



แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดนจังหวัดเชียงราย:

กรณีศึกษาอำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าขี้เหล็ก

AN APPROACH TO BORDER TRADE DEVELOPMENT

IN CHIANG RAI PROVINCE: A CASE STUDY OF

MAE SAI DISTRICT AND THACHILEK PROVINCE

ภัทรา เจริญลาภ

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

สำนักวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

2556

©ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดนจังหวัดเชียงราย:
กรณีศึกษาอำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าขี้เหล็ก
AN APPROACH TO BORDER TRADE DEVELOPMENT
IN CHIANG RAI PROVINCE: A CASE STUDY OF
MAE SAI DISTRICT AND THACHILEK PROVINCE

ภัทรา เจริญลาภ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

สำนักวิชาการจัดการ
มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

2556

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดนจังหวัดเชียงราย:
กรณีศึกษาอำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าขี้เหล็ก
AN APPROACH TO BORDER TRADE DEVELOPMENT
IN CHIANG RAI PROVINCE: A CASE STUDY OF
MAE SAI DISTRICT AND THACHILEK PROVINCE

ภัทรา เจริญลาภ

วิทยานิพนธ์นี้ได้รับการพิจารณาอนุมัติให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

2556

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ
(ดร. สุเทพ นิ่มสาย)

.....อาจารย์ที่ปรึกษา
(ดร. ณัฐพรพรรณ อู่อามา)

.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร. ปรีชา อุปโยคิน)

.....กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(ดร. ภัทรา บุรารักษ์)

©ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ด้วยความร่วมมือของผู้ประกอบการชายแดน บริเวณ
ด่านพรมแดน อำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าขี้เหล็ก อีกทั้งเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ได้สละเวลาให้ความ
ร่วมมือเป็นอย่างดีในการให้ข้อมูลแก่ผู้วิจัย ตลอดระยะเวลาการสังเกตการณ์ และการเก็บรวบรวมข้อมูล
ในภาคสนาม

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงต่อความกรุณาเอาใจใส่ให้คำแนะนำด้วยดีตลอดมา ของ
อาจารย์ ดร. ณัฐพรพรรณ อุตมา ประธานกรรมการที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร. ปรีชา อุปโยคิน
กรรมการที่สอบวิทยานิพนธ์ และอาจารย์ ดร. สุเทพ นิมสาข ประธานหลักสูตร ที่คอยให้กำลังใจ
และแนวทางการจัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

ขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่ง สำหรับ คุณพ่อ คุณแม่ และ ครอบครัว เพื่อน ๆ ที่เป็นกำลังใจด้วยดี
เสมอมา คุณค่าใด ๆ ที่เกิดจากการศึกษานี้ ที่จะส่งผลให้เกิดประโยชน์สำหรับผู้สนใจ และ
วงการศึกษ ขอยกความดีนี้ ให้แก่ ครู อาจารย์ และ ผู้แต่งหนังสือที่นำมาอ้างอิงทุกท่าน และหวัง
เป็นอย่างยิ่งว่า งานวิจัยนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์กับองค์กรและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาครัฐและ
เอกชนในจังหวัดเชียงรายตลอดจนเป็นแหล่งข้อมูลในการศึกษาค้นคว้าและอ้างอิงแก่นักศึกษาผู้ที่
สนใจ

ภัทรา เจริญลาภ

ชื่อเรื่องวิทยานิพนธ์	แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดนจังหวัดเชียงราย: กรณีศึกษา อำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าขี้เหล็ก
ชื่อผู้เขียน	ภัทรา เจริญลาภ
หลักสูตร	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน)
อาจารย์ที่ปรึกษา	ดร. ณัฐพรพรรณ อุตมา

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษา เรื่อง “แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน:กรณีศึกษาอำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าขี้เหล็ก” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันของการค้าชายแดนระหว่าง อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย กับ จังหวัดท่าขี้เหล็ก สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาและเพื่อหาแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน โดยใช้แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวกับการค้าชายแดน ตลอดจนศึกษาเอกสารข้อมูลทางสถิติของการนำเข้า และส่งออก สินค้าชายแดน ผ่านช่องทาง ด่านพรมแดน ไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดท่าขี้เหล็กทั้งได้ศึกษาปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ อาทิ ปัญหา และอุปสรรค โอกาส บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้อง โครงสร้างพื้นฐาน ทั้งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ส่งออกสินค้า ถึงรูปแบบการค้า รวมทั้งเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการจัดการพิธีการนำเข้าและส่งออกสินค้า ในเชิงลึก

จากผลการศึกษาพบว่า สถานการณ์การค้ามีมูลค่าการส่งออกที่ขยายตัวเพิ่มสูงอย่างต่อเนื่องสืบเนื่องจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา การขยายตลาดของผู้ส่งออกไทย การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่เอื้อประโยชน์ร่วมกันของทั้งสองประเทศ ปัญหาและอุปสรรคที่พบคือการ ผู้ประกอบการยังขาดโครงสร้างพื้นฐานที่จะสนับสนุนให้เกิดความทันสมัย และความสามารถในการเชื่อมโยงการขนส่งยังไม่มีประสิทธิภาพ แนวทางในการพัฒนาในส่วนของผู้ประกอบการควรมีการศึกษาถึงสิทธิประโยชน์จากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ และ จัดเตรียมแผน

เพื่อรองรับการขยายตัวที่เกิดจากการรวมกลุ่ม ในส่วนของภาครัฐบาล ควรกำหนดให้มีหน่วยงานที่รับผิดชอบดำเนินงานประสานงานเพื่อ สนองต่อนโยบายต่าง ๆ ให้สามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างเป็นรูปธรรม

คำสำคัญ: การค้าชายแดน/แนวทางการพัฒนา/สถานการณ์การค้า



Thesis Title	An Approach to Border Trade Development in Chiang Rai Province: A Case Study of Mae Sai District and Thachilek Province
Author	Pattra Charoenlap
Degree	Master of Business Administration (Logistics and Supply Chain Management)
Advisor	Dr. Nathapornpan Uttama

ABSTRACT

This study is concerned with the border trade development., the trends of border trade development have been studied for the following two objectives; (1) to identify current situation on the border trade between Mae Sai District and Thachilek Province Areas, (2) to find out the approach that supports the development of border trade activity using related logistics and business theories on border trades, statistics on custom import and export volume which were gathered by the Thai government's custom offices. This study also identifies the surrounding environmental factors that have influential on border trade such as involved problems and opportunity regarding the local infrastructure development, and trade development in the past. Custom officers were interviewed to obtain information on current situation on custom import and export under their jurisdiction.

The findings revealed that the export volume has been gradually increased based on the economic growth in Myanmar and Thailand under a strong cooperation between the governments of both countries. However, the study also shows crucial problem on local infrastructure which is the fundamental needs of modern international logistic network. To achieve effective cross-border

trade, the entrepreneurs should be aware and make the extensive plan for further economic development; as well as the government sectors should take responsible in strengthening the cooperation and adapt the national economic policies to be more practical at the cross-border trade areas.

Keywords: Border Trade/Development/Situation



สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	(3)
บทคัดย่อภาษาไทย	(4)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	(6)
สารบัญตาราง	(11)
สารบัญภาพ	(13)
บทที่	
1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	5
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
1.4 ขอบเขตของการศึกษา	5
1.5 กรอบแนวคิดการศึกษา	7
1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ	8
2 แนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	9
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการค้าชายแดน	9
2.2 แนวคิดการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ	13
2.3 แนวคิดทฤษฎีแบบจำลองระบบเพชร (Diamond Model)	18
2.4 แนวคิดด้านโลจิสติกส์	23
2.5 ยุทธศาสตร์การพัฒนาเมืองชายแดน	25
2.6 นโยบายการค้าชายแดนของรัฐบาลปัจจุบัน	31
2.7 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	34

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่	
3 ระเบียบวิธีวิจัย	40
3.1 การวิจัยเชิงคุณภาพ	40
3.2 การวิจัยเชิงปริมาณ	42
4 ผลการศึกษา	46
4.1 การวิเคราะห์การค้าชายแดนในบริบทของผู้ประกอบการส่งออกสินค้า	46
4.2 การวิเคราะห์การค้าชายแดน ในบริบทของผู้ประกอบการรายย่อย	82
4.3 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาการค้าชายแดน	103
5 สรุปอภิปรายผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ	107
5.1 สรุปผลการศึกษา	107
5.2 อภิปรายผลการศึกษา	110
5.3 ข้อเสนอแนะใหม่	112
5.4 ข้อเสนอแนะ	113
5.5 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป	114
5.6 แบบจำลองการค้าชายแดน	115
รายการอ้างอิง	116

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ภาคผนวก	121
ภาคผนวก ก สำเนาหนังสือขออนุญาตในการเก็บข้อมูล	122
ภาคผนวก ข ภาพประกอบการค้าบริเวณจังหวัดท่าชีเหล็ก	123
ภาคผนวก ค แบบสอบถาม	125
ประวัติผู้เขียน	141



สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
3.1 การแปลผลเป็นค่าเฉลี่ยคะแนนในแต่ละข้อคำถาม	44
3.2 การกำหนดน้ำหนักเฉลี่ยเพื่อการสรุปผล	45
4.1 ปริมาณการนำเข้าส่งออกผ่านด่านศุลกากรแม่สาย ปีงบประมาณ 2545-2555	67
4.2 จำนวนร้อยละ ของข้อมูลทั่วไป (N=100)	82
4.3 จำนวนร้อยละของเงินลงทุน เงินหมุนเวียน และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	84
4.4 จำนวนร้อยละ เหตุผลเลือกทำธุรกิจ (สำคัญอันดับ 1-3)	85
4.5 จำนวนร้อยละ ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจชายแดน	86
4.6 จำนวนร้อยละการเปลี่ยนแปลงธุรกิจตั้งแต่ดำเนินการ	86
4.7 จำนวนร้อยละกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	87
4.8 จำนวนร้อยละ ธุรกิจที่ได้ขยาย หรือ เพิ่มจำนวนร้านค้า	87
4.9 จำนวนร้านค้าที่เพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการ	88
4.10 จำนวนร้อยละ ช่วงเวลาที่ขายดีที่สุด อันดับ 1	88
4.11 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านการเข้าถึงลูกค้า	89
4.12 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านการเข้าถึงผู้จัดหา	89
4.13 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านนโยบายและกฎระเบียบ	90
4.14 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ ด้านการคมนาคมและการจราจร	91
4.15 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านความสะดวก	94
4.16 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านความปลอดภัย	95
4.17 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านภูมิทัศน์	96
4.18 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ ด้านประชาสัมพันธ์	97
4.19 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน	98
4.20 ค่าเฉลี่ยของความความคิดเห็นที่ต้องการพัฒนาในแต่ละด้าน	100

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
4.21 จำนวนร้อยละ ของการศึกษาข้อมูลสิทธิประโยชน์ทางการค้าที่จะได้รับ จากการรวมกลุ่มกับประเทศสมาชิก	100
4.22 จำนวนร้อยละ การเตรียมแผนการลงทุนหรือขยายธุรกิจเพื่อโอกาสทาง ธุรกิจ	101
4.23 จำนวนร้อยละของความต้องการ เข้ารับการอบรม	101
4.24 จำนวนร้อยละ ของบทบาทหอการค้าสภาอุตสาหกรรม	102
4.25 ค่าความสัมพันธ์ระหว่างการเข้าถึงลูกค้า และ กิจกรรมสนับสนุนที่ เกี่ยวข้อง	104
4.26 ค่าความสัมพันธ์ระหว่างการผู้จัดหา และกิจกรรมสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง	105
4.27 ค่าความสัมพันธ์ระหว่างนโยบายและกฎระเบียบ และ กิจกรรมสนับสนุน ที่เกี่ยวข้อง	105

สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
1.1 สะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 1	2
1.2 กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันและแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน	7
2.1 ความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันตามแนวคิดระบบเพชร	18
2.2 ระบบเพชรที่สมบูรณ์	23
2.3 การไหลของข้อมูล สินค้า บริการ และเงินทุนในการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน	24
2.4 ที่ตั้ง และอาณาเขตจังหวัดเชียงราย	29
4.1 ฟังก์ชันกร ผู้ประกอบการ A	51
4.2 โครงสร้างองค์กร D	60
4.3 ขั้นตอนการส่งออกสินค้า	63
4.4 ขั้นตอนการนำเข้าสินค้า	65
4.5 จุดผ่านแดนถาวร สะพานข้ามแม่น้ำสาย แห่งที่ 1	68
4.6 จุดผ่านแดนถาวร สะพานข้ามแม่น้ำสาย แห่งที่ 2	69
4.7 การค้าชายแดนระหว่างไทย-เมียนมา ผ่านด่านศุลกากรแม่สาย ปีงบประมาณ พ.ศ. 2545-2555	71
4.8 ผลการวิเคราะห์ศักยภาพการค้าชายแดน โดยตัวแบบ Diamond Model	79
4.9 ความสัมพันธ์ของประเด็นในการพัฒนา และ กิจกรรมสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง	103
5.1 แบบจำลองการค้าชายแดนอำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าขี้เหล็ก	115

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การค้าชายแดนระหว่างอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงรายกับจังหวัดท่าขี้เหล็กสหภาพเมียนมา ยังคงมีสภาพเป็นการค้าแบบพึ่งพา มีการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าเพื่อการบริโภค อุปโภคอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่อดีต ที่ค่อยเป็นค่อยไป ด้วยความผูกพันแบบมิตรสหายและเครือญาติ ชนิดและประเภทของสินค้าระหว่างทั้งสองประเทศยังมีขอบเขตที่จำกัด สืบเนื่องจากการเติบโตของภาคธุรกิจของประเทศไทยก้าวหน้าขึ้นมาในช่วงสามทศวรรษที่ผ่านมาอย่างต่อเนื่อง และการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่รัฐได้กำหนดนโยบายพัฒนาเศรษฐกิจชายแดนอย่างเข้มข้นในช่วงสิบปีที่ผ่านมา ปัจจุบันตลาดการค้าระหว่างอำเภอแม่สายกับจังหวัดท่าขี้เหล็ก กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญของจังหวัดเชียงราย ที่มีตลาดทำลื้อที่จำหน่ายสินค้าสินค้าส่วนใหญ่มาจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่เป็นถิ่นนิยมของนักท่องเที่ยว แม้ว่าการค้าระหว่างประเทศไทยกับสหภาพเมียนมามีสินค้านำเข้า ส่งออก เป็นปกติมาโดยตลอด แต่สินค้าที่มีการซื้อขายเกิดขึ้นค่อนข้างมากในฤดูกาลท่องเที่ยว ซึ่งมีสินค้าประเภทของที่ระลึก เครื่องไฟฟ้า และของตกแต่งแบบของฝากมีส่วนช่วยกระตุ้นให้เกิดการลงทุนเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งในประเทศสหภาพเมียนมาและประเทศไทย โดยเฉพาะธุรกิจบริการ อุปสรรคปัญหาที่เกิดขึ้นในปัจจุบันคือ แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดนบริเวณระหว่างอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงรายกับจังหวัดท่าขี้เหล็กสหภาพเมียนมา

ปัจจุบันมีเส้นทางเข้าสู่ประเทศสองช่องทางคือสะพานแห่งหนึ่งที่ทอดข้ามน้ำสายเชื่อมระหว่างเทศบาลแม่สายกับตลาดท่าลื้อ และสะพานมิตรภาพแห่งที่สองที่เชื่อมเข้าสู่เส้นทาง R3B ตามความร่วมมือทางเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง Greater Mekong Sub Region (GMS) ได้เน้นความสำคัญ เรื่องของการค้าขายกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยมีการดำเนินการก่อสร้างเส้นทางคมนาคมเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการค้าขาย ระหว่างประเทศ ภายใต้โครงการ “สี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ” ซึ่งมีเส้นทางเริ่มต้นที่อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย เข้าสู่จังหวัดท่าขี้เหล็ก

สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา สิ้นสุดที่ เมืองด้าลั่ว สาธารณรัฐประชาชนจีน ระยะทางประมาณ 238 กิโลเมตร ที่เชื่อมโยงทั้ง 3 ประเทศ ที่เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2538 และเปิดใช้อย่างเป็นทางการ เมื่อปลายเดือนมีนาคม 2551 เป็นต้นมา การค้าชายแดนในดินแดนที่มีเส้นเขตแดนติดต่อกัน และมีความเหมือนกันในเรื่องชาติ เผ่าพันธุ์ ภาษา เป็นผลส่งให้เกิดความสัมพันธ์กันไม่ว่าจะเป็นขนบธรรมเนียม ประเพณี ความเป็นอยู่ส่งผลให้มีมูลค่าการค้าสูงและจะสูงขึ้นเรื่อย ๆ ต่อไปในอนาคต ซึ่งจะสามารถพัฒนาให้การค้าชายแดนที่มีเขตแดนติดต่อกันให้เจริญก้าวหน้า และยั่งยืนต่อไป

สะพานเชื่อมตลาดการค้าชายแดนระหว่างอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย กับจังหวัดท่าจีเหล็ก สหภาพเมียนมา



ภาพที่ 1.1 สะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 1

สถานการณ์การค้าชายแดนที่ผ่านมาพบว่าปริมาณการค้า ที่ผ่านเส้นทาง R3B ที่ส่งผ่านจาก อำเภอแม่สายไปยังสาธารณรัฐแห่งสหภาพพม่า ในปี พ.ศ. 2553 และ 2554 มีสินค้าส่งออกประมาณ ปีละ 12,000 ล้านบาท ขณะที่สินค้านำเข้า ประมาณ 130 ล้านบาท เท่านั้น สินค้าที่นำเข้า ได้แก่ (1) สินค้ากสิกรรม (ผลไม้สดกระเทียมปศุสัตว์เปลือกก่อน้ำผึ้งร้อยละ 46.51 (2) แร่ ร้อยละ 13.69 (3) เมงกานีสร้อยละ 11.02 (4) หินก่อสร้างร้อยละ 3.96 (5) เครื่องแต่งกาย ร้อยละ 3.90 ส่วนสินค้าที่ประเทศไทยส่งออกไปยังสหภาพพม่า ได้แก่ (1) สินค้าเบ็ดเตล็ดร้อยละ 28.43 (2) สินค้าอุปโภคบริโภคร้อยละ 16.33 และ (3) น้ำมันเชื้อเพลิงร้อยละ 9.42 เป็นต้น (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย, 2552)

เมื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้าน ในปี พ.ศ. 2558 คาดว่าตลาดการค้าชายแดนแม่สายจะเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญในพื้นที่เศรษฐกิจชายแดน เพราะเมื่อเปิดเออีซีแล้ว จะเกิดการแลกเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจอย่างเสรีภายในภูมิภาค ดังนั้นการเตรียมความพร้อมและการส่งเสริมการค้าบริเวณจุดผ่านแดน จึงมีความสำคัญ ซึ่งจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงและเติบโตต่อไปอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ จุดผ่านแดนถาวรแม่สายเป็นจุดผ่านแดนที่มีความสำคัญ แต่ละปีจะมีนักท่องเที่ยวและนักท่องเที่ยวข้ามแดนไปยังจังหวัดท่าขี้เหล็ก ต่อไปถึงเชียงใหม่ รัฐฉานมากกว่า 1 แสนคน การผ่านแดนเป็นความตกลงระหว่างไทยและสหภาพเมียนมา อนุญาตให้ชาวไทยและชาวพม่าไปมาหาสู่ได้โดยไม่ต้องมีหนังสือเดินทางหรือวีซ่า แต่ใช้บัตรผ่านแดน ซึ่งพักในต่างแดนได้ไม่เกิน 7 วันจำนวนผู้ผ่านแดนจากไทยเข้าไป ในวันธรรมดาจะมี ประมาณ 2,000 คน ส่วนช่วงสุดสัปดาห์จะเพิ่มอีกหลายเท่า อาจถึง 5,000 คน นอกจากนี้วันหยุดยาวยังมีผลต่อจำนวนคน เช่น วันสงกรานต์ปีเก่าต้อนรับปีใหม่ เทศกาลสงกรานต์ จะมีผู้คนผ่านแดนถึง 10,000 คนต่อวัน ปัจจุบันชาวพม่าสามารถเดินทางมาถึงเชียงราย จากเดิมที่เข้ามาได้เพียงอำเภอแม่สาย แต่คนไทยสามารถเข้าไปพม่าลึกสุดที่ จังหวัดเชียงใหม่ หากมีการเดินทางเข้า ออกมากยิ่งขึ้นในอนาคต จะต้องเตรียมความพร้อมในการจัดการด้านความปลอดภัย การลักลอบเข้าเมืองโดยผิดกฎหมาย การเปิดพื้นที่ให้คนทั้ง 2 ชาติเข้าแดนได้ลึกมากกว่าเดิม ถือว่าสอดคล้องกับการใช้เส้นทาง R3B ซึ่งเริ่มจากอำเภอแม่สาย เชื่อมต่อกับจังหวัดท่าขี้เหล็กผ่านเมืองเชียงใหม่ และไปต่อพรมแดนไปถึงสาธารณรัฐประชาชนจีน ไปถึงเมืองสิบสองปันนาได้ เมื่อเปิดประตูเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนแล้ว โอกาสการขยายการท่องเที่ยว เศรษฐกิจ ตลอดจนการลงทุนที่ผ่านดินแดน อีกหลายแห่งจะเกิดขึ้นอย่างมาก

องค์กรภาคเอกชนด้านการค้าได้ผลักดันถนนสายเศรษฐกิจเชื่อมโยงการค้าการท่องเที่ยวผ่านเส้นทาง R3B พร้อมเสนอยุทธศาสตร์การนำวัฒนธรรมและกีฬาเชื่อมเพื่อนบ้าน และให้มีการติดตามการออกใบอนุญาตผ่านแดน ในเขตสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจผ่าน การประชุมคณะกรรมการร่วมภาคเอกชน และสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เพื่อกระตุ้นการค้า การลงทุนและการท่องเที่ยวภาคเหนือตอนบนรวมถึงเร่งรัดข้อตกลงการขนส่งสินค้าข้ามพรมแดน Cross-Border Transport Agreement: CBTA เพื่อแก้ไขการนำเข้าสินค้าระหว่างไทยและสาธารณรัฐประชาชนจีน เกิดผลอย่างแท้จริงในการแก้ไขปัญหาอุปสรรคดังกล่าวในส่วนของไทยในขณะเดียวกันก็เอื้อต่อการพัฒนาในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ด้วยการสนับสนุนด้านการค้าและการลงทุนในเขตนี้ ให้มากขึ้นนอกจากนี้ยังพบว่าสาธารณรัฐประชาชนจีน ได้เข้ามามีบทบาทต่อการค้าชายแดนไทย-พม่าอย่างมากผ่านผู้ประกอบการเชื้อสายจีนทั้งในไทยและพม่า จากความได้เปรียบทางที่ตั้งภูมิศาสตร์ของไทยที่มีพื้นที่ติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านโดยรอบ และความพร้อมของภาคเอกชนใน

การดำเนินการค้าการลงทุนและการท่องเที่ยว โดยในระยะ 10 ปีที่ผ่านมา เศรษฐกิจการค้าชายแดน อำเภอแม่สายกับจังหวัดท่าขี้เหล็ก มีปริมาณการค้าเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง นับเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศและบรรเทาปัญหาวิกฤติเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น

การที่จะเป็นประตูสู่ สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา เข้าสู่เมืองตองยี ผ่านไปเมืองลาเซล (Lasio) และ เมืองมูเซ (Muse) ซึ่งเป็นเมืองที่เหนือขึ้นไปจาก เส้นทาง R3B เมืองลาเซลยังเป็นเมืองเศรษฐกิจของชาวจีนที่ ซึ่งมีชายแดนอยู่ในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ดิคมณฑลยูนนานซึ่งเป็นด่านสำคัญที่สุดสำหรับการค้าชายแดนจีนและสหภาพพม่า จากประเด็นดังกล่าว เส้นทาง R3B นี้แตกต่างไปจาก R3A ที่มุ่งไปสู่สาธารณรัฐประชาชนจีนเท่านั้น แต่การเชื่อมโยงของเส้นทาง R3B ยังสามารถพัฒนาเชื่อมต่อขยายไปยังประเทศอื่น ๆ ในกลุ่มประเทศเอเชียใต้ทั้งอินเดีย ปากีสถาน เนปาลได้อีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งขณะนี้ สหภาพพม่ากำลังเปิดประเทศ และได้พัฒนาเส้นทางระหว่างเมืองเชียงตุงต่อไปยังเมือง มัณฑะเลย์ที่มีอยู่แล้วให้เป็นถนนมาตรฐาน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้าบริเวณจังหวัดชายแดนตะวันออก (ไทย) ได้มีมติเมื่อวันที่ 15 มกราคม 2555 เกี่ยวกับการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ ซึ่งเป็นแนวคิดที่เริ่มต้นมาตั้งแต่ปี 2545 แต่ที่ผ่านมายังไม่พัฒนาเป็นรูปธรรม ปัจจุบันผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน ได้พิจารณาจากสถานการณ์ด้านการเมืองของประเทศเพื่อนบ้านเปิดกว้างมากขึ้นความสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้านบริเวณชายแดน ที่มีความไว้วางใจใจกันมากขึ้น จากผลการจัดสัมมนาผู้ประกอบการและภาคส่วนที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ ร่วมกับกรมการค้าการเงิน การคลัง และสถาบันการเงิน สถาผู้แทนราษฎร เพื่อให้มีการสนับสนุนผลักดันขับเคลื่อนเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนจังหวัดเชียงรายให้เป็นรูปธรรม โดยเสนอขอให้เขตเศรษฐกิจพิเศษทั้งจังหวัด เน้นอำเภอที่มีศักยภาพมีความโดดเด่นที่เป็นลักษณะเฉพาะของพื้นที่ อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย เป็นเมืองการค้าชายแดน รองลงมา เป็นการท่องเที่ยวเน้นสินค้าอุปโภคบริโภคซึ่งจะต้องมีการให้บริการทางการเงินระหว่างประเทศที่ทันสมัย แต่ในปัจจุบันยังมีปัญหาเนื่องจากปัญหาทางด้านการเป็นเอกภาพของสหภาพพม่า แต่ประชาชนในรัฐฉานเป็นพี่น้องไทใหญ่ และไทลื้อที่มีขนบธรรมเนียมประเพณีต่าง ๆ เหมือนคนไทย จึงสามารถสื่อสารกันได้ดีเป็นอย่างดี ดังนั้น การวิจัยเรื่องแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน จังหวัดเชียงราย จึงมีความสำคัญยิ่งที่จะสามารถวางรากฐาน องค์ความรู้เพื่อรองรับการขยายตัวทางการค้าของ จังหวัดเชียงราย การศึกษาพื้นที่ชายแดน อำเภอแม่สาย และ จังหวัดท่าขี้เหล็กซึ่งเป็นจุดพบกันของสินค้าที่มาจากสาธารณรัฐประชาชนจีนและสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาบนเส้นทาง R3B และสินค้าจากประเทศไทยที่ส่งต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ดังนั้น จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการศึกษาถึง แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน ที่จะนำมาซึ่งความได้เปรียบทางดุลการค้าอย่างต่อเนื่องอันจะมีประโยชน์ต่อการเตรียมความพร้อมในการค้าชายแดนของผู้ประกอบการบนเส้นทาง R3B ต่อไปในอนาคตดังนั้นจึง

มีความจำเป็นที่จะต้องทราบถึงสถานการณ์การค้าชายแดนที่เป็นจริงในปัจจุบันเพื่อกำหนดนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจชายแดนที่จะต้องประเมินจากประเด็นปัญหาต่าง ๆ เพื่อเตรียมความพร้อมไปสู่การพัฒนาการค้าชายแดนต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาและวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันของการค้าชายแดน ณ อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย และจังหวัดท่าขี้เหล็ก สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา

1.2.2 เพื่อหาแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน ในการรองรับการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในปี พ.ศ. 2558

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.3.1 เพื่อได้มาซึ่งข้อมูลสำหรับวางแผนการพัฒนาการค้าและเศรษฐกิจชายแดน

1.3.2 เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการไทย ให้สามารถปรับตัวได้ทันกับการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจในระยะยุคโลกาภิวัตน์ และพัฒนาเศรษฐกิจชายแดนและการลงทุนที่มีการพัฒนาสู่ระบบการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

1.3.3 เพื่อให้ภาครัฐและภาคเอกชนรับได้ทราบถึงปัญหา และอุปสรรคของของผู้ประกอบการไทย เพื่อนำไปสู่การกำหนดยุทธศาสตร์ สนับสนุนการขยายโอกาสให้ผู้ประกอบการต่อไป

1.4 ขอบเขตของการศึกษา

1.4.1 ขอบเขตเนื้อหา

เนื้อหาหลักในการศึกษาจะเชื่อมโยงในภาคของกิจกรรมทางด้านการค้าชายแดน และอุปสรรค ปัญหาที่เกิดขึ้นเพื่อหาแนวทางในการพัฒนาการค้าชายแดน ในการรองรับการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

ผู้วิจัยจะเน้นศึกษาในธุรกิจการค้าชายแดนที่เน้นการนำเข้าส่งออกสินค้าในชายแดนที่มีแนวโน้มการส่งออกที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยอิงข้อมูลจากสถิติการค้าชายแดนในปี พ.ศ. 2550-2555 และสินค้าที่คาดว่าจะได้รับความนิยมในอนาคต

1.4.2 ขอบเขตประชากร

กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดน ทั้งฝั่งอำเภอแม่สาย และ จังหวัดท่าจีเหล็ก โดยการแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลักคือ (1) ผู้ประกอบรายย่อยบริเวณแนวชายแดน ในรูปแบบของการวิจัยเชิงปริมาณจำนวน 100 ราย (2) ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่นำเข้าและส่งออกสินค้าไปยังสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา จำนวน 5 ราย (3) เจ้าหน้าที่ภาครัฐจากหน่วยงานศุลกากรแม่สาย จำนวน 1 ราย

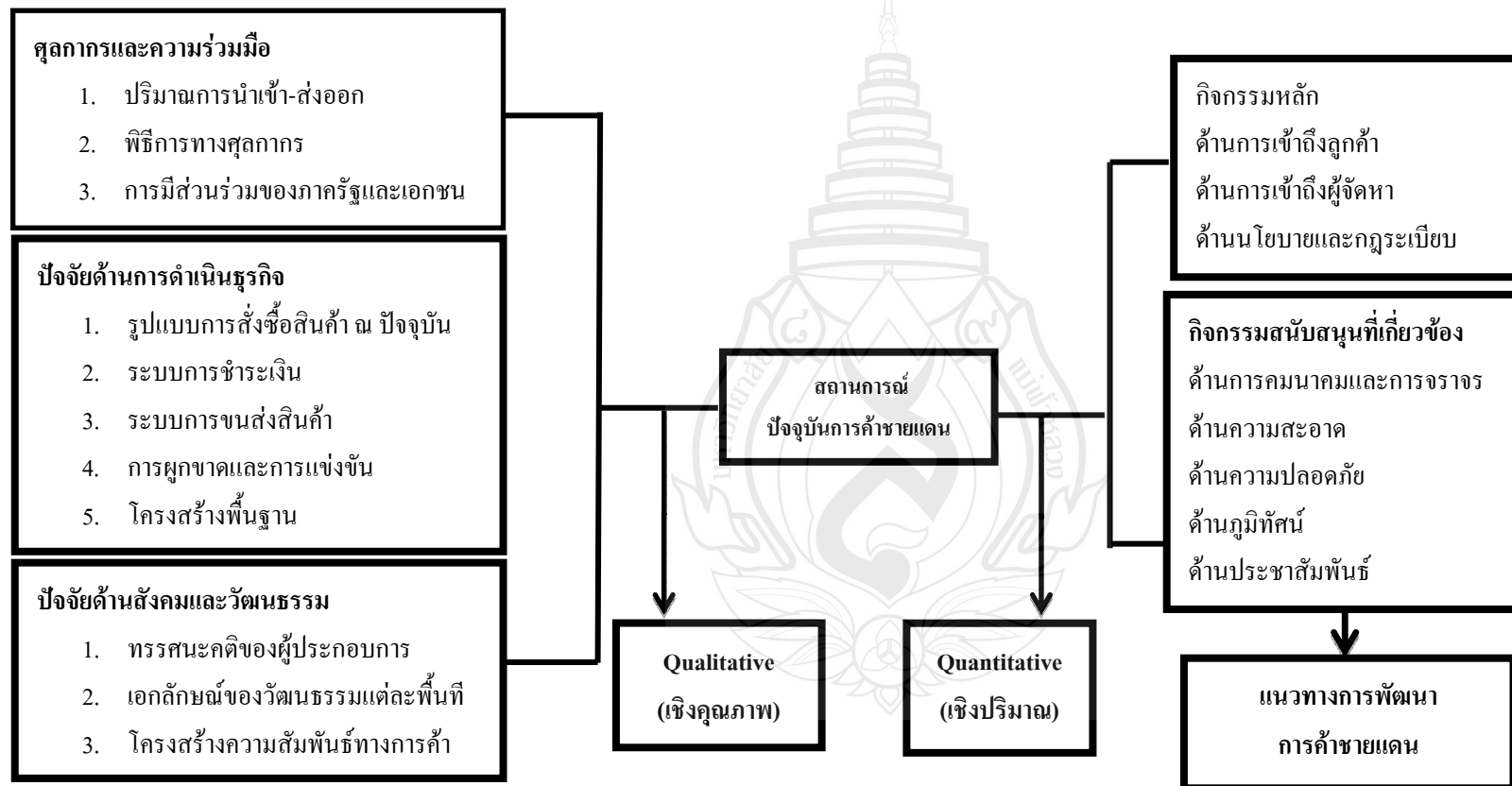
1.4.3 ขอบเขตพื้นที่

พื้นที่ศึกษาตลาดการค้าอำเภอแม่สาย ประเทศไทย และตลาดการค้า จังหวัดท่าจีเหล็ก สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา

1.4.4 ระยะเวลา

ผู้วิจัยจะใช้เวลาในการรวบรวมข้อมูลวิทยุ โดยทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อศึกษาถึงผลลัพธ์จากการวิจัย ในการกำหนดแนวทางในการศึกษา และการรวบรวมข้อมูลจากข้อมูลปฐมภูมิจากพื้นที่ศึกษา กระทั่งวิเคราะห์ผล จัดทำรูปเล่มผลงานวิจัย เป็นระยะเวลา 12 เดือน

1.5 กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 1.2 กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันและแนวทางการพัฒนาการค้าชาเยเดน

การศึกษาในครั้งนี้ ผู้ศึกษามีแนวคิดในการมุ่งเน้นในการ หาแนวทางในการพัฒนาการค้าชายแดน โดยการศึกษาจากข้อมูลศุลกากรและความร่วมมือต่าง ๆ จากภาครัฐ ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งปัจจัยด้านการดำเนินธุรกิจ และ ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม โดยการวิเคราะห์จากทฤษฎี Diamond Model (แบบจำลองระบบเพชร) เพื่อให้ได้ถึงสถานการณ์ค้าในปัจจุบัน นำไปสู่แนวทางการพัฒนาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ

1.6.1 การค้าชายแดน หมายถึง การค้ากับประเทศเพื่อนบ้านระหว่าง อำเภอแม่สาย ประเทศไทย กับจังหวัดท่าขี้เหล็กที่มีอาณาเขตพรมแดนติดต่อกันแล้วและผ่านไปยังเมืองสำคัญทางเศรษฐกิจ ของรัฐฉาน คือเมืองเชียงตุงและ เมืองลา ในเขตปกครองตนเองพิเศษ ในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา

1.6.2 จุดผ่านแดน หมายถึง เป็นจุดผ่านที่เป็นทางการถูกต้องตามหลักสากล โดยมีด่านศุลกากรกำกับดูแล โดยในพื้นที่ศึกษา ด่านพรมแดนมิตรภาพไทย-พม่า สะพานแห่งที่ 1 และด่านพรมแดนมิตรภาพไทย-พม่า สะพานแห่งที่ 2 ในพื้นที่อำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าขี้เหล็ก

1.6.3 ผู้ประกอบการรายย่อย หมายถึง การค้าขายปลีกแบบซื้อมาขายไป เช่น ร้านชำ ร้านสะดวกซื้อเป็นการค้าขนาดเล็ก ที่ใช้ที่พักอาศัยเป็นสถานที่ประกอบการ มีการจดทะเบียนการค้าประเภทบุคคลธรรมดาคนเดียว (กิจการเจ้าของคนเดียว) ไม่นับรวมการค้าเร่ และการค้าแผงลอย

1.6.4 ผู้ประกอบการรายใหญ่ หมายถึง ห้างร้านที่จดทะเบียนการค้าประเภท ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด และบริษัทมหาชนจำกัด ซึ่งประกอบกิจการดังต่อไปนี้ ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ (1) ห้างหุ้นส่วนสามัญ (2) นิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศที่มาตั้งสำนักงานสาขาในประเทศไทย (3) ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (4) ห้างหุ้นส่วนจำกัด (5) บริษัทจำกัด บริษัทมหาชนจำกัด

บทที่ 2

แนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาจากเอกสาร แนวคิด ทฤษฎี ผลการวิจัย ตลอดจนผลงานทางวิชาการที่เกี่ยวข้อง นำไปสู่การสังเคราะห์เป็นกรอบแนวคิดในการวิจัย ซึ่งมีประเด็น ดังนี้

1. แนวคิดการค้าชายแดน
2. แนวคิดการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ
3. แนวคิดทฤษฎีแบบจำลองระบบเพชร (Diamond Model)
4. แนวคิดด้านโลจิสติกส์
5. ยุทธศาสตร์การพัฒนาเมืองชายแดน
6. นโยบายการค้าชายแดนของรัฐบาลไทยปัจจุบัน
7. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการค้าชายแดน

นพรัตน์ วงศ์วิทยาพาณิชย์ (2554) ได้สรุปแนวคิดเกี่ยวกับการค้าชายแดนไว้ว่า การค้าชายแดนคือ การค้าขายร่วมกันของคนที่อยู่ในแต่ละประเทศ โดยมีจุดซื้อขายที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ของตน มีเส้นทางคมนาคมขนส่งได้มีการพัฒนาจนสามารถเชื่อมโยงข้ามประเทศได้หลายประเทศ จึงมีการค้าอีกประเภทหนึ่งที่อาศัยการขนส่งข้ามเขตแดนทางบกเพื่อขนผ่านประเทศที่มีชายแดนติดกันสู่ประเทศที่สาม เช่น การค้าที่ผู้ประกอบการค้าไทยได้ขายสินค้าให้ประเทศจีน โดยผ่านจากประเทศไทยไปยังสหภาพพม่าหรือผ่านประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวบางครั้งเรียกว่า “การค้าข้ามแดน” จากความเป็นมาและการก่อเกิดของการค้าชายแดนดังกล่าวข้างต้น การค้าชายแดนได้ดำเนินมาโดยตลอดและอย่างต่อเนื่อง เริ่มต้นจากการค้าด้วยวิธีแลกเปลี่ยนผลผลิตที่จำเป็นต่อการดำรงชีพต่อกันซึ่งมีปริมาณเพียงเล็กน้อย ต่อเมื่อมีผลผลิตมากขึ้นและเกินความต้องการในการดำรงชีพของตนเอง ก็เริ่มพัฒนาสู่การแลกเปลี่ยนผลผลิต สินค้า เพื่อหวังผลกำไร แต่ก็ยังคงจำกัดอยู่ในเฉพาะพื้นที่บริเวณตามแนวชายแดนที่เคยเป็นชุมชนดั้งเดิม ด้วยการขนส่งข้ามแดนผ่าน

เส้นทางที่เคยใช้อยู่แต่เดิมเมื่อครั้งยังไม่ได้แบ่งเขตแดน หรืออาณาเขต ที่เรียกกันว่า “ช่องทางการค้าตามธรรมชาติ” หรือ ที่เรียกกันว่า “จุดผ่อนปรนทางการค้า” ในปัจจุบัน จนกระทั่งเส้นทางการคมนาคมขนส่งสะดวกมากขึ้น จึงขยายพื้นที่กว้างออกไปแต่ก็ยังครอบคลุมเฉพาะพื้นที่ตามบริเวณแนวชายแดนของประเทศคู่ค้าที่มีเขตแดนติดกันเท่านั้น การค้าเช่นนี้เรียกว่า “การค้าชายแดน”

นิยม ไวยรัชพานิช (2555) กล่าวไว้ในเอกสารบรรยายเกี่ยวกับ รูปแบบการค้าชายแดน และ ข้ามแดน ประกอบด้วยลักษณะต่าง ๆ ดังนี้ ดังนี้

1. นำติดตัวไปบริโภค (Consumer Trade) เป็นการซื้อ-ขายกัน ระหว่างประชาชนในบริเวณ แนวชายแดนของทั้งสองประเทศ ส่วนมากจะเป็นสินค้าประเภทอุปโภค บริโภค ซึ่งจะดำเนินการซื้อ-ขาย กันทุกวัน และไม่สามารถเก็บเป็นสถิติข้อมูลปริมาณการค้าได้

2. การค้าแบบเงินสด (Cash) เป็นการซื้อ-ขายกันในบริเวณชายแดนที่ใช้เงินสด และมีการสำแดง และเสียภาษี ณ ด่านศุลกากรที่ควบคุมพื้นที่นั้น ๆ ผู้ซื้อจะเป็นผู้สำแดงตามระเบียบศุลกากร และมีการเก็บสถิติข้อมูลทางการค้า

3. การค้าแบบขายฝาก (Sale on Consignment License) เป็นการค้าแบบการให้สินเชื่อซึ่งกันและกันการค้ารูปแบบนี้ต้องอาศัยความเชื่อใจกัน ซึ่งพ่อค้าชายแดนมีความสามารถในการติดต่อกับพ่อค้าในประเทศเพื่อนบ้าน ดังนั้นผู้ที่ต้องการจะไปลงทุนทำการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านจะต้องติดต่อกับพ่อค้าชายแดนเพราะจะรู้ข้อมูลต่างๆ เป็นอย่างดีในการค้า และสามารถให้สินเชื่อแก่กันได้

4. การค้าแบบต่างตอบแทน (Balance Trade)

1) การมีใบอนุญาตนำเข้า (Import License) คือ กรณีที่พ่อค้าในประเทศ ต้องการซื้อสินค้า และนำสินค้าของประเทศเพื่อนบ้านเข้ามา ก็จะต้องส่งสินค้าของในประเทศออกไปก่อน จากนั้นเมื่อมีการนำสินค้าเข้าและสินค้าออกในมูลค่าที่เท่ากันแล้ว จะได้ใบอนุญาตเมื่อพ่อค้าที่ทำการค้าได้ใบอนุญาตแล้ว ก็จะนำใบอนุญาตที่ได้ไปสั่งสินค้านำเข้าได้ในมูลค่าที่เท่ากันกับที่ส่งสินค้าออก ที่ทุกประเทศทำการค้าในรูปแบบนี้เพื่อความเสมอภาคทางการค้า และรักษาเงินตรา และเพื่อปกป้องอุตสาหกรรมที่เกิดขึ้นในประเทศของตน ประเทศเพื่อนบ้านของไทยที่นิยมใช้วิธีการค้ารูปแบบนี้ คือ สหภาพเมียนมาร์ นิยมใช้มากกว่าสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวและประเทศกัมพูชา

2) ข้อตกลงทางการค้าชายแดน (Border Trade Agreement) เป็นรูปแบบการค้าที่ประเทศเพื่อนบ้านเสนอโดยกระทรวงพาณิชย์ เข้าร่วมประชุม Joint Trade Committee: JTC และกระทรวง การต่างประเทศ เข้าร่วมประชุมดังกล่าว ทั้งสองหน่วยงานของไทย ได้ประชุมร่วมกับประเทศเพื่อนบ้านทุกปี เพื่อเจรจาเรื่องการค้าที่ค้าชายผ่านบริเวณชายแดนให้เป็นการค้าที่ถูกต้อง

และมีรูปแบบที่ตรงกัน แต่ยังไม่สามารถดำเนินการได้ เนื่องจากสภาพเมียนมา ยังไม่ยอมแก้ไขกฎหมายเพื่อรองรับการค้ารูปแบบนี้

5. การค้าแบบหักบัญชี (Account Trade หรือ Counter Trade) การค้ารูปแบบนี้เป็นนโยบาย ของรัฐบาลที่แล้ว เพื่อแก้ไขปัญหาการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากประเทศเพื่อนบ้านเรียกร้อง เพื่อให้การค้าชายแดนเป็นการค้าที่ถูกต้อง จึงคิดรูปแบบการค้า โดยการเปิดบัญชี ขึ้นมาบัญชีหนึ่ง โดยรัฐบาลของแต่ละประเทศ หากผู้ค้าคนใดจะทำการค้าต้องมาลงทะเบียนเป็น ผู้ค้า และดำเนินการสั่งของเข้ามาแล้ว ไปตัดหรือหักบัญชีภายหลัง แต่ไม่ประสบความสำเร็จ ปัจจุบันไม่ได้ใช้แล้ว

6. การค้าแบบปกติทั่วไป (Normal Trade) เป็นการค้าแบบมาตรฐานสากล โดยใช้วิธีการเปิด L/C เป็นรูปแบบการค้าที่นิยมใช้แพร่หลาย

ความหมายคำว่าชายแดน (Border) มีการตีความได้หลากหลาย ซึ่งส่วนใหญ่จะมีลักษณะ ความหมายและหน้าที่ใกล้เคียงกัน ในการวิจัยครั้งนี้ คำว่าชายแดน หมายถึงประเทศที่มีพรมแดน ติดต่อกันระหว่างสองประเทศ ซึ่งแบ่งโดยข้อตกลงระหว่างรัฐ ทางด้านกายภาพ เป็นการแบ่งขาด โดยแม่น้ำหรือว่าภูเขา หรือบนพื้นที่สันเขา อย่างไรก็ตามการแบ่งตามทางด้านกายภาพจะเป็น กฎเกณฑ์ ไม่สามารถขยายข้ามเขตแดนได้ พรมแดนหรือชายแดนยังเป็นการป้องกันศัตรูที่จะเข้ามา รุกราน ความหมาย ดั้งเดิมของชายแดน ในด้านสังคมวิทยา คำว่าชายแดนยังเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับ ภาษาและวัฒนธรรม

คำว่าชายแดนยังขึ้นอยู่กับสถานที่ ซึ่งมีความสำคัญทางด้านช่องทางการติดต่อระหว่างรัฐ การติดต่อซื้อขายระหว่างสองประเทศ จะมากน้อยอย่างไร ขึ้นอยู่กับการบูรณาด้านเศรษฐกิจ ซึ่งอาจ มีอุปสรรคปัญหาทางการแลกเปลี่ยน สกุลเงิน กฎหมาย และมาตรฐาน

Border trade ได้นิยามว่าการเคลื่อนที่ของสินค้าและบริการ ระหว่างนานาชาติ ไม่เกิน สามสิบกิโลเมตร ซึ่งการค้าชายชายแดน มีความสำคัญมีบทบาทในการค้า แลกเปลี่ยนสินค้านระหว่าง สินค้าชุมชนชายแดน การที่จะทำให้การค้าชายแดนได้บรรลุเป้าหมาย ความมั่นคง คือการ เสริมสร้าง

ความเข้าความเข้าใจในทางด้านวัฒนธรรม และความสัมพันธ์ระหว่างชุมชน การค้าชายแดน จึงเป็นการเกื้อหนุน พุ่มพักความสัมพันธ์กับเพื่อนบ้าน

การค้าชายแดน สิ่งสำคัญประการหนึ่ง คือค่าใช้จ่ายในการขนส่ง การสื่อสารซึ่งผู้ค้าจะได้ ประโยชน์ต่างกันในด้านอุปสงค์และอุปทานของสินค้า และราคาของสินค้าแต่ละชนิด รวมถึงการ บริการที่พอเพียง ในแต่ละด้านของสองประเทศ

ส่วนใหญ่การค้าชายแดนมักไม่ได้รับความสนใจจากรัฐบาลมากนัก กิจกรรมทั้งหลายเกิดขึ้นจากการดำเนินงานของเอกชน และผู้ประกอบการรายย่อยที่เป็นผู้ผลิตและขายสินค้าเอง ปริมาณการค้าจะมีขนาดเล็ก

รูปแบบการชำระเงินในการค้าชายแดน เป็นการชำระเงินที่ไม่เป็นระบบ การค้าชายแดนก่อให้เกิดประโยชน์สำหรับพ่อค้า และมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการขายสินค้าพื้นบ้าน ไม่มีระบบ ไม่มีคลังสินค้าขนาดใหญ่ ที่จัดเก็บสินค้า การขนส่ง เพราะผู้ค้าชายแดนมักจะใช้ยานพาหนะเป็นของตนเอง รายได้ส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นในสถานที่เรียกว่า บารซ่า (Bazaars) การค้าชายแดนเป็นศูนย์กลางของการจ้างแรงงาน การมีเงินหมุนเวียนเข้าสู่ครัวเรือน การค้าชายแดนจึงจะสร้างรายได้กับครอบครัว และมีโอกาสทางด้านเศรษฐกิจ

ลักษณะของการค้าชายแดน

กิจกรรมการค้าชายแดน ส่วนใหญ่ เป็นการดำเนินการโดย ผู้ประกอบการรายย่อย และครอบครัว ซึ่งเป็นผู้ผลิตและเป็นผู้นำสินค้าประเภทอุปโภคบริโภคมาจำหน่าย ปริมาณของสินค้ามีขนาดเล็ก

