

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

6.1. สรุปผลการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเล ตลอดจนพฤติกรรมการเลือกใช้บริการของผู้ส่งออกสินค้าข้าวจากประเทศไทยไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย และปัญหาที่เกิดขึ้นจากขนส่งสินค้า โดยใช้เครื่องมือทางเศรษฐศาสตร์ ได้แก่ เศรษฐศาสตร์การขนส่งและเศรษฐศาสตร์เชิงปริมาณ ซึ่งเศรษฐศาสตร์การขนส่ง ประกอบไปด้วย อุปสงค์และอุปทานในการขนส่ง, อรรถประโยชน์ของการขนส่ง, กฎการยกกำลังสองในการขนส่งและการค้า (Law of Squares in Transportation and Trade) และขนาดการผลิตที่ประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ในส่วนของเศรษฐศาสตร์เชิงปริมาณ ได้แก่ การวิเคราะห์โดยใช้ แบบสอบถาม จำนวน 100 ตัวอย่าง เพื่อศึกษาพฤติกรรมการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลขาออกไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย โดยใช้การประมาณค่า ทดสอบสมมติฐานทางสถิติ (Hypothesis testing) โดยใช้แบบจำลอง Multiple Linear Regression และเครื่องมือโปรแกรม STATA ในการวิเคราะห์ ซึ่งผลการศึกษสามารถสรุปได้ดังนี้

จากการศึกษาพบว่าในปัจจุบันการขนส่งสินค้าข้าวทางทะเลจากประเทศไทยไปยังประเทศซาอุดีอาระเบียได้มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น อันเนื่องมาจากประเทศซาอุดีอาระเบียมีความต้องการลดปริมาณการใช้น้ำในประเทศลง และเน้นการนำเข้าสินค้าข้าวสูงขึ้น และประเทศไทยซึ่งเป็นประเทศหนึ่งที่มีปริมาณการส่งออกข้าวสูง และสินค้ามีคุณภาพดี ดังนั้น ปริมาณความต้องการใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลจึงค่อนข้างสูงตาม และในเรื่องของวิธีการชำระค่าสินค้าในรูปแบบ Letter of Credit ซึ่งเหมาะสมกับการค้ากับประเทศซาอุดีอาระเบียจึงมีการนำมาใช้อย่างแพร่หลายสำหรับผู้ส่งออกไทย มีปริมาณสูงถึงร้อยละ 88 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 100 ตัวอย่าง ดังนั้น จึงควรหันมาศึกษาถึงสภาพทั่วไปของผู้ส่งออกข้าวและพฤติกรรมการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลของผู้ส่งออกข้าวไทย เพื่อนำผลการศึกษามาพัฒนากลยุทธ์ในการเพิ่มส่วนแบ่งตลาด โดยวิเคราะห์จากความต้องการผู้บริโภคเป็นหลัก

สำหรับสภาพโดยทั่วไปของผู้ประกอบการส่งออกสินค้าข้าว ผลการศึกษาพบว่าโดยส่วนใหญ่ผู้ส่งออกข้าวจากไทยไปซาอุดีอาระเบียเป็นองค์กรแบบบริษัทจำกัดและเป็นธุรกิจแบบ

ผู้ผลิตและส่งออกซึ่งเป็นที่นิยมในปัจจุบันเนื่องจากการระดมทุนสามารถทำได้ง่ายและจำนวนมาก ส่งผลให้เกิดความมั่นคงและน่าเชื่อถือต่อการส่งออก ซึ่งการลงทุน ในสินทรัพย์ถาวรจะอยู่ ประมาณ 6 ล้าน-9.9 ล้านบาท เพื่อซื้อที่ดินทำนา การสร้างโรงสี เครื่องจักรอุปกรณ์ ยานพาหนะในการขนส่ง เครื่องมือสำนักงาน โดยปกติปริมาณการส่งออก ไปยังประเทศต่างๆทั่วโลกมีปริมาณ มากกว่า 15-20 ตู้ ต่อเดือน ซึ่งถือว่ามีปริมาณมาก ในส่วนของประเทศที่มีความน่าสนใจในการขยายตลาดการส่งออก คือ ประเทศแอฟริกาเนื่องจากผู้ส่งออกเล็งเห็นถึงความต้องการบริโภคสินค้าข้าวของแอฟริกา ซึ่งเป็นประเทศที่มีขนาดใหญ่ส่งผลให้ความต้องการซื้อสูง

