

ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย

นางดวงเดือน ศรีขอดแก้ว

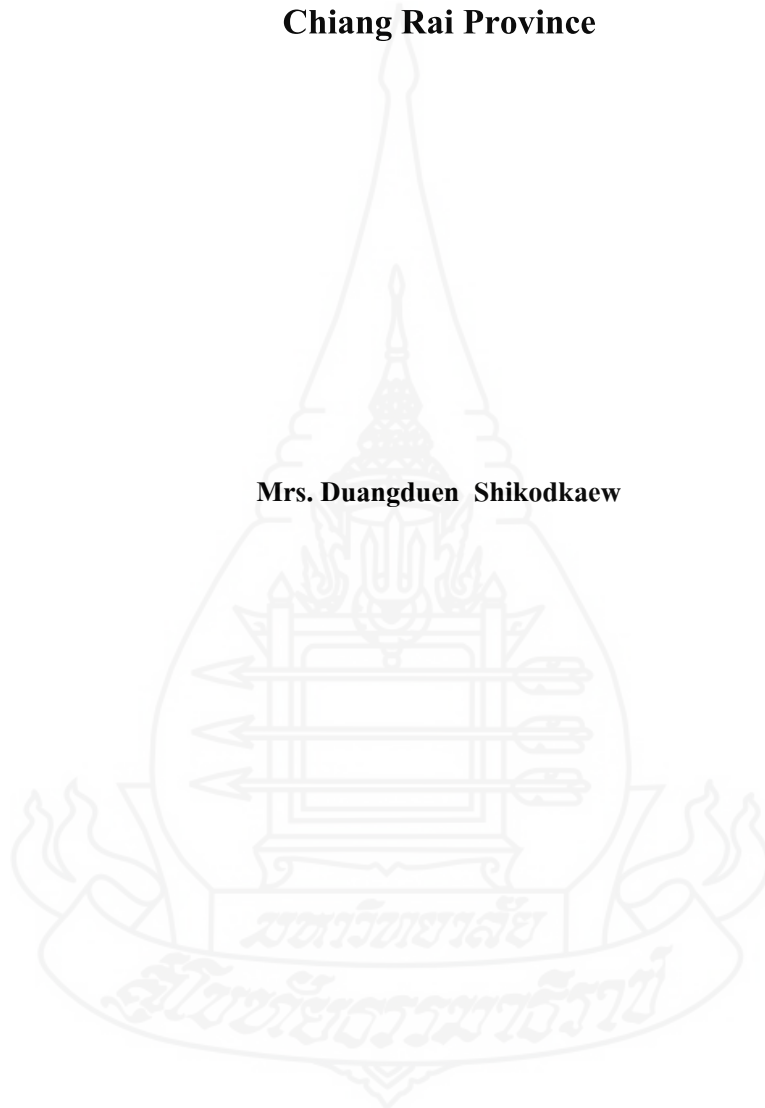


การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

พ.ศ. 2556

**The Cross-border Trade Potential of Entrepreneurs in
Chiang Rai Province**

Mrs. Duangduen Shikodkaew



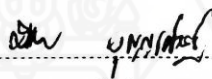
An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
the Degree of Master of Business Administration
School of Management Science
Sukhothai Thammathirat Open University

2013

หัวข้อการศึกษาค้นคว้าอิสระ ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัด
เชียงราย
ชื่อและนามสกุล นางดวงเดือน ศรีขอดแก้ว
แขนงวิชา บริหารธุรกิจ
สาขาวิชา วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ศรีธนา บุญญเศรษฐ์

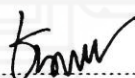
การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้ ได้รับความเห็นชอบให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรระดับปริญญาโท เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2557

คณะกรรมการสอบการศึกษาค้นคว้าอิสระ



ประธานกรรมการ

(รองศาสตราจารย์ศรีธนา บุญญเศรษฐ์)



กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ชนินทร์ ชุณหพันธิรักษ์)



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุรีย์ เข้มทอง)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชาวิทยาการจัดการ

ชื่อการศึกษา **คั่นคว้ออิสระ** ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย
ผู้ศึกษา นางดวงเดือน ศรีซอดแก้ว รหัสนักศึกษา 2553001005 ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ศรีธนา บุญญเศรษฐ์
ปีการศึกษา 2556

บทคัดย่อ

การศึกษาคั่นคว้ออิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาระดับศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย และ (2) เปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลและข้อมูลกิจการ

การศึกษาคั่นคว้ออิสระนี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ ประชากรคือ ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของหอการค้าจังหวัดเชียงราย จำนวน 409 คน กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างด้วยการคำนวณได้ กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 203 คน และใช้วิธีสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลเป็นแบบสอบถามและวิเคราะห์ข้อมูลโดยร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียวและการทดสอบผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด

ผลการศึกษาพบว่า (1) ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ศักยภาพด้านการบริหารอยู่ในระดับสูง รองลงมา ศักยภาพด้านการค้าระหว่างประเทศอยู่ในระดับปานกลาง และ ศักยภาพด้านเงินทุนอยู่ในระดับปานกลาง (2) ผลการเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดน จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล และข้อมูลกิจการพบว่า ผู้ประกอบการเพศหญิงมีศักยภาพสูงกว่าเพศชายและผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 54 ปี มีศักยภาพสูงกว่าอายุ 45-54 ปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ส่วนผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษา ประสบการณ์การทำงาน ตำแหน่ง และข้อมูลกิจการแตกต่างกัน มีศักยภาพด้านการค้าชายแดนไม่แตกต่างกัน

คำสำคัญ ศักยภาพ การค้าชายแดน ผู้ประกอบการ จังหวัดเชียงราย

Independent Study title: The Cross-border Trade Potential of Entrepreneurs in Chiang Rai Province.

Author: Mrs. Duangduen Shikodkaew; **ID:** 2553001005;

Degree: Master of Business Administration;

Independent Study advisors: Sritana Boonyasait, Associate Professor;

Academic year: 2013

Abstract

This study aimed (1) to study level of the cross-border trade potential of entrepreneurs in Chiang Rai Province; and (2) to compare the cross-border trade potential of entrepreneurs in Chiang Rai Province by personal factors and enterprise data.

This study was a survey research. The population was 409 entrepreneurs who were members of the Chiang Rai Chamber of Commerce and 203 of them were randomized by simple random sampling. A questionnaire was used for data collection and the statistics used for data analysis including percentage, mean, standard deviation, t-test, one- way ANOVA and least significant different.

The findings of this study indicated that (1) the overall level of cross-border trade potential of entrepreneurs was at medium level. Considering by aspect, it was found that management potential aspect was at high level followed by international trade potential and capital potential aspects were at medium level; and (2) moreover, the result revealed that female entrepreneurs had more potentials than male entrepreneurs and entrepreneurs aged over 54 years had more potentials than entrepreneurs aged between 45-54 years with statistic significant level of 0.05. However, entrepreneurs in different level of education, work experience, work position and enterprise data had the same level of cross-border trade potential.

Keywords: Potential, Cross-border trade, Entrepreneurs, Chiang Rai Province.

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษา ครั้งนี้ สำเร็จขึ้นได้ด้วยความกรุณาอย่างยิ่งจากรองศาสตราจารย์ศรีธนา บุญญเศรษฐ์ ที่ได้กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำและติดตามการทำการศึกษาค้นคว้าอย่างใกล้ชิดมาโดยตลอด รวมทั้งได้กรุณาตรวจสอบและแก้ไขปรับปรุง การทำการศึกษาค้นคว้าอิสระจนถูกต้อง สมบูรณ์และขอขอบพระคุณคณาจารย์แขนงวิชาบริหารธุรกิจทุกท่านที่ได้กรุณาให้ความรู้ รวมทั้งให้กำลังใจมาโดยตลอดระยะเวลาการศึกษา

ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณอย่างสูงต่อหอการค้าจังหวัดเชียงราย สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงรายที่เอื้อเฟื้อคำชี้แนะข้อมูลและกรุณาอำนวยความสะดวกและอนุญาตให้เก็บข้อมูลครั้งนี้

ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณผู้ทรงคุณวุฒิทั้ง 3 ท่าน คือ ดร. จิตพิงศ์ ไชยองค์การ รองประธานฝ่ายเกษตรหอการค้าจังหวัดเชียงราย ดร. อนุรัตน์ อินทร รองประธานฝ่ายท่องเที่ยวหอการค้าจังหวัดเชียงราย และอาจารย์ ดร. ภูมิพัฒน์ มิ่งมาลัยรักษ์ ประธานหลักสูตร ปรด. บริหารธุรกิจ สำนักวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง ที่ได้เสียสละเวลาในการพิจารณาแบบสอบถาม และชี้แนะในเนื้อหาและข้อมูลของการเก็บข้อมูลในครั้งนี้

ขอขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่ ครูอาจารย์ทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทความรู้ ประสบการณ์และคุณธรรมในการดำเนินชีวิต สูดท้ายขอขอบคุณพี่ๆ เพื่อนๆ น้องๆ ทุกคนที่เป็นกำลังใจและคอยช่วยเหลือซึ่งกันและกันจนสำเร็จการศึกษาในครั้งนี้ ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้ศึกษาขอมอบให้แก่หอการค้าจังหวัดเชียงราย และสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงรายเพื่อเป็นประโยชน์ในการดำเนินงานต่อไป

ดวงเดือน ศรีขอดแก้ว

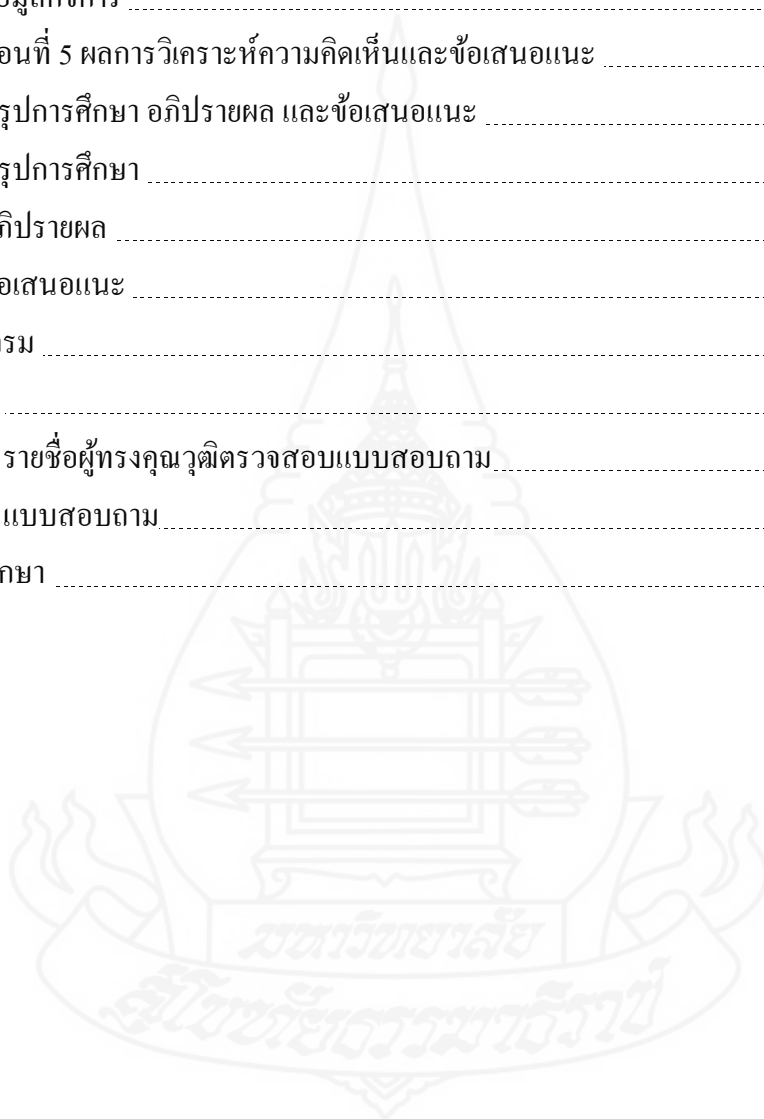
มิถุนายน 2557

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ฅ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์การศึกษา	5
กรอบแนวคิดการศึกษา	5
สมมติฐานการศึกษา	6
ขอบเขตของการศึกษา	6
นิยามศัพท์เฉพาะ	6
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	8
แนวคิดเกี่ยวกับการค้าชายแดน	8
แนวคิดเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการ	23
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	55
บทที่ 3 วิธีดำเนินการศึกษา	61
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	61
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	62
การเก็บรวบรวมข้อมูล	63
การวิเคราะห์ข้อมูล	64
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	66
ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม	67
ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม	69
ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ	71

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ตอนที่ 4 ผลการเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลและ ข้อมูลกิจการ	75
ตอนที่ 5 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ	80
บทที่ 5 สรุปการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	81
สรุปการศึกษา	81
อภิปรายผล	83
ข้อเสนอแนะ	86
บรรณานุกรม	87
ภาคผนวก	94
ก รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบแบบสอบถาม	95
ข แบบสอบถาม	97
ประวัติผู้ศึกษา	103



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 สถิติการค้าชายแดนไทยด้านจังหวัดเชียงรายปี 2556	12
ตารางที่ 2.2 เปรียบเทียบสินค้าเข้า-ออกในแต่ละด่านชายแดนปี 2556	14
ตารางที่ 2.3 เปรียบเทียบการขนส่งสินค้าทางลำน้ำโขงและเส้นทาง R3A ไปยังสาธารณรัฐ ประชาชนจีนตอนใต้ ปี 2556	16
ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม	67
ตารางที่ 4.2 จำนวนและร้อยละของข้อมูลกิจกรรมของผู้ตอบแบบสอบถาม	69
ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและความหมายของศักยภาพด้านการค้าชายแดน ของผู้ประกอบการโดยรวม	71
ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและความหมายของศักยภาพด้านการค้าชายแดน ของผู้ประกอบการด้านการบริหาร	72
ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและความหมายของศักยภาพด้านการค้าชายแดน ของผู้ประกอบการด้านการค้าระหว่างประเทศ	73
ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและความหมายของศักยภาพด้านการค้าชายแดน ของผู้ประกอบการด้านเงินทุน	74
ตารางที่ 4.7 การเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามเพศ	75
ตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตาม อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่ง ประสบการณ์การทำงาน	76
ตารางที่ 4.9 การทดสอบค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบความแตกต่างศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนก ตามอายุเป็นรายคู่	77
ตารางที่ 4.10 การเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตาม ประเภทธุรกิจหลัก ระยะเวลาประกอบกิจการ จำนวนพนักงาน มูลค่าการค้าต่อปี ที่ตั้งของกิจการ ลูกค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ และสัญชาติลูกค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ	78
ตารางที่ 4.11 จำนวนและร้อยละความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อพัฒนาด้านการค้าชายแดน	80

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการศึกษา.....	5
ภาพที่ 2.1 เขตเศรษฐกิจชายแดน จังหวัดเชียงราย	11
ภาพที่ 2.2 การพัฒนาระบบคมนาคมเชื่อมโยงระหว่างประเทศ	18
ภาพที่ 2.3 โครงสร้างขององค์การธุรกิจขนาดใหญ่	28
ภาพที่ 2.4 ขั้นตอนปฏิบัติพิธีการศุลกากรนำเข้าทางบก	44
ภาพที่ 2.5 ขั้นตอนปฏิบัติพิธีการศุลกากรส่งออกทางบก	45



บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในศตวรรษที่ 20 มีการเปลี่ยนแปลงในทุกส่วนของโลก ทั้งทางด้านการเมือง เศรษฐกิจ และสังคม เป็นยุคที่สิ้นสุดสงครามเย็น ทุกประเทศเร่งปรับปรุงคุณภาพชีวิตของประชากร โดยมุ่งพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจ เน้นการส่งออกให้มากที่สุด ส่งผลให้มีการค้าระหว่างประเทศมากขึ้น ทำให้เกิดแนวคิดเปลี่ยนสนาทรบให้เป็นสนาทรการค้าบริเวณชายแดนรอบประเทศ ประเทศไทยนอกจากจะเป็นจุดศูนย์กลางของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ซึ่งสามารถทำการค้าระหว่างประเทศในรูปแบบปกติที่มีการนำเข้าและส่งออกทางเรือและทางอากาศยานแล้ว ยังสามารถทำการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้านที่มีพรมแดนติดต่อกัน 4 ประเทศ คือ สหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว กัมพูชา และมาเลเซีย ซึ่งมีแนวเขตแดนทางบกและทางน้ำโดยรอบยาวรวมกันประมาณ 5,640 กิโลเมตร และติดกับจังหวัดชายแดนของประเทศไทยรวม 30 จังหวัด จากการที่ประเทศไทยมีแนวอาณาเขตติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านโดยรอบดังกล่าว จึงทำให้เกิดการค้าในรูปแบบต่างๆ ของประชาชนที่อาศัยอยู่บริเวณตามแนวชายแดนของทั้ง 4 ประเทศ ซึ่งเรียกกันว่า “การค้าชายแดน” ผ่านทั้งช่องทางการค้าที่ถูกต้องตามกฎหมาย ได้แก่ จุดผ่านแดนถาวร จุดผ่านแดนชั่วคราว จุดผ่อนปรน และช่องทางการค้าที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมาย ได้แก่ จุดผ่านแดนล่าคลองสภาพภูมิประเทศ หรือช่องทางธรรมชาติอื่นๆ ที่ประชาชนทั้งสองประเทศสามารถเดินเข้า – ออก และไปมาหาสู่กันได้ การค้าชายแดนในปัจจุบันเมื่อสภาพเศรษฐกิจและสังคมของแต่ละประเทศเจริญเติบโตขึ้น มีการก่อสร้างถนน และสะพานเพื่อเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมระหว่างกัน ทำให้การค้าชายแดนมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น และพัฒนาไปสู่การค้าในรูปแบบของธุรกิจ และการลงทุน รวมถึงการค้าข้ามแดน หรือการค้าผ่านแดน ที่ผู้ประกอบการจากประเทศที่หนึ่งส่งสินค้าผ่านประเทศที่สองไปยังประเทศที่สาม หรือจากประเทศที่สามผ่านแดนประเทศที่สองมายังประเทศที่หนึ่ง ส่งผลให้การค้าชายแดนมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ปัจจัยสำคัญที่ทำให้การค้าชายแดนขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง คือ นโยบายของรัฐบาลในการเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีกับประเทศเพื่อนบ้าน และส่งเสริมให้มีความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างกันทั้ง

ในด้านการค้า การลงทุน การคมนาคม การขนส่ง และการท่องเที่ยว ก่อให้เกิดกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้านทั้งในระดับทวิภาคีและพหุภาคี (ชลิดา พันธุ์กระวี, 2552)

บริเวณเหนือสุดของประเทศไทยก็ก่อกำเนิด “โครงการสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ” โดยมุ่งเน้นด้านเศรษฐกิจ การคมนาคม การท่องเที่ยวระหว่างเมืองท่าของแต่ละประเทศ ได้แก่ เชียงราย เชียงตุง เชียงรุ่ง เชียงของและเชียงใหม่ ที่เรียกว่า “ยุทธศาสตร์ 5 เชียง” ซึ่งต่อมาได้พัฒนาความร่วมมือนี้เป็นโครงการพัฒนาอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง (The Greater Maekong Sub- region) หรือ โครงการ GMS ประกอบด้วยสาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ สหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ไทย กัมพูชา และเวียดนาม จังหวัดเชียงรายเป็นจังหวัดชายแดนที่อยู่เหนือสุดของประเทศโดยมีอาณาเขตติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน 3 ประเทศ คือ สหภาพเมียนมาร์ ผ่านทางอำเภอแม่สายและเชียงแสน (ซึ่งมีแม่น้ำรวกและแม่น้ำสาย เป็นพรมแดนยาวประมาณ 19 กิโลเมตร) สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผ่านทางอำเภอเชียงแสนและเชียงของ (มีแม่น้ำโขงเป็นพรมแดนยาวประมาณ 90 กิโลเมตร) และสาธารณรัฐประชาชนจีน (ตอนใต้ - มณฑลยูนนาน) ผ่านทางแม่น้ำโขงโดยตรง หรือทางอำเภอแม่สายผ่านสหภาพเมียนมาร์ หรือทางอำเภอเชียงของผ่านสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว จากลักษณะดังกล่าวทำให้จังหวัดเชียงรายมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาภาคเหนือตอนบน ศูนย์การเป็นศูนย์กลางเชื่อมโยงอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง 6 ประเทศ (ชรัณิณ เหล่ารุ่งโรจน์, 2546) ในระยะที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า การค้าชายแดนระหว่างไทย บริเวณจังหวัดเชียงราย กับประเทศเพื่อนบ้าน (สหภาพเมียนมาร์ – สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว – สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้) มีอัตราเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปริมาณมูลค่ารวมของการค้านำเข้า – ส่งออกของการค้าชายแดนจังหวัดเชียงรายกับ 3 ประเทศ สหภาพเมียนมาร์มีมูลค่าทางการค้ารวมมากเป็นอันดับแรก ซึ่งมีมูลค่ารวม 15,455.02 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 39.48 รองลงมาเป็นสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีมูลค่ารวม 15,059.09 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 39.23 และอันดับ 3 สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ มีมูลค่า 7,822.88 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 21.29 ตามลำดับ โดยมีการส่งออกไปยังสหภาพเมียนมาร์มากที่สุด และนำเข้าจากสาธารณรัฐประชาชนจีนมากที่สุด (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย, 2556)

จากความสำคัญของจังหวัดเชียงรายข้างต้น เพื่อสนับสนุนนโยบายของรัฐบาลในการพัฒนาภูมิภาคและกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาคให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรม คณะรัฐมนตรีจึงมีมติเมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2545 เห็นชอบให้มีการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone) ชายแดนในพื้นที่นำร่องที่อำเภอแม่สายและอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย โดยมีวัตถุประสงค์ในการพัฒนาพื้นที่เพื่อการลงทุนร่วมระหว่างประเทศ ให้เป็นฐานเศรษฐกิจและประตูการค้าที่สำคัญ เพื่อสนับสนุนการค้า การลงทุน อุตสาหกรรม และการท่องเที่ยว กับประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาค

แม่น้ำโขงตามแนวเขตเศรษฐกิจเหนือใต้ (North-South Corridor) หรือ กล่าวได้ว่าจังหวัดเชียงราย เป็นพื้นที่ชายแดนที่มีศักยภาพในการเป็นประตูอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง และมีความเหมาะสม ในการพัฒนาเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษด้วยปัจจัยหลัก 3 ประการ คือ 1) ลักษณะทางกายภาพของพื้นที่ จากความได้เปรียบทางที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของเชียงราย ที่มีพื้นที่ติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยรอบ รวมทั้งมีการพัฒนาเส้นทางขนส่งเชื่อมโยงระหว่างจังหวัดเชียงรายกับประเทศเพื่อนบ้าน ในเขตอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง ประกอบด้วย 3 เส้นทางหลัก เส้นทางถนน ไทย-สหภาพเมียนมาร์- สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ เส้นทางถนน ไทย-สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว- สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ เส้นทางน้ำ การเดินเรือพาณิชย์ในแม่น้ำโขงตอนบน เส้นทาง รถไฟ เส้นทางคุนหมิง-เชียงรุ่ง-เมืองลา-หลวงน้ำทา-ห้วยทราย-เชียงราย-เด่นชัย ดังนั้น จากความ เหมาะสมของลักษณะทางกายภาพ จึงทำให้เมืองชายแดนจังหวัดเชียงราย เป็นฐานเศรษฐกิจที่สำคัญ ตามแนวเขตเศรษฐกิจเหนือใต้ เชื่อมโยงไทย-สหภาพเมียนมาร์-สาธารณรัฐประชาธิปไตย ประชาชนลาว-สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ 2) ความพร้อมของปัจจัยการผลิต ได้แก่ ทุน วัตถุดิบ แรงงาน โครงสร้างพื้นฐาน และการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเมื่อพิจารณา ศักยภาพของเมืองชายแดนทั้ง 3 อำเภอของจังหวัดเชียงราย ได้แก่ อำเภอแม่สาย เชียงแสน และเชียง ของ พบว่า มีความพร้อมของปัจจัยการผลิตที่แตกต่างกัน แม่สาย เป็นศูนย์กลางการค้า การบริการ การท่องเที่ยว ศูนย์รวบรวมและกระจายสินค้า มีศักยภาพเป็นประตูเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน สนับสนุนการเชื่อมโยงกับเชียงของและเชียงแสน เชียงแสนเป็นเมืองท่าในการขนถ่ายสินค้าทางน้ำ โดยมีท่าเรือพาณิชย์ 2 แห่งสามารถรองรับเรือขนาดความยาว 50 เมตรได้พร้อมกัน 3 ลำของท่า เทียบเรือแวนดิง และ 4 ลำของท่าเทียบเรือแวนนอน โดยมีพื้นที่แนวจอดเรือขนาด 200x800 เมตร และโรงพักสินค้าขนาด 30x30 เมตร 2 หลังพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งเหมาะสำหรับ สินค้าที่มีการขนส่งจำนวนมากตัวอย่างเช่น สินค้าทางการเกษตรนำเข้าจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ตอนใต้ เชียงของเป็นศูนย์กลางพัฒนาด้านอุตสาหกรรม โดยเป็นฐานการผลิตและการลงทุนที่ สามารถพัฒนาเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้านได้และความพร้อมของปัจจัยการผลิตเมืองชายแดน เชียงของศักยภาพในการพัฒนาเป็นเขตประกอบอุตสาหกรรม นิคมอุตสาหกรรมเพื่อการเกษตร ครบวงจร และเขตอุตสาหกรรมทั่วไป โดยโรงงานอุตสาหกรรมที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย คือ อุตสาหกรรมอาหารและอาหารสัตว์ และอุตสาหกรรมเซรามิกและแก้ว อย่างไรก็ตาม โรงงาน อุตสาหกรรมที่ดำเนินการอยู่ในกลุ่มนี้ มีศักยภาพยังไม่ชัดเจนในการสนับสนุนพัฒนา สำหรับ อุตสาหกรรมที่ควรสนับสนุนให้มีการลงทุนหรือพัฒนาให้ดีขึ้นในอำเภอเชียงของ คือ โรงงาน อบ พืชและเมล็ดพืชและ โรงงานผลิตกระดาษและสิ่งพิมพ์ 3) ความพร้อมของปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ เพื่อให้การพัฒนาจังหวัดเชียงรายเป็นไปอย่างเป็นรูปธรรม ได้แก่ การปรับปรุงกฎหมายและการ

สนับสนุนจากภาครัฐ ระดับ 1 การปรับปรุงกฎระเบียบในประเทศ ดำเนินการปรับปรุงกฎระเบียบในประเทศทั้งหมดที่เกี่ยวกับการลงทุนและการผลิตในเขตเศรษฐกิจพิเศษ ระดับ 2 นโยบายส่งเสริมการลงทุนระหว่างประเทศ เร่งจัดทำกลยุทธ์ในการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ความพร้อมโครงการระหว่างประเทศ ปรับปรุงความตกลงระหว่างประเทศไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน ด้านการค้า การผ่านแดน ด้านการใช้แรงงานต่างด้าว อย่างถูกต้องตามกฎหมาย กฎระเบียบด้านความมั่นคงและในระยะยาวต้องผลักดันให้มีการปรับปรุงกฎหมายของประเทศเพื่อนบ้าน โดยการขอให้สาธารณรัฐประชาชนจีนปฏิบัติตามพันธสัญญาที่ได้ลงนามกันไว้ระหว่างไทย – สาธารณรัฐประชาชนจีน โดยเท่าเทียมกัน (เรวดี แก้วมณี, 2556)

จากแนวทางของภาครัฐที่จะพัฒนาจังหวัดเชียงราย ได้พัฒนาโครงสร้างของสาธารณูปโภคพื้นฐานอันได้แก่สนามบินนานาชาติ ถนน 4 เลน ตลอดจนการพัฒนายุทธศาสตร์ของจังหวัดเพื่อเพิ่มศักยภาพของจังหวัดในการรองรับโครงการพัฒนาอนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง (GMS) และมีการสร้างท่าเรือที่อำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย มาโดยลำดับ ประกอบกับรัฐบาลสาธารณรัฐประชาชนจีนได้ให้ความสำคัญอย่างสูงในการพัฒนาเส้นทางคมนาคมทางน้ำ เพื่อเป็นช่องทางขนถ่ายสินค้า ระหว่างสาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ ผ่านลำน้ำโขงสิ้นสุดปลายทางที่อำเภอเชียงแสนจังหวัดเชียงราย ยังมีปัจจัยภายนอกประเทศที่สนับสนุนให้การพัฒนาเกิดความสำเร็จอย่างยั่งยืน ดังที่ได้กล่าวตอนต้นทำให้จังหวัดเชียงรายเพิ่มพูนความสำคัญมากขึ้นต่อการค้าชายแดนระหว่างประเทศไทยกับ สหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และสาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ มากกว่าช่องทางอื่นไม่ว่าจะเป็นช่องทางการค้าชายแดน ผ่านอำเภอแม่สาย หรืออำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย จากข้อมูลข้างต้นแสดงให้เห็นว่าการค้าตามแนวชายแดนนั้นมีความสำคัญและมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจเป็นอย่างมากและโครงสร้างด้านต่างๆได้รับการพัฒนาไว้แล้วซึ่งการค้าชายแดนอาจไม่ประสบความสำเร็จถ้าผู้ประกอบการไม่มีศักยภาพเพียงพอ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องมีศักยภาพที่จะขยายตัวตามการพัฒนาต่างๆที่เกิดขึ้นด้วย ผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะศึกษาถึงศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการและหน่วยงานราชการที่จะพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้การค้าตามแนวชายแดนเกิดประโยชน์สูงสุด

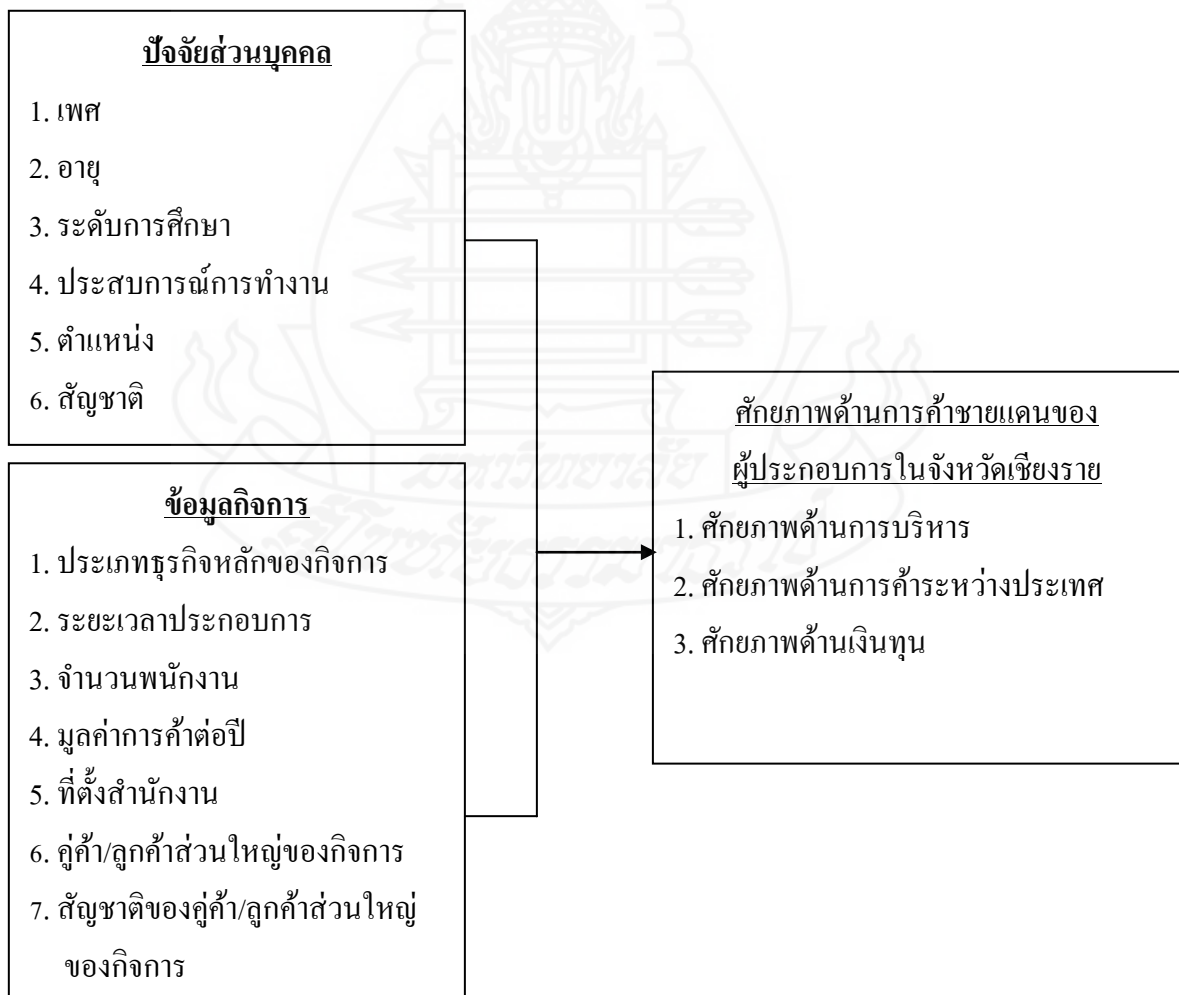
2. วัตถุประสงค์การศึกษา

2.1 เพื่อศึกษาระดับศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย

2.2 เพื่อเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย
จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลและข้อมูลกิจการ

3. กรอบแนวคิดการศึกษา

การศึกษารั้งนี้ ผู้ศึกษาได้นำแนวคิดเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการและคุณสมบัติของผู้ประกอบการด้านการค้าต่างประเทศของออคูลย์ เมนท์กุล (2549: 68-69) มาบูรณาการและกำหนดเป็นกรอบแนวคิดการศึกษาศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการดังภาพที่ 1.1



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการศึกษา

4. สมมติฐานการศึกษา

ผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงรายที่มีปัจจัยส่วนบุคคลและข้อมูลกิจการแตกต่างกันมี ศักยภาพด้านการค้าชายแดนแตกต่างกัน

5. ขอบเขตของการศึกษา

5.1 **ขอบเขตด้านประชากร** ประชากรคือ ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของหอการค้า จังหวัดเชียงราย จำนวน 409 ราย กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 203 ราย

5.2 **ขอบเขตด้านเนื้อหา** ศึกษาศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ ใน 3 ด้าน ได้แก่ ศักยภาพด้านการบริหาร ศักยภาพด้านการค้าระหว่างประเทศและศักยภาพด้านเงินทุน

5.3 **ขอบเขตด้านเวลา** ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษาตั้งแต่เดือน พฤศจิกายน 2556 – มิถุนายน 2557

6. นิยามศัพท์เฉพาะ

6.1 **การค้าชายแดน** หมายถึง การซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประชาชนและ/หรือ ผู้ประกอบการตามแนวชายแดนจังหวัดเชียงราย รวมถึงการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าผ่านแดน จังหวัดเชียงรายด้วย