ในด้านการค้าชายแดน Michael and Bill (2006) ได้นำเสนอแนวคิดทางทฤษฎีในเอกสารเรื่อง Trade Theory, Trade Policy, and Cross-Border Integration สารสำคัญของทฤษฎีการค้า ของการค้าชายแดนคือการละเว้นจากการกระทำที่ไม่มีการแบ่งแยก ซึ่งเป็นรากฐานที่สำคัญเบื้องต้นและอย่างไม่มีเงื่อนไขของการค้าระหว่างประเทศ ข้อตกลงกันในระเบียบกฎหมายเป็นสิ่งที่จะทำให้คู่ค้าจะต้องยึดถือ ดังนั้นกลไกของข้อตกลงด้านภาษี ด้านราคาจะสำคัญกว่าจำนวนและปริมาณของสินค้า อุปสรรคปัญหาที่เกิดขึ้นไม่ว่ากรณีใด ๆ ต้องรีบดำเนินการลดทอนโดยเร็ว ซึ่งปัญหาส่วนใหญ่มักจะเกิดขึ้นในภาคเอกชนมากกว่ารัฐบาล ทั้งนี้เป็นหน้าที่ของฝ่ายบ้านเมืองที่จะต้องเข้ามาใกล้ชิดและแก้ไขปัญหา ดังนั้นความสัมพันธ์ทางการเมืองระหว่างประเทศจะต้องมั่นคง รัฐบาลต้องแสดงบทบาทที่เป็นมิตร ละเว้นการมีข้อพิพาทที่อาจก่อผลเสียทางการค้าได้ ในปัจจุบันการค้าชายแดนและการค้าระหว่างประเทศมีการเจริญเติบโตและความซับซ้อนมากยิ่งขึ้น การที่มีข้อตกลงระหว่างภาคการค้าเริ่มขยายตัวออกไปเป็นการค้าระหว่างประเทศ

สำหรับการค้าชายแดนนั้นก็คือ การค้าที่ค้าขายจากประเทศหนึ่งไปสู่อีกประเทศหนึ่งที่มีพื้นที่ติดต่อกัน Esteban Rossi-Hans berg (2006) ได้เสนอแนวคิดด้านทฤษฎีด้านพื้นที่หรือระยะทางของการค้า ในเอกสารเรื่อง A Spatial Theory of Trade ดิพิมพ์ผ่าน เอกสารวิชาการว่าเส้นทางการค้ามีความสำคัญ ที่ส่งผลต่อราคาและคุณภาพของสินค้า รูปแบบการค้าเช่นนี้สามารถนำไปใช้ได้ทั้งการค้าภายในประเทศ การค้าชายแดนและการค้าระหว่างประเทศในภูมิภาคใด ๆ ก็ตาม ผู้เขียนได้ให้ความสำคัญอย่างมากต่อค่าใช้จ่ายในการขนส่ง (Transportation cost) รวมทั้งความพร้อมของ

ระบบการขนส่ง การค้าขายแดนที่อยู่ติดกันจะส่งผลเสียน้อยกว่าพื้นที่ที่ตั้งอยู่ห่างไกล โดยเฉพาะการขนส่งที่เป็นสินค้าที่ต้องบรรทุกอัดแน่นมากเกินไป ความเหมาะสมอาจต้องสัมพันธ์กับราคาภาษีการนำเข้า การลงทุนที่อาจสูงขึ้นตามระยะทาง

2.2 แนวคิดการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ (Economic Integration) หมายถึงการรวมตัวของประเทศต่าง ๆ เพื่อร่วมมือกันในการเสริมสร้างและรักษาผลประโยชน์ในด้านเศรษฐกิจที่เน้นด้านการค้าโดยการพยายามหาวิธีการหาทางขยายการค้าระหว่างกันมีการกำหนดปริมาณนำเข้า เป็นต้น

2.2.1 ความจำเป็นในการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

หลังจากที่สงครามโลกครั้งที่ 2 ยุติลงความเสียหายจากสงครามทำให้ประเทศต่าง ๆ อยู่ในภาวะความอดอยากประเทศเหล่านั้นจึงพยายามร่วมมือฟื้นฟูเศรษฐกิจของโลกทำให้เศรษฐกิจและการส่งเสริม การค้าระหว่างประเทศขยายตัวมากขึ้นแต่เนื่องจากประเทศด้อยพัฒนามีทรัพยากรจำกัดและศักยภาพในการผลิตต่ำและแต่ละประเทศก็พยายามตั้งกำแพงภาษีกำหนดโควตาสำหรับสินค้านำเข้าหรือใช้นโยบาย คุ่มครองสินค้าที่ผลิตขึ้นภายในประเทศซึ่งเป็นการค้าระหว่างประเทศที่ไม่ได้ยึดหลักการค้าเสรีจึงทำให้ประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการค้าระหว่างประเทศลดน้อยลง

จากความไม่เป็นธรรมในด้านการค้าระหว่างประเทศซึ่งมีการได้เปรียบและเสียเปรียบกันประเทศที่อยู่ในภูมิภาคเดียวกันที่ผลิตสินค้าคล้ายคลึงกันและประสบปัญหาทางด้านเศรษฐกิจร่วมกันได้มีการรวมกลุ่มกันและขยายการรวมกลุ่มเพื่อให้บรรลุเป้าหมายด้านเศรษฐกิจสำคัญโดยมีหลักการและเป้าหมายของการรวมกลุ่ม ดังนี้

2.2.1.1 การแก้ไขระบบภาษีศุลกากรเพื่อปรับปรุงระบบภาษีศุลกากรของประเทศสมาชิกให้เหมือนกันและเพื่อเลือกปฏิบัติกับประเทศที่ไม่ใช่สมาชิก

2.2.1.2 การจัดตั้งเขตการค้าเสรีเพื่อยกเลิกข้อจำกัดทางการค้าในด้านปริมาณสินค้านำเข้าและการตั้งกำแพงภาษีระหว่างประเทศสมาชิก

2.2.1.3 การเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตอย่างเสรีเพื่อให้ปัจจัยการผลิตของบรรดาประเทศสมาชิกสามารถเคลื่อนย้ายได้อย่างเสรีเช่นแรงงานของประเทศสมาชิกแต่ละประเทศสามารถไปทำงานทำในประเทศสมาชิกได้ทุกประเทศ เป็นต้น

2.2.1.4 การกำหนดนโยบายร่วมกันเพื่อให้มีการกำหนดนโยบายทางเศรษฐกิจในด้านการค้าการเงินและการคลังการขนส่งอุตสาหกรรมเกษตรตลอดจนนโยบายทางเศรษฐกิจในด้าน

การเมืองและสังคมเพื่อให้สอดคล้องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันโดยให้ประเทศสมาชิกเลือกทำการผลิตสินค้าที่ถนัดที่สุดและทำความตกลงจะไม่ผลิตสินค้าแข่งขันกัน

2.2.2 องค์การระหว่างประเทศเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจ

องค์การระหว่างประเทศเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจที่จะนำมากล่าวในที่นี้จะเป็นองค์กรระหว่างรัฐบาลทั้งในระดับโลกและระดับภูมิภาคที่ไทยมีความสัมพันธ์ด้วยที่สำคัญ ได้แก่

2.2.1.1 องค์การการค้าโลก (The World Trade Organization: WTO) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2538 อันเป็นผลมาจากการเจรจาการค้าพหุภาคีรอบอุรุกวัยภายใต้ความตกลงทั่วไปว่าด้วยศุลกากรและการค้าหรือเกตต์ (General Agreement on Tariff and Trade: GATT) ภายหลังจากที่นานาประเทศได้พยายามมากกว่า 40 ปีเพื่อก่อสร้างองค์กรขึ้นมาดูแลเกี่ยวกับการค้าโลกในนามองค์การการค้าโลกโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นสถาบันที่ทำหน้าที่ดูแลการค้าโลกให้เป็นไปโดยเสรีและเป็นธรรมจัดการดำเนินงานให้เป็นไปตามข้อตกลงทางการค้าการต่อรองทางการค้าทบทวนนโยบายทางการค้าของประเทศผู้ปัญหาข้อขัดแย้งและช่วยเหลือประเทศกำลังพัฒนาในด้านนโยบายการค้าโดยสรุปแล้วบทบาทที่เด่นชัดที่สุดของการค้าโลกคือการแก้ไขข้อขัดแย้งทางการค้าเพื่อให้เสรีทางการค้ามากขึ้น

ประเทศไทยเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลกเมื่อวันที่ 28 ธันวาคม พ.ศ. 2537 เป็นประเทศสมาชิกลำดับที่ 59 ถือว่าเป็นประเทศที่ร่วมในการก่อตั้งองค์การการค้าโลกการเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลกทำให้ประเทศไทยมีพันธะต้องปฏิบัติตามกฎและระเบียบขององค์การการค้าโลกซึ่งถือว่าเป็นกฎหมายระหว่างประเทศในรูปแบบความตกลงพหุภาคีกฎและระเบียบดังกล่าวนี้มีผลเหนือกฎหมายภายในของประเทศสมาชิกซึ่งสมาชิกแต่ละประเทศมีหน้าที่ที่จะไปแก้กฎหมายภายในให้สอดคล้องกัน

2.2.1.2 สมาคมประชาชาติเอเชียตะวันออกเฉียงใต้หรืออาเซียน (Association of Southeast Asia Nations: ASEAN) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 8 สิงหาคม พ.ศ. 2510 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมความร่วมมือทางเศรษฐกิจวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสังคมและวัฒนธรรมและการเมืองระหว่างประเทศสมาชิกในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีสมาชิกเริ่มแรก 5 ประเทศคือ อินโดนีเซียมาเลเซียฟิลิปปินส์สิงคโปร์และไทยปัจจุบันประกอบด้วยสมาชิกเพิ่มเติม อีก 5 ประเทศคือ บรูไน (พ.ศ. 2527) เวียดนาม (พ.ศ. 2528) ลาวพม่า (พ.ศ. 2540) และกัมพูชา (พ.ศ. 2542)

เมื่อ พ.ศ. 2534 ได้เกิดการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจและการค้าในทวีปยุโรปและทวีปอเมริกาเหนือทำให้อาเซียนเริ่มตระหนักว่าความร่วมมือดังกล่าวจะส่งผลทำให้การค้าและการลงทุนในภูมิภาคเกิดการขยายตัวและเกิดมาตรการการกีดกันทางการค้าจากประเทศนอกกลุ่มดังนั้นเมื่อกลางปี พ.ศ. 2534 อาเซียนจึงได้เริ่มให้มีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียนหรืออาฟตา (SEAN Free Area: AFTA)

เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับสินค้าอาเซียนในตลาดโลกซึ่งจะช่วยดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศมาสู่ภูมิภาคนี้โดยสามารถดำเนินการได้ในวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2536 ในการลดอัตราภาษีศุลกากรสินค้านำเข้าให้เหลือ 0-5 เปอร์เซ็นต์ภายในระยะเวลา 15 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2536 สิ้นสุดวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2551 ต่อมาได้มีมติให้ลดระยะเวลาดำเนินการจาก 15 ปี โดยเหลือ 10 ปีและให้นำสินค้าเกษตรไม่แปรรูปเข้ามาลดภาษีรวมทั้งสินค้าอุตสาหกรรมซึ่งเคยได้รับการยกเว้นการลดภาษีชั่วคราวเข้าร่วมลดภาษีนี้ด้วย

นอกจากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจและความตกลงทางการค้าจะเป็นลักษณะที่มีสมาชิกหลายประเทศ ยังมีความตกลงทางการค้าและความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างสองประเทศที่เรียกว่าทวิภาคี (Bilateral) คือประเทศคู่ค้าจะเจรจาทำความตกลงกัน โดยวัตถุประสงค์สำคัญคือการที่ทำให้การค้าการลงทุนระหว่างสองประเทศนี้เพิ่มขึ้น ความร่วมมือทางเศรษฐกิจลึกซึ้ง มีการให้สิทธิพิเศษทางการของของประเทศคู่ค้าสูงกว่าประเทศอื่น

จุลชีพ ชินวรรณโณ (2542) ได้อธิบายถึงการรวมตัวของประเทศต่าง ๆ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและการเมือง ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

1. แนวความคิดสมาพันธ์รัฐนิยม (Federalism Approach) เป็นแนวคิดเกี่ยวกับการรวมตัวทางการเมืองของรัฐตั้งแต่สองรัฐขึ้นไป โดยรัฐดังกล่าวนั้นยินยอมมอบอำนาจบางส่วนให้หน่วยงานกลาง หรือรัฐบาลกลาง ข้อดีคือ หน่วยงานกลาง หรือรัฐบาลกลางทำหน้าที่ผลักดัน ความร่วมมือ และการรวมตัวดังกล่าว แต่ในขณะเดียวกัน ก็มีข้อเสีย คือ รัฐสมาชิกที่มารวมตัวกัน ก็ต้องยอมสูญเสียอำนาจอธิปไตยบางส่วนไป

2. แนวคิดการกิจนิยม (Functionalist Approach) แนวคิดนี้เน้นความร่วมมือระหว่างรัฐในด้านใดด้านหนึ่งหรือภารกิจ (Function) โดยภารกิจหนึ่ง เช่น การค้า แนวคิดนี้ มีข้อดีคือแสวงหาความร่วมมือกันในเรื่องที่รัฐดังกล่าวได้ประโยชน์ ไม่มีรัฐใด ต้องสูญเสีย อำนาจอธิปไตยให้ใครแต่ มีข้อด้อย คือ ในความร่วมมือดังกล่าวมักจะดำเนินไปอย่างช้าๆ เพราะไม่มีหน่วยงานกลางมาผลักดันให้เป็นไปอย่างรวดเร็ว

3. แนวคิดการกิจนิยมใหม่ (Neo - Functionalist Approach) แนวคิดนี้เป็นแนวคิดที่พัฒนาและปรับปรุงมาจากแนวคิดที่สอง แต่ในขณะเดียวกันก็มีการจัดตั้งองค์กรกลางขึ้น ทำหน้าที่ผลักดัน ส่งเสริม และเสนอทิศทางใหม่ ๆ เพื่อให้ความร่วมมือ ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ

4. แนวคิดปฏิสัมพันธ์นิยม (Transactionlist Approach) แนวคิดนี้เสนอว่าความร่วมมือ และการรวมตัวกันของรัฐ ควรจะพัฒนาจากปฏิสัมพันธ์ระหว่างประชาชนของรัฐ ที่ต้องการความร่วมมือ และรวมตัวกันโดยการเดินทางไปมาหาสู่ ระดับประชาชน เช่น การท่องเที่ยว การทำธุรกิจ และการแลกเปลี่ยนทางวัฒนธรรม ซึ่งจะนำไปสู่ ความรู้สึกร่วมกันเป็นชุมชน หรือ เป็นประชาชน

ซึ่งจะทำให้การรวมตัวยิ่งขึ้นมากกว่า จะเห็นได้ว่าในปัจจุบัน การรวมตัวกันเป็นชุมชน หรือเป็นประชาคม ซึ่งจะทำให้การรวมตัวยิ่งขึ้นมากกว่า จะเห็นได้ว่าในปัจจุบันการรวมตัวกัน ทางเศรษฐกิจ ได้เกิดขึ้นในภูมิภาคต่าง ๆ ได้อาศัยประโยชน์จากความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) ของกันและกัน อีกทั้ง ขนาดของการรวมตัวกันนี้เป็นตลาดใหญ่ขึ้น จากการรวมตัวกันทางเศรษฐกิจ ทำให้เกิดการประหยัด จากขนาด (Economy of Scale) ทำให้ต้นทุนการผลิตลดลง การรวมตัวกันทางเศรษฐกิจให้มีสมาชิกหลายประเทศนี้ นอกจาก การช่วยให้การค้าขายตัวได้ขยายตลาด และเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตแล้ว ยังช่วยให้อำนาจในการต่อรองของกลุ่มดังกล่าว ในการเจรจาระหว่างประเทศเพิ่มขึ้นอีกด้วยในการรวมตัว หรือ บูรณาการทางเศรษฐกิจจำเป็นต้องร่วมมือกัน อย่างค่อยเป็นค่อยไปเพื่อเจรจาประสานความคิดและนโยบายต่าง ๆ

Ballasa Bela (2551) ได้เสนอขั้นตอนการรวมตัวทางเศรษฐกิจไว้ 5 ขั้นตอนคือ

1. เขตการค้าเสรี (Free trade Area) เป็นขั้นตอนแรกของการรวมตัวกันทางเศรษฐกิจ โดยรัฐตั้งแต่ 2 รัฐขึ้นไปโดยตกลงกันที่จะลดภาษี ศุลกากร และอุปสรรคทางการค้าอื่น ๆ ระหว่างกัน (Non Tariffs)

2. สหภาพศุลกากร (Custom Union) เป็นการขั้นตอนการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ ขั้นตอนที่สอง ซึ่งจะเป็นการลดภาษีศุลกากร กันระหว่างสองประเทศ และ ภายในกลุ่ม และยังคงลงร่วมมือกัน กำหนด อัตราภาษี ศุลกากรต่อประเทศสามที่อยู่นอกกลุ่มร่วมกันในอัตราที่เท่ากัน (Common tariffs)

3. ตลาดร่วม (Common Market) เป็นขั้นตอนที่พัฒนาต่อมาของการรวมตัวที่ประเทศสมาชิกตกลงให้สินค้าและปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ทุน การบริหาร แรงงาน สามารถเคลื่อนย้ายได้โดยเสรี (Free flow of Economic factor)

4. สหภาพเศรษฐกิจ (Economic Union) เป็นขั้นตอนการรวมทางเศรษฐกิจที่ลึกซึ้งขึ้น โดยประเทศสมาชิกในกลุ่มร่วมกัน ประสานนโยบายเศรษฐกิจเข้าด้วยกันให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน (Harmonization of Economic Policy)

5. สหภาพเหนือชาติ (Supranational Union) เป็นขั้นตอนการรวมตัวทางเศรษฐกิจ ขั้นสูงสุดโดยรัฐสมาชิกตกลงที่จะประสานนโยบาย และ สถาบันทางเศรษฐกิจทั้งหมดเข้าด้วยกัน ขั้นนี้ จะมีการรวมตัวกันอย่างสมบูรณ์ ทั้งทางด้านการเงิน การคลัง มีการจัดตั้งองค์กรที่มีลักษณะเหนือรัฐ พัฒนาการของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ ที่แต่ละประเทศแสดงเจตจำนงที่จะรวมกลุ่มกัน เพื่อลดอุปสรรคทางการค้าในด้านต่าง ๆ ระหว่างกัน โดยจะเริ่มพัฒนาความร่วมมือไปที่ละขั้น โดยเริ่มจากการรวมตัวกันลดภาษีเป็นเขตการค้าเสรี โดยภายใต้ความร่วมมือระหว่างภาคี เมื่อเป็นเขตการค้าเสรี คือสินค้าและบริการ ตลอดจนปัจจัยการผลิตของประเทศภายในกลุ่มสามารถเคลื่อนย้าย

โดยเสรีโดยไม่มีอุปสรรคระหว่างกัน ภาคสมาชิกจะพัฒนาไปจนถึงขั้นประสานนโยบายเข้าด้วยกัน จนเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน

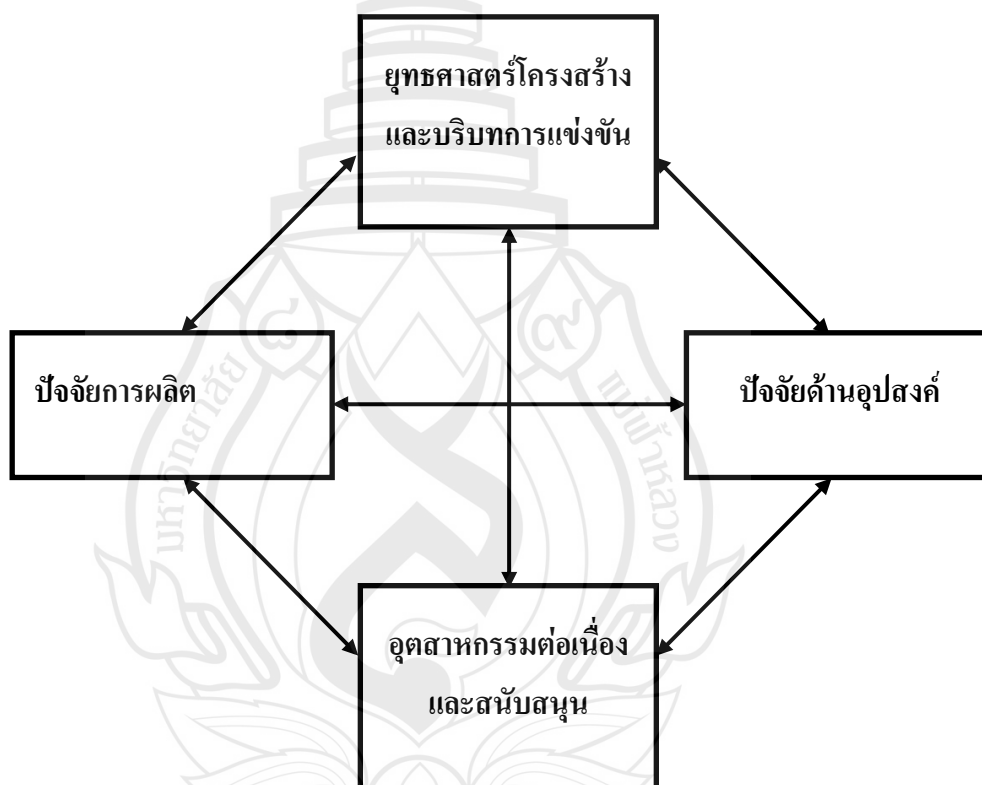
2.2.3 ความร่วมมือทางเศรษฐกิจ

พอล จอห์นสัน (2545) กล่าวว่า ปัจจุบันการแข่งขันทางเศรษฐกิจ ทวีความเข้มข้นมากขึ้น หลายประเทศไม่มีศักยภาพเพียงพอ ที่จะแข่งขันในเวทีระดับโลกได้ในขณะที่ประเทศที่ยังไม่แน่ใจ ในศักยภาพของตนเองในการเข้าสู่ตลาดแข่งขันตามลำพังได้พยายามแสวงหาความร่วมมือกับ ประเทศต่าง ๆ โดยเริ่มตั้งแต่ความร่วมมือระดับประเทศเพื่อนบ้านหรือในระดับภูมิภาคในการ ร่วมมือทางเศรษฐกิจ (Economic Cooperation) ได้ขยายตัวมากขึ้นและนำไปสู่การรวมมือกันทาง เศรษฐกิจ (Economic Integration) ในระดับภูมิภาค (Regionalism) ในรูปแบบต่าง ๆ ความร่วมทาง เศรษฐกิจ (Economic Cooperation) เป็นการประสานงานในทางเศรษฐกิจอย่างกว้าง ๆ ของรัฐตั้งแต่ สองรัฐขึ้นไปโดยเป็นการประสานงานในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ วัตถุดิบ แรงงาน ภาษีศุลกากร หรือการลงทุน ซึ่งการรวมตัวทางเศรษฐกิจ (Economic Integration) เป็นความร่วมมือทาง เศรษฐกิจที่ลึกซึ้งจนถึงขั้นประสานนโยบายเศรษฐกิจให้มีเอกภาพร่วมกัน ระหว่างรัฐตั้งแต่สองรัฐ ขึ้นไป ซึ่งอาจนำไปสู่การรวมตัวเป็นหน่วยใหม่ทางเศรษฐกิจและการเมือง (New Political and Economic Unit) สาเหตุที่นำไปสู่ความร่วมมือ และการรวมตัวทางเศรษฐกิจ มีดังนี้

1. ปัจจัยทางการเมือง ความขัดแย้งระหว่างประเทศและการแก้ไขความขัดแย้ง อาจ นำไปสู่ความร่วมมือทางเศรษฐกิจได้ เช่น ฝรั่งเศสกับเยอรมัน เคยขัดแย้งกันหลายครั้ง จึงพยายาม ร่วมมือกันทางเศรษฐกิจ จนนำไปสู่การจัดตั้งประชาคมยุโรป
2. ปัจจัยทางเศรษฐกิจ การพึ่งพาซึ่งกันและกัน ทางเศรษฐกิจหลาย ๆ ด้าน (Economic Interdependence) ตลอดจนผลประโยชน์ต่าง ๆ ทางเศรษฐกิจร่วมกัน (Mutual Economic Interest) ซึ่ง อาจผลักดันให้รัฐ ตั้งแต่สองรัฐขึ้นไปมาร่วมกันมากขึ้น เพื่อลดต้นทุนการผลิต เพื่อผลิตสินค้าใน การส่งออกสู่ตลาดโลก การขาดแคลนทรัพยากร ขาดแคลนวัตถุดิบแรงงานก็จะเป็นปัจจัยสำคัญ ประการหนึ่ง ที่นำไปสู่ความร่วมมือและการรวมตัวทางเศรษฐกิจได้
3. ปัจจัยทางสังคม คือ การเป็นประเทศเพื่อนบ้านที่มีอาณาเขตดินแดนใกล้ชิดติดกัน มีความเหมือนและคล้ายคลึงกันทางภาษา วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี เป็นแรงผลักดัน ให้ หันมาร่วมมือกันมากขึ้น ซึ่งจะเอื้ออำนวยต่อการร่วมมือและบูรณาการ ทางเศรษฐกิจ

2.3 แนวคิดทฤษฎีแบบจำลองระบบเพชร (Diamond Model)

Porter (1990) ได้เสนอการวิเคราะห์ตามแนวคิดทฤษฎีแบบจำลองระบบเพชรโดยการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อม 4 ด้าน ได้แก่ (1) สถานะปัจจัยการผลิต (Factor Conditions) (2) สถานะอุปสงค์ (Demand Conditions) (3) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน (Related and Supporting Industries) และ (4) ยุทธศาสตร์โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน (Firm Strategy, Structure and Rivalry) โดยความสัมพันธ์ของปัจจัยแวดล้อมทั้ง 4 ด้าน จะมีผลสนับสนุนซึ่งกันและกัน



ภาพที่ 2.1 ความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันตามแนวคิดระบบเพชร

2.3.1 ปัจจัยการผลิต (Factor Conditions)

ปัจจัยการผลิตสามารถแบ่งลำดับขั้นได้เป็นปัจจัยการผลิตทั่วไป และปัจจัยการผลิตเฉพาะทาง โดยปัจจัยทั่วไป หมายถึง ระบบถนน แหล่งเงินทุนประเภทหนี้ บุคลากรที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือต่ำกว่า ที่ไม่จำกัดว่าต้องใช้กับอุตสาหกรรมใดโดยเฉพาะสำหรับปัจจัยเฉพาะ

ทาง หมายถึง บุคลากรที่ได้รับการศึกษาหรือการฝึกอบรมเฉพาะทาง ซึ่งมักเป็นบุคลากรที่มี การศึกษาในระดับสูงกว่าปริญญาตรี โครงสร้างพื้นฐานสำหรับจุดมุ่งหมายพิเศษเฉพาะทาง และ วิทยาการความรู้ขั้นสูงที่ใช้ได้เฉพาะทาง เป็นต้น ปัจจัยเฉพาะทางเหล่านี้ใช้ได้เฉพาะบาง อุตสาหกรรมเท่านั้น

ปัจจัยทั่วไปมักเป็นเหตุแห่งข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันขั้นต่ำ ในขณะที่ปัจจัยเฉพาะทาง มักเป็นเหตุแห่งข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันขั้นสูง ปัจจัยเฉพาะทางก่อให้เกิดนวัตกรรมได้มากกว่า ปัจจัยทั่วไป ในการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันหรือข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันของ ประเทศ ดังนั้น จึงต้องยกระดับและเพิ่มจำนวนปัจจัยการผลิตอย่างไม่หยุดยั้ง จากปัจจัยทั่วไปสู่ ปัจจัยเฉพาะทาง นอกจากนั้นมาตรฐานในการแบ่งระหว่างปัจจัยทั่วไปกับปัจจัยเฉพาะทางก็ถูกยก สูงเรื่อย ๆ ไปพร้อม ๆ กับความเจริญก้าวหน้าของประเทศ ปัจจัยเฉพาะทางสำหรับปัจจุบันจะ กลายเป็นปัจจัยทั่วไปในอนาคต

ในบางกรณีข้อได้เปรียบด้านปัจจัยการผลิตก็เกิดจากข้อเสียเปรียบด้านปัจจัยการผลิตได้ ผล ก็คือจะช่วยสร้างแรงกดดันให้เกิดนวัตกรรมเพื่อแก้ปัญหา ส่งผลให้เทคโนโลยีที่มักจะชักนำไปสู่ ข้อได้เปรียบทางการแข่งขันได้ ดังนั้น จึงไม่ใช่ความอุดมสมบูรณ์แห่งปัจจัยการผลิต แต่เป็นความ ขาดแคลน และแรงกดดันที่เป็นเหตุปัจจัยที่แท้จริงของข้อได้เปรียบด้านการแข่งขัน ที่ยั่งยืน อีกทั้ง ข้อเสียเปรียบด้านปัจจัยการผลิตนั้น ๆ เกิดขึ้นในประเทศนั้นก่อนประเทศอื่น ๆ สิ่งนี้ ทำให้ประเทศ นั้นเป็นประเทศแรกที่พัฒนาข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันขึ้นมาเพื่อแก้ไขข้อเสียเปรียบด้านปัจจัย การผลิต

2.3.2 ปัจจัยอุปสงค์ (Demand Conditions)

อุปสงค์ในประเทศมีผลต่อรูปแบบที่บริษัทต่าง ๆ มองและตอบสนองความต้องการของผู้ ชื้อ ประเทศจะมีข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันในอุตสาหกรรมหรือส่วนของอุตสาหกรรมที่อุปสงค์ ในประเทศมีรูปแบบแห่งความต้องการของผู้ซื้อที่ชัดเจนกว่าหรือก่อนประเทศอื่น นอกจากนั้น ประเทศจะมีข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันในอุตสาหกรรมหรือส่วนของอุตสาหกรรมที่ผู้ซื้อใน ประเทศกดดันให้วิสาหกิจต่าง ๆ ในประเทศมีนวัตกรรมเร็วกว่า เพื่อให้ได้ข้อได้เปรียบทางการ แข่งขันสูงกว่าประเทศอื่น ข้อแตกต่างระหว่างลักษณะของอุปสงค์ในประเทศของประเทศต่าง ๆ จะ ก่อให้เกิดความแตกต่างระหว่างประเทศในด้านข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันของประเทศ ดังนั้น สามารถแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการอยู่ใกล้กับผู้ซื้อรายที่สำคัญต่อการเสริมสร้างรักษาข้อ ได้เปรียบด้านการแข่งขันของวิสาหกิจและของประเทศ อุปสงค์ในประเทศมีลักษณะ 3 ข้อ ที่มี ความสำคัญต่อการเสริมสร้างและรักษาข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของประเทศ คือ

2.3.2.1 ส่วนผสมของอุปสงค์ในประเทศในอุตสาหกรรมเดียวกัน ตลาดบางส่วนมีอุปสงค์ในประเทศที่คล้ายคลึงกับตลาดโลก ในขณะที่ตลาดบางส่วนในประเทศก็มีที่แตกต่างจากตลาดโลกมาก วิสาหกิจหรือผู้ประกอบการผลิตจึงมักจะมิชอบได้เปรียบด้านการแข่งขันระหว่างประเทศในตลาดส่วนที่คล้ายคลึงกับอุปสงค์โลก ถ้าตลาดส่วนนั้นเป็นส่วนที่มีความสำคัญมากต่อตลาดในประเทศของอุตสาหกรรม และมีความสำคัญมากกว่าตลาดส่วนเดียวกันของอุตสาหกรรมนั้นในประเทศอื่น

2.3.2.2 ผู้ซื้อที่แท้จริง ผู้ซื้อที่แท้จริงในสินค้าหรือบริการใดก็จะตั้งมาตรฐานไว้สูงเวลาเลือกซื้อสินค้าหรือบริการนั้น ซึ่งเท่ากับเป็นแรงกดดันให้วิสาหกิจต้องพัฒนาข้อได้เปรียบด้านการแข่งขัน ดังนั้นประเทศจะมีข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีผู้ซื้อในประเทศที่แท้จริงกว่าผู้ซื้อในต่างประเทศ คำว่าผู้ซื้อในที่นี้หมายถึงทั้งผู้อุปโภคบริโภค ช่องทางการจัดจำหน่าย หรือผู้ซื้อที่เป็นบริษัท สถาบัน องค์กร และโรงงานต่าง ๆ

2.3.2.3 อุปสงค์ในประเทศเกิดขึ้นก่อนประเทศอื่น อุตสาหกรรมที่เกิดขึ้นเพื่อตอบสนองอุปสงค์ในประเทศจะได้เปรียบด้านการแข่งขันระหว่างประเทศ ถ้าอุปสงค์ต่อสินค้าหรือบริการนั้นเกิดขึ้นในประเทศนั้นก่อนประเทศอื่น ในบางกรณีผู้ซื้อในประเทศที่แท้จริงกว่าผู้ซื้อในต่างประเทศก็อาจก่อให้เกิดอุปสงค์ในประเทศล่วงหน้าและล้าหน้าอุปสงค์ในต่างประเทศในทางตรงกันข้ามถ้าอุปสงค์ในประเทศเกิดขึ้นแล้วก็เกิดขึ้นเฉพาะในประเทศนั้น โดยไม่กลายเป็นอุปสงค์สากล อุตสาหกรรมในประเทศสำหรับอุปสงค์นั้นก็จะเสียเปรียบด้านการแข่งขันระหว่างประเทศหรือถ้าอุปสงค์ในประเทศตอบสนองอย่างล่าช้าต่อความต้องการใหม่ที่เป็นสากล ประเทศนั้นก็จะเสียเปรียบด้านการแข่งขันระหว่างประเทศในอุตสาหกรรมนั้น

ทั้งนี้ ขนาดของอุปสงค์ในประเทศมีความสำคัญมาก คือ ตลาดใหญ่มีโอกาสสูงกว่าตลาดเล็กที่จะลดต้นทุนต่อหน่วยที่เกิดจากการผลิตครั้งละมาก ๆ (Economies of Scale) หรือที่จะลดต้นทุนต่อหน่วยที่เกิดจากการสะสมความชำนาญที่ได้จากการผลิตหลาย ๆ ครั้ง (Learning Curve) แต่ขนาดของอุปสงค์ในประเทศอาจไม่สำคัญในบางกรณี ถ้าประเทศเล็กที่อุปสงค์ในประเทศมีขนาดเล็กเกินไป อาจเพิ่มขนาดของอุปสงค์ด้วยการส่งออก อย่างไรก็ตาม ตลาดใหญ่มีความสำคัญและจะไม่ช่วยส่งเสริมให้เกิดข้อได้เปรียบการแข่งขันของประเทศ ถ้าขาดซึ่งลักษณะที่ดีของอุปสงค์ในประเทศ

2.3.3 อุตสาหกรรมต่อเนื่องและสนับสนุน (Related and Supporting Industries)

การที่ประเทศมีอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนที่มีข้อได้เปรียบการแข่งขันระหว่าง ประเทศมีประโยชน์ในการก่อให้เกิดข้อได้เปรียบทางการแข่งขันระหว่างประเทศของ

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนนั้นมีความเกี่ยวข้องเนื่องด้านการผลิตอยู่ ทั้งนี้มาจากสาเหตุปัจจัย 3 ประการ ได้แก่

2.3.3.1 ช่องทางที่รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ และบางครั้งมีสิทธิพิเศษมากกว่าผู้อื่นในต่างประเทศ ในการเข้าถึงวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนที่ดีที่สุด

2.3.3.2 ความร่วมมือกันอยู่ตลอดเวลาระหว่างวิสาหกิจผู้ใช้กับวิสาหกิจผู้ผลิตวัตถุดิบชิ้นส่วน หรือเครื่องจักร

2.3.3.3 ความร่วมมือกันอยู่ตลอดเวลาในกระบวนการนวัตกรรม และกระบวนการยกระดับ และเพิ่มจำนวนป้อนเกิดแห่งข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันในระบบคุณค่าโลกของทั้งวิสาหกิจและซัพพลายเออร์ การที่ทั้งสองฝ่ายร่วมมือกันแก้ปัญหาหรือแลกเปลี่ยนการวิจัยและพัฒนาระหว่างกัน จะนำไปสู่ผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้นได้อย่างรวดเร็วขึ้น

ประเทศใดประเทศหนึ่งไม่จำเป็นต้องมีข้อได้เปรียบทางการแข่งขันครบ สำหรับทุกอุตสาหกรรมสนับสนุนของอุตสาหกรรมหนึ่ง เพื่อให้ให้อุตสาหกรรมนั้นมีข้อได้เปรียบด้านการแข่งขัน วัตถุดิบหรือชิ้นส่วนที่สามารถซื้อหามาได้จากต่างประเทศจะ ไม่สำคัญมากนักต่อข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันของประเทศ และถ้าอุตสาหกรรมสนับสนุนอุตสาหกรรมหนึ่งตั้งอยู่ในประเทศเดียวกัน จะมีโอกาสสูงที่จะประสบความสำเร็จระหว่างประเทศในอุตสาหกรรมนั้น และมีความได้เปรียบทางการแข่งขันระหว่างประเทศกับอุตสาหกรรมที่ล้วนเป็นอุตสาหกรรมสนับสนุนต่ออุตสาหกรรมนั้นในประเทศอื่น ๆ

2.3.4 ยุทธศาสตร์ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน (Firm Strategy, Structure and Rivalry)

ประเทศมักจะประสบความสำเร็จระหว่างประเทศในอุตสาหกรรมที่มีป้อนเกิดแห่งข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันที่สอดคล้องกับระบบจัดการ อันหมายถึงการเลือกใช้ยุทธการและโครงสร้างของบริษัทที่สะท้อนลักษณะเฉพาะทางนวัตกรรมของประเทศนั้น เช่น ประเทศเยอรมนีมีพื้นฐานทางเทคโนโลยีระดับสูง ชักนำสู่การผลิตสินค้าที่ต้องใช้เทคโนโลยีมากเป็นพิเศษ หรือสินค้าที่ต้องอาศัยการผลิตที่แม่นยำสูงมาก จึงประสบความสำเร็จในอุตสาหกรรมรถยนต์ เคมี เครื่องจักรที่สลับซับซ้อน เป็นต้น

ส่วนสภาพการแข่งขันระหว่างประเทศจะเป็นตัวกำหนดหนึ่งในระบบเพชร โดยการแข่งขันที่รุนแรงของอุตสาหกรรมในประเทศ จะทำให้อุตสาหกรรมนั้นประสบความสำเร็จระหว่างประเทศในระดับที่สูงมาก เนื่องจากจะเกิดแรงกดดันระหว่างกันให้มีการพัฒนานวัตกรรม ซึ่งการแข่งขันในประเทศที่เข้มข้น มักจะกดดันให้เกิดการส่งออก เพื่อแสวงหาตลาดเพิ่มเติมหรือเพื่อก่อให้เกิดความได้เปรียบด้านต้นทุนที่ลดลงเมื่อมีการผลิตครั้งละมาก ๆ

กระบวนการแข่งขันข้างต้นจะทวีคูณประโยชน์ขึ้นอีกมาก ถ้าผู้แข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกันไม่อยู่กระจุกกระจายทั่วประเทศ แต่กระจุกตัวอยู่ในบริเวณหรือเมืองเดียวกัน และการเปิดตลาดในประเทศโดยไม่กีดกันการนำเข้าอย่างสมบูรณ์ อาจทดแทนการขาดแคลนสภาพการแข่งขันในประเทศที่เข้มข้นได้บ้าง สำหรับประเทศเล็ก ๆ และจำนวนผู้แข่งขันเพียงอย่างเดียวไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ จุดสำคัญคือ คุณภาพของการแข่งขันต้องเข้มข้นด้วย เพราะสภาพการแข่งขันในประเทศที่เข้มข้นถือได้ว่าเป็นทรัพยากรที่ล้ำค่าของประเทศ

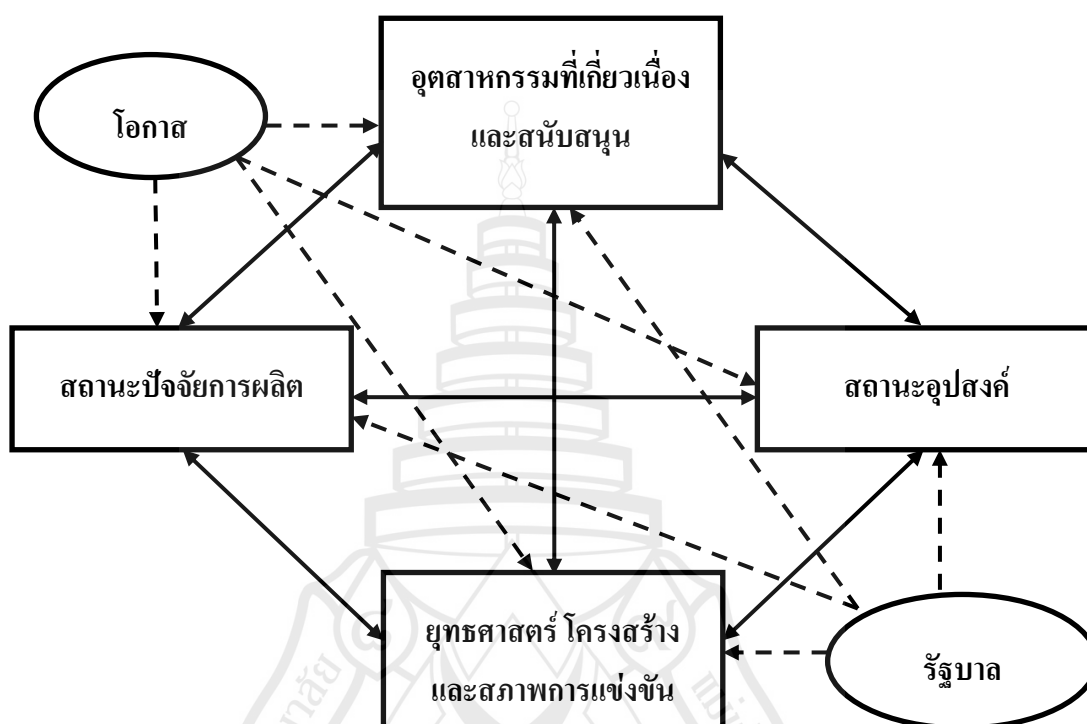
นอกจากตัวกำหนดทั้งสี่ในระบบเพชรแล้ว ยังมีปัจจัยภายนอกที่มีบทบาทต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศอีก 2 ประการ คือ

2.3.4.1 โอกาสเป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งที่มีผลต่อ 4 องค์ประกอบหลักของตัวแบบแต่ไม่ได้เป็นองค์ประกอบที่สามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัทหรือของชาติโดยตรงเพราะโอกาสพัฒนามาจากนอกระบบหรืออยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทหรือรัฐบาล เช่น เทคโนโลยี หลักพัฒนา ไม่ต่อเนื่อง ภาวะขาดแคลนน้ำมัน ภัยพิบัติ สงคราม การก่อการร้าย การเปลี่ยนแปลงทางการเมืองจากภายนอกและความต้องการของตลาดต่างประเทศที่เปลี่ยนไปมาก เป็นต้น แต่ทั้งนี้โอกาสนี้ก็มีผลต่อองค์ประกอบทั้ง 4 ที่เป็นตัวกำหนดศักยภาพทางการแข่งขัน โดยโอกาสจะมีผลต่อ ความแน่นอนหรือไม่แน่นอนของศักยภาพทางการแข่งขันของศักยภาพทางการแข่งขันของแต่ละประเทศเพราะโอกาสอาจจะสร้างเสริมศักยภาพทางการแข่งขันให้กับชาติหนึ่งในทางกลับกันก็สามารถที่จะลบล้างความได้เปรียบที่ได้เคยสร้างมาของอีกชาติหนึ่งได้ ดังนั้นโอกาสจึงมีความสำคัญเนื่องจากสามารถกำหนดได้ว่าโครงสร้างทางอุตสาหกรรมจะคงรูปหรือเปลี่ยนแปลงไปเป็นอย่างไร

2.3.4.2 รัฐบาล เป็นสถาบันที่มีผลต่ออุตสาหกรรม ทั้งที่เป็นผลทางบวกและผลทางลบ ดังเช่น ปัจจัยการผลิตในประเทศได้รับผลกระทบจากนโยบายรัฐด้านตลาดหลักทรัพย์ ด้านการศึกษา ด้านเงินช่วยเหลือจากรัฐบาล เป็นต้น อุปสงค์ในประเทศได้รับผลกระทบจากนโยบายรัฐบาลด้านมาตรฐานสินค้า และด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับความต้องการของผู้ซื้อ ผู้บริโภค รวมทั้งรัฐบาลยังเป็นผู้ซื้อ รายใหญ่ของสินค้าและบริการหลาย ๆ ชนิด อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศได้รับผลกระทบจากนโยบายรัฐบาลด้านการโฆษณาและด้านอื่น ๆ ยุทธการ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน ในประเทศของวิสาหกิจ ได้รับผลกระทบจากนโยบายรัฐด้านภาษี และด้านป้องกันการผูกขาด เป็นต้น

รัฐบาลสามารถส่งเสริมหรือขัดขวางการเสริมสร้างรักษาข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันของประเทศ แต่รัฐบาลไม่มีความสามารถที่จะสร้างข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันของประเทศได้เองโดยตรง การสร้างข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันของประเทศเป็นบทบาทของภาคธุรกิจเอกชน

การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของ โดยพิจารณาทั้ง ปัจจัยภายในและภายนอก ตามระบบเพชรที่สมบูรณ์ แสดงดังภาพ



ภาพที่ 2.2 ระบบเพชรที่สมบูรณ์

ที่มา Porter (1990)

2.4 แนวคิดด้านโลจิสติกส์

Grant, Lambert, Stock, and Ellram, (2006) ได้ให้ความหมาย ของคำว่า โลจิสติกส์ หมายถึง กิจกรรมหรือการกระทำใด ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการ รวมถึงการเคลื่อนย้าย จัดเก็บ และกระจายสินค้า จากแหล่งที่ผลิต จนสินค้าได้มีการส่งมอบไปถึงแหล่งที่มีความต้องการ โดยกิจกรรมดังกล่าว จะต้องมิลักษณะเป็นกระบวนการแบบบูรณาการ โดยเน้นประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยมีเป้าหมายในการส่งมอบแบบทันเวลา และเพื่อลดต้นทุน โดยมุ่งให้เกิดความพอใจแก่ลูกค้า

และส่งเสริมเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าและบริการ ทั้งนี้ กระบวนการต่างๆของระบบ โลจิสติกส์จะต้องมีลักษณะปฏิสัมพันธ์ที่สอดคล้องประสานกัน ในอันที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน

กระบวนการต่าง ๆ ของโลจิสติกส์จะเน้นที่การปฏิสัมพันธ์ในแบบที่เป็นองค์รวมหรือบูรณาการ หมายถึง กระบวนการในการจัดการให้วัตถุดิบสินค้าและบริการเคลื่อนย้ายจากต้นทางไปยังผู้บริโภคปลายทางได้อย่างทันเวลาและมีประสิทธิภาพ โดยโลจิสติกส์จะมีความหมายซึ่งเน้นไปในกระบวนการเคลื่อนย้ายสินค้า ซึ่งมีความหมายรวมไปถึงการขนส่งสินค้าการเก็บรักษาสินค้าและการกระจายสินค้า กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อและกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการคาดคะเนของตลาดทั้งนี้อาจให้ความหมายที่ชัดเจนและถือเป็นภารกิจหลักของโลจิสติกส์ได้ว่าการยกระดับศักยภาพกระบวนการผลิต และการกระจายสินค้า/บริการ ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งด้านเวลา ต้นทุน และคุณภาพ



ภาพที่ 2.3 การไหลของข้อมูล สินค้า บริการ และเงินทุนในการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

กิจกรรมของโลจิสติกส์นั้นจะมีลักษณะที่ประกอบไปด้วยกระบวนการต่าง ๆ มากมาย ซึ่งต่างทำหน้าที่ในการสนับสนุนและส่งเสริมกิจกรรมของการผลิตและการตลาดเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ซึ่งได้กล่าวไว้ข้างต้น กิจกรรมของโลจิสติกส์ อาจประกอบด้วย (สำนักโลจิสติกส์ กรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่ กระทรวงอุตสาหกรรม, 2554)

1. การขนส่งและการเคลื่อนย้ายสินค้านรวมทั้งที่เกี่ยวข้องกับบรรจุภัณฑ์
2. ตัวแทนการบริหารการจัดส่งและขนส่ง ทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ

3. กระบวนการจัดส่งสินค้า และพิธีการทางศุลกากร
4. การบริหารจัดการคลังสินค้าภายในและงานที่เกี่ยวข้องกับการไหลเวียน ของสินค้า แรงงานและให้บริการอุปกรณ์เครื่องมือที่จำเป็นในการเก็บรักษาสินค้า
5. การบริการคลังสินค้าสาธารณะและ การกระจายสินค้า
6. การบริหารท่าเรือ, การจัดการสถานที่บรรจุสินค้าการจัดการสถานีขนส่ง การได้ สัมปทาน ที่เกี่ยวกับการขนส่ง
7. กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับมูลค่าเพิ่มทางการตลาดให้กับลูกค้า ได้แก่ การส่งเสริม การตลาด,การเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่าย, การกำหนดความต้องการของตลาดและจัดการคำสั่งซื้อ (Market Ordering) การให้ข้อมูลเพื่อคาดคะเนและพยากรณ์การขาย, การแบ่งบรรจุสินค้าและ Packaging, การจัดเรียงสินค้าในห้างสรรพสินค้า ฯลฯ
8. การประสานงานกับฝ่ายผลิตเพื่อประโยชน์ในการจัดการระบบโลจิสติกส์ของ กระบวนการ ผลิตสินค้า หรืองานสนับสนุนการผลิตอื่น ๆ เช่น การป้องกันอุบัติเหตุ การบริการงาน เกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพสินค้า
9. การจัดการข้อมูลข่าวสารและเทคโนโลยีสารสนเทศ