สำหรับผลการศึกษาในส่วนของการใช้บริการขนส่งสินค้าข้าวจากประเทศไทย ไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย ผลการศึกษาพบว่าโดยส่วนใหญ่ผู้ส่งออกข้าวจากไทยไป ซาอุดีอาระเบียมีสถิติการส่งมากกว่า 1 ครั้งต่อสัปดาห์ซึ่งถือเป็นความถี่สูงสุด และปริมาณการ ส่งออกไปสู่ประเทศซาอุดีอาระเบีย มีสัดส่วนน้อยที่สุด 1-5 ตู้ต่อเดือนและมากที่สุด มากกว่า 15 ตู้ ต่อเดือน ตามลำดับแต่ในทางกลับกันน้ำหนัก ต่อตู้โดยเฉลี่ยสูงสุดหรือมากกว่า 24 ตันขึ้นไป จึง จำเป็นต้องใช้ตู้ Up Grade เพื่อบรรจุสินค้า ในส่วนท่าเรือปลายทางที่ใช้บริการหลักๆ เรียงจาก มากไปน้อย ได้แก่ Jeddah, Dammam และ Riyadh โดยมีค่าระวางเฉลี่ย ณ เดือนกรกฎาคม พ.ศ.2552 อยู่ที่ประมาณ 701-800 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งโดยส่วนใหญ่มีการใช้รูปแบบการค้า แบบ L/C ประมาณ 88% และการตัดสินใจเลือกใช้บริการมักจะขึ้นอยู่กับข้อตกลงใน L/C มาก ที่สุด รองลงมา ขึ้นอยู่กับผู้ส่งออกและอันดับสุดท้ายขึ้นอยู่กับคู่ค้าซึ่งแสดงเป็นนัยว่าโดยส่วนใหญ่ มีเทอมการซื้อขายแบบ CNF นั่นก็คือ ผู้ส่งออกมีหน้าที่รับผิดชอบในการส่งสินค้าอันเนื่องมาจากการตั้งราคาขายรวมกับค่าจัดส่งแล้ว และในปัจจุบันนี้ผู้ส่งออกนิยมใช้บริการกับ Forwarder มากกว่าสายเดินเรือโดยตรง อันเนื่องมาจาก การได้รับ Credit, บริการดี, ราคาถูก เป็นต้น ใน ส่วนของปัญหาที่มักจะเกิดขึ้นต่อการให้บริการกรณีรูปแบบการค้าแบบ L/C คือ ความถูกต้อง ทางด้านเอกสาร

สำหรับการพิจารณาหาพฤติกรรมกรรมการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลของผู้ ส่งออกข้าวไทยไปยังซาอุดีอาระเบีย โดยการพิจารณาจากปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการขนส่ง สินค้าทางทะเล ซึ่งวิเคราะห์จากทฤษฎีอุปสงค์การขนส่งและผลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และสามารถสรุปผลการศึกษาถึงปัจจัยที่มีต่อการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเล ได้แก่

- ราคาขนส่ง
- คุณภาพบริการ
- ความถี่ในการให้บริการ (Frequency of Service)