6.2 **ศักยภาพด้านการค้าชายแดน** หมายถึง ระดับความสามารถหรือสมรรถนะของผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจด้านการค้าบริเวณชายแดน และการค้าผ่านแดนจังหวัดเชียงราย ให้ประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งประกอบด้วย 3 ด้าน ได้แก่ ศักยภาพด้านการบริหาร ศักยภาพด้านการค้าระหว่างประเทศและศักยภาพด้านเงินทุน

6.2.1 **ศักยภาพด้านการบริหาร** หมายถึง ความสามารถด้านการบริหารหรือการจัดการ การใช้ทรัพยากรขององค์กร ในการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดน

6.2.2 **ศักยภาพด้านการค้าระหว่างประเทศ** หมายถึง ความสามารถด้านการค้าบริเวณชายแดนและการค้าผ่านแดน จังหวัดเชียงราย

6.2.3 ศักยภาพด้านเงินทุน หมายถึง ความสามารถด้านการสำรองเงินทุนและการจัดหาเงินทุนเพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการ

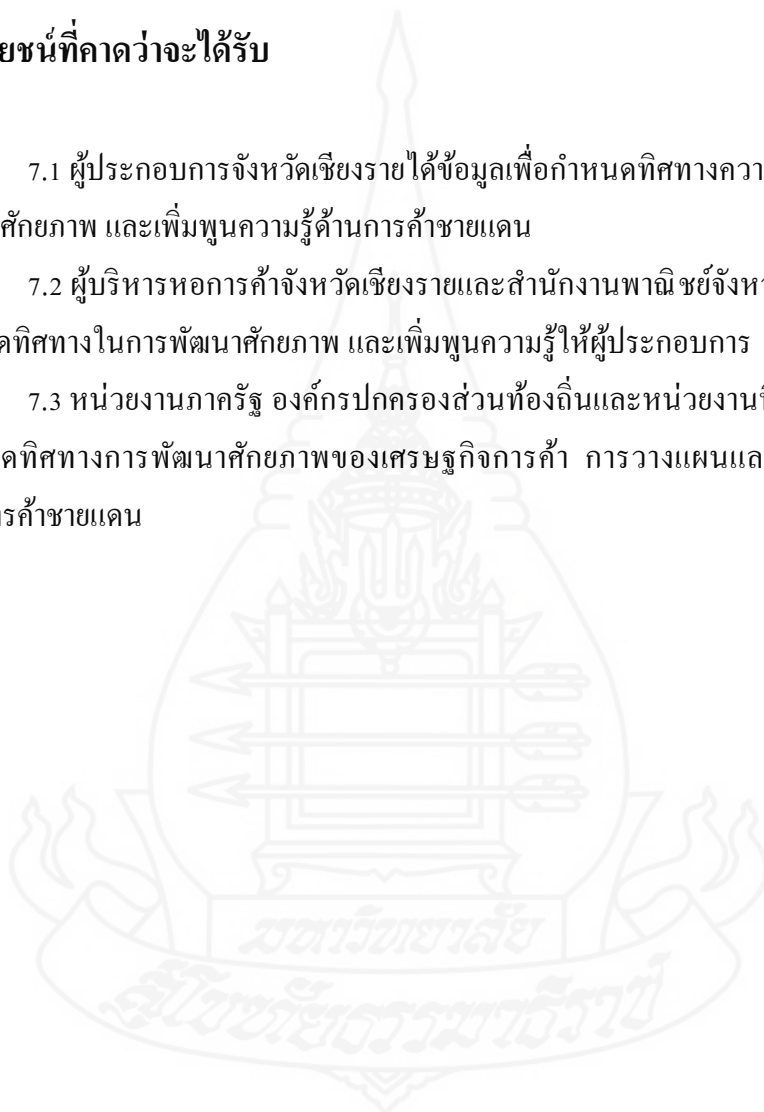
6.3 ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลที่เป็นสมาชิกของหอการค้าจังหวัดเชียงราย ที่ดำเนินธุรกิจหรือกิจการในจังหวัดเชียงราย

7. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

7.1 ผู้ประกอบการจังหวัดเชียงรายได้ข้อมูลเพื่อกำหนดทิศทางการความต้องการเพื่อเข้ารับการพัฒนาศักยภาพ และเพิ่มพูนความรู้ด้านการค้าชายแดน

7.2 ผู้บริหารหอการค้าจังหวัดเชียงรายและสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงรายได้ข้อมูลเพื่อกำหนดทิศทางการพัฒนาศักยภาพ และเพิ่มพูนความรู้ให้ผู้ประกอบการ

7.3 หน่วยงานภาครัฐ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้ข้อมูลเพื่อกำหนดทิศทางการพัฒนาศักยภาพของเศรษฐกิจการค้า การวางแผนและบริหารจัดการเพื่อส่งเสริมการค้าชายแดน



บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาค้นคว้าอิสระเรื่องศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงรายในครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้าแนวคิด ทฤษฎี วรรณกรรมและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในเรื่องดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับการค้าชายแดน
2. แนวคิดเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการ
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับการค้าชายแดน

1.1 ความหมายของการค้าชายแดน

นพรัตน์ วงศ์วิทยาพาณิชย์ และคณะ (2554: 22) ได้ให้ความหมายของการค้าชายแดนไว้ว่า การค้าชายแดนเป็นการค้าที่เกิดขึ้นจากการไหลของสินค้าและบริการ ข้ามระหว่างพรมแดนของประเทศ ซึ่งการค้าจะเกิดจากความแตกต่างของราคาสินค้าของสองประเทศที่มีพรมแดนติดต่อกัน อันเนื่องมาจากความแตกต่างของอัตราภาษี ยกตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจน เช่น การค้าสุรา และบุหรี่

สถาบันศึกษานโยบายสาธารณะ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่และคณะ (2554: 5) กล่าวว่า “การค้าชายแดน” หมายถึง การค้าที่เกิดขึ้นในรูปแบบต่างๆ ของประชาชนหรือผู้ประกอบการที่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัด อำเภอ หมู่บ้านที่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน การซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้านี้ระหว่างประชาชนที่อยู่อาศัยตามบริเวณชายแดนของทั้งสองฝ่ายโดยมีมูลค่าครั้งละไม่มากนัก ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน เช่น สินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าเกษตรบางชนิด และสินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ ได้แก่ ของป่า ซากสัตว์ เป็นต้น เป็นการค้าที่มีกรรมวิธีไม่ยุ่งยาก และมีความสะดวกรวดเร็ว การค้าชายแดนมีทั้งที่ถูกต้องตามกฎหมายผ่านศุลกากร และลักลอบค้าหรือการค้าสินค้าที่ผิดกฎหมาย การค้าชายแดนจะช่วยส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันและยังสามารถทำการค้าผ่านแดนไปยังประเทศใกล้เคียง อาทิ เวียดนาม อินเดีย จีนตอนใต้ บังคลาเทศ และสิงคโปร์

ชลิตา พันธุ์กระวี (2552: 7) กล่าวว่า “การค้าชายแดน” ในอดีตเป็นการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าเล็กๆ น้อยๆ ระหว่างประชาชนของทั้งสองประเทศที่อาศัยอยู่บริเวณตามแนวชายแดน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน เช่น สินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าเกษตรบางชนิดและสินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ ได้แก่ ของป่า และซากสัตว์ ทั้งนี้เพื่อนำกลับไปใช้หรือค้าขายในท้องถิ่นของตน โดยในแต่ละเที่ยวจะมีปริมาณไม่มากนัก ต่อมาเมื่อสภาพเศรษฐกิจและสังคมของแต่ละประเทศเจริญเติบโตขึ้น มีการก่อสร้างถนนและสะพานเพื่อเชื่อมโยงเส้นทางการคมนาคมระหว่างกัน ทำให้การค้าชายแดนมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นและพัฒนาไปสู่การค้าในรูปแบบของธุรกิจ และการลงทุนรวมถึงการค้าข้ามแดนที่ผู้ประกอบการจากประเทศที่หนึ่งส่งสินค้าผ่านประเทศที่สองไปยังประเทศที่สาม หรือจากประเทศที่สามผ่านแดนประเทศที่สองมายังประเทศที่หนึ่ง ส่งผลให้การค้าชายแดนมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นทุกปี

จิตติมา คุปตานนท์ และคณะ (2548: 1) กล่าวว่า การค้าชายแดนเป็นรูปแบบหนึ่งของการค้าระหว่างประเทศ ที่เริ่มมาจากการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าที่จำเป็นในการดำรงชีวิตของประชาชนที่อาศัยตามแนวพรมแดนของประเทศ ส่วนใหญ่เป็นการซื้อขายสินค้าที่มีมูลค่าไม่สูงและไม่มีการส่งมอบเอกสารหรือหลักฐานทางการค้า

จากที่กล่าวมาข้างต้นสรุปได้ว่า “การค้าชายแดน” หมายถึง การค้าระหว่างประเทศรูปแบบหนึ่งซึ่งเป็นการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้านี้ระหว่างประชาชนและ/หรือผู้ประกอบการตามแนวชายแดนที่ติดกัน รวมถึงการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าข้ามแดนหรือผ่านแดนด้วย

1.2 ความสำคัญของการค้าชายแดนของไทย

เรวดี แก้วมณี (2556: 1-5) กล่าวว่า การค้าชายแดนมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยในตลาดเพื่อนบ้าน เนื่องจากประเทศไทยมีความได้เปรียบด้านภูมิศาสตร์ที่เชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้านทำให้มีต้นทุนค่าขนส่งต่ำและยังเป็นแหล่งระบายสินค้าที่ล้นตลาดของไทย ตลอดจนยังเป็นช่องทางในการหาวัตถุดิบที่มีราคาถูกเพื่อป้อนเข้าสู่โรงงานผลิตสินค้าภายในประเทศ ซึ่งเป็นการลดต้นทุนการผลิตทำให้สินค้าดังกล่าวมีราคาต่ำลงอันเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคภายในประเทศของไทยและสามารถส่งออกสินค้าที่มีราคาต้นทุนต่ำลงเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางด้านราคาในตลาดโลกเพิ่มขึ้น โดยประเทศไทยมีช่องทางค้าขายตามแนวชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้านประมาณ 89 จุด (รวมจุดผ่านแดนถาวร จุดผ่านแดนชั่วคราวและจุดผ่อนปรน) และยังมีแนวโน้มที่จะเปิดจุดการค้าผ่านแดนเพิ่มขึ้น โดยช่องทางการค้าชายแดนที่กระจายอยู่ตามจังหวัดชายแดนต่างๆ มีกิจกรรมการค้าการลงทุนแตกต่างกันไป ซึ่งปัจจุบันการค้าชายแดนมีความสำคัญเพิ่มมากขึ้นเมื่อมีการพัฒนาระบบการคมนาคมขนส่งเชื่อมโยงระหว่างภูมิภาค โดยไทยตั้งอยู่ในจุดยุทธศาสตร์ที่จะช่วยสนับสนุนให้ไทยมีบทบาทใน

การค้าและการลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้านผ่านเส้นทางสำคัญที่เชื่อมโยงระหว่างภูมิภาคหรือที่รู้จักกันในนามของระเบียงเศรษฐกิจอนุภูมิภาคุ่มแม่น้ำโขง (The Greater Mekong Sub Regional Economic Cooperation (GMS) Economic Corridors) สำหรับเส้นทางคมนาคมที่เชื่อมโยงระหว่างภูมิภาคนี้เชื่อมต่อระหว่างเมืองสำคัญในกลุ่มประเทศลุ่มแม่น้ำโขง ซึ่งประกอบด้วย 6 ประเทศ คือ ไทย สาธารณรัฐประชาชนจีน (ตอนใต้-มณฑลยูนนาน) เวียดนาม กัมพูชา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และสหภาพเมียนมาร์ สำหรับเส้นทางคมนาคมที่พัฒนาตามแผน (GMS Economic Corridors) แบ่งออกเป็น 3 ส่วนใหญ่ๆ ตามภูมิภาค ได้แก่ แนวพื้นที่เศรษฐกิจเหนือ-ใต้ แนวพื้นที่เศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก และแนวพื้นที่เศรษฐกิจตอนใต้ ภายหลังจากที่เส้นทางเชื่อมโยงระหว่างภูมิภาคเหล่านี้มีการพัฒนาแล้วเสร็จอย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้นจะส่งผลให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจตามแนวการค้าชายแดนที่มีเส้นทางเหล่านี้พาดผ่าน ทำให้มีปริมาณการขนส่งและกิจกรรมเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องด้านอื่นเพิ่มมากขึ้นด้วย ประกอบกับจะมีการรวมตัวกันเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน AEC (ASEAN Economic Community) อย่างเต็มรูปแบบภายในปี 2558 ยิ่งทำให้การค้าชายแดนมีความคึกคักเป็นพิเศษ

1.3 การค้าชายแดน จังหวัดเชียงราย

จังหวัดเชียงรายมีแนวชายแดนยาว 310 กิโลเมตร ทางบก 190 กิโลเมตร ทางน้ำ 120 กิโลเมตร ติดกับสหภาพเมียนมาร์ ระยะทาง 130 กิโลเมตร โดยเป็นแนวภูเขา 100 กิโลเมตร และเป็นแนวแม่น้ำ 30 กิโลเมตร คือ ส่วนที่เป็นแม่น้ำกก และแม่น้ำรวก นอกจากนี้ยังติดกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ระยะทาง 180 กิโลเมตร ประกอบด้วยแนวภูเขายาว 90 กิโลเมตร และแนวแม่น้ำโขงยาว 90 กิโลเมตร ซึ่งเป็นตำแหน่งทางยุทธศาสตร์ที่เหมาะสมแก่การค้าชายแดน โดยมีหลายช่องทางของการค้าที่เชื่อมโยงกันของระบบคมนาคมระหว่างประเทศ การค้าชายแดนจังหวัดเชียงรายประกอบด้วยการค้าบริเวณชายแดน และการค้าผ่านแดน จึงทำให้การค้าชายแดนมีมูลค่าที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง



ภาพที่ 2.1 เขตเศรษฐกิจชายแดน จังหวัดเชียงราย

ที่มา : สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย

1.3.1 การค้าบริเวณชายแดน

จังหวัดเชียงรายมีแนวการค้าที่มีชายแดนติดต่อกัน ทั้งทางบก และทางน้ำ และมีการค้าชายแดนของไทยกับเพื่อนบ้าน เช่น สหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และสาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ จึงทำให้เกิดการค้านำเข้า – ส่งออกของผู้ประกอบการทั่วไป และทำให้เกิดตลาดการซื้อขายสินค้าขึ้นตามบริเวณชายแดน โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคและบริโภคของผู้คนที่อาศัยตามแนวชายแดนนั้นๆ

เฉลิมพล พงศ์ฉบับนภา (2557: 1-7) กล่าวถึง ปริมาณการค้ารวมของมูลค่าการค้าชายแดนจังหวัดเชียงรายกับ 3 ประเทศ ในปี 2556 ว่า สหภาพเมียนมาร์มีมูลค่าทางการค้ารวมมากเป็นอันดับแรก ซึ่งมีมูลค่ารวม 15,455.02 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 39.48 รองลงมาเป็น สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีมูลค่ารวม 15,059.09 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 39.23 และอันดับ 3 สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ มีมูลค่า 7,872.88 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 21.29 ตามลำดับ โดยมีการส่งออกไปยังสหภาพเมียนมาร์มากที่สุด และนำเข้าจากสาธารณรัฐประชาชนจีนมากที่สุด ทั้งนี้มูลค่าการค้าชายแดนจังหวัดเชียงรายกับ 3 ประเทศดังกล่าว รวมทั้งสิ้น 38,386.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาซึ่งมีมูลค่า 35,977.62 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.7 โดยภาพรวมยังคงเกินดุลการค้า 30,239.75 ล้านบาท ดังตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 สถิติการค้าชายแดนไทยด้านจังหวัดเชียงรายปี 2556

		หน่วย: ล้านบาท						
ประเทศ	ประเภท	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	%54/53	% 55/54	%56/55
สหภาพ เมียนมาร์	มูลค่ารวม	10,189.35	12,360.76	13,450.54	15,455.02	21.31	8.82	14.90
	ส่งออก	9,969.56	12,231.60	13,287.16	15,241.04	22.69	8.63	14.75
	นำเข้า	219.79	129.16	163.38	213.98	-41.23	26.49	30.97
	ดุลการค้า	9,749.77	12,102.44	13,123.78	15,027.06	24.13	8.44	14.50
สปป.ลาว	มูลค่ารวม	5,207.27	10,717.54	13,959.00	15,059.09	105.82	30.24	7.88
	ส่งออก	4,611.15	10,172.63	13,264.27	14,283.61	120.61	30.39	7.68
	นำเข้า	596.12	544.91	694.73	775.48	-8.59	27.49	11.62
	ดุลการค้า	4,015.03	9,627.72	12,569.54	13,508.13	139.79	30.56	7.47
สปป.จีน ตอนใต้	มูลค่ารวม	5,680.53	6,693.51	8,568.08	7,872.88	17.83	28.01	-8.11
	ส่งออก	3,425.02	3,836.38	5,407.44	4,788.72	12.01	40.95	-11.44
	นำเข้า	2,255.51	2,857.13	3,160.64	3,084.16	26.67	10.62	-2.42
	ดุลการค้า	1,169.51	979.25	2,246.80	1,704.56	-16.27	129.44	-24.13

ที่มา: ด้านศุลกากรเชียงแสน เชียงของ แม่สาย (สรุปโดย: สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย)

1) ภาวะการค้าชายแดนจังหวัดเชียงราย – สหภาพเมียนมาร์ (Thai – Myanmar) ในปี 2556 (มกราคม-ธันวาคม) มีมูลค่าทางการค้ารวม 15,455.02 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา 2555 (มูลค่า 13,450.54 ล้านบาท) หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.90 แบ่งเป็นการส่งออก มีมูลค่า 15,241.04 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.75 และการนำเข้ามีมูลค่า 213.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 30.97 เกินดุลการค้า 15,027.06 ล้านบาท

2) ภาวะการค้าชายแดนจังหวัดเชียงราย – สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (Thai – PRD.Laos) ในปี 2556 (มกราคม-ธันวาคม) มีมูลค่าการค้ารวม 15,059.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา 2555 (มูลค่า 13,959.00 ล้านบาท) หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.88 แบ่งเป็นการส่งออก มีมูลค่า 14,283.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.68 และการนำเข้ามีมูลค่า 775.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.62 เกินดุลการค้า 13,508.13 ล้านบาท

3) ภาวะการค้าชายแดนจังหวัดเชียงราย – สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ (Thai – South of China) ในปี 2556 (มกราคม-ธันวาคม) มีมูลค่าการค้ารวม 7,872.88 ล้านบาท ลดลงจากปีที่ผ่านมา 2555 (มูลค่า 8,568.08 ล้านบาท) หรือลดลงร้อยละ 8.11 แบ่งเป็นการส่งออก มี

มูลค่า 4,788.72 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 11.44 และการนำเข้ามีมูลค่า 3,084.16 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.42 เกินดุลการค้า 1,704.56 ล้านบาท

สำหรับช่องทางการค้าในจังหวัดเชียงรายมีด่านถาวร 5 ด่าน ใน 3 อำเภอ (อำเภอแม่สาย อำเภอเชียงแสน อำเภอเชียงของ) และจุดผ่อนปรน 11 แห่ง ใน 5 อำเภอ (อำเภอแม่สาย อำเภอเชียงแสน อำเภอเชียงของ อำเภอเวียงแก่น อำเภอเทิง) ซึ่งติดกับสหภาพเมียนมาร์ และติดกับ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ดังนี้ (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย, 2556)

1) ด่านถาวร 5 ด่าน ใน 3 อำเภอ ได้แก่

(1) จุดสะพานข้ามแม่น้ำแม่สาย (ด่านแม่สาย) เขตสุขาภิบาลอำเภอแม่สาย ตรงข้ามจังหวัดท่าซี้เหล็ก สหภาพเมียนมาร์

(2) จุดสะพานข้ามแม่น้ำแม่สาย (ด่านแม่สาย แห่งที่ 2) บ้านสันผักอี ตำบลแม่สาย อำเภอแม่สาย ตรงข้ามจังหวัดท่าซี้เหล็ก สหภาพเมียนมาร์

(3) จุดบ้านเชียงแสน (ด่านเชียงแสน 1) ตำบลเวียง อำเภอเชียงแสน ตรงข้ามเมืองตันผึ่ง แขวงบ่อแก้ว สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

(4) จุดสามเหลี่ยมทองคำ (ด่านเชียงแสน แห่งใหม่) ตำบลเวียง อำเภอเชียงแสน ตรงข้ามเมืองตันผึ่ง แขวงบ่อแก้ว สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

(5) จุดบ้านเชียงของ (ด่านเชียงของ) ตำบลเวียง อำเภอเชียงของ ตรงข้ามเมืองห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

2) จุดผ่อนปรน 11 แห่ง ใน 5 อำเภอ ได้แก่

(1) จุดผ่อนปรนที่ติดกับสหภาพเมียนมาร์ ประกอบด้วย

ก. จุดบ้านปางห้า ตำบลเกาะช้าง อำเภอแม่สาย

ข. จุดบ้านสายลมจอย ตำบลเวียงพางคำ อำเภอแม่สาย

ค. จุดบ้านเกาะทราย ตำบลแม่สาย อำเภอแม่สาย

ง. จุดท่าดินดำ บ้านป่าแดง ตำบลเกาะช้าง อำเภอแม่สาย

จ. จุดบ้านสบรวก ตำบลเวียง อำเภอเชียงแสน

(2) จุดผ่อนปรนที่ติดกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

ประกอบด้วย

ก. จุดบ้านแจมป๋อง หมู่ที่ 5 ตำบลห้วยหงาว อำเภอเวียงแก่น

ข. จุดบ้านห้วยลึก ตำบลห้วยหงาว อำเภอเวียงแก่น

ค. จุดบ้านหาดบ้าย ตำบลริมโขง อำเภอเชียงของ

ง. จุดบ้านร่มโพธิ์ทอง หมู่ที่ 9 ตำบลตับเต่า อำเภอเทิง

จ. จุดบ้านสบรวก หมู่ที่ 1 ตำบลเวียง อำเภอเชียงแสน
 ฉ. จุดบ้านสวนดอก หมู่ที่ 8 ตำบลบ้านแซว อำเภอเชียงแสน
 ส่วนการเปรียบเทียบภาวะการค้าของมูลค่าสินค้าเข้า-ออกในแต่ละด้าน
 ศุลกากร จังหวัดเชียงราย ปี 2556 แสดงในตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 เปรียบเทียบสินค้าเข้า-ออกในแต่ละด้านชายแดนปี 2556

ด้านชายแดน	การค้ารวม		ส่งออก		นำเข้า	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ด้านแม่สาย (เมียนมาร์)	11,494.10	29.94	11,263.87	32.82	230.23	5.65
ด้านเชียงแสน (จีน ลาว เมียนมาร์)	12,828.95	33.42	12,173.75	35.48	655.20	16.10
ด้านเชียงของ (จีน ลาว เมียนมาร์)	14,063.95	36.64	10,877.72	31.70	3,186.23	78.25
รวม	38,387.00	100.00	34,315.34	100.00	4,071.66	100.00

ที่มา: ด้านศุลกากรเชียงแสน เชียงของ แม่สาย (สรุปโดย: สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย)

1) ด้านศุลกากร แม่สาย ประเทศคู่ค้าที่มีสินค้าเข้า-ออก ระหว่างไทยกับ สหภาพเมียนมาร์ (Thai – Myanmar) ในปี 2556 มีมูลค่ารวม 11,494.10 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบระหว่างด้านศุลกากรแม่สาย เชียงแสน เชียงของ คิดเป็นร้อยละ 29.94 สินค้าส่งออกมีมูลค่า 11,263.87 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 32.82 สินค้านำเข้ามีมูลค่า 230.23 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.65

2) ด้านศุลกากร เชียงแสน ประเทศคู่ค้าที่มีสินค้าเข้า-ออก ระหว่างไทยกับ สหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (Thai – Myanmar, South of China, PRD.Laos) ในปี 2556 มีมูลค่ารวม 12,828.95 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบระหว่าง 3 ด้าน คิดเป็นร้อยละ 33.42 สินค้าส่งออกมากกว่าทุกด้านมีมูลค่า 12,173.75 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 35.48 สินค้านำเข้ามีมูลค่า 655.20 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16.10

3) ด้านศุลกากร เชียงของ ประเทศคู่ค้าที่มีสินค้าเข้า-ออก ระหว่างไทยกับ สหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (Thai – Myanmar, South of China, PRD.Laos) ในปี 2556 มีมูลค่ารวมมากกว่าทุกด้าน 14,063.95 ล้าน

บาท เมื่อเปรียบเทียบระหว่าง 3 ค่าน คิดเป็นร้อยละ 36.64 สินค้าส่งออกมีมูลค่า 10,877.72 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31.70 มีสัดส่วนของสินค้านำเข้ามากกว่าทุกด่านมีมูลค่า 3,186.23 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 78.25

1.3.2 การค้าผ่านแดน

การค้าผ่านแดน หรือ การปฏิบัติพิธีการผ่านแดน หมายถึง การที่ประเทศที่มีพรมแดนติดต่อกันยินยอมให้มีการขนส่งสินค้าผ่านอาณาเขตของตนเพื่อส่งออกต่อไปประเทศที่สาม โดยไม่มีการเรียกเก็บอากรสำหรับสินค้าที่นำผ่านแดนเข้าในอาณาเขตของตนแต่อย่างใด เพราะว่าโดยปกติแล้วประเทศทั้งสองจะมีข้อตกลงเกี่ยวกับการดำเนินการดังกล่าวเพื่อประโยชน์ซึ่งกันและกันตามความสัมพันธ์ของแต่ละประเทศ ซึ่งการได้รับสิทธิผ่านดินแดนดังกล่าว จะต้องปฏิบัติตามระเบียบและเงื่อนไขข้อกำหนดของประเทศที่ยินยอมให้มีการนำสินค้าผ่านแดนเพื่อส่งออกต่อไป ภายใต้กรอบขอบเขตอธิปไตยของประเทศนั้นๆ

สุรพงษ์ ปิยะโชติ (2554: 28) กล่าวว่า “การค้าผ่านแดน” เป็นการค้าที่เกิดขึ้นในรูปแบบต่างๆ ที่ประชาชนหรือผู้ประกอบการค้าจากประเทศหนึ่งส่งผ่านประเทศที่สองไปยังประเทศที่สาม หรือจากประเทศที่สามผ่านแดนประเทศที่สองมายังประเทศที่หนึ่ง ทั้งนี้แต่ละประเทศจะต้องยินยอมให้มีการขนส่งสินค้าผ่านแดนกันได้

สำหรับการค้าผ่านแดนจังหวัดเชียงราย ได้แก่ การค้าผ่านแดนระหว่าง เชียงราย – สาธารณรัฐประชาชนจีน (ตอนใต้) โดยผ่านเส้นทางดังนี้ (สำนักงานพาณิชย์จังหวัด เชียงราย, 2556)

1) *ทางน้ำ (ทางเรือ)* เส้นทางขนส่งทางเรือในแม่น้ำโขงระหว่างท่าเรือเชียงแสน จังหวัดเชียงราย – สิบสองปันนา (จิ่งหง สป.จีน) ระยะทางประมาณ 344 กม.

2) *ทางบก (ทางรถยนต์)* สาย R3A (หรือ R3E) จากอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย – เมืองห้วยทราย แขวงบ่อแก้ว – แขวงหลวงน้ำทา – ด่านบ่อเต็น (สปป.ลาว) – บ่อหาน (สป.จีน) ระยะทาง 254 กม. ผ่านเข้าเชียงรุ่ง ถึงปลายทางคูนหมิง (สป.จีน)

3) *สาย R3B (หรือ R3W)* จากอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย – จังหวัดท่าลี่ – เมืองเชียงตุง (สหภาพเมียนมาร์) – ด้าหลั่ว ระยะทาง 244 กม. ผ่านเข้าเชียงรุ่ง ถึงปลายทางคูนหมิง (สป.จีน)

ทั้งนี้มูลค่าการขนส่งสินค้าเข้า-ออกทางลำน้ำโขงและเส้นทาง R3A เส้นทางการค้าจังหวัดเชียงรายไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ แสดงในตารางที่ 2.3

ตารางที่. 2.3 เปรียบเทียบการขนส่งสินค้าทางลำน้ำโขงและเส้นทาง R3A ไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ ปี 2556

เส้นทางการค้ากับ จีน (ตอนใต้)	การค้ารวม		ส่งออก		นำเข้า	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ด้านเชียงแสน (ทางน้ำ)	3,972.27	50.46	3,343.70	69.82	628.57	20.38
ด้านเชียงของ (เส้นทาง R3A)	3,900.61	49.54	1,445.02	30.18	2,455.59	79.62
รวม	7,872.88	100.00	4,788.72	100.00	3,084.16	100.00

ที่มา: ด้านศุลกากรเชียงแสน เชียงของ แม่สาย (สรุปโดย: สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย)

1) ด้านศุลกากร เชียงแสน (ทางน้ำ) ประเทศคู่ค้าที่มีสินค้าเข้า-ออก ระหว่างไทยกับสาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ (Thai – South of China) ในปี 2556 มีมูลค่ารวมมากกว่าทุกด้าน 3,972.27 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับระหว่าง 2 ด้าน (เชียงแสน, เชียงของ) คิดเป็นร้อยละ 50.46 มีสัดส่วนของสินค้าส่งออกมากกว่าทุกด้านมีมูลค่า 3,343.70 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69.82 สินค้านำเข้ามีมูลค่า 628.57 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.38

2) ด้านศุลกากร เชียงของ (เส้นทาง R3A) ประเทศคู่ค้าที่มีสินค้าเข้า-ออก ระหว่างไทยกับสาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ (Thai – South of China) ในปี 2556 มีมูลค่ารวม 3,900.61 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับระหว่าง 2 ด้าน (เชียงแสน, เชียงของ) คิดเป็นร้อยละ 49.54 สินค้าส่งออกมีมูลค่า 1,445.02 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 30.18 มีสัดส่วนของสินค้านำเข้ามากกว่าทุกด้านมีมูลค่า 2,455.59 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 79.62

สำหรับเส้นทางการขนส่งเชื่อมโยงระหว่างประเทศ (Logistic Connecting) ที่เอื้อต่อการค้าชายแดนจังหวัดเชียงรายนั้น สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย (2556) ได้กล่าวว่าสภาพภูมิศาสตร์ของจังหวัดเชียงรายที่สามารถติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน 3 ประเทศ และสาธารณรัฐประชาชนจีน ผังตะวันตกมียุทธศาสตร์ในการมุ่งสู่ได้เพื่อหาทางออกทะเล จึงได้มีการพัฒนาเส้นทางคมนาคมเชื่อมจากมณฑลยูนนานมายังจังหวัดเชียงราย ทั้งทางบก และทางน้ำ และเป็นเมืองหน้าด่านประตูเศรษฐกิจ (Gateway) ของประเทศไทยกับกลุ่ม GMS, AEC, BIMSTEC

เป็นประตูของแนวระเบียง NSEC (เส้นทางคุนหมิง – กงหลู) และเขตการค้าเสรีไทย – จีน ACFTA (ASEAN – China FTA) โดยระบบการคมนาคมเชื่อมโยงระหว่างประเทศมีดังนี้

1) แม่สาย (ไทย) – ท่าจี้เหล็ก – เชียงตุง – เชียงรุ่ง (สหภาพเมียนมาร์) รวมระยะทาง 393 กม. ปัจจุบันใช้ในการคมนาคมทางบกได้และสะพานข้ามแม่น้ำแม่สายแห่งที่ 2 เปิดใช้ มกราคม 2549

2) เชียงแสน (ไทย) – การเดินเรือทางลำน้ำโขง (สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ สหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว) ระยะทางรวม 344 กม. ปัจจุบันดำเนินการปรับปรุงระยะที่ 1 ระยะทาง 331 กม. สามารถเดินเรือ 150 ตันได้ ส่วนระยะที่ 2 และ 3 ในน่านน้ำไทย – สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว – สหภาพเมียนมาร์ ชะลอไว้เนื่องจากปัญหาเขตแดน และผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและวิถีชีวิต

3) เชียงของ (ไทย) – ห้วยทราย – หลวงน้ำทา – บ่อเต็น (สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว) – คุนหมิง (สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้) ระยะทางรวม 493 กม. (ห้วยทราย – บ่อเต็น 250 กม.) ไทย – ADB – สาธารณรัฐประชาชนจีน (ธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งเอเชีย ADB : ASEAN Development Bank) ให้ความช่วยเหลือเป็นเงินกู้เงื่อนไขผ่อนปรนฝ่ายละ 1 ใน 3 แก่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยไทยให้ 1,385 ล้านบาท ก่อสร้าง 2547–2550 ห้วยโก๋น (ไทย) – ปากแบ่ง – หลวงน้ำทา – เชียงรุ่ง รวมระยะทาง 322 กม. ไทยให้ความช่วยเหลือเป็นเงินให้เปล่าและเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำวงเงิน 840 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างกลางปี 2547 แล้วเสร็จปี 2549

สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย (2556: 6) กล่าวว่า ตำแหน่งเมืองทางยุทธศาสตร์ของจังหวัดเชียงราย มีภูมิศาสตร์ที่ตั้งอยู่ในตำแหน่งทางยุทธศาสตร์ (Positioning City) เป็นเมืองศูนย์กลางการพาณิชย์ การศึกษา แหล่งที่อยู่อาศัยและธุรกิจบริการ ประเภทการค้าหลัก การค้าและการลงทุน ประเภทการค้ารอง เป็นเมืองท่องเที่ยว จังหวัดเชียงรายเป็นเมืองส่งเสริมการค้าชายแดนเพื่อการค้าและการลงทุนบนเส้น Gateway/Border Trade/NSEC/Special Economic Zone เพื่อเชื่อมโยงเส้นทางของระเบียงเศรษฐกิจอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง GMSEC และประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน AEC (GMS Economic Corridors/ASEAN Economic Community) ภายใต้กรอบการพัฒนาความร่วมมือทางเศรษฐกิจในอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง 6 ประเทศ GMS (The Greater Mekong Sub Regional Economic Cooperation) (1) แนวพื้นที่เศรษฐกิจเหนือ-ใต้ North-South Economic Corridor : NSEC (2) แนวพื้นที่เศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก East – West Economic Corridor : EWEC (3) แนวพื้นที่เศรษฐกิจตอนใต้ Southern Economic Corridor : SEC

แม่สาย เป็นเมืองการค้า GMS (GMS Trading City) ประเภทการค้าหลัก เป็นเมืองการค้าชายแดน ประเภทการค้ารอง เป็นเมืองแห่งท่องเที่ยว

เชียงแสน เป็นเมืองมรดกชาติ (GMS Port City) ประเภทการค้าหลัก เป็นเมืองท่องเที่ยวประวัติศาสตร์ ประเภทการค้ารอง โลจิสติกส์ ท่องเที่ยวเส้นทางแม่น้ำโขง