2.5 ยุทธศาสตร์การพัฒนาเมืองชายแดน

การกำหนดยุทธศาสตร์พัฒนาเมืองชายแดนภาคเหนือ ให้เป็นประตูส่งออกสินค้าตลอดจน เป็นฐานการผลิตที่สำคัญของภาคและประเทศ พิจารณาจากศักยภาพเมืองทั้งด้านความพร้อมในการ พัฒนากิจกรรมเศรษฐกิจที่สำคัญ ได้แก่ การค้า การลงทุน การท่องเที่ยว ความพร้อมของแหล่ง วัตถุดิบและแรงงาน และความได้เปรียบด้านที่ตั้งของเมืองที่อยู่ในแนวทางหลักเชื่อมโยงประเทศ เพื่อนบ้าน ตลอดจนปัจจัยความมั่นคง ซึ่งสามารถแบ่งการพัฒนาเมืองชายแดนออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. เมืองชายแดนที่มีศักยภาพเมืองชายแดนภาคเหนือ ที่มีศักยภาพในการพัฒนา กิจกรรมทางเศรษฐกิจ มี 7 เมือง ได้แก่ แม่สาย เชียงแสน เชียงของ แม่สาย ห้วยโก๋น และเมือง สนับสนุนหลัก คือ เชียงราย น่าน ซึ่งมีแนวโน้มการขยายตัวทางเศรษฐกิจและการเติบโตของเมือง อย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว นอกจากนี้เมืองชายแดนดังกล่าวยังมีความได้เปรียบด้านที่ตั้งที่อยู่ในแนว เชื่อมโยงหลักกับประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งนอกจากจะสนับสนุนต่อการเป็นประตูการค้าที่สำคัญแล้ว ยังเพิ่มโอกาสในการพัฒนาพื้นที่ เพื่อการลงทุนร่วมระหว่างประเทศในลักษณะเขตเศรษฐกิจพิเศษ ชายแดนร่วมอีกด้วย

2. พื้นที่ชายแดนอื่น ๆ เป็นกลุ่มพื้นที่ชายแดนซึ่งเป็นที่ตั้งของด่านผ่อนปรนต่าง ๆ ส่วนใหญ่ยังมีปัญหาเส้นทางเชื่อมโยงประเทศเพื่อนบ้าน ถนนส่วนใหญ่มีมาตรฐานรองจากเส้นทางหลักในการปรับปรุงถนนตลอดจนยกฐานะด่านชายแดนนั้นจะพิจารณาจากปัจจัยที่เกี่ยวข้อง เช่น ความเหมาะสมตามยุทธศาสตร์การพัฒนาระหว่างประเทศ การเชื่อมโยงพื้นที่ชุมชน 2 ประเทศ ปริมาณการค้า พื้นที่รองรับการพัฒนา และ นโยบายด้านความมั่นคง

2.5.1 การพัฒนาเมืองชายแดนที่มีศักยภาพ

เมืองชายแดนตามพื้นที่เศรษฐกิจแนวเหนือ-ใต้ (ไทย-พม่า/ลาว-จีนตอนใต้) เชื่อมโยงไทยสู่จีนตอนใต้ตามแนว 3 เส้นทางหลัก คือ ผ่านประเทศพม่า ด้านอำเภอแม่สาย-ท่าจี่เหล็ก-เชียงตุง-ด้าลั่ว-เชียงรุ่ง, ผ่านประเทศลาวด้านห้วยโก๋น-ปากแบ่ง-บ่อเต็น-คูนหมิง รวมทั้งการเดินเรือพาณิชย์ในกลุ่มแม่น้ำโขง ประเทศไทยจำเป็นต้องเตรียมการพัฒนาเชิงพื้นที่รองรับ โดยจัดตั้งเขตเศรษฐกิจชายแดนเชียงรายเป็นการพัฒนาพื้นที่รองรับและส่งเสริมการลงทุนร่วมระหว่างประเทศในลักษณะเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนที่เชียงราย ครอบคลุม 3 เมืองชายแดนหลัก ได้แก่ อำเภอแม่สาย อำเภอเชียงแสน และ อำเภอเชียงของ นอกจากนี้ยังเชื่อมโยงกับการผลิตและพัฒนาพื้นที่ยุทธศาสตร์ เชียงราย-เชียงใหม่-ลำพูน เป็นฐานเศรษฐกิจที่สำคัญตามแนวเศรษฐกิจเหนือ-ใต้ โดยมีเขตเศรษฐกิจพิเศษเป็นจุดการ ผลิตหลัก เป็นฐานการค้าการลงทุนอุตสาหกรรม และท่องเที่ยวในอนาคต พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเมืองน่าน (ห้วยโก๋น) พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น ตลอดจนจัดเตรียมเพื่อรองรับการพัฒนาเป็นเขตการลงทุนร่วมในอนาคต โดยพิจารณาระดับการลงทุนให้เหมาะสมกับความพร้อมในการเชื่อมโยงเส้นทางขนส่งกับประเทศเพื่อนบ้าน จากยุทธศาสตร์ข้างต้นสามารถแบ่งเมืองชายแดนเป็น 3 กลุ่มตามบทบาทในการพัฒนา ดังนี้

กลุ่มเมืองเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดน: อำเภอเชียงแสน อำเภอแม่สาย อำเภอเชียงของ ต้องเร่งดำเนินการพัฒนาทั้งโครงสร้างพื้นฐานเมือง และโครงสร้างพื้นฐานองค์ประกอบหลัก

กลุ่มเมืองสนับสนุน: เมืองเชียงราย เมืองน่าน

กลุ่มเมืองฐานการผลิตในอนาคต: อำเภอแม่สวด อำเภอห้วยโก๋น

2.5.2 แนวทางในการพัฒนาเมืองชายแดนภาคเหนือ

2.5.2.1 การพัฒนาด้านกายภาพ ผลักดันการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อการแก้ปัญหาชุมชน ปรับปรุงพื้นที่พัฒนาการค้า การท่องเที่ยว ตลอดจนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานหลักให้เป็นไปตามแผนปฏิบัติการพัฒนาเมืองชายแดน และ จัดเตรียมเมืองแม่สวด และห้วยโก๋น ด้วยการจัดทำผังเมือง เพื่อรองรับการพัฒนาในลักษณะเขตการผลิตร่วม

2.5.2.2 ด้านกฎระเบียบและข้อบังคับอื่น ๆ

1. แก้ไขกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการลงทุน โดยผ่อนคลायข้อจำกัดของกฎระเบียบต่าง ๆ ของไทย และเจรจากับประเทศเพื่อนบ้านทั้งในลักษณะทวิภาคี และ พหุภาคี เพื่อร่วมกันปรับปรุง กฎระเบียบการค้าชายแดนที่เอื้อกับการลงทุนมากขึ้น ในระยะสั้นควรเร่งเจรจาการขนส่งสินค้าและผู้โดยสารผ่านแดน การลดขั้นตอนพิธีการทางศุลกากร การจัดทำเอกสารทั้งสองประเทศให้เป็นมาตรฐาน และถูกต้องตามกฎหมาย

2. กำหนดนโยบายบริหารจัดการแรงงานต่างชาติให้เป็นระบบและมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในพื้นที่แม่สอดที่อาศัยแรงงานพม่าเป็นหลัก ต้องพิจารณาจัดระเบียบการบริหารจัดการแรงงานต่างชาติให้เหมาะสมและถูกต้องตามกฎหมาย

2.5.3 ศักยภาพกลุ่มเมืองเศรษฐกิจชายแดน

2.5.3.1 อำเภอแม่สาย จากแนวโน้มการขยายตัวทางเศรษฐกิจ การค้า และ การท่องเที่ยว ส่งผลให้แม่สายมีศักยภาพในการพัฒนาเป็นศูนย์กลางการค้า บริการ และ การท่องเที่ยว มีศักยภาพเป็นประตูเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน และสนับสนุนการเชื่อมโยงกับเชียงของ และ เชียงแสน ให้เกิดเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษเชียงรายในภาพรวม

2.5.3.2 อำเภอเชียงแสน ความสำเร็จของท่าเลที่ตั้ง ในการพัฒนาเป็นประตูการค้าเชื่อมกับจีนตามแนวลำน้ำโขง และ เป็นศูนย์กลางเขตเศรษฐกิจพิเศษ ส่งผลให้เชียงแสนสามารถพัฒนาเป็นฐานการผลิตด้านอุตสาหกรรมแห่งใหม่ของประเทศ และเป็นศูนย์กลางการพัฒนาด้านอุตสาหกรรมของเขตเศรษฐกิจพิเศษ

2.5.3.3 อำเภอเชียงของ ความสำเร็จด้านท่าเลที่ตั้ง ประกอบกับเป็นที่ที่อยู่ในเส้นทางถนนเชื่อมไปจีนโดยผ่านประเทศลาว ซึ่งจะแล้วเสร็จในอนาคตอันใกล้ ส่งผลให้เชียงของมีศักยภาพในการพัฒนาเป็นเขตนิคมอุตสาหกรรมเกษตรครบวงจร และ เขตอุตสาหกรรมทั่วไป ซึ่งจะดำเนินการในระยะที่ 2 เพื่อสนับสนุนเขตเศรษฐกิจพิเศษเชียงรายในภาพรวมอย่างเป็นรูปธรรม (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย, 2552)

2.5.4 กลุ่มเมืองสนับสนุน

เชียงราย/น่าน บทบาทเป็นเมืองสนับสนุนหลักสามารถพัฒนาเป็นศูนย์กลางบริการและการค้าของจังหวัด มีโอกาสเติบโตและขยายฐานอุตสาหกรรมท่องเที่ยว การแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

2.5.5 แผนงาน/โครงการพัฒนาชายแดนภาคเหนือ

การพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานเมืองชายแดนเป้าหมายหลัก ใน 2 ระดับคือ

2.5.5.1 ระดับประเทศ เร่งรัดการพัฒนาระบบโครงข่ายเส้นทางเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะเมืองชายแดนตามแนวพื้นที่เศรษฐกิจ (Economic Corridor) คือแนว ตะวันออก-ตะวันตก และแนวเหนือ-ใต้

2.5.5.2 ระดับเมืองชายแดน พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานหลักเพื่อส่งเสริมการลงทุนบริการพื้นฐานเชิงธุรกิจเฉพาะเท่าที่จำเป็น (Minimum Basic Infrastructure) ได้แก่ ระบบตลาดกลาง ระบบถนนเชื่อมโยงแหล่งผลิตกับตลาด ท่าเรือท่องเที่ยวและขนส่งสินค้า สถานีขนส่งแหล่งท่องเที่ยว ระบบประปา ระบบระบายน้ำ/ป้องกันน้ำท่วม ระบบจำกัดน้ำเสีย/ขยะ และระบบผังเมืองภายใต้แผนปฏิบัติการพัฒนาเมืองชายแดน (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2548)

2.5.6 ข้อมูลพื้นฐานจังหวัดเชียงราย

จังหวัดเชียงราย มีพื้นที่ประมาณ 11,680 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 7,290,000 ไร่ ใหญ่เป็นอันดับที่ 15 ของประเทศ ในปี พ.ศ. 2555 มีจำนวนประชากร 1,200,423 เป็นอันดับที่ 15. ของประเทศ อัตราความหนาแน่นของประชากร 103 คน ต่อตารางกิโลเมตร เป็นจังหวัดที่อยู่ทางตอนเหนือของประเทศไทย มีสภาพภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นภูเขาสูง เป็นเมืองท่องเที่ยวสำคัญเมืองหนึ่งของประเทศไทย มีด่านแห่งที่ตั้ง ทิศเหนือ ติดกับเมืองสาคร และ จังหวัดท่าขี้เหล็ก ของ รัฐฉานประเทศพม่า และ แขวงบ่อแก้วประเทศลาว ทิศตะวันออก ติดกับแขวงอุดมไซประเทศลาว ทิศใต้ติดกับอำเภอแม่ใจอำเภอภูพานอำเภอค้อคำใต้อำเภอจุนอำเภอเชียงคำ และ อำเภอภูซางจังหวัดพะเยา อำเภอเมืองปาน และ อำเภอวังเหนือจังหวัดลำปาง ทิศใต้ ติดต่อกับ อำเภอภูซางอำเภอจุนอำเภอค้อคำใต้อำเภอภูพานอำเภอแม่ใจจังหวัดพะเยาอำเภอเมืองปาน และ อำเภอวังเหนือจังหวัดลำปาง และอำเภอค้อยสะเกิดจังหวัดเชียงใหม่ ทิศตะวันตก ติดกับ อำเภอค้อยสะเกิดอำเภอพร้าวอำเภอไชยปราการอำเภอฝาง และ อำเภอแม่สายจังหวัดเชียงใหม่ และเมืองสาครรัฐฉานประเทศพม่า จังหวัดเชียงราย มีชายแดนติดกับสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ยาว ประมาณ 130 กิโลเมตร และมีชายแดนติดต่อกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวประมาณ 180 กิโลเมตร

การปกครองแบ่งออกเป็น 18 อำเภอ 124 ตำบล และ 1,698 หมู่บ้าน มีองค์การบริหารส่วนจังหวัด 1 แห่ง เทศบาล 25 แห่ง องค์การบริหารส่วนตำบล 120 แห่ง รายได้เฉลี่ยของประชากร 30,710 บาทต่อคน ต่อปี (ประวัติเมืองเชียงราย, ม.ป.ป.)



ภาพที่ 2.4 ที่ตั้ง และอาณาเขตจังหวัดเชียงราย

จังหวัดเชียงราย มีช่องทางติดต่อการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน คือ ผ่านช่องทางด่านศุลกากรแม่สายแห่งที่ 1 และด่านศุลกากรแม่สาย แห่งที่ 2 ด่านศุลกากรเชียงแสน และด่านศุลกากรเชียงของ จุดผ่านแดนถาวรมี 4 ได้แก่ จุดผ่านแดนถาวรบ้านเชียงของ บริเวณตำบลเวียง อำเภอเชียงของ ตรงข้ามเมืองห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว ประเทศลาว จุดผ่านแดนถาวรบ้านเชียงแสน บริเวณตำบลเวียง อำเภอเชียงแสน ตรงข้ามเมืองต้นฝั้ง แขวงบ่อแก้ว ประเทศลาว และจุดผ่านแดนถาวรสะพานข้ามแม่น้ำสาย แห่งที่ 1 บริเวณเขตสุขาภิบาล อำเภอแม่สาย ตรงข้ามจังหวัดท่าขี้เหล็ก รัฐฉานประเทศพม่า และ จุดผ่านแดน สำหรับสะพานข้ามแม่น้ำสายแห่งที่ 2 ตั้งอยู่บริเวณบ้านสันผักอี อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงรายซึ่งตรงข้ามกับบ้านแม่ขาว เมืองท่าขี้เหล็ก ของสหภาพพม่า และห่างจากสะพานข้ามแม่น้ำสายแห่งแรกไปทางทิศตะวันออกประมาณ 2.5 กิโลเมตร

จุดผ่านแดนผ่อนปรนมีทั้งหมด 8 จุด ได้แก่ด้านชายแดนพม่ามีจำนวน 5 จุด ได้แก่ จุดบ้านสายลมจอย บริเวณตำบลเวียงพางคำ อำเภอแม่สาย จุดบ้านเกาะทราย บริเวณตำบลแม่สาย อำเภอแม่สาย จุดบ้านปางห้า บริเวณตำบลเกาะช้าง อำเภอแม่สาย จุดบ้านเหมืองแดง บริเวณตำบลแม่สาย อำเภอแม่สาย จุดบ้านสบรวกบริเวณตำบลเวียง อำเภอเชียงแสน ด้านชายแดนลาวมีจำนวน 3 จุด ได้แก่ จุดบ้านแจ่มป้อม บริเวณตำบลห้วยางว อำเภอเวียงแก่น จุดบ้านสวนดอกบริเวณตำบลบ้านแซวอำเภอเชียงแสน จุดบ้านร่มโพธิ์ทองบริเวณตำบลเตา อำเภอเทิง

จุดผ่านแดนชั่วคราว มี 2 จุด ได้แก่ จุดบ้านวังลาว บริเวณตำบลเวียง อำเภอเชียงแสน จุดบ้านใจก่อ บริเวณตำบลเวียง อำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย

2.5.7 สถานการณ์ทางการค้าของจังหวัดเชียงราย

สถานการณ์การค้าชายแดนจังหวัดเชียงรายนั้น จากรายงานประมาณการเศรษฐกิจจังหวัดเชียงรายปี 2555 สำนักงานคลังจังหวัดเชียงรายศาลากลางจังหวัดฉบับที่ 2/2555 วันที่ 30 มิถุนายน 2555 รายงานว่า ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนปี 2558 (AEC 2015) เป็นการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกอาเซียนเพื่อเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกันมีการเคลื่อนย้ายสินค้าบริการ การลงทุนเงินทุนรวมทั้งแรงงานมีฝีมืออย่างเสรีจังหวัดเชียงรายถือเป็นจังหวัดหน้าด่านที่สำคัญหากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนภายในจังหวัดไม่ให้ความสำคัญในการเตรียมความพร้อมก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ. 2558 อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของจังหวัดได้โอกาสทางเศรษฐกิจของจังหวัดเชียงรายในปี พ.ศ. 2555

การเป็นเมืองชายแดนจังหวัดเชียงรายถือเป็นชายแดนที่สำคัญเป็นประตูการค้าการลงทุนตลอดจนเป็นฐานการผลิตที่สำคัญของภาคและประเทศโดยมีด่านศุลกากรถึง 3 ด่านด้วยกัน คือ ด่านศุลกากรแม่สายด่านศุลกากรเชียงแสนและด่านศุลกากรเชียงของโดยมีมูลค่าการค้าชายแดนในปี พ.ศ. 2554 ถึง 29,772 ล้านบาท ซึ่งสูงขึ้นทุกปียังมีความได้เปรียบด้านที่ตั้งที่อยู่ในแนวเชื่อมโยงหลักกับประเทศเพื่อนบ้านในอนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขงทั้งพม่าลาว โดยเฉพาะการเชื่อมโยงกับจีนตอนใต้และตอนกลางโดยรัฐบาลมีโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชายแดนในด้านความร่วมมือระหว่างประเทศและยุทธศาสตร์การค้าชายแดนได้แก่โครงการสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจในอนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง ความตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีนและไทย-จีนความร่วมมือในการมุ่งสู่การเปิด AEC รวมถึงการผลักดันให้มีการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนแม่สายเชียงแสนและเชียงของให้เป็นฐานเศรษฐกิจและประตูการค้าที่สำคัญเพื่อสนับสนุนการค้าการลงทุนอุตสาหกรรมและการท่องเที่ยวรวมถึงการปรับระบบโลจิสติกส์เพื่อสนับสนุน การเชื่อมโยงระบบคมนาคมได้แก่โครงการก่อสร้างท่าเรือเชียงแสน 2 โครงการก่อสร้างทางรถไฟสายเด่นชัย-เชียงราย-เชียงของและโครงการสร้างสะพาน

มิตรภาพไทย-ลาวแห่งที่ 4 (เชียงของ-ห้วยทราย) จะทำให้จังหวัดเชียงรายเป็นจังหวัดที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

2.5.8 โครงสร้างของตลาด

โครงสร้างของตลาดการค้าจังหวัดเชียงรายจำแนกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

2.5.8.1 โครงสร้างการตลาดเกษตรกรรม ระบบตลาดสินค้าเกษตรกรรมจะไม่มี ความซับซ้อน โดยมีพ่อค้าในท้องถิ่นเป็นผู้รวบรวมสินค้าแล้วส่งต่อไปพ่อค้าในระดับจังหวัดซึ่งจะรวบรวมหรือเก็บสินค้าไว้เพื่อส่งต่อไปยังโรงงานหรือผู้ส่งออกในส่วนกลาง มีสินค้าบางประเภทที่ โรงงานเข้าไปส่งเสริมด้านการเพาะปลูก เช่น การใช้เมล็ดพันธุ์พืช การส่งเสริมทางด้านองค์ความรู้ แล้วเมื่อได้ผลผลิตจึงรับซื้อเข้าโรงงาน โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลางในการรวบรวม เช่น ข้าวบาสมาคี ข้าวญี่ปุ่น เป็นต้น

2.5.8.2 โครงสร้างตลาดสินค้าอุตสาหกรรม โครงสร้างตลาดสินค้าอุตสาหกรรม ก่อนข้างซับซ้อนกว่าระบบสินค้าเกษตรซึ่งจังหวัดจะนำเข้ามาโดยพ่อค้าขายส่งจากโรงงาน หรือ ตลาดส่วนกลาง แล้วส่งต่อไปขายปลีก นำไปจำหน่ายยังอำเภอ ตำบล และ หมู่บ้าน ซึ่งมักจะเป็น สินค้าอุปโภค บริโภคที่มีความจำเป็นต่อการครองชีพ ส่วนสินค้าประเภทเครื่องจักรขนาดเล็ก เครื่องยนต์ ยานพาหนะ จัดจำหน่าย ตามอำเภอที่มีเศรษฐกิจค่อนข้างดี มีกำลังซื้อสูง เช่น อำเภอเมือง อำเภอพาน อำเภอแม่สาย อำเภอแม่จัน อำเภอเวียงป่าเป้า และ อำเภอเชียงของ เป็นต้น ส่วนสินค้า อุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร ผู้ประกอบการจะซื้อสินค้าเกษตรนำมาแปรรูปแล้วส่งต่อไปยัง จังหวัดใหญ่ๆ เช่น เชียงใหม่ หรือ ตลาดส่วนกลางที่มีผู้ประกอบการบางรายแปรรูปสินค้าเกษตรเพื่อ ส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้าน

2.6 นโยบายการค้าชายแดนของรัฐบาลปัจจุบัน

นายธานินทร์ พะยอม รองเลขาธิการสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคม แห่งชาติสัมมนาวิชาการประจำปี พ.ศ. 2555 สกว. เรื่องการจัดการชายแดนในบริบทที่เปลี่ยนแปลง เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2555 นโยบายเร่งด่วนเร่งฟื้นฟูความสัมพันธ์และพัฒนาความร่วมมือกับ ประเทศเพื่อนบ้านและนานาชาติเพื่อสนับสนุนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในภูมิภาคร่วมกัน โดยเฉพาะการเร่งแก้ไขปัญหาคอขวดทั้งตามแนวพรมแดนผ่านกระบวนการทางการทูตบน พื้นฐานของสนธิสัญญาและกฎหมายที่เกี่ยวข้องและเร่งดำเนินการตามข้อผูกพันในการรวมตัวเป็น

ประชาคมอาเซียนในปี พ.ศ. 2558 ทั้งในมิติเศรษฐกิจสังคมและความมั่นคงตลอดจนการเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมขนส่งภายในและภายนอกภูมิภาค

นโยบายการต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศเร่งส่งเสริมและพัฒนาความสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้าน โดยส่งเสริมความร่วมมือทั้งภาครัฐเอกชนประชาชนและสื่อมวลชนเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจอันดีและความใกล้ชิดระหว่างกันอันจะนำไปสู่การขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจการค้าการลงทุนการส่งเสริมการท่องเที่ยวการขยายการคมนาคมขนส่งและความร่วมมือด้านอื่น ๆ ภายใต้กรอบความร่วมมืออนุภูมิภาคเพื่อส่งเสริมความเป็นเพื่อนบ้านที่ดีต่อกันสร้างความสามัคคีและส่งเสริมความร่วมมือระหว่างประเทศอาเซียนเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการจัดตั้งประชาคมอาเซียนและส่งเสริมความร่วมมือกับประเทศอื่น ๆ ในเอเชียภายใต้กรอบความร่วมมือด้านต่างๆและเตรียมความพร้อมของทุกภาคส่วนในการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนในปีพ.ศ. 2558 ทั้งในด้านเศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรมและความมั่นคงใช้ประโยชน์จากโครงข่ายคมนาคมขนส่งในภูมิภาคอาเซียนและอนุภูมิภาคให้เป็นประโยชน์ ต่อการขยายฐานเศรษฐกิจทั้งการผลิตและการลงทุน โดยให้ความสำคัญในการพัฒนาจังหวัดและกลุ่มจังหวัดที่อยู่ตามแนวระเบียงเศรษฐกิจและเมืองชายแดน

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยระบุว่าปัจจุบัน การค้าชายแดนมีความสำคัญเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะเมื่อมีการพัฒนาระบบการคมนาคมขนส่งเชื่อมโยงระหว่างภูมิภาค โดยมีไทยตั้งอยู่ในจุดยุทธศาสตร์ที่ช่วยสนับสนุน ให้ไทยมีบทบาทในการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศเพื่อนบ้านสำหรับเส้นทางสำคัญ ที่เชื่อมโยงระหว่างภูมิภาค หรือที่รู้จักในนามของ GMS Economic Corridors (ระเบียงเศรษฐกิจอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง) เป็นโครงการที่มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้เกิดการค้าการลงทุนทั้งในภาคอุตสาหกรรมบริการ และเกษตรกรรมระหว่างประเทศเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนในพื้นที่ดังกล่าวให้ดีขึ้น จากการมีงานทำอันเนื่องมาจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในพื้นที่นั้น

สำหรับเส้นทางคมนาคมที่เชื่อมโยงระหว่างภูมิภาคนี้เชื่อมต่อระหว่างเมืองสำคัญในกลุ่มประเทศ ลุ่มแม่น้ำโขง ซึ่งประกอบด้วย 6 ประเทศ คือ ไทย จีนตอนใต้ (มณฑลยูนนาน) เวียดนาม กัมพูชา ลาว และพม่าสำหรับเส้นทางคมนาคมที่พัฒนาตามแผน GMS Economic Corridors แบ่งออกเป็น 3 ส่วนใหญ่ ๆ ตามภูมิภาค ได้แก่

1. North-South Economic Corridor (พื้นที่เศรษฐกิจเหนือ-ใต้) เส้นทางเชื่อมโยงประเทศจีน-พม่า-ลาว-ไทย โดยเส้นทางนี้จะเน้นการเชื่อมต่อจีนตอนใต้ (มณฑลยูนนาน) เข้ากับไทยผ่าน ถนนในแนวเหนือ-ใต้และสามารถลงไปสู่มาเลเซียและสิงคโปร์

2. East-West Economic Corridor (พื้นที่เศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก) เส้นทางเชื่อมโยงประเทศพม่า-ไทย-ลาว-เวียดนามโดยเป็นการเชื่อมระหว่างสองมหาสมุทรคือ มหาสมุทรแปซิฟิก ทางตะวันออกและมหาสมุทรอินเดียทางตะวันตก

3. Southern Economic Corridor (พื้นที่เศรษฐกิจตอนใต้) เส้นทางเชื่อมโยงประเทศไทย-กัมพูชา-เวียดนาม

ทั้งนี้ภายหลังจากที่เส้นทางเชื่อมโยงระหว่างภูมิภาคเหล่านี้ได้มีการพัฒนาให้สร้างเป็นรูปธรรมมากขึ้นนั้นกิจกรรมทางเศรษฐกิจตามแนวการค้าชายแดนที่มีเส้นทางเหล่านี้พาดผ่านก็มีปริมาณการขนส่งและกิจกรรมเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องด้านอื่นเพิ่มขึ้น

จากสถิติของกรมศุลกากรตามด่านที่สำคัญ พบว่ากิจกรรมการค้าผ่านชายแดนมีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้นโดยด้านการค้าชายแดนทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นับได้ว่ามีความคึกคักอย่างมาก โดยเฉพาะเมื่อสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 3 ได้เปิดให้ใช้บริการเมื่อปลายปี พ.ศ. 2554 ที่ผ่านมา ประกอบกับภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้มีความร่วมมือในการอำนวยความสะดวกและการประชาสัมพันธ์เส้นทางเชื่อมโยงภูมิภาคแนวระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก (เส้นทาง R8 R9 และ R12) รวมทั้งเป้าหมายการรวมเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในปี พ.ศ. 2558 ยิ่งทำให้ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับการค้าตามแนวชายแดนมีการคึกคักมากขึ้นเป็นพิเศษ

ธุรกิจที่จะมีโอกาสเติบโตตามแนวการค้าชายแดนตามแนวทางที่ได้มีข้อตกลงใน AEC คือ

1. อุตสาหกรรมโลจิสติกส์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและเส้นทางคมนาคมที่เชื่อมโยงถึงกันอย่างสะดวกรวดเร็วขึ้น โดยเฉพาะในจังหวัดที่มี สะพานข้ามแม่น้ำ อาทิต ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่หนองคาย มุกดาหาร นครพนม และอีกแห่งที่กำลังจะก่อสร้างเสร็จคือที่ เชียงรายซึ่งจังหวัดเหล่านี้เป็นประตูตามแนวเส้นทางระเบียงเศรษฐกิจในภูมิภาคที่เชื่อมการคมนาคมระหว่างไทย ลาว พม่า เวียดนาม และจีนซึ่งเส้นทางเหล่านี้จะมีความสำคัญมากขึ้นในการขนส่งระหว่างประเทศในภูมิภาคอาเซียนอีกทั้งการผ่อน คลายกฎระเบียบด้านการคมนาคมขนส่งข้ามพรมแดนภายใต้กรอบ AEC ก็ยิ่งเอื้อให้เกิดกิจกรรมการคมนาคมขนส่งเพิ่มมากขึ้น

2. ธุรกิจท่องเที่ยวสำหรับภาพของธุรกิจการท่องเที่ยวตามชายแดนมีการเติบโตเพิ่มขึ้นเห็นได้จากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางผ่านด่านศุลกากรในปัจจุบันมีจำนวนสูงขึ้นต่อเนื่อง อาทิต ด่านมุกดาหาร จังหวัดมุกดาหาร ในปีงบประมาณ 2554 มีจำนวนนักท่องเที่ยวเดินทางเข้า-ออก 2,230,058 คน เพิ่มขึ้นร้อยละ 28.8 เมื่อเทียบกับปีงบประมาณ 2553 ที่ผ่านมา และเมื่อเทียบกับปีงบประมาณ 2551 เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 158.0 ซึ่งในปี 2551 เป็นช่วงปีที่สะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 2 ยังสร้างไม่เสร็จ ซึ่งจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นนั้นทำให้เกิดบริษัททัวร์ ที่นำเสนอ

แพ็คเกจการท่องเที่ยวระหว่างไทยกับลาวมากขึ้นนอกจากนี้ยังมีการขยายตัวของธุรกิจรถทัวร์และรถตู้ เช่นเดียวกับธุรกิจโรงแรม (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2555)

2.7 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

รายงานโครงการศึกษาเพื่อจัดทำแผนยุทธศาสตร์ภาคเหนือตอนบน ระยะ 10 ปี (พ.ศ.2542-2551) เล่มที่ 1 มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2542) ได้สรุปผลการศึกษาศักยภาพและโอกาสของจังหวัดเชียงรายว่า สามารถพัฒนาเพื่อรองรับเป็นศูนย์กลางการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยวเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน และพัฒนาให้เป็นศูนย์กลางการคมนาคมทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ เพื่อการเชื่อมโยงโครงสร้างพื้นฐานทางโลจิสติกส์ ด้วยความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์

ชูศรี เทียศิริเพชร (2547) วิจัยเรื่อง การเพิ่มศักยภาพการกระจายสินค้าระหว่างภาคเหนือตอนบนของประเทศไทยและจีนตอนใต้ โดยใช้ข้อมูลสารสนเทศภูมิศาสตร์ (Geography Information System: GIS) ได้สรุปผลการวิจัยว่า ผู้ส่งออกควรใช้หลักการจัดการมากขึ้นควรพิจารณาเส้นทางที่เหมาะสมกับสินค้าที่จะขาย และขายให้แก่ตลาดแห่งใด ซึ่งปัจจุบันมีการกระจายไปทั่วประเทศจีนในการเลือกเส้นทาง และตลาดจำเป็นต้องมีข้อมูลที่เกี่ยวข้องทั้งการตลาด กฎระเบียบต่าง ๆ และ ควรใช้ข้อมูล GIS ประกอบการตัดสินใจ และเมื่อเลือกได้แล้วแล้วมีการประเมินผลเส้นทางที่ใช้โดยมีตัวชี้วัดกำหนดขึ้นก่อน และคำนึงถึงประสิทธิภาพโดยรวม ได้แก่ ต้นทุน โดยรวม และการเพิ่มมูลค่าให้แก่ลูกค้าตามหลักการกระจายสินค้า

รพีพร ทานะมัย (2547) ได้ทำการศึกษา ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจการเมืองไทย-พม่า: ศึกษาพื้นที่ชายแดนด้านจังหวัดระนอง ผลการศึกษาพบว่า ความสัมพันธ์ที่ดีทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับพม่าด้านจังหวัดระนองเกิดจาก (1) ความสัมพันธ์ฉันท์เครือญาติของผู้คนบริเวณชายแดนของทั้งสองประเทศ (2) ความร่วมมือทั้งอย่างเป็นทางการและไม่เป็นทางการของภาครัฐและภาคเอกชนของทั้งสองประเทศ (3) การพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะด้านการค้าชายแดน

ทรงศรี อัครางกูร (2547) ได้สรุปผลการศึกษายุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทยกับการแก้ไขวิกฤตน้ำมันไว้ว่า การขนส่งที่ประหยัดการใช้พลังงานมากที่สุดคือ การขนส่งโดยทางเรือและทางรถไฟ จึงเห็นสมควรให้มีการพัฒนาระบบการขนส่งทางเรือ และทางรถไฟเป็นเส้นทางหลัก (Main Line) และจัดการขนส่งทางรถบรรทุก รวมทั้งการขนส่งทางอากาศหรือทางเครื่องบินนั้นให้มีความเชื่อมโยงเข้าสู่เส้นทางสายหลัก เพื่อสนับสนุนให้มีการขนส่งสินค้า

คราวละมาก ๆ (Mass Transportation) ซึ่งนอกจากจะช่วยประหยัดพลังงานแล้วยังจะช่วยลดต้นทุนการขนส่ง รวมทั้งช่วยลดการสึกหรอของถนนลงได้อีกด้วย

วารินทร์ วงศ์หาญเชาว์ (2547) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการค้าชายแดน การค้าผ่านแดน ได้สรุปเส้นทางเหนือ-ใต้ (North South Corridor) ซึ่งเป็นเส้นทางขนส่งทางบกกว่าหากเส้นทางคมนาคมเหนือ-ใต้สร้างความสำเร็จ ความสำคัญของการขนส่งสินค้าตามแนวแม่น้ำโขงระหว่างเชียงแสน-เชียงรุ่ง-ซือเหมา ก็จะลดความสำคัญลง เพราะการขนส่งทางเรือใช้ระยะเวลานานกว่า ปัจจุบันเรือที่ใช้ในการขนส่งระหว่างเชียงรุ่ง-เชียงแสน ส่วนมากเป็นเรือขนาดเล็ก และส่วนใหญ่เป็นเรือสัญชาติจีน ด้วยความชำนาญในการเดินเรือเส้นทางแม่น้ำโขงนั้น คนจีนจะมีความชำนาญในเรื่องของเกาะแก่งที่เป็นหินในแม่น้ำโขง ทำให้การใช้บริการเส้นทางสินค้าเส้นนี้จึงมีข้อจำกัดอยู่มาก หากมีการพัฒนาเส้นทางคมนาคมขนส่งทางบก ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่จะเลือกใช้เส้นทางเดินเรือลดลง

เกรียงศักดิ์ เจริญศักดิ์ (2548) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง ยุทธศาสตร์การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคการผลิตไทย ผลการวิจัยพบว่า สาขาการผลิตที่ควรปรับโครงสร้างการผลิต ได้แก่ สาขาพืชอื่น ๆ ปศุสัตว์ ป่าไม้ และ ประมง เพราะเป็นสาขาที่การขยายการส่งออกส่งผลกระทบเชิงลบต่อสวัสดิการสังคม ประกอบกับการขยายตัวของตลาดโลกอยู่ในอัตราที่ต่ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งพืชอื่น ๆ และป่าไม้ และประมง ที่มีมูลค่าการส่งออกทั่วโลกลดลง ยิ่งไปกว่านั้นประเทศไทยยังมีสัดส่วนของการส่งออกของสาขาเหล่านี้ในผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศค่อนข้างต่ำ และเป็นสาขาที่ประเทศไทยไม่มีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ โดยได้เสนอแนะให้มีการปรับโครงสร้างการผลิต กลุ่มสาขาพืชอื่น ๆ ปศุสัตว์ และป่าไม้ และ ประมง ดังนี้

1. การขยายปัจจัยที่ดิน และ ทรัพยากรธรรมชาติ ได้แก่การเพิ่มเนื้อที่การผลิต เพิ่มผลิตภาพ ของการใช้ที่ดินและทรัพยากรธรรมชาติ
2. การเพิ่มความยืดหยุ่นของการใช้ปัจจัยการผลิต ได้แก่การเพิ่มความสะดวกในการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิต การจัดหาแหล่งเงินทุนระยะสั้น การจัดตั้งธนาคารปัจจัยการผลิต และการฝึกอบรมแรงงานเพื่อย้ายสาขาการผลิต
3. การลดต้นทุนทางการค้า ได้แก่ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่งในชนบทการสนับสนุนการรวมตัวของเกษตรกร และกระจายอุตสาหกรรมแปรรูปการเกษตรไปยังชนบททั้งนี้มาตรการดังกล่าวจะต้องกระจายให้หน่วยงานต่าง ๆ รับผิดชอบในการผลักดันให้ประสบความสำเร็จ ในการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคการผลิตของไทยสามารถดำเนินงานแบบคาดเดา หรือการให้การส่งเสริมแบบปูพรมได้ แต่มีความจำเป็นต้องกำหนดยุทธศาสตร์ที่เหมาะสมกับศักยภาพของสาขาการผลิตและสาขา โดยพิจารณาลำดับสำคัญก่อนหลัง

ตามความสามารถในการส่งออก ผลกระทบต่อความเป็นอยู่ของประชาชนในประเทศ และแนวโน้มความต้องการสินค้าของสาขาการผลิตนั้นในตลาดโลก รวมทั้งรัฐควรจัดโครงสร้างให้ภาคการผลิตทั้งหมดมีการสนับสนุนซึ่งกันและกันอย่างเหมาะสม อันจะทำให้การทุ่มเททรัพยากรที่มีจำกัดเพื่อพัฒนาประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ และการพัฒนาเศรษฐกิจเป็นไปอย่างยั่งยืน

ธนิต โสรัตน์ (2548) ได้ศึกษาเรื่อง ไทยกับโอกาสเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ในภูมิภาคุ่มน้ำโขง ผลการศึกษาพบว่า จากศักยภาพและการดำเนินงานต่าง ๆ ของภาครัฐที่ผ่านมา รวมถึงแผนงานในอนาคต ทำให้ประเทศไทยมีโอกาสเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ในอนุภูมิภาคุ่มน้ำโขง โดยเฉพาะด้านการขนส่งเชื่อมโยงทางถนน โดยเหตุผลสำคัญเนื่องจากทำเลที่ตั้งของประเทศไทย มีความเหมาะสมและรัฐบาลมีนโยบายและแผนงานการดำเนินงานที่ชัดเจน อีกทั้งข้อตกลงความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้าน ไม่ว่าจะเป็น GMS และ ACMECS ล้วนแต่เกื้อกูลและสนับสนุนต่อการเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคปัญหาอุปสรรคต่อการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ที่สำคัญของไทย ได้แก่ การไม่มีความเป็นบูรณาการในการประสานงานของหน่วยงานของรัฐ โดยเสนอแนะให้มีการจัดตั้งหน่วยงานของรัฐ เพื่อเป็นแกนกลางในการจัดทำและติดตามแผนงาน และโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ นอกจากนี้จะต้องเร่งแก้ไขปัญหาอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับความหวาดระแวงและการไม่ร่วมมือจากประเทศเพื่อนบ้าน โดยเสนอแนะให้ภาครัฐจะต้องสร้างเสริมความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้าน บนพื้นฐานของการใช้หลักเศรษฐศาสตร์และการเมือง โดยการให้ความช่วยเหลือ ทั้งด้านเศรษฐกิจ การเงิน การลงทุน และเกี่ยวกับเส้นทางขนส่ง เพื่อให้เกิดการพึ่งพาและเป็นการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งจะก่อให้เกิดการยอมรับการเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ของไทยในภูมิภาคุ่มน้ำโขง

Pitch Pongsawat (2007) ได้ทำการศึกษาเรื่อง Border Towns, and Thai-Myanmar Cross Border Development: case Studies of Two Thai Border Towns พบว่าการพัฒนาของเมืองตามเขตแนวชายแดนเป็นส่วนที่มีความสำคัญกับการศึกษากลยุทธ์ในการพัฒนาเศรษฐกิจ ทุกส่วนของโลก การศึกษาได้มุ่งเน้นไปที่การศึกษา 2 เมือง คือ เมืองแม่สาย และ เมืองแม่สอด โดยการศึกษาวิเคราะห์ประวัติศาสตร์และชาติพันธุ์เพื่อเผยให้เห็นข้อเหมือนและข้อแตกต่าง และเกิดขึ้นของเมืองตามเขตชายแดน บนพื้นฐานเศรษฐกิจ การเมือง ของไทยและพม่า และการขยายของอุตสาหกรรมส่งออกของประเทศไทย จากเมืองหลวงสู่ชายแดน ทั้งเศรษฐศาสตร์และการเมือง ของชายแดนที่ถูกพัฒนาขึ้นระหว่างไทยและพม่า ถูกสร้างขึ้นจากช่องว่างระหว่างเศรษฐกิจของทั้งสองประเทศ และความไม่เท่าเทียมของกฎระเบียบของชายแดนของสองประเทศ ความไม่เท่าเทียมก่อให้เกิดเศรษฐกิจชายแดนที่มีลักษณะเฉพาะในส่วนหลักของภูมิภาค ส่วนกลางของการวางรูปแบบสังคมประชาชนที่มีความหลากหลายทางด้านเชื้อชาติ ระบบการตรวจคนเข้าเมือง ของชนกลุ่มน้อยใน

ระบบไทย และ แรงงานต่างด้าวที่ผิดกฎหมาย ระบบสังคมถูกตั้งขึ้นจากช่องว่างในกฎเกณฑ์ทำให้สำเร็จด้วยการสร้างแรงงานราคาถูกที่มีฝีมือ แรงงานได้รับอนุญาตในการอยู่อาศัยชั่วคราว ด้วยข้อจำกัดด้านสวัสดิการ ระบบสังคมของกฎเกณฑ์ชายแดนช่วยให้สร้างเศรษฐกิจเติบโตด้วยการเชื่อมต่อของเศรษฐกิจโลกของการการค้า

อักรพงศ์ อันทอง (2550) ได้ศึกษาเรื่องศักยภาพและโอกาสของสินค้าส่งออกไทยในตลาดกลุ่มอนุภาคลุ่มแม่น้ำโขง พบว่า การค้าชายแดนอำเภอแม่สายเป็นการค้าขายส่งมากกว่าขายปลีก โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภคจึงพบเห็นการเจรจาซื้อของกันน้อยกว่าตลาดชายแดนแม่สอด จังหวัดตาก ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าขายส่งจะเป็นลูกค้าประจำ กับกลุ่มพ่อค้าเดิมสำหรับการขายปลีกจะพบเห็นตามเส้นทางผ่านแดนเท่านั้นเพื่อขายนักท่องเที่ยวต่างถิ่นการค้าแถบนี้จึงเป็นตลาดแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประชาชนที่อาศัยอยู่ตามชายแดนหรือพ่อค้ารายย่อยที่นำสินค้าจากฝั่งพม่ามาขายฝั่งไทย และนำสินค้าไทยกลับไปขายพม่า

รุธิร์ พนมยงค์ (2552) ได้ศึกษาระบบโลจิสติกส์ของการค้าไทย-จีนเพื่อรองรับข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีนกรณีศึกษาการค้าชายแดนและการค้าผ่านแดน "A Study of Logistics System of Thailand-Chinese Trade in the Context of ASEAN - China Free Trade Agreement: A Case Study of Border and Transit Trade" โดยได้รวบรวมประเมินและนำเสนอแนวทางในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของระบบด้วยการสร้างแบบจำลองการเชื่อมโยงบนพื้นฐานของวิธเส้นทางเชื่อมต่อออกทะเลและระบบการขนส่งต่อเนื่องโดยมีการเก็บข้อมูลในจีนบางส่วนและเชื่อมโยงข้อมูลที่ต้องการที่เหลือกับโครงการวิจัยที่เน้นศึกษาโลจิสติกส์ในจีน คือเรื่อง “การศึกษาและสำรวจระบบโลจิสติกส์ในประเทศจีนในบริบทของข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีน” และเรื่อง “การศึกษาเพื่อพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของการค้าไทย-จีนเพื่อรองรับข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีนกรณีศึกษาสินค้าส่งออกไปยังจีน” นำเสนอแนวปฏิบัติของการจัดการข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์กฎระเบียบและข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องในกับการค้าชายแดนและการค้าผ่านแดนระหว่างไทย-จีนตอนใต้

พรพิมล ศรีโชติ (2552) การศึกษาศักยภาพด้านเศรษฐกิจของพม่าและศักยภาพของไทย ในการพัฒนาเศรษฐกิจทั้งด้านการค้าและการลงทุนอันสัมพันธ์กับประเทศ พม่า ข้อค้นพบจากงานวิจัยพบว่า พม่าเป็นประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจสูง เนื่องจากพม่ามีทรัพยากรธรรมชาติมากมายที่รอการพัฒนาเป็นตลาดสำคัญของสินค้าไทย นอกจากนี้ยังพบว่ารัฐบาลพม่ามีแผนในการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าการลงทุนระหว่างนักธุรกิจของสองประเทศในบริเวณชายแดนมาเป็นเวลานานก่อให้เกิดความคุ้นเคยของนักธุรกิจทั้งสองฝั่ง ปัจจัยเหล่านี้เป็นต้นทุนสำคัญที่ทำให้ไทยมีโอกาสอันดีที่จะเข้าไปเป็นหุ้นส่วนสำคัญ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะเห็นโอกาสในพม่าอย่างชัดเจน หากแต่ทั้ง

ไทยและพม่าก็ยังมียกข้อจำกัดอยู่บางประการในการที่จะขยายความร่วมมือทางด้านการค้าและการลงทุน อาทิ นโยบายที่ไม่ชัดเจนของไทย ความไม่แน่นอนของรัฐบาลพม่า ส่งผลให้เส้นทางคมนาคมที่จะเชื่อมพื้นที่สองฝั่งเข้าด้วยกันยังไม่ได้มีการพัฒนาให้เต็มศักยภาพ

กรกรณ์ย์ ชีวะตระกูลพงษ์ และจิตติชัย รุจนกนกนาฏ (2553) ได้ศึกษาเรื่อง ผลกระทบของการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าตามข้อตกลงประชาคมอาเซียนที่มีต่อการขนส่งสินค้าข้ามแดนและการค้าผ่านแดน โดยได้เก็บข้อมูลสถานการณ์ปัจจุบันของการขนส่งสินค้าข้ามแดนที่จุดผ่านแดนถาวรที่สำคัญได้แก่ขั้นตอน ประสิทธิภาพและความสามารถในการให้บริการของจุดผ่านแดนสถานการณ์ปัจจุบันของการขนส่งสินค้าความพึงพอใจของผู้ใช้บริการและแนวโน้มการขยายตัวในอนาคต

นพรัตน์ วงศ์วิทยาพาณิชย์, จิตรา โรจน์ประเสริฐกุล และเสริมสิทธิ์ สร้อยสอศศรี (2554) ได้วิจัยเรื่อง การพัฒนาตลาดการค้าชายแดนไทยกรณีศึกษาตลาดโรงเกลือจังหวัดสระแก้วเพื่อนามาเป็นต้นแบบการบริหารจัดการตลาดการค้าชายแดนที่ดีอีกทั้งได้ศึกษาปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ อาทิ ปัญหาและอุปสรรคบทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องโครงสร้างพื้นฐานมาตรฐานตลาดที่กำหนดและระดับความเจริญของจุดผ่านแดนที่มีผลกระทบต่อการพัฒนาตลาดการค้าชายแดน โรงเกลือทั้งจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่รับผิดชอบการบริหารจัดการตลาดการค้าชายแดนไทยเชิงลึกจัดทำกรประเมินการบริหารจัดการตลาดการค้าชายแดนโรงเกลือที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและจัดทำกรทดสอบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาตลาดการค้าชายแดนรวมทั้งยังได้จัดทำแนวทางการพัฒนาตลาดการค้าชายแดนโรงเกลือที่ได้จากงานวิจัยมาจัดสัมมนาเพื่อเสนอแนวทางการพัฒนาตลาดการค้าชายแดนโรงเกลือโดยการรับฟังความคิดเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งผู้บริหารของจังหวัดเจ้าของร้านค้าผู้เช่าในตลาดและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องบุคคลที่เป็นผู้ผลักดันและเป็นกุญแจหลักสำคัญที่สามารถทำให้แนวทางการพัฒนาตลาดโรงเกลือประสบผลสำเร็จได้และสามารถประสานให้หน่วยงานต่าง ๆ ร่วมมือกันเพื่อพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการตลาดโรงเกลือของจังหวัดสระแก้วนั้นคือ “กลุ่มตระกูลเทียนทอง” โดยอาจกล่าวได้ว่าบางกลุ่มตระกูลนั้น คลุกคลีอยู่ในวงการการเมืองของจังหวัดสระแก้วมาเป็นเวลานานกว่า 30 ปีแล้วและยังมีแนวโน้มว่าจะคงอยู่ต่อเนื่องไปอีกนานด้วยเหตุผลสามารถเข้ามาประสานเชื่อมโยงผลประโยชน์ระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งหน่วยงานภาครัฐผู้ว่าราชการจังหวัดนายทหารนายอำเภอกำนันผู้ใหญ่บ้านโครงการนี้ ได้รับทุนสนับสนุนโดยแผนงานสร้างเสริมการเรียนรู้กับสถาบันอุดมศึกษาไทยเพื่อการพัฒนา นโยบายสาธารณะที่ดี (นสธ.) โดยการสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)

