไลน์ (E-auction) ในแต่ละกระบวนการเกิดราคายุติธรรมและนำไปสู่การยอมรับของผู้ส่งออกและผู้ซื้อต่างประเทศได้ดังต่อไปนี้

3.2.1 การประมูลออนไลน์ที่มีการกำหนดราคาขั้นต่ำ (E-auction with reserve price)

การประมูลออนไลน์ (E-auction) เป็นรูปแบบธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จของโลก อินเทอร์เน็ต และยังได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง (Ariely and Simonson, 2003) การประมูลแบบออนไลน์ (E-auction) หรือการขายสินค้าบนอินเทอร์เน็ตเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ทางการตลาดที่กำลังได้รับความนิยม โดยเฉพาะในต่างประเทศ เพราะการนำสินค้าประมูลบนเว็บไซต์นั้น มีประโยชน์ในหลายๆ ด้าน โดยประการแรก การตลาดกว้างขึ้น ประการที่สอง มีผู้ซื้อและผู้ขายมากขึ้น ช่วยเพิ่มโอกาสในการซื้อ-ขายให้มากยิ่งขึ้น ประการที่สาม สามารถทำการโฆษณาผ่านเว็บไซต์ได้ ทำให้มีผู้เข้ามาเยี่ยมชมสินค้าที่ประมูลมากขึ้น ประการที่สี่ สินค้าค้างสต็อกที่มักมีราคาต่ำ การนำมาประมูลออนไลน์ (E-auction) อาจทำให้มูลค่าของสินค้าเพิ่มขึ้น ประการที่ห้า ผู้ค้าที่มีศักยภาพทั้งรายเล็กและรายใหญ่ สามารถเข้ามาแข่งขันกันได้อย่างเสรี และประการที่หก มีค่าใช้จ่ายในการเปิดตลาดที่ต่ำ สามารถทำได้เร็วและบ่อยครั้ง (ชุตติวรรณ ประดับธนกิจ, 2549) การซื้อสินค้าในตลาดที่ใช้สื่ออินเทอร์เน็ตนั้น ทำให้เกิดการแข่งขันในตลาดเพิ่มสูงขึ้น โดยระบบอินเทอร์เน็ตจะทำหน้าที่ในการกระจายข้อมูลข่าวสารแก่ผู้ขาย รวมถึงอำนวยความสะดวกในการสืบค้นตลอดจนประมวลผลต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการซื้อ-ขายในแต่ละครั้ง (Search and Marching) ส่งผลให้กระบวนการซื้อ-ขายดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและคุณภาพ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในเรื่องต่างๆ โดยเฉพาะในเรื่องต้นทุนของการดำเนินงาน หรือต้นทุนทางธุรกรรมลดต่ำลง (Transaction Cost) (Bakos, 1997) สำหรับการกำหนดราคาขั้นต่ำจะมีความผันผวนขึ้นลงตามปริมาณผลผลิต หากปีใดผลผลิตมีปริมาณมากพอกับความต้องการข้าวของโลก ก็จะทำให้ราคาตกต่ำลงได้ แต่หากปีใดผลผลิตขาดแคลนไม่เพียงพอ ก็จะทำให้ราคาข้าวสูงขึ้น (อดิศักดิ์ พรหมบุญ, 2546) ดังนั้น ปัจจัยด้านราคาจึงเป็นตัวแปรสำคัญในกระบวนการซื้อ-ขายและการกำหนดราคาเป็นการตัดสินใจสำคัญอย่างหนึ่งของการจัดซื้อ หากตั้งราคาสินค้าสูงเกินไปความสนใจของผู้ประมูลที่มีต่อตัวสินค้าจะลดลง เพราะผู้ประมูลคิดว่าตนจะชนะในการประมูลสินค้าขึ้นนั้นยากจึงหันไปประมูลสินค้าชนิดเดียวกันนี้กับผู้ขายรายอื่นแทน (ชมภูนุช เหมศิริวัฒนา, 2549) ดังนั้น สามารถตั้งคำถามการวิจัยได้ ดังนี้

Q1 : รูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่มีความเหมาะสมกับกระบวนการซื้อ-ขายข้าวควรจะมีลักษณะอย่างไร

3.2.2 ความน่าเชื่อถือ (Trust)

