

## บทที่ 6

### บทสรุป

บทสรุปของงานวิจัยที่จัดทำประกอบด้วยข้อมูลหลักๆ 5 ส่วน ได้แก่ ส่วนแรกกล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการทำวิจัย แบบจำลองและคำถามการวิจัย วิธีการวิจัย และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย ส่วนที่สองกล่าวถึงผลของการวิจัย ส่วนที่สามกล่าวถึงประโยชน์ที่ได้รับจากงานวิจัยทั้งในภาคทฤษฎีและปฏิบัติ ส่วนที่สี่กล่าวถึงข้อจำกัดของงานวิจัย และส่วนที่ห้ากล่าวถึงงานวิจัยต่อเนื่อง

#### 6.1 สรุปงานวิจัย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อสร้างรูปแบบของการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่มีความเหมาะสมกับธุรกิจการส่งออกข้าวของไทย เพื่อให้กระบวนการซื้อ-ขายข้าวเกิดราคายุติธรรม และนำไปสู่การยอมรับของผู้ขายและผู้ซื้อ เนื่องจากแนวโน้มการส่งออกข้าวของไทยในตลาดโลก ลดลงในปี 2549 ในขณะที่เวียดนามซึ่งเป็นประเทศคู่แข่งที่สำคัญกลับมีแนวโน้มการส่งออกที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับธุรกิจการส่งออกข้าวของไทยมีปัญหาเรื่องราคาตกต่ำอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นภาคอุตสาหกรรมการส่งออกข้าวของไทยควรมีการศึกษาและนำเทคโนโลยีสารสนเทศระบบการประมูลสินค้าออนไลน์ (E-auction) ซึ่งเป็นรูปแบบหนึ่งของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) เข้ามาช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจการส่งออกข้าวของไทยให้เป็นที่ยอมรับของผู้ซื้อทั่วโลก เพื่อให้เกิดความภักดี (Loyalty) ต่อผู้ส่งออกข้าวของไทย ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบทางการค้าที่สำคัญ (Competitive Advantage) ที่ทำให้ผู้ส่งออกข้าวของไทยสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

จากการศึกษารูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) และกระบวนการซื้อ-ขายข้าวเพื่อการส่งออกของไทย ทำให้ได้ 5 ตัวแปรสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยในครั้งนี้ ซึ่งได้แก่ ลักษณะการประมูลออนไลน์ที่มีการกำหนดราคาขั้นต่ำ (E-auction with reserve price) ความน่าเชื่อถือ (Trust) ความโปร่งใส (No Collusion) กลไกราคา (Dynamic Pricing) และราคายุติธรรม (Fair Price) โดยสามารถนำตัวแปรดังกล่าวมาสร้างแบบจำลองการวิจัยได้ทั้งหมด 4 กระบวนการ ซึ่ง

ประกอบด้วย กระบวนการสำรวจและเปรียบเทียบ (Phase 1 : Searching and Comparing) กระบวนการเริ่มต้นการประมูล (Phase 2 : Getting started at an Auction) กระบวนการเสนอราคาระหว่างการประมูล (Phase 3 : Bidding) และกระบวนการสิ้นสุดการประมูล (Phase 4 : End of Auction) จากแบบจำลองการวิจัยทั้ง 4 กระบวนการข้างต้น สามารถตั้งคำถามการวิจัย ดังนี้ คำถามการวิจัยที่หนึ่ง รูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่มีความเหมาะสมกับกระบวนการซื้อ-ขายข้าว ควรจะมีลักษณะอย่างไร คำถามการวิจัยที่สอง รูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่เหมาะสมนั้น สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้เกิดขึ้นระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อได้อย่างไร คำถามการวิจัยที่สาม รูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่เหมาะสมนั้น สามารถสร้างความโปร่งใสให้เกิดขึ้นระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อได้อย่างไร คำถามการวิจัยที่สี่ รูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่เหมาะสมนั้น สามารถช่วยให้กลไกราคาในการซื้อ-ขายข้าวดีขึ้นได้อย่างไร และคำถามการวิจัยที่ห้า รูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่เหมาะสมนั้น สามารถช่วยให้ระดับราคาในการซื้อ-ขายข้าวเป็นราคายุติธรรม และเป็นที่ยอมรับของผู้ขายและผู้ซื้อได้อย่างไร

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ซึ่งเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) กับผู้ที่มีความรู้และเกี่ยวข้องกับธุรกิจส่งออกข้าวของไทย จำนวน 7 ราย และจัดส่งแบบสอบถามปลายปิด (Close-end Questionnaire) กับผู้ซื้อต่างประเทศ จำนวน 10 ราย โดยข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้ถูกนำไปวิเคราะห์โดยใช้หลักทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ทฤษฎีการประมูล ทฤษฎีความเสี่ยง ทฤษฎีข้อมูลไม่สมบูรณ์ ทฤษฎีความไม่สมมาตรของข้อมูล ทฤษฎีราคาดุลยภาพ และทฤษฎีเกม