- ความรวดเร็วในการให้บริการ (Speed of Service)
- เวลาเดินทางของสินค้า (Transit Time)
- ความเชื่อถือได้ (Reliability of Services)
- ความหลากหลายของบริการ
- เทคโนโลยีในการให้บริการ
- ความสามารถของผู้ให้บริการ
- การให้เครดิตต่อผู้ใช้บริการ
- ความสามารถของผู้ประสานงาน ณ ท่าเรือปลายทาง
- การมีอำนาจและการตัดสินใจรวมทั้งการให้คำแนะนำและการดูแลเอาใจใส่
- การมีเครือข่ายในการให้บริการทั้งในและต่างประเทศ
- การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ
- ความถูกต้องรวดเร็วในเรื่องเอกสาร

จากปัจจัยข้างต้นสามารถวิเคราะห์เชิงปริมาณถึงพฤติกรรมกรรมการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าข้าว กรณีส่งออกจากประเทศไทยไปยังประเทศซาอุดีอาระเบียโดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยหรือลำดับความสำคัญ 5 อันดับแรก ผลการศึกษา ได้แก่

- อันดับ 1 ความถูกต้องครบถ้วนและความเรียบร้อยของเอกสารต่าง ๆ
- อันดับ 2 อัตราค่าบริการและค่าธรรมเนียมและระยะเวลาการขนส่ง
- อันดับ 3 ความปลอดภัยในการขนส่งสินค้าจากต้นทางไปสู่ปลายทาง
- อันดับ 4 ความรวดเร็วในเรื่องเอกสาร
- อันดับ 5 ความเชื่อถือได้ของบริษัทผู้ให้บริการ

เพื่อนำไปปรับปรุงการให้บริการของผู้ให้บริการเพื่อให้สอดคล้องตรงตามความต้องการของการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลของผู้ส่งออกข้าวไทย

จากปัจจัยข้างต้นสามารถวิเคราะห์เชิงปริมาณโดยใช้การทดสอบสมมติฐานในส่วน
ของปัจจัยทางด้านอุปสงค์ของพฤติกรรมกรรมการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลของผู้ส่งออกข้าว
ไทยไปประเทศซาอุดีอาระเบีย ได้ดังนี้

สมมติฐานการศึกษาเบื้องต้น ได้แก่

1) จากค่า b_1 น่าจะมีค่าเป็นลบหรือน้อยกว่า 0 ตามทฤษฎีอุปสงค์ ในส่วนของความยืดหยุ่นของอุปสงค์ขนส่งต่อราคา น่าจะมีค่ามาก ($1 < \text{Elasticity}$) อันเนื่องมาจาก การขนส่ง ซึ่งถือเสมือนสินค้าหรือบริการที่มีของทดแทนได้มาก

2) จากค่า b_2 น่าจะมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่า 0 ตามทฤษฎีอุปสงค์ ในส่วนของความยืดหยุ่นของอุปสงค์ขนส่งต่อรายได้ น่าจะมีค่าน้อย ($0 < \text{Elasticity} < 1$) อันเนื่องมาจากกรณีการขนส่งซึ่งเป็นสินค้าจำเป็นและมีใช้สินค้าด้อยคุณภาพ (Inferior Goods)

3) จากค่า b_3 น่าจะมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่า 0 ซึ่งหมายความว่า บริษัทจำกัดน่าจะมีความต้องการซื้อบริการขนส่งสินค้าทางทะเลกรณีส่งออกข้าวจากไทยไปซาอุดีอาระเบียมากกว่าบริษัทมิได้เป็นบริษัทจำกัด เพราะบริษัทจำกัดเป็นบริษัทขนาดกลาง เมื่อเทียบกับบริษัทมหาชนและห้างหุ้นส่วนจำกัด ดังนั้น ถ้าให้เทียบปริมาณความต้องการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลอาจจะมากที่สุด เนื่องจาก ถ้าเป็นบริษัทห้างหุ้นส่วนจำกัดจะมีขนาดค่อนข้างเล็ก เมื่อเทียบกับบริษัทประเภทอื่น ดังนั้นน่าจะมีความต้องการส่งออกน้อยกว่าบริษัทประเภทอื่น ในส่วนบริษัทมหาชนซึ่งเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่สุด และอาจจะมีฐานลูกค้าอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกาและยุโรป จึงอาจมีอุปสงค์ในการขนส่งสินค้าจากประเทศไทยไปยังประเทศซาอุดีอาระเบียน้อยกว่า