เชียงของ เป็นเมือง Logistic Hub / Logistic City ประเภทการค้าหลัก เป็นเมืองโลจิสติกส์และบริการขนส่ง ประเภทการค้ารอง เป็นเมืองแวะ / ผ่านสำหรับนักท่องเที่ยว



ภาพที่ 2.2 การพัฒนาระบบคมนาคมเชื่อมโยงระหว่างประเทศ
ที่มา : สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย

1.4 กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ด่านศุลกากรเป็นหน่วยงานราชการที่ตั้งอยู่ในส่วนกลางและภูมิภาคมีหน้าที่สำคัญในการจัดระเบียบการค้าชายแดนในการนำเข้า-ส่งออกสินค้าเป็นไปตามกฎหมายศุลกากร และเพื่อการจัดเก็บภาษีโดยกำหนดสินค้าผ่านเข้า-ออก ตามช่องทางกฎหมายศุลกากร หรือทางอนุมัติและทางอนุมัติเฉพาะคราว ต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้า-ส่งออก และปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยการตรวจคนเข้าเมืองและนโยบายของสภาความมั่นคงแห่งชาติ กฎหมายบางส่วนของ พ.ร.บ.ศุลกากรด้านการค้าชายแดน ได้แก่

พระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 7)(2480) ตามมาตรา 3 ให้คำนิยามส่วนย่อไว้
ดังนี้ กรมศุลกากร (2556)

“ทางอนุมติ” ให้หมายความว่า ทางที่กำหนดโดยกฎกระทรวง ให้เป็นทางที่จะใช้ขนส่งของเข้าในหรือออกนอกราชอาณาจักรได้ หรือจากเขตแดนทางบกมายังด่านศุลกากร หรือจากด่านศุลกากรไปยังเขตแดนทางบกได้

“ด่านพรมแดน” ให้หมายความว่า ด่านที่ตั้งขึ้นไว้โดยกฎกระทรวง ณ ทางอนุมติเพื่อตรวจของที่ขนส่งโดยทางนั้น

“ด่านศุลกากร” ให้หมายความว่า ด่านที่ตั้งขึ้นไว้โดยกฎกระทรวง ณ ทางอนุมติเพื่อเก็บศุลกากรแก่ของที่ขนส่งโดยทางนั้น และเพื่อตรวจของด้วย

“การนำของเข้าหรือส่งของออกทางบก” ให้หมายความว่า รวมตลอดถึงการนำของเข้าหรือส่งของออกทางลำน้ำ ซึ่งเป็นเขตแดนทางบกหรือตอนหนึ่งแห่งเขตแดนนั้น แต่ไม่รวมถึงการนำของเข้าหรือส่งของออกทางไปรษณีย์ หรือทางอากาศ

“เขตแดนทางบก” ให้หมายความว่า เขตแดนทางบกระหว่างราชอาณาจักรกับดินแดนต่างประเทศ และรวมตลอดถึงลำน้ำใดๆ ซึ่งเป็นเขตแดนแห่งราชอาณาจักร หรือตอนหนึ่งแห่งเขตแดนนั้น

“ผู้ควบคุมยวดยาน” หรือ “ผู้ขนส่ง” เมื่อใช้เกี่ยวแก่รถไฟให้หมายความว่า พนักงานรักษารถ

“พนักงานหรือพนักงานศุลกากร” นอกจากพนักงานต่างๆ ที่ระบุไว้ในมาตรา 3 แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 6) พุทธศักราช 2479 แล้ว ให้หมายความว่า รวมตลอดถึงพนักงานใดๆ ซึ่งรัฐมนตรีแต่งตั้งให้กระทำการเป็นพนักงานศุลกากรด้วย

หาญศักดิ์ วัลลสีรี (2551: 5) ได้กล่าวถึงลักษณะเบี่ยงของกฎหมายศุลกากรว่าด้วยการค้าชายแดน ดังนี้

1. การค้าชายแดนตามนโยบายของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจแห่งชาติ (ตามหนังสือสมช. ลับ ค่วนมากที่ นร 0506/525 ลงวันที่ 23 เมษายน 2545)

- จุดผ่านแดนถาวร เพื่อการค้าและการสัญจรของบุคคล ยานพาหนะรวมทั้งการเดินทางเข้าออกของบุคคลจากประเทศที่สาม ทั้งนี้เป็นไปตามระบบสากลว่าด้วยความตกลงในการสัญจรข้ามแดนระหว่างไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน การเปิดจุดผ่านแดนถาวร จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี โดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยใช้อำนาจตามพระราชบัญญัติคนเข้าเมือง พ.ศ. 2522

- จุดผ่านแดนชั่วคราว เป็นการเปิดเฉพาะกิจเพื่อเหตุฉุกเฉินจำเป็นเฉพาะคราวเท่านั้น ไม่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจการค้าและในบริเวณนั้น หรือบริเวณใกล้เคียงไม่มีจุดผ่านแดน

ประเภทอื่น หรือมีแต่ไม่สามารถใช้หรือไม่เหมาะสมกับการใช้ด้วยเหตุผลต่างๆ การเปิดเป็นอำนาจของกระทรวงมหาดไทยโดยประสานงานหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- จุดผ่อนปรนการค้าและการท่องเที่ยว เพื่อการค้าแลกเปลี่ยนสินค้าอุปโภคบริโภคเล็กๆ น้อยๆ ที่จำเป็นในชีวิตประจำวันของประชาชนในพื้นที่ชายแดนของทั้งสองประเทศ และในจุดใดมีแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพก็ให้มีการเข้า – ออก เพื่อการท่องเที่ยว ณ จุดผ่อนปรนนั้นด้วย รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทยมีอำนาจประกาศเปิด โดยประกาศในราชกิจจานุเบกษา และให้อยู่ในความควบคุมของผู้ว่าราชการจังหวัดในการพิจารณาหลักเกณฑ์วิธีการ วัน เวลา ประเภทและสินค้าของการผ่อนปรนทางการค้า

2. การค้าชายแดนตามช่องทางกฎหมายศุลกากร พ.ร.บ.ศุลกากร (ฉบับที่ 7) พ.ศ. 2480

- ทางอนุมติตาม มาตรา 3 ที่กำหนดโดยกฎกระทรวงให้เป็นทางที่จะใช้ขนส่งของเข้าในหรือออกนอกราชอาณาจักรได้ หรือจากเขตแดนทางบกมายังด่านศุลกากรหรือจากด่านศุลกากรไปยังเขตแดนทางบก

- ทางอนุมติเฉพาะคราวตาม มาตรา 5 ทวิ (เพื่อเพิ่มขึ้น โดยประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 329 ลงวันที่ 13 ธันวาคม พ.ศ. 2515 ข้อ 16.) “ใน กรณีที่ผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกหรือผู้ขนส่งมีความจำเป็นและแสดงความจำนงล่วงหน้าต่ออธิบดีหรือผู้ที่อธิบดีมอบหมายว่าจะส่งของผ่านเขตแดนใดๆ ทางบกหรือตอนใดแห่งเขตแดนนั้นตามทางอื่นนอกทางอนุมติ อธิบดีหรือผู้ที่อธิบดีมอบหมายอาจอนุญาตเป็นหนังสือให้ขนส่งตามทางที่ขอ โดยจะกำหนดเงื่อนไขในการปฏิบัติประการใดก็ได้ให้ถือว่าทางที่ได้อนุญาตเช่นนี้เป็นทางอนุมติเฉพาะคราว”

- โรงพักสินค้า ที่มั่นคงหรือคลังอนุมติศุลกากรตาม มาตรา 6 (2) “อธิบดี อาจดำริว่าการตรวจสินค้าเข้าและออกนั้นพึงกระทำ ณ ที่ใดและโดยวิธีใดและจะบังคับให้สร้างโรงพักสินค้าหรือที่มั่นคงเหล่านั้น ต้องจัดให้มีที่อันสมควรไว้เป็นที่ทำการทั้งต้องมีรั้วและประตูให้สมควรเป็นที่พอใจ...”

คลังหรือ โรงพักสินค้า หรือที่มั่นคง มาตรา 7 (3) “การให้อนุมัติชั่วคราวสำหรับที่ต่างๆ ซึ่งคิดจะตั้งขึ้นเมื่อผู้ร้องได้ทำแผนผังส่งแล้วก็ให้อนุมัติชั่วคราวได้”

- การถ่ายลำ (Transshipment) มาตรา 58 การลำเลียงถ่ายของจากเรือลำหนึ่งลงเรืออีกลำหนึ่งจะพึงอนุญาตให้ทำได้ต่อเมื่อบุคคลผู้ได้รับอำนาจทำการถ่ายของเช่นนี้ได้ยื่นใบขนสินค้าทำเป็นสองฉบับมีข้อความตรงกันตามแบบที่กำหนดไว้ (ใบแนบ 9) แต่ห้ามมิให้ทำการลำเลียงของเช่นนี้ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตและมีพนักงานเจ้าหน้าที่ศุลกากรกำกับอยู่ด้วย

- การผ่านแดน (Customs Transit) มิใช่ในประเทศไทยตามข้อตกลงระหว่างประเทศไทย – สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวเท่านั้น

3. การค้าชายแดนตามกฎหมายศุลกากร กับความมั่นคงแห่งชาติ

- การนำเข้าหรือส่งออกตามทางอนุมติศุลกากรหรือจุดผ่านแดนถาวรตามกฎหมายตรวจคนเข้าเมืองในช่องทางดังกล่าวไม่มีปัญหาใดๆ ถือว่าเป็นช่องทางตามกฎหมายซึ่งมีการตกลงกันระหว่างสองประเทศในด้านชายแดนไทย – สหภาพเมียนมาร์ ตามข้อตกลงระหว่างรัฐบาลราชอาณาจักรไทยกับรัฐบาลแห่งสหภาพเมียนมาร์ กำหนดไว้ 3 จุด ตามข้อตกลงฯ คือ

(ก) ทำจีเหล็กในสหภาพเมียนมาร์ และแม่สาย จังหวัดเชียงรายในประเทศไทย

(ข) เมียวดีในสหภาพเมียนมาร์ และแม่สอด จังหวัดตากในประเทศไทย

(ค) เกาะสองในสหภาพเมียนมาร์ และระนอง จังหวัดระนองในประเทศไทย

- การนำเข้าส่งออกตามช่องทางอนุมติชั่วคราวของศุลกากรตาม มาตรา 5 ทวิ การนำเข้าใช้ช่องทางอนุมติชั่วคราวศุลกากรนี้อาจมีผลกระทบทางด้านความมั่นคง โดยเฉพาะเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างประเทศของประเทศที่มีชายแดนติดกัน ดังนั้นจึงต้องมีการประสานงานศุลกากรกับหน่วยงานความมั่นคง ตามมติที่ประชุมคณะอนุกรรมการพิจารณาการเปิดจุดผ่านแดนครั้งที่ 1/2545 และตามหนังสือ สมช. ถับ ค่วนมากที่ นร 0506/525 ลงวันที่ 23 เมษายน 2545 ข้อ 2 เรื่อง การใช้อำนาจตาม มาตรา 5 ทวิ แห่ง พ.ร.บ.ศุลกากร (ฉบับที่ 7) พ.ศ. 2480 ที่ประชุมมีมติ “ให้การกำหนดช่องทางอนุมติเฉพาะคราวตาม มาตรา 5 ทวิ (ฉบับที่ 7) พ.ร.บ.ศุลกากร พ.ศ. 2480 เป็นไปตามความจำเป็น และอยู่ในขอบเขตที่เจ้าหน้าที่ศุลกากรสามารถควบคุมดูแลให้การนำเข้า – ส่งออก เป็นไปด้วยความเรียบร้อยและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ให้ศุลกากรในพื้นที่ประสานหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เพื่อมิให้เกิดจุดอ่อนในการดูแลรักษาความมั่นคงแห่งชาติในพื้นที่ชายแดน ”

- แนวนโยบายความมั่นคงแห่งชาติ พ.ศ. 2550–2554 ซึ่งมีผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงหลายด้าน โดยเฉพาะเรื่องภาวะโลกไร้พรมแดน และสำหรับพื้นที่ชายแดนซึ่งเคยเป็นพื้นที่ปิดนั้น ได้เปลี่ยนไปสู่พื้นที่เปิดกว้าง เพื่อการคมนาคม การค้า และการท่องเที่ยวเกิดนโยบายความมั่นคงแห่งชาติระยะ 5 ปี ในข้อ 9.5 “รักษาความสมดุลระหว่างผลประโยชน์ด้านเศรษฐกิจการค้าชายแดน กับผลประโยชน์ความมั่นคง” และข้อ 9.8 “ส่งเสริมให้ประเทศเพื่อนบ้านมีศักยภาพในการพัฒนาประเทศ โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพชีวิตฯ แก่ประชาชนที่อาศัยอยู่ตามบริเวณชายแดนทั้ง 2 ฝ่าย.... ทั้งนี้ต้องเป็นการดำเนินการภายใต้การยอมรับของประเทศเพื่อนบ้านเป็นสำคัญ”

- ประเด็นนโยบายต่อประเทศเพื่อนบ้านแต่ละประเทศด้านสหภาพเมียนมาร์ ข้อ 5. “ส่งเสริมความร่วมมือไทย–สหภาพเมียนมาร์ ตามกรอบยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจอิรวดี–เจ้าพระยา–แม่โขง ACMECS (Ayeyawady–Chao Phraya–Mekong Economic Cooperation

Strategy) เพื่อพัฒนาความเป็นอยู่ของประชาชนสหภาพเมียนมาร์ร่วมถึงการส่งเสริมการลงทุนและการค้าเชิงสร้างสรรค์และเป็นธรรม”

กรมศุลกากร (2556) กล่าวถึง การค้าชายแดน ซึ่งเกี่ยวข้องกับระบบงานของศุลกากรสามารถแบ่งแยกได้เป็น 3 รูปแบบ คือ

1. นำเข้า (Import) หมายถึง นำเข้ามาใช้หรือบริโภคในราชอาณาจักร ส่วนนำกลับเข้ามา (Re – Import) หมายถึง ส่งออกไปก่อนแล้วจึงนำกลับเข้ามาภายหลัง

2. ส่งออก (Export) หมายถึง ส่งออกไปนอกราชอาณาจักร ส่วนนำกลับออกไป (Re – Export) หมายถึง นำเข้ามาก่อนแล้วจึงส่งกลับไปภายหลัง

3. นำผ่าน หรือ ส่งผ่านประเทศ (Transit or Transshipment) หมายถึง ขนส่งสินค้าผ่านราชอาณาจักรโดยมิใช่ประโยชน์หรือนำไปสร้างรายได้ให้เกิดขึ้นในประเทศ สินค้าประเภทนี้ จะไม่มีภาระในอันที่จะต้องเสียภาษี และไม่มีภาระในอันที่จะต้องขออนุญาตนำเข้าและส่งออก

ทั้งนี้ สินค้าผ่านแดน (Transit Cargo) ใช้สำหรับประเทศ Land Locked Country ตามอนุสัญญาบาเซิลนา ค.ศ. 1921 สินค้าถ่ายลำ (Transshipment Cargo) เป็นตาม มาตรา 58 แห่ง พ.ร.บ.ศุลกากร พ.ศ. 2469 โดยปัจจุบันกรมศุลกากรได้มีประกาศที่ 91/2547 กำหนดระเบียบปฏิบัติไว้เป็นการเฉพาะเรื่องแล้ว โดยใช้ชื่อเรียกว่าอีกอย่างหนึ่งว่า Multimodal Transportation (ดูประกาศกรมศุลกากรแนบท้าย) นอกจากนี้ยังมี พ.ร.บ. การขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ พ.ศ. 2548 ออกมาบังคับใช้เพื่อสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศตามความผูกพันที่ประเทศไทยมีต่อนานาชาติอื่นด้วย โดยมาตรา 4 ในพระราชบัญญัตินี้ บัญญัติว่า “การขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ” หมายความว่า การรับขนของโดยมีรูปแบบการขนส่งที่แตกต่างกันตั้งแต่สองรูปแบบขึ้นไปภายใต้สัญญาขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบฉบับเดียว โดยขนส่งจากสถานที่ซึ่งผู้ประกอบการขนส่งต่อเนื่องได้รับมอบของในประเทศหนึ่งไปยังสถานที่ซึ่งกำหนดให้เป็นสถานที่ส่งมอบของในอีกประเทศหนึ่ง

สำหรับกฎหมายที่ควบคุมการส่งผ่าน นำผ่านราชอาณาจักร ได้แก่

1. พ.ร.บ. กักพืช พ.ศ. 2507
2. พ.ร.บ. อาวุธปืน เครื่องกระสุนปืน วัตถุระเบิด ดอกไม้เพลิง และสิ่งเทียมอาวุธ พ.ศ. 2490
3. พ.ร.บ. โรครักษาสัตว์ พ.ศ. 2499
4. พ.ร.บ. เชื้อโรคและพิษจากสัตว์ พ.ศ. 2525
5. พ.ร.บ. วัตถุที่ออกฤทธิ์ต่อจิตและประสาท พ.ศ. 2518

6. พ.ร.บ. ควบคุมการส่งออกป็นอกราชอาณาจักรซึ่งอาวุธยุทธภัณฑ์และสิ่งที่ใช้ในการสงคราม พ.ศ. 2495
7. พ.ร.บ. ฝูย พ.ศ. 2518
8. พ.ร.บ. วัตถุอันตราย พ.ศ. 2522
9. พ.ร.บ. ยาเสพติดให้โทษ พ.ศ. 2522
10. พ.ร.บ. สงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า พ.ศ. 2535
11. พ.ร.บ. พันธุ์พืช พ.ศ. 2518
12. พ.ร.บ. ควบคุมยุทธภัณฑ์ พ.ศ. 2530

2. แนวคิดเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการ

2.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

บุญทวรรณ วิงวอน และคณะ (2555: 24) กล่าวว่า “ผู้ประกอบการ” เป็นบุคคลที่ทำหน้าที่ในการใช้โอกาสที่มีอยู่ในตลาดและมีส่วนเกี่ยวข้องกับการจัดหาและนำเอาทรัพยากรมาใช้ประโยชน์ ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่แบกรับความเสี่ยงในระหว่างการแสวงหาโอกาสและเกิดความคิดสร้างสรรค์และการสร้างนวัตกรรม นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังทำหน้าที่ในการบริหารจัดการกิจกรรมของตนเองรวมถึงการบริหารงานประจำ

ชัยยุทธ เลิศพาชิน และคณะ (2555: 25) ให้ความหมายว่า “ผู้ประกอบการ” คือ บุคคลที่มีบทบาทในการใช้โอกาสที่มีอยู่ในตลาดโดยการจัดหาและนำทรัพยากรมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในธุรกิจพร้อมทั้งเป็นผู้แบกรับความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจอีกทั้งต้องเป็นผู้ที่มีความสามารถรอบด้านจากการสั่งสมจากประสบการณ์และการเรียนรู้จากพันธมิตร ไม่ว่าจะเป็นด้านการบริหารจัดการ การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และนวัตกรรมใหม่สู่ตลาดตลอดเวลา

จรงค์ศักดิ์ วงศ์วิราช และคณะ (2555: 9) ให้ความหมายว่า “ผู้ประกอบการ” คือ ผู้ที่มีบทบาทสำคัญในวัฏจักรของธุรกิจสมัยใหม่ เป็นผู้สร้างสรรค์งานประดิษฐ์คิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อบุกเบิกตลาดทั้งในและต่างประเทศและเป็นผู้อยิ่งใหญ่ของตลาดโลก

พนิดา สัตโยภาส และคณะ (2555: 3) กล่าวว่า “ผู้ประกอบการ” คือ ผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนานวัตกรรม โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์รวมทั้งผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการใหม่ กระบวนการผลิตใหม่ เทคโนโลยีใหม่ วัสดุใหม่และรูปแบบการจัดการธุรกิจแบบใหม่ๆ เกิดขึ้น

สมคิด บางโม (2553: 1) กล่าวว่า “ผู้ประกอบการ คือ ผู้ลงทุนจัดตั้งธุรกิจขึ้นเพื่อหวังกำไร โดยยอมรับความเสี่ยงที่จะขาดทุน ดำเนินการและควบคุมการทำธุรกิจด้วยตนเอง ผู้ประกอบการก็คือ “เจ้าแก” ในความหมายดั้งเดิมนั่นเอง

พิชญากรณ์ พุ่มไพศาลชัย (2549: 5) อธิบายความหมายของ “ผู้ประกอบการ” ว่าเป็นผู้ประกอบการหรือผู้พัฒนาที่มองเห็นและรู้จักนำโอกาสมาแปลงเป็นความคิดที่สามารถทำได้จริง ในด้านการผลิตหรือการตลาดเชิงปฏิบัติ โดยเพิ่มคุณค่าของความคิดนี้จากเวลา ความพยายาม เงินทุน หรือทักษะ ซึ่งผู้ประกอบการหรือผู้พัฒนานั้นได้ยอมรับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นของการแข่งขันในตลาดจริง และตระหนักถึงรางวัลที่ได้จากการลงทุนนั้นๆ

จากที่กล่าวมาข้างต้นสรุปได้ว่า “ผู้ประกอบการ” หมายถึง ผู้ที่มีบทบาทสำคัญในวัฏจักรของธุรกิจสมัยใหม่ เป็นผู้สร้างสรรค์งานประดิษฐ์คิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อบุกเบิกตลาดทั้งในและต่างประเทศและเป็นผู้ยิ่งใหญ่ของตลาดโลก มีอิทธิพลต่อระบบเศรษฐกิจในการทำให้เกิดการขับเคลื่อนของแรงงานและเงินทุนหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ

2.2 คุณสมบัติของผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดน

การค้าชายแดนเป็นรูปแบบหนึ่งของการค้าระหว่างประเทศ ซึ่ง อุดลย์ เมณฑ์กุล (2549: 68-69) ได้กล่าวถึง คุณสมบัติของผู้ประกอบการด้านการค้าระหว่างประเทศไว้ดังนี้

1. **ต้องเป็นผู้มีสายตายาวไกล** การค้าระหว่างประเทศ เป็นการค้าที่ใหญ่และมูลค่าสูง ผู้ประกอบการต้องมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงในการจัดตั้งองค์กรของตนให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของแต่ละประเทศที่เปลี่ยนแปลงไป พยายามสังเกตสายงานหรือตลาดสินค้าที่ตนเองทำอยู่เสมอ สังเกตการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจโดยรอบของประเทศคู่ค้าอยู่เสมอเพื่อฉวยโอกาสในการเป็นผู้กระทำได้ก่อน

2. ต้องมีความรู้เกี่ยวกับการทำการค้าระหว่างประเทศ

2.1 **ความรู้ด้านการขนส่ง** โดยเฉพาะการขนส่งด้านเรือเดินทะเล เพราะสินค้าส่วนใหญ่ขนส่งทางทะเล และด้านทางรถยนต์ ทางเรือยนต์ สำหรับการค้าชายแดน

2.2 **ความรู้ด้านการประกันภัย** การขนส่งสินค้าจากประเทศหนึ่งไปยังประเทศหนึ่ง ระยะทางยาวไกลและอาจเกิดภัยขึ้นกับสินค้าได้มากมาย ผู้ประกอบการจำเป็นต้องทำประกันภัยสินค้าตามความเหมาะสมและความต้องการของกลุ่มค้า เพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นได้ และถ้าเกิดความเสียหายแล้วจะต้องเรียกร้องความเสียหายได้

2.3 **ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายศุลกากร** เนื่องจากระบบศุลกากรและกฎหมายนี้มีผลกระทบต่อการส่งออก – นำเข้าเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการจึงต้องเรียนรู้และสนใจกับระบบ

ศุลกากรและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับประเทศที่เป็นคู่ค้ากับเรา เช่น มีข้อกำหนดพิเศษด้านศุลกากรหรือไม่ การผ่านศุลกากรต้องใช้เอกสารพิเศษอะไรบ้าง เป็นต้น

2.4 ความรู้เกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เนื่องจากการค้าระหว่างประเทศเกี่ยวข้องกับการใช้เงินตราต่างประเทศในการชำระค่าสินค้าผู้ประกอบการจึงต้องเรียนรู้เกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา เรียนรู้การคำนวณราคา และฐานะบทบาทของธนาคารที่ให้บริการโอนเงินระหว่างประเทศ

2.5 ความรู้ด้านภาษาต่างประเทศ เพราะจะต้องสื่อสารกับผู้ค้าให้เข้าใจข้อตกลงต่างๆ ในการค้า ภาษาที่จำเป็นที่สุดในด้านการค้าระหว่างประเทศก็คือ ภาษาอังกฤษ ส่วนภาษาอื่น ๆ เป็นภาษาที่จำเป็นตามสภาพคู่ค้า

2.6 ความรู้เกี่ยวกับสินค้า ผู้ประกอบการจะต้องรู้จักรายละเอียดของสินค้าเป็นอย่างดี เช่น คุณภาพ คุณสมบัติ วิธีการผลิตและต้นทุนการผลิต เป็นต้น

2.7 ความรู้เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ต่างๆ ระบบการขนส่ง ระบบการตรวจสอบสินค้าภายในประเทศ ผู้ประกอบการจะต้องทำธุรกิจของตนภายในกฎเกณฑ์และภายใต้กฎหมาย ทั้งต้องติดตามการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดเกี่ยวกับด้านนี้อย่างใกล้ชิด

2.8 มีความรู้ด้านการตลาดต่างประเทศเป็นอย่างดี

3. ต้องรับรู้ข่าวสารอย่างทันเหตุการณ์ ภาวะตลาดโลก บางครั้งเปลี่ยนแปลงรวดเร็วมาก ผู้ประกอบการจะต้องสนใจข่าวสารต่างๆ ที่อาจจะมีผลกระทบทางการตลาดเป็นพิเศษ ทั้งยังต้องคอยวิเคราะห์สถานการณ์อยู่ตลอดเวลา เมื่อเหตุการณ์เปลี่ยนแปลงต้องรีบตัดสินใจหาวิธีแก้ปัญหาทันที มิฉะนั้นอาจเกิดความเสียหายร้ายแรงได้

4. จะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนพอสมควร โดยเฉพาะผู้ผลิตที่ทำการนำเข้า – ส่งออกโดยตรง จะต้องมีเงินลงทุนพอสมควรที่จะซื้อวัตถุดิบครั้งละมากๆ ได้เพื่อป้องกันการขึ้นราคาของวัตถุดิบ หรือเพื่อกักตุนสินค้ารอจังหวะขึ้นราคาบางสถานการณ์

5. จะต้องมีโครงสร้างการบริหารที่มีประสิทธิภาพ มีบุคลากรและระบบงานที่เอื้อประโยชน์กันอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

2.3 ศักยภาพด้านการค้าขายแดนของผู้ประกอบการ

พินดา สัตโยภาส และคณะ (2555: 6) กล่าวว่า “ศักยภาพของผู้ประกอบการ” เป็นสมรรถนะของบุคคลที่มีความสามารถที่แตกต่างจากผู้อื่น ผ่านประสบการณ์ธุรกิจ ความรู้ที่สั่งสมมา ทุนเดิมทางสังคม แนวคิดในการทำงาน เครือข่ายธุรกิจและปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง ผู้ประกอบการต้องมีการแบกรับความเสี่ยงและมีความสามารถด้านการจัดการธุรกิจ

กนกพร ชัยวรพร (2546: 10) ได้กล่าวสรุปว่า “ศักยภาพ” หมายถึง ความสามารถของบุคคลหรือองค์กรในการกระทำการดำเนินการเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่ตั้งไว้ภายใต้สภาวะแวดล้อมและขอบเขตที่กำหนด

ชมนาด ตันติเสรี (2546: 8) กล่าวว่า ศักยภาพบุคคลและองค์กร หมายถึง พลังความสามารถของบุคคลหรือองค์กรทั้งที่มองเห็นได้และซ่อนเร้นอยู่ภายใน ซึ่งสามารถจะนำออกมาใช้เพื่อดำเนินการหรือประกอบกิจการในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ได้เป็นผลสำเร็จ ศักยภาพมีลักษณะไม่ตายตัว แต่อาจจะทำให้มีมากขึ้นหรือแข็งแรงขึ้นจากการพัฒนา จึงถือได้ว่า ศักยภาพเป็นปัจจัยที่เกื้อหนุนให้การพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์สำเร็จลุล่วงอย่างมีประสิทธิภาพ และยังจำเป็นต่อความเจริญก้าวหน้าและการพัฒนาในอนาคตอีกด้วย

ดังนั้น ศักยภาพของผู้ประกอบการ จึงหมายถึง ความสามารถหรือสมรรถนะของผู้ประกอบการที่จะสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ภายใต้สภาวะแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และเมื่อนำมาประกอบกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการด้านการค้าขายแดนจึงสามารถสรุปได้ว่า ศักยภาพด้านการค้าขายแดนของผู้ประกอบการ เป็นความสามารถหรือสมรรถนะของผู้ประกอบการที่จะสามารถดำเนินธุรกิจด้านการค้าบริเวณชายแดนและการค้าผ่านแดนได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยความสามารถหรือสมรรถนะที่สำคัญ ได้แก่ ด้านการบริหาร ด้านการค้าระหว่างประเทศ และด้านเงินทุน

2.3.1 ศักยภาพด้านการบริหาร

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2552: 16) กล่าวว่า การบริหารหรือการจัดการ หมายถึง การใช้ทรัพยากรขององค์กร ได้แก่ คน เงิน เครื่องจักร วัตถุดิบ การตลาด วิธีการ เวลาและขวัญกำลังใจให้บรรลุเป้าหมายและบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งใจไว้ โดยใช้กระบวนการบริหาร คือ การวางแผน การจัดองค์การ การสั่งการ และการควบคุม ซึ่งจะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับทรัพยากรขององค์กร

สมคิด บางโม (2553: 41-55) กล่าวว่า ในด้านธุรกิจเอกชนหรือการจัดการธุรกิจได้กล่าวถึงปัจจัยของการจัดการว่ามี 4M โดยเพิ่มเรื่อง (1) ตลาดสำหรับจำหน่ายสินค้า (2) เครื่องจักรสำหรับผลิตสินค้า (3) วิธีการ และ (4) เวลา ดังนี้ คน (Man) เงิน (Money) วัสดุสิ่งของ (Material) การจัดการ (Management) ตลาด (Market) เครื่องจักรกล (Machine) วิธีการ (Method) เวลา (Minute) สำหรับกระบวนการการบริหาร ซึ่งเป็นหน้าที่ของผู้บริหารทุกระดับ มีดังนี้

1) การวางแผน (Planning: P) คือ การกำหนดวัตถุประสงค์และแนวปฏิบัติไว้ล่วงหน้า การวางแผนที่ต้องทำคือ แผนงานและโครงการ (Project) นั่นคือแผนกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการ ดังนี้

(1) แผนกลยุทธ์ มีลักษณะเป็นแผนแม่บท เป็นแผนที่กำหนดทิศทางและเป้าหมาย แนวทางปฏิบัติของผู้ประกอบการในระยะปานกลางหรือระยะยาว โดยกำหนดไว้อย่างกว้างๆ เปิดโอกาสให้สามารถปรับเปลี่ยนได้หากสภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลง การวางแผนกลยุทธ์ต้องอาศัยวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่จะต้องเข้าใจสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร

(2) แผนปฏิบัติการ หรือแผนที่ไป เป็นแผนสำหรับปฏิบัติให้เกิดผลตามแผนกลยุทธ์ แผนปฏิบัติการจะเป็นแผนปฏิบัติงานเฉพาะเป็นเรื่องๆ มีรายละเอียดในการปฏิบัติใช้ระยะสั้นๆ ส่วนใหญ่จะกำหนดไม่เกิน 1 ปี แผนปฏิบัติการประกอบด้วยโครงการต่างๆ ซึ่งจะกำหนดว่าจะทำอะไร เมื่อไร ที่ไหน อย่างไร ลงทุนเท่าไร ใครทำ เป็นต้น

กระบวนการวางแผน มีขั้นตอนที่สำคัญ 4 ขั้นตอนดังนี้

ขั้นที่ 1 รวบรวมข้อมูลทั้งภายในและภายนอกสถานประกอบการ แล้วนำมาวิเคราะห์

ขั้นที่ 2 กำหนดแผน คือเขียนแผนงานและโครงการ

ขั้นที่ 3 การนำแผนไปปฏิบัติ

ขั้นที่ 4 การประเมินผลแผน

2) การจัดองค์การ (Organizing: O) องค์การ หมายถึง กลุ่มคนที่มาร่วมกันทำกิจกรรมเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่ง การมาร่วมกันนั้นต้องเป็นการถาวร มีการแบ่งงานกันทำและมีกฎระเบียบของกลุ่มที่ทุกคนต้องปฏิบัติตาม สถานประกอบการถือว่าเป็น “องค์การ” ทางธุรกิจ ส่วน “การจัดองค์การ” หมายถึง การแบ่งสถานประกอบการออกเป็นฝ่ายต่างๆ และมอบหมายหน้าที่ให้ปฏิบัติ การจัดองค์การต้องคำนึงถึงหลักการจัดองค์การ ดังนี้

(1) องค์การต้องมีเป้าหมายนโยบาย และแผนงานในการดำเนินงานอย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้ร่วมงานหรือสมาชิกขององค์การทราบ ซึ่งจะทำให้การบริหารองค์การดำเนินไปอย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ

(2) องค์การต้องจัดให้มีศูนย์กลางในการอำนวยความสะดวกที่มีสมรรถภาพ มีความรับผิดชอบ และอำนาจโดยตรง

(3) องค์การต้องระบุหน้าที่การงานความรับผิดชอบของสมาชิกแต่ละคนให้ชัดเจน มีการแบ่งแยกหน้าที่การงานตามความเหมาะสมตรงกับความรู้ความสามารถ

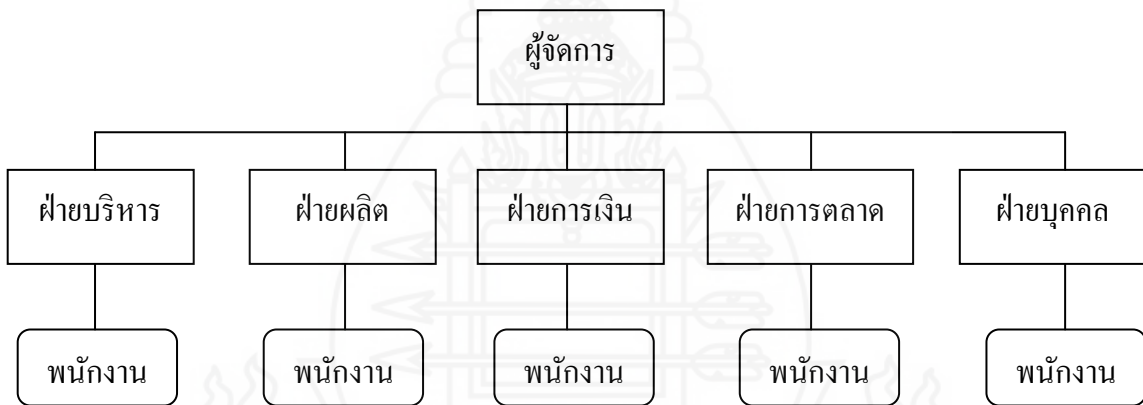
(4) องค์การต้องจัดระบบการทำงานที่เหมาะสมมีเทคนิคการควบคุมงานและการประสานงานภายในองค์การ