## 6.2 สรุปผลของงานวิจัย

ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่ารูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่ทางผู้ส่งออกและผู้ซื้อต่างประเทศเห็นว่ามีเหมาะสมกับธุรกิจการส่งออกข้าวของไทย เพื่อผลประโยชน์ร่วมกันแบบ win-win กล่าวคือ ราคาที่ประมูลเป็นราคาที่คุณส่งออกมีความยินดีที่จะขายให้แก่ผู้ซื้อต่างประเทศ และในขณะเดียวกันผู้ซื้อต่างประเทศมีความยินดีที่จะซื้อข้าวด้วยราคาที่เสนอในการแข่งขันประมูลออนไลน์ ควรจะมีลักษณะที่สำคัญ 4 ประการ ดังต่อไปนี้

## 6.2.1 การเปิดประมูล

เป็นการประมูลออนไลน์แบบเปิดราคา (English Auction) ที่มีการกำหนดราคาขั้นต่ำ ซึ่งเป็นการประมูลแข่งขันเสนอราคาสูงสุด เนื่องจากวัตถุประสงค์หลักของผู้ส่งออกในการนำระบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) เข้ามาใช้ในกระบวนการซื้อ-ขายข้าว เพื่อการส่งออกของไทย คือ ต้องการเพิ่มผลกำไรจากการขายข้าวให้มีความเหมาะสมกับคุณภาพข้าว ดังนั้นรูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ดังกล่าว ได้แก่ การประมูลออนไลน์ (E-auction) แบบเปิดราคา (English Auction) ซึ่งเป็นการประมูลแข่งขันเสนอราคาสูงสุด โดยผู้ส่งออกสามารถสร้างอำนาจต่อรองราคาข้าวกับผู้ซื้อต่างประเทศได้ ด้วยการเปิดให้มีการแข่งขันผ่านการประมูลออนไลน์ (E-auction) ซึ่งมีผู้ซื้ออยู่เป็นจำนวนมากในตลาด โดยที่ ผู้ซื้อแต่ละรายต่างก็พยายามเสนอราคาที่ดีที่สุด เพื่อหวังเป็นผู้ชนะการประมูล ทำให้ราคาของข้าวที่ทำการประมูลมีการยกหรือเพิ่มระดับขึ้นอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งราคาหยุดนิ่งที่ราคาใดราคาหนึ่ง ซึ่งเป็นราคาที่ดีที่สุดเพียงรายเดียวในการประมูลครั้งนั้นๆ โดยผู้ที่ให้ราคาสุดท้ายจะเป็นผู้ชนะการประมูล ทั้งนี้ การประมูลออนไลน์ (E-auction) ซื้อ-ขายข้าว เพื่อการส่งออกของไทย ควรมีการกำหนดราคาขั้นต่ำในการเปิดประมูล เนื่องจากการซื้อ-ขายข้าวโดยปกติ มีความเสี่ยงในเรื่องความผันผวนของราคาข้าวเป็นอย่างมาก ทำให้เสี่ยงต่อการล้มประมูลของผู้ส่งออก หากราคาที่ชนะการประมูลนั้นไม่สามารถทำการซื้อ-ขายได้จริงในตลาด ดังนั้น การกำหนดราคาขั้นต่ำสำหรับการประมูล จึงเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ โดยราคาขั้นต่ำนี้เป็นราคาที่ผู้ส่งออกนำต้นทุนในการจัดการทั้งหมดมาบวกกำไรในระดับที่พอใจแล้ว ดังนั้น ไม่ว่าราคาสุดท้ายที่ชนะการประมูลจะอยู่ในระดับที่สูงกว่าหรือเท่ากับระดับราคาขั้นต่ำ ทางผู้ส่งออกก็สามารถขายข้าวให้แก่ผู้ซื้อต่างประเทศที่เป็นผู้ชนะการประมูลได้

## 6.2.2 การเปิดเผยข้อมูลราคาขั้นต่ำ

มีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับราคาขั้นต่ำในการเปิดประมูล และระดับราคาที่ดีที่สุด ในระหว่างการประมูล แต่ไม่แสดงว่าผู้ใดเป็นผู้เสนอราคา เนื่องจากผู้ซื้อต่างประเทศมักจะสืบหาข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อ-ขายข้าว โดยเฉพาะข้อมูลด้านราคา และนำมาเปรียบเทียบกับผู้ส่งออกรายอื่นๆ ในตลาดอยู่เสมอ ดังนั้น การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับราคาขั้นต่ำในการเปิดประมูล ก็เพื่อสร้างการยอมรับและความน่าเชื่อถือแก่ผู้ซื้อต่างประเทศ โดยผู้ส่งออกไม่ต้องการเอาเปรียบผู้ซื้อต่างประเทศ ทำให้ผู้ซื้อต่างประเทศที่เข้าร่วมประมูลมีข้อมูลเกี่ยวกับราคา เพื่อนำไปพิจารณา