4) จากค่า b_4 น่าจะมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่า 0 ซึ่งหมายความว่า ระดับความสำคัญของความถี่และความสม่ำเสมอของเรือน่าจะมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับพฤติกรรมการเลือกใช้บริการความต้องการซื้อบริการขนส่งสินค้าทางทะเลกรณีส่งออกข้าวจากประเทศไทยไปประเทศซาอุดีอาระเบียตามทฤษฎีอรรถประโยชน์และองค์ประกอบของอุปสงค์

5) จากค่า b_5 น่าจะมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่า 0 ซึ่งหมายความว่า ถ้าระดับความถูกต้องและรวดเร็วในเรื่องเอกสาร น่าจะมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับพฤติกรรมการเลือกใช้บริการความต้องการซื้อบริการขนส่งสินค้าทางทะเลกรณีส่งออกข้าวจากประเทศไทยไปประเทศซาอุดีอาระเบียตามองค์ประกอบในทฤษฎีอุปสงค์ คือ ถ้าระดับความถูกต้องและรวดเร็วในเรื่องเอกสารเพิ่มขึ้น น่าจะทำให้ความต้องการใช้บริการเพิ่มขึ้นด้วย

6) จากค่า b_6 น่าจะมีค่าเป็นลบหรือน้อยกว่า 0 ซึ่งหมายความว่า ถ้าระดับการติดต่อผู้ให้บริการยากขึ้น 1 ระดับ ส่งผลต่อปริมาณความต้องการซื้อบริการขนส่งสินค้าทางทะเลกรณี

ส่งออกข้าวจากไทยไปประเทศซาอุดีอาระเบียจะลดลงตามองค์ประกอบของทฤษฎีอุปสงค์ ในเรื่องขีดความสามารถในการให้บริการ

7) จากค่า b_7 น่าจะมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่า 0 หมายความว่า ถ้าผู้ให้บริการเพิ่มระดับการให้เครดิตสูงขึ้น 1 ระดับ มีผลต่อปริมาณความต้องการซื้อบริการขนส่งสินค้าทางทะเลกรณีส่งออกข้าวจากไทยไปประเทศซาอุดีอาระเบียเพิ่มขึ้นตาม ตาม Lardner Law ที่ว่าด้วยถ้าราคาต้นทุนค่าขนส่งถูกลงจะทำให้ผู้ส่งออกมีความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศได้มากยิ่งขึ้น หรือสามารถช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดได้มากขึ้นเพราะถ้าผู้ให้บริการมีการให้เครดิตเพิ่มขึ้นจะส่งผลให้ผู้ให้บริการมีจำเป็นต้องเสียค่าดอกเบี้ยในการกู้ยืมหรือเสียลดลง ดังนั้นความต้องการซื้อบริการจึงน่าจะมากขึ้นในกรณีการให้เครดิตต่อราคาสูงขึ้น น่าจะแสดงความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

ผลการศึกษา ได้แก่

$$\ln(Q) = 8.188 - 1.017 \ln(\text{freight}) + 0.091 \ln(\text{asset}) + 0.194(\text{company}) + 0.154(\text{frequency}) + 0.348(\text{document}) - 0.196(\text{contact}) - 0.145(\text{credit})$$

จากสมการข้างต้นสามารถวิเคราะห์ได้ว่าบริษัทจำกัดจะมีปริมาณความต้องการซื้อบริการขนส่งสินค้าทางทะเลมากกว่าบริษัทประเภทอื่นๆ และความยืดหยุ่นของอุปสงค์ขนส่งต่อราคามีค่าเท่ากับ 1.017 และความยืดหยุ่นของอุปสงค์ขนส่งต่อรายได้มีค่าเท่ากับ 0.091 ซึ่งเป็นไปตามทฤษฎีอุปสงค์ทั้งสองประเด็น ในส่วนของระดับความเร็วในเรื่องเอกสารและระดับการให้เครดิตต่อราคาที่สูงขึ้น มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกใช้บริการมากที่สุด ณ ระดับความสำคัญทางสถิติ 0.01 ในส่วนระดับความถี่และความสม่ำเสมอของเรือและการติดต่อผู้ให้บริการยากก็จะเป็นส่วนหนึ่งที่มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลในกรณีนี้ รองลงมา ณ ระดับความสำคัญทางสถิติ 0.1 %