ความน่าเชื่อถือ คือทัศนคติที่มีต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ซึ่งแสดงถึงความไว้วางใจและอนุญาตให้บุคคลดังกล่าวกระทำการใดๆ กับตนเองก็ได้โดยไม่หวั่นในเรื่องของความปลอดภัย (Nikander and Karvonen, 2000) จุดอ่อนของธุรกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยที่ควรได้รับการพิจารณาและแก้ไข ได้แก่ เรื่องมาตรฐานผู้ประกอบการ ความน่าเชื่อถือของตัวเว็บไซต์ และการยอมรับของตลาด โดยปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือนี้ คือ ความเชื่อมั่นถึงความมีตัวตนของผู้ซื้อและผู้ขายว่าผู้ซื้อจะได้รับสินค้าที่ประมูลได้ และผู้ขายจะได้รับเงินชำระค่าสินค้าจากการประมูล (วีรจักร เจริญลีนาว่า, 2545) ในอเมริกามีการร้องเรียนเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์บริษัทผู้จัดประมูลซื้อ-ขายสินค้าเพิ่มขึ้นถึง 600% จากปี 1991-1998 (Albert, 2002) ซึ่งสอดคล้องกับผลการสำรวจของ The Federal Trade Commission ในอเมริกา ที่รายงานว่ามี การร้องเรียนเกี่ยวกับเรื่องของการประมูลออนไลน์ (E-auction) เพิ่มขึ้นจากจำนวน 106 รายในปี 1997 เป็นจำนวน 10,872 รายในปี 2000 โดยข้อเรียกร้องที่ต้องการให้มีการจัดการมากที่สุด 3 เรื่อง ได้แก่ เรื่องแรก ต้องการเห็นภาพสินค้าก่อนเริ่มการประมูล เรื่องที่สอง ต้องการให้ผู้ขายแสดงรายละเอียดสินค้าที่ชัดเจนก่อนการประมูล และเรื่องที่สาม ต้องการข้อมูลที่ชัดเจนเกี่ยวกับผู้ขายและผู้ซื้อ นอกจากนี้ สำหรับผู้ขายรายใหม่ที่เพิ่งเข้ามาในตลาดประมูลออนไลน์ (E-auction) เป็นครั้งแรก ควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยตัวแปรที่ไม่ใช่ทางเศรษฐกิจ (Non-Economic Factor) ได้แก่ การสร้างชื่อเสียงเพื่อให้เป็นที่ยอมรับมากกว่าการคำนึงถึงต้นทุนและกำไรของกิจการซึ่งเป็นตัวแปรปัจจัยทางเศรษฐกิจ (Economic Factor) (Walczak, Gregg, and Berrenberg, 2006) ดังนั้น สามารถตั้งคำถามการวิจัยได้ ดังนี้

Q2 : รูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่เหมาะสมนั้น สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้เกิดขึ้นระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อได้อย่างไร

3.2.3 ความโปร่งใส (No Collusion)

สำหรับความโปร่งใสในการประมูลออนไลน์ (E-auction) การสมยอมราคากันระหว่างผู้ประมูล หรือการฮั้วกันของผู้รับจ้างหรือผู้ร่วมประมูลที่เกิดขึ้น ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากความพึงพอใจของผู้ประมูลที่นิยมหลีกเลี่ยง หรือมองไม่เห็นความสำคัญของการแข่งขันในด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ โดยการสมยอมราคาของผู้ประมูลถือเป็นการเก็บเกี่ยวส่วนเกินทาง