(5) องค์การต้องมีระบบติดต่อสื่อสารที่ดี มีหลักการอำนวยความสะดวก การวินิจฉัยสั่งการที่ดี

(6) องค์กรต้องสามารถปรับตัวได้เหมาะสมกับสภาวะการณ์และสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนไป การปรับตัวหรือการพัฒนาองค์กรจะต้องมีส่วนร่วมตลอดไป

สำหรับโครงสร้างขององค์กรธุรกิจทั่วไป การประกอบธุรกิจที่มีขนาดเล็กมีเจ้าของคนเดียวเป็นผู้ลงทุนและดำเนินการ กิจกรรมไม่ยุ่งยากซับซ้อนมากนัก ขอบข่ายของการประกอบธุรกิจไม่กว้างขวางจึงไม่จำเป็นต้องจัดโครงสร้าง ถ้าเป็นกิจการขนาดกลางและขนาดใหญ่ มีความจำเป็นจะต้องมีโครงสร้าง นั่นคือมีการจัดองค์การที่ดี เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมาย มีกำไรสูงสุด และอยู่ได้ตลอดไป

หน่วยงานย่อยที่สำคัญขององค์กรธุรกิจทั่วไปไม่ว่าจะอยู่ในรูปของห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทจำกัด ได้แก่ ฝ่ายบริหาร ฝ่ายผลิต ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด และฝ่ายบุคคล สำหรับธุรกิจการค้าซึ่งดำเนินการซื้อและขายไปไม่จำเป็นต้องมีฝ่ายผลิต แต่มีฝ่ายจัดซื้อแทน ดังนั้นการจัดโครงสร้างองค์กรธุรกิจทั่วไปจะมีลักษณะดังภาพที่ 2.3



ภาพ 2.3 โครงสร้างขององค์กรธุรกิจขนาดใหญ่

ผู้จัดการ เป็นผู้บริหารสูงสุดขององค์กรธุรกิจ มีหน้าที่กำหนดนโยบาย เป้าหมาย และวางแผนการดำเนินงาน รับผิดชอบงานทุกฝ่าย

ฝ่ายบริหารหรือฝ่ายสำนักงาน เป็นศูนย์สั่งการ ประสานงาน ควบคุมงานขององค์กร ซึ่งมักเน้นหนักไปทางด้านเอกสารต่างๆ ส่วนใหญ่ประกอบด้วยงานสารบรรณ งานธุรการ และงานประชาสัมพันธ์

ฝ่ายผลิต เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่ในการผลิตสินค้าหรือบริการให้แก่ องค์กรที่ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการ ฝ่ายผลิตอาจจะเปลี่ยนเป็นฝ่ายจัดซื้อสำหรับ

ธุรกิจแบบซื้อมาขายไป ฝ่ายผลิตจะต้องผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการของตลาด และผลิตให้ทันต่อการจำหน่าย

ฝ่ายการเงิน ธุรกิจจะต้องเกี่ยวข้องกับเงินตลอดเวลาและมีปริมาณมาก ๆ ต่อวัน ฝ่ายการเงินจะมีหน้าที่รับจ่ายเงิน เก็บรักษาเงิน ทำบัญชีและหลักฐานการเงินต่างๆ

ฝ่ายการตลาดหรือฝ่ายขาย มีความสำคัญมากสำหรับธุรกิจทุกประเภท กิจกรรมจะมีกำไรหรือตั้งตัวอยู่ได้นั้น ฝ่ายการตลาดจะเป็นตัวชี้ที่สำคัญ ฝ่ายการตลาดมีหน้าที่ขายสินค้าและบริการให้แก่ผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด

ฝ่ายบุคคล องค์การจะต้องมีคนเป็นผู้ปฏิบัติงาน การรับบุคคลเข้าทำงาน การบรรจุแต่งตั้ง ควบคุมการทำงาน ตลอดจนการพัฒนาพนักงานและหลักฐานเกี่ยวกับพนักงาน เป็นหน้าที่ของฝ่ายบุคคล ในบริษัทขนาดใหญ่ ฝ่ายบุคคลมีความสำคัญมาก บริษัทขนาดเล็ก ฝ่ายบุคคลมักรวมอยู่กับฝ่ายบริหาร

3) *การอำนวยการ (Leading/Directing: L)* หมายถึง กระบวนการต่างๆ ที่ทำให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่ การมอบหมายงาน การแนะนำ ตรวจสอบตราสั่งการและควบคุมการทำงาน เพื่อให้งานบรรลุเป้าหมาย

(1) *การตัดสินใจ (Decision)* คือการเลือกทางปฏิบัติซึ่งมีหลายทาง เป็นการเลือกทางที่ดีที่สุด ผู้ประกอบการหรือผู้บริหารจะต้องเผชิญกับการตัดสินใจอยู่ตลอดเวลา การตัดสินใจเป็นปัจจัยสำคัญในการเสริมสร้างภาวะผู้นำของหัวหน้าองค์กร นักบริหารทุกวงการจะต้องเผชิญกับปัญหาการตัดสินใจทั้งสิ้น ควรตัดสินใจให้ตรงจุดของปัญหาและใช้ข่าวสารข้อมูลที่ถูกต้องที่สุด การตัดสินใจที่ดีควรยึดหลักดังต่อไปนี้

- ก. การตัดสินใจต้องให้เกิดประโยชน์แก่ส่วนรวมมากที่สุด
- ข. การตัดสินใจให้มีลักษณะเป็นไปในทางการกระจายอำนาจบริหารให้แก่หน่วยงานย่อยต่างๆ
- ค. การตัดสินใจต้องให้สามารถปฏิบัติได้ และเป็นไปตามนโยบาย จุดมุ่งหมาย และระเบียบแบบแผนขององค์กร
- ง. ควรวางแผนการดำเนินการไว้ล่วงหน้า เพราะการตัดสินใจมักเกี่ยวข้องกับบุคคลหลายฝ่าย หากมีแผนงานที่รัดกุมแล้วจะช่วยให้การปฏิบัติงานภายหลังการตัดสินใจสั่งการดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย

(2) *การสั่งการ (Commanding)* เป็นส่วนหนึ่งของการอำนวยการ การสั่งการ หมายถึง การที่ผู้บังคับบัญชาหรือหัวหน้างานมอบหมายให้พนักงานปฏิบัติงานอย่างใดอย่างหนึ่ง อาจจะมอบหมายโดยการสั่งด้วยวาจาหรือเป็นลายลักษณ์อักษร การสั่งการที่ดีต้องเป็นคำสั่งที่

ผู้รับคำสั่งสามารถปฏิบัติได้ ผู้รับคำสั่งจะต้องมีอำนาจ เวลาและอุปกรณ์ในการดำเนินงานเพียงพอที่จะปฏิบัติงานตามคำสั่งนั้นๆ การสั่งการที่ดีควรมีลักษณะดังนี้

ก. เป็นเรื่องที่ได้รับคำสั่งสนใจ เช่น งานที่เกี่ยวข้องกับหน้าที่ของเขาโดยตรง หรือเป็นงานที่ผู้รับคำสั่งอาจได้รับประโยชน์ตอบแทน

ข. คำสั่งต้องเกี่ยวกับหน่วยงาน ไม่ใช่เป็นเรื่องส่วนตัว

ค. คำสั่งนั้นเหมาะสม ชัดเจน เข้าใจง่าย ไม่เยิ่นเย้อ สามารถปฏิบัติได้

ง. คำสั่งต้องแน่นอน ควรเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อป้องกันความ

ผิดพลาด

(3) การประสานงาน (Coordinating) สถานประกอบการขนาดใหญ่ที่มีการจัดการยุ่งยากซับซ้อน มีหน่วยงานย่อยปฏิบัติหน้าที่ตามลักษณะเฉพาะของงาน เช่น การประสานงานนับเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญอย่างยิ่ง ผู้บริหารต้องพยายามหาวิธีสร้างให้เกิดการประสานงานขึ้นเพื่อให้การปฏิบัติงานดำเนินไปโดยราบรื่น รวดเร็ว ประหยัด และมีประสิทธิภาพ

การประสานงาน หมายถึง การจัดระเบียบการทำงานและความสัมพันธ์ต่างๆ เพื่อให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายต่างๆ ร่วมมือปฏิบัติการเป็นน้ำหนึ่งใจเดียว ไม่ทำให้งานซ้อนกัน ขัดแย้งกัน หรือเหลื่อมล้ำกัน ทั้งนี้ เพื่อให้งานดำเนินไปอย่างราบรื่นสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กรนั้นอย่างสมานฉันท์และมีประสิทธิภาพ หลักสำคัญของการประสานงานมีดังต่อไปนี้

ก. ประสานนโยบายหรือวัตถุประสงค์ ในองค์กรมีวัตถุประสงค์ 3 ระดับ คือ วัตถุประสงค์หลัก วัตถุประสงค์ในการบริหาร และวัตถุประสงค์เฉพาะกรณี วัตถุประสงค์เหล่านี้แต่ละวัตถุประสงค์ยังมีส่วนย่อยลงไปอีก จึงจำเป็นต้องประสานงานระหว่างวัตถุประสงค์ให้ตรงกัน

ข. ประสานเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติ องค์กรโดยทั่วไปมีบุคลากรจำนวนมากซึ่งแต่ละคนมีความรู้ ความสามารถ ทักษะคติ และนิสัยต่างกัน จำเป็นต้องมีการประสานงานให้เกิดความเข้าใจอันดีต่อกันมิฉะนั้นอาจจะเกิดการขัดแย้ง การริษยา และชิงดีชิงเด่นขึ้นได้โดยง่าย

ค. ประสานการเงินและวัสดุ คือ การจัดงบประมาณวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ให้ได้สัดส่วนกันและจัดเตรียมไว้ให้ทันฤดูกาลทำงาน

ง. ประสานการปฏิบัติงาน การปฏิบัติงานต่างๆ เช่น การจัดรูปร่าง การแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ กำหนดระยะเวลาปฏิบัติงาน ต้องเหมาะสมและสอดคล้องกัน วัตถุประสงค์และนโยบายขององค์กรไม่ให้ซ้ำซ้อนกัน

(4) การติดตามตรวจสอบและประเมินผล การประเมินผล คือ การนำผลการปฏิบัติงานของพนักงานหรือโครงการที่ได้ปฏิบัติกรไปแล้วมาวิเคราะห์เปรียบเทียบกับเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ว่าสำเร็จไปมากน้อยเพียงใด มีอุปสรรคข้อบกพร่อง ข้อดี ข้อเสีย ประการใดบ้าง วิธีการติดตามประเมินผลกระทำได้อย่างไรวิธีดังนี้

ก. สังเกตการณ์ทำงาน ดูการปฏิบัติงานว่าทำอย่างไร ทำตามแผนหรือไม่ มีคุณภาพหรือไม่

ข. ให้เขียนรายงานตามระยะเวลาที่กำหนด

ค. นำรายงานมาวิเคราะห์หัวหน้าหรือล่าช้า มีคุณภาพหรือไม่

ง. การตรวจงานลงไปตรวจงานว่าเป็นไปตามรายงานหรือไม่ รับฟังความคิดเห็นและนิเทศงาน ลงไปตรวจ ณ จุดปฏิบัติงาน

จ. ใช้แบบประเมิน ซึ่งสร้างขึ้นให้เหมาะกับงานแต่ละประเภท

4) การควบคุม (Controlling: C) คือ การใช้ศิลปะการบริหารเพื่อตรวจสอบว่าการดำเนินงานเป็นไปอย่างถูกต้องตามแผนและวิธีการที่กำหนดไว้หรือไม่ และผลของการปฏิบัติงานเป็นไปตามมาตรฐานเพียงใดหรือไม่ การควบคุมงานมีจุดมุ่งหมายดังนี้

(1) งานที่มอบหมายได้ปฏิบัติจัดทำดำเนินไปตามแผนที่กำหนดไว้หรือไม่

(2) วิธีปฏิบัติงาน ดำเนินไปตามหลักการที่ดีที่กำหนดไว้หรือไม่เพียงใด

(3) เพื่อตรวจสอบ ความก้าวหน้าของงาน

(4) มีอุปสรรค ในการปฏิบัติงานประการใด เมื่อใด เพียงใด

(5) ผลงานถูกต้อง และมีมาตรฐานที่กำหนดไว้หรือไม่

(6) เพื่อติดตามผลงาน และให้คำแนะนำเมื่อมีอุปสรรคและป้องกันการสูญเสียแรงงาน โดยเปล่าประโยชน์

(7) เพื่อบำรุงขวัญกำลังใจ ของผู้ปฏิบัติงานและแสดงว่าไม่ถูกทอดทิ้ง การควบคุมงานที่ดีย่อมก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหาร สิ่งสำคัญที่จะต้องควบคุมมีดังนี้

(1) ปริมาณงาน *Quantity* เป็นปัจจัยสำคัญที่จะใช้ในการควบคุมงานในการผลิตหรือในการบริการ โดยเทียบกับเวลาว่าได้ปริมาณงานตามเกณฑ์ที่ตั้งไว้หรือไม่

(2) คุณภาพของงาน *Quality* ผลผลิตหรือผลงานมีคุณภาพเพียงใด เป็นไปตามที่กำหนดไว้หรือไม่ โดยนำไปเทียบกับเกณฑ์มาตรฐาน

(3) เวลา Time การคำนวณหาเวลาที่ต้องใช้ไปในการดำเนินงาน งานเสร็จทันตามกำหนดเวลาวิธีการควบคุมเวลาปัจจุบันนิยมใช้การควบคุมงานแบบเพิร์ต (PERT Technique) กันแพร่หลาย

(4) ค่าใช้จ่าย Cost ควบคุมค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามระเบียบและโครงการใช้ระบบงบประมาณเป็นเครื่องควบคุม ควรจะเป็นวิธีการที่ช่วยแสดงให้เห็นความสัมพันธ์ของแผนงานและค่าใช้จ่ายได้ดี ปัจจุบันนิยมใช้ระบบงบประมาณแบบแผนงานโครงการ Planning Programming Budgeting System (PPBS) และการบริหารงบประมาณแบบมุ่งเน้นผลงาน Performance Base Budgeting (PBB) ควบคุมงานการคลังและงบประมาณ

กระบวนการควบคุม ควรมีขั้นตอนดังนี้

(1) กำหนดเป้าหมายของงานให้ชัดเจน แน่ใจว่ามีวัตถุประสงค์อะไร เมื่อใด เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการควบคุมงาน

(2) กำหนดมาตรฐาน และเกณฑ์ควบคุมงานขึ้นไว้ เช่น มาตรฐานของงาน สถิติ ข้อเท็จจริงต่างๆ

(3) การวัดผลการปฏิบัติงาน โดยทั่วไปพิจารณาจากปริมาณงานที่ผลิตได้ คุณภาพของงาน เวลาที่ใช้ไปสำหรับการทำงานและค่าใช้จ่าย

(4) การเปรียบเทียบและวิเคราะห์ แผนงานที่วางไว้กับผลการปฏิบัติงานจริงๆ การวิเคราะห์ต้องคำนึงถึงตัวแปรอื่นๆ ด้วย

(5) ปรับปรุงแก้ไข การทำงานที่บกพร่อง เช่น ปรับปรุงแผนงานใหม่ จัดองค์การใหม่ เป็นต้น

ในส่วนของเทคนิคการควบคุมงาน ได้แก่

(1) ใช้การตรวจสอบ สถานที่ปฏิบัติงานด้วยตนเองหรือผู้แทน

(2) การรายงาน ทั้งการรายงานด้วยวาจาและรายงานเป็นลายลักษณ์

อักษร

(3) ใช้แผนปฏิบัติงาน ปฏิทินปฏิบัติงาน การควบคุมงานแบบเพิร์ต

(4) ใช้ห้องปฏิบัติการ โดยนำข้อมูลต่างๆ ที่ได้จากรายงานประมวลเป็นแผนภูมิ และใช้วิธีการทางสถิติเข้าช่วยวิเคราะห์

(5) ใช้หลักการมนุษย์สัมพันธ์ จะได้รายละเอียดของการปฏิบัติงานมากกว่ารายงานตามปกติ

สำหรับอุปสรรคในการควบคุมมีหลายประการ เช่น ผู้บริหารสั่งงานไม่ชัดเจน เจ้าหน้าที่ขาดความรับผิดชอบ ไม่มีความชำนาญ ขาดการประสานงานที่ดี ไม่ได้กำหนดวิธีรายงานที่แน่นอน ระเบียบข้อบังคับบางประการเป็นอุปสรรคขัดขวาง เป็นต้น

จากที่กล่าวมาข้างต้น สักยภาพด้านการบริหาร คือ ความสามารถด้านการบริหารหรือการจัดการ การใช้ทรัพยากรขององค์กรเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด และให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายขององค์กรที่กำหนดไว้ โดยประกอบด้วยหน้าที่ในการวางแผน การจัดองค์กร การอำนวยการ และการควบคุม

2.3.2 สักยภาพด้านการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศในส่วนของการค้าชายแดนที่จังหวัดเชียงราย ประกอบด้วยการค้าบริเวณชายแดน และการค้าผ่านแดน โดยการค้าบริเวณชายแดนเป็นการค้านำเข้า-ส่งออกของผู้ประกอบการทั่วไปและการซื้อขายสินค้าตามบริเวณชายแดน ส่วนการค้าผ่านแดนเป็นการค้าผ่านแดนระหว่างเชียงราย-สาธารณรัฐประชาชนจีน (ตอนใต้) ในเส้นทางต่างๆ ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศในส่วนของการค้าชายแดนจึงเกี่ยวข้องกับเรื่องที่สำคัญ ได้แก่ การนำเข้า-ส่งออก การนำเข้าสินค้าทางบก พิธีการนำเข้าทางอิเล็กทรอนิกส์ การส่งสินค้าออกทางบก พิธีการส่งออกทางอิเล็กทรอนิกส์ การชำระเงินและการประกันภัยการขนส่งสินค้า ดังต่อไปนี้ (กรมศุลกากร, 2557)

1) การนำเข้า – ส่งออก การนำเข้าเป็นการนำสินค้า/บริการจากประเทศอื่นเข้ามาขายในประเทศไทย และในทางตรงข้ามการส่งออกเป็นการส่งสินค้า/บริการออกไปขายในต่างประเทศ ซึ่งต้องดำเนินการตามพิธีการศุลกากรนำเข้าและส่งออก

พิธีการนำเข้า ในการนำเข้าสินค้า ผู้นำเข้าจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการนำเข้า อาทิ กระทรวงพาณิชย์สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กรมปศุสัตว์ ฯลฯ ที่กำหนดไว้ให้ครบถ้วน โดยมีคำแนะนำในกาจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการนำเข้าสินค้า ดังนี้

(1) ประเภทใบอนุญาตนำเข้า เป็นแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้นำเข้าต้องยื่นต่อกรมศุลกากรในการนำเข้าสินค้า

ก. แบบ กศก. 99/1 ใบขนสินค้าขาเข้าพร้อมแบบแสดงรายการภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม สำหรับการนำเข้าสินค้าทั่วไปทุกประเภท ยกเว้นสินค้าที่กรมศุลกากรกำหนดให้ใช้ใบอนุญาตประเภทอื่น

ข. แบบ กศก. 102 ใบขนสินค้าขาเข้าพิเศษพร้อมแบบแสดงรายการภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม ใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าทางอากาศยานหรือพิธีการอื่นที่กรมศุลกากรกำหนดสำหรับของที่นำเข้าในลักษณะเฉพาะ

ค. แบบ กศก. 103 คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน ใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าก่อนปฏิบัติพิธีการครบถ้วนตามที่กรมศุลกากรกำหนด

ง. แบบ A.T.A. Carnet ใบขนสินค้าสำหรับนำเข้าหรือส่งออกของออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าชั่วคราวประเภทต่างๆ ตามที่ระบุในอนุสัญญา

จ. แบบ JDA (Joint Development Area) ใบขนสินค้าสำหรับพื้นที่พัฒนาร่วมไทย – มาเลเซีย ใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าในเขตพื้นที่พัฒนาร่วมไทย – มาเลเซีย

ฉ. แบบในแนบ 9 ใบขนสินค้าถ่ายลำ ใช้สำหรับพิธีการสินค้าถ่ายลำ

ช. แบบที่ 448 ใบขนสินค้าผ่านแดน ใช้สำหรับพิธีการสินค้าผ่านแดน

ซ. ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์ นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำรถยนต์และจักรยานยนต์เข้ามาในประเทศหรือส่งออกชั่วคราว

ณ. ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับเรือสำราญและกีฬา ที่นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำเรือสำราญและกีฬาเข้ามาในประเทศหรือส่งออกชั่วคราว

(2) เอกสารที่ควรจัดเตรียมในการนำเข้าสินค้า สำหรับพิธีการชำระอากรต้องมีเอกสารประกอบได้แก่

ก. ต้นฉบับใบขนสินค้าขาเข้า (กศก. 99/1) พร้อมสำเนา 1 ฉบับ เว้นแต่กรณีที่กรมศุลกากรกำหนดให้มีการจัดทำคู่ฉบับเพิ่ม เช่น สำหรับการนำเข้าอาวุธปืน เครื่องกระสุนปืน วัตถุระเบิด การนำเข้าน้ำมันเชื้อเพลิง ที่ต้องส่งเงินเข้ากองทุนน้ำมัน กรณีดังกล่าวต้องมีสำเนาใบขนสินค้าขาเข้า 2 ฉบับ

ข. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading or Air Waybill)

ค. บัญชีราคาสินค้า (Invoice)

ง. แบบธุรกิจต่างประเทศ (ช.ต. 2) (Foreign Transaction Form) กรณีมูลค่าสินค้าเกิน 500,000บาท

จ. แบบแสดงรายละเอียดราคาศุลกากร (กศก. 170)

ฉ. ใบส่งปล่อยสินค้า (กศก. 100/1)

ช. บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)

ซ. ใบแจ้งยอดเบี้ยประกัน (Insurance Premium Invoice)

ณ. ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมการนำเข้า
 ณ. ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) กรณีขอลด
 อัตราอากร
 ณ. เอกสารอื่นๆ เช่น เอกสารแสดงส่วนผสม คุณลักษณะและการใช้
 งานของสินค้า

พิธีการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ เพิ่มสำเนาใบขนสินค้าขาเข้า
 (กศก. 99/1) อีก 1 ฉบับ

พิธีการส่งเสริมการลงทุน ต้องเพิ่มหนังสืออนุมัติให้ยกเว้นหรือลดหย่อน
 อากรจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

(3) ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้า

ก. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนบันทึกข้อมูลบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุก
 รายการเข้าสู่เครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเองหรือผ่าน Service Counter โดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์จะ
 แปลงข้อมูลบัญชีราคาสินค้าให้เป็นข้อมูลใบขนสินค้าโดยอัตโนมัติ และให้ผู้นำเข้าหรือตัวแทนส่ง
 เฉพาะข้อมูลใบขนสินค้ามายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร

ข. เครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรจะตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้น
 ในใบขนสินค้าที่ส่งเข้ามา เช่น ชื่อ และที่อยู่ผู้นำของเข้า เลขประจำตัวผู้เสียภาษี พิกัดอัตราศุลกากร
 ราคา เป็นต้น ถ้าพบว่าข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าที่ส่งมาไม่ถูกต้อง เครื่องคอมพิวเตอร์ของกรม
 ศุลกากรจะแจ้งกลับไปยังผู้นำเข้าหรือตัวแทนเพื่อให้แก้ไขให้ถูกต้อง

ค. เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขน
 สินค้า ที่ส่งมาถูกต้องครบถ้วนแล้วจะออกเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้า พร้อมกับตรวจสอบเงื่อนไข
 ต่างๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาเข้าในขั้นตอนการตรวจสอบพิธีการเป็น
 2 ประเภท ดังต่อไปนี้ แล้วแจ้งกลับไปยังผู้นำเข้าหรือตัวแทนเพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า

ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line)
 สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ เครื่องคอมพิวเตอร์จะสั่งการตรวจ หลังจากนั้น ผู้นำเข้าหรือตัวแทน
 สามารถนำใบขนสินค้าขาเข้าไปชำระค่าภาษีอากรและรับการตรวจปล่อยสินค้าได้

ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line)
 สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ ผู้นำเข้าหรือตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงาน
 ประเมินอากรของท่าที่นำของเข้า

ง. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนต้องจัดเก็บข้อมูลบัญชีราคาสินค้า ตามวรรคแรกในรูปของสื่อคอมพิวเตอร์เป็นเวลา ไม่น้อยกว่า 6 เดือน เพื่อใช้สำหรับการตรวจสอบใบขนสินค้าหลังการตรวจปล่อย โดยให้สามารถจัดพิมพ์เป็นรายงานเมื่อกรมศุลกากรร้องขอ ดังนี้

- Import/Export Invoice List by Declaration Item
- Import/Export Invoice List by Invoice Item
- Import/Export Invoice List

2) การนำเข้าสินค้าทางบกหลักฐานที่ต้องนำมาแสดง คือ ผู้นำเข้า/ตัวแทนออกของ ยื่น Car Manifest (สบ.1) โดยมีขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากร ดังนี้

(1) ผู้นำเข้า/ตัวแทนออกของยื่น สบ.1 ให้เจ้าหน้าที่ศุลกากร ประจำด่านพรมแดน เพื่อดำเนินการตรวจสอบสินค้า และทะเบียนรถยนต์ และดำเนินการควบคุมสินค้านำเข้ามายังด่านศุลกากร

(2) เจ้าหน้าที่ศุลกากรลงรายละเอียด แบบ สบ.1 ลงในระบบคอมพิวเตอร์ (Car Manifest)

(3) ผู้นำเข้าหรือตัวแทน จัดทำและส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร ระบบจะตรวจสอบข้อมูลสินค้าและตัดบัญชีกับ Car Manifest

(4) ผู้นำเข้าหรือตัวแทนฯ ชำระค่าภาษีอากร (กรณีสินค้าต้องชำระภาษีอากร) ที่เจ้าหน้าที่การเงินด่านศุลกากร

(5) ชำระค่าภาษีแล้วระบบคอมพิวเตอร์จะกำหนดชื่อเจ้าหน้าที่ ผู้มีหน้าที่ตรวจปล่อย

กรณียกเว้นการตรวจ ผู้นำเข้าหรือตัวแทนออกของรับของนำเข้าออกจากอรั๊กษาศุลกากร

กรณีสั่งการเปิดตรวจ เจ้าหน้าที่ผู้มีรายชื่อจะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องของสินค้ากับข้อมูลใบขนสินค้าในระบบคอมพิวเตอร์ ถ้าถูกต้องตามสำแดงส่งมอบสินค้า ผู้นำเข้าหรือตัวแทนรับของนำเข้าออกจากอรั๊กษาศุลกากร

3) พิธีการนำเข้าทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Import) การนำเข้าทางด่านศุลกากรในระบบ E – Customs ผู้ประกอบการนำเข้า – ส่งออกสินค้าต้องเป็นผู้จดทะเบียนเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากร E – Customs เมื่อมีการส่งข้อมูลการนำเข้า ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร จะตรวจสอบกับฐานข้อมูล สำหรับเอกสารในการปฏิบัติพิธีการศุลกากรสินค้านำเข้า ประกอบด้วย

- (1) ใบขนสินค้าขาเข้า ในระบบ e-Import

(2) ใบอนุญาตนำเข้าสินค้า ของหน่วยงานที่ควบคุมสินค้าชนิดนั้นๆ (ถ้ามี) เช่น สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา, กรมวิชาการเกษตรและกรมปศุสัตว์ เป็นต้น

(3) บัญชีสินค้านำเข้า (ศบ.1) กรณีนำเข้าตามทางอนุมัติ

(4) กรณีจะนำสินค้าเข้ามานอกทางอนุมัติตาม ข้อ 3. ต้องยื่นคำร้องขออนุญาตนำเข้านอกทางอนุมัติเพื่อให้ด่านศุลกากร พิจารณาอนุมัติ

(5) ใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า ในกรณีขอใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร

จากนั้นผู้นำเข้าหรือตัวแทน (Shipping) นำเอกสารมายื่นที่ฝ่ายบริการทางศุลกากรด่านศุลกากรเพื่อชำระค่าภาษีอากร (กรณีต้องชำระค่าภาษีอากร) ตรวจปล่อยสินค้า Green Line สินค้าได้รับการยกเว้นการตรวจ, Red Line เจ้าหน้าที่ด่านศุลกากรจะตรวจสอบการสำแดงพิกัด อัตรากร ราคา ชนิดสินค้า จำนวน ปริมาณ น้ำหนัก ฯลฯ ที่สำคัญในใบขนสินค้า ว่าถูกต้องตรงตามสินค้าที่นำเข้ามาจริงหรือไม่ ซึ่งมีผลกระทบต่อค่าภาษีอากรที่ชำระไว้ ตรวจสอบแล้วถูกต้อง บันทึกข้อมูลตรวจสอบลงในระบบคอมพิวเตอร์ จึงจะสามารถนำของออกไปจากอารักขาของศุลกากรได้ตรวจสอบแล้วพบว่าไม่ถูกต้อง จะถูกกักของไว้และดำเนินคดีตามกฎหมายศุลกากร ฐานสำแดงเท็จ เป็นเหตุให้ภาษีอากรขาด แล้วแต่กรณีตามข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้น ซึ่งอาจมีโทษปรับหรือผ่อนผันการปรับ ตามหลักเกณฑ์การสังคคีกฎหมายศุลกากรก่อน ถึงจะนำสินค้าออกไปจากอารักขาศุลกากรได้

การผ่านพิธีการศุลกากรนำเข้าทางอิเล็กทรอนิกส์ ผู้ประกอบการต้องมี Software สำหรับส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์กับกรมศุลกากร (e-Customs) เพื่อส่งข้อมูลใบขนสินค้าไปยังกรมศุลกากรเป็นลักษณะเดียวกันกับการส่งออกของใบขนสินค้าขาออกเพียงแต่เปลี่ยน Programs เป็นใบขนสินค้าขาเข้า เมื่อผู้ประกอบการ/ตัวแทนออกของ ส่งข้อมูลใบขนสินค้าทาง Internet ไปยังระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ถ้าถูกต้องก็จะไปตรวจสอบกับข้อมูลบัญชีสินค้า ถ้าไม่ถูกต้องก็จะตอบกลับข้อความไม่ถูกต้องกลับไป สำหรับกรณีผู้ประกอบการใหม่ สามารถติดต่อใช้บริการเคาน์เตอร์เซอร์วิสของด่านศุลกากรได้

ข้อมูลบัญชีสินค้า ในกรณีการนำสินค้าเข้ามาในประเทศนั้น ไม่ว่าจะทางบก ทางเรือ ทางอากาศ ต้องสำแดงรายละเอียดของสินค้าที่บรรทุกเข้ามาแก่ด่านศุลกากร ซึ่งประกอบด้วย ชื่อยานพาหนะ, ท่าที่บรรทุก, วันที่มาต้องสำแดงรายละเอียดของสินค้าที่บรรทุกเข้ามาแก่ด่านศุลกากร ซึ่งประกอบด้วย ชื่อยานพาหนะ, ท่าที่บรรทุก, วันที่มาถึง, รายละเอียดการบรรทุกสินค้านรวม หรือแยกผู้รับแต่ละราย, ยอมรวมจำนวนหีบห่อที่บรรทุกสินค้า, น้ำหนักสินค้าสุทธิ, น้ำหนักรวมหีบห่อทั้งหมด

- การนำเข้าทางเรือ เรียกว่าบัญชีสินค้าสำหรับเรือ (Sea Manifest)
- การนำเข้าทางบก เรียกว่าบัญชีสินค้าสำหรับทางบก (Car Manifest)
- การนำเข้าทางอากาศ เรียกว่าบัญชีสินค้าสำหรับทางอากาศ (Air Manifest)

Manifest)

ซึ่งกรมศุลกากรจะมี Program รองรับข้อมูล บัญชีสินค้า (Manifest, ศบ.