ตัดสินใจว่าจะเข้าร่วมประมูลหรือไม่ โดยเปรียบเทียบกับราคาที่ตนเองกำหนดไว้ในใจ (Inherent หรือ Private Value) และราคากลางที่มีการซื้อ-ขายอยู่ในตลาดค้าข้าวจริง (True หรือ Common Value) ว่าสามารถนำไปขายต่อหรือทำกำไรต่อได้หรือไม่ ก่อนที่จะตัดสินใจทำการเสนอราคา แข่งขันในแต่ละครั้ง ถ้าหากว่าผู้ซื้อต่างประเทศรู้สึกว่าราคาที่แข่งขันกันอยู่นั้นมีมูลค่าสูงเกินไปก็จะหยุดการเสนอราคา แต่ถ้าหากรู้สึกว่ารดับราคาต่ำกว่าตนยังสามารถนำไปทำกำไรได้ต่อก็จะทำการเสนอราคาแข่งขันต่อไปจนกว่าจะเป็นผู้ชนะการประมูล และการที่ระบบไม่แสดงว่าราคาที่ดีที่สุดในช่วงการประมูลเป็นของผู้ซื้อต่างประเทศรายใด เนื่องจากผู้ซื้อต่างประเทศไม่ต้องการให้คู่แข่งที่อยู่ในตลาดข้าวเดียวกันทราบว่าตนเองมีต้นทุนซื้อข้าวเท่าไร เพราะอาจเกิดการขายตัดราคาตัวเองในตลาดของผู้ซื้อต่างประเทศที่มาจากประเทศเดียวกันได้ ดังนั้น การปกปิดชื่อของผู้เข้าร่วมประมูล ทำให้ผู้ซื้อต่างประเทศไม่สามารถรู้ได้ว่าการประมูลนั้นๆ มีคู่แข่งที่มาจากตลาดเดียวกันร่วมประมูลอยู่ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้การเปิดเผยข้อมูลราคา ไม่ก่อให้เกิดผลเสียแก่ผู้ซื้อต่างประเทศที่เข้าร่วมประมูลออนไลน์ (E-auction) เนื่องจากราคาขายข้าวของผู้ส่งออกที่ขายให้แก่ผู้ซื้อต่างประเทศในแต่ละตลาดมีความแตกต่างกันออกไป ดังนั้น เมื่อไม่ทราบว่าราคาที่ชนะการประมูลเป็นของผู้ซื้อต่างประเทศที่มาจากตลาดใด ก็ทำให้ไม่สามารถนำราคาที่ชนะการประมูลมาเป็นต้นทุนของตนเองแล้วขายตัดหน้าราคาคู่แข่งได้

### 6.2.3 การลงทะเบียนสมาชิก

มีการกำหนดเงื่อนไขให้มีการลงทะเบียนสมาชิก (Register) และการเปิดเอกสาร L/C ก่อนอนุญาตให้เข้าร่วมประมูล สืบเนื่องจากในปัจจุบันบริษัทผู้ส่งออกมักประสบกับปัญหาผู้ซื้อต่างประเทศ ตัวปลอมที่มักทำตัวคล้าย Broker แต่ไม่ต้องการซื้อ-ขายจริง โดยอาจนำระบบการป้องกันที่ใช้กันอยู่ในการซื้อ-ขายปกติเข้ามาใช้งานร่วมกันก็คือ การกำหนดให้ผู้ซื้อต่างประเทศรายใหม่ต้องเปิด L/C เพื่อเป็นการยืนยันถึงการมีตัวตนและสถานะทางการเงินของผู้ซื้อต่างประเทศว่าหากการประมูลสิ้นสุดลง ผู้ส่งออกสามารถส่งมอบสินค้าได้ตามที่ประมูลไว้ และสามารถเรียกเก็บเงินได้หลังจากการส่งมอบสิ้นสุดลง ในขณะที่ผู้ซื้อต่างประเทศซึ่งไม่เคยทำการซื้อ-ขายด้วยกันมาก่อนก็สามารถประกันความเสี่ยงจากผู้ส่งออกได้ว่าหากสินค้าที่ผู้ส่งออกส่งมอบนั้นล่าช้าหรือไม่ตรงกับคุณภาพที่ได้ทำการประมูลไว้ก็สามารถเรียกร้องค่าเสียหายได้จากการเปิด L/C เช่นกัน

## 6.2.4 การเสนอราคาในระหว่างการประมูล

ในระหว่างการประมูลจะใช้ลักษณะการเสนอราคาแบบทันที (Real Time) ซึ่งสามารถผลัดกันเสนอราคา (Sequential game) ได้มากกว่าหนึ่งครั้ง (Repeated game) ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามความเหมาะสม ด้วยลักษณะการประมูลออนไลน์ (E-auction) ของการซื้อ-ขายข้าวที่ผู้ส่งออกต้องการผลตอบแทนหรือผลกำไรมากที่สุดจากราคาสุดท้ายของการประมูล ดังนั้น การประมูลซื้อ-ขายข้าวผ่านทางออนไลน์ (E-auction) จึงควรมีลักษณะการเสนอราคาแบบทันที (Real Time) เพื่อเป็นแรงกระตุ้นการเสนอราคาของผู้ซื้อต่างประเทศที่เข้าร่วมประมูลอีกทางหนึ่ง เนื่องจากผู้ซื้อต่างประเทศที่เข้าร่วมประมูลสามารถเห็นความเคลื่อนไหวของการเสนอราคาได้ตลอดเวลาของการแข่งขัน อีกทั้งสามารถผลัดกันเสนอราคา (Sequential game) ได้มากกว่าหนึ่งครั้ง (Repeated game) ดังนั้น ผู้ซื้อต่างประเทศที่ต้องการเป็นผู้ชนะการประมูลจะต้องปรับกลยุทธ์การเสนอราคาของตนเองตามระดับความสำคัญของข้อมูลราคาที่ได้รับระหว่างการประมูล เพื่อไม่ให้ตนเองต้องออกจากการประมูล ส่งผลให้ราคาที่เขาเสนอเข้ามาจะมีการยกระดับเพิ่มสูงขึ้นตามลำดับ ซึ่งหมายถึงผู้ส่งออกจะได้รับผลตอบแทนที่เพิ่มสูงขึ้นด้วยเช่นเดียวกัน นอกจากนี้ ในการกำหนดระยะเวลาของการประมูล จะต้องคำนึงถึงเวลาในแต่ละประเทศด้วย หากกำหนดระยะเวลาที่สั้นไปก็อาจจะทำให้ได้ผู้ซื้อต่างประเทศที่มีความหลากหลายประเทศน้อย หนึ่ง การไม่เปิดเผยชื่อของผู้ซื้อต่างประเทศที่เข้าร่วมประมูล ทำให้โอกาสในการติดต่อสื่อสารกันนั้นทำได้ยากมากยิ่งขึ้น เพราะไม่ทราบว่าคุณผู้ซื้อต่างประเทศที่เข้าร่วมประมูลออนไลน์ (E-auction) นั้นมาจากที่ไหน และเป็นใครบ้าง ส่งผลให้การประมูลออนไลน์ (E-auction) มีความโปร่งใสในการเสนอราคามากขึ้น