วิเคราะห์เปรียบเทียบผลการศึกษากับสมมติฐานที่วางไว้เบื้องต้น

จากผลการศึกษาพบว่าตัวแปรทุกตัวสอดคล้องตรงตามสมมติฐานที่วางไว้ทุกตัว ยกเว้น ระดับการให้เครดิตของสายการบินเรือซึ่ง จากสมมติฐานตามทฤษฎี Lardner Law ที่ว่าด้วยถ้าราคาต้นทุนค่าขนส่งถูกลงจะทำให้ผู้ส่งออกมีความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศได้มากยิ่งขึ้น หรือสามารถช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดได้มากขึ้นเพราะถ้าผู้ให้บริการมีการให้เครดิตเพิ่มขึ้นจะส่งผลให้ผู้ให้บริการมีจำเป็นต้องเสียค่าดอกเบี้ยในการกู้ยืมหรือเสียลดลง ดังนั้นความ

ต้องการซื้อบริการจึงน่าจะมากขึ้นในกรณีการให้เครดิตต่อราคาสูงขึ้น น่าจะแสดงความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน แต่ในความเป็นจริงแล้วบริษัทเรือไม่มีนโยบายการให้เครดิต การให้เครดิตจึงเป็นกรณีพิเศษและจะมีการเพิ่มค่าระวางให้สูงขึ้นโดยทันที

การวิเคราะห์ผลการศึกษาจากสมการอุปสงค์ เพื่อเป็นประโยชน์ในทางธุรกิจ

จากการสร้างส่วนแบ่งตลาดเพิ่มมากขึ้นของผู้ให้บริการขนส่งสินค้า จึงควรให้ความสำคัญในการทำการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้บริการ โดยเน้นให้ความสำคัญในการให้เครดิตต่อราคาที่สูงขึ้นลดลง คือ มีการให้เครดิตแก่ผู้ใช้บริการโดยไม่คิดค่าระวางที่สูงขึ้น หรือสูงจนเกินไป และให้เน้นความรวดเร็วในเรื่องเอกสาร โดยมีการจัดการองค์กรให้พร้อมรับกับจำนวนผู้บริการที่มากขึ้น เพื่อให้ในส่วนของเอกสารไม่ล่าช้าจนเกินไป จะเป็นส่วนสำคัญที่สร้างความพอใจแก่ผู้ใช้บริการ ในส่วนของค่าระวางเรือซึ่งเสมือนเป็นต้นทุนของผู้ส่งออก ดังนั้น การตั้งราคาขายควรจะศึกษาในหลายๆ สิ่ง เช่น สินค้าข่าวมูลค่าไม่สูงมากจึงไม่ควรตั้งราคาให้สูงจนเกินไปเพื่อให้ผู้ส่งออกข่าวสามารถดำเนินการค้าระหว่างประเทศให้ลุล่วงไปได้ ในส่วนของความถี่และความสม่ำเสมอของเรือ และการติดต่อยากก็มีส่วนในการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดของผู้ให้บริการได้ คือ ถ้ามีการเพิ่มปริมาณเรือให้มากขึ้นจะสามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้ใช้บริการมากขึ้น เนื่องจากเมื่อผู้ส่งออกผลิตข่าวเสร็จ ผู้ส่งออกจำเป็นต้องระบายนสินค้าในทันทีเพื่อไม่ต้องการเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องโกดัง ดังนั้นถ้าผู้ให้บริการสามารถเพิ่มปริมาณเรือในแต่ละอาทิตย์ให้เพิ่มมากขึ้นจะสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้ดีขึ้น ในเรื่องการติดต่อผู้ใช้บริการ ยาก จะทำให้ปริมาณความต้องการใช้บริการสายการเดินเรือที่น้อยลง อันเนื่องมาจากเวลาผู้ใช้บริการเกิดปัญหาขึ้น ซึ่งเป็นที่แน่นอนว่าผู้ให้บริการจำเป็นต้องแก้ไขให้อย่างรวดเร็วเพื่อมิให้เสียค่าใช้จ่ายที่ตกเป็นต้นทุนแก่ผู้ส่งออก