1)

การชำระอากร

(1) ชำระโดยผ่านทางธนาคาร ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร ออกเลขที่ชำระอากรให้ สถานะใบขนสินค้าอยู่ในขั้นตอนพร้อมตรวจปล่อย 0301 หรือส่งมอบ 0309

(2) ชำระที่กรมศุลกากร หรือด่านศุลกากร พร้อมเอกสาร

ก. ใบขนสินค้าขาเข้า ในระบบ E-Import

ข. ใบอนุญาตนำเข้าสินค้า จากหน่วยงานที่การควบคุมสินค้าชนิดนั้นๆ (ถ้ามี) เช่น สำนักคณะกรรมการอาหารและยา, กรมวิชาการเกษตรและกรมปศุสัตว์ เป็นต้น

ค. บัญชีสินค้านำเข้า (ศบ.1) กรณีนำเข้าตามทางอนุมัติ

ง. ใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า ในกรณีขอใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรเท่านั้น

เจ้าหน้าที่การเงินก็จะออกใบเสร็จรับเงิน พร้อมกับเลขที่ชำระอากรให้ จากนั้นนำเอกสารที่ชำระอากรแล้ว ไม่ว่าจะชำระทางธนาคาร หรือชำระที่ด่านศุลกากร/กรมศุลกากร หรือยกเว้นค่าภาษีอากรไปยังจุดตรวจปล่อยสินค้า

พิธีการส่งออก ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกก็ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการส่งออกกำหนดไว้ให้ครบถ้วนเช่นเดียวกับการนำเข้า โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการส่งออกสินค้า ดังนี้

(1) ประเภทใบขนสินค้าขาออก เป็นแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกต้องยื่นต่อกรมศุลกากรในการส่งออกสินค้า ซึ่งจำแนกออกเป็น 4 ประเภท ตามลักษณะการส่งออก ดังนี้

ก. แบบ กศก.101/1 ใบขนสินค้าขาออก ใช้สำหรับการส่งออกในกรณี การส่งออกสินค้าทั่วไป การส่งออกของส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์ การส่งออกสินค้าประเภทส่งเสริมการลงทุน (BOI) การส่งออกสินค้าจากคลังสินค้าทัณฑ์บน การส่งออกสินค้าที่ขอชดเชย

อากรตามมาตรา 19 ทวิ การส่งออกสินค้าที่ต้องการใบสุทธินำกลับและการส่งสินค้ากลับออกไป (Re-Export)

ข. แบบ กศก.103 คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน สำหรับการขอส่งสินค้าออกไปก่อนปฏิบัติพิธีการใบขนสินค้าขาออกในลักษณะที่กรมศุลกากร กำหนดไว้ ในประมวลระเบียบปฏิบัติศุลกากร พ.ศ. 2544

ค. แบบ A.T.A Carnet ใบขนสินค้าสำหรับนำของเข้าหรือส่งของออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งของออกชั่วคราวในลักษณะที่กำหนดในอนุสัญญา

(2) เอกสารที่ผู้ส่งออกควรจัดเตรียมในการส่งออกสินค้า

ก. ใบขนสินค้าขาออก ประกอบด้วยต้นฉบับและสำเนา 1 ฉบับ

ข. บัญชีราคาสินค้า (Invoice) 2 ฉบับ

ค. แบบธุรกิจต่างประเทศ (Foreign Transaction Form): ฐต. 1 จำนวน 2 ฉบับ กรณีสินค้าส่งออกมีราคา FOB เกิน 500,000บาท

ง. ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใดสำหรับสินค้าควบคุมการส่งออก

จ. เอกสารอื่นๆ (ถ้ามี)

(3) ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

ก. ผู้ส่งออกหรือตัวแทน ส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกและบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการจากเครื่องคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งออกหรือตัวแทนมายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยผ่านบริษัทผู้ให้บริการระบบและเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์

ข. เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูล ในใบขนสินค้าขาออกส่งมาถูกต้องครบถ้วนแล้ว จะออกเลขที่ใบขนขาออกและตรวจสอบเงื่อนไขต่างๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาออกเป็น 2 ประเภท ดังต่อไปนี้และแจ้งกลับไปยังผู้ส่งออกหรือตัวแทน เพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า

ใบขนสินค้าขาออกที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) สำหรับใบขนสินค้าขาออกประเภทนี้ ผู้ส่งออกหรือตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่ผ่านพิธีการ

ใบขนสินค้าขาออกที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line) สำหรับใบขนสินค้าขาออกประเภทนี้ ผู้ส่งออกสามารถชำระค่าอากร (ถ้ามี) และดำเนินการนำสินค้าไปตรวจปล่อยเพื่อส่งออกได้เลยโดยไม่ต้องไปพบเจ้าหน้าที่ประเมินอากร

(4) ข้อควรทราบเพิ่มเติมในการส่งออกสินค้า

ก. ถ้าสินค้าที่ส่งออกเป็นสินค้าที่ผู้ส่งออกประสงค์จะนำกลับ เข้ามาในประเทศไทยอีกภายในหนึ่งปีโดยขอยกเว้นอากรขาเข้า ให้เพิ่มกลุ่มบับไบชน สินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับเพื่อใช้เป็นหลักฐานที่เรียกว่า “ใบสุทธินำกลับ” เพื่อเป็นหลักฐานในการนำสินค้ากลับเข้ามา

ข. การส่งน้ำมันหรือผลิตภัณฑ์น้ำมันที่ผลิตในราชอาณาจักรไปจำหน่ายยังต่างประเทศและผู้ส่งออกต้องการขอคืนภาษีน้ำมันของกรมสรรพสามิต ให้เพิ่มกลุ่มบับไบชนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับและเขียนหรือประทับตราข้อมูความว่า “ขอคืนภาษีน้ำมันหรือผลิตภัณฑ์น้ำมัน” ไว้ ตอนบนไบชนสินค้าขาออกและกลุ่มบับ

ค. สำหรับท่ากรุงเทพ การส่งสินค้า Re-Export ไปยังประเทศสปป.ลาวและประสงค์จะขอคืนอากรขาเข้า ให้เพิ่มกลุ่มบับไบชนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับไบชนสินค้าขาออกด้วย

ง. การส่งออกที่ผู้ส่งออกประสงค์จะได้เอกสารส่งออก จากกรมศุลกากรเพื่อขอรับเงินชดเชยอากร จะต้องยื่นกลุ่มบับไบชนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับ ซึ่งมีลักษณะพิเศษมีสีน้ำเงินที่มุมทั้ง 4 มุม

จ. สินค้าส่งออกที่ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ จะต้องยื่นไบแนบไบชนสินค้าขาออกเพื่อขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ

4) การส่งออกสินค้าทางบก หลักฐานที่ต้องนำมาแสดงผู้ส่งออก/ตัวแทนออกของ ยื่นไบกำกับกับการขนย้ายสินค้า

(1) ผู้ส่งออก/ตัวแทนยื่นไบชนสินค้าขาออก พร้อมแนบรายละเอียดข้อมูลไบชนสินค้า ตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร

(2) ผู้ส่งออกหรือตัวแทนชำระค่าภาษีอากร (กรณีมีค่าภาษีอากร) และค่าธรรมเนียม กับเจ้าหน้าที่การเงิน

(3) ผู้ส่งออกหรือตัวแทนส่งข้อมูลไบกำกับกับการขนย้ายสินค้า เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร ซึ่งระบบจะตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลเบื้องต้น ถ้าไม่พบข้อผิดพลาดระบบฯ จะตอบกลับเลขที่ไบกำกับกับการขนย้ายสินค้าทางอิเล็กทรอนิกส์

(4) เจ้าหน้าที่ตัดบัญชีไบกำกับกับการขนย้ายสินค้า เพื่อกำหนดสถานะของไบชนสินค้า ไบชนสินค้าที่เปิดตรวจ ระบบจะกำหนดชื่อเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติการตรวจโดยอัตโนมัติ

(5) เจ้าหน้าที่ด่านศุลกากร บันทึกผลการตรวจปล่อยสินค้า

(6) เจ้าหน้าที่ประจำสถานีรับบรรทุก (ด่านพรมแดน) ควบคุมส่งออก และเจ้าหน้าที่ด่านศุลกากรบันทึกการรับบรรทุกสินค้าในระบบคอมพิวเตอร์

5) *พิธีการส่งออกทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Export)* ต้องทราบสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร สินค้าต้องมีใบอนุญาตส่งออก จะต้องแนบเอกสารใบอนุญาตส่งออก นั้นด้วย

การส่งออกทางด่านศุลกากร ในระบบ e-Customs สำหรับผู้ประกอบการเอง ต้องลงทะเบียนเป็นผู้ส่งออกในระบบ e-Customs ไว้กับกรมศุลกากร เพื่อส่งข้อมูลสินค้าเข้าระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรทาง Internet ผู้ประกอบการ/ตัวแทน การเตรียมเอกสารในการปฏิบัติพิธีการศุลกากรสินค้าขาออกประกอบด้วย

(1) ใบขนสินค้าขาออกในระบบ e-Customs

(2) ใบอนุญาตส่งออกสินค้าของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

(3) บัญชีสินค้าส่งออก (สบ.3) เป็นแบบฟอร์มของกรมศุลกากร ใช้ในการยื่นส่งออกตามทางอนุมัติ

(4) สินค้ามีการส่งออกตามทางอนุมัติเฉพาะคราว ต้องยื่นคำร้องขอส่งออกสินค้าตามทางอนุมัติเฉพาะคราว เพื่อให้ด่านศุลกากรพิจารณาอนุมัติ

(5) ใบกำกับการขนย้ายสินค้า (แบบฟอร์มในระบบ e-Customs ของผู้ส่งออก) เป็นเอกสารที่มีรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่บรรทุกรถยนต์มาในแต่ละคัน

มาตรการควบคุมเกี่ยวกับความมั่นคงในพื้นที่ การส่งสินค้าออก และเป็นสินค้าทั่วไปที่ไม่ใช่ยุทธภัณฑ์ผ่านทางอนุมัติเฉพาะคราวในพื้นที่ไม่ใช่คลังสินค้าที่ได้รับอนุมัติด่านศุลกากรจะพิจารณาดำเนินการเมื่อมีความจำเป็นเท่านั้น ทั้งนี้หากสินค้าดังกล่าวเป็นสินค้าประเภทเครื่องจักรกล ด่านศุลกากรสอบถามความเห็นจากฝ่ายความมั่นคงในพื้นที่ ก่อนการพิจารณาอนุมัติให้ส่งออกตามทางอนุมัติเฉพาะคราว

หลังจากนั้นนำเอกสารมายื่นที่ฝ่ายบริการทางศุลกากร ด่านศุลกากรเพื่อทำการตรวจปล่อยสินค้า ส่วนเงื่อนไขการตรวจปล่อย จะมี 2 แบบ คือ Green Line สินค้าได้รับการยกเว้นการตรวจ และ Red Line เจ้าหน้าที่จะตรวจสอบสินค้าว่าตรงตามที่สำแดงในเอกสารที่ยื่นต่อด่านศุลกากรหรือไม่ หากตรวจสอบแล้วถูกต้องก็จะบันทึกข้อมูลการตรวจสอบลงในระบบคอมพิวเตอร์ จากนั้นผู้ส่งออก/ตัวแทน จะนำสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักรตามทางอนุมัติหรือตามทางอนุมัติเฉพาะคราวและแต่กรณี

หากไม่ถูกต้อง จะต้องถูกดำเนินคดีฐานสำแดงเท็จตามกฎหมายศุลกากร มาตรา 99 พระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 ซึ่งอาจมีโทษปรับ หรือผ่อนผันการปรับก็ได้ จึงจะทำการตรวจปล่อยแล้วนำสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักรได้

การสำแดงรหัสสกุลเงินตราและอัตราแลกเปลี่ยน ในใบขนสินค้า ตามประกาศกรมศุลกากรที่ 23/2556 กำหนดคู่มือการผ่านพิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ว่าด้วยกระบวนการ

ทางศุลกากรสำหรับการนำเข้า (e-Import) เกี่ยวกับการสำแดงรหัสสกุลเงินตรา (Currency Code) และอัตราแลกเปลี่ยนในใบขนสินค้า ดังนี้

- รหัสสกุลเงินตรา (Currency Code) ในส่วน Import Declaration Control ให้บันทึกค่ารหัสสกุลเงินตราตามมาตรฐานหากสินค้านี้มีหลายสกุลเงินตราในใบขนสินค้า ให้ใช้รหัสสกุลเงินตราที่มีอัตราแลกเปลี่ยนสูงสุด

- รหัสสกุลเงินตรา (Currency Code) ในส่วน Import Declaration Control (Invoice) ให้บันทึกค่ารหัสสกุลเงินตราตามมาตรฐานหากสินค้านี้มีหลายสกุลเงินตราในใบขนสินค้า ให้ใช้รหัสสกุลเงินตราที่มีอัตราแลกเปลี่ยนสูงสุด

- รหัสสกุลเงินตรา (Currency) ในส่วน Import Declaration Detail ให้บันทึกค่ารหัสสกุลเงินตราจริงตามมาตรฐาน

อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา (Exchange Rate) ให้บันทึกค่าดังนี้

- ให้บันทึกค่าโดยตรวจสอบกับแฟ้มข้อมูลอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา
ขาเข้า

- ให้ใช้อัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินตราที่มีอัตราแลกเปลี่ยนสูงสุด
หลักการคำนวณราคาของจากเงินตราต่างประเทศเป็นเงินตราไทย

(1) การคำนวณราคาของให้เป็นเงินตราไทย ให้ปฏิบัติดังนี้

- กำหนดตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่กรมศุลกากร
ประกาศกำหนดสำหรับการนำเข้าและการส่งออก

- ของที่นำเข้าให้ใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้อยู่ในวันนำเข้า

- ของส่งออกให้ใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้อยู่ในวันที่ออกใบขนสินค้า

ให้

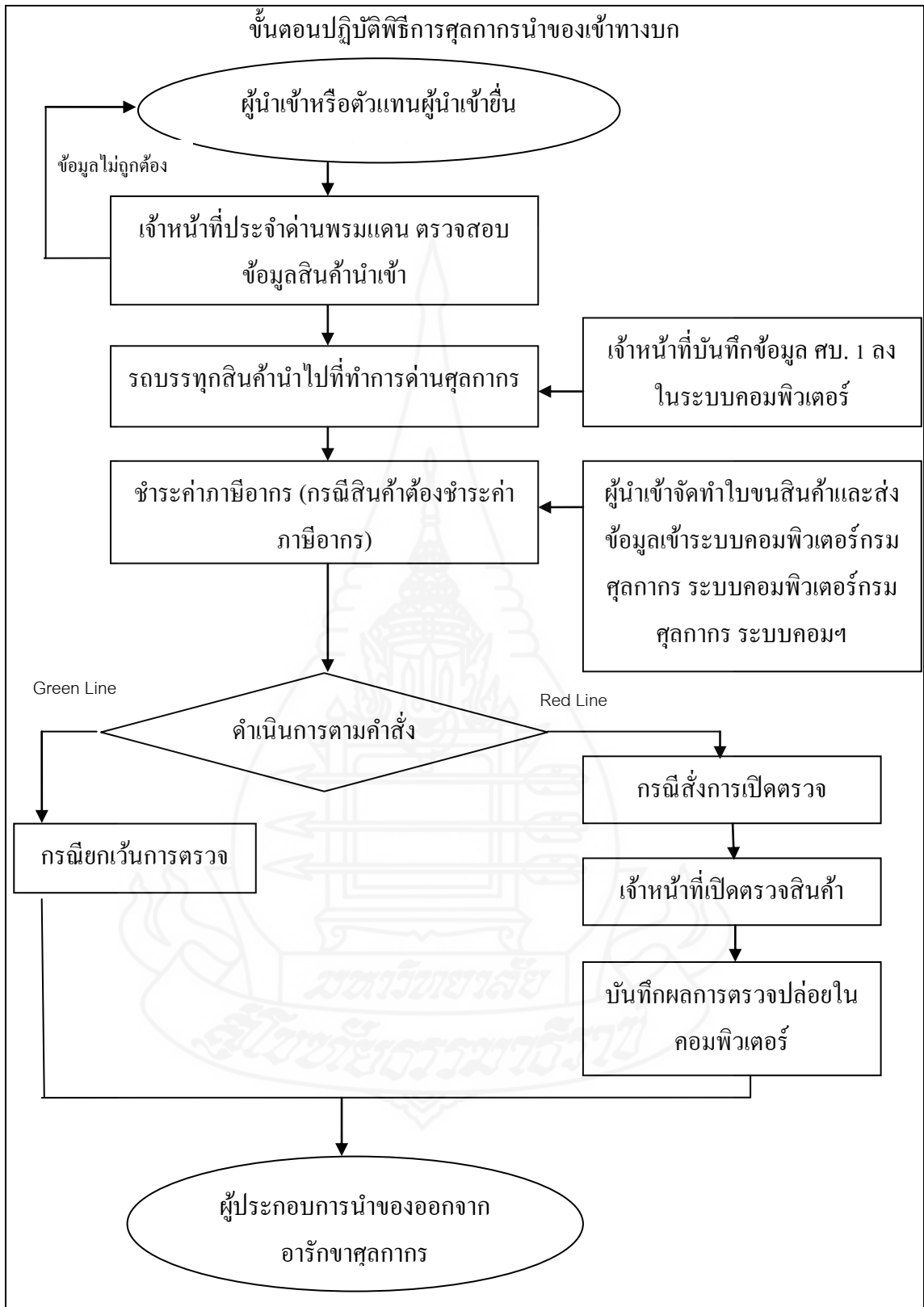
(2) การประกาศกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ของสำนัก
มาตรฐานพิธีการและราคาศุลกากรให้ดำเนินการดังนี้

- พิจารณากำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเป็นเงินตรา
ไทยจากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทยในรอบ 7 วัน ก่อนวันประกาศ โดยใช้อัตราซื้อ สำหรับการส่งออก และอัตราขายสำหรับการนำเข้า

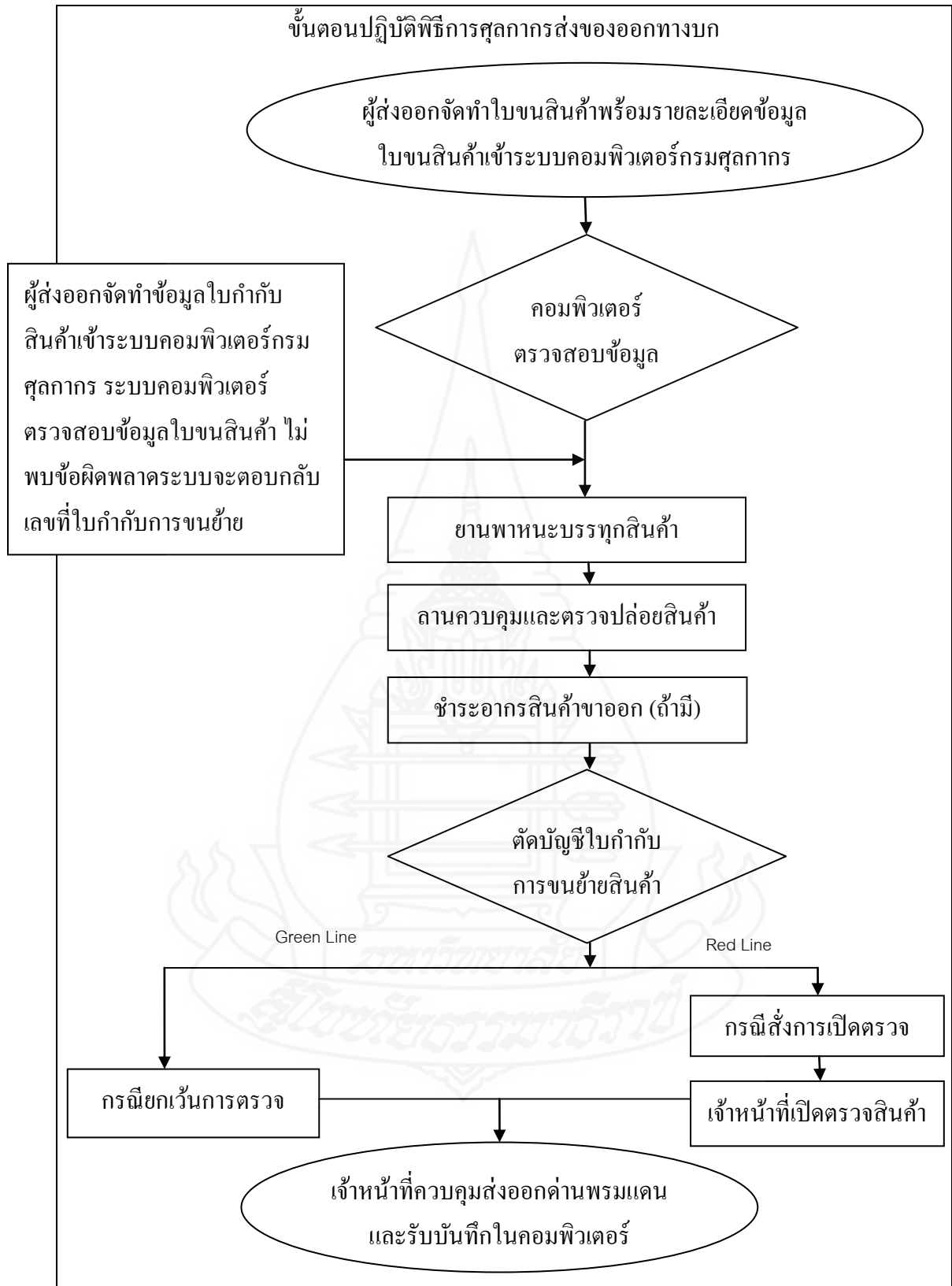
- ดำเนินการให้มีการประกาศใช้อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
ก่อนสิ้นเดือนไม่น้อยกว่า 7 วันและมีผลใช้ในเดือนถัดไป หากวันประกาศตรงกับวันหยุดราชการ ให้ประกาศในวันทำการถัดไป

กรณีมีการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับสถานการณ์ทางการเงินหรือในระหว่างเดือนปรากฏว่าอัตราแลกเปลี่ยนของเงินตราต่างประเทศเป็นเงินตราไทยสูงขึ้นหรือลดลงเกินกว่าร้อยละ 10 ของอัตราที่ใช้อยู่อาจประกาศเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม โดยจะประกาศล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 5 วัน ก่อนวันบังคับใช้





ภาพที่ 2.5 ขั้นตอนปฏิบัติพิธีการศุลกากรนำของเข้าทางบก



ภาพที่ 2.6 ขั้นตอนปฏิบัติพิธีการศุลกากรส่งออกทางบก

ที่มา: กรมศุลกากร (2557)

6) การชำระเงิน การชำระเงินสำหรับการค้าชายแดนมีหลายวิธี การเลือกรูปแบบการชำระเงินขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น ความคุ้นเคย ความสะดวก หรือความต้องการของกลุ่มค้า อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติสามารถแบ่งวิธีการชำระเป็น 2 วิธีสำคัญ คือ (จิตติมา คุปตานนท์ และคณะ 2548: 5-11)

(1) การชำระเงินผ่านระบบธนาคารพาณิชย์ เป็นวิธีการชำระเงินที่ยังไม่ได้รับความนิยมในธุรกรรมการค้าชายแดน เนื่องจากความไม่สะดวกในการใช้บริการจากธนาคารพาณิชย์รวมทั้งต้นทุนค่าใช้จ่ายที่สูงกว่าการชำระเงินที่ไม่ผ่านระบบธนาคาร การชำระเงินโดยผ่านระบบธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ เป็นการชำระเงินค่าสินค้าของกลุ่มค้าที่เป็นหน่วยงานของรัฐบาล เช่น ปีโตรเลียมแห่งประเทศไทย (ปตท.) ชำระค่านำเข้าก๊าซธรรมชาติแก่หน่วยงานของรัฐบาลพม่า รวมทั้งการชำระเงินค่าสินค้าที่มีมูลค่าสูงระหว่างคู่ค้าภาคเอกชน การชำระเงินผ่านระบบธนาคารพาณิชย์มี 3 วิธีสำคัญ คือ

ก. Letter of Credit (L/C) เป็นธุรกรรมการค้าที่มีหลักประกันว่า ผู้ขายสินค้าจะได้รับเงินค่าสินค้าจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ ภายหลังมีการส่งออกสินค้าตามคำสั่งซื้อของกลุ่มค้าในต่างประเทศ ในทางปฏิบัติ ผู้นำเข้าสินค้าจะติดต่อธนาคารพาณิชย์ในประเทศตนเองเพื่อขอเปิด L/C มายังธนาคารพาณิชย์ในประเทศผู้ส่งออก เพื่อเป็นหลักประกันการชำระเงินตามเอกสารหลักฐานการส่งออก

ข. บัญชีเงินบาทของผู้มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศ Nonresident Baht Account (NRBA) ในปัจจุบันผู้ที่มีภูมิลำเนาในต่างประเทศสามารถเปิดบัญชีบาทกับธนาคารพาณิชย์ไทย เรียกว่า บัญชีบาทของผู้มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศ เพื่อใช้สำหรับชำระหรือรับชำระเงินจากธุรกรรมเงินบาทต่างๆ กับคนไทย เช่น การชำระหรือรับชำระค่าสินค้า กล่าวคือ ในกรณีที่ประเทศไทยนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ พ่อค้าไทยจะชำระค่าสินค้านำเข้า โดยการฝากเงินบาทเข้าบัญชี Nonresident Baht Account (NRBA) ของคู่ค้าที่เปิดไว้กับธนาคารพาณิชย์ไทย แต่ในกรณีตรงข้ามคือ กรณีพ่อค้าไทยส่งออกสินค้า พ่อค้าไทยจะได้รับชำระค่าสินค้า โดยคู่ค้าต่างประเทศอาจจ่ายเป็นเช็คให้ผู้ส่งออกไทย หรือสั่งธนาคารพาณิชย์ไทยโอนเงินจากบัญชี Nonresident Baht Account (NRBA) เข้าบัญชีของผู้ส่งออกได้ เป็นต้น

ค. บัญชีเงินบาท (ทั่วไป) ในทางปฏิบัติ ผู้มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศสามารถเปิดบัญชีเงินบาทกับธนาคารพาณิชย์ไทย และใช้บัญชีดังกล่าวสำหรับการชำระธุรกรรมเงินบาทต่างๆ กับคนไทย เช่นเดียวกับบัญชีเงินบาทของผู้มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศ Nonresident Baht Account (NRBA)

ลักษณะแตกต่างที่สำคัญของบัญชีเงินบาทของผู้มีถิ่นที่อยู่ต่างประเทศ กับบัญชีเงินบาททั่วไป คือ เงื่อนไขการฝาก/ถอน โดยการนำเงินเข้าฝากบัญชี Nonresident Baht Account (NRBA) ผู้นำเข้าต้องพิสูจน์เอกสาร หลักฐาน แสดงแหล่งที่มาของเงิน แต่การถอนสามารถทำได้เสรี สำหรับบัญชีเงินบาททั่วไป ไม่มีเงื่อนไขในการฝากเงิน ส่วนการถอนเงินบาท หากเป็นการถอนเพื่อใช้ภายในประเทศไม่มีข้อจำกัด แต่ถ้าวอนเพื่อและเป็นเงินตราต่างประเทศ ต้องแสดงหลักฐานตามที่เจ้าพนักงานกำหนด

(2) การชำระเงินที่ไม่ผ่านระบบธนาคารพาณิชย์ เป็นวิธีที่นิยมมาก สำหรับการค้าชายแดน ซึ่งในทางปฏิบัติมี 2 วิธีที่สำคัญ ได้แก่

ก. การชำระด้วยเงินสด ประกอบด้วยเงินสดสกุลบาท สกุลคู่ค้า หรือ ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา (USD) จากการสำรวจของสำนักงานภาค ธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่า พ่อค้าชายแดนจะชำระหรือรับชำระเงินสดสกุลใดขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ที่สำคัญ คือ เสถียรภาพของ ค่าเงินและ อำนาจต่อรองทางการค้า

ข. การชำระเงินผ่านตลาดแลกเปลี่ยนเงินนอกระบบ หรือ โฟก๊ว เป็นวิธีที่นิยมกันมากสำหรับการค้าชายแดน เนื่องจากการชำระเงินผ่านระบบธนาคารยังมีปัญหา เรื่องความไม่เพียงพอของด้านการให้บริการ รวมทั้งปัญหาด้านกฎระเบียบข้อปฏิบัติที่ไม่คล่องตัว ในการใช้บริการผ่านระบบธนาคารพาณิชย์ของประเทศคู่ค้า

ปัญหาข้างต้นทำให้มีกลุ่มบุคคลกลุ่มหนึ่ง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบุคคลที่อยู่ในธุรกิจการค้าชายแดนมานาน และเป็นผู้ที่ได้รับความไว้วางใจหรือการยอมรับภายในกลุ่มพ่อค้า ทำหน้าที่เสมือนเป็นนายธนาคาร คือ รับแลกเปลี่ยนเงิน รับฝาก รับถอน และรับโอนเงินตามคำสั่ง ของลูกค้า รวมทั้งเป็นตัวกลางในการจับคู่การชำระเงินจากค้าระหว่างผู้นำเข้าและส่งออก มี รายละเอียดดังนี้

(1) หน้าที่รับแลกเปลี่ยนเงิน โอนเงิน ในรูปสกุลบาท สกุลคู่ค้า หรือสกุล ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา พ่อค้าทางการเงินจะอยู่บริเวณจุดการค้าชายแดนทั้งฝั่งไทยและประเทศ เพื่อนบ้าน เพื่อให้บริการพ่อค้าชายแดน ในการรับแลกเปลี่ยนเงิน หรือ โอนเงิน พ่อค้าทางการเงินเป็นผู้กำหนดอัตราแลกเปลี่ยนสกุลคู่ค้าเทียบกับสกุลบาท ซึ่งเป็นอัตราค่อนข้างดี เมื่อเปรียบเทียบกับ อัตราแลกเปลี่ยนที่กำหนดโดยธนาคาร

ในทางปฏิบัติเนื่องจากประเทศเพื่อนบ้านบางแห่งยังมีข้อจำกัดเรื่องการถือครองเงินตราต่างประเทศของประชาชน ดังนั้นหลังจากพ่อค้าประเทศคู่ค้าเข้ามาขายสินค้าให้ พ่อค้าไทย และได้รับชำระค่าสินค้าเป็นสกุลบาท แต่ไม่ต้องการนำเงินบาทกลับประเทศเนื่องจากมี ข้อจำกัดเรื่องการถือครองเงินตราต่างประเทศ จึงนำเงินสกุลบาทมาแลกเปลี่ยนเป็นสกุลท้องถิ่นของ

ตน โดยการปรับเปลี่ยนเป็นเงินสดทันทีหรือไปรับเงินสดท้องถิ่นจากพ่อค้าทางการเงินในประเทศ
ตน หากเป็นกรณีหลังพ่อค้าทางการเงินไทยจะให้หลักฐานหรือเอกสาร เพื่อให้ไปขึ้นเงินกับพ่อค้า
ทางการเงินในประเทศตน เป็นต้น

(2) *หน้าที่ตัวกลางในการชำระเงินหรือรับชำระเงินค่าสินค้า* ในบางกรณี
พ่อค้าชายแดนไม่ได้เดินทางมาซื้อหรือขายสินค้าโดยตรงด้วยตนเอง แต่ใช้วิธีรับหรือส่งสินค้าผ่าน
ระบบบริการต่างๆ เช่น โทรศัพท โทรสาร และใช้บริการรับหรือชำระค่าสินค้าผ่านพ่อค้าทาง
การเงินในประเทศของตน กรณีนี้จึงไม่มีการโอนเงินระหว่างประเทศของกลุ่มค้า

ในทางปฏิบัติพ่อค้านำเข้าไทยจะชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดบาทให้
พ่อค้าทางการเงินฝั่งไทย แล้วพ่อค้าทางการเงินฝั่งไทยจะติดต่อกับเครือข่ายในประเทศกลุ่มค้า เพื่อโอนเงิน
ให้กับผู้ส่งออกในประเทศกลุ่มค้า ส่วนพ่อค้าทางการเงินในไทยและประเทศกลุ่มค้าจะหักกลบหนี้
โอนเงินชำระส่วนต่างระหว่างกัน

(3) *การหักบัญชีระหว่างกลุ่มพ่อค้าหรือบริษัทในเครือ* การชำระเงิน โดย
วิธีนี้จะคล้ายกับวิธีการชำระเงินผ่านตลาดแลกเปลี่ยนเงินนอกระบบ คือ เป็นการชำระเงินโดยการ
หักบัญชีในกลุ่มพ่อค้าชายแดนระหว่างประเทศกันเอง (ไม่ต้องผ่านพ่อค้าทางการเงิน) ส่วนใหญ่
เป็นการชำระเงินในกลุ่มบริษัทที่มีความสัมพันธ์กัน การชำระเงิน โดยวิธีนี้เพื่อเลี่ยงปัญหา
ค่าธรรมเนียมหรือปัญหาความไม่สะดวกในการโอนเงินผ่านระบบธนาคารพาณิชย์

ในทางปฏิบัติ ผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออก จะได้รับชำระหรือชำระเงินค่าสินค้า
เป็นสกุลเงินท้องถิ่นจากพ่อค้าภายในกลุ่ม เช่น เมื่อผู้นำเข้าไทยนำเข้าสินค้าจากประเทศกลุ่มค้าแล้วจะ
โอนเงินสกุลบาทให้ผู้ส่งออกไทย แทนที่จะโอนเงินชำระให้ประเทศกลุ่มค้าในต่างประเทศ ขณะที่ผู้
ส่งออกไทย ภายหลังส่งออกสินค้าให้กับลูกค้าแล้ว จะได้รับชำระค่าสินค้าจากพ่อค้านำเข้าไทยการ
โอนเงินระหว่างประเทศจะเกิดขึ้นเฉพาะส่วนต่างสุทธิระหว่างมูลค่าสินค้านำเข้าและส่งออกซึ่งมี
จำนวนไม่สูงนัก อย่างไรก็ดี จากผลสำรวจของสำนักงานภาค ธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่า
วิธีการชำระเงินการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้านแต่ละประเทศจะไม่เหมือนกัน ขึ้นกับ
ปัจจัยแวดล้อมที่แตกต่างกัน

7) *การประกันภัยการขนส่งสินค้า* การประกันความเสียหายแก่เรือและ
ทรัพย์สินหรือสินค้าที่อยู่ในระหว่างการขนส่งทางทะเล และยังขยายของเขตความคุ้มครองไปถึง
การขนส่งสินค้าทางอากาศและทางบก ซึ่งต่อเนื่องกับการขนส่งทางทะเลด้วย (สำนักงาน
คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย, 2557)

(1) การประกันภัยตัวเรือ (Hull Insurance) กลุ่มครอบคลุมความเสียหายต่อตัวเรือจากอุบัติเหตุต่างๆ เช่น ภัยจากลมพายุ เรือเกยตื้น เรือชนกัน เรือชนหินโสโครก เป็นต้น และยังหมายความรวมไปถึงการประกันค่าระวางด้วย

(2) การประกันภัยสินค้า (Cargo Insurance) กลุ่มครอบคลุมสินค้าที่เอาประกันภัยซึ่งอยู่ในระหว่างการขนส่งทางทะเล ภัยที่ได้รับการคุ้มครองขึ้นอยู่กับเงื่อนไขที่ผู้เอาประกันภัยเลือกซื้อความคุ้มครองไว้

บุคคลผู้มีสิทธิหรือมีส่วนได้ส่วนเสียที่อาจจะเอาประกันภัยทางทะเลได้ ผู้ที่จะเอาประกันภัยได้ต้องมีส่วนได้ส่วนเสียในเหตุที่เอาประกันภัย เช่น เจ้าของเรือ, เจ้าของสินค้า หรือผู้รับขนส่ง เป็นต้น ใครเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในสินค้าขณะเกิดความเสียหาย ผู้นั้นย่อมมีสิทธิเรียกร้องให้บริษัทชดเชยค่าสินไหมทดแทนให้กับตนเองได้

ภัยที่คุ้มครองและเงื่อนไขความคุ้มครองในกรมธรรม์

(1) ภัยทางทะเล (Peril of the sea) เช่น ภัยจากพายุ มรสุม เรือจม เรือชนกัน และเรือเกยตื้น

(2) อัคคีภัย (Fire) ได้แก่ ความเสียหายที่เกิดขึ้นจากไฟไหม้แต่ต้องไม่เกิดจากความประพฤติดิฉิดของผู้เอาประกันภัยเองหรือเกิดจากการลุกไหม้ขึ้นมาเองของสินค้าอันเนื่องมาจากธรรมชาติ

(3) การทิ้งทะเล (Jettisons) หมายถึง การเอาของทิ้งทะเลเพื่อให้เรือเบาลง

(4) โจรกรรม (Thieves) หมายถึง การโจรกรรมอย่างรุนแรงโดยการใช้กำลังเพื่อช่วงชิงทรัพย์

(5) การกระทำโดยทุจริตของคนเรือ (Barratry) หมายถึง การกระทำโดยมิชอบของคนเรือโดยเจตนากลั่นแกล้งทุจริตตั้งแต่นายเรือจนกระทั่งถึงลูกเรือ ในอันที่จะทำให้เกิดความเสียหายแก่ทรัพย์สินและการกระทำนั้นต้องปราศจากการรู้เห็นเป็นใจของเจ้าของทรัพย์

2.3.3 ศักยภาพด้านเงินทุน

สมคิด บางโม (2553: 66-73) กล่าวว่า การประกอบธุรกิจมีจุดประสงค์ขั้นต้นคือ กำไรสูงสุดโดยการผลิต การจำหน่ายสินค้าและบริการ การดำเนินธุรกิจจำเป็นต้องใช้เงินทุน เริ่มตั้งแต่การหาซื้อที่ดิน การก่อสร้างโรงงานหรือร้านค้า ซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์ในการผลิตซื้อวัตถุดิบ จ่ายค่าแรงงานและค่าใช้จ่ายในการจำหน่าย เงินทุนที่ต้องการจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับขนาดของธุรกิจ เมื่อธุรกิจนั้นมีกำไรมากควรมีการนำเงินไปลงทุนต่อ ผู้ประกอบการธุรกิจจึง