เศรษฐกิจ (Rent Seeking) รูปแบบหนึ่ง อีกทั้งยังเป็นการกีดกันการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ (Barrier to entry) (คมสันต์ สุวรรณมานะศิลป์, 2547) โดยรูปแบบการสมยอมราคากันมีด้วยกัน 3 รูปแบบ ได้แก่ รูปแบบแรก Bid-rigging คือ การกำหนดผู้ชนะการประมูลไว้ล่วงหน้าแล้ว ผู้ประมูลรายอื่นๆ เจตนาเสนอราคาที่สูงกว่าและได้รับผลประโยชน์จากผู้ชนะการประมูล รูปแบบที่สอง Market-sharing agreements คือ ผู้ประมูลจะแบ่งส่วนแบ่งกันตามประเภทหรือภูมิภาค โดยผู้เข้าแข่งขันรายอื่นๆ เสนอราคาที่สูงกว่า การตกลงลักษณะนี้จะแบ่งผลประโยชน์โดยขึ้นอยู่กับความต้องการ (Demand) ในตลาดที่ต่างกัน และรูปแบบที่สาม Bidding fees เป็นรูปแบบที่เกิดขึ้นภายในสมาคมของผู้ประกอบการที่มีการสมยอมกัน เป็นการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมเพื่อการเข้าร่วมประมูล ซึ่งผู้ประมูลจะนำไปบวกเพิ่มในราคาที่เสนอ โดยรายได้ของสมาคมที่เก็บจากค่าธรรมเนียมนี้จะนำมาจัดสรรแบ่งปันคืนสมาชิกของสมาคมในภายหลัง (Organization for Economic Co-operation and Development, 1999) นอกจากนี้ ยังพบว่ามีการใช้นโยบายที่ผิดพลาดในอดีตของรัฐบาลในการพยายามชักจูงให้ภาคเอกชน “ฮั้วราคา” การส่งออกข้าวไปต่างประเทศ โดยคณะอนุกรรมการข้าวของสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย (การรวมตัวของกลุ่มพ่อค้าส่งออกข้าว) ต้องจัดการประชุมทุกวันพุธเพื่อ “กำหนดราคาส่งออก” ที่พ่อค้าไทยจะขายให้ลูกค้าในต่างประเทศ และกระทรวงพาณิชย์จะไม่ออกไปอนุญาตส่งออกแก่ผู้ที่ทำสัญญาขายข้าวไปต่างประเทศในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่กำหนดไว้ แต่ในความเป็นจริงไม่มีผู้ส่งออกรายใดให้ความสนใจกับราคาที่ประกาศ ในกรณีที่มีการขายข้าวในราคาที่ต่ำกว่าราคาประกาศ ผู้ส่งออกก็จะแสดงสัญญาขายตามราคาประกาศแล้วใช้วิธีคืนเงินส่วนต่างให้กับผู้ซื้อผ่านตลาดมืด (กมลวัฒน์ เต็มไป, 2550) การประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-auction) จึงถูกนำมาใช้เพื่อลดปัญหาการทุจริตคอร์รัปชันให้น้อยลง พร้อมกับช่วยสร้างความโปร่งใส ก่อให้เกิดการแข่งขันราคากันอย่างเป็นธรรม ลดการจ่ายเงินใต้โต๊ะ และการสมยอมราคากัน (เขมฤดี วานิกานุกูล, 2546; วันชัย สุระกุล และคณะ, 2548) ดังนั้น สามารถตั้งคำถามการวิจัยได้ ดังนี้

Q3 : รูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่เหมาะสมนั้น สามารถสร้างความโปร่งใสให้เกิดขึ้นระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อได้อย่างไร

3.2.4 กลไกราคา (Dynamic Price)

ในทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ Adam Smith นักปรัชญาได้เริ่มมองว่า เพราะเหตุใดในโลกนี้จึงเกิดการค้าขาย เกิดการใช้จ่าย และเกิดรายได้ ซึ่งได้ข้อสรุปว่าการค้าขายไม่ได้เกิดจาก

การกำหนดโดยผู้ใดผู้หนึ่ง แต่เกิดจากมือที่มองไม่เห็น (Invisible Hand) ที่เรียกว่า กลไกตลาด ซึ่งนำไปสู่กระบวนการแลกเปลี่ยนสินค้าต่อกัน เกิดการผลิต การจ้างงานมีรายได้ โดยมีราคาสินค้าเป็นตัวกำหนดว่าควรซื้อหรือไม่ เมื่อใดที่มีการผลิตมากเกินไปก็ขายไม่ได้ เมื่อขายไม่ได้ก็ต้องลดราคา ขณะเดียวกันผู้ผลิตรายอื่นผู้ราคาที่ไม่ได้ ก็ต้องเลิกผลิต ดังนั้น กลไกราคาจึงเป็นตัวกำหนดการซื้อ-ขายให้เกิดสมดุลในระบบ และเมื่อถึงจุดที่ราคาและปริมาณสินค้าเป็นที่พอใจของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย จะถือว่าเป็นภาวะสมดุลย์ของตลาด เรียกว่า จุดดุลยภาพ (Equilibrium) หากมีการตั้งราคาสินค้าต่ำกว่าจุดดุลยภาพ เมื่อราคาสินค้าถูกลง ความต้องการซื้อจะมีมากขึ้น ทำให้เกิดภาวะขาดแคลนสินค้า (Excess Demand) แต่ถ้าหากมีการตั้งราคาสินค้าสูงกว่าจุดดุลยภาพ เมื่อราคาสินค้าสูงขึ้น ความต้องการซื้อลดลงทำให้เกิดภาวะสินค้าล้นตลาด (Excess Supply) ดังนั้น กลไกตลาดที่มีการแข่งขันกันอย่างเสรี เป็นจุดที่มีประโยชน์สูงสุดกับทุกฝ่ายทุกอย่างจะปรับตัวเข้าสู่จุดดุลยภาพเอง ทั้งนี้อยู่บนความเชื่อที่ว่าทุกคนต่างมีความรู้และข้อมูลที่เหมาะสมซึ่งถือว่าเป็น Perfect Market (พิสิฐ ลีอาธรรม, 2549)