สรุปปัญหาที่มักเกิดขึ้นกับการขนส่งสินค้าข่าวจากประเทศไทยไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย

ปัญหาที่ 1 เกี่ยวกับรูปแบบการค้าในเทอม L/C โดยปกติมักจะเกิดขึ้นต่อการเลือกใช้บริการเรือที่ตรงกับคุณลักษณะของ L/C จะมีความยุ่งยากในเรื่องเอกสาร มักจะเกิดขึ้นบ่อยอันนำมาซึ่งการติด Discrepancy ซึ่งถือเป็นต้นทุนส่วนเกินที่เกิด

ปัญหาที่ 2 เกี่ยวกับการจำกัดน้ำหนักของการขนส่งสินค้าทางทะเล โดยปกติแล้วสินค้าข่าวซื้อขายกันแบบตู้คอนเทนเนอร์ จะบรรจุลงตู้ 20 ฟุต แบบพิเศษ (Up Grade) เนื่องจากสินค้ามักจะมีน้ำหนักต่อตู้มากที่สุดที่จะบรรจุได้ คือ 24-25 ตัน แต่เนื่องจากในภาวะระวางเรือแน่น ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลมักจะพยายามจำกัดน้ำหนักสินค้าหรือมีการคิดอัตราค่าระวางใน

อัตราที่สูงซึ่งเป็นปัญหาต่อผู้ส่งออกข้าวที่จะต้องรับภาระต้นทุนค่าขนส่งสูงขึ้น อันเนื่องมาจากการค้าระหว่างประเทศ จะมีการคาดการณ์ราคาต้นทุนค่าขนส่งเพื่อตั้งราคาขายแก่ผู้ซื้อสินค้าล่วงหน้า ดังนั้นต้นทุนนี้เองจะเป็นต้นทุนส่วนเกินที่ผู้ประกอบการขนส่งข้าวประสบ

ปัญหาที่ 3 ค่าขนส่งผันผวนและมีอัตราเพิ่มสูงขึ้นมากจะทำให้ผู้ส่งออกมีกำไรที่ควรเป็นลดลง ในบางกรณีอาจจะทำให้ผู้ส่งออกขาดทุนก็เป็นได้แต่ยังคงต้องส่งของตามกำหนดอยู่เพื่อรักษารฐานลูกค้าเดิมให้คงอยู่ หรืออาจจะทำให้เสียส่วนแบ่งตลาดเลยก็เป็นได้ ซึ่งเป็นปัญหาที่มักเกิดขึ้นในภาวะค่าขนส่งสูง

6.2. ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

จากผลการศึกษาถึงพฤติกรรมทางเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเล ในกรณีขนส่งสินค้าข้าวจากประเทศไทยไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย เพื่อเป็นประโยชน์ในการได้รับส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นของผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางทะเล สามารถสรุปได้ดังนี้

1) ผู้ให้บริการควรจะแสวงหาผู้ส่งออกข้าวแบบบริษัทจำกัดเนื่องจากมีปริมาณการส่งออกหรือปริมาณความต้องการซื้อบริการขนส่งสินค้าค่อนข้างมากกว่าบริษัทประเภทอื่น โดยปกติมีปริมาณมากกว่า 15 ตู้ ต่อ เดือน มีความถี่ในการใช้บริการมากกว่า 1 ครั้งต่อสัปดาห์