ภัทร พรหมอาสน์ (2554) การค้าชายแดน กรณีศึกษา จุดผ่อนปรนบ้านสวก อำเภอกงช้าง จังหวัดพะเยา ผลการศึกษาพบว่าด้านการนำเข้า ปี พ.ศ. 2554 (มกราคม-มิถุนายน) มีมูลค่าการนำเข้า 341,765.65 บาท เมื่อเปรียบเทียบกับ ปี พ.ศ. 2553 (มกราคม-มิถุนายน) มีมูลค่าการนำเข้า 4,100,779.60 บาท ลดลงร้อยละ 91.66 สินค้ามูลค่า การส่งออก 23,697,104.90 บาท เปรียบเทียบกับปี 2553 (มกราคม-มิถุนายน) มีมูลค่าการส่งออก 13,370,659.60 บาท ลดลงร้อยละ 77.23 รายการสินค้าที่ส่งออก ความเปลี่ยนแปลงด้านการนำเข้า-ส่งออกสินค้าบริเวณจุดผ่อนปรนผู้ประกอบการกลุ่มการค้าชายแดน ไทย-ลาว บ้านสวก มีการเตรียมตัวรองรับการแข่งขันผู้ประกอบการจีนเนื่องจากกำลังซื้อสูง การแข่งขันค่อนข้าง รุนแรง รวมถึงความคล่องตัวในการทำธุรกิจ สูงมาก มีการเตรียมความพร้อม เพื่อส่งเสริมการค้าที่ยั่งยืนด้านการ เตรียมความพร้อมของจุดผ่อนปรน ในการเป็นเส้นทางเข้า-ออกประเทศเพื่อนบ้าน มีการปรับปรุงและก่อสร้างถนนจาก บ้านสวก จังหวัดพะเยา-เมืองคอบ-เมืองปากทา-เมืองปากคอบ-เมืองเชียงฮ่อน-เมืองคอบ ประเทศลาว

วัชรศักดิ์ วัฒน (2555) ได้วิจัยเรื่อง “การค้าระหว่างประเทศทางบกด้านเหนือ และด้านตะวันตก ของไทย” พบว่าด้านเหนือ จังหวัดเชียงรายและจังหวัดอุตรดิตถ์เป็นจังหวัดที่มีความสำคัญต่อการค้าชายแดนมากที่สุดโดยเฉพาะจังหวัดเชียงรายที่ถือเป็นพื้นที่เชิงยุทธศาสตร์ที่สำคัญเป็นศูนย์กลางการค้า การท่องเที่ยว และการลงทุนบริเวณรอยต่อ 3 ประเทศ คือ จีนเมียนมาร์ และ สปป.ลาว มีด่านศุลกากรถึง 3 ด่าน คือ ด่านแม่สาย ด่านเชียงแสนและด่านเชียงของ มีมูลค่าการค้าประมาณ 12,000 ล้านบาท เป็นการค้าเกินดุลและมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง สำหรับการค้าผ่านแดนระหว่างไทยกับจีนจะใช้เส้นทาง R3a และแม่น้ำโขงเป็นหลัก มีมูลค่าการค้าประมาณ 14,000 ล้านบาทส่วนจังหวัดอุตรดิตถ์ มีเขตแดนติดต่อกับแขวงไชยะบุรี สปป.ลาว มีจุดผ่อนปรนช่องภูคู้ เป็นด่านถาวร มีมูลค่าการค้าเติบโตแบบก้าวกระโดดเช่นกันอย่างไรก็ตามจากการวิเคราะห์ผลการวิจัยยังพบปัญหาการค้าระหว่างประเทศทางบกด้านเหนือคือ ได้รับแรงขับเคลื่อนหลักจากสภาพแวดล้อมระดับมหภาคได้แก่ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ นโยบายทางการค้า กฎระเบียบที่เข้มงวดการเก็บอัตราภาษีนำเข้าที่ค่อนข้างสูง ส่วนของไทยมีปัญหาในเรื่องของการเมืองการปกครองที่มีการเปลี่ยนแปลงบ่อย

สำหรับแนวโน้มและโอกาสการค้าระหว่างประเทศทางบกด้านเหนือ พบว่าสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา จะมีความสำคัญที่สุด และเป็นประเทศในกลุ่มสมาชิกอาเซียนใหม่ที่ถือว่าเป็นประเทศที่มีแหล่งทรัพยากรธรรมชาติทั้งทางบกและทางทะเลที่อุดมสมบูรณ์ที่สุดแห่งหนึ่งของโลก การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง การพัฒนาทางการเมืองเป็นไปในทิศทางบวกหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน จึงต้องเตรียมตัว และให้ความสำคัญกับการพัฒนาการค้าชายแดน

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาเรื่อง “แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดนจังหวัดเชียงราย: กรณีศึกษาอำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าขี้เหล็ก” ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยแบบผสม (Mixed methodology Research) เป็นการวิจัยทั้งเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผสมผสานกับการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) เพื่อให้ได้ข้อมูลครบถ้วนสมบูรณ์ ตามวัตถุประสงค์ที่ศึกษา ผู้วิจัยได้กำหนดวิธีดำเนินการวิจัยดังนี้

3.1 การวิจัยเชิงคุณภาพ

3.1.1 ประชากรกลุ่มตัวอย่าง

3.1.1.1 กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนขนาดใหญ่ ในอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย จำนวน 5 ราย ประกอบด้วย (1) ผู้ประกอบการเครื่องสำอาง (2) ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างก่อสร้าง (3) ผู้ประกอบการสินค้าเทคโนโลยี (4) ผู้ประกอบการอะไหล่และยางรถยนต์ (5) ผู้ประกอบสินค้าอุปโภคบริโภค

3.1.1.2 เจ้าหน้าที่ศุลกากร ที่ดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้า และ ส่งออกสินค้าผ่านทางด่านสะพานมิตรภาพ ไทย-พม่า แห่งที่ 1 และ 2

3.1.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้เพื่อการเก็บข้อมูลของการวิจัย ได้แก่แบบสัมภาษณ์เชิงลึก เกี่ยวกับบริบทของการค้าชายแดน ด้วยการใช้วิจัยเชิงคุณภาพ ประกอบด้วยประเด็นคำถามของการวิจัยหลัก ทั้งหมด 8 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ชนิดและประเภทของสินค้า

ส่วนที่ 2 การขนส่ง

ส่วนที่ 3 การชำระเงิน

ส่วนที่ 4 ความสัมพันธ์ทางสังคมและวัฒนธรรมระหว่างผู้ค้า

ส่วนที่ 5 การสนับสนุนของภาครัฐต่อธุรกิจ

ส่วนที่ 6 การบริหารจัดการธุรกิจ

ส่วนที่ 7 อุปสรรคและปัญหาของการค้าในปัจจุบัน และแนวทางการพัฒนาธุรกิจการค้า

ชายแดน

ส่วนที่ 8 การเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

นอกจากนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกและในบางสถานการณ์ที่อำนวยความสะดวกในการได้ข้อมูล อาจใช้วิธีการสนทนาแบบไม่เป็นทางการ เพื่อให้ได้ประเด็นที่สำคัญและเชื่อมโยงกับงานวิจัย

3.1.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษครั้งนี้ผู้ศึกษาได้รวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากการค้นคว้าเอกสารงานวิจัย จากอินเทอร์เน็ต จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ด้านศุลกากรสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย หอการค้าจังหวัดเชียงราย หอการค้าอำเภอแม่สาย โดยการนำข้อมูลทางสถิติทางด้านการค้า การส่งออก และการนำเข้าชายแดนไทย พม่า ที่ดำเนินการผ่านจุดผ่านแดนถาวร ณ สะพานมิตรภาพแห่งที่ 1 และสะพานมิตรภาพแห่งที่ 2 ในระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545-2555 มาใช้ในการวิเคราะห์ส่วนข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการสำรวจ และจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informant) โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

3.1.3.1 สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informant) ได้แก่ ผู้บริหาร ผู้ส่งออกภาคเอกชน ที่ดำเนินธุรกิจการส่งออกสินค้าผ่านแดน ในอำเภอแม่สาย และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับพิธีนำเข้าส่งออก (ด้านศุลกากรแม่สาย)

3.1.3.2 ศึกษาโดยการ การสังเกตการณ์ทำงาน และ เข้าร่วมกิจกรรมการส่งออกทางพิธีการส่งออกสินค้า ร่วมกับผู้ประกอบการ

3.1.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้วิเคราะห์ ตามกรอบทฤษฎี แบบจำลองเพชร (Diamond Model) ซึ่ง Porter (1990) ซึ่ง ได้กล่าวไว้ว่า ปัจจัยที่มีผลส่งเสริมซึ่งกันและกัน ได้แก่

3.1.4.1 ปัจจัยการผลิต (Factor Conditions)

3.1.4.2 ปัจจัยอุปสงค์ (Demand Conditions)

3.1.4.3 อุตสาหกรรมต่อเนื่องและสนับสนุน (Related and Supporting Industries)

3.1.4.4 ยุทธศาสตร์โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน (Firm Strategy, Structure and Rivalry)

3.1.4.5 โอกาส (Chance)

3.1.4.6 รัฐบาล (Government)

บริบทของการค้าขายแดนตามประเด็นที่ศึกษาและวิเคราะห์จะเป็นข้อมูลเบื้องต้นที่จะสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการค้าบริเวณชายแดนต่อไป

3.2 การวิจัยเชิงปริมาณ

3.2.1 ประชากรกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มผู้ประกอบการค้าขายแดนรายย่อย ที่ดำเนินธุรกิจในตลาดการค้าขายแดน ใน 2 ฝั่งประเทศ โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการที่เปิดร้านค้าใน ตลาดคอยเวา ตลาดถ้ำผาจอม อำเภอมะนัง จังหวัดเชียงราย ประเทศไทย จำนวน 50 ราย และ ผู้ประกอบการที่เปิดร้านในตลาดท่าล้อ จังหวัดท่าขี้เหล็ก สหภาพเมียนมาจำนวน 50 ราย รวม เป็น 100 ราย

โดยผู้วิจัยได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ในกรณีไม่ทราบจำนวนประชากร โดยใช้สูตรของ W.G.cochran ณ ระดับความเชื่อมั่น 90% สัดส่วนความคลาดเคลื่อนเท่ากับ 0.10 มาใช้คำนวณขนาดตัวอย่าง โดยสูตรดังกล่าวคือ

ซึ่งในที่นี้ n คือ จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ

P คือ สัดส่วนของประชากรที่ผู้วิจัยต้องการสุ่ม (โดยทั่วไปนิยมใช้สัดส่วน 30% หรือ 0.30)

Z คือ ระดับความมั่นใจที่กำหนด หรือระดับนัยสำคัญทางสถิติ

Z คือ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 เท่ากับ 1.65 (ความเชื่อมั่น 90%) $\Rightarrow Z = 1.65$

d คือ สัดส่วนความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิดขึ้นได้ (จะต้องสอดคล้องกับค่า Z ที่ระดับความเชื่อมั่นนั้น ๆ) ระดับความเชื่อมั่น 90% สัดส่วนความคลาดเคลื่อนเท่ากับ 0.10

$$\text{สูตร} \quad = \frac{P(1-P)Z}{d}$$

$$\begin{aligned} \text{ดังนั้นกลุ่มตัวอย่าง คือ } n &= \frac{0.30 (1-0.30) 1.65}{0.10} \\ &= 57.1725 \end{aligned}$$

ณ ระดับความเชื่อมั่น ที่ 90 ได้กลุ่มตัวอย่าง 58 คน

3.2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนด้วยการวิจัยเชิงปริมาณ แบ่งประเด็นในการสอบถามออกเป็น 5 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจการค้าชายแดน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดนอำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าจีนเหล็ก

ส่วนที่ 4 การเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ส่วนที่ 5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการที่มีต่อการพัฒนาการค้าชายแดนอำเภอแม่สาย และ จังหวัดท่าจีนเหล็ก

3.2.3 การวิเคราะห์เชิงปริมาณ

ข้อมูลทั่วไปของประชากร กลุ่มตัวอย่าง และ ผู้ให้ข้อมูลหลัก เช่น เพศ อายุ อาชีพ และระดับการศึกษา วิเคราะห์และประมวลผล โดยสถิติเชิงพรรณนา ด้วยโปรแกรม วิเคราะห์ผลทางสถิติในการหาค่าร้อยละ และ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ (Regression Analysis) โดยใช้เครื่องมือ Linear Regression Analysis เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับแนวทางการพัฒนากิจกรรมสนับสนุนในแต่ละด้านการค้าชายแดน ซึ่งในกรณีที่ตัวแปรอิสระมากกว่า 1 ตัวแปร เพื่อศึกษาตัวแปรอิสระ (X) จะส่งผลต่อความสัมพันธ์ ตัวแปรตาม (Y) หรือ ไม่ ซึ่งมีโมเดลที่ใช้ในการศึกษาทั้งหมด 3 โมเดล ดังนี้

$$Y_1 = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$$

$$Y_2 = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$$

$$Y_3 = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$$

โดยที่ Y_1 = ด้านการเข้าถึงลูกค้า, Y_2 = ด้านการเข้าถึงผู้จัดหา, Y_3 = ด้านนโยบายและกฎระเบียบ

X_1 = ด้านการคมนาคมและการจราจร

X_2 = ด้านความสะอาด

X_3 = ด้านความปลอดภัย

X_4 = ด้านภูมิทัศน์

X_5 = ด้านประชาสัมพันธ์

X_6 = ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก

ความคิดเห็นต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน ที่ได้จากแบบสำรวจ ที่ประกอบด้วย ความต้องการพัฒนา ด้านการเข้าถึงลูกค้า ด้านการเข้าถึงผู้จัดหาสินค้า ด้านนโยบายและกฎระเบียบ กิจกรรมสนับสนุนที่เกี่ยวข้องประกอบด้วย ด้านการคมนาคมและการจราจร ด้านความสะอาด ด้านความปลอดภัย ด้านภูมิทัศน์ ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านและการเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน วิเคราะห์โดยใช้สถิติพรรณนา ด้วย โปรแกรม ในการหาค่า ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ใช้วิธีขยายผลจากคะแนนที่ได้จากการถ่วงน้ำหนักโดยการนำข้อมูลที่ได้จากแบบสำรวจความคิดเห็นจากผู้ประกอบการค้าชายแดน แปลผลเป็นค่าเฉลี่ยในแต่ละประเด็นคำถาม ตามที่กำหนด ของ อภินันท์ จันตะนี (2545) ดังนี้

ตารางที่ 3.1 การแปลผลเป็นค่าเฉลี่ยคะแนนในแต่ละข้อคำถาม

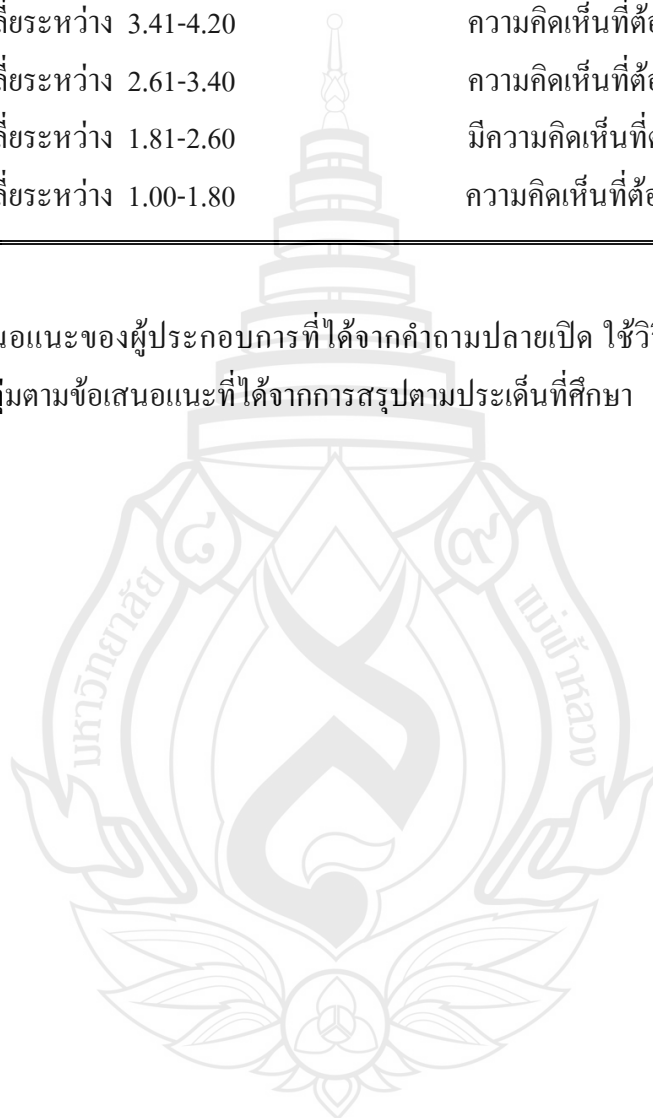
ระดับความคิดเห็นต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน	คะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

นำค่าเฉลี่ยที่ได้มาแปลผลจากเกณฑ์การพิจารณาค่าเฉลี่ยน้ำหนัก ซึ่งได้กำหนดน้ำหนักเฉลี่ย เพื่อการสรุปผลดังนี้

ตารางที่ 3.2 การกำหนดน้ำหนักเฉลี่ยเพื่อการสรุปผล

ค่าน้ำหนักคะแนน	การแปลผล
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.21-5.00	ความคิดเห็นที่ต้องการพัฒนามากที่สุด
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41-4.20	ความคิดเห็นที่ต้องการพัฒนามาก
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61-3.40	ความคิดเห็นที่ต้องการพัฒนาปานกลาง
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.81-2.60	มีความคิดเห็นที่ต้องการพัฒนาน้อย
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.00-1.80	ความคิดเห็นที่ต้องการพัฒนาน้อยที่สุด

ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการที่ได้จากคำถามปลายเปิด ใช้วิธีวิเคราะห์เนื้อหาโดยนำข้อมูลไป จัดกลุ่มตามข้อเสนอแนะที่ได้จากการสรุปตามประเด็นที่ศึกษา



บทที่ 4

ผลการศึกษา

จากการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดนจังหวัดเชียงราย: กรณีศึกษาอำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าขี้เหล็ก โดยการนำเสนอผลการศึกษา เป็น 2 ตอน คือ (1) การค้าชายแดนในบริบทของผู้ประกอบการส่งออกสินค้าไปยังสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา บนเส้นทาง R3B (2) การค้าชายแดนในบริบทของผู้ประกอบบริเวณแนวชายแดน ทั้ง 2 ประเทศ

ผู้ศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ในพื้นที่อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย และ จังหวัดท่าขี้เหล็ก สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ในส่วนของการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพนั้น ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ส่งออกสินค้าจากอำเภอแม่สาย จำนวน 5 ราย และ เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานภาครัฐ ด้านศุลกากรแม่สาย จำนวน 1 ราย จากกลุ่มตัวอย่างเชิงปริมาณทั้งหมด 100 ราย จากผู้ประกอบการรายย่อย ในอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย และ ตลาดท่าลื้อ ในจังหวัดท่าขี้เหล็ก ด้วยแบบสัมภาษณ์แบบปลายเปิดและปลายปิด การสังเกตการณ์ทำงาน การสนทนา อย่างไม่เป็นทางการ และการมีส่วนร่วมในกิจกรรมการส่งออกสินค้า ในขั้นตอนทางการบรรทุกสินค้าและพิธีการทางศุลกากร

4.1 การวิเคราะห์การค้าชายแดนในบริบทของผู้ประกอบการส่งออกสินค้า

จากการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อตอบวัตถุประสงค์ในข้อที่ 1 คือ เพื่อศึกษาและวิเคราะห์สถานการณ์ของการค้าชายแดน ระหว่างอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย กับจังหวัดท่าขี้เหล็ก สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ผู้วิจัยได้ศึกษาตาม 8 ส่วน ของแบบสัมภาษณ์ตามกรอบแนวคิด ซึ่งมีรายละเอียดของการศึกษา คือ

ส่วนที่ 1 ชนิดและประเภทของสินค้า

ส่วนที่ 2 การขนส่ง

ส่วนที่ 3 การชำระเงิน

ส่วนที่ 4 ความสัมพันธ์ทางสังคมและวัฒนธรรมระหว่างผู้ค้า

ส่วนที่ 5 การสนับสนุนของภาครัฐต่อธุรกิจ

ส่วนที่ 6 การบริหารจัดการธุรกิจ

ส่วนที่ 7 อุปสรรคและปัญหาของการค้าในปัจจุบัน และแนวทางการพัฒนาธุรกิจการค้าชายแดน

ส่วนที่ 8 การเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

4.1.1 ผู้ประกอบส่งออกสินค้าเครื่องสำอาง

4.1.1.1 ข้อมูลทั่วไป ชนิดและประเภทของสินค้าที่ส่งออก

ผู้ประกอบการ A มีบริษัทตั้งอยู่ในพื้นที่ตำบลแม่สาย อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย โดยมีลักษณะเป็นอาคารพาณิชย์สำหรับขายส่งสินค้าไปยังเมืองท่าจีเหล็ก และ มีคลังสินค้าอยู่ด้านหลังของสำนักงานขาย

ธุรกิจส่งออกเครื่องสำอางนี้ได้เริ่มทำตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550 ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ไม่นานแต่การส่งออกและมูลค่าการค้ามีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่การเริ่มทำธุรกิจ ซึ่งธุรกิจได้ดำเนินมา เป็นรุ่น ที่ 3 สืบต่อจาก คุณปู่ ซึ่งเริ่มทำธุรกิจการค้าตามแนวชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยเริ่มจากการขายสินค้าที่เป็นปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิต เช่น เกลือ ผงชูรส ที่เป็นสินค้าที่ต้องการในแนวชายแดน ก่อนตัดสินใจทำธุรกิจเครื่องสำอางสืบเนื่องจากธุรกิจเดิมของครอบครัวที่ขายสินค้าบริโภคอุปโภค ที่ผลิตในประเทศไทย และค้าขายกับประเทศเพื่อนบ้านและมีฐานลูกค้าที่สามารถเชื่อมโยงในธุรกิจได้ ซึ่งสาเหตุหลักที่ทำให้ ผู้ประกอบการ A ตัดสินใจประกอบธุรกิจเครื่องสำอางนั้น มีเหตุผลหลักอยู่ 2 ประการคือ ประการแรกมองเห็นโอกาสที่จะประสบความสำเร็จ เพราะด้วยตัวมาตรฐานของสินค้าที่ผลิตจากประเทศไทยเป็นที่นิยมของคนไทใหญ่ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักในจังหวัดท่าจีเหล็ก และ ด้วยการผู้บริหารที่อายุน้อยแต่ด้วยประสบการณ์จากการช่วยธุรกิจครอบครัวมาเป็นเวลานาน ทำให้เข้าใจถึงพฤติกรรมการบริโภคสินค้าของลูกค้าจึงสามารถที่หาสินค้าที่ตอบสนองความต้องการ จนก้าวมาเป็นผู้ส่งออกสินค้าไปยังสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ประการที่สองพบว่า อยากรจะสานต่อในธุรกิจของครอบครัวที่มีมานานหลายสิบปีให้อยู่ต่อไป

เริ่มแรกจากการทำธุรกิจนี้ บิดาเป็นผู้แนะนำให้ เพราะเห็นช่องทางและโอกาสจากฐานลูกค้าเดิมที่มีอยู่จากอดีต ซึ่งฐานลูกค้าหลัก คือจังหวัดเชียงใหม่ โดยส่วนใหญ่เป็น ชาวไทใหญ่ ไทจีนชนกลุ่มน้อยที่นิยมอุปโภคบริโภคในสินค้าไทย เพราะเชื่อเรื่องคุณภาพ และมีกำลังที่จะสามารถซื้อได้

ธุรกิจส่งออกเครื่องสำอางนั้นจากเดิมมีผู้ส่งออกรายใหญ่ คือที่ผลิตสินค้าครีมบำรุงผิว ยี่ห้อดัง ที่เป็นสินค้ายอดนิยมในกลุ่มกลางวัย ซึ่งจับกลุ่มลูกค้ารายได้ต่ำ ส่งทำการส่งออกมามากกว่า 30 ปี ในอำเภอแม่สาย และยังมีผู้ส่งออกรายเล็กประปรายในตลาดนายบุญยืนที่อาศัยการค้าแบบยัง

ไม่ส่งออกอย่างเป็นทางการจะเป็นการส่งแบบมารับสินค้าที่ต้นทุนที่ตั้งในอำเภอแม่สายเป็นครั้งคราว ซึ่งถือเป็นการค้าแบบดั้งเดิมตามวิถีชีวิตตามแนวชายแดนที่พบเห็นในอดีต จากข้อมูลและประสบการณ์ตรงที่ค้าขายตั้งแต่บรรพบุรุษจึงเห็นลู่ทางได้ว่าหากเราผสมการค้าที่ทันสมัย เพิ่มช่องทางการตลาดเข้าถึงลูกค้าแบบเชิงรุก มากกว่าการขายแบบดั้งเดิม ก็จะสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้มากขึ้นอีกทั้งยังมีฐานลูกค้าเดิมที่มีความไว้วางใจกันมาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษนั้น ยังจะเป็นสื่อกลางสำคัญในการขยายฐานลูกค้า เพราะวัฒนธรรมผู้บริโภคชายแดนนั้น จะอาศัยความไว้วางใจกันในการทำธุรกิจ จึงได้ตัดสินใจทำธุรกิจเครื่องสำอางส่งออก

สินค้าที่ได้มีการส่งออกนั้นโดยหลักแล้วจะเป็นสินค้าเครื่องสำอาง และเครื่องสำอาง โดยแบรนด์ที่ผลิตในประเทศไทยเป็นหลักเช่น มิสทีน คิวเพลส ที่มีราคาไม่สูงมากนัก ตอบสนองความต้องการลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลาง และสินค้าในเวชสำอาง เช่นยูเซอลีน เอสเคยู ชิเซโต้ และเครื่องสำอางนำเข้าจากเกาหลีที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีความสามารถจับจ่ายสูง และสินค้าอุปโภคที่ใช้ในครัวเรือนเป็นหลักของยูนินิเวอร์ เช่น แชมพู สบู่ ผงซักฟอกที่ใช้ในครัวเรือน

ที่มาของสินค้าที่ทำการส่งออกนั้นโดยหลักจะเป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศไทยซึ่งมีฐานการผลิตในปริมาณมาก และมีการขนส่งจากตัวโรงงานมายังแม่สายโดยตรง และจะมีสินค้าอุปโภคบางประเภทที่ผู้ส่งออกหาซื้อในซูเปอร์มาเก็ตขนาดใหญ่ ในจังหวัดเชียงราย เช่น บิ๊กซี หรือ เทสโก้โลตัส ในช่วงโปรโมชันที่เมื่อเปรียบเทียบราคาแล้วได้ต่ำกว่าบริษัทผู้ผลิตที่ส่งตรงมายังตัวแทนจำหน่าย

การนำเข้าสินค้านั้นผู้ประกอบการไม่ได้มีการนำเข้าเพราะ เป้าหมายหลักคือเน้นการส่งออก แต่จะมีสินค้าบางประเภทเช่นเครื่องสำอางเกาหลี จะมีการนำเข้าจากประเทศเกาหลีแต่ไม่ผ่านทางช่องทางอำเภอแม่สาย จะเป็นการส่งผ่านทางสนามบินแต่ ปัจจุบันได้เปลี่ยนเป็นรับจากบริษัทตัวแทนในประเทศไทยที่นำเข้าจากประเทศเกาหลี และ ต่างประเทศ

มูลค่าการค้าในแต่ละเที่ยว เฉลี่ยประมาณเที่ยวละ ประมาณ 100,000-500,000 แสนบาท ต่อเที่ยว เฉลี่ย 3 เที่ยวต่อสัปดาห์ ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าที่ลูกค้าสั่ง หากเป็นเครื่องสำอางที่มีราคาสูงมูลค่าการค้าส่งออกก็จะมากตาม โดยเฉลี่ยจะมีสินค้าที่ทำการส่งออกทุกวัน แต่ปริมาณจะมีความแตกต่างกันในแต่ละช่วงขึ้นอยู่กับฤดูกาล และ ความสามารถจับจ่ายสินค้าของลูกค้า

ช่วงที่มียอดขายสูงสุดนั้นจะอยู่ในช่วงหลังฤดูเก็บเกี่ยว เช่นในเดือนธันวาคมทุกปี จะมียอดขายสูงสุดประกอบกับเป็นเมืองท่องเที่ยว (จังหวัดท่าขี้เหล็ก) ทำให้ผู้ประกอบการที่เป็นแม่ค้าตามแนวชายแดนมีกำลังซื้อสูงก็จะซื้อตามรายได้ในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวเป็นหลัก

ช่องทางการติดต่อซื้อสินค้าหลักนั้น ส่วนใหญ่จะใช้โทรศัพท์ในการติดต่อสื่อสารและทำการเปิดรายการสั่งซื้อโดยเครื่องโทรสาร โดยจะมีรหัสค้าและรายการสินค้า พร้อมจำนวนที่สั่งซื้อ ทำรายการที่เป็นหลักฐานการสั่งซื้อทุกครั้ง แต่ในปัจจุบันได้อาศัยเทคโนโลยีที่ทันสมัยประหยัดเวลาและลดค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภค โดยการติดต่อทางอีเมลล์เป็นหลัก อีกทั้งแอปพลิเคชัน ทางไลน์ และ เฟสบุค ในการติดต่อซัพพลายเออ แต่จะเป็นสินค้าที่เคยสั่งอย่างต่อเนื่อง แต่หากเป็นสินค้าตัวใหม่ก็จะใช้ช่องทางการสั่งซื้อเหมือนในอดีตคือการซื้อผ่านเซลล์ ที่มาแนะนำสินค้าในครั้งแรกเป็นต้น

ช่องทางหลักที่ใช้ติดต่อซื้อขาย หากเป็นผู้ค้าส่งที่ทำการซื้อขายกันมากกว่า 1 ครั้ง จะทำการซื้อขายโดยส่งทางโทรศัพท์เป็นหลัก โดยบอกรายละเอียดและชนิดของสินค้า พร้อมจำนวนที่ต้องการ หากเป็นลูกค้าปลีก หรือลูกค้ารายใหม่ จะทำการซื้อขายครั้งแรกผ่านหน้าร้านโดยตรง

การซื้อสินค้าหากเป็นสินค้าที่จะทำการตกลงซื้อขาย ถ้าเป็นสินค้าตัวใหม่ต้องอาศัยการแนะนำการขายผ่านตัวแทนของบริษัท แต่ถ้าเป็นสินค้าที่เคยขายมาอย่างต่อเนื่องก็就不用ซื้อผ่านตัวบุคคลจะทำการซื้อขายตามปกติ คือ โทรศัพท์สั่งสินค้า และ จำนวนที่ต้องการ ตามใบสั่งซื้อสินค้า

การสั่งซื้อสินค้าแต่ละประเภทนั้นมีข้อจำกัดในการสั่งซื้อที่แตกต่างกัน หากเป็นสินค้าที่มีราคาสูงจะไม่มีการมีการไม่การสั่งเป็นจำนวนมาก เพราะจะมีความเสี่ยงในต้นทุนการจัดเก็บและเสี่ยงต่อสินค้าสูญหาย จะเน้นสั่งตามความต้องการลูกค้าเป็นหลัก แต่หากเป็นสินค้าที่ต้นทุนต่ำ และเป็นสินค้าที่ขายดี

โดยปกติทางร้านจะรับสินค้าโดยมีพนักงานจากบริษัทที่สั่งซื้อผ่านตัวแทนผู้ขนส่ง เช่น บริษัทนิ่มซีเซิ่ง คอยดูขนส่ง มาส่งยัง บริษัทหรือคลังสินค้าที่ ในอำเภอแม่สาย และ ไร่รถจากบริษัทผู้ผลิตมาส่งโดยตรงที่คลังสินค้า ส่วนขั้นตอนการจ่ายสินค้าไปยังลูกค้า นั้น ทางร้านจะจ่ายตามใบสั่งซื้อสินค้า ในกรณีที่การค้าเพื่อการขายส่ง

4.1.1.2 การขนส่งสินค้า

ปัจจุบันการส่งออกสินค้า ทำได้ทั้งหมด 2 เส้นทางหลัก คือ การส่งออกผ่านเส้นทางสะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 1 และ แห่งที่ 2 แต่โดยปกติทางผู้ประกอบการจะเลือกใช้เส้นทางจะผ่านทางช่องทาง ด้านศุลกากรแห่งที่ 1 โดยขนส่งผ่านการให้บริการการขนส่งโดยผู้รับจ้าง ในจังหวัดท่าขี้เหล็ก และผู้ประกอบการขนส่งไทย ซึ่งมียานพาหนะจำนวน 3 ประเภท คือ (1) ที่มีรถขนส่งสินค้า เป็นรถตู้ดัดแปลงเพื่อนำมาบรรทุกสินค้า (2) รถบรรทุกสินค้าจักรยานยนต์แบบมีกระบะท้าย (3) ล้อพ่วงท้ายรถจักรยานยนต์ จะเลือกประเภทของรถ ขึ้นอยู่กับปริมาณของสินค้าที่จะส่งออกไปยังลูกค้า โดยการจ้างจะเป็นลักษณะเหมาคัน โดยราคาต่อเที่ยว จะขึ้นอยู่กับประเภท

ของรถ รถตู้จะอยู่เที่ยวละ 2,500 บาท รถบรรทุกสินค้าจักรยานยนต์แบบมีกระบะท้าย และล้อพวงท้ายรถจักรยานยนต์ จะอยู่ที่ราคาเที่ยวละ 1,200 บาท

เมื่อสินค้าถูกลำเลียงผ่านพิธีการทางศุลกากรจะถูกนำไปเก็บไว้ยัง คลังสินค้า (โกดัง) ที่ร้านค้าในฝั่งท่าจีเหล็ก เพื่อจัดส่งต่อไปยังลูกค้าที่อยู่ตามเมืองต่าง ๆ ในรัฐฉาน เช่น เมืองเชียงตุง เมืองลา เป็นต้น ซึ่งในการลำเลียงสินค้าต่อจากโกดัง ไปยังเมืองต่าง ๆ นั้น จะใช้บริการรถขนส่งของพม่า เพราะมีความสะดวกกว่าการใช้รถไทย มีทั้งรูปแบบของรถโดยสารสาธารณะที่รับฝากสินค้า และ รถเหมาเฉพาะขนส่งสินค้า ซึ่งหากเป็นรถเหมา สินค้าจะไปถึงยังปลายทางผู้รับถึงร้านค้า หากใช้บริการรถสาธารณะจะต้องมีการแจ้งนัดหมายวันเวลารับสินค้า ณ สถานีปลายทาง

4.1.1.3 การชำระเงิน

การชำระเงินค่าสินค้า ผู้ประกอบการยังใช้ระบบการชำระเงินแบบไม่ผ่านธนาคาร และ ขายสินค้าส่วนใหญ่ในรูปแบบเงินสด โดยชำระผ่านสกุลเงินไทย (บาท) จะมีลูกค้าบางรายที่ซื้อขายกันมานาน ที่ทางผู้ประกอบการจะให้เชื่อ โดยต้องชำระเมื่อสั่งสินค้าใหม่ หรือ ที่เรียกว่า ชำระแบบงวดชนงวด

4.1.1.4 ความสัมพันธ์ทางสังคมและวัฒนธรรมระหว่างผู้ค้า

ด้วยการค้าขายแดนที่ผู้ประกอบการได้ทำนั้น มีโครงสร้างการค้าจากพื้นฐานครอบครัว คือตามบรรพบุรุษที่ได้ปูเส้นทางทางการค้าเส้นทางนี้ไว้ การสัมพันธ์ทางวัฒนธรรมการค้าค้านั้นค่อนข้างที่ค้าขายในรูปแบบ เครือญาติ ไม่มีความรู้สึก ถึงการเป็นคนไทย หรือ คนพม่า แต่ส่วนใหญ่แล้วลูกค้าจะเป็นกลุ่มชาติพันธุ์ไทใหญ่ ไทลื้อ ที่ไม่ได้มีความแตกต่างกันเชื้อชาติ สื่อสารภาษาพูด กันโดยใช้ภาษาไทยใหญ่ ไทลื้อ ที่เข้าใจง่าย ส่วนของเอกสารสั่งซื้อสินค้า หรือ รายการสินค้านั้นผู้ประกอบการจะแจ้งรายการ โดยภาษาพม่า แต่ไม่ได้เป็นอุปสรรคทางการค้าแต่อย่างใด เพราะเคยทำการค้ากันมานาน มีเพียงกลุ่มลูกค้าใหม่ไม่มากนัก

4.1.1.5 การสนับสนุนทางภาครัฐต่อธุรกิจ

การสนับสนุนทางภาครัฐในแง่ของการดำเนินธุรกิจ ที่ทางผู้ประกอบการได้รับคือ การขอคือภาษีส่งออกสินค้า การเข้าอบรมการทำแผนธุรกิจร่วมกับหอการค้าเชียงราย และ การอบรมด้านต่าง ๆ ที่ทางพาณิชย์จังหวัดได้จัดขึ้น อย่างต่อเนื่อง

นโยบายการสร้างความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน และ แก้ไขปัญหาชนกลุ่มน้อย ทำให้การค้ามีความคล่องตัวขึ้นจากเดิม

4.1.1.6 การบริหารจัดการธุรกิจ

ธุรกิจที่จัดขึ้นเป็นกิจการบริหารจัดการแบบครอบครัว โดยมีผู้จัดการ ทำหน้าที่ดูแลความเรียบร้อย โดยภาพรวมของบริษัท และ แบ่งความรับผิดชอบ โดยมีแผนกบัญชี แผนกขนส่ง

สินค้า แผนกขาย และ ให้บริการลูกค้า ซึ่งเป็นองค์กร ขนาดเล็ก แต่ละฝ่ายจะมีหน้าที่รับผิดชอบที่แตกต่างกันตามลักษณะงาน



ภาพที่ 4.1 ฝั่งองค์กร ผู้ประกอบการ A

ลักษณะงานของแต่ละแผนก คือ แผนกบัญชี จะจัดรายการสรุปยอดขายในแต่ละวัน โดยแบ่งเป็นเงินสด และ เงินเชื่อ ดูแลเรื่อง ธุรกรรมทางการเงิน ทั้งหมดของบริษัท โดยมีผู้จัดการทั่วไปคอยกำกับรายการ เบิก จ่าย รับ ของแต่ละวัน ในส่วนของขาย จะแบ่งออกเป็นพนักงานที่รับออเดอร์ขายส่ง และพนักงานที่ขายปลีกประจำวัน โดยจะสรุปยอดขายในแต่ละวัน ให้แผนกบัญชี ส่วนพนักงานที่รับผิดชอบขายส่ง จะสรุปยอดขายให้กับแผนกบัญชี เพื่อให้ออกไปส่งของ และ ไปแจ้งขนส่งสินค้า ตามรายการที่มีการสั่งซื้อ เมื่อแผนกขนส่งสินค้าได้รับรายละเอียดของสินค้าจากไปแจ้งขนส่งนั้น จะมีหน้าที่จัดประเภทสินค้า โดยกระบวนการทางพิธีการศุลกากรนั้น แผนกขนส่งสินค้าจะเป็นผู้ดำเนินการ ตั้งแต่ดำเนินการ ยิงใบขน และ จัดเตรียมรถบริการขนส่งสินค้า และส่งต่อให้ลูกค้าปลายทาง

4.1.1.7 อุปสรรคและปัญหาของการค้าในปัจจุบัน แนวทางการพัฒนาธุรกิจการค้าชายแดน

อุปสรรค และปัญหาที่พบ คือ โครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน ที่ใช้ขนส่งสินค้าในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ยังมีด่านที่เก็บบะหว่างทาง ทำให้ต้นทุนค่าขนส่งสินค้าค่อนข้างสูง หากลดปัญหาในด้านนี้ได้ ก็จะเป็นส่วนหนึ่งจะสามารถพัฒนาธุรกิจการค้าชายแดน ให้ผู้สนใจส่งออกสินค้ามากขึ้นโดยรัฐต้องสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้ประกอบการ เป็นต้น

4.1.1.8 การเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ในส่วนการเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในเบื้องต้นผู้ประกอบการ ได้ศึกษาถึงสิทธิประโยชน์ และการลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศไว้ และจะขยายฐานลูกค้าไปยังเมืองทองจี และ เมืองลำเซว ซึ่งถือว่าเป็นเมืองสำคัญในรัฐฉาน ที่มีกำลังบริโภคค่อนข้างสูง

4.1.2 ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง

4.1.2.1 ข้อมูลทั่วไป ชนิดและประเภทของสินค้าที่ส่งออก

ผู้ประกอบการ B บริษัทตั้งอยู่ที่ ตำบลแม่สาย อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ธุรกิจได้ดำเนินการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 โดยสืบต่อจากรุ่นบิดา มารดาที่ได้ทำการค้าขายอุปกรณ์ก่อสร้าง แต่ไม่ได้จัดทำเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ การตัดสินใจทำธุรกิจนี้เนื่องจากมองว่าวัสดุก่อสร้าง เพื่อสร้างสิ่งที่อยู่อาศัย เป็นหนึ่งในปัจจัยพื้นฐานที่มนุษย์มีความจำเป็น จึงหาช่องทางการขายและพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน ซึ่งได้มีร้านค้าที่ขายปลีก และส่ง และขยายเพิ่มเติมจากในอดีต

สินค้าหลักที่ให้บริการส่งออก คือ ปูนซีเมนต์ถุง ไม้แบบก่อสร้าง ปูนกาวซีเมนต์ ท่อ และอุปกรณ์ที่ทำจาก พีวีซี สายไฟ และ อุปกรณ์ไฟฟ้า สุขภัณฑ์และอุปกรณ์ สีทาบ้าน และอื่นที่เกี่ยวข้องกับวัสดุก่อสร้าง

ที่มาของสินค้าที่ทางบริษัทได้รับมาจากนิคมอุตสาหกรรม โดยการสั่งตรงที่บริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่าย ในประเทศไทย โดยมูลค่าการส่งออกแต่ละเที่ยวจะขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าที่ลูกค้าสั่ง ประมาณการเที่ยวละ 50,000 บาท เป็นขั้นต่ำ โดยการส่งออกสินค้าจะมีเกือบทุกวัน แต่สินค้าในลอตใหญ่ ๆ ที่ส่งออกไปยังเมืองเชียงตุง หรือ เมืองลานั้น จะส่งออกประมาณ สัปดาห์ละครั้ง ช่วงที่ พบว่ามียอดขายสูงสุด คือในช่วงเดือน ตุลาคม ถึง เมษายน

รูปแบบการสั่งซื้อสินค้าโดยทั่วไป จะสั่งซื้อผ่านช่องทางโทรศัพท์ โทรสาร และอีเมลล์ โดยมีการออกไปสั่งซื้อ ไปยังผู้จัดหาที่เราต้องการสินค้า หรือ ติดต่อซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายที่มาเสนอขายโดยตรงที่ร้านเป็นต้น ในทางเดียวกันลูกค้าที่จะสั่งซื้อสินค้า หากอยู่ในเมืองท่าจีเล็กหรือเมืองเลน เมืองท่าเดื่อ จะ เป็นการเดินเข้ามาสั่งสินค้าภายในร้านเพื่อเลือกหาสินค้า หากเป็นลูกค้าที่อยู่ไกลและติดต่อกันประจำ จะติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ และ แจ้งรายการสินค้าที่ต้องการ

4.1.2.2 การขนส่งสินค้า

การขนส่งสินค้าโดยลูกค้าปลีกที่อยู่เมืองท่าจีเล็ก จะให้บริการขนส่งผ่านทาง สะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 1 ส่วนลูกค้าที่ซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อเช่น ปูนซีเมนต์ เหล็กกล้า สินค้าประเภทชิ้นใหญ่จะขนส่งออกทาง สะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 2 โดยส่งให้ถึงลูกค้าปลายทาง ตามเงื่อนไขที่ตกลงในการซื้อขาย หากสินค้ามีจำนวนไม่มาก จะเลือกใช้บริการผู้

ให้บริการขนส่ง โดยรวมกับของที่ส่งกับผู้ประกอบการรายอื่น ไม่เหมาะถ้า เนื่องจากจะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่าการขนส่งไปเอง

4.1.2.3 การชำระเงิน

ระหว่างผู้ประกอบการ และ ลูกค้า จะมีการชำระเงินแบบเงินสด เป็นส่วนใหญ่ทั้งลูกค้าที่ค้าปลีก และ ค้าส่ง ในส่วนของเงินเชื่อ จะให้เฉพาะ องค์กรขนาดใหญ่ และ หน่วยงานภาครัฐของพม่าเท่านั้น ระยะเวลาในการให้เครดิต จะอยู่ในช่วง 1 เดือน จนถึง 3 เดือน เนื่องจากการติดตามเงินหากไม่ส่งตามเวลา ก่อนข้างลำบาก และ หากมีการผิดนัดสัญญาหรือไม่จ่าย จะเกิดความยุ่งยาก และสร้างความเสียหายให้ผู้ประกอบการ สตูลเงินที่ใช้ในการซื้อสินค้า จะใช้เงินสกุลไทยเป็นหลัก (บาท) หรือบางครั้งก็รับเงินสกุลจ๊าด (พม่า) ยังไม่เคยใช้บริการจากสถาบันการเงินในพม่า

4.1.2.4 ความสัมพันธ์ทางสังคมและวัฒนธรรมระหว่างผู้ค้า

ลูกค้าส่วนใหญ่ทำการค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าเดิม คือกลุ่มชาติพันธุ์ไทใหญ่ส่วนน้อยที่เป็นชาวพม่า การติดต่อสื่อสารจึงใช้ภาษาไทย ซึ่งสามารถสื่อสารกันเข้าใจ ผู้ประกอบการเชื่อว่าความสัมพันธ์อันดี กับผู้ประกอบการ และ การหาสินค้าที่มีคุณภาพ ให้บริการด้วยความจริงใจเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจมีความยั่งยืน โดยยึดหลักการข้อนี้ตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษที่ทำการค้าขายมานาน มีความไว้วางซึ่งกันและกัน

4.1.2.6 การบริหารจัดการธุรกิจ

ในบริเวณพื้นที่อำเภอแม่สาย มีธุรกิจที่เหมือนกัน ประมาณ 8 ถึง 10 ราย ที่เป็นผู้ส่งออกวัสดุก่อสร้าง ไปยังเมืองท่าหลัก เมืองเชียงตุง และเมืองอื่น ๆ ใน สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ซึ่งผู้ประกอบการ B ได้มีส่วนแบ่งในตลาดประมาณ 30% ซึ่งเป็นธุรกิจขนาดกลาง โดยมีการบริหารงานแบบเป็นรูปแบบเครือข่าย ส่วนใหญ่ พนักงานเป็นบุคคลในครอบครัว โดยแบ่งหน้าที่การรับผิดชอบตามภาระงาน เช่น พนักงานขาย ก็ต้องทำยอดขายสินค้าให้ได้ตามเป้าที่ตั้งไว้ ให้บริการลูกค้า และ จัดสินค้าให้แผนกขนส่งสินค้า เพื่อบริการส่งต่อไปให้ลูกค้าปลายทาง และจัดส่งรายการขายให้พนักงานฝ่ายการเงินและบัญชี พนักงานคลังสินค้า จะมีหน้าที่จัดสินค้า แจ้งจำนวนสินค้า คงเหลือ ในแต่ละวัน เพื่อให้ทางผู้จัดการ (เจ้าของร้าน) รับทราบ และ สั่งสินค้าเพิ่มเติม เพื่อไม่ให้เกิดภาวะสินค้าไม่เพียงพอ กับความต้องการของผู้บริโภค เป็นต้น

4.1.2.7 อุปสรรคและปัญหาของการค้าในปัจจุบัน แนวทางการพัฒนาธุรกิจการค้าชายแดน

ปัญหาและอุปสรรคที่พบคือ การไม่อนุญาตให้รถสินค้า เช่น คอนเทนเนอร์ผ่านแดน ณด่านท่าจีเหล็ก เนื่องจากทางพม่าไม่มีเครื่องเอ็กซเรย์สินค้า สืบเนื่องจากการป้องกัน ความมั่นคง

ของชาติ ทำให้การขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ต้องใส่ในรถบรรทุก และใช้เพียงผ้าใบคลุมสินค้า บางประเภท สินค้าเสี่ยงต่อการได้รับความเสียหาย เมื่อเจอฝนตกระหว่างทาง

4.1.2.8 การเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ผู้ประกอบการได้เตรียมแผนการลงทุนและขยายสาขาในฝั่งจังหวัดท่าจี่เหล็ก และ เมืองเชียงตุง เพื่อเป็นสาขาในการส่งสินค้าไปจำหน่าย และ เป็นที่พักจัดเก็บสินค้าเพื่อระบายต่อไปยังฐานเมืองที่ลูกค้าต้องการ แต่ยังคงอยู่ในกระบวนการศึกษาถึงสิทธิประโยชน์ จากแนวทางการสนับสนุนของภาครัฐ