สำหรับการซื้อ-ขายด้วยวิธีการประมูลในระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-auction) นั้น ราคาสินค้ามีการปรับเปลี่ยนจากราคาคงที่ (Fixed Price) มาเป็นราคาที่มีการเคลื่อนไหวมากขึ้น (Dynamic Price) เนื่องจากการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-auction) ทำให้เกิดการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งผู้ประมูลทุกรายสามารถทราบ และติดตามข้อมูลข่าวสารทางการค้าได้อย่างเสรีและเท่าเทียมกัน ตลาดมีโอกาสการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นกว่าตลาดแบบเดิม (Universally Available) ส่งผลให้ผู้ซื้อสามารถซื้อสินค้าในราคาที่ต่ำลง และผู้ขายสามารถขายสินค้าได้ในราคาที่หลากหลายขึ้น (Bichler, 2001) การประมูลออนไลน์ (E-auction) เป็นโมเดลที่แสดงถึงธรรมชาติของกลไกราคา โดยผลลัพธ์ที่ได้จะสะท้อนให้เห็นถึงอุปสงค์และอุปทานของตลาดที่แท้จริง (Narahari, Raju, Ravikumar, and Shah, 2005) นอกจากนี้ ยังพบปัญหาผู้ส่งออกบางรายมีอำนาจเหนือตลาดพอที่จะใช้ในการซื้อ-ขายข้าวของตนในการกระตุ้นราคาและภาวะตลาดให้เปลี่ยนแปลงไปตามที่ตนเองต้องการ เช่น ในระยะที่กลุ่มผู้ส่งออกข้าวชะลอการรับซื้อข้าว จะส่งผลให้ราคาซื้อ-ขายกันในตลาดมีแนวโน้มต่ำลงทันที แต่สถานการณ์ดังกล่าวจะเป็นไปได้ในระยะสั้นเท่านั้น โดยกลุ่มผู้ส่งออกข้าวที่มีข้อมูลสมบูรณ์ที่สุดจะมีบทบาทในการกำหนดราคาในระยะสั้นค่อนข้างสูง และมีโอกาสที่จะทำให้ราคาข้าวมีความผันผวนไปจากราคาดุลยภาพได้ในระยะสั้น เพื่อแสวงหากำไรเพิ่มขึ้นจากการเก็งตลาด แต่ในระยะยาวแล้วราคาข้าวยังคงมีแนวโน้มที่จะเคลื่อนไหวไปสู่ราคาดุลยภาพตามปริมาณการผลิต และความต้องการบริโภคข้าวในแต่ละปี

(อัมมาร สยามวาลา และวิโรจน์ ณ ระนอง, 2533) การกำหนดราคาข้าวแต่ละชนิดที่ซื้อ-ขาย ภายนอกประเทศของกลุ่มบริษัทผู้ส่งออกข้าวไทยมีลักษณะเป็นการรวมกลุ่มกันขาย (Cartel) โดยมีลักษณะเป็น Cartel แบบอ่อน (Loose Cartel) กล่าวคือ กลุ่มผู้ขายจะกำหนดราคาไว้เพื่อให้ สมาชิกถือปฏิบัติ โดยมีเงื่อนไขว่าผู้ขายจะไม่ลดราคาให้ต่ำกว่าราคาที่ตั้งไว้ (Non-price Competition) (อดิศักดิ์ พรหมบุญ, 2546) การตัดราคากันเองระหว่างผู้ส่งออกไทย โดยไม่คำนึงถึง ราคากลางที่ได้ประกาศไว้ เนื่องจากผู้ส่งออกประสบปัญหาการแข่งขันสูงทั้งจากระหว่างผู้ส่งออก ด้วยกันภายในประเทศ และผู้ส่งออกจากประเทศคู่แข่งต่างๆ ในตลาดโลกประกอบกับเป็นการใช้ นโยบายที่ผิดพลาดในอดีตของรัฐบาลในการพยายามชักจูงให้ภาคเอกชน “ฮั้วราคา” ในการ ส่งออกไปต่างประเทศ (กมลวัฒน์ เต็มไป, 2550) ดังนั้น สามารถตั้งคำถามการวิจัยได้ ดังนี้

Q4 : รูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่เหมาะสมนั้น สามารถช่วยให้ กลไกราคาในการซื้อ-ขายข้าวเพิ่มระดับขึ้นได้อย่างไร

3.2.5 ราคายุติธรรม (Fair Price)