## 6.3 ประโยชน์ของงานวิจัย

ผลที่ได้รับจากงานวิจัยแสดงให้เห็นว่าสามารถนำระบบประมูลออนไลน์ (E-auction) เข้ามาใช้ในกระบวนการซื้อ-ขายข้าวเพื่อการส่งออกของไทย โดยงานวิจัยนี้ก่อให้เกิดประโยชน์ทั้งในภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติดังนี้

### 6.3.1 ประโยชน์ของงานวิจัยภาคทฤษฎี

ผลของงานวิจัยในครั้งนี้มีประโยชน์ในทางทฤษฎี โดยช่วยให้ทราบถึงรูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่มีความเหมาะสมกับกระบวนการซื้อ-ขายข้าว เพื่อการส่งออกของไทย ซึ่งรูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่ได้ นั้น เกิดจากการผสมผสานระหว่างรูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) แบบเปิด (Open Auction) และการประมูลแบบปิด (Sealed Auction) โดยนำจุดเด่นของการประมูลทั้งสองรูปแบบมาประยุกต์ใช้เข้าด้วยกัน ก่อให้เกิดรูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) แบบเปิดราคา (English Auction) ที่มีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับราคาขั้นต่ำในการเปิดประมูล และระดับราคาที่ดีที่สุดในการประมูล แต่จะไม่แสดงว่าผู้ใดเป็นผู้เสนอราคา ซึ่งลักษณะดังกล่าวเป็นการผสมผสานเพื่อให้มีความเหมาะสมกับกระบวนการซื้อ-ขายข้าวเพื่อการส่งออกของไทยมากที่สุด กล่าวคือ การประมูลแบบเปิด (Open Auction) ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการประมูล ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ส่วน โดยส่วนแรก คือ ข้อมูลสินค้า ส่วนที่สองคือ ข้อมูลราคา ไม่ว่าจะเป็นราคาขั้นต่ำในการเปิดประมูล ราคาที่ดีที่สุดในการประมูล และราคาที่ชนะการประมูล และส่วนที่สาม คือ ข้อมูลเกี่ยวกับผู้เข้าร่วมประมูล ซึ่งข้อมูลดังกล่าวมาทั้งหมดนี้จะต้องถูกเปิดเผยให้ผู้เข้าร่วมประมูลทั้งหมดรับทราบโดยทั่วกัน ในขณะที่การประมูลแบบปิด (Sealed Auction) ผู้เข้าร่วมประมูลจะทราบเฉพาะข้อมูลของตนเองเท่านั้น ไม่สามารถทราบข้อมูลราคา และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้เข้าร่วมประมูลรายอื่นๆ ได้ ซึ่งการเปิดเผยข้อมูลราคาของการประมูลแบบเปิด (Open Auction) นี้ มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของผู้ส่งออกในการนำระบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) เข้ามาใช้ งาน กล่าวคือ ผู้ส่งออกต้องการเพิ่มระดับราคาการซื้อ-ขายข้าว เพื่อให้ได้ราคาที่ยุติธรรมและเหมาะสมกับคุณภาพข้าว โดยการเปิดเผยข้อมูลราคาจะทำให้เกิดแรงกระตุ้นในการเสนอราคาของผู้ซื้อต่างประเทศที่เข้าร่วมประมูล เนื่องจากผู้ซื้อต่างประเทศแต่ละรายมีการกำหนดมูลค่าการประมูลที่แตกต่างกัน ซึ่งเกิดจากปัจจัยที่สำคัญ 2 ประการ ได้แก่ ความแตกต่างที่เกิดจากความคิดของแต่ละบุคคล (Private Value) และความแตกต่างจากมูลค่าที่แท้จริง (True Value) โดยผู้ซื้อแต่ละรายจะกำหนดมูลค่าสินค้าของตนไว้ใจ อีกทั้งระหว่างการประมูลไม่สามารถทราบได้ว่ามูลค่าที่แท้จริงสุดท้ายที่เป็นราคาที่ชนะการประมูลจะมีค่าเท่าใด ทำให้ต้องคาดเดาว่าผู้ซื้อต่างประเทศรายอื่นๆ ที่เข้าร่วมประมูลจะกำหนดมูลค่าสินค้าของตนเองและมูลค่าที่แท้จริงไว้ที่เท่าใด ดังนั้น ในการประมูลแบบเปิดราคานี้ ผู้ซื้อต่างประเทศที่เข้าร่วมประมูลจะได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับราคาที่ฝ่ายอื่นตั้งไว้อยู่ในใจซึ่งจะเห็นได้จากราคาที่ใช้ในการเสนอระหว่างเล่นเกม ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นตลอดเวลาที่การประมูล