4.1.3 ผู้ประกอบการส่งออกอะไหล่รถยนต์ และ ยางรถยนต์

4.1.3.1 ข้อมูลทั่วไป ชนิดและองค์ประกอบของสินค้า

ผู้ประกอบการ C ตั้งอยู่ที่ อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย เป็นผู้ประกอบการส่งออก ยางรถยนต์ และ อุปกรณ์ตกแต่งรถยนต์ ไปยังสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา โดยกลุ่มลูกค้าหลัก จะอยู่ที่ เมืองท่าจี่เหล็ก ซึ่ง การประกอบธุรกิจนั้นได้เริ่มต้นจากความนิยมในการแต่งรถ และพบเจอ กลุ่มเพื่อนที่นิยมเช่นกัน จึง ได้เริ่มต้นศึกษาช่องทางการจัดจำหน่าย และได้ทำการค้า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2456 เป็นต้นมา ซึ่งอุปกรณ์การแต่งรถยนต์นั้น ได้ขายในเฉพาะ กลุ่มคนที่มีรายได้สูงในพม่า ซึ่ง พบว่าเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อในสินค้าที่ไม่ใช่ปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิต ทางบริษัทได้ขยายฐาน ลูกค้าไปยังกลุ่มคนรายได้ปานกลาง โดยเพิ่มสินค้าประเภทอุปกรณ์ตกแต่งรถ แต่ราคาปานกลาง ส่งผลให้เป็นที่นิยมในกลุ่มคนมากขึ้น

สินค้าที่จำหน่ายในปัจจุบัน ผู้ประกอบการได้รับสินค้ามาจาก ตัวแทนจำหน่าย อุปกรณ์ตกแต่ง ยางรถยนต์ จากโรงงานที่ทำวัสดุอุปกรณ์ โดยมี ผู้จัดหา (Supplier) หลายเจ้าตาม ประเภทสินค้า มูลค่าการค้าในแต่ละเที่ยวนั้น ขึ้นอยู่กับอุปกรณ์ที่ลูกค้าสั่ง โดยเฉลี่ยจะส่งออกในรอบละ ประมาณการ เทียวละ ประมาณ 100,000 บาท โดยมีการส่งออก ประมาณ อาทิตย์ละครั้งในรูปแบบการขนส่ง ส่วนการขายปลีกนั้นลูกค้าจะเข้ามาซื้อ ทุกวันที่เปิดทำการ โดยเดือนที่ขายดีที่สุดอยู่ในช่วงเดือน เมษายน ของทุกปี

4.1.3.2 การขนส่ง

การขนส่งข้ามพรมแดนไปยังจังหวัดท่าจี่เหล็กผู้ประกอบการจะเลือกใช้เส้นทางหลัก คือ สะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 1 ซึ่งในกรณีที่สินค้ามีจำนวนไม่มาก และจะใช้สะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 2 เมื่อต้องขนส่งสินค้าปริมาณมากโดยใช้รถบรรทุก 10 ล้อ

4.1.3.3 การชำระเงิน

ส่วนใหญ่เงื่อนไขการชำระเงิน จะขึ้นอยู่กับระยะเวลาที่เคยทำการซื้อขายกันระหว่าง ผู้ประกอบการและลูกค้า หาก เป็นลูกค้าใหม่ ยังไม่มีความไว้วางใจจะขายเฉพาะรูปแบบเงินสด

เท่านั้น และชำระเงินก่อนส่งสินค้า หากเป็นคนรู้จักหรือลูกค้าที่ซื้อขายกันอย่างต่อเนื่อง จะให้เครดิต โดยปกติ จะขึ้นต่ำประมาณ 1 เดือน และ สูงสุดไม่เกิน 3 เดือน โดยใช้เงินไทยเป็นเงินสกุลหลัก

4.1.3.4 ความสัมพันธ์ทางสังคมและวัฒนธรรมระหว่างผู้ค้า

กลุ่มลูกค้าที่ได้ทำการค้าส่ง ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการที่เปิดร้านซ่อมรถ ให้บริการตกแต่งรถยนต์ในฝั่งท่าจีเหล็ก และ เชียงตุง ซึ่งเป็นลูกค้าที่เคยซื้อเคยกันมานาน และ บางส่วนเป็นลูกค้าใหม่ ที่เกิดจากการแนะนำสินค้าของผู้เคยซื้อสินค้าที่ร้าน ภาษาที่ใช้ในการติดต่อสื่อสาร คือ ภาษาไทใหญ่ในท้องถิ่น และ ภาษาพม่าบางส่วน

ทัศนคติของคนในพื้นที่กับการค้าขายนั้นมองว่าการค้าขายเด่นเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างอาชีพ จ้างงาน สร้างรายได้ให้กับคนในท้องถิ่น เพราะพนักงานที่ทำงานในร้านส่วนใหญ่เป็นคนในท้องถิ่น ทำให้แรงงานไม่ต้องออกจากถิ่นฐานที่อยู่อาศัย

ในมุมมองของผู้ประกอบการให้ความเห็นว่า การค้าขายกับกลุ่มชาติพันธุ์เดียวกันมีส่วนให้เกิดความไว้วางใจมากกว่าคนที่ต่างภาษา ต่างวัฒนธรรม เพราะคนไทใหญ่ เป็นกลุ่มหนึ่งที่นับถือศาสนา และ ประเพณีวัฒนธรรมที่เหมือนกับประเทศไทย ทำให้ไม่มีความรู้สึกแตกต่างกันถึงความเป็นคนละเชื้อชาติ และ สัญชาติ

4.1.3.5 การสนับสนุนของภาครัฐต่อธุรกิจ

ในส่วนของการสนับสนุนทางภาครัฐต่อธุรกิจ คือ ส่วนหนึ่งคือ นโยบายสนับสนุนการลงทุนโดยดอกเบี้ยเงินกู้ ผู้ประกันตนทางสังคม ที่สร้างแรงจูงใจให้เกิดการขยายประเภทสินค้าที่หลากหลาย ตอบสนองความต้องการในปัจจุบันมากขึ้น

4.1.3.6 การบริหารจัดการธุรกิจ

ปัจจุบันในอำเภอแม่สายมีผู้ประกอบการด้านส่งออกรถยนต์ ที่อยู่ในพื้นที่ ประมาณ 3 ราย นอกจากนั้นจะเป็นบริษัทที่อยู่นอกพื้นที่ อำเภอแม่สาย ซึ่งการแข่งขันกันในพื้นที่มีไม่มากนัก เนื่องจาก สินค้าที่จำหน่าย เป็นสินค้าที่ต้องอาศัยประสบการณ์และความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง ทำให้ไม่มีการแข่งขันสูงในด้านราคา และ กลุ่มลูกค้า ซึ่งบริษัทถือส่วนแบ่งในการตลาดสำหรับตลาดส่งออกประมาณ 50%

แรงงานที่ใช้ ส่วนใหญ่ คือ พนักงานไทย ที่เน้นประสบการณ์ และ แรงงานต่างด้าว บางส่วนที่ใช้ลำเลียงสินค้า จัดสินค้า โดยมีโครงสร้างองค์กร คือ ผู้จัดการดูแลและควบคุมการทำงานของแต่ละแผนก เช่น แผนกบัญชี แผนกคลังสินค้า แผนกงานขายและดูแลลูกค้า แผนกจัดส่งสินค้าเป็นต้น ซึ่งเป็นองค์กรที่ไม่ใหญ่และมีโครงสร้างไม่ซับซ้อน

4.1.3.7 อุปสรรคและปัญหาของการค้าในปัจจุบัน แนวทางการพัฒนาธุรกิจการค้าชายแดน

โครงสร้างพื้นฐานในปัจจุบันของสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ยังถือเป็นอุปสรรค โดยเฉพาะเส้นทาง ระหว่างเชียงตุง ไปยัง เมืองลา ถนนค่อนข้างชำรุดไม่เหมาะกับรถบรรทุกขนาดใหญ่ ทำให้ต้องแบ่งการขนส่งโดยใช้รถเล็กทำให้ต้นทุนค่าขนส่งสูง อีกทั้งการตั้งด่านเก็บค่าผ่านทางของชนกลุ่มน้อย ตามเส้นทาง โดยไม่มีมาตรฐาน ราคารธรรมเนียมที่ชัดเจน เป็นส่วนหนึ่งที่เป็นอุปสรรค ในการทำการค้า

4.1.3.8 การเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ในส่วนของผู้ประกอบการที่มีธุรกิจให้บริการในบริเวณชายแดน มีการรับรู้ถึงการเข้าร่วมว่าประเทศไทย เป็นหนึ่งในกลุ่มสมาชิกอาเซียน ที่จะได้รับสิทธิประโยชน์และลดอุปสรรคในการค้า แต่ในรายละเอียดเพิ่มเติมในภาคธุรกิจยังไม่มีความรู้ที่ชัดเจน แต่ทางผู้ประกอบการได้มีการศึกษาถึงแนวทาง การร่วมลงทุนและขยายสาขาไปยังเมืองชายแดนที่จะเป็นประตูการค้าสู่จีนตอนใต้ เป็นต้น

4.1.4 ผู้ประกอบการสินค้าอุปโภค บริโภค

4.1.4.1 ข้อมูลทั่วไป ชนิดและประเภทของสินค้าที่ส่งออก

ผู้ประกอบการ D ตั้งอยู่ที่ อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย เริ่มดำเนินธุรกิจเมื่อปี โดยปัจจุบันได้ดำเนินการสืบต่อจาก ส่งออกสินค้า อุปโภค บริโภค เช่น กาแฟปรุงสำเร็จ อาหารกึ่งสำเร็จรูป น้ำดื่ม เครื่องดื่ม เป็นต้น

4.1.4.2 การขนส่ง

การขนส่งออกทางสะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 1 โดยผ่านพิธีการศุลกากรไปยังฝั่งท่าจืเหล็กเพื่อส่งต่อให้ลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีฐานการส่งต่อส่วนหนึ่งไปยังเมืองเชียงตุง เมืองพยาก และ เมืองลา ยานพาหนะที่ใช้ขนส่งจะใช้รถตู้ดัดแปลง และ จักรยานยนต์สามล้อพ่วงเพื่อบรรทุกสินค้า ซึ่งเป็นผู้ให้บริการการขนส่งที่เลือกมา โดยการจ้างอย่างต่อเนื่อง อัตราค่าบริการขึ้นอยู่กับปริมาณของสินค้า โดยจะแบ่งเป็นเหมาต่อคัน หรือ ราคาต่อกล่อง ต่อส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะจ้างในลักษณะที่เหมาต่อคัน เนื่องจากราคาประหยัดกว่า

4.1.4.3 การชำระเงิน

การชำระเงิน จะใช้เงินสดบาทเพียงสกุลเดียวโดยการชำระในรูปแบบเงินสด ไม่ผ่านธนาคารของพม่า และ เงินเชื่อ ที่ให้ระยะเวลาเครดิต ประมาณ 1 เดือน และ พิจารณาจากความไว เชื่อใจกับระยะเวลาที่ทำการค้าขายกันมานานเพียงใด

4.1.4.4 ความสัมพันธ์ทางสังคมและวัฒนธรรมระหว่างผู้ค้า

กลุ่มลูกค้าหลักคือ กลุ่มผู้ประกอบการขายปลีก และ ส่งสินค้าอุปโภค บริโภคในเมืองท่าจีไห่เหล็ก ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่เคยซื้อขายกันมาช้านานตั้งแต่รุ่นบรรพบุรุษ และ มีกลุ่มลูกค้าใหม่เพียงบางส่วน ภาษาหลักในการติดต่อซื้อขายคือ ภาษาไทใหญ่

ทัศนคติของคนในพื้นที่กับการค้าชายแดน สำหรับคนในพื้นที่ยังนิยมในตัวแบรนด์สินค้าไทยที่ยังเชื่อถือเรื่องคุณภาพ เมื่อเทียบกับสินค้าจากประเทศอื่นในกลุ่มอนุภาค GMS

4.1.4.5 การสนับสนุนของภาครัฐต่อธุรกิจ

การมีส่วนร่วมกับสมาชิกหอการค้า ซึ่งได้รับการให้คำปรึกษาและช่วยเหลือ แก้ไขปัญหาในการประกอบธุรกิจ ประสานงานและผลักดันให้มีการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ได้มีโอกาสเรียนรู้เทคนิคการประกอบธุรกิจให้ทันสมัยได้รับการแลกเปลี่ยนข่าวสาร การแลกเปลี่ยนคณะผู้แทนการค้า จากการร่วมงานกับสมาชิกหอการค้า การแสดงและเผยแพร่สินค้า อีกทั้งการอำนวยความสะดวกและช่วยเหลือผู้ประกอบการในการติดต่อธุรกิจระหว่างกัน

4.1.4.6 การบริหารจัดการธุรกิจ

การแข่งขันทางด้านราคาของสินค้าประเทศจีน ยังถือเป็นการแข่งขันที่มีมาช้านาน อีกทั้งประเภทของสินค้าที่ราคาต่ำกว่า การแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ (ห้างค้าปลีกต่างชาติ)

แรงงานที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ปัจจุบันใช้แรงงานไทยในการทำการขายสินค้าและจัดส่งสินค้า และ พนักงานต่างด้าวสัญชาติไทใหญ่ในการติดต่อกับลูกค้าและ ขายสินค้า โดยการเดินทางไปเข้าเย็นกลับจากฝั่งท่าจีไห่เหล็ก

4.1.4.7 อุปสรรคและปัญหาของการค้าในปัจจุบัน แนวทางการพัฒนาธุรกิจการค้าชายแดน

ปัจจุบันมีธุรกิจขายปลีกและส่งจากต่างชาติ เข้ามาลงใน อำเภอแม่สาย ทำให้ยอดขายบางส่วนลดลง เพราะ ลูกค้าจะใช้ลักษณะการว่าจ้าง ชาวพม่า เพื่อมารอซื้อสินค้าที่จัดรายการลดราคาในห้าง ที่ได้ราคาต่ำกว่าที่ทางร้านขายส่ง สิ่งถือเป็นอุปสรรคอย่างหนึ่งทางการค้า

4.1.4.8 การเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

จากนโยบายการเปิดประเทศพม่ามากขึ้นจากเดิม ทำให้ทางผู้ประกอบการมองหาช่องทางในการขยายฐานลูกค้าไปยังเมืองต่าง ๆ มากขึ้น และ กำลังซื้อที่มากขึ้นในเมืองสำคัญทางเศรษฐกิจ ทำให้ผู้ประกอบการมองโอกาสในการส่งออกมากขึ้นเมื่อการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

4.1.5 ผู้ประกอบการส่งออกสินค้าอุปกรณ์ไอที

4.1.5.1 ข้อมูลทั่วไป ชนิดและประเภทสินค้าที่ส่งออก

ผู้ประกอบการ E ตั้งอยู่ที่ อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ได้เริ่มทำธุรกิจค้าขายสินค้าประเภท IT เช่น คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2551 แต่เป็นการค้าขายในประเทศ เริ่มทำการส่งออกสินค้า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 เป็นต้นมา โดยเริ่มจากการเลือกประกอบอาชีพ ตรงสายกับที่สำเร็จการศึกษา ตามความถนัดของผู้ประกอบการ และเห็นว่าสินค้าประเภทเทคโนโลยีนั้น เป็นสินค้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวันในยุคปัจจุบันนี้ ซึ่งจากการสำรวจในพื้นที่พบว่า ยังมีไม่มีผู้ประกอบการในแม่สาย ที่ทำการส่งออกสินค้าประเภทนี้ พบเห็นแต่บริษัทใหญ่ที่ส่งออกโดยตรงแต่ไม่ใช่คนในพื้นที่แม่สาย ในอดีตหากพบเห็นการซื้อขายสินค้าจะเป็นในลักษณะที่ซื้อขายธรรมดา ไม่มีการผ่านพิธีการทางศุลกากร จึงตัดสินใจเปิดสาขาที่เพิ่มการส่งออกเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าฝั่งประเทศเพื่อนบ้านในปัจจุบัน

สินค้าที่ทำการส่งออกในปัจจุบันประกอบด้วย ทีวี อุปกรณ์ไอที อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โทรศัพท์มือถือ และ แท็บเล็ต เป็นต้น โดยสินค้าเหล่านี้ได้นำเข้ามาจาก ตัวแทนจำหน่ายสินค้า แห่งหนึ่งที่ตั้งในอยู่จังหวัดนนทบุรี มูลค่าสินค้าที่ทำการส่งออกขั้นต่ำในแต่ละเที่ยว จะอยู่ที่ประมาณ เที่ยวละ 100,000 บาท โดยส่งออกสัปดาห์ละ 3 ถึง 4 รอบ ในช่วงที่มียอดขายมากที่สุดคือ เดือนกันยายน

การสั่งซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการไปยังซัพพลายเออร์ใช้ช่องทางสั่งตรงทางเว็บไซต์ (Web Order) เพียงช่องทางเดียว ในส่วนของลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าจากทางร้าน จะมีหลากหลายช่องทาง เช่น อีเมลล์ ไลน์ เฟสบุ๊ค โทรศัพท์ และ ซื้อผ่านพนักงานขายตรงหน้าร้าน เป็นต้น ในกรณีสินค้าตัวใหม่ที่บริษัทในเครือสินค้าต้องการทำยอดขาย จะมีพนักงานขาย (Sale) มาแนะนำสินค้า

เงื่อนไขการรับสินค้าและการจ่ายสินค้านั้น ทางร้านมีจะส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่อยู่ยังฝั่งท่าจีเหล็กไม่เกิน 1 วันทำการ นับจากวันที่ตกลงซื้อขายสินค้า และ มีสินค้าพร้อมส่งในคลังสินค้าในส่วนการรับสินค้าจากซัพพลายเออร์โดยรวมจะไม่เกิน 3 วัน

4.1.5.2 การขนส่ง

การขนส่งสินค้าจากฝั่งอำเภอแม่สายไปยังฝั่งท่าจีเหล็กใช้เส้นทางปล่อยสินค้าจากด่านสะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 1 เพียงจุดเดียว เนื่องจากอัตราค่าภาษีถูกกว่า สะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 2 เพราะอัตราภาษีหากชำระออกที่สะพานแห่งที่ 2 จะนำเข้าประเทศหากชำระผ่านออกทางสะพาน 1 นั้นนำเข้าเขตภูพานโดยตรงจึงมีอัตราภาษีที่ถูกกว่ามาก

การรับผิดชอบการขนส่งสินค้า ทางร้านจะมีรถของทางบริษัทจัดส่งไปยังเมืองท่าจีเหล็กโดยไม่ใช้บริการผู้ให้บริการขนส่งรายใดในแม่สาย และจะขนส่งสินค้าไปยังลูกค้า ณ สถานีขนส่ง

ของพม่า ที่บ้านเวียงแก้ว ซึ่งจะเป็นจุดเปลี่ยนถ่ายสินค้า จากรถไทย เป็นรถพม่าเพื่อจัดส่งสินค้าไปยังเมืองเชียงตุง เมืองลา และเมืองอื่น ๆ ในเขตรัฐฉานต่อไป ซึ่งการรับผิชอบขนส่งสินค้าของลูกค้าจะเริ่มจากสถานีขนส่งแห่งนี้

4.1.5.3 การชำระเงิน

การชำระเงินระหว่างผู้ประกอบการและซัพพลายเออร์ จะใช้ในรูปแบบที่ ซัพพลายเออร์เปิดวงเงินให้เช่น เมื่อสั่งสินค้าเต็มวงเงิน ประมาณ 500,000 บาท แล้วชำระ โดยผ่านธนาคาร เป็นต้น สำหรับในกรณีที่ลูกค้าทำการซื้อขายกับผู้ประกอบการนั้น ส่วนมากจะรับชำระด้วยเงินสดไม่ผ่านระบบธนาคารในพม่า และ ชำระด้วยเงินสกุลบาท

4.1.5.4 ความสัมพันธ์ทางสังคมและวัฒนธรรมของผู้ค้า

กลุ่มลูกค้าหลักที่เป็นเป้าหมายคือ กลุ่มธุรกิจผู้ใช้สินค้าไอที เช่น โรงแรม คาสิโน ร้านเกมออนไลน์ ร้านอุปกรณ์ไอที ที่อยู่ในฝั่งท่าขี้เหล็ก ซึ่งมีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ ซึ่งเป็นชาวไทยใหญ่ ไทลื้อ และ ชาวพม่า โดยภาษาที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารคือ ภาษาไทย อังกฤษ ไทใหญ่ และ พม่า

ทัศนคติของคนในพื้นที่ต่อการค้าชายแดน โดยความคิดเห็นของผู้ประกอบการคิดว่าการค้าชายแดนยังเป็นการค้าชายแดนที่ค่อนข้างปิดสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจลงทุนการค้าระหว่างประเทศในเส้นทางนี้ เนื่องจากต้องอาศัยความสัมพันธ์ทางการค้าของบรรพบุรุษเป็นส่วนหนึ่ง ในการเบิกทาง ต้องอาศัยความชำนาญในพื้นที่ เพราะความปลอดภัยในการทำการค้าหากหลุดจากประเทศไทยไม่มีความแน่นอนในการทำการค้า เป็นต้น

4.1.5.5 การสนับสนุนของภาครัฐต่อธุรกิจ

ในเชิงนโยบายทางผู้ประกอบการได้ทราบถึง นโยบายการสร้างความสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้านเพื่อกระชับไมตรีทางการค้าที่นำโดยรัฐบาลไทย และ พม่า ส่งผลอันดีคือปัญหาความสงบจากการสู้รบที่ค่อนข้างดีกว่าเดิมในอดีต แต่ก็มีในจำนวนเล็กน้อย เพราะด้วยรัฐฉานมีกลุ่มชาติพันธุ์ที่หลากหลาย

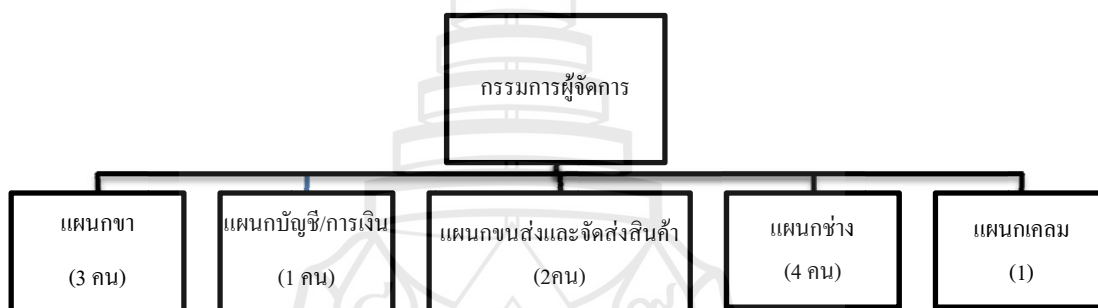
ในด้านของการรวมตัวของสมาชิกหอการค้าแม่สาย เพื่อเพิ่มอำนาจทางการค้า และการเรียกร้องสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ของผู้ประกอบการถึงรัฐบาล เป็นต้น

4.1.5.6 การบริหารจัดการธุรกิจ

ปัจจุบันการรับประกันภัยสินค้าในการขนส่งนั้นยังไม่มีประกันให้กับลูกค้าที่อยู่ทางพม่า เงื่อนไขคือ ลูกค้าจะต้องเช็คความเรียบร้อยของสินค้าก่อนส่งออกจากทางร้าน หากสินค้าเกิดความชำรุดเสียหายระหว่างทาง ผู้ค้าจะไม่รับผิดชอบใด ๆ และยังไม่มีการทำสัญญาตกลงซื้อของนอกจากออกไปรับสินค้า และ ส่งสินค้า

การแข่งขันกันในธุรกิจชายแดนในปัจจุบันยังมีไม่มากนัก และ ผู้ประกอบการสินค้าไอที ที่ส่งออกมีเพียงเจ้าเดียวในอำเภอแม่สาย นอกนั้นจะเป็นในลักษณะค้าขายชายแดนที่ไม่มีการผ่านพิธีการศุลกากร ซึ่งถือว่ามีส่วนแบ่งทางการตลาดมากกว่า 50% เมื่อรวมกับผู้ประกอบการนอกเขตอำเภอแม่สายที่มีการส่งออกสินค้าในลักษณะเดียวกัน

การจัดโครงสร้างมีการจัดแบบไม่ซับซ้อนเนื่องจากเป็นองค์การขนาดเล็ก ดังรายละเอียดในภาพต่อไปนี้ การจัดโครงสร้างมีการจัดแบบไม่ซับซ้อนเนื่องจากเป็นองค์การขนาดเล็ก ดังรายละเอียดในภาพต่อไปนี้



ภาพที่ 4.2 โครงสร้างองค์กร D

การรับคนเข้าทำงานนั้น โดยหลักพิจารณาเน้นการมีประสบการณ์ของพนักงานมากกว่าวุฒิการศึกษาที่จบ สถาบันการศึกษาที่จบ

4.1.5.7 อุปสรรคและปัญหาของการค้าในปัจจุบันแนวทางการพัฒนาธุรกิจการค้าชายแดน

ปัญหาและอุปสรรคที่ประสบในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ คือ การส่งสินค้าข้ามแดน โดยมีประเด็นหลัก 2 ประเด็น คือ (1) การตรวจปล่อยสินค้า ไม่สามารถทำได้ ณ สะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 1 ต้องสินค้าไปทำการตรวจปล่อย ณ สะพานข้ามพรมแดนไทย-เมียนมา แห่งที่ 2 และนำมาย้อนกลับออกทางสะพานแห่งที่ 1 (2) การนำสินค้าข้ามแดนเมื่อพ้นเขตพื้นที่ประเทศไทย เข้าสู่ด่านพม่า บางครั้งอาจพบปัญหาคือ ไม่อนุญาตให้สินค้าข้ามในวันที่จะส่งออกแต่ไม่ได้รับแจ้งล่วงหน้าจากทางการพม่า เนื่องจากเป็นวันที่ข้าราชการชั้นผู้ใหญ่ทางพม่ามาเยือน ทำให้ง่เหลืก และ ปัญหาการรัดเก็บเงินหรือส่วย จากทางเจ้าหน้าที่พม่า เป็นต้น

ปัจจัยที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ คือ โครงข่ายทางโทรคมนาคมที่ขยายสัญญาณครอบคลุม เช่น 3G ในเขตพื้นที่ทั่วจังหวัดทำให้เพิ่มยอดขายให้กับสมาร์ทโฟน และ อุปกรณ์ไอที เพิ่มขึ้น จากอดีต

4.1.5.8 การเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ผู้ประกอบการได้วางแผนการนำธุรกิจเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ เพื่อเพิ่มการระดมทุน และ เงินสดหมุนเวียน และเตรียมพัฒนาระบบสารสนเทศภายในองค์กรเช่น การจัดการคลังสินค้า เพิ่มประเภทสินค้าให้มากกว่าเดิมเพื่อตอบสนองความต้องการทางด้านสินค้าไอที ที่มีมากขึ้นในปัจจุบัน อีกทั้งเตรียมการขยายตลาดไปยังเมืองเศรษฐกิจอื่นในรัฐฉาน เช่น ตองจี และ มัณฑะเลย์ เป็นต้น

4.1.6 ด้านศุลกากรแม่สาย

จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ศุลกากรที่เกี่ยวข้องกับพิธีการศุลกากร นำเข้า และส่งออก ทางบก ได้รายละเอียดของข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมทางการค้าชายแดนที่ผ่านศุลกากรดังนี้ คือ

4.1.6.1 พิธีการส่งออก

ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และ ประกาศที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ดังนี้

1. ประเภทใบขนสินค้าขา ซึ่งจำแนกออกเป็น 3 ประเภท คือ

1) แบบ กศก.101/1 ใบขนสินค้าขาออก ใช้สำหรับการส่งออกในกรณี

ดังต่อไปนี้

- ก) การส่งออกสินค้าทั่วไป
- ข) การส่งออกของส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์
- ค) การส่งออกสินค้าประเภทส่งเสริมการลงทุน
- ง) การส่งออกสินค้าทัณฑ์
- จ) การส่งออกสินค้าชดเชยและขอคืนภาษีอากร
- ฉ) การส่งออกสินค้าที่ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ
- ช) การส่งออกสินค้าที่ต้องการใบสุทธนำกลับ
- ซ) การส่งออกสินค้ากลับออกไป (Re-export)

2) แบบ กศก. 103 คำร้องขอผ่านผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน สำหรับการขอส่งสินค้าออกไปก่อนพิธีการใบขนสินค้าขาออกในลักษณะที่กรมศุลกากรกำหนดไว้

3) แบบ A.T.A Carnet ใบขนสินค้าสำหรับนำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งออกชั่วคราวในลักษณะที่กำหนดในอนุสัญญา

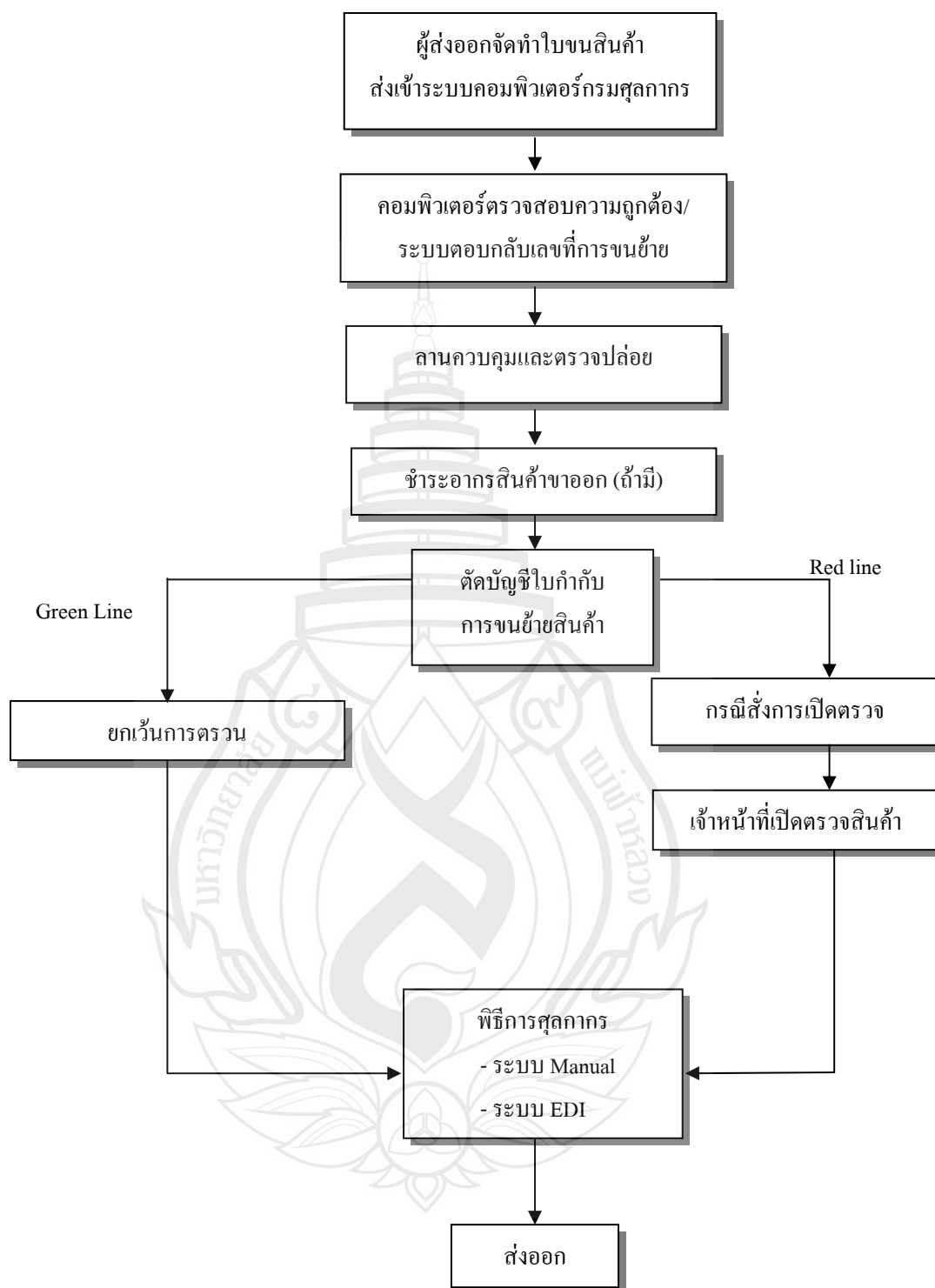
2. เอกสารที่ผู้ส่งออกควรจัดเตรียมในการส่งออกสินค้า

- 1) ใบขนสินค้าขาออก ประกอบด้วยต้นฉบับ และ สำเนา 1 ฉบับ
- 2) บัญชีราคาสินค้า จำนวน 2 ฉบับ
- 3) แบบธุรกิจต่างประเทศ
- 4) ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใดสำหรับสินค้าควบคุมการส่งออก

3. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

1) ผู้ส่งออกหรือตัวแทน ส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกและบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการจากโปรแกรมคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งออก มายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยผ่านบริษัทให้บริการระบบแลกเปลี่ยนข้อมูล

2) เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าออก ส่งมาถูกต้องครบถ้วนจะออกเลขใบขนสินค้าขาออกและตรวจสอบเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มสินค้า ออก 2 ประเภท คือ ใบขนสินค้าขาออกที่ต้องตรวจสอบพิธีการ สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ ผู้ส่งออกหรือตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากร และใบขนสินค้าที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ สำหรับใบขนสินค้าขาออก ประเภทนี้ ผู้ส่งออกสามารถชำระค่าอากร (ถ้ามี) และดำเนินการนำสินค้าไปตรวจปล่อยและส่งออกได้เลย โดยไม่ต้องพบเจ้าหน้าที่ประเมินอากร



ภาพที่ 4.3 ขั้นตอนการส่งออกสินค้า

4.1.6.2 พิธีการนำเข้า

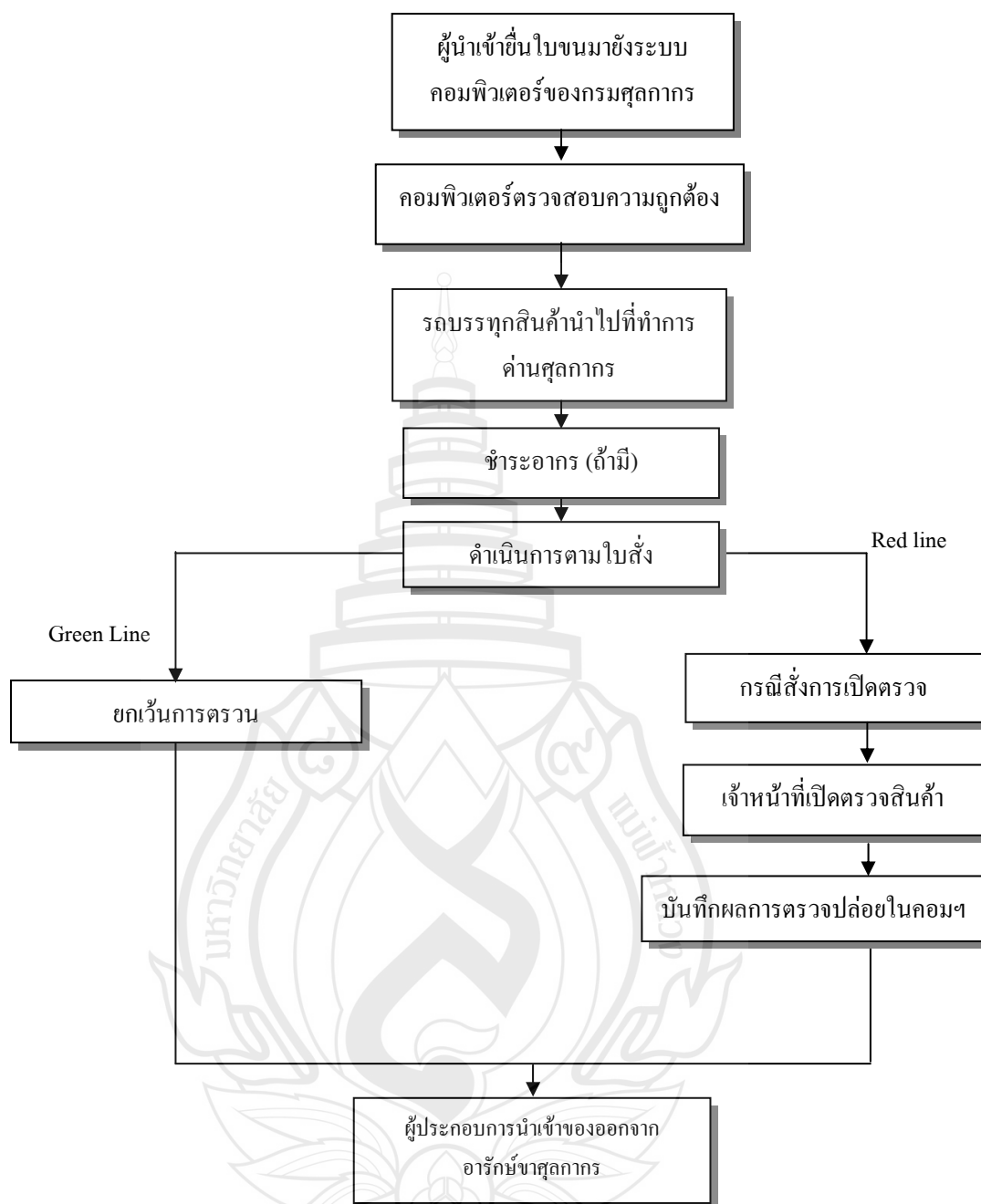
ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ ดังนี้

1. เอกสารที่ควรจัดเตรียมในการนำเข้าสินค้า

- 1) ดันฉบับใบขนสินค้าขาเข้า
- 2) ใบตราส่งสินค้า
- 3) บัญชีราคาสินค้า
- 4) แบบธุรกิจต่างประเทศ
- 5) แบบแสดงรายละเอียดราคาศุลกากร
- 6) ใบปล่อยสินค้า
- 7) บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ
- 8) ใบแจ้งยอดเบี้ยประกัน
- 9) ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมการนำเข้า
- 10) ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า
- 11) เอกสารอื่น ๆ เช่น เอกสารแสดงส่วนผสม

2. การปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้า

- 1) ผู้นำเข้า หรือตัวแทน ส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกและบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการจากโปรแกรมคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งออกมายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยผ่านบริษัทให้บริการระบบแลกเปลี่ยนข้อมูล
- 2) เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าออก ส่งมาถูกต้องครบถ้วนจะออกเลขใบขนสินค้าขาเข้า และตรวจสอบเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เช่น ชื่อ และที่อยู่ผู้นำเข้า เลขประจำตัวผู้เสียภาษี พิกัดอัตราภาษี ศุลกากร เป็นต้น ถ้าพบว่าข้อมูลในใบขนไม่ถูกต้องจะแจ้งกลับไปยังตัวแทนหรือผู้นำเข้า เพื่อแก้ไขให้ถูกต้อง
- 3) เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนส่งมาถูกต้องจะออกเลขขาเข้า พร้อมตรวจสอบเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาเข้าในขั้นตอนการตรวจสอบ เพื่อจัดกลุ่มสินค้าเข้า 2 ประเภท คือ ใบขนสินค้าขาเข้าที่ต้องตรวจสอบพิธีการ สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ ผู้นำเข้า หรือตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากร และ ใบขนสินค้าที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ สำหรับใบขนสินค้าขาเข้าประเภทนี้ ผู้ส่งออกสามารถชำระค่าอากร (ถ้ามี) และดำเนินการนำสินค้าไปตรวจปล่อยและส่งออกได้เลย โดยไม่ต้องพบเจ้าหน้าที่ประเมินอากร



ภาพที่ 4.4 ขั้นตอนการนำเข้าสินค้า

4.1.6.3 นโยบายและแผนการรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ในการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ. 2558 ทางกรมศุลกากร มีบทบาทหน้าที่หลัก ในด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้า ทำให้ผู้ประกอบการเกิดความสะดวกในการเคลื่อนย้ายสินค้าได้อย่างรวดเร็ว สะดวก ลดต้นทุนด้าน โลจิสติกส์ โดยมีมาตรการต่าง ดังนี้

1. ขกเลิกภาษีศุลกากรและมาตราที่ไม่ใช่ภาษี
 - 1) ความตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการกำหนดอัตราอากร ร่วมเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน และกรอบความตกลงว่าด้วยการรวมกลุ่มสาขาสำคัญของอาเซียน
 - 2) ความตกลงการสินค้าของอาเซียน
2. ปรับปรุงกฎระเบียบว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้าและระเบียบวิธีปฏิบัติที่ทันสมัย
3. มาตรการอำนวยความสะดวกทางการค้าเพื่อลดต้นทุนทางธุรกรรม
 - 1) การให้คำวินิจฉัยศุลกากรล่วงหน้า ได้แก่การวินิจฉัยด้านราคาศุลกากร พิกัดอัตราศุลกากร และ ถิ่นกำเนิดสินค้า
 - 2) การจัดทำใบขนอาเซียน
 - 3) การขอรับสถานภาพเป็นผู้ประกอบการทางเศรษฐกิจที่ได้รับอนุญาต
 - 4) การจัดตั้งระบบผ่านแดนศุลกากรอาเซียน
 - 5) การพัฒนาพิกัดศุลกากรอาเซียน
4. การรวมกลุ่มทางศุลกากร
 - 1) การปรับปรุงแก้ไขความตกลงอาเซียนด้านศุลกากร
 - 2) การลงนามในบันทึกความร่วมมือร่วมกันด้านศุลกากรกับศุลกากรจีน
5. แผนยุทธศาสตร์ด้านการพัฒนาทางศุลกากร เพื่อปรับปรุงขั้นตอนและพิธีการศุลกากรให้เรียบง่าย โดยปรับปรุงสามขาความร่วมมือต่าง ๆ ให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสถานการณ์ ปัจจุบัน
6. การใช้ระบบอำนวยความสะดวกด้านศุลกากรด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ณ จุดเดียว ของอาเซียน

4.1.6.4 ปริมาณ และมูลค่า การนำเข้าส่งออก

ตารางที่ 4.1 ปริมาณการนำเข้าส่งออกผ่านด่านศุลกากรแม่สาย ปีงบประมาณ 2545-2555

หน่วย:ล้านบาท											
พ.ศ.	2545	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555
มูลค่าการค้า	1,140.69	1,649.30	2,413.81	2,302.58	2,418.47	3,206.39	3,951.15	4,618.89	6,877.56	10,596.72	21,949.40
ส่งออก	1,049.47	1,564.10	1,915.42	1,916.59	1,916.59	2,489.38	3,705.78	4,259.47	6,724.18	10,397.91	7,110.63
นำเข้า	91.22	85.20	498.39	498.39	385.99	717.01	245.37	359.42	153.37	198.80	148.38
ดุลการค้า	958.25	1,478.90	1,417.03	1,417.03	1,530.59	1,772.37	3,460.18	3,900.05	6,570.81	10,199.11	6,962.25
อัตราการขยายตัว		520.65	-61.87	0	113.56	241.78	1,687.81	439.87	2,670.76	33,628.3	3,236.86

หมายเหตุ. รวบรวมจากรายงานประจำปี ด่านศุลกากรแม่สาย จังหวัดเชียงราย (มูลค่าเฉพาะไตรมาสที่ 1 และ 2)

จากตารางที่ 4.1 ผลการศึกษาพบว่าปี พ.ศ. 2555 มูลค่าการค้าชายแดน ผ่านด่านศุลกากรแม่สาย มีมูลค่าการค้ารวม 21,949.40 ล้านบาท โดยมีมูลค่าการส่งออก จำนวน 7,110.63 ล้านบาท และ นำเข้า 148.38 ล้านบาท มีมูลค่าการค้าที่ 6,962.25 ล้านบาท ซึ่งเมื่อพิจารณาแล้ว มีอัตราการการขยายตัวเพิ่มขึ้น จากปี 2554 ซึ่งจากข้อเท็จจริงที่ค้นพบคือ การส่งออกในปี 2554 ที่มีการขยายตัวสูงที่สุดสาเหตุหลักเพราะมูลค่าการส่งออก ณ ด่านแม่สอด ถูกนำมาถ่ายออกทางด่านแม่สาย เนื่องจากการปิดด่านชั่วคราว

4.1.6.5 สถานการณ์การค้าชายแดน

จากการสังเกตการณ์ในพื้นที่วิจัย ผู้วิจัยได้ทำการสำรวจข้อมูลทั่วไปของด่านชายแดน ซึ่งประกอบไปด้วยสิ่งที่พบ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ด่านชายแดน อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย เป็นเส้นทางที่ใช้ในการขนส่งสินค้าไปยังสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา และสาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ ตามแนวเส้นทาง R3B โดยสินค้าที่ลำเลียงผ่านเส้นทางนี้ จะลำเลียงผ่านจุดผ่านแดนถาวรทางบก จำนวน 2 แห่ง บริเวณสะพานข้ามแม่น้ำสายแห่งที่ 1 โดยมีแม่น้ำสายกั้นกลางระหว่างสองประเทศ และ สะพานข้ามแม่น้ำสายแห่งที่ 2 ตั้งบริเวณสันผกฮี้ อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ตรงข้ามกับบ้านแม่ขาว จังหวัดท่าขี้เหล็กของเมียนมา โดยห่างจากสะพานข้ามแม่น้ำสายแห่งแรกไปทางทิศตะวันออก 2.5 กิโลเมตร ซึ่งด่านทั้งสองแห่งนี้อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของด่านศุลกากรแม่สาย จังหวัดเชียงราย



ภาพที่ 4.5 จุดผ่านแดนถาวร สะพานข้ามแม่น้ำสาย แห่งที่ 1



ภาพที่ 4.6 จุดผ่านแดนถาวร สะพานข้ามแม่น้ำสาย แห่งที่ 2

4.1.6.6 การสำรวจข้อมูลปริมาณจราจรและการผ่านพิธีการศุลกากร

ผู้วิจัยได้ดำเนินการสำรวจข้อมูลการขนส่งสินค้าไปยังสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา และประเทศจีนได้ผ่านด่านแม่สาย โดยได้ทำการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ทางด้านพิธีการนำเข้าส่งออก สินค้า ผ่านด่านศุลกากร และได้สอบถามผู้ขับรถขนส่งเพื่อให้ทราบถึงจุดต้นทาง และ จุดปลายทาง ในการขนส่ง โดยจำแนกตามประเภทรถ พบว่า ปริมาณการจราจรที่ผ่านด่านแม่สาย ในเส้นทาง ขาออก ณ ด่านสะพานข้ามแม่น้ำสายแห่งที่ 1 ส่วนใหญ่รถที่ใช้ในการขนส่งสินค้าจะเป็นรถตู้โดยสาร ดัดแปลงเพื่อนำเข้ามาใช้ในการบรรทุกสินค้ารองลงมาจะเป็นรถกระบะบรรทุกสี่ล้อ รถซาเล้งพ่วงท้ายมาเตอร์ไซด์ รถสามล้อถีบ ซึ่งจะบรรทุกสินค้าจากประเทศไทยไปยัง จังหวัดท่าจีเหล็กของเมียนมา โดยรถเหล่านี้จะเป็นรถที่ได้ถูกว่าจ้างจาก ผู้ประกอบการทั้งในฝั่งอำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าจีเหล็ก เพื่อบรรทุกสินค้าไปยังจุดถ่ายสินค้าที่อยู่ห่างจากชายแดนท่า เข้าไปประมาณ 15 กิโลเมตร ณ บ้านเวียงแก้ว ซึ่งเป็นศูนย์รวมของสินค้าที่จะกระจายไปยังเมืองต่าง ๆ ที่สำคัญในรัฐฉาน อีกทั้งยังมีสถานีขนส่งรถบัสที่จะออกเดินทางไปยังเชียงใหม่ และ จุดศูนย์รวมของคิวรถสองแถว รถบริการสาธารณะของเอกชน ที่ให้บริการในจังหวัดท่าจีเหล็ก

ในส่วนของการขาเข้า ผ่านด่านแม่สายแห่งที่ 1 พบว่าส่วนใหญ่ลักษณะรถที่ใช้ในการขนส่งสินค้าเป็นรถตู้ดัดแปลงโดยการยกเก้าอี้ผู้โดยสารออกเพื่อความจุของการบรรทุกสินค้า และรถกระบะบรรทุก 4 ล้อ โดยส่วนใหญ่ในรถขาเข้าจะบรรทุกสินค้าไม่เต็มลำ หรือ จะเป็นรถว่าง เพื่อการนำรถเข้ามาบรรทุกสินค้าขาออกจากประเทศไทย

การสำรวจปริมาณรถบรรทุกสินค้าขาเข้า ผ่านด่านแม่สายแห่งที่ 2 พบว่าส่วนใหญ่จะเป็นรถบรรทุกขนาดใหญ่และเป็นรถเที่ยวเปล่า ในส่วนของรถขาออกจะเป็นรถบรรทุกขนาดใหญ่ บรรทุกสินค้าเต็มลำ

4.1.6.7 ประเภทสินค้าส่งออก ด่านแม่สายแห่งที่ 1

สินค้าส่งออกผ่านด่านแม่สายแห่งที่ 1 ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าอุปโภคและบริโภค ร้อยละ 92 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด รองลงมา คือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (เช่น อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และจานดาวเทียม) คิดเป็นร้อยละ 6 อื่น ๆ เช่น ยารักษาโรค ร้อยละ 2