ราคายุติธรรม (Fair Price) หรือราคาถูกต้อง (Right Price) คือ ราคาที่ทำการ ซื้อ-ขาย และเป็นราคาที่ต่ำสุดที่ผู้ซื้อที่มีความมั่นใจว่าผู้ขายจะสนับสนุนได้ตลอดไป ซึ่งสินค้ามี คุณสมบัติตรงตามที่ต้องการ ส่งได้ทันตามเวลาและสถานที่ๆ ประสงค์ โดยราคารันั้นทำให้ผู้ขายได้ กำไรพอที่จะแข่งขันได้ตลอดไป ราคายุติธรรมของผู้ขายรายหนึ่งอาจสูงหรือต่ำกว่าของผู้ขายอีก รายหนึ่งได้ และบางที่ผู้ซื้อก็ยินดีซื้อทั้งสองราคาในเวลาเดียวกัน และยอมรับว่าราคาทั้งสองเป็น ราคายุติธรรมทั้งคู่ (มณฑะเกียรติ อมรเลิศวิมาน และคณะ, 2548) สำหรับธุรกิจการขายข้าวให้ผู้ซื้อ ในต่างประเทศ ปัจจุบันนิยมทำการซื้อ-ขายผ่านนายหน้าค้าข้าวต่างประเทศ (International Broker) หรือนายหน้าค้าข้าวต่างประเทศ (International Trader) ทำการตกลงซื้อ-ขายกับ ผู้ประกอบการส่งออกข้าวของไทยที่ให้เงื่อนไขการซื้อ-ขายดีที่สุด โดยส่วนใหญ่จะเลือกซื้อจาก ผู้ประกอบการส่งออกข้าวที่ให้ราคาต่ำสุด โดยนายหน้าเหล่านั้นจะได้ค่าตอบแทนในรูปของค่า นายหน้าจากผู้ซื้อ ดังนั้น การนำระบบประมูลออนไลน์ (E-auction) เข้ามาใช้สำหรับการซื้อ-ขาย ข้าววันนั้น จะช่วยลดบทบาทของนายหน้าคนกลางนี้ให้น้อยลง ทำให้ราคาซื้อ-ขายกันเกิดความ ยุติธรรมมากยิ่งขึ้น (กมลวัฒน์ เต็มไป, 2550) สะท้อนให้เห็นภาพอย่างชัดเจนของตลาดการ ประมูลทางอินเทอร์เน็ต (E-auction) ที่ใกล้เคียงอย่างมากกับตลาดแข่งขันเสรี และใกล้เคียงกับ ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์มากที่สุด ซึ่งมีกลไกตลาดอย่างเสรีที่สมบูรณ์แบบ โดยการประมูลทาง

อินเทอร์เน็ต (E-auction) จะมีผู้ซื้อและผู้ขายเป็นจำนวนมาก ทุกๆ ฝ่ายมีข้อมูลเท่าเทียมกัน และสามารถซื้อ-ขายเมื่อใดก็ได้ จึงส่งผลให้ราคาประมูลของสินค้าปราศจากการบิดเบือน ดังนั้น ราคาที่เกิดขึ้นจึงเป็นราคาที่มีประสิทธิภาพและเป็นธรรมที่สุด (Bakos, 1991) ธรรมชาติของกลไกการประมูลออนไลน์ (E-auction) คือ การให้อิสระแก่ผู้ร่วมประมูลในการเสนอราคาประมูลแต่ละครั้ง ซึ่งการเสนอราคาแต่ละครั้งจะเริ่มจากความู้สึกว่าราคาประมูลยังมีความยุติธรรมและเหมาะสมอยู่ (Suter and Hardesty, 2005) สำหรับในระยะยาวผลกำไรของผู้ขายจะขึ้นอยู่กับความรู้สึกของผู้ซื้อต่อราคา ซึ่งหากราคาไม่มีความยุติธรรมก็จะทำให้ความตั้งใจของผู้ซื้อในการเข้าร่วมประมูลน้อยลง (Campbell, 1999) และ (Maxwell, 2002, quoted in Suter and Hardesty, 2005) อีกทั้งยังทำให้ระดับความพึงพอใจลดน้อยลงอีกด้วย (Oliver and Swan, 1989, quoted in Suter and Hardesty, 2005) ดังนั้น สามารถตั้งคำถามการวิจัยได้ ดังนี้

Q5 : รูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่เหมาะสมนั้น สามารถช่วยให้ระดับราคาในการซื้อ-ขายก้าวเป็นราคายุติธรรม และเป็นที่ยอมรับของผู้ขายและผู้ซื้อได้อย่างไร