ดำเนินอยู่ จึงทำให้ผู้ซื้อต่างประเทศแต่ละรายต้องปรับราคาที่ตนเองตั้งไว้ในใจตามระดับความสำคัญของข้อมูลที่ได้รับ เพื่อไม่ให้ตัวเองต้องออกจากการประมูล และเพื่อหวังเป็นผู้ชนะการประมูล ส่งผลให้ราคามีการเพิ่มระดับอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งราคาที่เสนอในแต่ละครั้งสามารถสะท้อนมูลค่าที่แท้จริงของสินค้าได้และเป็นราคาที่ยุติธรรม ซึ่งเป็นราคาที่ผู้ขายและผู้ซื้อต่างก็ยอมรับได้ทั้ง 2 ฝ่าย

สำหรับข้อมูลเกี่ยวกับผู้เข้าร่วมประมูลนั้น ในการดำเนินธุรกิจซื้อ-ขายข้าว ข้อมูลที่เกี่ยวกับผู้ซื้อต่างประเทศถือเป็นความลับทางการค้าที่สำคัญที่ไม่สามารถเปิดเผยได้ เนื่องจากผู้ซื้อต่างประเทศแต่ละรายถือเป็นคู่แข่งทางการค้าซึ่งกันและกัน ซึ่งการเปิดเผยข้อมูลในส่วนนี้จะนำไปสู่ปัญหาการขายข้าวตัดราคากันในตลาดของผู้ซื้อต่างประเทศเอง ดังนั้น การนำรูปแบบการประมูลแบบปิด (Sealed Auction) เข้ามาใช้ในส่วนนี้ เพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์แก่ผู้ซื้อต่างประเทศที่เข้าร่วมประมูล โดยผู้ซื้อต่างประเทศที่เข้าร่วมประมูลไม่สามารถทราบได้ว่าในการประมูลแต่ละครั้งนั้นมีผู้ซื้อต่างประเทศที่เป็นใครบ้าง ทำให้ไม่สามารถนำราคาที่ชนะการประมูลในครั้งนั้นๆ มาคำนวณต้นทุนราคาและขายตัดหน้าในตลาดผู้ซื้อของตนเองได้ เนื่องจากผู้ซื้อในแต่ละประเทศมีต้นทุนการผลิตที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งในการคำนวณต้นทุนเพื่อนำมาขายตัดราคาคู่แข่งนั้น จะต้องนำราคาที่ชนะการประมูลที่เสนอโดยผู้ซื้อต่างประเทศที่มาจากตลาดเดียวกันเท่านั้น

### 6.3.2 ประโยชน์ของงานวิจัยภาคปฏิบัติ

ผลของงานวิจัยแสดงให้เห็นว่าสามารถการนำระบบประมูลออนไลน์ (E-auction) เข้ามาใช้ในกระบวนการซื้อ-ขายข้าว เพื่อการส่งออกของไทย แต่เนื่องจากการนำมาใช้งานนั้น ยังเป็นเรื่องที่ใหม่่มากสำหรับธุรกิจการส่งออกข้าวของไทย และยังไม่เคยมีบริษัทผู้ส่งออกรายใดดำเนินการมาก่อน จึงขอเสนอแนวทางสำหรับภาคปฏิบัติ 6 ประเด็น ดังต่อไปนี้ ประเด็นแรก โดยปกติธุรกิจการซื้อ-ขายข้าวเพื่อการส่งออกของไทย ให้มีความสำคัญเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือในเรื่องสถานะการเงิน และการชำระเงินค่าสินค้าของผู้ซื้อต่างประเทศเป็นอย่างมาก ซึ่งการนำระบบลงทะเบียนสมาชิก (Register) เข้ามาใช้งานอาจไม่เพียงพอต่อความเชื่อมั่นของผู้ส่งออกที่มีต่อผู้ซื้อต่างประเทศ ประกอบกับคุณลักษณะของข้าวที่ไม่สามารถสื่อสารและรับรู้ได้ทางอินเทอร์เน็ต ส่งผลให้ผู้ซื้อต่างประเทศต้องการความเชื่อมั่นในเรื่องของคุณภาพข้าวที่จะได้รับ ดังนั้น ผู้ส่งออกที่ให้สัมภาษณ์จึงเห็นว่าควรกำหนดเงื่อนไขให้ผู้ซื้อต่างประเทศต้องเปิดเผยเอกสาร L/C ก่อนอนุญาตให้

เข้าร่วมประมูลร่วมด้วยอีกวิธีหนึ่ง เนื่องจากการเปิดเอกสาร L/C ช่วยให้ทั้งสองฝ่ายลดความเสี่ยงดังกล่าว และเกิดความมั่นใจในการซื้อ-ขายข้าวด้วยระบบประมูลออนไลน์ (E-auction) มากยิ่งขึ้น