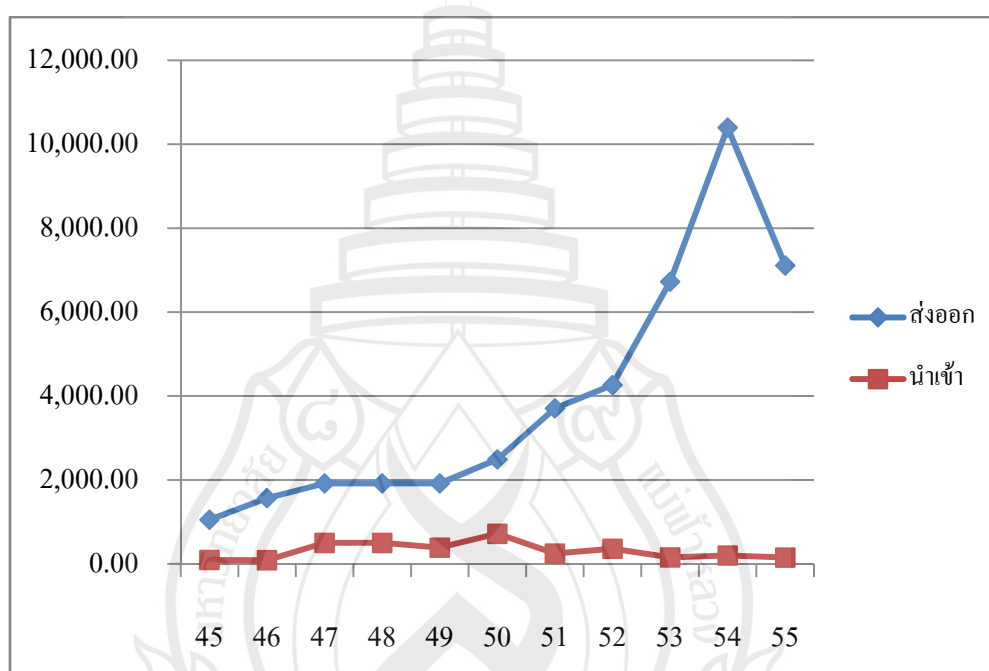
4.1.6.8 ประเภทส่งออกสินค้า ด่านแม่สายแห่งที่ 2

สินค้าที่ทำการขนส่ง ได้แก่ วัสดุก่อสร้าง น้ำมันเชื้อเพลิง โดยวัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่มีต้นทางจากร้านค้าวัสดุก่อสร้าง อำเภอแม่สาย อำเภอแม่จัน อำเภอเมืองเชียงราย ส่วนน้ำมันเชื้อเพลิงมีต้นทางมาจากโรงกลั่นในจังหวัดชลบุรี ในขณะที่รถขนส่งปูนซีเมนต์บางส่วนมาจากจากสระบุรี และเฟอไนเจอร์ตักแต่งบ้าน มาจากต้นทางในจังหวัดลำพูน และ เชียงใหม่ เป็นต้น

4.1.7 สถานการณ์การค้าชายแดน

การค้าชายแดนระหว่างพื้นที่อำเภอแม่สาย กับ จังหวัดท่าจีเหล็กนั้น มีมานานหลายชั่วอายุคน โดยเริ่มจากการค้าเพื่อการแลกเปลี่ยนสินค้าจากบ้านพี่เมืองน้อง ตามเครือญาติ ไปมาหาสู่กัน โดยเสรี ไม่มีเอกสารเข้าออกประเทศ อาศัยช่องทางผ่านสะพานข้ามแม่น้ำสายแห่งที่ 1 ที่เป็นสะพานไม้พาดตามลำแม่น้ำสาย ซึ่งมียานพาหนะเพียงสามล้อถีบ หรือจัมป์แบ็กข้ามสินค้าข้ามพรมแดน และการขนส่งทางน้ำผ่านลำน้ำสาย ในอดีตมีท่าเรือในการขนถ่ายสินค้าจากไทยไปพม่า อยู่หลายจุด เช่น ท่าเรือเกาะทราย ท่าเรือถ้ำผาจม ท่าเรือกำนันแดง ซึ่งเป็นท่าเรือขนาดเล็กของเอกชน หรือเรียกอย่างเป็นทางการว่าการข้ามเรือ ณ จุดผ่อนปรนชั่วคราว ซึ่งปัจจุบันไม่ได้เปิดให้บริการแล้ว เนื่องจากการเกิดปัญหาความไม่สงบตามแนวชายแดน และ ปัญหายาเสพติด จึงไม่ได้รับอนุญาตจากทางหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้ดำเนินการต่อ และด้วยพัฒนาการการค้าชายแดน ส่งผลให้มีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจ จึงได้มีการปรับปรุงก่อสร้างสะพานคอนกรีต เพื่อรองรับรถบรรทุก ขนาด 4 ล้อ 6 ล้อ สามารถผ่านได้ จากการที่การจราจรคับคั่งทั้งผู้คนโดยสารบนสะพาน ขนยนต์ที่มีการเพิ่มสูงขึ้น จึงได้มีการขยายช่องทางการข้ามพรมแดนไปยัง สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา โดยการสร้างสะพานข้ามพรมแดน ไทย-เมียนมา แห่งที่ 2 ขึ้นเพื่อเป็นด่านตรวจปล่อยสินค้าเพื่อทำการส่งออกทุกประเภท และรองรับรถบรรทุกขนาดใหญ่พร้อมอุปกรณ์เอกสารสินค้าที่ได้มาตรฐานให้บริการผู้ประกอบการที่นำเข้ามา และส่งออกสินค้าในปัจจุบัน

การขนส่งสินค้าเส้นทาง R3B มีจุดเริ่มต้นจากอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ซึ่งเชื่อมต่อกับ จังหวัดท่าจีเหล็ก ผ่านเมืองเชียงตุง เชื่อมต่อไปยังเมืองลา และเมืองด้าลัว ซึ่งเป็นจุดเชื่อมตัว พรมแดนเมียนมา-จีน และเส้นทางนี้ยังสามารถเชื่อมต่อกับ เส้นทาง R3A ที่เมืองเชียงรุ่ง ในจีนตอนใต้ มณฑลยูนนาน เชื่อมเข้าสู่คุนหมิง เมืองเศรษฐกิจการค้าอันดับต้น ๆ ของประเทศจีน จากการสำรวจข้อมูลของผู้ประกอบการนั้น ผู้วิจัยพบว่าการค้าตามเส้นทาง R3B เป็นการค้าชายแดน ระหว่างไทยกับ เมียนมา เป็นหลัก มากกว่าการส่งต่อไปยังประเทศที่สาม



ภาพที่ 4.7 การค้าชายแดนระหว่างไทย-เมียนมา ผ่านด่านศุลกากรแม่สาย ปีงบประมาณ พ.ศ. 2545-2555

จากการศึกษาครั้งนี้พบว่า สถานการณ์ปัจจุบันของการค้าชายแดนระหว่างอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย กับ จังหวัดท่าจีเหล็กมีแนวโน้มการส่งออกที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีอัตราการขยายตัว ประมาณ ร้อยละ 15 สืบเนื่องจากนโยบายการร่วมมือทางเศรษฐกิจจากหน่วยงานภาครัฐ จากกราฟ จะแสดงให้เห็นว่าในปี 2554 มีอัตราการส่งออกที่สูงขึ้นแบบก้าวกระโดด เกือบร้อยละ 50 นั้น เพราะด่านแม่สอด จังหวัดตากได้ทำการปิดชั่วคราว ทำให้การขนส่งสินค้าต้องลำเลียงผ่านด่านแม่สาย ประกอบกับ นโยบายการคมนาคมขนส่งของจังหวัดท่าจีเหล็กอนุญาตให้มีการจดทะเบียนรถมอเตอร์ไซด์และรถยนต์อย่างถูกต้องตามกฎหมาย จึงทำให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด สินค้าส่งออกของไทยที่สำคัญ ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าอุตสาหกรรม ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม

และเคมีภัณฑ์ สินค้านำเข้าสำคัญได้แก่ ไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ อัญมณี สินค้าเกษตร และ แร่แมงกานีส เป็นต้น จากการศึกษายังพบอีกว่า การค้าขายในลักษณะการค้าชายแดนนี้ไม่ใช่เป็นการค้าขายเพื่อยังชีพซึ่งกระทำในพื้นที่ที่ติดต่อกันเท่านั้น แต่เป็นสินค้าที่ส่งต่อผ่านช่องทางด่านพรมด่านแห่งที่ 1 และ 2 เป็นการค้าที่ส่งผ่านต่อไปยังเมืองที่สำคัญ เช่น เมืองเชียงใหม่ เมืองดองจี เมืองมณฑลเย่ เมืองล่าเซียว เมืองมู่เซ รวมทั้งผ่านไปยังเมืองรุยลี่ ประเทศจีนตอนใต้

การค้าชายแดนอำเภอแม่สาย เป็นการค้าขายแบบส่งมากกว่าการค้าปลีก โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภค กลุ่มลูกค้าส่งจะเป็นกลุ่มลูกค้าเดิมที่ซื้อขายกันประจำ จากรุ่นบรรพบุรุษสู่ ที่มีความไว้วางใจเชื่อถือกันมานาน สำหรับการขายปลีกจะพบเห็นตามเส้นทางผ่านแดนเท่านั้น เพื่อขายให้กับนักท่องเที่ยวต่างถิ่นที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อการจับจ่ายซื้อของ และพักผ่อนในวันหยุด การค้าแบบนี้จึงเป็นตลาดแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประชาชนที่อาศัยตามชายแดน หรือพ่อค้ารายย่อยที่นำสินค้าจากฝั่งพม่ามาขายไทย และนำสินค้าไทยกลับไปขายยังฝั่งพม่า

4.1.7.1 ประเภทของสินค้าที่นิยม

จากสถิติการค้าชายแดน ในปีงบประมาณ 2555 มีมูลค่าการนำเข้า 148.38 ล้านบาท สำหรับมูลค่าการส่งออก 7,110.63 มีอัตราการขยายตัวทางการค้า เพิ่มขึ้น จากปีที่ผ่านมา 3,236.86 ล้านบาท สินค้าส่งออก 10 อันดับแรกได้แก่ น้ำมันเชื้อเพลิง สุรา แผ่นเหล็กชุบ กาแฟปรุงสำเร็จ น้ำดื่ม รถยนต์ ยางรถยนต์ จักรยานยนต์ ปูนซีเมนต์ และ เครื่องจักรใช้ในการเกษตร สำหรับสินค้านำเข้าจากพม่าที่สำคัญในด้านแม่สาย ได้แก่ แร่แมงกานีส ผลส้มสด โค กระบือ ใบชา ชั่งดอกหญ้า เครื่องแต่งกาย และหิน เป็นต้น และจากการสังเกตการณ์ในพื้นที่พบว่าสินค้านำมาขายปลีกให้กับนักท่องเที่ยว ณ ตลาดท่าล้อ สหภาพเมียนมา ส่วนใหญ่เป็นสินค้านำมาจากประเทศจีน โดยสามารถจำแนกประเภทสินค้าได้ดังนี้ คือ เสื้อผ้า ผ้าห่ม กระเป๋า รองเท้ากีฬา โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน หลากหลายยี่ห้อ ที่เลียนแบบจากเจ้าของลิขสิทธิ์สินค้า แบรนค์ชั้นนำ เช่น Louis Vitton, Gucci, Prada ฯลฯ แผ่นซีดี และ ดีวีดี ซึ่งมีราคาถูก และ ดึงดูดนักท่องเที่ยวหลากหลายวัย ให้มาจับจ่ายซื้อขายในตลาดการค้าแห่งนี้

ในส่วน of ตลาดคอยเวา ตลาดถ้ำผาจอม ที่อยู่ในฝั่งประเทศไทย พบว่า สินค้าที่พบส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าอุปโภค และ บริโภค ที่นำเข้าจากประเทศจีน เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า เสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม อาหารแห้ง ผลไม้สด เกาลัด เป็นต้น โดยหากเป็นสินค้านำมาจากจีน ส่วนใหญ่จะนำเข้าผ่านทางด่านเชียงแสน ผ่านพิธีการศุลกากรและนำเข้ามาจำหน่ายในตลาดการค้า ถ้าเป็นผลไม้สด เช่น ส้ม พุทรา ถั่วลิสงคั่ว เมล็ดทานตะวัน จะนำเข้ามาทางด่านแม่สาย เป็นต้น

4.1.7.2 การมีส่วนร่วมของภาครัฐ

ความตกลงเพื่อการเว้นการเก็บภาษีซ้อน (รัฐบาลไทย และ รัฐบาลพม่า ลงนามเมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2545) โดยที่รัฐได้ให้สิทธิในการจัดเก็บภาษีได้โดยไม่เกินเพดานอัตราภาษีที่ข้อตกลงกำหนดไว้ และ ได้รับการเว้นภาษีซ้อนโดยไม่ต้องนำเงินที่เสียไว้แล้วในรัฐแหล่งเงินได้มารวมคำนวณภาษีในรัฐถิ่นที่ซ้ำอีก เป็นต้น

ความตกลงเพื่อการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุน (รัฐบาลไทย และรัฐบาลพม่า ลงนามเมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2551) คุ้มครองให้นักลงทุนได้รับการปฏิบัติไม่ด้อยไปกว่านักลงทุนของภาคีคู่สัญญา และในกรณีที่มีความสูญเสียเป็นผลมาจากการเรียกเกณฑ์ทรัพย์สินโดยกองกำลังหรือเจ้าหน้าที่ ซึ่งมีได้มีสาเหตุจากการสู้รบ จะได้รับค่าชดเชยอย่างเป็นธรรมและไม่ล่าช้า

ระเบียบการควบคุมการเปลี่ยนแปลงเงินตรา โดย การควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน เพื่อปรับระเบียบเกี่ยวกับการลงทุนให้ผู้ลงทุนสถาบันมีความคล่องตัวในการการลงทุนและบริหารความเสี่ยงมากขึ้น รวมถึงปรับระเบียบอื่น ๆ ให้นักลงทุนในประเทศมีความคล่องตัวในการทำธุรกรรมบางประเภทกับนิติบุคคล อีกทั้งมาตรการเคลื่อนย้าย เงินตราต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนการชำระเงินระหว่างประเทศไทยและประเทศที่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศไทยให้มีความสะดวกและคล่องตัวยิ่งขึ้น โดยผ่อนคลายหลักเกณฑ์การเรียกเอกสารหลักฐาน กรณีโอนเงินบาทเข้าบัญชี Nonresident Bath Account และการซื้อ แลกเปลี่ยน หรือถอนเงินตรา ต่างประเทศสกุลเงินของประเทศเพื่อนบ้านที่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศไทย เพื่อโอนไปยังประเทศดังกล่าว

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ได้ให้บริการข้อมูล เพื่อสนับสนุนด้านข้อมูลเศรษฐกิจ การเมือง สังคม เพื่อสร้างเสริมความมั่นใจในการลงทุนและลดต้นทุนการผลิต

4.1.7.3 การมีส่วนร่วมของภาคเอกชน

การจัดตั้งหอการค้าอำเภอแม่สาย เพื่อการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการในอำเภอแม่สาย ในการหารือร่วมกันในการทำการค้า และช่วยเหลือกันในกลุ่มผู้ประกอบการ กับการส่งเสริมการค้าชายแดน

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) บริการสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศของนักลงทุนไทย โดยให้สินเชื่อกับนิติบุคคลไทย หรือนักลงทุนที่มีสัญชาติไทยเพื่อไปลงทุนในต่างประเทศ

บริการประกันความเสี่ยงทางการเมือง ที่รับความเสียหายในการดำเนินนโยบาย กฎระเบียบ หรือการดำเนินการใด ๆ ของรัฐบาลที่ได้ไปลงทุนตลอดจนภัยทางการเมือง

บริการประกันภัยการส่งออกภายใต้เงื่อนไขการชำระเงินแบบ L/C โดยการให้บริการติดตามดูแลการส่งออกทุก Shipment ที่ถูกส่งไปยังลูกค้า และติดต่อกรณีผู้ซื้อชำระเงินล่าช้าเกินกว่ากำหนด รวมทั้งจ่ายค่าสินไหมทดแทนแก่ผู้ส่งออกกรณีเกิดความเสียหาย

4.1.7.4 รูปแบบการสั่งซื้อสินค้า ณ ปัจจุบัน

การสั่งซื้อสินค้าระหว่างคู่ค้าในปัจจุบันจะใช้ การสื่อสารทางโทรศัพท์ระหว่างประเทศ มากกว่าการติดต่อสื่อสารผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยการผู้ซื้อจะโทรมาสั่งสินค้าและ ผู้ขายจะทำการบันทึกการขายการสั่งซื้อตามจำนวน ที่ต้องการ และการซื้อโดยตรงกับบุคคล คือการเดินเข้าซื้อสินค้าถึงร้านตามความต้องการของผู้ซื้อ เป็นต้น

4.1.7.5 ระบบการขนส่งสินค้า

การขนส่งสินค้า ให้กับลูกค้าตามเมืองสำคัญ เช่น เมืองพยาก เมืองเชียงใหม่ เมืองลำปาง ส่วนใหญ่ จะแบ่งออกเป็น 2 แบบ คือ

1. ผู้ประกอบการจะใช้บริการผ่านผู้ให้บริการขนส่ง ที่จะมารับสินค้าตามร้านค้าในประเทศไทย เพื่อส่งให้ลูกค้าปลายทางโดยตรง ซึ่งจะเป็นลักษณะของการจ้างเหมาเป็นรอบ
2. ผู้ประกอบการจะส่งสินค้าผ่านแดนเพื่อไปเก็บ ณ โกดังพักสินค้า และ ใช้บริการรถขนส่งสาธารณะส่งสินค้าไปยังสถานีรถของเมืองนั้น ๆ และ โทรแจ้งลูกค้าเพื่อนัดรับสินค้า

รถรับจ้างขนส่งสินค้าเอกชน จะมีหลากหลายรูปแบบ เช่น รถมอเตอร์ไซด์สามล้อ ดัดแปลง รถตู้ดัดแปลง รถซาเล้ง รถกระบะ และ รถบรรทุก 6 ล้อ ขนาดใหญ่ เป็นต้น

4.1.7.6 การชำระเงิน

การชำระเงินส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการกับคู่ค้านิยมการชำระเงินผ่านระบบเงินสด ในการซื้อขายตลาดการค้าจะยินดีรับเงินบาทเป็นสกุลเงินกลางแลกเปลี่ยนเพราะมีความเชื่อถือในความมั่นคงในสกุลเงินบาทไทย สิ่งที่เป็นอุปสรรคอีกประการหนึ่งคือระบบธนาคารที่ไม่สามารถรองรับการขยายตัวทางการค้าในระดับท้องถิ่นด้วยเหตุนี้จึงใช้เงินสดผ่านตัวบุคคลในการซื้อของมากกว่าจะใช้ระบบเครดิต การโอนเงินข้ามประเทศยังไม่มีประสิทธิภาพ และมักจะใช้ตัวแทนบุคคลหรือร้านค้า เป็นตัวแทนการแลกเปลี่ยนเงิน ซึ่งภาษาท้องถิ่นจะเรียกระบบนี้ว่า “การลอยเงิน”

4.1.7.7 โครงสร้างพื้นฐาน

นับตั้งแต่ปี 2531 พม่าเปิดประเทศเพื่อการค้าและการลงทุนอย่างเสรี รัฐบาลทหารพม่าตระหนักถึงการพัฒนาและสร้างโครงสร้างพื้นฐานอย่างจริงจัง เพื่อให้สอดคล้องกับการการลงทุนในช่วงปี พ.ศ. 2531-2549 มีการปรับปรุงและสร้างทางหลวงและถนนภายในตัวเมืองและชนเมืองเพื่อเชื่อมต่อการคมนาคมภายในประเทศ

1. ถนน

เส้นทาง R3B ในสหภาพเมียนมาเป็นเส้นทางในพื้นที่ของรัฐบาล เริ่มต้นที่เมืองท่าจีเหล็ก เข้าสู่เมืองพยาก ผ่านไปเมืองเชียงตุง และไปสิ้นสุดที่เมืองลา รวมระยะทาง 250 กิโลเมตร โดยสามารถแบ่งเส้นทาง ออก เป็น 2 ช่วง คือ ช่วงแรก จากเมืองท่าจีเหล็ก ไปถึงเมืองเชียงตุง ระยะทาง 165 กิโลเมตร ในช่วง 5 กิโลเมตรแรกที่เป็นเส้นทางในเมืองท่าจีเหล็ก จะเป็นถนน 2 ช่องจราจร ลาดยาง การจราจรคับคั่ง เส้นทางนอกเมืองจะเป็นทางราบสลับกับทางผ่านภูเขา ไม่มีไหล่ทาง แต่พื้นผิวดี ช่วงที่สอง เส้นทางระหว่างเมืองเชียงตุง ถึง เมืองลา ระยะทาง ประมาณ 85 กิโลเมตร เส้นทาง 2 ช่องจราจร ลาดยาง ตลอดเส้นทาง

2. ท่าอากาศยาน

ในเมืองท่าจีเหล็กมี ท่าอากาศยาน ท่าจีเหล็กที่ให้บริการโดยสารภายในประเทศ ไปยังเมืองเชียงตุงเมืองย่างกุ้ง เนย์ปีดอว์ มัณฑะเลย์ และตองจี โดยเน้นการให้บริการขนส่งบุคคล มากกว่าขนส่งสินค้า

3. ระบบโทรคมนาคม

ในเมืองท่าจีเหล็กพบว่า ประชากรส่วนใหญ่ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ คลื่นสัญญาณโทรศัพท์ ของประเทศไทย เนื่องจากมีราคาค่าบริการถูกกว่าของพม่า และ สะดวกสบายมากกว่า แต่ในเมืองเชียงตุงพบเห็นส่วนใหญ่จะใช้โทรศัพท์บ้านที่รัฐบาลพม่าเป็นเจ้าของกิจการ

อินเทอร์เน็ต มีสองหน่วยงานหลัก ได้แก่ กระทรวงโทรคมนาคมและไปรษณีย์ ค่าบริการในการใช้อินเทอร์เน็ตในพม่ามีราคาแพง ส่วนใหญ่ประชากรในท่าจีเหล็กจะใช้อินเทอร์เน็ตกับมือถือสมาร์ตโฟน ร่วมกับสัญญาณโทรศัพท์ของประเทศไทย

4.1.7.8 ด้านปัจจัยสังคมและวัฒนธรรม

1. ด้านทัศนคติ

ผู้ประกอบการมีทัศนคติในการทำการค้าที่เคยชินกับการค้าแบบดั้งเดิมผู้ประกอบการทั้งสองฝั่งแม้จะมีภาษาที่แตกต่างกันแต่ประชาชนสามารถสื่อสารกันได้ด้วยภาษาไทใหญ่ ไทลื้อเป็นหลักในบริเวณการค้าชายแดน ในรูปแบบของการค้าชายแดนแม่สายท่าจีเหล็กค่อนข้างมีความเข้มแข็งเพราะมีกลไกของรัฐ และภาคเอกชนเข้ามาส่งเสริมความสัมพันธ์ทางการค้า ตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมาไม่มีข้อพิพาทหรือความขัดแย้งทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง และวัฒนธรรม สถานการณ์เช่นนี้ชี้ให้เห็นว่าการพัฒนาความร่วมมือในการส่งเสริมการค้าจะมีความเข้มข้นขึ้น พร้อมรองรับกับนโยบายกับการพัฒนาในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ที่เปิดประเทศและเข้ามา มีบทบาทในกลุ่มประเทศอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ. 2558 สถานการณ์การค้าชายแดนในปัจจุบันยังคงเป็นแบบดั้งเดิม มากกว่าจะ

นำเอาหลักการค้าระหว่างประเทศที่มีความเข้มงวด ลักษณะดังกล่าวเช่นนี้จะคงดำเนินต่อไปภายใต้ อุปสงค์และอุปทาน ที่มีได้มีการเปลี่ยนแปลงประเภทและชนิดของธุรกิจ แต่จะมีการเคลื่อนไหว และเปลี่ยนแปลงตามอุปสงค์ของประเทศพม่า การเปลี่ยนแปลงจะปรับระดับเพิ่มขึ้นของมูลค่า สินค้าที่ไม่แตกต่างจากเดิม เช่น น้ำมันเชื้อเพลิง ปูนซีเมนต์ เหล็กที่ยังเป็นความต้องการของตลาด พม่า ทั้งนี้เพราะจังหวัดท่าจีเหล็กเป็นเมือง กระจายสินค้าไปยังเมืองต่าง ๆ ที่ในสาธารณรัฐแห่ง สหภาพเมียนมา

2. ด้านวัฒนธรรม

วัฒนธรรมทางสังคมที่สืบเนื่องมาช้านานนั้น ทั้งสองฝั่งประเทศมีวัฒนธรรมทางศาสนา ที่ผู้คนส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ มีประเพณี เช่น การบวชปอยสา่งลอง สงกรานต์ ลอยกระทง และวัฒนธรรมต่าง ๆ ที่ไม่มีความแตกต่างกัน จึงทำให้เกิดความไม่แตกต่างกันของวัฒนธรรม อีกทั้งการทำกิจกรรมร่วมกันบริเวณชายแดน ก่อให้เกิดความร่วมมือและสันติภาพ ประชาชนมีการ ค้าขายตามแนวชายแดนในลักษณะพึ่งพาอาศัยสินค้าระหว่างกันเพื่อการดำรงชีพ จนพัฒนาไปเป็น การค้าชายแดนที่มีปริมาณการค้าสูงขึ้นกว่าในอดีต ปัจจัยเหล่านี้ ส่งผลให้การค้า เกิดความไว้วางใจ ที่สำคัญในอดีตมีการเคลื่อนย้ายประชากรจาก ทั้งสองฝั่ง มีเครือข่ายสายสัมพันธ์เข้ามาในเป็น ส่วนหนึ่งของการค้า ทำให้ยังมีเครือข่ายที่มีการติดต่ออย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้การค้าชายแดน เป็นการค้าขายโดยไม่มีเงื่อนไขของพรมแดน ชาติ รัฐ ด้วยความผูกพันเช่นนี้ มิใช่เป็นความผูกพัน แบบปัจเจกบุคคล แต่เป็นความผูกพันของกลุ่มคน มาโดยตลอดกัน

4.1.8 การวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบัน กับแบบจำลองเพชร (Diamond Model)

จากการศึกษาถึงสถานการณ์ปัจจุบัน ในแต่ละด้านของประเด็นที่ศึกษา ซึ่งประกอบไปด้วย ปัจจัยด้านการดำเนินธุรกิจ ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ศุลกากรและความร่วมมือต่าง ๆ ที่ เกิดขึ้น ในพื้นที่ชายแดน อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย และจังหวัดท่าจีเหล็ก ตามที่ระบุเป็น ประเด็นไปข้างต้น สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ตามภาพที่ 4.8 ดังรายละเอียดต่อไปนี้

4.1.8.1 ปัจจัยด้านการผลิต

ผู้ประกอบการไทย มีข้อได้เปรียบด้านมีแรงงานฝีมือที่มีความชำนาญ ในหลากหลาย สาขาวิชาชีพ ส่งผลให้สินค้าไทยมีความหลากหลายและมีการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่องอีกทั้งระบบ โครงสร้างพื้นฐานในประเทศของผู้ผลิตอำนวยความสะดวกการผลิตและส่งเสริมการผลิตอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึง มีการศึกษาค้นคว้า ควบคู่กับการวิจัยและพัฒนา

ปัจจัยด้านการการผลิตที่พบว่าเป็นข้อเสียเปรียบที่ต้องมีการปรับปรุง คือ ระบบ โครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่งที่เชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน ต้องให้มีความทัดเทียมกันใน ระบบการขนส่ง เช่น สภาพถนน การบริหารจัดการสินค้าและอำนวยความสะดวกสินค้าผ่านแดน เป็นต้น ซึ่ง

ยังพบปัญหาเกี่ยวกับสภาพถนนในเส้นทาง คมนาคมหลักในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ที่เป็นอุปสรรคในการขนส่งสินค้า รวมไปถึงต้นทุนค่าขนส่งที่สูงเมื่อเปรียบเทียบการขนส่งสินค้าในประเทศ เนื่องจากข้อจำกัดของการใช้ถนน อีกทั้งค่าแรงที่เพิ่มสูงขึ้นในประเทศไทย ทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้ามีการปรับตัวสูงขึ้น

4.1.8.2 ปัจจัยด้านอุปสงค์ของสินค้า

จากการศึกษาพบว่าตลาดสินค้าของผู้ประกอบการไทยในจังหวัดท่าจีเหล็กนั้น มีศักยภาพในการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากสินค้าไทยมีภาพลักษณ์ด้านคุณภาพที่ชาวพม่า ชาวไทใหญ่ ไทลื้อ และ ชาตินัชนี่ต่าง ๆ ให้การยอมรับเกี่ยวกับคุณภาพ ประกอบกับกำลังซื้อที่เพิ่มสูงขึ้นจากการพัฒนาเศรษฐกิจในพื้นที่จังหวัดท่าจีเหล็ก ให้เป็นเมืองท่องเที่ยว และ เมืองการค้าและการลงทุนของพม่าทำให้มีการสร้างรายได้ให้กับคนในพื้นที่ อีกทั้งไทยเป็นผู้ส่งออกที่ได้ดูแลการค้าอย่างต่อเนื่อง

ข้อจำกัดที่พบจากการศึกษา คือ ความต้องการสินค้าบางประเภทนั้นยังต้องขึ้นอยู่กับฤดูกาล เช่น ในช่วงฤดูฝน เป็นช่วงที่เศรษฐกิจบริเวณชายแดนนั้นมีความซบเซา ส่งผลให้การต้องการสินค้านั้นลดลงตามรายได้ของประชาชนในพื้นที่

4.1.8.3 ปัจจัยด้านยุทธศาสตร์โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน

กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกเป็นผู้ส่งออกที่ทำการค้าชายแดนมาเป็นเวลานาน มีตลาดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน มีฐานลูกค้าเดิมทำให้เป็นข้อได้เปรียบที่ไม่ต้องหาตลาดใหม่ อีกทั้งมีนวัตกรรมการผลิตสินค้าเป็นของตนเอง จากเทคโนโลยีทันสมัยที่สนับสนุนการผลิตทำให้สินค้ามีความแตกต่างสร้างมาตรฐานสินค้าในการแข่งขันในตลาดการค้า

ข้อจำกัดทางการค้าที่พบเห็นในปัจจุบัน คือรูปแบบการค้าที่เป็นแบบดั้งเดิมยังไม่เป็นที่ยอมรับในระดับสากลในเรื่องการเงินการธนาคาร และการขนส่งสินค้าข้ามพรมแดน อีกทั้งแนวโน้มการแข่งขันด้านราคาของประเทศคู่แข่งเช่น สาธารณรัฐประชาชนจีน ที่มีต้นทุนการผลิตและวัตถุดิบที่ถูกกว่าประเทศไทย

4.1.8.4 ปัจจัยด้านอุตสาหกรรมต่อเนื่องและสนับสนุน

ข้อสนับสนุนที่ส่งเสริมการค้าและการลงทุนตามแนวชายแดนที่พบในปัจจุบันคือการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการในนามของหอการค้าอำเภอแม่สาย หอการค้าจังหวัดเชียงราย ในการสร้างความสัมพันธ์ทางการค้า ระหว่างผู้ประกอบการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้เกิดความแน่นแฟ้นและไว้วางใจกันมากขึ้น อีกทั้งหน่วยงานภาคีเครือข่ายที่ประสานความร่วมมือของทั้งสองประเทศในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน

ข้อจำกัดที่พบในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนคือ ข้อจำกัดในการสร้างคุณค่าในห่วงโซ่อุปทาน เนื่องจากกฎระเบียบและข้อจำกัดทางการค้ามาตรการกีดกันสินค้านำเข้า เป็นต้น

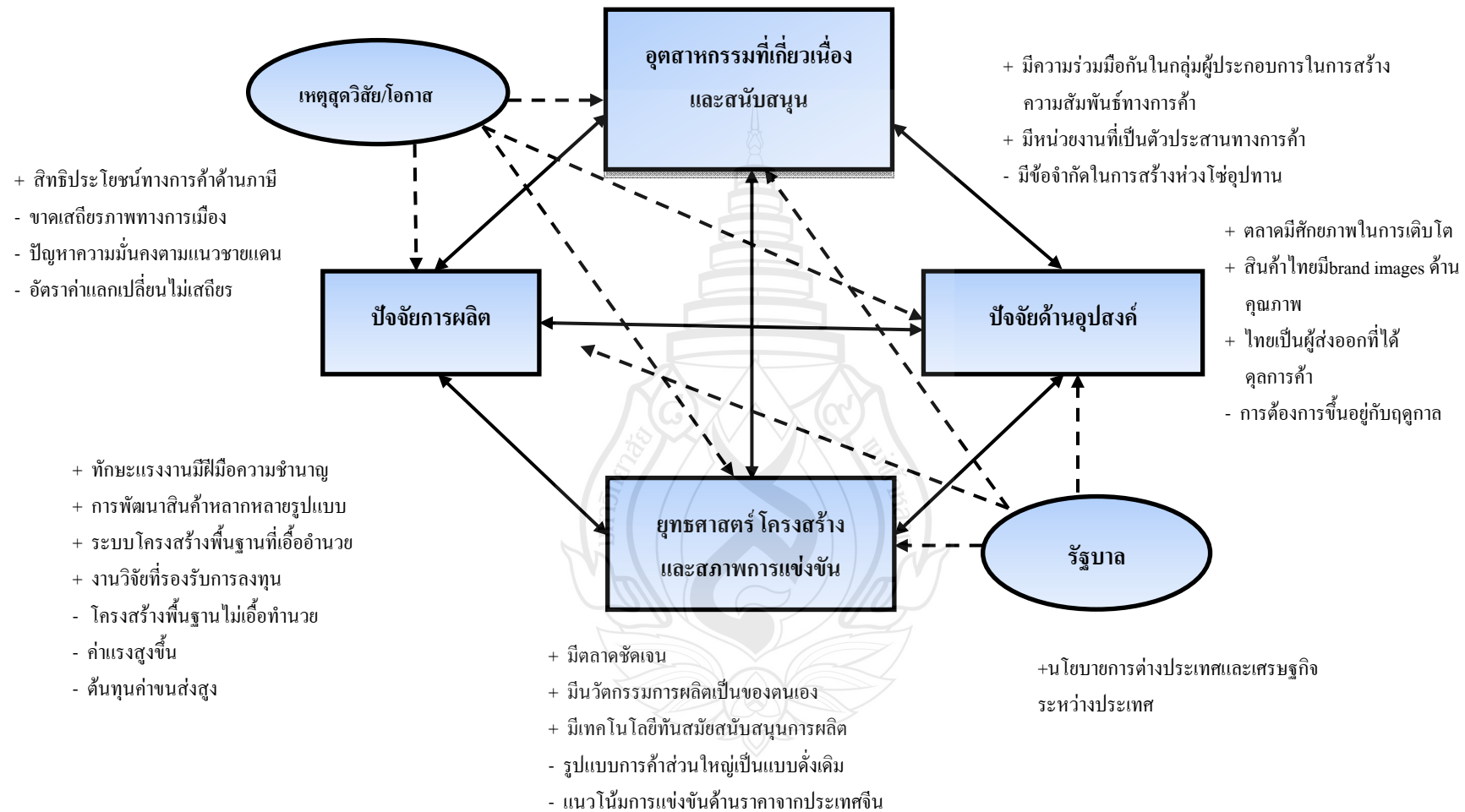
4.1.8.5 บทบาทของภาครัฐ

การสนับสนุนของภาครัฐต่อการลงทุนและส่งเสริมการส่งออก อีกทั้งนโยบายการค้าต่างประเทศที่และเศรษฐกิจระหว่างประเทศที่มุ่งเน้นการส่งเสริมความสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้าน กระตุ้นเศรษฐกิจตามแนวชายแดน ส่งเสริมการท่องเที่ยวและความอะลุ่มอล่วยกับการค้ากับผู้มาท่องเที่ยว ทำให้ภาพรวมและการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจมีแนวโน้มที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

4.1.8.6 บทบาทของโอกาสและเหตุผลวิสัย

ข้อได้เปรียบทางด้านโอกาสที่พบจากการศึกษาคือ สิทธิประโยชน์ด้านภาษีการส่งออกที่ไม่ต้องชำระภาษีการส่งออก และสามารถขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม จากรัฐ ส่งเสริมการส่งออกกับผู้ประกอบการ

ข้อจำกัดที่พบในเหตุผลวิสัย คือการขาดเสถียรภาพทางการเมืองของรัฐบาลพม่าที่มีการโยกย้ายเจ้าหน้าที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนในพื้นที่บ่อยครั้งทำให้การประสานงานหรือนโยบายที่เกี่ยวข้องไม่มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงปัญหาความมั่นคงตามแนวชายแดนที่มีการสู้รบของชนกลุ่มน้อยสร้างความไม่มั่นใจกับการค้าและการลงทุนให้ผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจทำการค้าบริเวณพื้นที่ชายแดน



ภาพที่ 4.8 ผลการวิเคราะห์ศักยภาพการค้าชายแดน โดยตัวแบบ Diamond Model

4.1.9 ความต้องการของตลาดสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา

จากการวิเคราะห์โดยการนำแบบจำลองระบบเพชรมาใช้ในการศึกษาถึงศักยภาพปัจจุบันนั้นทำให้ทราบถึงข้อจำกัดทางด้านการค้าที่ต้องมีการพัฒนา และ ทราบถึงศักยภาพของตลาดคู่ค้า ความต้องการของตลาดในปัจจุบันของจังหวัดท่าขี้เหล็ก จากการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจเสรี และการเปิดโอกาสให้ชาวต่างชาติเข้ามาลงทุน เช่น ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจการท่องเที่ยว อุตสาหกรรมที่รัฐบาลให้การส่งเสริมการลงทุน ได้แก่ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเกษตรภัณฑ์ การผลิตของใช้ในครัวเรือน เป็นต้นทำให้ ความต้องการปัจจุบันจะเป็นสินค้าที่ใช้เพื่ออุตสาหกรรมการเกษตร และการก่อสร้าง การวิเคราะห์ถึงความต้องการตลาดของพม่าในอนาคต ยังเป็นสินค้าหมวดที่ต้องการอยู่ในปัจจุบัน เพราะเป็นสินค้าที่จำเป็นในการพัฒนาอุตสาหกรรมการเกษตร และ โครงสร้างพื้นฐานของประเทศ ดังนี้

4.1.9.1 สินค้าประเภทโครงสร้างพื้นฐาน ยังเป็นที่ต้องการอย่างมากในตลาดพม่า เนื่องจากความต้องการพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐานด้านการคมนาคมขนส่ง การก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อรองรับการขยายตัวด้านการค้าจากกลุ่มประเทศเอเชีย

4.1.9.2 สินค้าอุปโภคบริโภค ยังมีแนวโน้มต้องการเพิ่มขึ้น เนื่องจากอุตสาหกรรมผลิตสินค้าอุปโภค บริโภคในพม่า ยังเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็ก และ ขนาดกลาง ทำให้ปริมาณการผลิตที่ได้ในประเทศไม่เพียงพอกับความต้องการภายในประเทศ

4.1.9.3 วัตถุดิบและอะไหล่เครื่องจักร พม่าต้องการส่งเสริมให้มีการลงทุนในพม่าเพื่อการบริโภคภายในประเทศและเพื่อการส่งออก ทำให้ต้องนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมอะไหล่เครื่องจักรเป็นจำนวนมาก

4.1.10 ปัญหาและอุปสรรคของประเทศไทยกับการค้าทวิภาคี

4.1.10.1 การกำหนดมาตรการต่าง ๆ ที่เป็นการจำกัดปริมาณการนำเข้าเพื่อแก้ไขปัญหาการขาดดุลการค้า

4.1.10.2 ความตกลงทางการค้าชายแดนยังไม่มีผลบังคับใช้ ส่งผลให้ความตกลงด้านธนาคารไม่มีผลทางการปฏิบัติ ทำให้การค้าชายแดนยังไม่ผ่านระบบธนาคาร

4.1.10.3 กฎระเบียบการค้าของพม่าไม่มีความแน่นอนมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย ก่อให้เกิดความไม่มั่นใจต่อนักธุรกิจ

4.1.10.4 เส้นทางคมนาคมเชื่อมระหว่างไทยกับสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมามีสภาพชำรุดทรุดโทรมเป็นอุปสรรคต่อการเดินทางขนส่งสินค้าในหน้าฝน

4.1.10.5 ปัญหาเรียกเก็บเบิรยทางจากรถบรรทุกสินค้าทำให้สินค้านำเข้าต้นทุนสูง

4.1.10.6 ธนาคารพาณิชย์ในพม่าผูกขาดโดยรัฐบาล ฐานะระบบของธนาคารไม่เป็นที่ยอมรับของนานาชาติ รวมทั้งระบบการเงินมีเสถียรภาพและอัตราแลกเปลี่ยนเงินจำกัดผันผวน ปัญหาการสู้รบระหว่างรัฐบาลพม่ากับชนกลุ่มน้อย ทำให้ไม่มีความปลอดภัยตามแนวชายแดน

4.1.11 ข้อได้เปรียบของประเทศไทยในการค้าทวิภาคี

4.1.11.1 การชำระสินค้าระหว่างไทยและพม่านิยมใช้สกุลเงินไทย ในการแลกเปลี่ยนสินค้าทำให้ผู้ประกอบการไทยไม่ต้องมีการคำนวณอัตราแลกเปลี่ยนทุกครั้งในการขายสินค้า

4.1.11.2 คุณภาพของสินค้าไทยเป็นที่นิยมของชาวพม่า และ กลุ่มชาติพันธุ์ต่าง ๆ เนื่องจากได้รับอิทธิพลการค้าชายแดนที่มีมาเป็นเวลานาน ทำให้ชาวพม่าแถบชายแดนนิยมบริโภคสินค้าไทยมากกว่าประเทศคู่แข่ง

4.1.11.3 การค้าชายตามแนวชายแดนทำให้การกระจายสินค้าเข้าสู่เมืองต่าง ๆ ของพม่าเข้าไปได้ทั่วถึงในเขตเมืองเศรษฐกิจของพม่า เช่น เมืองเชียงใหม่ เมืองตองยี เป็นต้น

4.1.12 กลยุทธ์การส่งเสริมสินค้าไทยสู่สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา

4.1.12.1 กลยุทธ์ด้านลักษณะสินค้า กลุ่มสินค้าอุปโภคและบริโภคควรรักษาระดับคุณภาพและมาตรฐานสินค้าของไทยให้ดี เพื่อสามารถรักษาตลาดในพม่าไว้ได้

4.1.12.2 กลยุทธ์ด้านราคา สินค้าระดับกลาง และ ระดับสูงควรตั้งราคาให้ใกล้เคียงกับสินค้าจากอินเดีย ส่วนสินค้าที่คุณภาพและต้นทุนต่ำควรตั้งราคาให้ต่ำ เพื่อจับกลุ่มลูกค้ารายได้น้อยตามแนวชายแดน

4.1.12.3 กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายและกระจายตัวของสินค้า ผู้ประกอบการไทยจะต้องเข้าไปร่วมทำการค้ากับผู้นำเข้ารายใหญ่ของพม่า โดยเน้นการลงทุนร่วมกับบริษัทที่มีเครือข่ายในการกระจายสินค้าได้มาก อีกทั้งการเชื่อมโยงเส้นทางค้าไปยังจีน บังคลาเทศ และอินเดีย

4.1.12.4 กลยุทธ์ด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ การทำส่งเสริมการขายร่วมกับตัวแทนจำหน่ายในพม่า เช่น การแจกสินค้าทดลองใช้ รวมไปถึงการให้คำคอมมิชชั่นกับผู้นำเข้าที่สามารถทำยอดขายได้ตรงตามเป้า เพื่อเป็นการส่งเสริมการขาย

4.2 การวิเคราะห์การค้าขายแดน ในบริบทของผู้ประกอบการรายย่อย

จากงานวิจัยเชิงปริมาณ ผู้วิจัยได้ออกแบบสอบถามตามกรอบแนวคิดเพื่อให้ได้ทราบถึงแนวทางการพัฒนาการค้าขายแดนจากผู้ประกอบการที่มีร้านค้าบริเวณชายแดนและมีการดำเนินธุรกิจรายย่อยในพื้นที่วิจัยทั้งสองประเทศ โดยการสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการและตอบแบบสอบถาม จำนวน 100 ราย ซึ่งได้ผลการศึกษาที่วิเคราะห์ผลทางสถิติ ดังนี้

4.2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.2 จำนวนร้อยละ ของข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	36	36
หญิง	64	64
รวม	100	100
สัญชาติ		
ไทย	59	59
พม่า	41	41
รวม	100	100
เชื้อชาติ		
ไทย	45	45
พม่า	14	14
ไทยใหญ่	17	17
ไทยลื้อ	24	24
รวม	100	100

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน	ร้อยละ
อายุ		
21-30 ปี	29	29
31-40 ปี	31	31
41-50 ปี	35	35
51-60 ปี	5	5
รวม	100	100
สถานภาพสมรส		
โสด	15	15
สมรส	79	79
หย่าร้าง	3	3
แยกกันอยู่	2	2
หม้าย	1	1
รวม	100	100
ระดับการศึกษา		
อ่านไม่ออกเขียนไม่ได้	2	2
อ่านออกเขียนได้	33	33
ประถมศึกษา	11	11
มัธยมศึกษาตอนต้น	19	19
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช./ปวส.	28	28
ปริญญาตรี	7	7
รวม	100	100

หมายเหตุ. (N=100)

จากตารางที่ 4.2 พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 64 และเพศชาย ร้อยละ 36 สำหรับสัญชาติกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสัญชาติไทย ร้อยละ 59 สัญชาติพม่า

ร้อยละ 41 เชื้อชาติตามชาติกำเนิดนั้น ส่วนใหญ่เชื้อชาติไทย ร้อยละ 45 รองลงมา เชื้อชาติไทลื้อ ร้อยละ 24 เชื้อชาติไทใหญ่ ร้อยละ 17 และเชื้อชาติพม่า ร้อยละ 14 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุ 41-50 ปี ร้อยละ 35 รองลงมา อายุระหว่าง 31-41 ปี ร้อยละ 31 สถานภาพส่วนใหญ่สมรส ร้อยละ 79 โสด และร้อยละ 15 หย่าร้าง ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ อ่านออกเขียนได้แต่ไม่มีวุฒิปริญญาตรี ร้อยละ 33 และสำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช./ปวส. ร้อยละ 28

ตารางที่ 4.3 จำนวนร้อยละของเงินลงทุน เงินหมุนเวียน และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน	ร้อยละ
เงินลงทุนต่อเดือน		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	23	23
10,001-20,000 บาท	32	32
20,001-30,000 บาท	10	10
30,001-40,000 บาท	13	13
40,001-50,000 บาท	8	8
มากกว่า 50,000 บาท	14	14
รวม	100	100
เงินที่ใช้หมุนเวียนต่อเดือน		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	16	16
10,001-20,000 บาท	20	20
20,001-30,000 บาท	28	28
30,001-40,000 บาท	10	10
40,001-50,000 บาท	9	9
มากกว่า 50,000 บาท	17	17
รวม	100	100
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	2	2
10,001-20,000 บาท	20	20
20,001-30,000 บาท	15	15

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน	ร้อยละ
30,001-40,000 บาท	21	21
เงิน 40,001-50,000 บาท	10	10
มากกว่า 50,000 บาท	32	32
รวม	100	100

จากตารางที่ 4.3 พบว่ากลุ่มตัวอย่างใช้เงินลงทุนต่อเดือน ส่วนใหญ่ใช้เงินลงทุนเดือนละ 10,001-20,000 บาทร้อยละ 32 ต่ำกว่า 10,000 บาทร้อยละ 23 ในส่วนของเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ต่อเดือน ส่วนใหญ่ จะใช้เงินหมุนเวียน ที่ 20,001-30,000 บาท ร้อยละ 28 ในส่วนของรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 32 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่าเดือนละ 50,000 บาท และร้อยละ 21 มีรายได้เฉลี่ยได้ละ 30,001-40,000 บาท

4.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจการค้าขายแดน

ตารางที่ 4.4 จำนวนร้อยละ เหตุผลเลือกทำธุรกิจ (สำคัญอันดับ 1-3)

เหตุผลเลือกทำธุรกิจ	ลำดับที่ 1		ลำดับที่ 2		ลำดับที่ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นธุรกิจครอบครัว	7	7.0	1	1.0	8	8.0
เป็นของจำเป็นที่ใช้ในชีวิตประจำวัน	2	2.0	8	8.0	4	4.0
เป็นเมืองท่องเที่ยวเหมาะกับการลงทุน	12	12.0	4	4.0	40	40.0
เป็นพื้นที่คนต่างถิ่นชอบ	2	2.0	6	6.0	4	4.0
มองเห็นโอกาสที่ประสบความสำเร็จ	8	8.0	27	27.0	21	21.0
อยากเป็นเจ้าของธุรกิจ	24	24.0	37	37.0	12	12.0
ชอบความอิสระ	27	27.0	13	13.0	8	8.0
มีความเสี่ยงน้อย	18	18.0	4	4.0	3	3.0
รวม	100	100.0	100	100.0	100	100.0

จากตารางที่ 4.4 ผู้ศึกษาได้สอบถามกลุ่มตัวอย่าง โดยการให้เลือกเหตุผลที่สำคัญ 3 อันดับแรกที่เลือกทำธุรกิจ การค้าขายแดน พบว่า เหตุผลที่สำคัญอันดับแรก คือ ชอบความเป็นอิสระ ร้อยละ 27 รองลงมา อยากเป็นเจ้าของธุรกิจ ร้อยละ 37 และ คิดว่าตลาดการค้าแห่งนี้เป็นเมืองท่องเที่ยวเหมาะกับการลงทุน ร้อยละ 40 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 จำนวนร้อยละ ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจชายแดน

ระยะเวลา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 5 ปี	16	16
5-10 ปี	35	35
11-15 ปี	24	24
16-20 ปี	18	18
มากกว่า 20 ปี	7	7
รวม	100	100

จากตารางที่ 4.5 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ตอบแบบสอบถาม ดำเนินธุรกิจ อยู่ในช่วง 5-10 ปี ร้อยละ 35 อันดับต่อมา ร้อยละ 11-15 ปี ร้อยละ 24 และ 16-20 ปี ร้อยละ 18 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.6 จำนวนร้อยละการเปลี่ยนแปลงธุรกิจตั้งแต่ดำเนินการ