จำเป็นต้องมีความรู้เกี่ยวกับเรื่องการเงินและการลงทุน ได้แก่ ทุนและประเภทของทุน การกำหนดเงินทุน แหล่งเงินทุนและการจัดหาแหล่งเงินทุน ดังต่อไปนี้

1) *ทุนและประเภทของทุน* การลงทุนในการประกอบธุรกิจ แบ่งเงินทุนออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ ดังนี้

(1) *เงินทุนคงที่ Fixed Capital* ได้แก่ ทุนที่จำเป็นในการลงทุนสำหรับสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในระยะยาว เช่น ทุนสำหรับซื้อที่ดิน ซื่ออาคาร ก่อสร้างโรงงาน เครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ รวมทั้งค่าตัดแปลงซ่อมแซมตกแต่งอาคารต่างๆ เป็นต้น

(2) *เงินทุนหมุนเวียน Working Capital* ได้แก่ ทุนที่ใช้ในการดำเนินงานธุรกิจ รวมถึงสินทรัพย์หมุนเวียนที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ในรอบการดำเนินงานธุรกิจนั้นๆ เงินทุนหมุนเวียน ได้แก่ ค่าเช่า ค่าซื้อสินค้า ค่าวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงาน ค่าภาษี ค่าขนส่ง ค่าประกันภัย ค่าส่งเสริมการขาย ฯลฯ

2) *การกำหนดเงินทุน* การประกอบธุรกิจ เงินทุนเป็นเรื่องสำคัญเรื่องหนึ่งของผู้ประกอบธุรกิจจำเป็นจะต้องมีให้เพียงพอ การประมาณการว่าเงินทุนจะต้องใช้มากน้อยเพียงใดจึงจะเพียงพอจึงเป็นเรื่องสำคัญไม่น้อย ผู้ประกอบธุรกิจควรจะรู้หลักในการคำนวณทั้งเงินทุนคงที่และเงินทุนหมุนเวียน

การกำหนดเงินทุนคงที่หรือเงินทุนถาวร เงินทุนที่ผู้ประกอบการต้องการย่อมแตกต่างกันไปตามลักษณะและขนาดของธุรกิจ รวมทั้งรูปแบบของการประกอบไปด้วย หลักการต่างๆ สำหรับผู้ประกอบการที่อาจใช้พิจารณากำหนดเงินทุนถาวรมีดังนี้

(1) *ประเภทของธุรกิจ* ธุรกิจอุตสาหกรรมต้องใช้เงินทุนถาวรมาก เพราะต้องจัดซื้อที่ดินตั้งโรงงาน ซื่อเครื่องจักร ซึ่งต่างกับธุรกิจการค้าที่ใช้เงินทุนถาวรมีน้อยกว่า

(2) *ขนาดของธุรกิจ* มีขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ขอบข่ายของการดำเนินธุรกิจกว้างขวางครอบคลุมเนื้อที่เพียงไร ถ้าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่คงจะต้องใช้เงินทุนถาวรมากเป็นธรรมดา

(3) *เทคนิควิธีการผลิต* ใช้คนผลิตหรือเครื่องจักร ถ้าใช้คนผลิตอาจจะต้องลงทุนถาวรน้อยในระยะแรกอาจต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในระยะยาว เพราะค่าแรงงานและค่าสวัสดิการต่างๆ สูงขึ้นต่อไปอาจมีปัญหาแรงงานตามมา หากผลิตโดยใช้เครื่องจักร ระยะแรกต้องลงทุนถาวรสูงเพราะเครื่องจักรราคาแพงแต่ค่าใช้จ่ายระยะยาวน้อยกว่า ผู้ลงทุนต้องพิจารณาให้รอบคอบ

(4) *ลักษณะของสินค้าที่ผลิต* มีลักษณะแตกต่างกันไป การผลิตรถยนต์ทั้งคันโดยผลิตชิ้นส่วนทุกอย่างเอง ย่อมต้องใช้เงินลงทุนถาวรมากกว่าการประกอบปรถาวรมากกว่า

การประกอบรถยนต์ซึ่งส่วนใหญ่สั่งซื้อชิ้นส่วนจากที่อื่น การผลิตอาหารแช่แข็ง เช่น ไก่สดแช่แข็งกับการผลิตน้ำตาลทราย จะเห็นได้ว่าแตกต่างกันมาก เงินทุนถาวรในการผลิตน้ำตาลทรายมากกว่าการผลิตไก่สดแช่แข็งเพราะต้องใช้เครื่องจักรมากกว่า เป็นต้น

การกำหนดเงินทุนหมุนเวียน เงินทุนหมุนเวียนเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจ ลักษณะเฉพาะของเงินทุนหมุนเวียน คือ มีเงินเข้าออกอยู่ตลอดเวลา ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนอย่างต่ำที่สุดจำนวนหนึ่งเสมอ หากขาดเงินทุนหมุนเวียนธุรกิจจะชะงักหรือถึงขั้นปิดกิจการได้ สิ่งที่ต้องพิจารณาในการกำหนดเงินทุนหมุนเวียนมีดังนี้

(1) ประเภทของธุรกิจ ธุรกิจอุตสาหกรรมใช้เงินทุนหมุนเวียนน้อยกว่าธุรกิจการค้า

(2) เทคนิควิธีการผลิต การใช้เครื่องจักรผลิตจะใช้เงินทุนหมุนเวียนน้อยกว่าใช้คนผลิต

(3) การหมุนเวียนของสินค้าที่ผลิตหรือจำหน่าย สินค้าที่ขายง่ายและรวดเร็วต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง

(4) เงื่อนไขในการซื้อขาย เช่น ใช้ระบบเครดิตหรือไม่ ระยะเวลาของเครดิตยาวนานเพียงใด เป็นต้น

(5) ความผันแปรในความต้องการสินค้าของผู้บริโภค ถ้ามีความผันผวนสูงต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง

(6) ระดับของสินค้าคงคลังในแต่ละช่วง ถ้ามีมากต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนมาก

การกำหนดเงินทุนหมุนเวียนจำนวนเท่าใดจึงจะเพียงพอและเหมาะสมเป็นเรื่องที่ไม่ง่ายนัก การเก็บเงินทุนหมุนเวียนไว้ได้เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจการเสี่ยงภัยก็มีน้อย หากเก็บเงินทุนหมุนเวียนไว้มากเกินไปแทนที่จะนำไปลงทุนขยายกิจการให้กว้างขวางทำให้ได้ผลตอบแทนมากขึ้นและกำไรมากขึ้น ก็ต้องนำมาเก็บสำรองไว้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งไม่ให้ผลตอบแทนเท่าที่ควร ดังนั้นจึงต้องประมาณความต้องการเงินทุนหมุนเวียนให้เหมาะสม ไม่มากหรือน้อยเกินไป

3) แหล่งเงินทุน เมื่อทราบความต้องการเกี่ยวกับทุนที่จะต้องใช้ในการลงทุนในระยะเริ่มแรกและทุนที่จำเป็นสำหรับใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจแล้ว ผู้ประกอบการก็ย่อมต้องจัดหาทุนที่ต้องการมา ปกติแล้วจะแบ่งเป็น เงินทุนระยะสั้น ได้แก่ เงินทุนที่ใช้หมุนเวียน เงินทุนระยะสั้นอาจใช้เวลา 3 เดือน 6 เดือน หรือไม่เกิน 1 ปี แล้วแต่ลักษณะของธุรกิจ และอีก

ประเภทหนึ่งคือ เงินทุนระยะยาว ใช้ในการซื้อหรือจัดหาสินทรัพย์ถาวร เงินทุนระยะยาวต้องใช้จำนวนมากและไม่สามารถถอนคืนได้ในระยะเวลาดสั้น

แหล่งเงินทุนระยะสั้น การประกอบธุรกิจในปัจจุบันมีขอบข่ายกว้างขวาง จำเป็นต้องใช้ทุนจำนวนมาก ลำพังเงินทุนของผู้ประกอบการเองย่อมไม่เพียงพอ ผู้ประกอบการจึงมักจะต้องการเงินทุนจากแหล่งต่างๆ ดังนี้

(1) *เงินกำไรสะสม* เป็นเงินที่เก็บสะสมไว้หากมีมากพอโดยไม่ต้องหาจากแหล่งอื่นก็นับว่าเป็นความสะดวกอย่างยิ่ง เพราะไม่ต้องเสียดอกเบี้ย

(2) *ธนาคารพาณิชย์* เงินกู้ที่ผู้ประกอบการอาจกู้จากธนาคารพาณิชย์แบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ เงินกู้ที่ไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน มักให้แก่ลูกค้าของธนาคารที่มีฐานะทางการเงินมั่นคง มีความเชื่อถือได้สูงและมีประวัติทางการเงินดี เงินกู้อีกประเภทหนึ่งคือ เงินกู้ที่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยทั่วไปแล้วนิยมใช้โฉนดที่ดิน อาคาร หรือเครื่องจักรมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ การเบิกเงินเกินบัญชีจากธนาคารหรือที่เรียกว่าโอดี (O/D) นั้นเป็นอีกวิธีหนึ่งที่ทางธนาคารช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ธุรกิจโดยกำหนดวงเงินที่จะเบิกเกินบัญชีไว้ ธนาคารอาจขอให้มีหลักทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกันได้ หรืออาจนำไปรับของคลังสินค้าจำนำกับธนาคารโดยการสลักหลังใบรับสินค้าให้ธนาคารก็ได้โดยมีต้องส่งมอบสินค้าที่จำนำแต่อย่างใด การกู้จากสถาบันการเงินอื่น เช่น บริษัทเงินทุน บริษัทหลักทรัพย์ มักจะต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้

(3) *เครดิตการค้า Trade Credit* เป็นการให้เครดิตหรือสินเชื่อระหว่างผู้ผลิตและผู้จำหน่าย ผู้ส่งสินค้ามาจำหน่ายที่มีฐานะมั่นคง เชื่อถือได้ ผู้ผลิตอาจให้เครดิตโดยส่งสินค้าให้ก่อนแล้วกำหนดให้ชำระภายหลัง เครดิตที่ให้อาจให้ 30 วัน 60 วัน หรือมากกว่า เรียกว่าการเปิดบัญชี นับเป็นแหล่งสำคัญยิ่งของเงินทุนระยะสั้น

(4) *การใช้เอกสารเครดิต* เอกสารเครดิตที่ใช้กันมากในการหาเงินทุนระยะสั้น ได้แก่ การจ่ายตั๋วสัญญาใช้เงินให้ไว้แก่เจ้าหนี้หรือการจ่ายเช็คลงวันที่ล่วงหน้า ทำให้ลูกหนี้ชะลอการชำระหนี้ไปได้ระยะหนึ่ง หรือนำเช็คไปแลกเงินจากนายทุนเอกชน โดยเขียนวันที่ไว้ล่วงหน้าก็จะได้เงินมาเป็นทุนหมุนเวียนชั่วคราวระยะหนึ่ง

(5) *การกู้ยืมเงินโดยใช้สินค้าเป็นประกัน* ผู้ประกอบการค้าที่มีสินค้าอยู่ในคลังสินค้าอาจขอกู้เงินจากธนาคารโดยใช้สินค้าค้ำประกัน ธนาคารอาจขอให้นำสินค้าไปไว้ในคลังสินค้าของธนาคารหรือคลังสินค้าสาธารณะ โดยแยกสินค้าที่ใช้ค้ำประกันไว้ต่างหากจากสินค้าอื่นๆ ในกรณีที่ผู้ประกอบการฝากสินค้าไว้กับคลังสินค้าและมีใบรับของคลังสินค้าเป็นหลักฐานก็

อาจนำไปรับฝากสินค้านั้นไปจำหน่ายกับสถาบันการเงินได้ โดยการสลับหลังไปรับฝากสินค้าและไม่ต้องส่งมอบสินค้าที่จำหน่ายแต่อย่างใด

(6) การตั้งวงแชร์ พ่อค้ารายย่อยหรือผู้ประกอบการบางคนไม่มีโอกาสกู้เงินจากสถาบันการเงินเพราะไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือกู้เต็มอัตราแล้ว นิยมตั้งวงแชร์ขึ้นโดยตั้งตนเองเป็นนายวง (หรือเรียกว่าเท้าแชร์) แล้วชักชวนญาติพี่น้องเพื่อนฝูงและคนรู้จักมาร่วมเล่นด้วย อาจกำหนดมือละ 5,000บาท หรือ 10,000บาท หรือมากกว่านั้น รวม 20 – 30คน มีการประมูลให้ดอกเบียทุกเดือน ใครประมูลให้ดอกเบียสูงสุดผู้นั้นเป็นผู้ได้รับเงินไปแล้วส่งดอกเบียรวมทั้งต้นต่อไปทุกๆ เดือน หรือหักดอกเบียออกจากเงินที่จะส่งจนครบผู้เล่นตั้งวงแล้วแต่ละตกลงกัน ทั้งนี้ผู้ตั้งวงแชร์ไม่ต้องเสียดอกเบียและได้รับเงินไปก่อนผู้เล่นคนอื่นๆ แต่ต้องรับผิดชอบการเล่นทั้งหมด หากมีผู้เล่นคนใดไม่จ่ายเงินประจำวงนายวงแชร์จะต้องเป็นผู้ใช้ให้ แต่การตั้งวงแชร์ถือว่าผิดกฎหมาย

แหล่งเงินทุนระยะยาว เงินระยะยาวมักใช้ไปในการลงทุนซื้อที่ดิน อาคาร เครื่องจักร หรือขยายกิจการ เงินทุนประเภทนี้ต้องใช้จำนวนมาก เป็นทุนคงที่หรือถาวรที่ใช้ประโยชน์ยาวนาน แหล่งเงินทุนระยะยาวมีดังนี้

(1) เงินทุนส่วนของผู้เป็นเจ้าของ ซึ่งอาจเป็นเจ้าของคนเดียวหรือผู้ถือหุ้น

(2) กำไรสะสม ซึ่งเป็นการกันกำไรไว้ในแต่ละปีรวมกัน

(3) การขายหลักทรัพย์ต่างๆ เช่น หุ้นทุน Stock และพันธบัตร Bond

(4) เงินกู้จากสถาบันการเงินต่างๆ เช่น บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน สถาบันการเงินของรัฐ

(5) การเช่าทรัพย์สินระยะยาว แทนที่จะลงทุนซื้อที่ดิน โรงงาน เครื่องจักร ก็อาจใช้วิธีเช่า ทำให้ประหยัดเงินลงทุนระยะยาวได้

4) การจัดหาแหล่งเงินทุน แหล่งเงินทุนสำหรับนักธุรกิจมีมากมายหลายแห่ง ดังที่กล่าวมาแล้ว มีทั้งแหล่งเงินทุนระยะสั้น และแหล่งเงินทุนระยะยาว ที่นิยมใช้กันมาก คือ

(1) การกู้เงินจากธนาคาร แหล่งเงินทุนที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบธุรกิจคือธนาคาร การกู้เงินธนาคารนับแต่อดีตจนถึงปัจจุบันมีความไม่เสมอภาคกัน บางคนได้มาก บางคนได้น้อยทั้งๆ ที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันเพียงพอ เมื่อมีโครงการที่จะกู้เงินธนาคาร ไม่ว่าจะเงินเพื่อวัตถุประสงค์อะไรก็ตาม ตั้งแต่การลงทุนตั้งกิจการ การขอกู้เพื่อขยายกิจการ การขอกู้เพื่อซื้อบ้าน และที่ดิน หรือลงทุนในโครงการใดโครงการหนึ่ง การกู้ทุกประเภทผู้กู้จะต้องเตรียมตัว เตรียมข้อมูลต่างๆ และสิ่งสำคัญคือต้องทราบว่าธนาคารวิเคราะห์การให้สินเชื่อในเรื่องใดบ้าง

หลักเกณฑ์การพิจารณาของธนาคาร โดยทั่วไปธนาคารทุกแห่งจะพิจารณาว่าผู้กู้คนใดหรือโครงการขอเงินกู้ใดสมควรได้รับการอนุมัติหรือไม่ ใช้หลัก 6C สำหรับการวิเคราะห์ดังนี้

- ก. Character บุคลิกของผู้กู้
- ข. Capacity ความสามารถในการชำระหนี้
- ค. Capital ส่วนลงทุนของผู้กู้
- ง. Collateral หลักทรัพย์ค้ำประกัน
- จ. Condition เงื่อนไขการชำระหนี้
- ฉ. Country สภาพเศรษฐกิจและนโยบายของรัฐบาล

หลักเกณฑ์สำคัญที่เป็นหัวใจของการตอบรับหรือปฏิเสธเงินกู้ของธนาคารคือ ธนาคารต้องการจะได้ผลประโยชน์ในรูปของดอกเบี้ยจากผู้กู้ ไม่ต้องการยึดทรัพย์ที่นำมาค้ำประกัน แม้หลักทรัพย์นั้นจะมีมูลค่าสูงมากก็ตามเพราะธนาคารก็ต้องคืนส่วนเกินนั้นแก่ผู้กู้เงินอยู่ดี ดังนั้นธนาคารจะคิดเพียงแต่ว่าผู้กู้มีความสามารถที่จะชำระดอกเบี้ยและคืนเงินกู้ได้หรือไม่ นั่นคือ มีโครงการธุรกิจที่ดีและเป็นไปได้ ไม่ใช่พิจารณาว่าหลักทรัพย์ที่ค้ำประกันมีมูลค่าสูงหรือไม่

การวิเคราะห์ 6C เป็นการวิเคราะห์พื้นฐาน ถ้าผู้กู้เป็นบริษัทหรือมีกิจการอยู่แล้วธนาคารจะวิเคราะห์ลงการเงิน งบกระแสเงินสด และการเคลื่อนไหวของเงินในบัญชีประกอบด้วย

(2) การขายหุ้นกู้ เมื่อบริษัทต้องการขยายกิจการหรือเงินทุนจำนวนมาก มักใช้วิธีการจำหน่ายหุ้นทุนมากกว่าวิธีอื่น แต่บางบริษัทอาจใช้วิธีจำหน่ายพันธบัตรหรือหุ้นกู้ ข้อแตกต่างที่สำคัญระหว่างหุ้นทุนกับพันธบัตรหรือหุ้นกู้มีดังนี้

หุ้นทุน	พันธบัตรหรือหุ้นกู้
1. หุ้นทุนแสดงหลักฐานการเป็นเจ้าของ	1. หุ้นกู้แสดงหลักฐานการเป็นเจ้าของ
2. หุ้นทุนไม่มีวันครบกำหนด	2. หุ้นกู้ระบุวันครบกำหนดได้ถนัด
3. หุ้นทุนไม่ได้กำหนดไว้ว่าจะได้รับเงินปันผล	3. หุ้นกู้จะได้รับดอกเบี้ยแน่นอนเสมอไป
4. หุ้นทุนมีสิทธิออกเสียงในการดำเนินกิจการ	4. หุ้นกู้โดยทั่วไปไม่มีสิทธิออกเสียง

(3) การขายหุ้นสามัญ วิธีหนึ่งที่บริษัทใช้ในการจัดหาทุนระยะยาวคือการขายหุ้น หุ้นที่ออกจำหน่ายอาจกำหนดมูลค่าหรือไม่ได้กำหนดราคาตามมูลค่าก็ได้ มูลค่าที่พิมพ์ไว้ในใบหุ้นเรียกว่า ราคาตามมูลค่า (par value) หรือ ราคาพาร์ หรือ ราคาที่ตราไว้ โดยปกติแล้วบริษัทจะไม่ขายหุ้นในราคาที่ต่ำกว่ามูลค่าที่ตราไว้ในใบหุ้น แต่อาจขายในราคาเท่าที่ตราไว้หรือสูงกว่าราคาที่ตราไว้ในใบหุ้นได้ ในกรณีที่ไม่มีราคาระบุไว้ในใบหุ้น เราเรียกหุ้นประเภทนี้ว่า หุ้นที่ไม่มีราคาตามมูลค่า

(4) การขายพันธบัตร การขายพันธบัตรหรือขายหุ้นกู้ คือ การกู้ยืมเงินจากประชาชนนั่นเอง โดยบริษัทออกพันธบัตรซึ่งสัญญาว่าจะจ่ายดอกเบี้ยให้ตามอัตราที่กำหนดในแต่ละปี และจ่ายเงินต้นคืนเมื่อครบกำหนดเวลา ปกติการจำหน่ายพันธบัตรจะมีบุคคลหรือหน่วยงานที่ 3 มาทำหน้าที่รักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อพันธบัตร ฝ่ายที่ 3 นี้ เรียกว่า ทรัสตี (Trustee) อาจเป็นบริษัทเงินทุนหรือธนาคารก็ได้ การจำหน่ายพันธบัตรมีข้อดีและข้อเสียหลายประการดังนี้

ข้อดี	ข้อเสีย
ไม่มีผลกระทบกระเทือนในการบริหารงาน เพราะผู้ถือพันธบัตรไม่มีสิทธิในการลงคะแนนออกเสียง ดอกเบี้ยที่จะต้องจ่ายถือเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณภาษีเงินได้ การจำหน่ายพันธบัตรไม่ทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญน้อยลงเพราะไม่มีการออกหุ้นใหม่เพิ่มขึ้น	ผลเสียที่อาจจะตามมาคือ จะต้องมีการจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ย ซึ่งอาจเป็นภาระทางการเงินในช่วงที่บริษัทมีกำไรน้อยหรือไม่มีกำไร

3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ชรยธิน เหล่ารุ่งโรจน์ (2546) ได้ศึกษาศักยภาพของอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงรายกับการค้าชายแดนอนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง ผลการวิจัยพบว่า ความต้องการเร่งด่วนของผู้ประกอบการค้าชายแดนอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย ในขณะนี้ความต้องการในการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การโอนเงินระหว่างประเทศ ข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน การพัฒนาบุคลากรด้านภาษาต่างประเทศ และทางเชื่อมรถไฟระหว่างอำเภอเชียงแสน ยังอยู่ในระดับปานกลาง หากต้องการที่จะพัฒนาไปสู่ระดับแนวหน้า รัฐบาลต้องจัดสรรงบประมาณและบุคลากรเป็นจำนวนมาก เพื่อให้อำเภอเชียงแสนเป็นเลิศด้านการค้าชายแดนในอนาคต

สุรเกียรติ์ เจนวัฒนศิริชัย (2547) ได้ศึกษาความต้องการของนักธุรกิจท้องถิ่นต่อการลงทุนในเขตเศรษฐกิจชายแดน จังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้ นักธุรกิจมีการรับรู้เกี่ยวกับเรื่อง การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและการสนับสนุนในเรื่องเกี่ยวกับระบบคมนาคม เชื่อมโยงประเทศเพื่อนบ้าน การจัดวางผังเมือง นโยบายและแผนงานการพัฒนาของกลุ่มประเทศความร่วมมือทางเศรษฐกิจในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจลงทุน คือ (1) ปัจจัยภายนอก ได้แก่ ปัจจัยด้านอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ คู่แข่งขัน การกระจายของฐานลูกค้า รายได้ของประชากร พฤติกรรมผู้บริโภค สถานการณ์การแข่งขันในภาคอุตสาหกรรม (2) ปัจจัยภายใน ที่แสดงถึงจุดแข็งของนักธุรกิจ คือ ปัจจัยด้านเงิน เทคโนโลยี การกระจายธุรกิจ และผู้ประกอบการ วัตถุประสงค์ (3) ปัจจัยโครงสร้างพื้นฐาน คือ ปัจจัยด้านการคมนาคมขนส่ง ด้านสาธารณูปโภค การจัดตั้งศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จในเขตเศรษฐกิจชายแดน สิทธิประโยชน์ในการอำนวยความสะดวก ด้านธุรกรรมเงินตราต่างประเทศ การส่งเสริมการลงทุนของรัฐบาล SMEs สำหรับประเภทธุรกิจที่นักธุรกิจให้ความสนใจลงทุน คือ ธุรกิจในเขตนิคมอุตสาหกรรม ได้แก่ การแปรรูปผลิตผลทางการเกษตร การประกอบเครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องจักรกล อัญมณี และเครื่องประดับ อุปกรณ์การเกษตร และผลไม้กระป๋อง และธุรกิจนอกนิคมอุตสาหกรรม ได้แก่ การค้าส่ง การท่องเที่ยว การค้าปลีก การบริการและการขนส่ง การเกษตร

ศุภธิดา อติศรศุภพงษ์ (2549) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการค้าชายแดน อำเภอแม่สาย และอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย ผลวิจัยพบว่า การค้าชายแดนในอำเภอแม่สาย และอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย เป็นการค้าระหว่างคู่ค้า เช่น การค้าไทย – จีน โดยทำการศึกษาว่า ใครคือผู้เริ่มต้นการประกอบธุรกิจ การขายของหน้าร้านในพื้นที่ เมื่อมีความต้องการสูงจากคู่ค้า ทำให้ปริมาณการนำเข้าและส่งออกมีแนวโน้มสูงขึ้น ได้มีการพัฒนารูปแบบการค้าในลักษณะนายหน้าหรือตัวแทนจากบริษัทใหญ่ในกรุงเทพมหานคร รูปแบบการทำธุรกรรมทางการเงินของการค้าชายแดนจะชำระสินค้าผ่านผู้แทนจากคู่ค้ารายใหญ่ ต่อมากลายเป็นผู้ที่เป็นสื่อกลางแลกเปลี่ยนเงินตราทั้งสองสกุลเป็นผู้ชำระค่าสินค้าระหว่างกัน ซึ่งตัวแทนนี้ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการค้ารายใหญ่ที่มีการติดต่อกันมานานพัฒนาการชำระสินค้าโดยใช้ Letter of Credit (L/C) มีธุรกรรมน้อยมาก เนื่องจากสถาบันการเงินในจีนยังไม่มีความพร้อมประกอบกับจีนยังมีความเข้มงวดกับการบริหารเงินตรา ด้านเงินสกุลบาทจำกัดอยู่เพียงการค้าตามบริเวณชายแดนไทย ที่มีผู้ประกอบการติดต่อระหว่างกัน นอกเหนือพื้นที่แล้วเงินบาทมีบทบาทน้อยมาก การชำระค่าเงินเป็นเงินสด ต่างจากอำเภอเชียงแสนที่จะใช้เครดิตและเงิน 2 สกุล คือ เงินบาท และเงินหยวนเป็นส่วนใหญ่ ด้านรูปแบบการชำระสินค้าไม่นิยมผ่านระบบธนาคารพาณิชย์ โดยเป็นการกำหนดการแลกเปลี่ยนระหว่างคู่ค้าเองเป็นการติดต่อโดยใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวระหว่างคู่ค้า ซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการเข้ามาในตลาดของ

ผู้ประกอบการรายใหม่ มีการส่งออกสินค้าใหม่ที่เกิดขึ้นในอำเภอแม่สายและอำเภอเชียงแสน คือ วัสดุก่อสร้าง และผลไม้ไทย กลยุทธ์ด้านราคาไม่มีผลต่อการทำธุรกิจรวมทั้งเส้นทางการขนส่งและระบบการขนส่งเช่นเดียวกัน อุปสรรคที่สำคัญ คือ ไม่สามารถเข้าถึงตลาดได้ง่าย ควรมีการสร้างช่องทางการค้าให้มากขึ้น และควรส่งเสริมให้คนในพื้นที่ได้รับประโยชน์ในช่องทางการค้าด้วย สำหรับอุปสรรคการค้าชายแดนในสองพื้นที่นี้ เนื่องจากการขยายธุรกิจร้านค้าเล็กๆ และการค้าจะเป็นการตกลงระหว่างคู่ค้า ประกอบกับมีหน่วยงานภาครัฐหลายหน่วยงานเข้ามาในพื้นที่เช่น ด่านศุลกากร ด่านตรวจคนเข้าเมือง เป็นต้น ทำให้มีระเบียบขั้นตอนราชการหลายหน่วยงาน ภาครัฐควรประสานงานและจัดรูปแบบการตรวจสอบให้เหมาะสม นอกจากนี้การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ระบบและเส้นทางการขนส่ง และสิ่งที่สำคัญสุดท้าย คือ การออกกฎระเบียบ และนโยบายต่างๆ ควรคำนึงถึงประโยชน์ของประชาชนในพื้นที่อำเภอแม่สายและเชียงแสน

พินพนา ตีบบรม (2551) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนบริเวณตลาดคอยเวา อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย” ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดน ในภาพรวมของปัจจัยทั้ง 4 ด้าน ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับปานกลางและเมื่อพิจารณาเป็นรายปัจจัย พบว่าปัจจัยด้านเศรษฐกิจเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับมาก ส่วนปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ปัจจัยด้านกายภาพและปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมายส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับมาก (1) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ในภาพรวมส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า จำนวนของนักท่องเที่ยว ระดับรายได้ของประชาชน สภาพเศรษฐกิจของประเทศ ราคาของสินค้า และราคาต้นทุนสินค้า ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับมาก ส่วนความหลากหลายของสินค้าเลียนแบบ และอัตราการแลกเปลี่ยนเงิน ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับปานกลาง (2) ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ในภาพรวมส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าการปิดด่านพรมแดน เงื่อนไขทางการค้าของไทยในการส่งออกและนำเข้าสินค้าบางชนิด และการเกิดข้อพิพาทบริเวณชายแดนไทย – พม่า อำเภอแม่สาย ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับมาก ส่วนความสัมพันธ์ทางการเมืองระหว่างไทยกับพม่า นโยบายของรัฐบาลไทยและพม่า ระบบการปกครองของพม่าที่มีต่อนโยบายการค้าชายแดน ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับปานกลาง (3) ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ในภาพรวมส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าความต่อเนื่องหรือจำนวนวันหยุดนักขัตฤกษ์ เทศกาล วันสำคัญตามประเพณีของท้องถิ่น และประเพณีที่เกี่ยวข้องกับศาสนา ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับมาก ส่วนค่านิยมการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค ค่านิยมการใช้สินค้าแบรนด์เนม ความสามารถด้านภาษาที่ใช้ในการสื่อสารของผู้ประกอบการ และระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับปานกลาง (4) ปัจจัยด้านกายภาพ ในภาพรวม

ส่งผลต่อการค้าชายแดนในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า การเป็นจังหวัดเหนือสุดของประเทศไทย ทำเลที่ตั้งที่ใกล้ชายแดนพม่า ซึ่งสามารถเดินทางเข้า – ออกได้ง่าย ความแตกต่างของสภาพภูมิอากาศ และความสะดวกในการคมนาคมของอำเภอแม่สายและฝางทำให้ผลิตภัณฑ์ส่งออกการค้าชายแดนในระดับมาก ส่วนการมีทรัพยากรธรรมชาติของพม่า ที่แตกต่างจากไทย ความเจริญทางด้านสาธารณูปโภค และสถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติในอำเภอแม่สาย ส่งผลต่อการค้าชายแดนในระดับปานกลาง

พิมสิริ พิฆวงค์ (2553) ได้ศึกษาค้นคว้าแบบอิสระเรื่องการศึกษาโครงสร้างและรูปแบบการค้าชายแดนระหว่างประเทศไทยและลาวในจังหวัดน่าน โดยมีวัตถุประสงค์ 2 ประการ ดังนี้ (1) เพื่อศึกษาโครงสร้างและรูปแบบการค้าชายแดนของจังหวัดน่าน (2) เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการ และอุปสรรคของการค้าชายแดนไทย – ลาว ของจังหวัดน่าน ผลการศึกษาพบว่า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550 – 2552 มีการเกิดดุลการค้าระหว่างประเทศ ส่งผลให้โครงสร้างการค้าชายแดนของจังหวัดน่านเกิดการเปลี่ยนแปลงโดยกลายเป็นผู้ส่งออกสินค้าและบริการไปยังต่างประเทศมากกว่าการพึ่งพิงการนำเข้าสินค้าและบริการ มูลค่าการค้าระหว่างประเทศที่เพิ่มสูงขึ้นสร้างมูลค่าให้กับภาคธุรกิจในจังหวัดน่านอย่างมาก ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาการค้า การลงทุน การท่องเที่ยว การบริโภค ทำให้ระบบเศรษฐกิจและสังคมของจังหวัดมีการเจริญเติบโต สำหรับรูปแบบทางการค้า การนำเข้าและส่งออกสินค้า จากเดิมที่เป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวัน หรือเป็นสินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์จากป่า ปัจจุบันการนำเข้าและส่งออกได้เปลี่ยนเป็นสินค้าที่มีความหลากหลายและมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการเข้ามาดำเนินกิจการของผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะมีการนำเข้าและส่งออกสินค้าทุน ประเภท เชื้อเพลิง รถขุดดิน ยางรถยนต์ วัสดุก่อสร้าง ยานยนต์ เสาไฟฟ้าและอุปกรณ์ และสินค้าที่ต้องใช้เทคโนโลยีที่มีต้นทุนต่ำ ซึ่งผลประโยชน์ส่วนใหญ่ของการค้าชายแดนจะตกอยู่กับกลุ่มธุรกิจที่เป็นระบบหรือบริษัทขนาดใหญ่ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างส่วนมากที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางถึงขนาดย่อม (SMEs) ยังคงมีลักษณะการนำเข้าและส่งออกสินค้าที่มีความหลากหลายมีมูลค่าไม่สูงนัก ประเภทผลิตภัณฑ์จากป่า ไม้แปรรูป ไม้ซุง เฟอร์นิเจอร์ทำจากไม้ (เป็นเกรด) ถ่านไม้ สินค้าเกษตรประเภทลูกตำ ขิง ฝัาทอ ฝ้ายปัก ฝัาทอเงินแดง และข้าวสาร (เหนียว) จากการจัดเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามมุมมองและทัศนคติของกลุ่มตัวอย่างในจังหวัดน่านถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการลงทุนมากที่สุดของผู้ประกอบการค้าชายแดนและตัวแทนทางการค้าในจังหวัดน่าน ผลการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างพบว่า ธุรกิจมีโอกาส และช่องทางการแสวงหาผลกำไรให้กับกิจการเพิ่มขึ้นมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการลงทุนมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ธุรกิจมีโอกาสในการขยาย

การค้าการลงทุนไปสู่ สาธารณรัฐประชาชนจีน และเวียดนาม ซึ่งมีมุมมองว่าบ้านห้วยโก๋น อำเภอเฉลิมพระเกียรติ อำเภอกู่ซำง มีศักยภาพและโอกาสที่จะพัฒนาเป็นแหล่งการค้าชายแดนที่สำคัญ