ประเด็นที่สอง การนำระบบประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่มีลักษณะการเสนอราคาแบบ Real Time เข้ามาใช้งานเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสและการแข่งขันกันอย่างสมบูรณ์ในตลาดการซื้อ-ขายข้าวเพื่อการส่งออกของไทย ควรคำนึงถึงความแตกต่างในเรื่องเวลาของผู้ซื้อแต่ละประเทศ เนื่องจากการซื้อ-ขายด้วยระบบประมูลออนไลน์ (E-auction) เวลาแข่งขันเสนอราคากันจะต้องดำเนินการอยู่บนหน้าจคอมพิวเตอร์พร้อมๆ กันทุกฝ่าย และผู้ซื้อบางประเทศก็มีความเหลื่อมล้ำของเวลามาก อย่างเช่นประเทศแถบยุโรป กับแถบเอเชียที่มีเวลาต่างกันถึง 12 ชั่วโมง เป็นต้น ดังนั้น ในการกำหนดเวลาสำหรับการประมูลซื้อ-ขายข้าวจะต้องพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบ

ประเด็นที่สาม การนำระบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) เข้ามาใช้งานในกระบวนการซื้อ-ขายข้าวของไทย เพื่อเพิ่มช่องทางในการขายตรงแก่ผู้ซื้อต่างประเทศ และลดบทบาทของนายหน้าระหว่างประเทศลงนั้น ซึ่งในความเป็นจริง ระบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ไม่ได้ทำให้บทบาทของนายหน้าระหว่างประเทศ (International Broker) ลดความสำคัญลงหรือหายไปจากกระบวนการซื้อ-ขายข้าว เนื่องจากนายหน้าระหว่างประเทศเหล่านี้มีสิทธิ์ที่จะมาเข้าร่วมประมูลเหมือนกับบริษัทค้าข้าวระหว่างประเทศ (International Trader) และผู้ซื้อต่างประเทศโดยตรง (Direct Buyer) รายอื่นๆ ได้เช่นกัน ซึ่งผู้ซื้อต่างประเทศส่วนใหญ่หรือแม้แต่บริษัทค้าข้าวระหว่างประเทศเองก็มักนิยมใช้บริการนายหน้าระหว่างประเทศมาเป็นคนกลางในการติดต่อซื้อ-ขายข้าวกับผู้ส่งออกในบางช่วงจังหวะของตลาด เช่น ช่วงที่ตลาดข้าวโลกมีความต้องการข้าวหอมมากเป็นพิเศษ บริษัทค้าข้าวระหว่างประเทศหรือผู้ซื้อต่างประเทศโดยตรงรายใหญ่ๆ จะติดต่อให้นายหน้าระหว่างประเทศเข้ามาสอบถามราคาซื้อ-ขายข้าวกับผู้ส่งออกไทย เพราะไม่ต้องการให้ผู้ส่งออกทราบว่าใครเป็นผู้ให้มาสืบราคาจนกว่าจะมีการตกลงทำสัญญาเป็นที่เรียบร้อยแล้วจึงจะเปิดเผยชื่อออกมาว่าเป็นใคร เนื่องจากหากผู้ส่งออกทราบว่าผู้ที่ต้องการข้าวนั้นเป็นผู้ซื้อต่างประเทศรายใหญ่ๆ ในตลาดก็จะทำให้ผู้ส่งออกประเมินสถานการณ์ว่าขณะนี้ข้าวชนิดนี้มีความต้องการจากผู้ซื้อต่างประเทศในตลาดมาก ก็จะทำให้ราคาซื้อ-ขายนั้นอยู่ในระดับที่สูงกว่าเดิม ทำให้ต้องซื้อข้าวแพงกว่าปกติตามกฎหมายของอุปทานและอุปสงค์ในตลาด เป็นต้น

ประการที่สี่ ลักษณะความสัมพันธ์ทางการค้าในการทำธุรกิจร่วมกันระหว่างผู้ส่งออกและผู้ซื้อต่างประเทศจะเป็นแบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน กล่าวคือ ผู้ส่งออกมีหน้าที่คอยให้คำแนะนำและเป็นທີ່ปรึกษาแก่ผู้ซื้อต่างประเทศถึงภาวะตลาดในปัจจุบัน ณ ขณะนั้น และแนวโน้มตลาดค้าข้าวในอนาคต เพราะถ้าหากผู้ซื้อต่างประเทศสามารถซื้อข้าวจากผู้ส่งออกและไปทำตลาดเพื่อจำหน่ายต่อแก่ลูกค้าของตนเองได้ก็จะส่งผลให้ผู้ส่งออกมีฐานลูกค้าที่จะทำธุรกิจร่วมกันในระยะยาวต่อไปได้เพิ่มขึ้น แต่ถ้าหากผู้ซื้อต่างประเทศไม่สามารถทำตลาดต่อไปได้ก็จะทำให้ไม่สามารถซื้อข้าวจากผู้ส่งออกได้ เมื่อส่งออกไม่ได้ ในที่สุดผู้ส่งออกก็จะไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้เช่นกัน ซึ่งการซื้อ-ขายข้าวด้วยวิธีการประมูลออนไลน์ (E-auction) อาจทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ส่งออกและผู้ซื้อต่างประเทศมีน้อยลง เนื่องจากผู้ส่งออกไม่ได้เป็นที่ปรึกษาหรือคอยแนะนำการซื้อ-ขายข้าวเหมือนเช่นการซื้อ-ขายแบบปกติ โดยผู้ส่งออกมีหน้าที่ในการแจ้งรายละเอียดข้อมูลและเงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลให้ผู้ซื้อต่างประเทศแต่ละรายรับทราบโดยทั่วกันโดยผ่านหน้าจอบริษัทของการประมูลออนไลน์ (E-auction) และเมื่อถึงเวลาการประมูลหากผู้ซื้อต่างประเทศมีความต้องการอยากซื้อก็สามารถเข้าร่วมประมูลและเสนอราคาแข่งขันได้ หรือหากไม่พอใจผู้ซื้อต่างประเทศจะไม่เข้าร่วมประมูลก็ได้เช่นกัน ซึ่งอยู่ในดุลยพินิจและความพึงพอใจของผู้ซื้อต่างประเทศเป็นสำคัญ ดังนั้น จึงควรเพิ่มความระมัดระวังในการนำมาใช้งาน เพื่อรักษาสัมพันธ์ภาพทางการค้า