การเปลี่ยนแปลงสินค้าที่จำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	84	84
มี	16	16
รวม	100	100

จากตารางที่ 4.6 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจที่ตอบแบบสอบถามนั้น ยึดถือการขายสินค้าประเภทเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลงไปจากอดีต จนถึงปัจจุบัน ถึงร้อยละ 84 และมีการเปลี่ยนแปลงสินค้าที่จำหน่ายจากเดิมเพียงร้อยละ 16 ซึ่งจากการสอบถามพบว่า จำนวน 16 รายนี้ ได้เปลี่ยนจาก

การขายอาหารและ เครื่องดื่ม เป็น ของฝากของที่ระลึก และ เปลี่ยนจากขาย เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม เป็น กระเป๋า แฟชั่น ที่ได้รับความนิยมมากกว่าในอดีต

ตารางที่ 4.7 จำนวนร้อยละกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	จำนวน	ร้อยละ
นักท่องเที่ยว	84	84
คนในท้องถิ่น	14	14
ผู้ประกอบการ	2	2
รวม	100	100

จากตารางที่ 4.7 พบว่ากลุ่มนักท่องเที่ยวเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจ ถึง ร้อยละ 84 อันดับต่อมาคือ คนในท้องถิ่น ร้อยละ 14 และ กลุ่มผู้ประกอบการด้วยกันเพียงร้อยละ 2

ตารางที่ 4.8 จำนวนร้อยละ ธุรกิจที่ได้ขยาย หรือ เพิ่มจำนวนร้านค้า

การขยายธุรกิจเพิ่มจากเดิม	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	82	82
มี	18	18
รวม	100	100

จากตารางที่ 4.8 พบว่า ร้อยละ 82 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่มีการขยายธุรกิจเพิ่มเติมจากเดิมและมีการขยายธุรกิจ ร้อยละ 18 โดยได้ขยายจำนวนร้าน (สาขา) ในละแวกใกล้เคียง

ตารางที่ 4.9 จำนวนร้านค้าที่เพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการ

จำนวนร้านที่มีการขยายเพิ่ม	จำนวน	ร้อยละ
1 ร้าน	5	5
2 ร้าน	10	10
3 ร้าน	1	1
4 ร้าน	1	1
มากกว่า 5 ร้าน	1	1
รวม	18	18

จากตารางที่ 4.9 พบว่าในจำนวน 18 รายที่มีการขยายร้านเพิ่มจากเดิม ได้มีการขยายเพิ่ม 2 ร้าน ร้อยละ 10 อันดับต่อมา ได้ขายเพิ่ม 1 ร้าน ร้อยละ 5

ตารางที่ 4.10 จำนวนร้อยละ ช่วงเวลาที่ขายดีที่สุด อันดับ 1

เดือนที่ขายดีที่สุด	ลำดับที่ 1		ลำดับที่ 2		ลำดับที่ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มกราคม-กุมภาพันธ์	53	53.0	25	25.0	9	9.0
มีนาคม-เมษายน	3	3.0	11	11.0	21	21.0
พฤษภาคม-มิถุนายน	4	4.0	5	5.0	16	16.0
กรกฎาคม-สิงหาคม	4	4.0	3	3.0	6	6.0
กันยายน-ตุลาคม	3	3.0	9	9.0	44	44.0
พฤศจิกายน-ธันวาคม	33	33.0	47	47.0	4	4.0
รวม	100	100.0	100	100	100	100.0

จากตารางที่ 4.10 พบว่า ในช่วงเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 53 ขายดีที่สุดเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ร้อยละ 47 ตอบว่าในช่วงเดือน พฤศจิกายน-ธันวาคม และสุดท้ายคือ เดือนกันยายน-ตุลาคม ที่ขายดีเป็นอันดับสาม ร้อยละ 44

4.2.3 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน

ตารางที่ 4.11 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านการเข้าถึงลูกค้า

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อ แนวทางการพัฒนาการค้า ชายแดน	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)	ค่าเฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปรผล
ด้านการเข้าถึงลูกค้า								
1. ลูกค้าสามารถมองเห็น ร้านค้าได้สะดวก	12	47	31	9	1	3.60	.85	มาก
2. มีการเข้าถึงลูกค้าโดยการ โฆษณาร้านค้าผ่านสื่อกลาง	3	42	31	21	3	3.21	.91	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						3.41	.75	มาก

จากตารางที่ 4.11 พบว่าผู้ประกอบการต้องการพัฒนาในส่วนของการเข้าถึงลูกค้าโดยให้ลูกค้าสามารถร้านมองเห็นร้านค้าได้สะดวกกว่าเดิม ค่าเฉลี่ย 3.60 หมายถึงมาก และ ค่าเฉลี่ยรวม ร้อยละ 3.41 อยู่ในระดับปานกลางที่ต้องการพัฒนา

ตารางที่ 4.12 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านการเข้าถึงผู้จัดหา

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อ แนวทางการพัฒนาการค้า ชายแดน	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)	ค่าเฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปรผล
ด้านการเข้าถึงผู้จัดหาสินค้า (Supplier)								
1. ท่านมีผู้จัดหาสินค้า ที่ หลากหลาย	7	34	48	10	1	3.36	.79	ปานกลาง
2. ผู้จัดหาสามารถติดต่อท่าน ได้สะดวก	5	32	41	21	1	3.19	.86	ปานกลาง

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อ แนวทางการพัฒนาการค้า	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	ค่า เฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน	ค่า แปรผล
ชายแดน	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)	มาตรฐาน		
3. ช่องทางการสั่งซื้อสินค้า ของท่านมีหลากหลายเช่น E-mail, Facebook	2	29	33	14	22	2.75	1.15	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						3.10	.75	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.12 พบว่ากลุ่มตัวอย่างต้องการพัฒนาในส่วนของผู้จัดหาสินค้า หรือ Suppliers ต้องการให้พัฒนาในด้านต้องการมีผู้จัดหาสินค้าในโซ่อุปทานที่หลากหลายกว่าเดิม ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับ 3.36 หมายถึงระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ยรวม รวมอยู่ในระดับ 3.10 คือต้องการพัฒนาในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.13 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านนโยบายและกฎระเบียบ

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อ แนวทางการพัฒนาการค้า	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	ค่า เฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน	ค่า แปรผล
ชายแดน	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)	มาตรฐาน		
ด้านนโยบายและกฎระเบียบ								
1. มีนโยบายสนับสนุนการค้า ชายแดนที่กระตุ้นเศรษฐกิจดี	7	41	44	7	1	3.46	.77	มาก
2. ท่านได้รับสิทธิประโยชน์ ทางด้านภาษี	11	39	24	22	4	3.31	1.06	ปานกลาง
3. กฎระเบียบที่บังคับใช้ใน ปัจจุบันเป็นอุปสรรคต่อการ ดำเนินธุรกิจ	12	26	25	25	12	3.01	1.21	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						3.26	.88	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.13 พบว่าจากการศึกษาผู้ประกอบการต้องการให้ทางหน่วยงานที่เกี่ยวข้องพัฒนาให้มีนโยบายสนับสนุนที่กระตุ้นเศรษฐกิจให้ดีขึ้น ค่าเฉลี่ย 3.46 ระดับมาก ค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ 3.26

ตารางที่ 4.14 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ ด้านการคมนาคมและการจราจร

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อ แนวทางการพัฒนาการค้า ชายแดน (กิจกรรมสนับสนุน อื่นที่เกี่ยวข้อง)	มาก ที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)	ค่า เฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
ด้านการคมนาคมและ การจราจร								
1. เส้นทางสัญจรเข้าออก ตลาดมีความสะดวก	2	23	31	36	8	3.25	.96	ปานกลาง
2. ป้ายจราจรเพื่อบอก เส้นทางเข้าสู่ตลาด เข้าใจง่าย	2	37	32	26	3	3.09	.91	ปานกลาง
3. มีป้ายบอกทางที่เป็น ภาษาไทยและ ภาษาต่างประเทศ	3	20	40	35	2	3.13	.86	ปานกลาง
4. ช่องทางการเข้า-ออกตลาด สะดวกและมีหลาย ช่องทาง	9	15	37	32	7	3.13	1.05	ปานกลาง
5. สถานที่จอดรถเพื่อรองรับ นักท่องเที่ยวมีเพียงพอ	10	28	35	24	3	2.82	1.00	ปานกลาง
6. จุดจอดรถบัสเพื่อรองรับ นักท่องเที่ยวมีเพียงพอ	3	30	34	21	12	2.91	1.05	ปานกลาง
7. จุดจอดรถรับจ้างสาธารณะ มีเพียงพอ	4	25	37	16	18	2.81	1.12	ปานกลาง
8. จุดจอดรถบรรทุกสินค้าไม่ กีดขวางการจราจร	2	27	34	28	9	2.85	.98	ปานกลาง
9. มีบริการจุดจอดรถของผู้ พิการ	4	25	37	16	18	2.72	1.12	ปานกลาง

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อ แนวทางการพัฒนาการค้า ชายแดน (กิจกรรมสนับสนุน อื่นที่เกี่ยวข้อง)	มาก ที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)	ค่าเฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
10. อัตราค่าบริการรับฝากรถ มีความเหมาะสม	9	15	37	32	7	3.12	.79	ปานกลาง
11. อัตราค่าธรรมเนียมใน การใช้พาหนะผ่านแดนมี ความเหมาะสม	2	37	32	26	3	3.10	.79	ปานกลาง
12. ความกว้างของถนนภายใน สะดวกต่อการจราจร	2	27	34	28	9	2.87	.89	ปานกลาง
13. มีช่องเดินผู้พิการที่ สะดวกสบาย	4	25	37	16	18	2.72	.97	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ย						2.96	.70	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.14 พบว่าผู้ประกอบการต้องการให้พัฒนาเส้นทางสัญจรเข้าออกตลาดให้มีความสะดวก ค่าเฉลี่ย 3.25 อีกทั้งต้องการให้มีป้ายบอกทางทั้งภาษาไทย และ ภาษาอังกฤษเพื่อสื่อสารให้ชาวต่างชาติ และเพิ่มช่องทางเข้าออกตลาดให้มีความสะดวก ในค่าเฉลี่ย 3.13 เท่ากัน ค่าเฉลี่ยรวมทั้งหมดของการต้องการ การพัฒนาด้านการคมนาคม คือ 2.96 อยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.15 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านความสะอาด

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อ แนวทางการพัฒนาการค้า ชายแดน (กิจกรรมสนับสนุนอื่น ที่เกี่ยวข้อง)	มาก ที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)	ค่า เฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
ด้านความสะอาด								
1. ถนนและทางเดินภายใน ตลาดมีความสะอาด	7	34	48	10	1	3.36	.83	ปานกลาง
2. ร้านขายสินค้ามีความสะอาด	3	42	31	21	3	3.23	.82	ปานกลาง
3. การแต่งกายของ ผู้ประกอบการมีความสะอาด	2	35	39	23	1	3.14	.82	ปานกลาง
4. สินค้าที่วางจำหน่ายมีความ สะอาดได้มาตรฐานมีการสุ่ม ตรวจสอบอย่างต่อเนื่อง	5	29	47	17	2	3.18	.84	ปานกลาง
5. ร้านอาหารและเครื่องดื่มมี ความสะอาดเหมาะแก่การ บริโภค	4	18	47	30	1	2.94	.82	ปานกลาง
6. ถึงขยะในตลาดมีเพียงพอ	0	17	41	29	13	2.62	.91	ปานกลาง
7. ห้องน้ำสาธารณะมีจำนวน เพียงพอ	1	21	44	21	13	2.76	.96	ปานกลาง
8. ห้องน้ำสาธารณะมีความ สะอาด	2	19	39	24	16	2.67	1.02	ปานกลาง
9. อัตราค่าธรรมเนียมในการ จัดเก็บค่าใช้บริการห้องน้ำ สาธารณะมีความเหมาะสม	4	39	32	19	6	3.16	.98	ปานกลาง
10. ห้องน้ำผู้พิการมีเพียงพอ และแสดงให้เห็น	2	22	36	26	14	2.72	1.02	ปานกลาง
11. ตลาดมีการระบายน้ำที่ดีไม่ มีน้ำขังเจิ่งนอง	3	31	35	23	8	2.98	.99	ปานกลาง

ตารางที่ 4.15 (ต่อ)

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อ แนวทางการพัฒนาการค้า ชายแดน (กิจกรรมสนับสนุนอื่น ที่เกี่ยวข้อง)	มาก ที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)	ค่า เฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
12. พนักงานทำความสะอาด และกวาดถนนมีจำนวน เพียงพอ	1	29	48	19	3	3.06	.80	ปานกลาง
13. ภายในตลาดไม่มีสัตว์หรือ พาหนะที่นำโรค	0	34	38	24	4	3.02	.86	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						2.98	.58	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.15 เมื่อสอบถามถึงด้านความสะอาดที่ผู้ประกอบการอยากให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยพัฒนา พบว่า อยากให้มีการทำความสะอาดถนนในบริเวณตลาดมากที่สุด ค่าเฉลี่ย 3.36 รองลงมาคืออยากให้มีข้อตกลงร่วมกันในการให้ร้านค้า ร่วมกันรักษาความสะอาดบริเวณร้านค้า ค่าเฉลี่ย 3.23 ค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ 2.98 หมายถึงระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.16 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านความปลอดภัย

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อ แนวทางการพัฒนาการค้า ชายแดน (กิจกรรมสนับสนุนอื่นที่ เกี่ยวข้อง)	มาก ที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)	ค่า เฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
ด้านความปลอดภัย								
1. เจ้าหน้าที่ตำรวจที่เดินตรวจ ตรามีจำนวนเพียงพอ	10	26	40	23	1	3.30	.94	ปานกลาง
2. ตำรวจท่องเที่ยวมีจำนวน เพียงพอต่อความต้องการของ นักท่องเที่ยวต่างชาติ	8	27	44	18	3	3.19	.92	ปานกลาง
3. โครงสร้างอาคารร้านค้า ภายในตลาดมีความแข็งแรง ปลอดภัย	8	35	37	19	1	3.13	.90	ปานกลาง
4. มีอุปกรณ์ดับเพลิง ตามจุดต่าง ๆ เพียงพอ	2	22	43	22	11	2.82	.96	ปานกลาง
5. ที่ตั้งของสถานพยาบาล ภายในตลาดสามารถเห็นได้ ชัดเจน	0	22	43	19	16	2.71	.98	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						3.04	.74	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.16 พบว่าด้านความปลอดภัย ผู้ประกอบการต้องการให้มีเจ้าหน้าที่ตำรวจเดินตรวจตราภายในตลาดสูงสุด ค่าเฉลี่ย 3.30 รองลงมาคือต้องการให้ตำรวจท่องเที่ยวให้บริการนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติให้เพียงพอตามจุดต่าง ๆ ค่าเฉลี่ย 3.19 ค่าเฉลี่ยรวมของความต้องการพัฒนาด้านความปลอดภัยนั้น อยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.04

ตารางที่ 4.17 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการด้านภูมิทัศน์

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อ แนวทางการพัฒนาการค้า ชายแดน (กิจกรรมสนับสนุนอื่นที่ เกี่ยวข้อง)	มาก ที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)	ค่า เฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
ด้านภูมิทัศน์								
1. มีการจัดวางหมวดหมู่ ประเภทสินค้าในแต่ละแผง ค้ามีการแยกสินค้าไม่ปะปน กัน	7	34	33	20	6	3.16	1.02	ปานกลาง
2. มีการปลูกต้นไม้ได้เหมาะสม เพื่อเพิ่มความสวยงาม	5	27	34	28	6	2.97	1.00	ปานกลาง
3. มีสวนหย่อมขนาดเล็กเพื่อ เป็นจุดพักผ่อนให้ นักท่องเที่ยว	4	28	38	23	7	2.99	.98	ปานกลาง
4. บริเวณช่องทางเข้า-ออก ตลาดมีการตกแต่งที่สวยงาม	4	29	37	22	8	2.99	1.00	ปานกลาง
5. ร้านค้ามีการจัดเก็บสินค้า สิ่งของวัสดุอุปกรณ์เป็น ระเบียบเรียบร้อยไม่ให้ เกะกะรุงรังหรือกีดขวาง ทางเดินและถนนโดยรอบ	2	24	39	30	5	2.88	.90	ปานกลาง
6. มีการจัดบริเวณสำหรับขน ถ่ายสินค้าไว้เป็นสัดส่วนโดย ไม่เกะกะผู้ซื้อหรือกีด ขวางทางจราจร	3	31	35	23	8	2.98	.82	ปานกลาง
7. มีการจัดสถานที่สำหรับหาบ เร่แผงลอยไว้เป็นหลักแหล่ง และเป็นระเบียบเรียบร้อย	0	30	42	24	4	2.98	.84	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						2.99	.75	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.17 พบว่า ในด้านภูมิทัศน์บริเวณตลาดการค้าทั้ง 2 ฝั่งประเทศนั้น ผู้ประกอบการต้องการให้มีการพัฒนาด้านการจัดวางประเภทหมวดหมู่สินค้าบริเวณตลาดให้มีภายในตลาดให้ไม่ปะปนกันของสินค้าข้ามประเภท มากที่สุด ค่าเฉลี่ย 3.16 และต้องการให้มีการจัดสวนหย่อมขนาดเล็กเพื่อให้นักท่องเที่ยวได้พักผ่อนถ่ายรูปเป็นที่ระลึก และบริเวณทางเข้าออกตลาด ควรจัดให้มีการตกแต่งให้สวยงามเพื่อสร้างความประทับใจให้กับผู้ที่มาเยือน ค่าเฉลี่ย 2.99 ในระดับที่เท่ากัน ค่าเฉลี่ยรวมในส่วนของการพัฒนาด้านภูมิทัศน์ คือ 2.97 หมายถึงต้องการพัฒนาในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.18 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ ด้านประชาสัมพันธ์

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อ แนวทางการพัฒนาการค้า ชายแดน (กิจกรรมสนับสนุนอื่นที่ เกี่ยวข้อง)	มาก ที่สุด (5)	มาก ปาน กลาง (4)	น้อย ปาน กลาง (3)	น้อย ที่สุด (2)	น้อย ที่สุด (1)	ค่า เฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่า แปรผล
ด้านประชาสัมพันธ์								
1. ควรมีเจ้าหน้าที่ให้ข้อมูลและ นำด้านการท่องเที่ยวและ ศูนย์ประชาสัมพันธ์	1	41	35	17	6	3.51	.92	มาก
2. ควรมีการจัดทำเว็บไซต์ของ ตลาดการค้าชายแดน อ.แม่ สาย-จ.ท่าขี้เหล็กที่เข้าถึงง่าย	37	3	45	14	1	3.78	.77	มาก
3. ควรมีการแจกแผนที่และแผ่น ผังร้านค้าเพื่อแสดงจุดต่างใน ตลาด	3	37	41	19	-	3.24	.79	ปานกลาง
4. ควรมีการจัดทำแผ่นพับ ประชาสัมพันธ์ตลาด	7	31	43	18	1	3.25	.86	ปานกลาง
5. ควรมีการติดตั้งระบบเสียง ตามสายเพื่อประชาสัมพันธ์ ภายในตลาด	16	27	46	11	-	3.65	.89	มาก
6. ควรมีผู้รับแสดงความคิดเห็น จากนักท่องเที่ยว	34	13	38	13	2	3.75	.94	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						3.53	.49	มาก

จากตารางที่ 4.18 ในส่วนของการประชาสัมพันธ์จากการศึกษาพบ ว่าผู้ประกอบการต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยประชาสัมพันธ์โดยจัดทำเว็บไซต์ของตลาดการค้าชายแดน สูงสุด ค่าเฉลี่ย 3.78 รองลงมาคือ ต้องการให้มีผู้รับแสดงความคิดเห็นจากนักท่องเที่ยวเพื่อรับฟัง ข้อเสนอแนะมาสู่การปรับปรุงต่อไป ค่าเฉลี่ย 3.75 และควรจัดให้มีเจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์ให้ ข้อมูลอย่างต่อเนื่อง ค่าเฉลี่ย 3.51 โดยค่าเฉลี่ยรวมของความต้องการพัฒนาด้านการประชาสัมพันธ์ คือ 3.53 อยู่ในระดับที่ต้องการการพัฒนาในด้านนี้มาก

ตารางที่ 4.19 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อแนว ทางการพัฒนาการค้าชายแดน (กิจกรรมสนับสนุนอื่นที่เกี่ยวข้อง)	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)	ค่า เฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก								
1 มีรถสาธารณะให้บริการ เพียงพอ	15	36	36	13	-	3.53	.90	มาก
2. มีจุดบริการไปรษณีย์เห็นได้ง่าย และสะดวก	8	38	26	27	1	3.25	.97	ปาน กลาง
3. มีธนาคารมีจำนวนเพียงพอ	8	30	31	27	4	3.11	1.02	ปาน กลาง
4. มีตู้กดเงินสด (ATM) มีจำนวน เพียงพอ	5	28	42	20	5	3.08	.93	ปาน กลาง
5. มีจุดแลกเปลี่ยนเงินตรา ต่างประเทศมีจำนวนเพียงพอ	4	28	35	22	11	2.92	1.05	ปาน กลาง
6. มีร้านอาหารและเครื่องดื่มมี จำนวนเพียงพอ	3	20	49	19	9	2.89	.93	ปาน กลาง
7. มีโทรศัพท์สาธารณะมีจำนวน เพียงพอ	-	22	47	28	3	2.88	.78	ปาน กลาง
8. มีจุดพักผ่อนหรือจุดนัดพบมี จำนวนเพียงพอ	-	21	41	22	16	2.67	.98	ปาน กลาง
9. ควรมีการจัดห้องละหมาด	4	26	49	16	5	3.08	.88	ปาน กลาง

ตารางที่ 4.19 (ต่อ)

ความเห็นของผู้ประกอบการต่อแนว ทางการพัฒนาการค้าชายแดน (กิจกรรมสนับสนุนอื่นที่เกี่ยวข้อง)	มาก ที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)	ค่า เฉลี่ย	ค่า เบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปรผล
10. ควรมีจุดรับ-ฝากสินค้าให้แก่ นักท่องเที่ยว	11	42	37	10	-	3.54	.82	มาก
11. ควรมีบอร์ดในแต่ละจุด (ภาษาไทย-ภาษาต่างประเทศ) เพื่อแสดงแผนที่ ณ จุดที่ นักท่องเที่ยวยืนอยู่	16	42	35	4	3	3.64	.90	มาก
12. ควรมีบริการอาสาสมัคร มัคคุเทศก์สำหรับบริการ นักท่องเที่ยว	19	33	40	6	2	3.61	.93	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						3.18	.47	ปาน กลาง

จากตารางที่ 4.19 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการให้มีบอร์ดในแต่ละจุด (ภาษาไทย-ภาษาต่างประเทศ) เพื่อแสดงแผนที่ ณ จุดที่ท่องเที่ยวอยู่น้อย ค่าเฉลี่ย 3.64 แปรผลอยู่ในระดับมาก รองลงมาคือ ควรมีบริการอาสาสมัครมัคคุเทศก์สำหรับบริการนักท่องเที่ยว ค่าเฉลี่ย 3.61 และ ต้องการให้มีจุดรับ ฝากสินค้าให้แก่ นักท่องเที่ยว ค่าเฉลี่ย 3.54 ในภาพรวมของ ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ค่าเฉลี่ยรวม 3.18 ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.20 ค่าเฉลี่ยของความคิดเห็นที่ต้องการพัฒนาในแต่ละด้าน

ค่าเฉลี่ย รวมแต่ละด้าน		
ความเห็นของผู้ประกอบการ	ด้านการเข้าถึงลูกค้า	3.41
ต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน	ด้านการเข้าถึงผู้จัดหา	3.10
	ด้านนโยบายกฎระเบียบ	3.26
	ด้านการคมนาคมและการจราจร	2.96
	ด้านความสะดวก	2.98
	ด้านความปลอดภัย	3.04
	ด้านภูมิทัศน์	2.99
	ด้านประชาสัมพันธ์	3.53
	ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก	3.18

จากตารางที่ 4.20 ผลจากการศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน พบว่า สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องการให้มีการพัฒนามากที่สุดคือ ด้านประชาสัมพันธ์ ค่าเฉลี่ย 3.53 รองลงมาคือ ด้านการเข้าถึงลูกค้า ค่าเฉลี่ย 3.41 ด้านเข้าถึงผู้จัดหา 3.10 และด้านอื่น ๆ ตามลำดับ

4.2.4 ด้านการเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ตารางที่ 4.21 จำนวนร้อยละ ของการศึกษาข้อมูลสิทธิประโยชน์ทางการค้าที่จะได้รับการรวมกลุ่มกับประเทศสมาชิก

การเตรียมความพร้อมสำหรับผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ
ควรมีการศึกษา	91	91.0
ไม่ควรมีการศึกษา	1	1.0
ไม่มีความคิดเห็น	8	8.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.21 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน ด้านการเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การเตรียมความพร้อมสำหรับผู้ประกอบการในการศึกษาข้อมูลสิทธิประโยชน์ทางการค้าที่จะได้รับการรวมกลุ่มกับประเทศสมาชิก ร้อยละ 91 แสดงความคิดเห็นว่าควรมีการศึกษาถึงสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ

ตารางที่ 4.22 จำนวนร้อยละ การเตรียมแผนการลงทุนหรือขยายธุรกิจเพื่อโอกาสทางธุรกิจ

การเตรียมความพร้อมสำหรับผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ
ควรมีแผนการลงทุน	92	92.0
ไม่ควรมีแผนการลงทุน	8	8.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.22 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน ด้านการเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การเตรียมแผนการลงทุน หรือ ขยายธุรกิจเพื่อโอกาสทางธุรกิจพบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 92 แสดงความคิดเห็นว่าควรมีการเตรียมแผนการลงทุน เพื่อโอกาสทางธุรกิจ

ตารางที่ 4.23 จำนวนร้อยละของความต้องการ เข้ารับการอบรม

การเตรียมความพร้อมสำหรับผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ
ควรเข้ารับการอบรม	90	90.0
ไม่ควรเข้ารับการอบรม	1	1.0
ไม่มีความคิดเห็น	9	9.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.23 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน ด้านการเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 90 มีความคิดเห็นว่าการได้รับการอบรมอบรมเพื่อรับฟังคำชี้แจงโดยเจ้าหน้าที่ของภาครัฐในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง กับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ตารางที่ 4.24 จำนวนร้อยละ ของบทบาทต่อการค้าภาคอุตสาหกรรม

การเตรียมความพร้อมสำหรับผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ
ควรเข้ามามีบทบาท	89	89.0
ไม่ควรเข้ามามีบทบาท	2	2.0
ไม่มีความคิดเห็น	9	9.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.24 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน ด้านการเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 89 มีความคิดเห็นว่าหอการค้าและสภาอุตสาหกรรมควรเข้ามามีบทบาทเพื่อเสริมสร้างให้ผู้ประกอบการตระหนักถึงความพร้อมในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

4.2.5 ข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการที่มีต่อการพัฒนาการค้าชายแดน อ.แม่สาย-จ.ท่าขี้เหล็ก

4.2.5.1 ด้านการเข้าถึงลูกค้า

จากการรวมประเด็นในด้านการเข้าถึงลูกค้า ผู้ประกอบการต้องการที่ให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ช่วยการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อที่เข้าถึงลูกค้าได้ เช่น ทางโทรทัศน์ โดยนำเสนอสินค้าวัฒนธรรม ประเพณี ที่หลากหลายของความเป็นชาติพันธุ์ให้เป็นสินค้าการท่องเที่ยวที่ดึงดูดให้ ผู้มาเยือนอำเภอแม่สายได้จับจ่ายสินค้ามากขึ้น

4.2.5.2 ด้านการเข้าถึงผู้จัดหาสินค้า (Supplier)

ผู้ประกอบการมีความต้องการให้ทางหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จัดงานนิทรรศการ ที่มีการพบกันระหว่างผู้ค้าปลีก และ ผู้ค้าส่ง ทางเพื่อให้ ทั้งสองฝั่งของผู้ประกอบการได้พบกัน ได้มีทางเลือกที่หลากหลายของสินค้า ที่จะนำมาจำหน่าย

4.2.5.3 ด้านนโยบายและกฎระเบียบ

ผู้ประกอบการต้องการให้ภาครัฐ ออกนโยบายที่สนับสนุนการค้า การลงทุน และ ไม่เคร่งครัดกับนักท่องเที่ยวที่มาจับจ่ายซื้อของมากเกินไป และ อยากให้ลดหย่อนภาษีสินค้าที่นำเข้าจากประเทศพม่า เช่น เครื่องนุ่งห่ม และ ผลไม้ ที่จำหน่าย เพราะเป็นการเพิ่มต้นทุน หากมีการลดหย่อนภาษีลง จะเป็นการลดต้นทุน ผู้ประกอบจะได้ลดราคาสินค้าเพื่อกระตุ้นกำลังจับจ่ายและ ดึงดูดนักท่องเที่ยวได้มากขึ้น

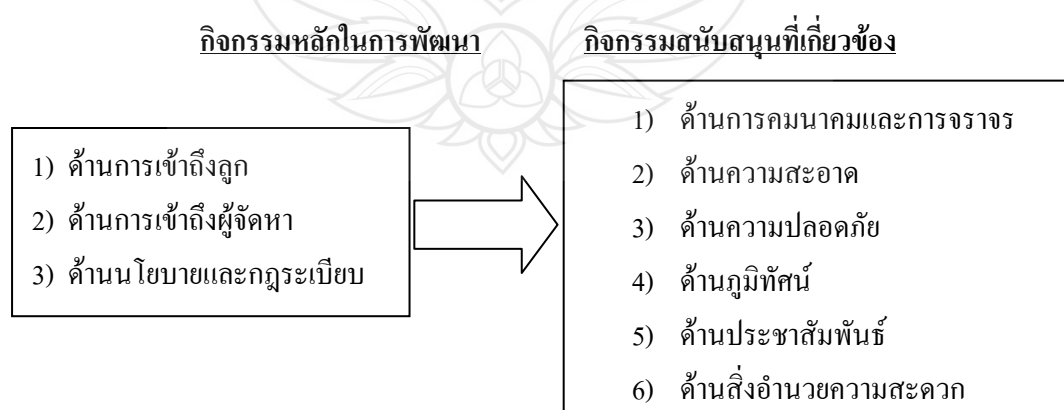
4.2.5.4 กิจกรรมสนับสนุนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ด้านความสะอาดของตลาดทั้งในฝั่งไทย และ พม่า อยากให้เพิ่มจุดทิ้งขยะให้มากขึ้น เพราะปัจจุบันมีน้อยมาก ผู้ประกอบการยังไม่มีทิ้ง ต้องนำมาวางไว้หน้าร้านเมื่อปิดร้าน ตอนค้าถึงจะมีรถเก็บขยะจากทางเทศบาลมาเก็บ ทำให้ขยะเคลื่อนกลาด เป็นภาพลักษณ์ที่ไม่สวยงามของเมืองท่องเที่ยว ด้านความปลอดภัยอยากให้มีการตรวจท่องเที่ยว หรือ หน่วยงานรักษาความปลอดภัยที่เกี่ยวข้อง อยู่ในพื้นที่ในการค้าด้วย เพราะมักจะมีมิจฉาชีพแฝงตัว ล้วงกระเป๋า หรือ ขโมยสินค้า อยู่เสมอ ๆ ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ เช่น ที่จอดรถ และ ห้องน้ำสาธารณะ อยากให้เพิ่มเติมจากเดิม เพราะมีไม่เพียงพอกับนักท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวมีมาก

แนวคิดที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เสนอเพื่อพัฒนาการค้าชายแดนให้สมบูรณ์คือ ต้องการให้ทางภาครัฐพัฒนาสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน เช่น ถนน ที่เชื่อมโยงเส้นการค้าชายแดน และในอนาคตอยากให้ลงทุนการขนส่งระบบรางไปถึงชายแดนประเทศจีน เนื่องจากเป็นประเทศเป้าหมายที่ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ อยากจะ เนื่องจากประหยัดต้นทุนการขนส่ง ขนส่งได้จำนวนมาก ต้องการให้การเจาะตลาดให้สำเร็จ หากมีระบบการขนส่งที่ทันสมัยรองรับความต้องการ ได้ก็จะเป็นผลดีต่อการพัฒนาการค้าได้

4.3 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาการค้าชายแดน

จากผลการศึกษาถึงระดับความคิดเห็นต่อความต้องการแนวทางในการพัฒนาการค้าชายแดน จาก มุมมองของผู้ประกอบการการค้าชายแดน โดยแบ่งแนวทางการพัฒนา ตามประเด็นหัวข้อ ดังนี้



ภาพที่ 4.9 ความสัมพันธ์ของประเด็นในการพัฒนา และ กิจกรรมสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง

เพื่อหาแนวทางการพัฒนาที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ ผู้วิจัยจึงได้ทำการการวิเคราะห์การถดถอย เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรถึงความสัมพันธ์ที่มีกับการพัฒนา โดยมีรายละเอียดตามตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.25 ค่าความสัมพันธ์ระหว่างการเข้าถึงลูกค้า และ กิจกรรมสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง

ความสัมพันธ์	Coefficients	t-value	Sig.
ด้านการคมนาคม	.215	1.839	.069
ด้านความสะดวก	.369	2.507	.014
ด้านความปลอดภัย	-.320	-2.932	.004
ด้านภูมิทัศน์	.314	2.832	.006
ด้านประชาสัมพันธ์	.011	.124	.902
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก	.089	1.005	.317

หมายเหตุ. $R^2 = 0.423$, Durbin-Watson = 2.099

จากตารางที่ 4.25 ในระดับความเชื่อมั่นที่ 90% พบว่ากิจกรรมที่สนับสนุนที่เกี่ยวข้องที่มีผลกับการพัฒนาการเข้าถึงลูกค้า 4 ด้าน คือ ด้านการคมนาคม ด้านความสะดวก ด้านความปลอดภัย และด้านภูมิทัศน์ (Sig < 0.10) เมื่อพิจารณาถึงความสอดคล้องกับตัวแปร จะพบว่าเป็นบวกในด้านการพัฒนาด้านคมนาคม มีค่า 0.215, ด้านความสะดวก มีค่า 0.369, และด้านภูมิทัศน์ มีค่า 0.314 ในส่วนความสอดคล้องกับตัวแปรที่พบในด้านลบ คือ ความปลอดภัย มีค่า -0.320

ตารางที่ 4.26 ค่าความสัมพันธ์ระหว่างการผู้จัดหา และกิจกรรมสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง

ความสัมพันธ์	Coefficients	t-value	Sig.
ด้านการคมนาคม	.293	1.982	.050
ด้านความสะดวก	.195	1.049	.297
ด้านความปลอดภัย	-.185	-1.345	.182
ด้านภูมิทัศน์	-.001	-.010	.992
ด้านประชาสัมพันธ์	.027	.234	.815
ด้านสิ่งแวดล้อม	-.077	-.692	.490

หมายเหตุ. $R^2 = .080$, Durbin-Watson = 2.031

จากตารางที่ 4.26 ในระดับความเชื่อมั่นที่ 90% พบว่ากิจกรรมที่สนับสนุนที่เกี่ยวข้องที่มีผลกับการพัฒนาการเข้าถึงผู้จัดหา มีเพียงด้านการคมนาคม (Sig < 0.10) เมื่อพิจารณาถึงความสอดคล้องกับตัวแปร จะพบว่าเป็นบวกในด้านการพัฒนาด้านคมนาคม มีค่า 0.293

ตารางที่ 4.27 ค่าความสัมพันธ์ระหว่างนโยบายและกฎระเบียบ และ กิจกรรมสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง

ความสัมพันธ์	Coefficients	t-value	Sig.
ด้านการคมนาคม	.205	1.525	.131
ด้านความสะดวก	.659	3.884	.000
ด้านความปลอดภัย	-.201	-1.604	.112
ด้านภูมิทัศน์	-.260	-2.038	.044
ด้านประชาสัมพันธ์	-.068	-.638	.525
ด้านสิ่งแวดล้อม	-.031	-.301	.764

หมายเหตุ. $R^2 = .236$, Durbin-Watson = 1.712

จากตารางที่ 4.27 ในระดับความเชื่อมั่นที่ 90% พบว่ากิจกรรมที่สนับสนุนที่เกี่ยวข้องที่มีผลกับการพัฒนานโยบายและกฎระเบียบ คือด้านความสะอาด และ ด้านภูมิทัศน์ (Sig < 0.10) เมื่อพิจารณาถึงความสอดคล้องกับตัวแปร จะพบว่าเป็นบวกในด้านความสะอาด มีค่า 0.659 และ เป็นลบในด้านภูมิทัศน์ มีค่า -0.2



บทที่ 5

สรุปอภิปรายผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

ในบทนี้ผู้วิจัยเสนอผลการศึกษาโดยสรุปและวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในบทที่ 1 ของการวิจัย ซึ่งมีข้อค้นพบดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

5.1.1 สถานการณ์ปัจจุบันของการค้าชายแดน ณ อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย และ จังหวัดท่าขี้เหล็ก สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา

5.1.1.1 สถานการณ์ทั่วไปของพื้นที่วิจัย

การพัฒนาการค้าชายแดน ในพื้นที่อำเภอแม่สาย และ จังหวัดท่าขี้เหล็กมีความก้าวหน้าจากอดีตตามลำดับ สอดรับกับศักยภาพของพื้นที่ โดยภาครัฐมีนโยบายสนับสนุนการพัฒนาการค้าชายแดน มาตรการและการอำนวยความสะดวกทางพิธีการ และ การเชื่อมโยงเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน บนเส้นทางตามแนวระเบียงเศรษฐกิจ และ ในกลุ่มอนุภาคลุ่มแม่น้ำโขง อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งได้รับแรงผลักดันจากภาคเอกชนและท้องถิ่น

การศึกษาถึงสถานการณ์การค้าชายแดนปัจจุบัน โดยการสังเกตการณ์ในพื้นที่และจากสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า สินค้าที่นิยมขายในตลาดอำเภอแม่สาย และ ตลาดท่าขี้เหล็กนั้นมีส่วนที่คล้ายคลึงกันในด้านสินค้าอุปโภค ที่ส่วนใหญ่ได้นำเข้ามาจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยจะมีพ่อค้าคนกลางเป็นผู้ค้าส่ง และกระจายสินค้าให้ทั้งผู้ประกอบการทั้งสองประเทศ ในส่วนของราคาสินค้านั้นจะไม่มี ความแตกต่างกันมากนัก แต่ในด้านคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าที่จำหน่ายให้ผู้บริโภคตามระเบียบกฎหมาย เช่น การชั่งตวงวัด การแสดงวันผลิต และหมดอายุ การติดป้ายราคาสินค้านั้น โดยการควบคุมของหน่วยงานเทศบาลตำบลแม่สาย ที่ออกสุ่มตรวจเป็นประจำ ผู้ประกอบการในตลาดแม่สาย จึงมีความตระหนักถึงคุณภาพสินค้าที่ได้มาตรฐาน มากกว่าผู้ประกอบการในฝั่งตลาดท่าขี้เหล็ก

5.1.2 แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน ในการรองรับการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในปี พ.ศ. 2558

5.1.2.1 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน อำเภอแม่สาย กับจังหวัดท่าขี้เหล็ก

จากการสอบถามถึงผู้ประกอบการถึงแนวทางการพัฒนาพบว่าจากการสำรวจผู้ประกอบการสินค้าทั้งสองประเทศ มีความต้องการในการพัฒนา ตามความคิดเห็นต่าง ๆ ต่อไปนี้

1. ด้านการพัฒนาการเข้าถึงลูกค้าพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการให้พัฒนาการเข้าถึงลูกค้าจะต้องมีการจะต้องมีโฆษณาผ่านสื่อกลาง เช่น วารสาร ท้องถิ่น นิทรรศการงานประจำปี
2. ด้านการเข้าถึงผู้จัดหา ควรมีการจัดงานแสดงสินค้า และให้แสดงพบปะ ระหว่างผู้ซื้อ และ ผู้ขาย ในพื้นที่ อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย เพื่อสร้างทางเลือกให้กับผู้ประกอบการในการเลือกจัดหาสินค้า
3. ด้านนโยบายและกฎระเบียบ ภาครัฐควรสนับสนุนส่งเสริมให้เกิดการลงทุน และกระตุ้นเศรษฐกิจท้องถิ่น ให้มีกำลังซื้อภายในพื้นที่ชายแดนมากยิ่งขึ้น
4. ด้านการคมนาคมและการจราจร ควรมีการจัดระเบียบในเรื่องการขีดขวางสินค้าบนพื้นผิวจราจร รวมไปถึงป้ายบอกทางให้ชัดทั้งภาษาไทย และ ภาษาต่างประเทศ อีกทั้งในด้านสถานที่สถานที่การให้บริการจอร์จรถสาธารณะให้บริการกับนักท่องเที่ยวให้เพียงพอกับความต้องการในปัจจุบัน
5. ด้านความสะอาดควรมีกิจกรรมรณรงค์ให้แต่ละร้านค้ารักษาความสะอาดภายในและบริเวณร้าน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือซื้อขายสินค้าโดยรวม อีกทั้งควรมีการรักษาความสะอาดบริเวณทางเดินภายในตลาด
6. ด้านความปลอดภัย ควรเพิ่มกำลังเจ้าหน้าที่ตำรวจที่เดินตรวจตราที่มีจำนวนเพียงพอ เนื่องจากมีการแฝงตัวของมิจฉาชีพมากับนักท่องเที่ยว อีกทั้งตำรวจท่องเที่ยวควรมีจำนวนเพียงพอต่อความต้องการของนักท่องเที่ยวต่างชาติ
7. ด้านภูมิทัศน์ ควรมีการจัดวางหมวดหมู่ประเภทสินค้าในแต่ละแผงค้ามีการแยกสินค้าไม่ปะปนกัน และมีสวนหย่อมขนาดเล็กเพื่อเป็นจุดพักผ่อนให้นักท่องเที่ยวได้พักผ่อนเวลาเหนื่อยจากการจับจ่ายสินค้า
8. ด้านประชาสัมพันธ์ผู้ประกอบการต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยประชาสัมพันธ์ โดยจัดทำเว็บไซต์ของตลาดการค้าชายแดน ต้องการให้มีผู้รับแสดงความคิดเห็นจากนักท่องเที่ยวเพื่อรับฟังข้อเสนอแนะมาสู่การปรับปรุงต่อไป

9. ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการให้มีบอร์ดในแต่ละจุด ภาษาไทย-ภาษาต่างประเทศ เพื่อแสดงแผนที่ ณ จุดที่ท่องเที่ยวขึ้นอยู่ ควรมีบริการอาสาสมัครมัคคุเทศก์สำหรับบริการนักท่องเที่ยว

5.1.2.2 อุปสรรคปัญหาที่พบในปัจจุบัน

ประเด็นปัญหาอุปสรรคหลายประการที่อาจส่งผลกระทบต่อการขยายตัวของการค้าชายแดน ประกอบด้วยประเด็นต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ผลกระทบจากความไม่สงบในพื้นที่รัฐฉาน ปัญหาการสู้รบของชนกลุ่มน้อยในบางที่ตามแนวตะเข็บชายแดน

2. โครงสร้างพื้นฐานของพม่า ทั้งถนน ระบบโทรคมนาคม และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ยังไม่เอื้ออำนวยต่อการขนส่งและการติดต่อค้าขายสินค้า รวมทั้งธนาคารพาณิชย์ไม่เป็นระบบสากล ผู้ประกอบการนิยมชำระเงินด้วยเงินสด ในขณะที่ค่าเงินของประเทศคู่ค้ามีความผันผวน ทำให้มีความเสี่ยงในอัตราแลกเปลี่ยน

3. ประเทศคู่ค้ายังใช้นโยบายที่ไม่ใช่ภาษีเพื่อกีดกันทางการค้า เช่น ระเบียบมาตรฐานสินค้า การเข้มงวดในกฎระเบียบ สำหรับพม่าได้ทบทวนมาตรการห้ามนำเข้าสินค้าจากไทย 15 รายการ เช่น ได้แก่ พืชสวน ผลไม้สด เครื่องดื่ม และเบหมีสำเร็จรูป เพื่อปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศ

จากการนำแบบจำลองระบบเพชร: Diamond Model ขึ้นให้ถึงความสัมพันธ์ในแต่ละมิติทั้งในข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบ ระหว่างโครงสร้างหลักทางเศรษฐกิจชายแดนในพื้นที่อำเภอแม่สาย และ จังหวัดท่าจี่เหล็ก ที่ประกอบไปด้วย ปัจจัยการผลิต ด้านแรงงาน และโครงสร้างพื้นฐานที่มีข้อจำกัดในการพัฒนาการค้า ปัจจัยด้านอุปสงค์ที่พบว่ามีความชัดเจนในกลุ่มผู้บริโภค แต่มีข้อจำกัดทางด้านความต้องการตามฤดูกาล อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน มีความร่วมมือในกลุ่มผู้ประกอบการในการสร้างความสัมพันธ์ทางการค้า ในภาคส่วนของรัฐบาลมีนโยบายที่สนับสนุนการค้าการส่งออกระหว่างประเทศ รวมไปถึงโอกาสที่ได้รับสิทธิประโยชน์การค้าด้านภาษี แต่ยังพบว่าอุปสรรคในการพัฒนา คือ ปัญหาความมั่นคงตามแนวชายแดนที่สร้างความไม่มั่นใจให้กับผู้ประกอบการไทย ในการลงทุน

5.2 อภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องมาใช้อภิปรายผลที่ได้จากการศึกษา ดังนี้

ธุรกิจการค้าในพื้นที่ชายแดนแม่สายมีผู้ประกอบการเพิ่มมากยิ่งขึ้นตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา จำนวนร้านค้าซึ่งเดิมขายเครื่องอุปโภคบริโภคปรับตัวเป็นการขายสินค้าสำหรับนักท่องเที่ยว อัตราค่าเช่าพื้นที่มีการปรับตัวสูงขึ้น และขยายพื้นที่จากเดิม 500 เมตร เป็น 1,000 เมตร ระหว่างสองข้างทางพหลโยธิน นอกจากนี้ยังกระจายสินค้าให้กับนักท่องเที่ยวในตลาดคอยเวา ตลาดถ้ำผาจอม และ ตลาดอินโดจีน สำหรับตลาดท่าล้อ (จังหวัดท่าจี้เหล็ก) มีร้านค้าเกิดขึ้นมากราคาด่านการค้าเพิ่มสูงขึ้นจากในอดีตถึง 50% ซึ่งพบว่าอัตราค่าเช่าพื้นที่ในตลาดท่าล้อ มีราคาสูงที่สูงกว่าในตลาดคอยเวา และ ตลาดถ้ำผาจอมในประเทศไทย ในองค์ประกอบที่หนึ่ง เรื่องประเภทสินค้าอุปโภคบริโภค ยังคงเป็นธุรกิจที่มั่นคงที่มีการซื้อขายในระยะยาวอย่างต่อเนื่อง แตกต่างไปจากสินค้าสำหรับบริการนักท่องเที่ยว ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่เป็นคนท้องถิ่นและคนต่างถิ่นที่มุ่งมาลงทุนในตลาดการค้าในอำเภอแม่สาย และท่าจี้เหล็ก การดำเนินการธุรกิจการค้าชายแดนพบว่า มีนักลงทุนที่ข้ามไปเปิดร้านในตลาดท่าจี้เหล็กโดยเฉพาะบริเวณการค้าสำหรับนักท่องเที่ยว ประกอบธุรกิจแบบไปเช้าเย็นกลับ ซึ่งจะพบในผู้ประกอบการไทยที่ไปดำเนินการ เช่นนี้ จึงพบว่าผู้ประกอบการสามารถสื่อสารภาษาไทย ใช้สกุลเงินบาทในการซื้อขาย ในทางตรงกันข้ามไม่มีผู้ประกอบการมาเปิดร้านในตลาดการค้าของไทย พ่อค้าแม่ขาย จากพม่าจะเข้ามาทำงานในฝั่งประเทศไทยคือการรับจ้าง หรือสินค้าหยาบเร่ง ซึ่งที่พบเห็นเป็นชาวไทยใหญ่ ที่มีลักษณะการเข้ามาทำธุรกิจแบบไม่พำนักในพื้นที่

การซื้อขายสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีการค้าแบบยั่งยืนเป็นผู้ประกอบการรายเก่าที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับผู้ค้าในอดีตในการขนส่งพิจารณาจึงไม่เอื้ออำนวยต่อการใช้รถ ด้านโครงสร้างพื้นฐานยังเป็นอุปสรรคปัญหาในการติดต่อสื่อสารนับเป็นอุปสรรคที่จะสามารถพัฒนาได้ในอนาคต ในการซื้อขายตลาดการค้าจะยินดีรับเงินบาทเป็นสกุลเงินกลางแลกเปลี่ยนเพราะมีความเชื่อถือในความมั่นคงในสกุลเงินบาทไทย สิ่งที่เป็นอุปสรรคอีกประการหนึ่งคือระบบธนาคารที่ไม่สามารถรองรับการขยายตัวทางการค้าในระดับท้องถิ่นด้วยเหตุนี้จึงใช้เงินสดผ่านตัวบุคคลในการซื้อของมากกว่าจะใช้ระบบเครดิต การโอนเงินข้ามประเทศยังไม่มีประสิทธิภาพ และมักจะใช้ตัวแทนบุคคลหรือร้านค้า เป็นตัวแทนการแลกเปลี่ยนเงิน ซึ่งภาษาท้องถิ่นจะเรียกระบบนี้ว่า “การลอยเงิน” จึงจำเป็นต้องมีการปรับปรุงและพัฒนาให้มีมาตรฐานเดียวกัน