2) ผู้ใช้บริการส่งออกข้าวจากประเทศไทยไปประเทศซาอุดีอาระเบียโดยปกติแล้วมีรูปแบบทางการค้าแบบในเทอมของ L/C ดังนั้นผู้ให้บริการจึงควรสร้างความแตกต่างของสายเรือของตน เช่น มีการทำการตลาดเพื่อสร้างความแตกต่างที่เป็นที่ต้องการของผู้ใช้บริการในเรื่องเอกสาร เพื่อพยายามปรับเปลี่ยนให้ตรงตามคุณลักษณะที่ L/C ต่างๆ ร้องขอ

3) การตั้งราคาผู้ให้บริการควรตั้งราคาไม่ให้ผันผวนมากจนเกินไป เพราะผลการศึกษาปรากฏว่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาค่อนข้างต่ำ แสดงให้เห็นถึงถ้าผู้ให้บริการมีการเพิ่มอัตราค่าระวางมากขึ้นจะส่งผลให้ผู้ใช้บริการใช้บริการน้อยลง หรือเปลี่ยนไปใช้บริการกับผู้ให้บริการรายอื่น ที่มีคุณสมบัติตรงกับความต้องการของ L/C ตน ดังนั้นจึงควรรักษาระดับราคาให้คงที่หรือไม่ผันผวนมากจนเกินไป โดยเฉพาะการส่งออกสินค้าข้าวซึ่งมีน้ำหนักต่อตู้ค่อนข้างสูง ไม่ควรบีบผู้ส่งออกโดยการคิดราคาค่าระวางตามน้ำหนักสินค้าเพราะจะส่งผลให้ผู้ใช้บริการประสบกับปัญหาต้นทุนสูงจนไม่สามารถส่งออกไปยังต่างประเทศได้

4) ในส่วนของประเทศที่เป็นเป้าหมายของผู้ส่งออกข้าวในไทยในการขยายตลาดทางการค้า นอกจากประเทศทางแถบตะวันออกกลางแล้ว ควรให้ความสนใจต่อประเทศทางแถบแอฟริกาและยุโรป เนื่องจากเป็นกลุ่มประเทศขนาดใหญ่ซึ่งมีความต้องการบริโภคสูงดังนั้นความ

ต้องการนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคจึงจะต้องสูงตาม โดยเฉพาะสินค้าข้าวของไทยซึ่งได้รับการยอมรับจากหลายๆ ประเทศทั่วโลกว่าเป็นสินค้าคุณภาพดี

6.3. ข้อจำกัดของการศึกษาและข้อเสนอแนะเพื่อศึกษาต่อ

1) ในการศึกษาในครั้งนี้ทำการศึกษาเฉพาะพฤติกรรมการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าข้าวทางทะเลจากประเทศไทยไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย ในรูปแบบเรือคอนเทนเนอร์เท่านั้น ในการศึกษาในครั้งต่อไปอาจจะทำการศึกษาในรูปแบบการขนส่งประเภทอื่น เช่น เรือเทกอง (Bulk) เพื่อให้ทราบรูปแบบการชำระเงิน และพฤติกรรมการเลือกใช้บริการมีความแตกต่างกันหรือไม่อย่างไร

2) ในการศึกษาในครั้งนี้ได้ทำการศึกษาเฉพาะพฤติกรรมการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าข้าวทางทะเลจากประเทศไทยไปยังประเทศซาอุดีอาระเบีย ในการศึกษาครั้งต่อไปอาจจะศึกษาพฤติกรรมการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าข้าวทางทะเลจากประเทศไทยไปยังประเทศทางแถบแอฟริกา เพื่อให้ทราบถึงความแตกต่าง โดยละเอียดว่ามีการค้าแบบ Letter of Credit หรือไม่ และมีพฤติกรรมการเลือกใช้บริการแตกต่างกันอย่างไร