ประการที่ห้า การนำระบบประมูลออนไลน์ (E-auction) เข้ามาใช้งานควรคำนึงถึงภาวะตลาดค้าข้าวของโลก โดยแบ่งออกเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงภาวะที่เป็นตลาดของผู้ซื้อต่างประเทศ และช่วงภาวะที่เป็นตลาดของผู้ส่งออก ซึ่งไม่สามารถกำหนดได้แน่นอนตายตัวว่าช่วงภาวะใดจะเกิดขึ้น และใน 1 ปีจะเกิดขึ้นกี่ครั้ง โดยปกติตลาดค้าข้าวโลกจะเป็นตลาดของผู้ซื้อต่างประเทศมากกว่าผู้ส่งออก หมายความว่า ผู้ซื้อต่างประเทศมีอำนาจในการต่อรองการซื้อ-ขายมากกว่าผู้ส่งออก เนื่องจากปริมาณผลผลิตมีมากกว่าความต้องการของผู้ซื้อต่างประเทศ และมีผู้ส่งออกเสนอขายมากกว่าหนึ่งรายในตลาด ทำให้ผู้ซื้อต่างประเทศสามารถเลือกซื้อได้ตามความพอใจ แต่ถ้าหากเป็นช่วงภาวะที่ตลาดเป็นของผู้ส่งออก จะทำให้ผู้ส่งออกมีอำนาจต่อรองในการซื้อ-ขายมากกว่าผู้ซื้อต่างประเทศ เนื่องจากเป็นภาวะที่ผลผลิตมีความตรึงตัวจนทำให้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ซื้อต่างประเทศ ส่งผลให้ราคาข้าวในตลาดค้าข้าวโลกมีราคาเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งถ้าหากจะนำการประมูลออนไลน์ (E-auction) เข้ามาใช้งานช่วงนี้น่าจะเป็นช่วงที่มีความเหมาะสมมากที่สุด

ประการที่หก ประเภทของการส่งออกข้าว โดยปกติสามารถแบ่งการส่งออกได้ 2 ลักษณะ คือ แบบเรือใหญ่ หรือเรียกว่า Big Bulk และแบบตู้คอนเทนเนอร์ โดยการส่งออกแบบเรือใหญ่นั้นจะมีมูลค่าของการส่งออกมากกว่าแบบตู้คอนเทนเนอร์ การตัดสินใจก็ต้องทันที่ทันใด เพื่อให้ทันกับตารางเวลาของการเดินเรือ ซึ่งมักมีเวลาที่ค่อนข้างกระชั้นชิดในการลงสินค้า ทำให้ ณ ปัจจุบันการซื้อ-ขายสินค้าประเภทนี้จะใช้การโทรศัพท์เพื่อทำการตัดสินใจ ฉะนั้นการซื้อ-ขายทางออนไลน์ (E-auction) อาจจะเป็นอุปสรรค เนื่องจากการตกลงราคาทั้งหมดต้องเสนอผ่านหน้าจอ ตลอดเวลาทำให้เสียเวลาและไม่ทันการ และเหตุผลอีกประการหนึ่งก็คือ การตัดสินใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการซื้อ-ขายจะต้องมีการตรวจสอบข้อมูลกับฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายบริหารอยู่ตลอดเวลาถึงความพร้อมของสินค้า ไม่ว่าจะเป็นบรรจุภัณฑ์ หรือจำนวนข้าวในคลังสินค้าว่ามีเพียงพอสำหรับการลงเรือหรือไม่ เพราะถ้าไม่สามารถลงเรือได้ทันตามกำหนดเวลาจะถูกปรับเป็นจำนวนเงินที่สูงโดยคิดอัตราค่าปรับเป็นวันซึ่งอาจทำให้ผู้ส่งออกขาดทุนในที่สุด ดังนั้น รูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) จึงอาจจะไม่มีความเหมาะสมกับลักษณะการส่งออกแบบเรือใหญ่ แต่สำหรับลักษณะการส่งออกในแบบที่สอง ซึ่งเป็นข้าวที่บรรจุอยู่ในตู้คอนเทนเนอร์ อาจจะมีเหมาะสมมากกว่า เนื่องจากมีกำหนดระยะเวลาในการให้ราคาที่ยาวนานกว่าการส่งออกแบบเรือใหญ่ เพื่อให้เวลาในการตอบรับ ซึ่งการซื้อ-ขายแบบเรือใหญ่ หรือเรียกว่า Big Bulk จะกำหนดระยะเวลาไม่เกิน 24 ชั่วโมงหรือบางครั้งก็ภายในวันเดียวกับที่ผู้ส่งออกเสนอราคา แต่ถ้าหากเป็นส่วนของผู้คอนเทนเนอร์ที่มีจำนวนสินค้าน้อยกว่า ทำให้ความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของราคาสินค้าจึงมีต่ำกว่า จึงสามารถที่จะออกไปเสนอราคาที่มีระยะเวลาของการยื่นราคาที่ยาวนานกว่าประมาณ 1-3 วัน ซึ่งลักษณะนี้อาจมีโอกาที่จะทำเป็นลักษณะรูปแบบออนไลน์ (E-auction) ได้ เนื่องจากผู้ซื้อต่างประเทศจะมีเวลาในการค้นหาและตรวจสอบข้อมูล จากนั้นก็เสนอราคาแข่งขันกันในการประมูล