ในเชิงนโยบายพบว่ามีความสัมพันธ์กับประเทศคู่ค้าส่งผลผู้ประกอบทั้ง สองประเทศ มีความมั่นใจในการค้ามากขึ้นจากในอดีตอีกทั้งนโยบายส่งเสริมการส่งออกนั้นส่งผลให้การส่งออกมีการขยายตัวอย่างหนึ่ง สอดคล้องกับงานวิจัยของ รพีพร ทานะมัย (2547) ได้ทำการศึกษา ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจการเมืองไทย-พม่า: ศึกษาพื้นที่ชายแดนด้านจังหวัดระนอง ผลการศึกษาพบว่า ความสัมพันธ์ที่ดีทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับพม่าด้านจังหวัดระนองเกิดจาก (1) ความสัมพันธ์ฉันท์เครือญาติของผู้คนบริเวณชายแดนของทั้งสองประเทศ (2) ความร่วมมือทั้งอย่างเป็นทางการและไม่เป็นทางการของภาครัฐและภาคเอกชนของทั้งสองประเทศ (3) การพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะด้านการค้าชายแดน

จากการศึกษาของ Pitch Pongsawat (2007) ได้ศึกษาเรื่อง Border Towns, and Thai-Myanmar Cross Border Development: case Studies of Two Thai Border Towns ซึ่งได้ศึกษาถึงการพัฒนาของเมืองตามเขตแนวชายแดนโดยมุ่งเน้นเป็นศึกษาวิเคราะห์ประวัติศาสตร์และชาติพันธุ์ และเกิดขึ้นของเมืองตามเขตชายแดน บนพื้นฐานเศรษฐกิจ การเมือง และความไม่เท่าเทียมของกฎระเบียบของชายแดนของสองประเทศ ซึ่งแตกต่างจากการศึกษาครั้งนี้ที่เน้นเฉพาะในเรื่องของการค้าที่มีความผสมกลมกลืนทางชาติพันธุ์ และ ขยายเศรษฐกิจบนเส้นทางการค้าที่เชื่อมต่อประเทศเพื่อนบ้าน ผลการศึกษาพบว่าคล้ายกับ Pitch Pongsawat (2007) ความสัมพันธ์ทางการค้านั้นอยู่บนพื้นฐานของเครือข่ายความสัมพันธ์ทางญาติและชาติพันธุ์ที่มีมาช้านาน จนสร้างความสนิทสนมที่พี่น้องระหว่างผู้ประกอบการและลูกค้า

การศึกษานี้สอดคล้องกับการศึกษาของ อัครพงศ์ อันทอง (2550) ที่พบว่า การค้าชายแดนอำเภอแม่สายเป็นการค้าขายส่งมากกว่าขายปลีก โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภค ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าขายส่งจะเป็นลูกค้าประจำ กับกลุ่มพ่อค้าเดิมสำหรับการขายปลีกจะพบเห็นที่ตลาดบราชาที่เน้นขายให้กับนักท่องเที่ยวต่างถิ่นเท่านั้น ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการไทยที่เข้าไปลงทุนเปิดร้านค้าในตลาดท่องเที่ยวในจังหวัดท่าลี่เหล็กในลักษณะไปเช้า เย็นกลับ และ พนักงาน ลูกจ้างในร้านค้าที่เปิดให้บริการจะพบเห็นเป็นชาวไทยใหญ่ มากกว่าชาวพม่า ส่วนตลาดการค้าส่งจะอยู่บริเวณรอบเมืองนอกตลาดท่องเที่ยวที่เปิดให้บริการกับลูกค้าประจำเป็นหลัก

5.3 ข้อค้นพบใหม่

จากการศึกษาครั้งนี้ ธุรกิจการค้าชายแดนมีแนวโน้มที่จะเติบโตในอนาคตอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนจากปัจจัยภายนอก คือ รัฐบาลพม่าให้การสนับสนุนนโยบายที่จะพัฒนาเศรษฐกิจจึงจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงที่ให้มีการลงทุน ทั้งทรัพยากรและโครงสร้างพื้นที่ ด้วยเหตุผลดังกล่าว จะทำให้ตลาดการค้าอำเภอแม่สาย กับจังหวัดท่าจีหลักมีแนวโน้มที่เปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ได้มีการปรับระบบธุรกรรมการเงิน โดยมีเครื่องเบิกถอนอัตโนมัติ ณ ตลาดท่าลื้อ เป็นตัวบ่งชี้ว่า กระแสการหมุนเวียนเงินของพม่า ได้พัฒนาไปสู่ระบบใหม่ เช่นเดียวกับประเทศไทย ซึ่งถือเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับคนในพื้นที่

ประชาชนในจังหวัดท่าจีหลักมีการตื่นตัวในด้านการศึกษา มีนักศึกษาจากจังหวัดท่าจีหลักเข้ามาเรียนยังฝั่งประเทศไทย ในทุกระดับชั้น ทำให้ชาวเด็กชาวพม่า และชาวไทยใหญ่ ที่อาศัยในเขตชายแดนฝั่งจังหวัดท่าจีมีโอกาสได้เรียนรู้เกี่ยวกับภาษาไทย วัฒนธรรมไทย ที่โรงเรียนในเขตพื้นที่อำเภอแม่สาย ในทุกระดับชั้น

การขยายตัวในธุรกิจการค้า ทั้ง ในรูปแบบการค้า การบริการและการท่องเที่ยว สองฝั่งประเทศมีการขยายตัว ซึ่งพบเห็นนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทย และ ชาวต่างประเทศ ได้ทางเข้ามาท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เกิดการเพิ่มขึ้นของผู้ให้บริการทางการท่องเที่ยว เช่น รถเช่า โรงแรม ที่พัก ร้านอาหาร สถานที่บันเทิง ในสองประเทศ

ความร่วมมือทางการระหว่างประเทศ ในรอบปีที่ผ่านมาหอการค้าจังหวัดเชียงราย มีการรวมตัวเพื่อสร้างสัมพันธภาพทางการค้า โดยสร้างกิจกรรมทางสังคมเพื่อกระชับความเป็นมิตร เช่น การจัดกิจกรรมวันปีใหม่ สงกรานต์ และ กีฬา ของสองประเทศขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การสื่อสารในประเทศพม่ามีการใช้เทคโนโลยีมีการขยายตัวมากขึ้น มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่มีการเพิ่มระบบโครงข่ายสัญญาณจากประเทศไทย ครอบคลุมการให้บริการในพื้นที่จังหวัดท่าจีหลักทำให้มีการใช้อุปกรณ์ไอที เช่น โทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟนแท็บเล็ต โน้ตบุ๊คมากขึ้นจากในอดีต

พบว่าตลาดสินค้ามีการแยกประเภท ออกเป็น 2 ตลาด คือ ตลาดเพื่อรองรับการท่องเที่ยวหรือบাজারที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยเป็นหลักที่เข้ามาจับจ่ายซื้อสินค้าบริเวณตลาดการค้าชายแดนที่จัดพื้นที่ไว้ให้เฉพาะ โดยประเภทของสินค้าที่จำหน่ายในแต่ละตลาดตามกลุ่มเป้าหมายลูกค้าจะต่างกัน เช่น ตลาดที่รองรับนักท่องเที่ยวสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นของฝาก ของระลึก และ ของใช้ในครัวเรือน อุปกรณ์ไฟฟ้า ที่นำเข้ามาจากประเทศจีน ซึ่งราคาถูกกว่าสินค้าไทย โดยตลาดชายแดนฝั่งอำเภอแม่สาย ประเทศไทย จะมี ทั้งหมด 4 ตลาด ได้แก่ (1) ตลาดคอยเวา

(2) ตลาดถ้ำผาจอม (3) ตลาดบริเวณหัวสะพานข้ามพรมแดนไทย - เมียนมา แห่งที่ 1 และ (4) ตลาดอินโดจีน ส่วนตลาดที่รองรับนักท่องเที่ยวในจังหวัดท่าขี้เหล็กนั้น มีเพียงตลาดเดียว คือ ตลาดท่าล้อ ซึ่งตั้งอยู่ข้างลำน้ำสายในหมู่บ้านท่าล้อ ส่วนบริเวณตลาดรอบตัวเมืองมีกลุ่มเป้าหมายเป็นคนในท้องถิ่น หรือคนแถบชายแดนในพื้นที่ใกล้เคียง ที่เข้ามาจับจ่ายซื้อขายอย่างต่อเนื่อง โดยสินค้าส่วนใหญ่ที่ขายให้คนในท้องถิ่นเป็นสินค้าที่นำเข้าจากประเทศไทย เป็นหลัก

5.4 ข้อเสนอแนะ

สำหรับประเทศไทยควรเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการขยายตัวของการค้าการลงทุนในอนาคตกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยมีประเด็นสำคัญดังนี้

5.3.1 พัฒนาศูนย์บริการขนส่งและโลจิสติกส์ ที่มีประสิทธิภาพและมาตรฐานสากล โดยเฉพาะรูปแบบบริการขนส่งที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน การพัฒนาระบบเครือข่ายและการบริหารเครือข่ายธุรกิจของภาคบริการขนส่งและโลจิสติกส์ตลอดห่วงโซ่อุปทานในภูมิภาค เพื่อให้สามารถใช้ทรัพยากรการร่วมกันและเกิดการถ่ายทอดองค์ความรู้ ซึ่งจะนำไปการลดต้นทุนการทำธุรกิจการ ปรับปรุงประสิทธิภาพระบบอำนวยความสะดวกการเดินทาง การค้า การขนส่งสินค้าผ่านแดน และ ข้ามแดน

5.3.2 พัฒนาเมืองชายแดนให้มีบทบาทเป็นประตูเชื่อมโยงเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะการพัฒนากระบวนการคมนาคมขนส่ง ระบบโลจิสติกส์ มาตรฐานการให้บริการและอำนวยความสะดวกบริเวณจุดผ่านแดน

5.3.3 พัฒนาความสามารถของบุคลากรและผู้ประกอบการท้องถิ่น เพื่อสนับสนุนการพัฒนาการค้า การลงทุน การท่องเที่ยว รวมทั้งเสริมสร้างศักยภาพชุมชนท้องถิ่นให้รับรู้และเตรียมพร้อมรับกระแสการเปลี่ยนแปลงทั้งภายในและภายนอกประเทศ โดยการพัฒนาองค์ความรู้และสร้างเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้

5.3.4 สนับสนุนกลไกการพัฒนาระดับพื้นที่ ให้สามารถพัฒนาเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้านในทิศทางที่สอดคล้องกับนโยบายระหว่างประเทศ

5.3.5 ป้องกันภัยจากการก่อการร้ายและอาชญากรรม แรงงานลักลอบเข้าเมือง ยาเสพติด และสิ่งผิดกฎหมายข้ามแดน และ โรคติดต่อตามแนวชายแดน

5.3.6 ด้านผู้ประกอบการ ควรมีการศึกษาถึงสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการรวมกลุ่มทางประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และ มีการจัดเตรียมแผนเพื่อรองรับในความร่วมมือระดับภาคเอกชน เพื่อมีอำนาจต่อรองทางการค้าอีกทั้งศึกษารูปแบบการค้าที่เป็นสากลทดแทนการค้าแบบดั้งเดิม

5.3.7 ด้านรัฐบาล ในส่วนของนโยบายรัฐบาลควรกำหนดให้มีหน่วยงานที่สามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ได้โดยตรงและสามารถประสานงานได้ ควรมีการจัดอบรมให้ความรู้ และ ให้คำปรึกษาแนะนำ รวมทั้งชี้แจงทำความเข้าใจกับหน่วยงานที่จะสนองตอบนโยบายต่าง ๆ ให้สามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างเป็นรูปธรรม

5.5 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

5.4.1 ควรศึกษาให้มีขอบเขตที่กว้างขวางขึ้นไม่เฉพาะในพื้นที่จังหวัดท่าซึกเหล็ก ควรจะศึกษาในบริบทของเชียงตุง และ เมืองลา รวมทั้งเส้นทางการค้า จากเมืองเชียงตุง ไปยังเมืองตองยี ซึ่งเป็นศูนย์รวมเศรษฐกิจการค้า การลงทุน ในรัฐฉาน

5.4.2 ควรศึกษาความพร้อมของจังหวัดต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่จะร่วมพัฒนาพื้นที่ชายแดน ให้เป็นฐานการส่งออกไปยัง รัฐฉาน และ มลรัฐต่าง ๆ ในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา

5.4.3 ควรศึกษาประวัติศาสตร์เศรษฐกิจของความสัมพันธ์ระหว่างสองประเทศ ที่มีความสัมพันธ์ในลักษณะวัฒนธรรม และ วิถีชีวิต ของทั้งสองประเทศ

5.4.4 ควรศึกษาวิจัยถึงแนวโน้มและพัฒนาศักยภาพของโลจิสติกส์ที่จะรองรับในการขยายของการค้าไทย เพื่อให้มีการความทัดเทียมกัน เพื่อก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

5.6 แบบจำลองการค้าชายแดน

องค์ประกอบ การค้าชายแดน 	กิจกรรม การค้า ชายแดน 	ทางการขนส่ง สินค้า 	กิจกรรม สนับสนุนที่ พัฒนาการค้าชายแดน 	ความสัมพันธ์ ทางการค้า 	กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย 
- ผู้ประกอบการรายใหญ่ - ผู้ประกอบการรายย่อย - ผู้จัดหาสินค้าและผู้ผลิต ลูกค้า - หน่วยงานภาครัฐ - หน่วยงานภาคเอกชน	- การซื้อขายแลกเปลี่ยน สินค้าระหว่าง 2 ประเทศ - ธุรกรรมทางการเงิน - การขนส่งสินค้า - พิธีการขนส่งสินค้า ข้ามแดน	- สะพานข้ามพรมแดนไทย พม่า แม่สาย-ท่าจี้เหล็ก แห่งที่ 1 - สะพานข้ามพรมแดนไทย พม่า แม่สาย-ท่าจี้เหล็ก แห่งที่ 2	- การคมนาคมและ การจราจร - ความสะอาด - ความปลอดภัย - ภูมิทัศน์ - ประชาสัมพันธ์ - สิ่งอำนวยความสะดวก	- เครื่องญาติที่อาศัยทั้งสอง ประเทศ - ความเป็นชาติพันธุ์ เดียวกัน - ความไว้วางใจเชื่อถือ สืบทอด จากบรรพบุรุษ	- ผู้ประกอบการในท้องถิ่น -ผู้อาศัยตามแนวชายแดน และพื้นที่ใกล้เคียง - นักท่องเที่ยว

ภาพที่ 5.1 แบบจำลองการค้าชายแดนอำเภอแม่สาย และจังหวัดท่าจี้เหล็ก



รายการอ้างอิง

รายการอ้างอิง

- กรกรัณย์ ชีวะตระกูลพงษ์ และจิตติชัย รุจนกนกนาฏ. (2553). ผลกระทบของการปรับปรุงสิ่ง
อำนวยความสะดวกทางการค้าตามข้อตกลงประชาคมอาเซียนที่มีต่อการขนส่งสินค้าข้าม
แดนและการค้าผ่านแดน. สืบค้นเมื่อ 15 มีนาคม 2556, จาก [http://elibrary.trf.or.th/
project_content.asp?PJID=RDG5310021](http://elibrary.trf.or.th/project_content.asp?PJID=RDG5310021)
- เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. (2547). ยุทธศาสตร์การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของภาค
การผลิตไทย. กรุงเทพฯ: วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร.
- จุลชีพ ชินวรรณโณ. (2542). ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ชูศรี เทียศิริเพชร. (2547). การเพิ่มศักยภาพการกระจายสินค้าระหว่างภาคเหนือตอนบนของ
ประเทศไทยและจีนตอนใต้โดยใช้ข้อมูลสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ (GIS). เชียงใหม่:
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ทรงศรี อัครางกูร. (2547). การศึกษายุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของไทยกับการแก้ไข
วิกฤตน้ำมัน. สืบค้นเมื่อ 9 มีนาคม 2556, จาก
http://home.kku.ac.th/uac/journal/year_14_1_2549/04_year14_1_2549.pdf
- ธนิต โสรัตน์ (2548). ไทยกับโอกาสเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ในภูมิภาคลุ่มน้ำโขง. กรุงเทพฯ:
โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นิยม ไวยรัชพานิช. (2555). ค่าชายแดน ดารุงส่งออกไทย. สืบค้นเมื่อ 9 มีนาคม 2556 จาก
<http://www.thanonline.com/download/2555-12-12-Sammana-AEC-Khun-Niyom.pdf>
- นพรัตน์ วงศ์วิทยาพาณิชย์. (2554). การค้าชายแดน บทบาทและความสำคัญต่อเศรษฐกิจไทย (Fact
sheet ฉบับที่ 7). สืบค้นเมื่อ 3 มีนาคม 2556, จาก
<http://www.tuhpp.net/files/FACT%20SHEET7.pdf>

นพรัตน์ วงศ์วิทยาพาณิชย์, จิตราโรจน์ ประเสริฐกุล และเสริมสิทธิ์ สร้อยสอดศรี. (2554).

โครงการการพัฒนาตลาดการค้าชายแดน ไทย-กัมพูชา ตลาดโรงเกลือจังหวัดสระแก้ว.

สืบค้นเมื่อ 9 พฤษภาคม 2556, จาก <http://www.tuhpp.net/files/M2-Nobparat.pdf>

ประวัติเมืองเชียงราย. (ม.ป.ป.). สืบค้นเมื่อ 6 มีนาคม 2556, จาก <http://www.chiangrai.net/cpoc/pages/about.pdf>

พอใจ อัทธานันท์. (2545). โครงการความร่วมมือทางเศรษฐกิจของอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง: รายงานการวิจัย. กรุงเทพฯ: ธนาคารกรุงเทพจำกัด (มหาชน).

พรพิมล ตรีโชติ.(2552). การศึกษาศักยภาพด้านเศรษฐกิจของพม่าและศักยภาพของไทย ในการพัฒนาเศรษฐกิจทั้งด้านการค้าและการลงทุนอันสัมพันธ์กับประเทศ พม่า (รายงานการวิจัย). กรุงเทพฯ:สถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ภัทร พรหมอาสน์.(2554). การค้าชายแดน กรณีศึกษาจุดผ่อนปรนบ้านฮวก อำเภอภูซาง จังหวัดพะเยา.สืบค้นเมื่อ 9 มีนาคม 2556, จาก <http://www.pol.cmu.ac.th/proceedings.php?pageID=2>

รพีพร ทานะมัย. (2547). ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจการเมืองไทย-พม่า: ศึกษาพื้นที่ชายแดนด้านจังหวัดระนอง.กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

รุธิร์พนมยงค์. (2552).ระบบโลจิสติกส์ของการค้าไทย-จีนเพื่อรองรับข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีนกรณีศึกษาการค้าชายแดนและการค้าผ่านแดน. สืบค้นเมื่อ 15 มีนาคม 2556, จาก http://elibrary.trf.or.th/project_content.asp?PJID=RDG4950036

วัชรศิริ ลีละวัฒน์. (2555). การค้าระหว่างประเทศทางบกด้านเหนือ และด้านตะวันตกของไทย. สืบค้นเมื่อ 3 มีนาคม 2556, จาก <http://www.ryt9.com/s/prg/1536579>

วารินทร์ วงศ์หาญเขาว์. (2547). ยุทธศาสตร์การค้าชายแดนและการค้าผ่านแดนประเทศไทยกับประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง.กรุงเทพฯ: สถาบันยุทธศาสตร์การค้า

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย.(2555).ความสำคัญของการค้าชายแดน. สืบค้นเมื่อ 20 สิงหาคม 2556, จาก <http://www.ksmcare.com/Article/>

- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2542). *โครงการศึกษาเพื่อจัดทำแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาก่อนหน้าตอนบน ระยะ 10 ปี (พ.ศ. 2542-2551)*. เชียงใหม่: สำนักงานฯ.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2548). *แนวคิดและยุทธศาสตร์ การพัฒนาประเทศในระยะแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10 พ.ศ. 2550-2554*. กรุงเทพฯ: สำนักงานฯ.
- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย. (2552). *การพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษจังหวัดเชียงราย*. สืบค้นเมื่อ 9 มีนาคม 2556, จาก http://www.moc.go.th/opscenter/cr/crweb/data/Trade_Data
- สำนักโลจิสติกส์ กรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่ กระทรวงอุตสาหกรรม.(2554). *การเพิ่มประสิทธิภาพโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม(Best Practise& Lesson Learned)*. กรุงเทพฯ: สำนักงานฯ.
- อภินันท์จันทะนี. (2549). *การใช้สถิติวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับการวิจัยทางธุรกิจ*. พระนครศรีอยุธยา: ฝ่ายบัณฑิตศึกษาคณะวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
- อัครพงศ์อินทอง. (2550). *รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ เรื่องการศึกษาศักยภาพและโอกาสของสินค้าส่งออกไทยในตลาดกลุ่มอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง*. เชียงใหม่: นพบุรีการพิมพ์.
- Ballasa, B. (2551). *การจัดตั้งกลุ่มเศรษฐกิจภูมิภาค* สืบค้นเมื่อ 9 มีนาคม 2556, จาก <http://wc-re-51.blogspot.com/2008/12/bela-balassa.html>
- Esteban Rossi-Hans berg.(2006). A Spatial Theory of TradeDecember 2005. *American Economic Review*, 95(5), 1464-1491.
- Grant, D. B., Lambert, D. M., Stock, J. R. & Ellram, L. M. (2006). *Fundamental of Logistics Management*. สืบค้นเมื่อ 9 พฤษภาคม 2556, จาก <http://www.amazon.co.uk/Fundamentals-Logistics-Management-David-Grant/dp/0077108949>

- Michael, H. & Bill, D. (2006). *Trade Theory, Trade Policy, and Cross-Border Integration*. Retrieved March 9, 2013, from http://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/research/TPR_2006/Chapter_5_Hart_Dymond-en.pdf
- Pitch Pongsawat. (2007). *Border Towns, and Thai-Myanmar Cross Border Development: case Studies of Two Thai Border Towns*. Retrieved March 9, 2013, from <http://www.polsci.chula.ac.th/pitch/PongsawatPhDDissertation.pdf>
- Porter, E. M. (1990). *The Competitive Advantage of Nation*. Retrieved March 9, 2013, from <http://www.amazon.com/Competitive-Advantage-Nations-Michael-Porter/dp/0684841479>





ภาคผนวก ก

สำเนาหนังสือขออนุญาตในการเก็บข้อมูล

(สำเนา)

ที่ ศธ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

๓๓๓

อ.เมืองเชียงราย จ.เชียงราย

หมู่ ๑ ต. ท่าสุค

๑๘ กรกฎาคม ๒๕๕๖

เรื่อง ขออนุมัติขอความอนุเคราะห์เก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย

เรียน นายด่านศุลกากรแม่สาย

เนื่องด้วย นางสาวภัทรา เจริญลาภ นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน จังหวัดเชียงราย ภายใต้บริบทประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน : กรณีศึกษาพื้นที่ชายแดนอำเภอแม่สาย – จังหวัดท่าขี้เหล็ก” โดยมี ดร.ณัฐพรพรรณ อุดมะ เป็นที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ในการนี้ นักศึกษามีความจำเป็นต้องเก็บข้อมูลเพื่อการศึกษาวิจัย จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์จากหน่วยงานของท่าน ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสถิติมูลค่าการนำเข้าและส่งออกสินค้า ระหว่างปี พ.ศ. ๒๕๔๕ – จนถึงปัจจุบัน

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และ ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ดร.สุเทพ นุ่มสาย)

ประธานหลักสูตร

การจัดการ โลจิสติกส์และซัพพลายเชน

สำนักวิชาการจัดการ

โทร. ๐๕๓ ๕๑๖๐๐๐

หมายเหตุ : สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อนักศึกษา โทรศัพท์ ๐๘๕ ๕๒๒๐๐๖๑

ภาคผนวก ข

ภาพประกอบการค้าบริเวณจังหวัดท่าซึก



ภาพที่ ข1 ร้านขายยาในจังหวัดท่าซึก



ภาพที่ ข2 สินค้าบริโภคที่นำเข้าจากประเทศไทย



ภาพที่ ข3 สินค้าอุปโภคที่นำเข้าจากประเทศไทย



ภาพที่ ข4 รถขนส่งสินค้าที่นำเข้าจากประเทศไทย

ภาคผนวก ค

แบบสอบถาม

แบบสอบถาม ประกอบการศึกษา วิทยานิพนธ์ (เชิงปริมาณ)

“แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน จังหวัดเชียงราย ภายใต้บริบทประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน :

กรณีศึกษาพื้นที่ชายแดน อำเภอแม่สาย-จังหวัดท่าจีนเหล็ก”

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

คำชี้แจง: แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาการเตรียมความพร้อมและแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน ซึ่งข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชุดนี้จะใช้เพื่อการศึกษาวิจัยเท่านั้น จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านในการทำแบบสอบถามชุดนี้ให้ครบทุกข้อ และ ผู้วิจัยขอขอบคุณท่านเป็นอย่างสูงที่กรุณาสละเวลาในการให้ข้อมูล มา ณ ที่นี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปผู้ตอบแบบสอบถาม

1.ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์

1. เพศ	☐ 1. ชาย	☐ 2. หญิง	
2. สัญชาติ	☐ 1. ไทย	☐ 2. พม่า	☐ 3. อื่นๆ ระบุ.....
3. เชื้อชาติ	☐ 1. ไทย ☐ 2. พม่า	☐ 3. ไทยใหญ่ ☐ 4. ไทยลื้อ	☐ 5. อื่นๆ ระบุ.....
4. อายุ	โปรดระบุ..... ปี		
5. สถานภาพสมรส	☐ 1. โสด ☐ 2. สมรส	☐ 3. หย่าร้าง ☐ 4. แยกกันอยู่	☐ 5. หม้าย
6. ระดับการศึกษา	☐ 1. อ่านไม่ออกเขียนไม่ได้ ☐ 2. อ่านออกเขียนได้ ☐ 3. ประถมศึกษา	☐ 4. มัธยมศึกษาตอนต้น ☐ 5. มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช./ปวส.	☐ 6. ปริญญาตรี ☐ 7. สูงกว่าปริญญาตรี ☐ 8. อื่น ๆ ระบุ.....
7. สินค้าที่ท่านจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	☐ 1. ของฝากของที่ระลึก ☐ 2. เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม ☐ 3. ผลไม้สด-ผลไม้แห้ง ☐ 4. เครื่องประดับอัญมณี	☐ 5. กระเป๋า ☐ 6. เครื่องสำอาง ☐ 7. แผ่นซีดี ☐ 8. เครื่องอิเล็กทรอนิกส์	☐ 9. อาหารเครื่องดื่มน ☐ 10. อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน

กรุณา ใส่เครื่องหมาย ✓ ในแต่ละช่อง	8. ท่านใช้เงินลงทุนเดือนละ ประมาณเท่าไร	9.การใช้เงินทุน หมุนเวียนต่อเดือน	10. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน
ต่ำกว่า 10,000 บาท			
10,001-20,000 บาท			
20,001-30,000 บาท			
30,001-40,000 บาท			
40,001-50,000 บาท			
มากกว่า 50,000 บาท			

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจการค้าขายแดน

11. เพราะเหตุใดท่านจึงเลือกทำธุรกิจนี้ (ค้าขายชายแดน) (โปรดเรียงลำดับจากเหตุผลที่มากที่สุด เพียง 3 ข้อ โดยเรียงลำดับ 1,2,3)

- ☐ 1. เป็นธุรกิจครอบครัว
- ☐ 2. เป็นของจำเป็นที่ใช้ในชีวิตประจำวัน
- ☐ 3. เป็นเมืองท่องเที่ยว เหมาะกับการลงทุน
- ☐ 4. เป็นพื้นที่คนต่างถิ่นชอบ
- ☐ 5. เป็นเมืองท่องเที่ยว เหมาะกับการลงทุน
- ☐ 6. ต้องการทำธุรกิจในภูมิภาคนี้ ไม่ต้องทำงานห่างไกลครอบครัว
- ☐ 7. มองเห็นโอกาสที่จะประสบความสำเร็จ
- ☐ 8. อยากเป็นเจ้าของธุรกิจ ชอบความอิสระ
- ☐ 9. มีความเสี่ยงน้อย
- ☐ 10. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

12. ท่านได้ประกอบธุรกิจการค้าขายแดน เป็นระยะเวลากี่ปี	ปี
13. ตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจ มีการเปลี่ยน ประเภทสินค้าที่จำหน่ายหรือไม่	☐ 1. ไม่มี ☐ 2. มี ☐ 3. ถ้ามีสินค้าที่เปลี่ยนจำหน่ายจากเดิม เป็น
14. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของท่านคือใคร	☐ 1. นักท่องเที่ยว ☐ 2. คนในท้องถิ่น ☐ 3. ผู้ประกอบการในพื้นที่

15. ธุรกิจของท่านได้ขยาย หรือ เพิ่ม จำนวนร้านค้าในเขตตลาดนี้หรือไม่	☐ 1. มี (เพิ่มจำนวน.....ร้าน) ☐ 2. ไม่มี
16. ในช่วงเดือนใดที่ท่านขายดี (โปรดเรียงลำดับจากเดือนที่ขายดีที่สุด ไปยังเดือนที่มียอดขายน้อยที่สุด 6,5,4,3,2,1)	 ☐ 1. มกราคม - กุมภาพันธ์ ☐ 2. มีนาคม - เมษายน ☐ 3. พฤษภาคม - มิถุนายน ☐ 4. กรกฎาคม - สิงหาคม ☐ 5. กันยายน - ตุลาคม ☐ 6. พฤศจิกายน - ธันวาคม

ส่วนที่ 3 ข้อมูลความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน อ.แม่สาย-จ.ท่าจีนหลัก

ข้อ	ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการ พัฒนาการค้าชายแดน อ.แม่สาย-จ.ท่าจีนหลัก	ระดับความคิดเห็น				
		มาก ที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)
1. ด้านการเข้าถึงลูกค้า						
1.1	ลูกค้าสามารถมองเห็นร้านค้าได้สะดวก					
1.2	มีการเข้าถึงลูกค้าโดยการโฆษณาร้านค้าผ่าน สื่อกลาง					
2. ด้านการเข้าถึงผู้จัดหาสินค้า (supplier)						
2.1	ผู้จัดหาสินค้า (supplier) สามารถติดต่อท่านได้ สะดวก					
2.2	ท่านมีผู้จัดหาสินค้า (supplier) ที่หลากหลาย					
2.3	ช่องทางการสั่งซื้อสินค้าของท่านมีหลากหลาย เช่น e-mail ,face book					
3. ด้านนโยบายและกฎระเบียบ						
3.1	มีนโยบายสนับสนุนการค้าชายแดนที่กระตุ้น เศรษฐกิจดี					
3.2	ท่านได้รับสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษี					
3.3	กฎระเบียบที่บังคับใช้ในปัจจุบันเป็นอุปสรรคต่อ การดำเนินธุรกิจของท่าน					

ข้อ	ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน อ.แม่สาย-จ.ท่าจีนหลัก	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
4. กิจกรรมสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง (Relate Supporting Activities)						
4.1 ด้านการคมนาคมและการจราจร						
4.1.1	เส้นทางสัญจรเข้าออกตลาดมีความสะดวก					
4.1.2	ป้ายจราจรเพื่อบอกเส้นทางเข้าสู่ตลาดเข้าใจง่าย					
4.1.3	มีป้ายบอกทางที่เป็นภาษาไทย และภาษาต่างประเทศ					
4.1.4	ช่องทางการเข้า-ออกตลาดสะดวกและมีหลายช่องทาง					
4.1.5	สถานที่จอดรถเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวมีเพียงพอ					
4.1.6	จุดจอดรถบัสเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวมีเพียงพอ					
4.1.7	จุดจอดรถรับจ้างสาธารณะมีเพียงพอ					
4.1.8	จุดจอดรถบรรทุกสินค้าไม่กีดขวางการจราจรในตลาดการค้า					
4.1.9	มีบริการจุดจอดรถของผู้พิการ					
4.1.10	อัตราค่าบริการรับฝากรถมีความเหมาะสม					
4.1.12	ความกว้างของถนนภายในตลาดสะดวกต่อการจราจร					
4.1.13	มีช่องเดินผู้พิการที่สะดวกสบาย					
4.2 ด้านความสะอาด						
4.2.1	ถนนและทางเดินภายในตลาดมีความสะอาด					
4.2.2	ร้านขายสินค้ามีความสะอาด					
4.2.3	การแต่งกายของผู้ประกอบการมีความสะอาด					
4.2.4	สินค้าที่วางจำหน่ายมีความสะอาดได้มาตรฐานมีการสุ่มตรวจสอบอย่างต่อเนื่อง					
4.2.5	ร้านอาหารและเครื่องดื่มมีความสะอาดเหมาะสมแก่การบริโภค					
4.2.6	ถังขยะในตลาดมีเพียงพอ					
4.2.7	ห้องน้ำสาธารณะมีจำนวนเพียงพอ					
4.2.8	ห้องน้ำสาธารณะมีความสะอาด					

ข้อ	ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน อ.แม่สาย-จ.ท่าขี้เหล็ก	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
4.2.9	อัตราค่าธรรมเนียมในการจัดเก็บค่าบริการห้องน้ำสาธารณะมีความเหมาะสม					
4.2.10	ห้องน้ำผู้พิการมีเพียงพอและแสดงให้เห็นอย่างชัดเจน					
4.2.11	ตลาดมีการระบายน้ำที่ดี ไม่มีน้ำขังเจิ่งนอง					
4.2.12	พนักงานทำความสะอาดและกวาดถนนมีจำนวนเพียงพอ					
4.2.13	ภายในตลาดไม่มีสัตว์หรือพาหนะที่นำโรค					
4.3 ด้านความปลอดภัย						
4.3.1	เจ้าหน้าที่ตำรวจที่เดินตรวจตรามีจำนวนเพียงพอ					
4.3.2	ตำรวจท่องเที่ยวมีจำนวนเพียงพอต่อความต้องการของนักท่องเที่ยวต่างชาติ					
4.3.3	โครงสร้างอาคารร้านค้าภายในตลาดมีความแข็งแรง ปลอดภัย					
4.3.4	มีอุปกรณ์ดับเพลิงตามจุดต่างๆเพียงพอ					
4.3.5	ที่ตั้งของสถานพยาบาลภายในตลาดสามารถเห็นได้ชัดเจน					
4.4 ด้านภูมิทัศน์						
4.4.1	บริเวณช่องทางเข้า-ออก ตลาดมีการตกแต่งที่สวยงาม					
4.4.2	มีการปลูกต้นไม้ได้เหมาะสม เพื่อเพิ่มความสวยงาม					
4.4.3	มีส่วนหย่อมขนาดเล็กเพื่อเป็นจุดพักผ่อนให้นักท่องเที่ยว					
4.4.4	มีการจัดวางหมวดหมู่ประเภทสินค้าในแต่ละล๊อคแผงค้ามีการแยกสินค้าไม่ปะปนกัน					
4.4.6	มีการจัดบริเวณสำหรับขนถ่ายสินค้าไว้เป็นส่วนโดยไม่ให้เกะกะผู้ซื้อหรือกีดขวางทางจราจร					
4.4.7	มีการจัดสถานที่สำหรับหาบเร่แผงลอยไว้เป็นหลักแหล่งและเป็นระเบียบเรียบร้อย					

ข้อ	ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อแนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน อ.แม่สาย-จ.ท่าขี้เหล็ก	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
4.5 ด้านประชาสัมพันธ์						
4.5.1	เจ้าหน้าที่ให้ข้อมูลและนำด้านการท่องเที่ยวและศูนย์ประชาสัมพันธ์มีเพียงพอ					
4.5.2	การสืบค้นเว็บไซต์ของตลาดการค้าชายแดน อ.แม่สาย-จ.ท่าขี้เหล็ก เข้าถึงง่าย					
4.5.3	ควรมีการแจกแผนที่และแผงผังร้านค้าเพื่อแสดงจุดต่างในตลาด					
4.5.4	ควรมีการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ตลาด					
4.5.5	ควรมีการติดตั้งระบบเสียงตามสายเพื่อประชาสัมพันธ์ภายในตลาด					
4.5.5	ควรมีผู้รับแสดงความคิดเห็นจากนักท่องเที่ยว					
4.6 ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก						
4.6.1	มีรถสาธารณะให้บริการเพียงพอ					
4.6.2	มีจุดบริการไปรษณีย์เห็นได้ง่ายและสะดวก					
4.6.3	มีธนาคารมีจำนวนเพียงพอ					
4.6.4	มีตู้กดเงินสด (ATM) มีจำนวนเพียงพอ					
4.6.5	มีจุดแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมีจำนวนเพียงพอ					
4.6.6	มีร้านอาหารและเครื่องดื่มมีจำนวนเพียงพอ					
4.6.7	มีโทรศัพท์สาธารณะมีจำนวนเพียงพอ					
4.6.8	มีจุดพักผ่อน หรือจุดนัดพบมีจำนวนเพียงพอ					
4.6.9	ควรมีการจัดห้องละหมาด					
4.6.10	ควรมีจุดรับ-ฝากสินค้าให้แก่นักท่องเที่ยว					
4.6.11	ควรมีบอร์ดในแต่ละจุด(ภาษาไทย-ภาษาต่างประเทศ) เพื่อแสดงแผนที่ ณ จุดที่นักท่องเที่ยวยืนอยู่					
4.6.12	ควรมีบริการอาสาสมัครมัลคฤเทศก์สำหรับบริการนักท่องเที่ยว					

(กรุณาใส่เครื่องหมาย✓ ลงในช่องให้ครบทุกข้อคำถามตามช่องระดับความคิดเห็นของท่าน)

ส่วนที่ 4 การเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ข้อ	การเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการในการเข้าร่วม ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	ระดับความคิดเห็น			
		ควร	ไม่ควร	ไม่มีความ คิดเห็น	ขอ เสนอแนะ
ด้านการเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าร่วมประชาคม เศรษฐกิจอาเซียน					
1	มีการศึกษาข้อมูลสิทธิประโยชน์ทางการค้าที่จะได้รับ จากการรวมกลุ่มกับประเทศสมาชิก				
2	มีการเตรียมแผนการลงทุน หรือ ขยายธุรกิจ เพื่อโอกาส ทางธุรกิจ				
3	มีการเข้ารับการอบรมเพื่อรับฟังคำชี้แจง โดยเจ้าหน้าที่ ของภาครัฐในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง				
4	หอการค้า สภาอุตสาหกรรม ควรเข้ามามีบทบาทเพื่อ เสริมสร้างให้ผู้ประกอบการ ตระหนักถึงความพร้อม ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน				

ส่วนที่ 4 ข้อคิดเห็นของผู้ประกอบการที่มีต่อการพัฒนาการค้าชายแดน อ.แม่สาย – จ.ท่าขี้เหล็ก

1. ท่านต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องแก้ไขปัญหของการค้าชายแดน ในด้านใดมากที่สุด เพราะเหตุใด

1.1 ด้านการเข้าถึงลูกค้า

.....

.....

.....

1.2 ด้านการเข้าถึงผู้จัดหาสินค้า (supplier)

.....

.....

.....

1.3 ด้านนโยบายและกฎระเบียบ

.....

.....

.....

1.4 สิ่งอำนวยความสะดวกในพื้นที่

.....

.....

.....

2. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือวิธีการใด เพื่อที่จะให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถที่จะนำแนวความคิดของท่านไปพัฒนาการค้าชายแดนให้มีความสมบูรณ์แบบ เพื่อรองรับการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

☺☺☺ ขอขอบคุณที่ให้ความร่วมมือกรุณาตอบแบบสอบถาม ☺☺☺



แบบสัมภาษณ์ ประกอบการศึกษา วิทยานิพนธ์ (เชิงคุณภาพ)

“แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน จังหวัดเชียงราย ภายใต้บริบทประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน:

กรณีศึกษาพื้นที่ชายแดน อำเภอแม่สาย-จังหวัดท่าขี้เหล็ก”

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

ผู้ให้สัมภาษณ์

ชื่อ – นามสกุล..... สถานประกอบการ.....

บ้านเลขที่..... หมู่ที่..... ตำบล..... อำเภอ.....

จังหวัด ☐ 1. เชียงราย (ประเทศไทย) ☐ 2. ท่าขี้เหล็ก (ประเทศเมียนมาร์)

โทรศัพท์บ้าน..... โทรศัพท์มือถือ..... E-mail Address:

องค์ประกอบ	คำถาม/ตัวชี้วัด
องค์ประกอบที่ 1 ชนิดและประเภทของสินค้า ที่ส่งออก	ข้อที่ 1.1 ระยะเวลาและเหตุการณ์ประกอบธุรกิจ
	1. ธุรกิจของท่านดำเนินการมานานเท่าไรกี่ปี
	2. ท่านดำเนินธุรกิจเป็นรุ่นที่เท่าไร
	3. ก่อนจะดำเนินธุรกิจนี้ทำธุรกิจใดมาก่อน
	4. เหตุใดท่านจึงตัดสินใจทำธุรกิจนี้ในปัจจุบัน
	5. ใครเป็นผู้แนะนำธุรกิจนี้
	6. ในช่วงที่ทำธุรกิจนี้ในแม่สายมีใครทำมาก่อนหน้านี้รึเปล่า ท่านเห็นช่องทางอย่างไร จึงตัดสินใจประกอบธุรกิจ

	ข้อที่ 1.2 สินค้าที่ทำการส่งออก หรือ นำเข้า ผ่านเส้นทางด่าน พรมแดนแม่สาย – ท่าจีนหลัก
	1. สินค้าใดที่ทำการส่งออก
	2. สินค้าใดที่ทำการนำเข้า
	3. ที่มาของสินค้าที่ท่านส่งออกและนำเข้า มาจากแหล่งใดบ้าง
	4. มูลค่าการค้าในแต่ละเที่ยวประมาณเท่าไร? รวมถึงปริมาณ
	5. ความถี่ในการส่งสินค้า (ต่อวัน ต่อสัปดาห์ หรือ ต่อเดือน)
	6. ในช่วงเดือนใด ที่มียอดขายสูงสุด และ ต่ำสุด
	ข้อที่ 1.3 รูปแบบการสั่งซื้อสินค้า
	1. ท่านสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางใด
	2. ถูกค้าติดต่อซื้อของจากท่านผ่านช่องทางใด
	3. การซื้อสินค้า ต้องซื้อกับบุคคล หรือนายหน้า หรือท่านต้องเห็น สินค้าก่อนถึงจะทำการสั่งซื้อ
	4. การสั่งสินค้าแต่ละประเภทมีข้อแตกต่างกันอย่างไรบ้าง ตาม ประเภทของสินค้า

	5. เงื่อนไขการรับสินค้าและการจ่ายสินค้า
องค์ประกอบที่ 2 การขนส่ง	ข้อที่ 2.1 เส้นทางหลักในการขนส่ง
	1. การขนส่งสินค้าไปยังลูกค้ามีทั้งหมดกี่เส้นทาง ระยะทาง กี่ กิโลเมตร ใช้เวลาเท่าไรครั้ง
	2. เส้นทางใดบ้างที่ท่านเลือกใช้ในการขนส่ง
	3. การส่งสินค้าจากบริษัทท่านไปยังลูกค้ามีจุดพักเปลี่ยนถ่ายสินค้า ณ จุดใด และ ทำการขนถ่ายอย่างไร (เช่น ต้องเปลี่ยนรถไทย เป็นรถพม่า)
	4. เงื่อนไขในการใช้เส้นทาง ข้อปฏิบัติในการใช้เส้นทางมีอะไรบ้าง
	ข้อที่ 2.2 การเลือกใช้บริการการขนส่ง
	1. ผู้ให้บริการทางด้านการขนส่งมีประมาณทั้งหมดกี่ราย ในพื้นที่ท่านดำเนินธุรกิจ
	2. ปัจจัยใดบ้างที่ท่านตัดสินใจในการเลือกใช้บริการผู้ให้บริการการขนส่ง

	3. ข้อจำกัดในการให้บริการ การจัดส่งสินค้าจะเป็นลักษณะเหมาคันหรือฝากส่ง
	4. อัตราค่าบริการต่อครั้ง คิดตามปริมาณน้ำหนักของ หรือ คิดเป็นปริมาณเที่ยว
	5. ท่านเลือกใช้บริการทุกใดในการขนส่งสินค้า
องค์ประกอบที่ 3 การชำระเงิน	1. การชำระเงินระหว่าง คู่ค้ามีการชำระรูปแบบใด
	2. สกุลเงินที่ใช้ในการแลกเปลี่ยนสินค้า
	3. สถาบันการเงินที่ให้บริการระหว่างประเทศที่ท่านเลือกใช้บริการ เพราะเหตุใด
	4. ระยะเวลาการให้เครดิตสินค้า
	5. ขั้นตอนกระบวนการการรับเงิน
องค์ประกอบที่ 4 ความสัมพันธ์ทางสังคมและ วัฒนธรรมระหว่างผู้ค้า	1. กลุ่มลูกค้าหลักของท่านคือใคร
	2. ลูกค้าของท่านเป็นลูกค้าดั้งเดิม หรือลูกค้าใหม่ ลูกค้าเก่ากับลูกค้าใหม่มีความแตกต่างกันอย่างไร

	3. ภาษาที่ใช้ในการติดต่อซื้อขาย
	4. ทักษะของคนในพื้นที่ต่อการค้าชายแดน
	5. อะไรความสัมพันธ์ที่ทำให้ธุรกิจการค้ามีความยั่งยืน
	6. โครงสร้างความสัมพันธ์ทางการค้าจากพื้นฐานครอบครัว
	7. การค้าขายกับกลุ่มชาติพันธุ์เดียวกันช่วยให้การค้าขายมีความไว้วางใจซึ่งกันและกันหรือไม่
องค์ประกอบที่ 5 การสนับสนุนของภาครัฐต่อ ธุรกิจ	1. ท่านทราบไหม รัฐบาลมีนโยบายใดบ้างที่สนับสนุนต่อการค้าชายแดน
	2. กระทรวงพาณิชย์ อุตสาหกรรมจังหวัด กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมเจรจา การค้าระหว่างประเทศ สนับสนุนธุรกิจท่านในแง่ใดบ้าง
องค์ประกอบที่ 6 การบริหารจัดการธุรกิจ	6.1 รูปแบบการประกันภัยสินค้าที่ใช้
	1. เงื่อนไขการชดเชยค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับสินค้า และ การล่าช้า

	2. มีการจัดทำสัญญาซื้อขายกันอย่างไร
	6.2 การแข่งขันในธุรกิจการค้าขายแดน
	1. ธุรกิจที่คล้ายกับธุรกิจของท่านมีผู้ประกอบการประมาณกี่ราย
	2. บริษัทของท่านถือส่วนแบ่งในส่วนตลาดเท่าไร
	6.3 โครงสร้างองค์กร
	1. แรงงานที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ (กี่คน/เชื้อชาติ)
	2. ท่านจัดโครงสร้างองค์กรแบบไหน
	3. วิธีการรับสมัครคนเข้ามาทำงาน เป็นแบบไหน
	4. ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านอยู่ในขนาดไหน

องค์ประกอบที่ 7 อุปสรรคและปัญหาของ การค้าในปัจจุบัน แนว ทางการพัฒนาธุรกิจการค้า ขยายแดน	1. ปัญหาและอุปสรรคที่ประสบในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ
	2. ปัจจัยที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ (เงินทุนหมุนเวียน,แรงงาน,โครงสร้างพื้นฐาน)
	3. โอกาสในการพัฒนาธุรกิจ หรือ ขยายธุรกิจ จากปัจจุบัน
องค์ประกอบที่ 8 การเตรียมความพร้อม เพื่อเข้าสู่ประชาคม อาเซียน	1. ท่านทราบเรื่องประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนไหม ท่านเข้าใจอย่างไร
	2. ท่านคิดว่าท่านจะได้ประโยชน์อะไรบ้างจากประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
	3. สินค้าของท่านอยู่ในข่ายการได้รับการยกเว้นภาษีหรือไม่

	4. ขณะนี้ท่านทราบหรือไม่ว่าคู่ค้าของท่าน ได้รับทราบในเรื่อง AEC หรือไม่ได้มีการพูดคุยกันในเรื่องนี้ หรือวางแผนรองรับการเข้าร่วมหรือไม่
	5. โดยภาพรวม AEC จะทำให้ให้ธุรกิจของท่านเติบโตได้หรือไม่ ถ้าได้เพราะอะไร ถ้าไม่ได้เพราะอะไร
	6. ทุกวันนี้มีหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานใด มาให้คำแนะนำชี้แจงให้ท่านทราบหรือไม่ ท่านทราบจากแหล่งไหนมากที่สุด
	7. องค์กรภาคเอกชน เช่นหอการค้า สมาอุตสาหกรรม มีบทบาทหรือมีส่วนร่วมในการผลักดันธุรกิจของท่านหรือไม่ ถ้ามีบทบาทในด้านใดบ้าง อย่างไรบ้าง (คำแนะนำ เอกสาร การเชิญประชุม การร่วมรับฟังข้อมูลข่าวสาร)
	8. ท่านคิดว่าผู้ประกอบการในเขตชายแดนมีการตื่นตัวต่อการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มากน้อยเพียงใด
	9. ท่านได้คิดจะขยายการลงทุนในอนาคตหรือไม่ แล้วได้จัดทำแผนการลงทุนหรือไม่ ถ้าคิดเพราะอะไร ไม่คิดเพราะอะไร



ประวัติผู้เขียน

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวภัทรา เจริญลาภ
วัน เดือน ปีเกิด	7 มีนาคม 2528
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	เลขที่ 266 หมู่ที่ 7 ถนนชลประทาน ตำบลแม่สาย อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย 57130
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต การจัดการการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
ประวัติการทำงาน	ผู้ช่วยนักวิจัยโครงการ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
2553-ปัจจุบัน	Tour Operation แม่โขงเดลต้า ทราเวล เอเจนซี่
2551-2553	