## 6.4 ข้อจำกัดของงานวิจัย

ข้อจำกัดของงานวิจัยนี้ แบ่งออกเป็น 2 ประการ ดังนี้

### 6.4.1 ข้อจำกัดที่เกิดจากงานวิจัย (Internal validity)

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาถึงการนำรูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) เข้ามาใช้ในธุรกิจการส่งออกข้าวของไทย ซึ่งในปัจจุบันยังไม่ได้มีการนำมาใช้งานจริง ทำให้ข้อมูลและ

การวิเคราะห์เป็นเพียงการคาดการณ์จากประสบการณ์ต่างๆ ของผู้ส่งออกและผู้ซื้อต่างประเทศเท่านั้น แต่ทั้งนี้ เนื่องจากผู้ส่งออกและผู้ซื้อต่างประเทศเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ที่เกี่ยวกับการทำธุรกิจซื้อ-ขายข้าว การประมูลยื่นซองแบบดั้งเดิม และการประมูลซื้อสินค้าด้วยวิธีการประมูลออนไลน์จากเว็บไซต์ eBay.com ดังนั้น ข้อจำกัดที่เกิดจากกลุ่มตัวอย่างซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลของการวิจัยจึงมีความเป็นไปได้น้อย

#### 6.4.2 ข้อจำกัดของผลของงานวิจัยที่จะนำไปใช้ (External validity)

งานวิจัยนี้มีข้อจำกัดของผลของงานวิจัยที่จะนำไปใช้ คือ งานวิจัยนี้ทำการวิจัยกับกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นผู้ส่งออกรายหนึ่งของไทย และผู้ซื้อต่างประเทศในแถบยุโรปซึ่งเป็นเพียงส่วนหนึ่งในตลาดค้าข้าวของโลก อีกทั้งในปัจจุบันยังไม่เคยมีที่ใดนำระบบประมูลออนไลน์ (E-auction) เข้ามาใช้ในกระบวนการซื้อ-ขายข้าวเพื่อการส่งออกมาก่อน ผลการวิจัยจึงอาจไม่สามารถนำไปใช้กับกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นผู้ส่งออกและผู้ซื้อต่างประเทศรายอื่นๆ ได้ เนื่องจากปัจจัยหลายๆ ด้านของกลุ่มตัวอย่างแต่ละรายมีความแตกต่างกันออกไป เช่น ต้นทุนการผลิต ความพร้อมของเทคโนโลยีสารสนเทศ ความพร้อมของบุคลากร เป็นต้น

#### 6.5 งานวิจัยต่อเนื่อง

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อต่างประเทศในแถบยุโรปเท่านั้น ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ซื้อต่างประเทศเพียงส่วนหนึ่งในตลาดค้าข้าวของโลก โดยผู้ซื้อจากแถบยุโรปจะให้ความสำคัญในเรื่องของคุณภาพข้าวและราคาเป็นเกณฑ์หลักสำคัญในการตัดสินใจสำหรับการซื้อ-ขายข้าว ในขณะที่ผู้ซื้อต่างประเทศในแถบแอฟริกา ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ซื้อต่างประเทศที่มีสัดส่วนใหญ่ที่สุดในตลาดค้าข้าวของโลกนั้น จะให้ความสำคัญในเรื่องของราคาข้าวที่ถูกที่สุดเป็นเกณฑ์หลักสำคัญในการตัดสินใจ โดยไม่คำนึงถึงคุณภาพข้าว ดังนั้นข้อเสนอแนะเพิ่มเติมสำหรับงานวิจัยต่อเนื่องในอนาคต คือ ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมว่าสามารถนำรูปแบบการประมูลออนไลน์ (E-auction) ที่ได้จากผลการวิจัยครั้งนี้ ซึ่งมุ่งเน้นในเรื่องของการซื้อ-ขายข้าวด้วยราคายุติธรรมที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพข้าวไปใช้ร่วมกับกลุ่มผู้ซื้อต่างประเทศในแถบแอฟริกาได้หรือไม่ เพื่อติดตามผลการวิจัยว่าแนวทางใดบ้างที่สามารถใช้ร่วมกันได้ และแนวทางใดบ้างที่ต้องปรับปรุงเพื่อให้เกิดความเหมาะสม เพื่อนำมาเป็นแนวทางการพัฒนาและหาแนวทางที่เหมาะสมมากยิ่งขึ้นต่อไปในอนาคต