พนิดา วิไลวงศ์ (2553) ได้สรุปผลงานวิจัยแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนในอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาพบว่า กรอบนโยบายและกลยุทธ์การค้าชายแดนที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค้าชายแดน อำเภอเชียงแสน สามารถแบ่งเป็น 3 ระดับ ได้แก่ ระดับภูมิภาค ระดับจังหวัดเชียงราย และระดับหน่วยงานปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน ซึ่งสามารถแบ่งเป็น 4 ด้าน ได้แก่ การปรับบทบาทของหน่วยงานภาครัฐ การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านการค้า การพัฒนาบุคลากรเพื่อส่งเสริมการค้าและการลงทุน การพัฒนาการขนส่งและโลจิสติกส์ ทั้งนี้ผู้ประกอบการมีจุดแข็งและจุดอ่อนในด้านสินค้าและบริการ ด้านการปฏิบัติการและการดำเนินพิธีการศุลกากร ด้านโครงสร้างพื้นฐานและเทคโนโลยี และด้านการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้แล้ว ผู้ประกอบการยังมีอุปสรรคและโอกาสในด้านเศรษฐกิจและการดำเนินธุรกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านเทคโนโลยี ด้านโลจิสติกส์ ด้านกฎหมายและความมั่นคง ด้านมาตรการของภาครัฐและด้านการมีส่วนร่วมจากประชาชน ส่วนความต้องการของผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ การก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออก เร่งก่อสร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 4 การปรับปรุงขยายพื้นที่ท่าเรือบัก การขยายถนนเพิ่มช่องทางการจราจรในบริเวณท่าเรือ รวมถึงในอำเภอเชียงของ การปรับปรุงหรือขยายพื้นที่บริเวณด่านศุลกากร การปรับปรุงพิธีการศุลกากร การตรวจปล่อยสินค้า การกำหนดระเบียบให้มีความชัดเจน การพิจารณาปรับปรุง กฎ ระเบียบที่ขัดแย้งกับการปฏิบัติหรืออาจก่อให้เกิดอุปสรรคในการดำเนินการของผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออก การจัดอบรมด้านนำเข้า-ส่งออกทั้งด้านการค้า การดำเนินธุรกิจขนส่ง การจัดการโลจิสติกส์ การตลาด กฎหมายที่เกี่ยวข้องทั้งกฎหมายไทยและกฎหมายประเทศคู่ค้าเพื่อสร้างเสริมความสามารถในการแข่งขัน

วิรุณศิริ ใจมา และคณะ (2553) “ศักยภาพ บทบาท และความต้องการของภาคธุรกิจ ในจังหวัดเชียงราย ในการวางแผนและจัดการการท่องเที่ยว” ผลการวิจัย (1) ภาคธุรกิจในจังหวัดเชียงรายมีศักยภาพด้านการรับข้อมูลข่าวสารด้านการวางแผนและจัดการการท่องเที่ยวของจังหวัดในระดับต่ำสุด (2) ภาคธุรกิจในจังหวัดเชียงรายมีศักยภาพด้านความรู้ความเข้าใจด้านการวางแผนและการจัดการท่องเที่ยวของจังหวัดระดับปานกลาง ซึ่งประกอบด้วย (2.1) ภาคธุรกิจมีศักยภาพด้านความรู้ความเข้าใจด้านการวางแผนและการจัดการในระดับสูง (2.2) ภาคธุรกิจมีศักยภาพด้านความรู้ความเข้าใจด้านการท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงรายในระดับปานกลาง (2.3) ภาคธุรกิจมีศักยภาพด้านความรู้ความเข้าใจด้านการวางแผนและจัดการการท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงรายในระดับปานกลาง (3) ภาคธุรกิจในจังหวัดเชียงรายมีศักยภาพด้านความตระหนักถึงความสำคัญของ

การท่องเที่ยวและการมีส่วนร่วมในการวางแผนและจัดการการท่องเที่ยวของจังหวัดอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งประกอบด้วย (3.1) ภาคธุรกิจมีศักยภาพด้านความตระหนักถึงความสำคัญด้านการท่องเที่ยวในระดับสูง (3.2) ภาคธุรกิจมีศักยภาพด้านความตระหนักถึงความสำคัญในการมีส่วนร่วมในการวางแผนและจัดการการท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงรายในระดับปานกลาง (4) ภาคธุรกิจมีบทบาทในการวางแผนและจัดการการท่องเที่ยวของจังหวัดน้อยที่สุด (5) ภาคธุรกิจมีความต้องการในการวางแผนและจัดการการท่องเที่ยวของจังหวัดปานกลาง

ภาสกร แซ่มประเสริฐ (2545) ได้ศึกษาเปรียบเทียบภูมิหลังและลักษณะความเป็นผู้ประกอบการระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงและต่ำในการดำเนินกิจการอุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จแตกต่างกัน มีความแตกต่างกันในด้านเพศ ระดับช่วงอายุ และการเป็นสมาชิกสมาคมหรือชมรม แต่ไม่แตกต่างกันในด้านเชื้อชาติ ระดับการศึกษาสูงสุด สถานภาพสมรส อาชีพบิดาและอาชีพมารดา ตำแหน่งในกิจการ การบริหารงาน ช่วงระยะเวลาในการประกอบกิจการ ประสบการณ์การทำงานก่อนเปิดกิจการ ตำแหน่งก่อนเปิดกิจการ และช่วงระยะเวลาในการทำงานอื่นมาก่อนนั้น ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจการสูงมีลักษณะความเป็นผู้ประกอบการแตกต่างจากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต่ำอย่างมีนัยสำคัญ โดยผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูง มีค่าเฉลี่ยลักษณะความเป็นผู้ประกอบการสูงกว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต่ำ จำนวน 9 ด้าน คือ ใฝ่ความสำเร็จ กล้าริเริ่ม ความมั่นใจในตนเอง การจัดการการผลิตล้มเหลว การแสวงหาโอกาส แรงจูงใจและพลัง มุ่งมั่นอดทน วิสัยทัศน์และเป้าหมายการแสวงหาข้อมูลและความเชี่ยวชาญจากผู้อื่น

Sidika (2012: 373) ได้กล่าวในงานวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs โดยมีกรอบแนวคิดการวิจัยอธิบายถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของผู้ประกอบการ SMEs อธิบายความได้เปรียบทางการแข่งขันและผลกระทบที่เป็นอุปสรรคทางการแข่งขัน ผลการวิจัยพบว่าความได้เปรียบทางการแข่งขันย่อมสัมพันธ์กับคุณลักษณะของผู้ประกอบการและสมรรถนะของผู้ประกอบการ ในมุมมองของพันธมิตรทางธุรกิจนั้นจะมีโครงสร้างทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการซึ่งประกอบด้วย (1) การอบรมสัมมนาของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) (2) การวางแผนกำหนดทิศทางตลาด (Market Orientation) (3) การคิดค้นและพัฒนาขององค์กร (Organizational Search) (4) การพัฒนานวัตกรรมเพื่อลดต้นทุนการผลิต (Innovative Capacity) (5) การสร้างนวัตกรรมเพื่อประสิทธิผลของผลการดำเนินงาน (Innovative Performance)

บทที่ 3

วิธีดำเนินการศึกษา

การศึกษาเรื่องศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย
ในครั้งนี้มีวิธีดำเนินการศึกษาดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากร (Population) ที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของ
หอการค้าจังหวัดเชียงราย จำนวน 409 คน (ข้อมูลจาก: หอการค้าจังหวัดเชียงราย, 2557)

1.2 กลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการศึกษานี้กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของทา
โร ยามาเน่ (Taro Yamane) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และยอมให้มีความคลาดเคลื่อนในการ
ประมาณค่าไม่เกิน 5% (0.05) ซึ่งสามารถคำนวณได้ดังนี้

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N = ขนาดของประชากร

e = ระดับค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้กำหนดไว้ไม่เกิน 5%

แทนค่าในสูตรได้ดังนี้

$$\begin{aligned} N &= \frac{409}{1 + 409(0.05)^2} \\ &= 202.225 \end{aligned}$$

ดังนั้นขนาดกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้คือ 203 คน ซึ่งจะใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) ด้วยวิธีจับฉลาก

2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งมีขั้นตอนการสร้างแบบสอบถามดังนี้

2.1 ศึกษาเอกสาร ตำรา บทความและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ ตลอดจนลักษณะของแบบสอบถาม เพื่อนำมาประมวลเนื้อหาสำหรับสร้างแบบสอบถาม

2.2 กำหนดโครงสร้างแบบสอบถาม โดยนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาเอกสารในข้อ 2.1 มาเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม ซึ่งประกอบด้วย 4 ตอน ได้แก่

ตอนที่ 1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ลักษณะคำถามเป็นแบบเลือกตอบ (Multiple Choice Questions) ได้แก่ (1) เพศ (2) อายุ (3) ระดับการศึกษา (4) ประสบการณ์การทำงาน (5) ตำแหน่ง (6) สัญชาติ จำนวนรวม 6 ข้อ

ตอนที่ 2 ข้อมูลของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม ลักษณะคำถามเป็นแบบเลือกตอบ (Multiple Choice Questions) ได้แก่ (1) ประเภทธุรกิจ (2) ระยะเวลาประกอบการ (3) จำนวนพนักงาน (4) มูลค่าการค้าต่อปี (5) ที่ตั้งสำนักงาน (6) คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ (7) สัญชาติของคู่ค้า/ลูกค้าของกิจการ รวมจำนวนรวม 7 ข้อ

ตอนที่ 3 ข้อมูลระดับศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย ลักษณะคำถามเป็นแบบมาตราประมาณค่า (Rating Scales) 5 ระดับของลิเคอร์ท สเกล (Likert's Five Rating Scale, 1976; 34) ประกอบด้วย ศักยภาพด้านการบริหาร จำนวน 14 ข้อ ศักยภาพด้านการค้าระหว่างประเทศ จำนวน 11 ข้อและศักยภาพด้านเงินทุน จำนวน 5 ข้อ

ข้อคำถามในตอนที่ 3 จะมีมาตร (scale) ให้เลือกตอบ 5 ระดับ คือ มากที่สุด มากปานกลาง น้อยและน้อยที่สุด ตามลำดับ ซึ่งมีการให้คะแนน ดังนี้

ระดับความสามารถ	ข้อความเชิงบวก	ข้อความเชิงลบ
มากที่สุด	5	1
มาก	4	2
ปานกลาง	3	3
น้อย	2	4
น้อยที่สุด	1	5

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับศักยภาพของผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดน ลักษณะคำถามเป็นแบบเปิด (Open Ended Question)

2.3 สร้างคำถามตามโครงสร้างของเนื้อหาที่กำหนดไว้ในข้อ 2.2

2.4 นำแบบสอบถามที่สร้างเสร็จแล้วเสนอผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 ท่าน ดังรายชื่อในภาคผนวก ก เพื่อตรวจสอบความตรง (Validity) ตาม โครงสร้างเนื้อหา โดยนำมาคำนวณหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item-objective Congruence: IOC) ได้ค่า IOC เท่ากับ . 0.87

2.5 ปรับปรุงแบบสอบถามให้สมบูรณ์ ตามความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ

2.6 นำแบบสอบถามไปทำการทดลองใช้กับผู้ประกอบการที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 รายและคำนวณหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยการวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Coefficient Alpha) ได้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค เท่ากับ 0.95

2.7 ปรับปรุงข้อคำถาม และนำไปใช้กับกลุ่มตัวอย่าง

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้ศึกษาดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามโดยดำเนินการดังนี้

3.1 ทำหนังสือขออนุญาตทางหอการค้าจังหวัดเชียงราย เพื่อเก็บข้อมูลจากสมาชิกผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย

3.2 เก็บข้อมูล โดยแจกแบบสอบถามและรับคืนด้วยตนเอง (Self – Survey Research) ระหว่างวันที่ 1 มิถุนายน 2557 ถึงวันที่ 15 มิถุนายน 2557 และได้แบบสอบถามครบถ้วนสมบูรณ์ คิดเป็นร้อยละ 100

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้ทั้งหมดมาตรวจสอบความสมบูรณ์ของข้อมูล บันทึกข้อมูลก่อนนำไปประมวลผลข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูล จัดทำตารางวิเคราะห์สถิติ เพื่อนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูล และสรุปผลการศึกษา โดยใช้สถิติดังนี้

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคล ใช้สถิติแจกแจงความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage)

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลกิจการ ใช้สถิติแจกแจงความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage)

4.3 การวิเคราะห์ระดับศักยภาพด้านการค้าชายแดน ใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ด้วยการหาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยแปลความหมายค่าเฉลี่ย ด้วยการแบ่งช่วงชั้น 5 ระดับ คำนวณความกว้างระหว่างชั้นดังนี้ (จิรารัตน์ ศรีเจริญ 2546: 42-45)

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างของชั้น} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนระดับการวัดที่ต้องการ}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

จากนั้นสามารถแปลความหมายของระดับคะแนน ดังนี้

ค่าเฉลี่ย	ระดับศักยภาพ
4.21 – 5.00	สูงที่สุด
3.41 – 4.20	สูง
2.61 – 3.40	ปานกลาง
1.81 - 2.60	ต่ำ
1.00 – 1.80	ต่ำที่สุด

4.4 การเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลและข้อมูลกิจการ ใช้สถิติเชิงอนุมาน (inferential statistic) โดยทดสอบด้วยค่าสถิติที (t-test) เพื่อวิเคราะห์ความแตกต่างสำหรับตัวแปรที่มีคำตอบ 2 คำตอบ และใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One way ANOVA: F-test) สำหรับตัวแปรที่มีคำตอบมากกว่า 2 คำตอบ หากพบความแตกต่างในเชิงสถิติจะทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธีการทดสอบผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (Least Significant Difference: LSD)

4.5 การวิเคราะห์ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ ใช้การวิเคราะห์เนื้อหาโดยการตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของเนื้อหาด้วยการแบ่งกลุ่มข้อมูล การจัดกลุ่มข้อมูล การแยกแยะประเด็น และการเชื่อมโยงข้อมูล ตามวัตถุประสงค์และกรอบแนวคิด



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง “ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย” ได้ส่งแบบสอบถามให้กลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 203 ฉบับ และได้รับกลับคืนมาจำนวน 203 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 100 สำหรับการวิเคราะห์และการนำเสนอผลการศึกษา แบ่งเป็น 5 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ

ตอนที่ 4 ผลการเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล และข้อมูลของกิจการ

ตอนที่ 5 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

โดยมีสัญลักษณ์ทางสถิติของแต่ละตัวแปรที่นิยมใช้ในการวิจัย เพื่อความเข้าใจที่ตรงกันซึ่งผู้ศึกษากำหนด ดังนี้

n	หมายถึง	จำนวนตัวอย่าง
\bar{X}	หมายถึง	ค่าเฉลี่ย
S.D.	หมายถึง	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
t	หมายถึง	ค่าสถิติที่ใช้ในการแจกแจงแบบที
F	หมายถึง	ค่าสถิติที่ใช้ในการแจกแจงแบบเอฟ
df	หมายถึง	ชั้นแห่งความอิสระ (Degree of Freedom)
SS	หมายถึง	ผลบวกกำลังสอง (Sum of Squares)
M.S.	หมายถึง	ค่าเฉลี่ยของผลบวกกำลังสอง (Mean of Squares)
Sig	หมายถึง	ระดับนัยสำคัญของการทดสอบ
*	หมายถึง	นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ปรากฏผลดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยส่วนบุคคล		จำนวน (n=203)	ร้อยละ (100.00)
1. เพศ			
	ชาย	121	59.61
	หญิง	82	40.39
2. อายุ			
	35 - 44 ปี	109	53.70
	45 - 54 ปี	55	27.09
	มากกว่า 54 ปี	39	19.21
3. ระดับการศึกษา			
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	114	56.16
	ปริญญาตรี	89	43.84
4. ประสบการณ์การทำงาน			
	6-10 ปี	117	57.63
	11-15 ปี	7	3.45
	มากกว่า 20 ปี	79	38.92
5. ตำแหน่ง			
	เจ้าของกิจการ	15	7.39
	กรรมการผู้จัดการ	18	8.87
	ผู้บริหาร	170	83.74

จากตารางที่ 4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งมี
สัญชาติไทยร้อยละ 100 พบว่า

1. เพศ ส่วนใหญ่เป็นเพศชายคิดเป็นร้อยละ 59.61 และเป็นเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 40.39
2. อายุ ส่วนใหญ่มีอายุ 35 - 44 ปี คิดเป็นร้อยละ 53.70 รองลงมามีอายุ 45 – 54 ปี คิดเป็นร้อยละ 27.09 และน้อยที่สุดมีอายุมากกว่า 54 ปี คิดเป็นร้อยละ 19.21
3. ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่มีวุฒิการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 56.16 และมีวุฒิการศึกษาในระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 43.84
4. ประสบการณ์การทำงาน ส่วนใหญ่ทำงาน 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 57.63 รองลงมา มากกว่า 20 ปี คิดเป็นร้อยละ 38.92และน้อยที่สุด 11-15 ปี คิดเป็นร้อยละ 3.45
5. ตำแหน่ง ส่วนใหญ่ตำแหน่งผู้บริหาร คิดเป็นร้อยละ 83.74 รองลงมาตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ คิดเป็นร้อยละ 8.87 และน้อยที่สุดตำแหน่งเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 7.39



ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม ปรากฏผลดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 จำนวนและร้อยละของข้อมูลกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลกิจการ	จำนวน (n=203)	ร้อยละ (100.00)
1. ประเภทธุรกิจหลักของกิจการ		
ผู้ค้าส่ง	83	40.89
ผู้ผลิตเพื่อส่งออกและนำเข้า	18	8.87
ผู้ค้าปลีก	63	31.03
โรงงานผู้ผลิต	38	18.72
ท่องเที่ยว	1	0.49
2. ระยะเวลาประกอบกิจการ		
5-10 ปี	55	27.10
11-15 ปี	105	51.72
มากกว่า 15 ปี	43	21.18
3. จำนวนพนักงาน		
1-15 คน	99	48.77
16-30 คน	64	31.53
51-100 คน	40	19.70
4. มูลค่าการค้าต่อปี		
น้อยกว่า 1 ล้านบาท	37	18.23
1-5 ล้านบาท	166	81.77
5. ที่ตั้งของกิจการ		
อำเภอแม่สาย	43	21.18
อำเภอเชียงแสน	60	29.56
อำเภอเชียงของ	83	40.89
อำเภออื่นๆ เช่น เทิง แม่จัน	17	8.37

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ข้อมูลกิจการ	จำนวน (n=203)	ร้อยละ (100.00)
6. คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ		
ประชาชนทั่วไป	70	34.48
บริษัท/ห้าง/ร้าน	133	65.52
7. สัญชาติคู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ		
สัญชาติไทย	112	55.17
สัญชาติพม่า	19	9.36
สัญชาติจีน	72	35.47

จากตารางที่ 4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า

1. ประเภทธุรกิจหลักของกิจการ มากที่สุดเป็นผู้ค้าส่ง คิดเป็นร้อยละ 40.89 รองลงมาเป็นผู้ค้าปลีก คิดเป็นร้อยละ 31.03 และน้อยที่สุดเป็นการท่องเที่ยว คิดเป็นร้อยละ 0.49
2. ระยะเวลาประกอบกิจการ ส่วนใหญ่ 11 - 15 ปี คิดเป็นร้อยละ 51.72 รองลงมา 5 - 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 27.10 และน้อยที่สุด มากกว่า 15 ปี คิดเป็นร้อยละ 21.18
3. จำนวนพนักงาน มากที่สุดมีพนักงาน 1-15 คน คิดเป็นร้อยละ 48.77 รองลงมา 16 - 30 คน คิดเป็นร้อยละ 31.53 และน้อยที่สุดมี 51-100 คน คิดเป็นร้อยละ 19.70
4. มูลค่าการค้าต่อปี ส่วนใหญ่ 1 - 5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 81.77 และน้อยกว่า 1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 18.23
5. ที่ตั้งของกิจการ มากที่สุดตั้งอยู่ที่อำเภอเชียงของ คิดเป็นร้อยละ 40.89 รองลงมาอำเภอเชียงแสน คิดเป็นร้อยละ 29.56 และน้อยที่สุดอำเภออื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 8.37
6. คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ ส่วนใหญ่ คือ บริษัท/ห้าง/ร้าน คิดเป็นร้อยละ 65.52 และประชาชนทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 34.48
7. สัญชาติคู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ ส่วนใหญ่สัญชาติไทย คิดเป็นร้อยละ 55.17 รองลงมาสัญชาติจีน คิดเป็นร้อยละ 35.47 และน้อยที่สุดสัญชาติพม่า คิดเป็นร้อยละ 9.36

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ

ผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและความหมายของศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ ปรากฏผลดังตารางที่ 4.3 – 4.6

ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและความหมายของศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการโดยรวม

ศักยภาพด้านการค้าชายแดน	\bar{X}	S.D.	ความหมาย	ลำดับที่
1. ด้านการบริหาร	3.69	0.67	สูง	1
2. ด้านการค้าระหว่างประเทศ	3.37	0.77	ปานกลาง	2
3. ด้านเงินทุน	3.16	0.78	ปานกลาง	3
รวม	3.40	0.74	ปานกลาง	

จากตารางที่ 4.3 พบว่า ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X}=3.40$) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ลำดับแรกอยู่ในระดับสูง คือ ศักยภาพด้านการบริหาร ($\bar{X}=3.69$) รองลงมาอยู่ในระดับปานกลาง คือ ศักยภาพด้านการค้าระหว่างประเทศ ($\bar{X}=3.37$) และลำดับสุดท้ายอยู่ในระดับปานกลาง คือ ศักยภาพด้านเงินทุน ($\bar{X}=3.16$)

ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและความหมายของศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการด้านการบริหาร

ด้านการบริหาร	\bar{X}	S.D.	ความหมาย	ลำดับที่
1. การกำหนดเป้าหมายของกิจการไว้อย่างชัดเจน	3.76	0.58	สูง	4
2. การวางแผนการดำเนินงานไว้ล่วงหน้า	3.73	0.57	สูง	7
3. การนำข้อมูลข่าวสารต่างๆ มาประกอบการวางแผนการดำเนินงาน	3.75	0.56	สูง	5
4. การติดตามข้อมูลข่าวสารของสภาพแวดล้อมภายนอกที่เกี่ยวข้องกับกิจการเป็นระยะๆ เช่น สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ การเมือง	4.26	0.76	สูงที่สุด	1
5. การปรับการดำเนินงานได้เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	4.19	0.68	สูง	2
6. การแบ่งงานภายในกิจการออกเป็นหน้าที่ต่างๆ อย่างชัดเจน	3.73	0.62	สูง	7
7. การจัดระบบการทำงานของกิจการได้อย่างเหมาะสม	3.70	0.72	สูง	9
8. การจัดระบบการติดต่อสื่อสารที่ดีภายในกิจการ	3.77	0.68	สูง	3
9. การตัดสินใจแก้ไขปัญหาต่างๆ ของกิจการได้อย่างรวดเร็ว	3.27	0.72	ปานกลาง	14
10. การมอบหมายงาน โดยคำนึงถึงความสามารถของพนักงาน	3.47	0.78	สูง	11
11. การทำให้พนักงานร่วมมือกันทำงานเพื่อความสำเร็จของกิจการ	3.53	0.64	สูง	10
12. การกำกับดูแลการทำงานของพนักงานให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงาน	3.44	0.55	สูง	12
13. การประเมินผลการดำเนินงานของกิจการเป็นระยะๆ	3.74	0.72	สูง	6
14. การพัฒนากิจการให้ประสบความสำเร็จได้อย่างต่อเนื่อง	3.37	0.82	ปานกลาง	13
รวม	3.69	0.67	สูง	

จากตารางที่ 4.4 พบว่า ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการด้านการบริหาร โดยรวมอยู่ในระดับสูง ($\bar{X}=3.69$) และเมื่อพิจารณารายชื่อ พบว่าลำดับแรกอยู่ในระดับสูงที่สุด คือ การติดตามข้อมูลข่าวสารของสภาพแวดล้อมภายนอกที่เกี่ยวข้องกับกิจการเป็นระยะๆ เช่น สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ การเมือง ($\bar{X}=4.26$) รองลงมาอยู่ในระดับสูง คือ การปรับการดำเนินงานได้เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับกิจการ ($\bar{X}=4.19$) และลำดับ

สุดท้ายอยู่ในระดับปานกลาง คือ การตัดสินใจแก้ไขปัญหาต่างๆ ของกิจการได้อย่างรวดเร็ว
($\bar{X}=3.27$)

ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและความหมายของศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการด้านการค้าระหว่างประเทศ

ด้านการค้าระหว่างประเทศ	\bar{X}	S.D.	ความหมาย	ลำดับที่
1. การขายสินค้าให้แก่ลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติ	3.66	0.76	สูง	2
2. การผลิต/ส่งออกสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าต่างชาติ	3.24	0.89	ปานกลาง	8
3. การติดต่อธุรกิจกับคู่ค้าในต่างประเทศ	3.30	0.70	ปานกลาง	6
4. การแข่งขันกับคู่แข่งทั้งในประเทศและต่างประเทศ	3.27	0.74	ปานกลาง	7
5. การนำเข้า-ส่งออกสินค้าตามพิธีการศุลกากร/กฎระเบียบของ ไทย	2.97	0.80	ปานกลาง	11
6. การนำเข้า-ส่งออกสินค้าตามพิธีการศุลกากร/กฎระเบียบของ ประเทศอื่นที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	3.47	0.75	สูง	4
7. การกำหนดราคาสินค้าโดยคำนึงถึงเงื่อนไขการค้า เช่น ราคา FOB	3.19	0.82	ปานกลาง	9
8. การรับ-จ่ายเงินค่าสินค้าด้วยการเปิด L/C (Letter of Credit) กับ ธนาคาร	3.54	0.75	สูง	3
9. การป้องกันความเสี่ยงในความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เงินตราต่างประเทศ	3.09	0.83	ปานกลาง	10
10. การเลือกวิธีการขนส่งที่เหมาะสมกับสินค้า เช่น การขนส่งทาง บก ทางน้ำ	3.46	0.73	สูง	5
11. การทำประกันภัยสินค้าเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น	3.91	0.69	สูง	1
รวม	3.37	0.77	ปานกลาง	

จากตารางที่ 4.5 พบว่า ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ ด้านการค้า
ระหว่างประเทศ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X}=3.37$) และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าลำดับ
แรกอยู่ในระดับสูงคือ การทำประกันภัยสินค้าเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น ($\bar{X}=3.91$)
รองลงมาอยู่ในระดับสูง คือ การขายสินค้าให้แก่ลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติ ($\bar{X}=3.66$) และลำดับ

สุดท้ายอยู่ในระดับปานกลาง คือ การนำเข้า-ส่งออกสินค้าตามพิธีการศุลกากร/กฎระเบียบของไทย ($\bar{X}=2.97$)

ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและความหมายของศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการด้านเงินทุน

ด้านเงินทุน	\bar{X}	S.D.	ความหมาย	ลำดับที่
1. การมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอต่อการดำเนินงาน	3.16	0.81	ปานกลาง	3
2. การมีเงินทุนสำรองเพื่อรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น	3.14	0.80	ปานกลาง	4
3. การมีหลักทรัพย์ที่นำมาค้ำประกันได้เมื่อต้องการ	3.41	0.73	สูง	1
4. การมีความน่าเชื่อถือที่เอื้อต่อการระดมเงินทุน	3.33	0.78	ปานกลาง	2
5. การระดมเงินทุนได้เมื่อต้องการเงินทุนเพิ่มเติม	2.78	0.78	ปานกลาง	5
รวม	3.16	0.78	ปานกลาง	

จากตารางที่ 4.6 พบว่า ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการด้านเงินทุนโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X}=3.16$) และเมื่อพิจารณารายชื่อ พบว่าลำดับแรกอยู่ในระดับสูง คือ การมีหลักทรัพย์ที่นำมาค้ำประกันได้เมื่อต้องการ ($\bar{X}=3.41$) รองลงมาอยู่ในระดับปานกลาง คือ การมีความน่าเชื่อถือที่เอื้อต่อการระดมเงินทุน ($\bar{X}=3.33$) และลำดับสุดท้ายอยู่ในระดับปานกลาง คือ การระดมเงินทุนได้เมื่อต้องการเงินทุนเพิ่มเติม ($\bar{X}=2.78$)

ตอนที่ 4 ผลการเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล และข้อมูลกิจการ

ผลการเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์การทำงาน ตำแหน่ง สัญชาติ ปรากฏผลดังตารางที่ 4.7-4.9

ตารางที่ 4.7 การเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามเพศ

ศักยภาพด้านการค้าชายแดน		n	\bar{X}	S.D.	df	t	Sig.
เพศ	ชาย	121	3.97	0.91	112.11	3.86*	0.04
	หญิง	82	4.13	0.65			

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.7 ผลการเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามเพศ เมื่อวิเคราะห์ความแตกต่างด้วยค่าสถิติที (t-test) ที่มีคำตอบ 2 คำตอบ พบว่า ค่า Sig. ที่ได้มีค่าน้อยกว่าระดับนัยสำคัญ (α) ที่กำหนดไว้คือ .05 (Sig.< .05) แสดงว่าผู้ประกอบการที่มีเพศแตกต่างกันมีศักยภาพด้านการค้าชายแดนแตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการเพศหญิงมีศักยภาพด้านการค้าชายแดนสูงกว่าเพศชาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามอายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่ง ประสบการณ์การทำงาน

ตัวแปร	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	Sig.
อายุ	ระหว่างกลุ่ม	2.39	3	1.19	2.30*	0.01
	ภายในกลุ่ม	76.31	199	0.52		
	รวม	78.69	202			
ระดับการศึกษา	ระหว่างกลุ่ม	0.47	3	0.23	0.61	0.54
	ภายในกลุ่ม	56.07	199	0.38		
	รวม	56.54	202			
ตำแหน่ง	ระหว่างกลุ่ม	1.52	3	0.76	2.14	0.12
	ภายในกลุ่ม	52.27	199	0.36		
	รวม	53.79	202			
ประสบการณ์การทำงาน	ระหว่างกลุ่ม	4.48	3	1.12	3.30	0.10
	ภายในกลุ่ม	49.31	199	0.34		
	รวม	53.79	202			

*นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

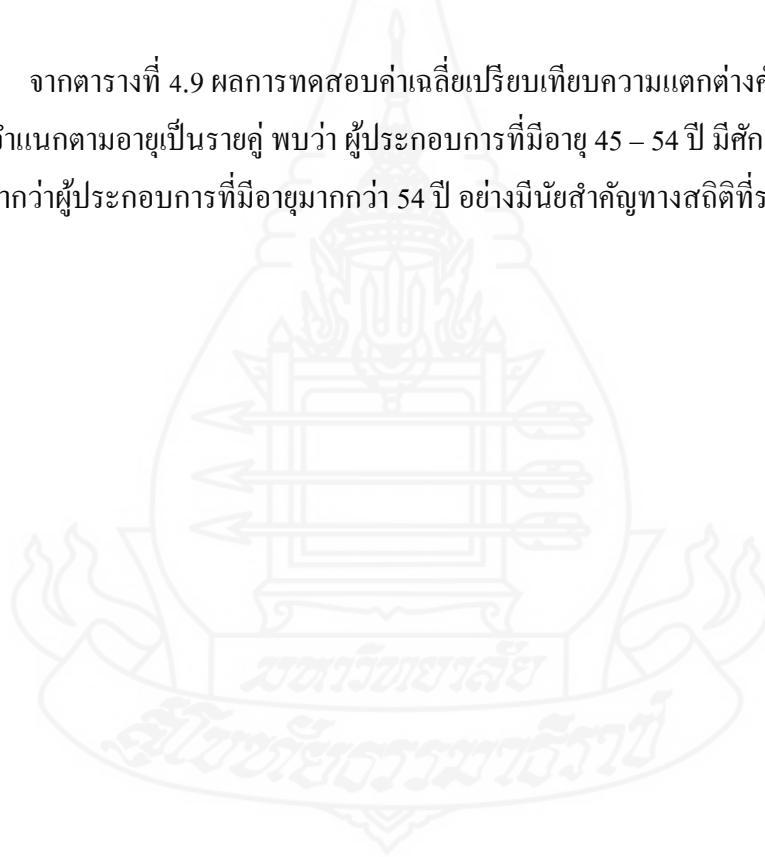
จากตารางที่ 4.8 ผลการเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามอายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่ง ประสบการณ์การทำงาน เมื่อวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียวเพื่อหาความแตกต่างด้วยค่าสถิติเอฟ (F-test) ที่มีค่าตอบมากกว่า 2 คำตอบ พบว่า ค่า Sig. ที่ได้มีค่ามากกว่าระดับนัยสำคัญที่กำหนดไว้คือ .05 (Sig>.05) ได้แก่ ระดับการศึกษา ตำแหน่ง ประสบการณ์การทำงาน แสดงว่าผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษา ตำแหน่ง ประสบการณ์การทำงานแตกต่างกัน มีศักยภาพด้านการค้าชายแดนไม่แตกต่างกัน ส่วนอายุพบว่าค่า Sig. ที่ได้มีค่าน้อยกว่าหรือเท่ากับระดับนัยสำคัญที่กำหนดไว้คือ .05 (Sig<.05) แสดงว่าผู้ประกอบการที่มีอายุแตกต่างกันมีศักยภาพด้านการค้าชายแดนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จึงได้ทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธีการทดสอบผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (Least Significant Difference: LSD) ปรากฏผลดังตารางที่ 4.9

ตารางที่ 4.9 การทดสอบค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบความแตกต่างศักยภาพด้านการค้าชายแดน จำแนกตามอายุเป็นรายคู่

อายุ	\bar{X}	35 – 44 ปี	45 – 54 ปี	มากกว่า 54 ปี
		3.43	3.33	3.51
35 – 44 ปี	3.43	-	0.10	0.08
45 – 54 ปี	3.33	-	-	0.18*
มากกว่า 54 ปี	3.51	-	-	-

*นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.9 ผลการทดสอบค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบความแตกต่างศักยภาพด้านการค้าชายแดน จำแนกตามอายุเป็นรายคู่ พบว่า ผู้ประกอบการที่มีอายุ 45 – 54 ปี มีศักยภาพด้านการค้าชายแดนต่ำกว่าผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 54 ปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05



ผลการเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามข้อมูลกิจการ ได้แก่ ประเภทธุรกิจหลัก ระยะเวลาประกอบกิจการ จำนวนพนักงาน มูลค่าการค้าต่อปี ที่ตั้งของกิจการ คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ และสัญชาติของคู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ ปรากฏผลดังตารางที่ 4.10

ตารางที่ 4.10 การเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตาม ประเภทธุรกิจหลัก ระยะเวลาประกอบกิจการ จำนวนพนักงาน มูลค่าการค้าต่อปี ที่ตั้งของกิจการ คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ และสัญชาติของคู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ

ตัวแปร	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	Sig.
1. ประเภทธุรกิจหลัก	ระหว่างกลุ่ม	3.63	2	1.21	2.35	0.07
	ภายในกลุ่ม	75.07	200	0.51		
	รวม	78.69	202			
2. ระยะเวลาประกอบกิจการ	ระหว่างกลุ่ม	0.69	2	0.23	0.60	0.61
	ภายในกลุ่ม	55.85	200	0.38		
	รวม	56.54	202			
3. จำนวนพนักงาน	ระหว่างกลุ่ม	0.54	2	0.18	0.50	0.69
	ภายในกลุ่ม	53.25	200	0.36		
	รวม	53.79	202			
4. มูลค่าการค้าต่อปี	ระหว่างกลุ่ม	0.05	2	0.02	0.03	0.99
	ภายในกลุ่ม	78.64	200	0.54		
	รวม	78.69	202			
5. ที่ตั้งของกิจการ	ระหว่างกลุ่ม	1.13	2	0.38	0.99	0.40
	ภายในกลุ่ม	55.41	200	0.38		
	รวม	56.54	202			
6. คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ	ระหว่างกลุ่ม	0.47	2	0.23	0.61	0.54
	ภายในกลุ่ม	56.07	200	0.38		
	รวม	56.54	202			
7. สัญชาติของคู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ	ระหว่างกลุ่ม	1.20	2	0.40	1.11	0.35
	ภายในกลุ่ม	52.59	200	0.36		
	รวม	53.79	202			

จากตารางที่ 4.10 ผลการเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามประเภทธุรกิจหลัก ระยะเวลาประกอบกิจการ จำนวนพนักงาน มูลค่าการค้าต่อปี ที่ตั้งของกิจการ คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการและสัญชาติของคู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ เมื่อวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียวเพื่อหาความแตกต่างด้วยค่าสถิติเอฟ (F-test) ที่มีค่าตอบมากกว่า 2 คำตอบพบว่า ค่า Sig. ที่ได้มีค่ามากกว่าระดับนัยสำคัญที่กำหนดไว้คือ .05 (Sig>.05) ได้แก่ ประเภทธุรกิจหลัก ระยะเวลาประกอบกิจการ จำนวนพนักงาน ยอดขายต่อปี ที่ตั้งของกิจการ คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการและสัญชาติของคู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการแสดงว่าผู้ประกอบการที่มีข้อมูลกิจการที่แตกต่างกันมีศักยภาพด้านการค้าชายแดนไม่แตกต่างกัน



ตอนที่ 5 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับศักยภาพด้านการค้าชายแดน ซึ่งมีผู้แสดงความคิดเห็นและให้ข้อเสนอแนะ จำนวน 101 คน จาก 203 คน คิดเป็นร้อยละ 49.75 ปรากฏผลดังตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 จำนวนและร้อยละของความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อพัฒนาการค้าชายแดน

ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ	จำนวนคน (n=101)	ร้อยละ (100.00)
1. ควรปรับปรุงขั้นตอนด้านศุลกากรให้มีความสะดวกรวดเร็วลดความยุ่งยากเพื่อประหยัดเวลาในการนำเข้า-ส่งออกสินค้า	91	90.09
2. หน่วยงานราชการควรเข้ามาดูแลและจัดระเบียบการค้าชายแดนให้เป็นระเบียบและง่ายต่อการกำกับดูแล	84	83.16
3. ควรให้ภาคเอกชนได้เข้ามามีส่วนร่วมดูแลและสามารถเสนอความต้องการได้	62	61.38

จากตารางที่ 4.11 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับศักยภาพด้านการค้าชายแดน พบว่าลำดับแรกคือ ควรปรับปรุงขั้นตอนด้านศุลกากรให้มีความสะดวกรวดเร็วลดความยุ่งยากเพื่อประหยัดเวลาในการนำเข้า-ส่งออกสินค้า คิดเป็นร้อยละ 90.09 รองลงมาหน่วยงานราชการควรเข้ามาดูแลและจัดระเบียบการค้าชายแดนให้เป็นระเบียบและง่ายต่อการกำกับดูแล คิดเป็นร้อยละ 83.16 และลำดับสุดท้ายคือ ควรให้ภาคเอกชนได้เข้ามามีส่วนร่วมดูแลและสามารถเสนอความต้องการได้ คิดเป็นร้อยละ 61.38

บทที่ 5

สรุปการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง “ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย” ผู้ศึกษาจะนำเสนอสรุปการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะดังนี้

1. สรุปการศึกษา

1.1 วัตถุประสงค์การศึกษา

1.1.1 เพื่อศึกษาระดับศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย

1.1.2 เพื่อเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลและข้อมูลกิจการ

1.2 วิธีดำเนินการศึกษา

1.2.1 ประชากร คือ ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของหอการค้าจังหวัดเชียงราย จำนวน 409 ราย กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) ด้วยวิธีจับฉลาก ซึ่งได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 203 ราย

1.2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ใช้แบบสอบถาม มีประเด็นคำถามตามกรอบแนวคิดของการศึกษา โดยสร้างคำถามตามโครงสร้างของเนื้อหาเสนอผู้ทรงคุณวุฒิ 3 ท่าน เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรง นำมาคำนวณหาค่าดัชนีความสอดคล้อง ได้ค่า IOC เท่ากับ 0.87 และนำไปทดลองใช้ (Try out) กับผู้ประกอบการที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 คน วิเคราะห์หาสัมประสิทธิ์แอลฟาตามวิธีของครอนบาค (Cronbach's Coefficient Alpha) ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.95

1.2.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล เก็บข้อมูลด้วยตัวเองระหว่างวันที่ 1 มิถุนายน ถึงวันที่ 15 มิถุนายน 2557 โดยเก็บรวบรวมแบบสอบถามจากผู้ประกอบการ ซึ่งได้รับแบบสอบถามกลับคืนมา จำนวน 203 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 100

1.2.4 การวิเคราะห์ข้อมูล ใช้การวิเคราะห์ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าเฉลี่ยโดยใช้สถิติที่ การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One way ANOVA: F-

test) การทดสอบผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (Least Significant Difference: LSD) โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปทางสถิติ และการวิเคราะห์เนื้อหา

1.3 ผลการศึกษา

ผลการศึกษาเรื่อง “ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย” สรุปได้ดังนี้

1.3.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ประกอบการมีสัญชาติไทย ร้อยละ 100 โดยส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 59.61 อายุ 35 - 44 ปี คิดเป็นร้อยละ 53.70 มีวุฒิการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 56.16 ประสบการณ์การทำงาน 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 57.63 ตำแหน่งผู้บริหาร คิดเป็นร้อยละ 83.74

1.3.2 ข้อมูลกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่อยู่ในธุรกิจผู้ค้าส่ง คิดเป็นร้อยละ 40.89 ระยะเวลาประกอบกิจการ 11 - 15 ปี คิดเป็นร้อยละ 51.72 จำนวนพนักงาน 1-15 คน คิดเป็นร้อยละ 48.77 มูลค่าการค้าต่อปี 1 - 5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 81.77 ที่ตั้งของกิจการอยู่ในอำเภอเชียงของ คิดเป็นร้อยละ 40.89 คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการเป็นบริษัท/ห้าง/ร้าน คิดเป็นร้อยละ 65.52 สัญชาติของคู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ คือ สัญชาติไทย คิดเป็นร้อยละ 55.17

1.3.3 ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ พบว่าศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.40$) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ลำดับแรกอยู่ในระดับสูง คือ ศักยภาพด้านการบริหาร ($\bar{X} = 3.69$) รองลงมาอยู่ในระดับปานกลาง คือ ศักยภาพด้านการค้าระหว่างประเทศ ($\bar{X} = 3.37$) และลำดับสุดท้ายอยู่ในระดับปานกลาง คือ ศักยภาพด้านเงินทุน ($\bar{X} = 3.16$)

1) **ด้านการบริหาร** โดยรวมอยู่ในระดับสูง ($\bar{X} = 3.69$) และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าลำดับแรกอยู่ในระดับสูงที่สุด คือ การติดตามข้อมูลข่าวสารของสภาพแวดล้อมภายนอกที่เกี่ยวข้องกับกิจการเป็นระยะๆ เช่น สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ การเมือง ($\bar{X} = 4.26$) และลำดับสุดท้ายอยู่ในระดับปานกลาง คือ การตัดสินใจแก้ไขปัญหาต่างๆ ของกิจการได้อย่างรวดเร็ว ($\bar{X} = 3.27$)

2) **ด้านการค้าระหว่างประเทศ** โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.37$) และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าลำดับแรกอยู่ในระดับสูง คือ การทำประกันภัยสินค้าเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น ($\bar{X} = 3.91$) และลำดับสุดท้ายอยู่ในระดับปานกลาง คือ การนำเข้า-ส่งออกสินค้าตามพิธีการศุลกากร/กฎระเบียบของไทย ($\bar{X} = 2.97$)

3) **ด้านเงินทุน** โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X}=3.16$) และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่าลำดับแรกอยู่ในระดับสูง คือ การมีหลักทรัพย์ที่นำมาค้ำประกันได้เมื่อต้องการ ($\bar{X}=3.41$) และลำดับสุดท้ายอยู่ในระดับปานกลาง คือ การระดมเงินทุนได้เมื่อต้องการเงินทุนเพิ่มเติม ($\bar{X}=2.78$)

1.3.4 ผลการเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าขายแดนจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า ผู้ประกอบการที่มีเพศและอายุแตกต่างกันมีศักยภาพด้านการค้าขายแดนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จึงยอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้โดยผู้ประกอบการเพศผู้หญิงมีศักยภาพด้านการค้าขายแดนสูงกว่าเพศชาย และผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 54 ปี มีศักยภาพด้านการค้าขายแดนสูงกว่าอายุ 45 – 54 ปี ส่วนผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษา ตำแหน่งประสบการณ์การทำงาน แตกต่างกันมีศักยภาพด้านการค้าขายแดนไม่แตกต่างกันจึงปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

1.3.5 ผลการเปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าขายแดนจำแนกตามข้อมูลกิจการ พบว่า ผู้ประกอบการที่อยู่ในประเภทธุรกิจหลัก ระยะเวลาประกอบกิจการ จำนวนพนักงาน ยอดขายต่อปี ที่ตั้งของกิจการ คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ และสัญชาติของคู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการแตกต่างกันมีศักยภาพด้านการค้าขายแดนไม่แตกต่างกันจึงปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

1.3.6 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการพัฒนาด้านการค้าขายแดน พบว่าลำดับแรกควรปรับปรุงขั้นตอนด้านศุลกากรให้มีความสะดวกรวดเร็วลดความยุ่งยากเพื่อประหยัดเวลาในการนำเข้า-ส่งออกสินค้า คิดเป็นร้อยละ 90.09 และลำดับสุดท้ายควรให้ภาคเอกชนได้เข้ามามีส่วนร่วมดูแลและสามารถเสนอความต้องการได้ คิดเป็นร้อยละ 61.38

2. อภิปรายผล

ผลการศึกษา “ศักยภาพด้านการค้าขายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย” สามารถอภิปรายผลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา ดังนี้

2.1 ระดับศักยภาพด้านการค้าขายแดนของผู้ประกอบการ จากการศึกษาศักยภาพด้านการค้าขายแดนของผู้ประกอบการ พบว่าศักยภาพด้านการค้าขายแดนของผู้ประกอบการ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังดำเนินธุรกิจในรูปแบบเดิมๆ ไม่มีการพัฒนาหรือได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการอย่างเป็นทางการเป็นรูปธรรมเท่าที่ควร ซึ่ง

สอดคล้องกับผลการศึกษางานบางส่วนของ พินพนา ตี๋ปรม (2551) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่ส่งผลต่อการค้าชายแดนบริเวณตลาดดอยเวา อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย” ปัจจัยที่ส่งผลต่อการค้าชายแดนในภาพรวมของปัจจัยทั้ง 4 ด้าน ส่งผลต่อการค้าชายแดนในระดับปานกลาง สำหรับศักยภาพในแต่ละด้านอภิปรายผลได้ดังนี้

2.1.1 ศักยภาพด้านบริหาร พบว่าผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนมีศักยภาพด้านการบริหารโดยรวมอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะการติดตามข้อมูลข่าวสารของสภาพแวดล้อมภายนอกที่เกี่ยวข้องกับกิจการเป็นระยะๆ เช่น สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ การเมือง เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงอายุ 35-44 ปี เป็นส่วนมาก และรองลงมาเป็นช่วงอายุ 45-54 ปี การติดตามข่าวสารข้อมูลเพื่อปรับตัวในการบริหารจึงเป็นไปได้ค่อนข้างสูง แต่การตัดสินใจแก้ไขปัญหาต่างๆ ของกิจการอาจไม่รวดเร็วเท่าที่ควร ทำให้การพัฒนากิจการให้ประสบความสำเร็จยิ่งขึ้นจะต้องใช้เวลาพอสมควร เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังมีความเคยชินกับการค้าแบบดั้งเดิมและมีประสบการณ์น้อยกว่าผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 54 ปี

2.1.2 ศักยภาพด้านการค้าระหว่างประเทศ ผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนพบว่ามีศักยภาพด้านการค้าระหว่างประเทศโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยของสินค้าในขณะที่นำส่งมอบให้ถึงมือลูกค้าจึงได้เน้นการทำประกันภัยสินค้าเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งภัยดังกล่าวอาจจะเกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติหรือภัยที่เกิดขึ้นระหว่างการขนส่ง ส่วนด้านการค้ากลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคของไทยได้รับความนิยมในตลาดของการค้าชายแดนค่อนข้างสูง แต่การแข่งขันกับสินค้าจากจีน เวียดนามและเมียนมาร์ที่มักจะมีการลอกเลียนแบบตราแบรนด์สินค้าของไทยทำให้การแข่งขันกับคู่แข่งทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นไปได้ค่อนข้างลำบาก โดยเฉพาะด้านต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าประเทศคู่แข่ง ประกอบกับการขาดทักษะในด้านภาษาและวัฒนธรรมของประเทศคู่ค้า ภาษาอังกฤษ วัฒนธรรมการรวมกลุ่ม อำนาจการต่อรองทางธุรกิจกับประเทศคู่ค้า และขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออกสินค้าตามพิธีการศุลกากร/กฎระเบียบของไทยและของประเทศคู่ค้า ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในการดำเนินพิธีการศุลกากรแบบนอกระบบมากเกินจริง

2.1.3 ศักยภาพด้านเงินทุน พบว่าผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนมีศักยภาพด้านเงินทุนโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะมีสินทรัพย์ถาวร เช่น ที่ดิน อาคาร ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เป็นหลักทรัพย์ที่ได้มาจากผลกำไรในการทำธุรกิจ เพื่อไว้เป็นหลักทรัพย์ที่นำมาค้ำประกันได้เมื่อต้องการ อาทิ เมื่อต้องการขยายธุรกิจ เงินทุนในการนำเข้าวัตถุดิบ เงินทุนในการผลิตสินค้าเพื่อส่งออก แต่ในความเป็นจริงเมื่อผู้ประกอบการต้องการระดมเงินทุนเมื่อต้องการเงินทุนเพิ่มเติม ผลปรากฏอยู่ในระดับต่ำ – ปานกลาง ซึ่งอาจเป็นเพราะแหล่ง

เงินทุนเพื่อให้ผู้ยืมมองถึงความเสี่ยงที่มีค่อนข้างสูงในการทำธุรกรรมด้านการค้าชายแดน เพราะการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกันกับคู่ค้ายังคงใช้ระบบเดิม คือ โดยเงินสดและความเชื่อถือเครดิตกันเป็นการส่วนตัวมากกว่าการใช้ระบบผ่านธนาคารเป็นคนกลาง เช่น การโอนเงินระหว่างประเทศผ่านธนาคาร T/T (Transfer Remittance) หรือใช้ระบบสัญญาการซื้อขายเป็น L/C (Letter of Credit) ทำให้แหล่งเงินทุนหรือสถาบันการเงินไม่ปล่อยเงินให้กู้ แม้ว่าผู้ประกอบการจะมีหลักทรัพย์ที่มากพอก็ตาม

2.2 เปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล พบว่าผู้ประกอบการที่มีเพศและอายุแตกต่างกันมีศักยภาพด้านการค้าชายแดนแตกต่างกัน ส่วนผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษา ตำแหน่ง ประสบการณ์การทำงาน แตกต่างก็มีศักยภาพด้านการค้าชายแดนไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะเพศและอายุ ส่งผลในเรื่องความน่าเชื่อถือ โดยคู่ค้ากับผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดน อาจให้ความสำคัญในการติดต่อซื้อขายโดยพิจารณาผลการศึกษาของผู้ประกอบการเพศหญิงที่มากกว่าชายและผู้ประกอบการที่มีอายุ 45 – 54 ปี มีศักยภาพด้านการค้าชายแดนต่ำกว่าผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 54 ปี แสดงให้เห็นถึงความน่าเชื่อถือ ซึ่งเป็นภาพลักษณ์แรกที่คุณค่าสามารถสัมผัสได้และใช้วิจารณ์ญาณในการตัดสินใจเป็นอันดับแรกในการตัดสินใจทำธุรกิจร่วมกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยบางส่วนของภาสกร แซ่มประเสริฐ (2545) ได้ศึกษาเปรียบเทียบภูมิหลังและลักษณะความเป็นผู้ประกอบการระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงและต่ำในการดำเนินกิจการอุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จแตกต่างกัน มีความแตกต่างกันในด้านเพศ ระดับช่วงอายุ

2.3 เปรียบเทียบศักยภาพด้านการค้าชายแดนจำแนกตามข้อมูลกิจการ พบว่าผู้ประกอบการที่อยู่ในประเภทธุรกิจหลัก ระยะเวลาประกอบกิจการ จำนวนพนักงาน ยอดขายต่อปี ที่ตั้งของกิจการ คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ และสัญชาติของคู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ แตกต่างก็มีศักยภาพด้านการค้าชายแดนไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะกิจการส่วนใหญ่มีขนาดใกล้เคียงกัน คือ มีพนักงาน 1-30 คน และมีมูลค่าการค้าต่อปี 1-5 ล้านบาท นอกจากนี้ยังอยู่ในอำเภอติดชายแดน มีคู่ค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัท/ห้าง/ร้าน และอยู่ในธุรกิจผู้ค้าส่ง – ผู้ค้าปลีก จึงทำให้ศักยภาพด้านการค้าชายแดนไม่แตกต่างกัน

3. ข้อเสนอแนะ

3.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการศึกษาไปใช้ประโยชน์

3.1.1 สศกควรปรับปรุงขั้นตอนด้านพิธีการศุลกากรให้มีความสะดวกรวดเร็ว ลดความยุ่งยากเพื่อประหยัดเวลาในการนำเข้า-ส่งออกสินค้า และให้มีการจัดฝึกอบรมแก่ผู้ประกอบการด้านนำเข้า-ส่งออกเกี่ยวกับกฎ ระเบียบและข้อบังคับต่างๆ ในการดำเนินการพิธีการศุลกากรและสิทธิทางภาษีต่างๆ ทั้งของไทยและประเทศคู่ค้า ให้แก่ผู้ประกอบการเพื่อเพิ่มทักษะและศักยภาพในด้านการค้าระหว่างประเทศของผู้ประกอบการ

3.1.2 หอการค้าจังหวัดเชียงราย ควรจัดการประชุมผู้ประกอบการและเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานร่วมกัน เพื่อหาแนวทางที่เหมาะสม ในการเพิ่มทักษะและศักยภาพในการบริหารให้ตรงเป้าประสงค์ของการค้าชายแดน เช่น การฝึกอบรมการเรียนรู้ภาษาและวัฒนธรรมของประเทศคู่ค้า ภาษาอังกฤษ และวัฒนธรรมการรวมกลุ่ม อำนวยความสะดวกทางธุรกิจ เพื่อจะสามารถแข่งขันในประเทศคู่แข่งที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าได้

3.1.3 พาณิชย์จังหวัดเชียงราย ควรพัฒนาศักยภาพด้านการค้าชายแดนให้แก่ผู้ประกอบการในด้านเงินทุน ด้านการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ระดับปานกลาง โดยการเข้ามากำกับดูแลให้ความรู้เพิ่มเติมในด้านเงินทุน สนับสนุนและส่งเสริมในการจัดหาแหล่งเงินทุน การเพิ่มช่องทางการระดมเงินทุนเมื่อต้องการ เช่น สินเชื่อเพื่อการนำเข้า-ส่งออก ของผู้ประกอบการในพื้นที่การค้าชายแดน ส่วนด้านการค้าระหว่างประเทศจัดให้มีการฝึกอบรมผู้ประกอบการให้ทราบถึงความสำคัญของการค้าส่งออก อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา และการปรับปรุงขั้นตอนการส่งออก การสร้างอำนาจการต่อรองกับประเทศคู่ค้า และการทำสัญญาซื้อขายโดยผ่านธนาคารเป็นคนกลาง เช่น ความสำคัญของการโอนเงินระหว่างประเทศผ่านธนาคาร T/T (Transfer Remittance) และการใช้ระบบสัญญาการซื้อขายเป็น L/C (Letter of Credit)

3.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

3.2.1 ควรมีการศึกษาศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดอื่นๆ ที่มีด้านการค้าชายแดน เพื่อนำมาเปรียบเทียบระหว่างจังหวัดที่ใกล้เคียงกัน

3.2.2 ควรศึกษาเชิงคุณภาพในแต่ละด้านของศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผู้เกี่ยวข้อง เช่น หอการค้าจังหวัดเชียงราย สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย ผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย เป็นต้น



บรรณานุกรม

มหาวิทยาลัย

สกลนครราชภัฏ

บรรณานุกรม

- กนกพร ชัยวรพร (2546) “ศักยภาพเชิงการบริหารของสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ : กรณีศึกษาอำเภอเมืองสมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรสงคราม” วิทยานิพนธ์ ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาสังคม) คณะพัฒนาสังคม สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
- กรมการค้าต่างประเทศ (2557) ศูนย์บริการข้อมูลการค้าการลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้าน กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ค้นคืนวันที่ 26 เมษายน 2557 จาก <http://www.dft.go.th/Default.aspx?tabid=160>
- กรมศุลกากร (2556) กฎหมายหลัก พระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 7) พุทธศักราช 2580 ค้นคืนวันที่ 8 ธันวาคม 2556 จาก http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/Library+cus501th/InternetTH/9/9_1/MainLaw/191328E01257514C580312241A842345
- _____ (2557) พิธีการศุลกากรนำเข้าและส่งออกทางบก ผู้ประกอบการ กรมศุลกากร ค้นคืนวันที่ 25 เมษายน 2557 จาก <http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/Library+cus501th/InternetTH/2/780E8DB641AB917FE9B640A0B3CE492E>
- ขจรศักดิ์ วงศ์วิราช และคณะ (2555) รายงานการประชุมวิชาการวิจัยรำไพพรรณี เรื่อง ศักยภาพของชุมชนและการมีส่วนร่วมในการจัดการห้วงโซ่อุปทานเพื่อพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ อำเภอห้วยฉัตร จังหวัดลำปาง ครั้งที่ 6 จัดโดย คณะวิทยาการจัดการ วันที่ 19-20 ธันวาคม 2555 คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง¹, คณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยี วิทยาลัยอินเตอร์เทคลำปาง² จังหวัดลำปาง
- จิตติมา กุปตานนท์ และคณะ (2548) “การค้าชายแดนไทยกับเพื่อนบ้าน 5 ประเทศ มาเลเซีย พม่า จีนตอนใต้ ลาว และกัมพูชา” วารสารสำนักงานภาค และสายนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย (สิงหาคม) : 1-11
- จิรารัตน์ ศรีเจริญ (2546) “ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความผูกพันต่อองค์การ : ศึกษากรณีสำนักงานเขตสายไหม” วิทยานิพนธ์ ปริญญามหาบัณฑิต สาขารัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เฉลิมพล พงศ์ฉบับนภา (2557) “การค้าชายแดนด้านจังหวัดราชบุรี ปี 2556 เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.7”

วารสารข่าวสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย 26 (มกราคม) : 1-7

ชมนาด ตันติเสวี (2546) “ศักยภาพของชุมชนท้องถิ่นในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ :

กรณีศึกษาชุมชนเกาะเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี” วิทยานิพนธ์ ปริญญา
ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาสังคม) คณะพัฒนาสังคม สถาบันบัณฑิตพัฒนา
บริหารศาสตร์

ชลิดา พันธุ์กระวี (2552) “การเตรียมการของกรมศุลกากรเพื่อรองรับการค้าชายแดน ในปี 2560”

วารสารศุลกากร 18 (ตุลาคม) : 7-10

ชัยยุทธ เลิศพาชิน และคณะ (2555) รายงานการประชุมวิชาการวิจัยรำไพพรรณี เรื่อง ศักยภาพของ

ชุมชนและการมีส่วนร่วมในการจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อพัฒนาขีดความสามารถ
ของผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง ครั้งที่ 6
จัดโดย คณะวิทยาการจัดการ วันที่ 19-20 ธันวาคม 2555 คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง¹, คณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยี วิทยาลัยอินเตอร์
เทคลำปาง² จังหวัดลำปาง

ด่านศุลกากรเชียงของ สถิติการค้าชายแดนไทยด้านจังหวัดเชียงราย ปี 2556 คำนวณวันที่ 15

กุมภาพันธ์ 2557 จาก <http://www.chiangkhongcustoms.com/index.php>

ด่านศุลกากรเชียงแสน สถิติการค้าชายแดนไทยด้านจังหวัดเชียงราย ปี 2556 คำนวณวันที่ 15

กุมภาพันธ์ 2557 จาก <http://www.chiangsaencustoms.com/index.php>

_____ (2557) “การนำเข้าและส่งออก” วารสารด่านศุลกากรเชียงแสน 1 (เมษายน) :

1-2

ด่านศุลกากรแม่สาย สถิติการค้าชายแดนไทยด้านจังหวัดเชียงราย ปี 2556 คำนวณวันที่ 15

กุมภาพันธ์ 2557 จาก <http://www.maesaicustoms.com/index.php>

ธนาคารแห่งประเทศไทย (2557) อัตราแลกเปลี่ยนประจำวัน: อัตราในตลาดต่างประเทศ (ทอมสัน
รอยเตอร์) คำนวณผ่านอัตราซื้อขายเงินดอลลาร์ สรอ. ในตลาดกรุงเทพฯ ธนาคาร
แห่งประเทศไทย คำนวณวันที่ 22 เมษายน 2557 จาก

http://www.bot.or.th/Thai/statistics/financialmarkets/exchangerate/_layouts/Application/ExchangeRate/ExchangeRate.aspx

ชรมิณ เหล่ารุ่งโรจน์ (2546) “ศักยภาพของอำเภอเชียงแสนกับการค้าชายแดนอนุภูมิภาคกลุ่มน้ำ
โขง” การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระ ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

- นพรัตน์ วงศ์วิทยาพาณิชย์ และคณะ (2554) “โครงการ: การพัฒนาตลาดการค้าชายแดนไทย
กรณีศึกษาตลาดโรงเกลือ จังหวัดสระแก้ว” งานวิจัย แผนงานสร้างเสริมการเรียนรู้กับ
สถาบันอุดมศึกษาไทย เพื่อการพัฒนา นโยบายสาธารณะที่ดี (นสธ.) จัด โดยการ
สนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)
- บุญทวรรณ วิงวอน และคณะ (2555) “การเป็นผู้ประกอบการเชิงกลยุทธ์” รายงานงานวิจัยคณะ
วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง
- พนิดา วิไลวงศ์ (2553) “แนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนในอำเภอเชียงของ
จังหวัดเชียงราย” วิทยานิพนธ์ ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชา
บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
- พนิดา สัตโยภาส และคณะ (2555) การประชุมวิชาการวิจัยรำไพพรรณี เรื่อง ศักยภาพ
ผู้ประกอบการและนวัตกรรมองค์กรที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของ
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตภาคเหนือตอนบน ครั้งที่ 6 วันที่ 19-20
ธันวาคม 2555 จัดโดยคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่,
โรงพยาบาลแม่เมาะ จังหวัดลำปาง, คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง
- พินพนา ตีบบรม (2551) “ปัจจัยที่ส่งผลต่อการค้าชายแดนบริเวณตลาดคอยเวา อำเภอแม่สาย
จังหวัดเชียงราย” การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระ ปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชา
การจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
- พิมสิริ พิฆวงค์ (2553) “การศึกษาโครงสร้างและรูปแบบการค้าชายแดนระหว่างประเทศไทยและ
ลาวในจังหวัดน่าน” การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระ ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ภาสกร แซ่มประเสริฐ (2545) “การเปรียบเทียบภูมิหลังและลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ
ระหว่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงและต่ำในการดำเนินกิจการ
อุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางในจังหวัดเชียงใหม่” การศึกษาค้นคว้าแบบ
อิสระ ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- เรวดี แก้วมณี (2556) “แนวโน้มการค้าชายแดนสดใส... โอกาสของภาคอุตสาหกรรมภายใต้ยุค
ค่าเงินบาทผันผวน” วารสารสำนักนโยบายอุตสาหกรรมมหภาค (สม.) (มิถุนายน) :

- วิรุณศิริ ใจมา และคณะ (2550) “ศักยภาพ บทบาท และความต้องการของภาคธุรกิจในพื้นที่จังหวัด เชียงราย ในการวางแผนและจัดการการท่องเที่ยว” งานวิจัย ชุด โครงการการพัฒนา และการจัดการการท่องเที่ยวเชิงพื้นที่อย่างยั่งยืนกลุ่มจังหวัดล้านนา จัดโดยการ สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
- ศุภธิดา อิศรศุภพงษ์ (2549) “การค้าชายแดน กรณีศึกษา อำเภอแม่สาย และอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย” การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระ ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขา เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2552) *องค์การและการจัดการ* กรุงเทพมหานคร ชรรมสาร
- ศูนย์บริการข้อมูลการค้าและการลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้าน (2556) สถิติการค้าชายแดน 2556 สำนักความร่วมมือการค้าและการลงทุน กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ค้นคืนวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2557 จาก <http://www.dft.moc.go.th>
- ศูนย์ส่งเสริมการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้านจังหวัดเชียงราย (2556) ศูนย์ข้อมูลการค้าชายแดน สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย ค้นคืนวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2557 จาก <http://www.moc.go.th/opscenter/cr/border-t.htm>
- สถาบันศึกษานโยบายสาธารณะ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่และคณะ (2554) *รายงานการค้าชายแดน บทบาทและความสำคัญต่อเศรษฐกิจไทย* ฉบับที่ 7 จัดโดย แผนงานสร้างเสริม นโยบายสาธารณะที่ดี สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการส่งเสริม สุขภาพ สถาบันศึกษานโยบายสาธารณะ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- สมคิด บางโม (2553) *การเป็นผู้ประกอบการ* พิมพ์ครั้งที่ 4 กรุงเทพมหานคร เอส เค บุ๊คส์
- สมทรง ช่อนกลิ่น (2556) “ภาพรวมการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน มาเลเซีย – เมียนมาร์ – สปป.ลาว – กัมพูชา ปี 2556 (มกราคม-พฤษภาคม)” *วารสารกลุ่มศูนย์ข้อมูล สำนักงานความร่วมมือการค้าและการลงทุน กรมการค้าต่างประเทศ (กรกฎาคม) : 1-7*
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (2557) การประกันภัยการ ขนส่งสินค้าทางทะเลและทางบก สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการ ประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) สืบค้นเมื่อ 15 มิถุนายน 2557 จาก <http://www.oic.or.th/th/elearning/index2.php>
- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย (2556) เขตเศรษฐกิจจังหวัดเชียงราย ค้นคืนวันที่ 10 ธันวาคม 2556 จาก <http://www.moc.go.th/Chiangrai>
- _____ (2555) “การพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนจังหวัดเชียงราย” *วารสารสำนักงาน พาณิชย์จังหวัดเชียงราย (กันยายน) : 1-26*

- สุรเกียรติ์ เจนวัฒนศิริชัย (2547) “ความต้องการของนักธุรกิจท้องถิ่นต่อการลงทุนในเขตเศรษฐกิจชายแดน จังหวัดเชียงราย” การศึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
- หอการค้าจังหวัดเชียงราย (2556) “พม่า – ลาว จับมือสร้างสะพานข้ามโขงแห่งแรก : จุดจับตามองเส้นทางโลจิสติกส์ใหม่ GMS” *วารสารหอการค้าจังหวัดเชียงราย* 1, 2 (ตุลาคม– ธันวาคม) : 5
- หอการค้าไทย (2552) “ยุทธศาสตร์การค้าชายแดน ปี 2553-2557” *วารสาร THAI COMMERCE* (พฤศจิกายน) : 46-49
- หาญศักดิ์ วัลลศิริ (2551) กฎระเบียบของกฎหมายศุลกากรว่าด้วยการค้าชายแดน ด้านศุลกากรแม่สอด สำนักงานศุลกากรภาคที่ 3 กรมศุลกากร ค้นคืนวันที่ 8 ธันวาคม 2556 จาก http://www.danmaesot.com/25510529_%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%89%E0%B8%B2%E0%B8%8A%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B9%81%E0%B8%94%E0%B8%99.html
- อดุลย์ เมณฑ์กุล (2549) *กลยุทธ์การทำธุรกิจนำเข้า – ส่งออก* พิมพ์ครั้งที่ 4 กรุงเทพมหานคร ฐานมีเดีย เน็ตเวิร์ค
- Bulut, Y., and E. Sayin, (2010). “An Evaluation of Entrepreneurship Characteristics of University Students: An Empirical Investigation from the Faculty of Economic and Administrative Sciences in Adnan Menders University.” *Winternational Journal of Economic Perspectives* 4 (3): 559-568, 571-572.
- Cakula, Sarma., and Jakobsone, Andra., Motejlek, Jiri. (2013). “Virtual Business Support Infrastructure for Entrepreneurs.” *Procedia Economics and Finance* 25 (2013) 281 – 288 <http://www.sciencedirect.com>.
- Hisrich, Robert D. (2010). *International Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a Global Venture*. Thunderbird School of Global Management United State of America.
- Roper, Stephen. (2013). *Entrepreneurship A Global Perspective*. New York: TJ International.
- Sheldon, M.E. (2011). *Investment and involvement as mechanism producing commitment to the organization*. *Administrative Science Quarterly*. 16 (June 1971).

- Sidika, Ignas G. (2012). “Conceptual framework of factors affecting SME development: Mediating factors on the relationship of entrepreneur traits and SME performance.” *Procedia Economics and Finance* 4 (2012) 373-383 <http://www.sciencedirect.com>.
- Uyar, Arzu Safak., and Deniz, Nevin. (2012). “The Perceptions of Entrepreneurs on the Strategic Role of Human Resource Management.” *Procedia Economics and Finance* 58 (2012) 914 – 923 <http://www.sciencedirect.com>.





ภาคผนวก



ภาคผนวก ก

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบแบบสอบถาม

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถาม

1. ดร.ฐิติพงศ์ ไชยองค์การ รองประธานฝ่ายเกษตร หอการค้าจังหวัดเชียงราย
2. ดร.อนุรัตน์ อินทร รองประธานฝ่ายท่องเที่ยว หอการค้าจังหวัดเชียงราย
3. ดร.ภูมิพัฒน์ มิ่งมาลัย ประธานหลักสูตร ปรัช. สาขาวิชาบริหารธุรกิจ สำนักวิชาการการ
จัดการ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง จังหวัดเชียงราย





ภาคผนวก ข
แบบสอบถาม

มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร
สืบราชสันตติวงศ์

แบบสอบถาม**เรื่อง ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย****คำชี้แจง**

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงราย ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าอิสระในหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช โดยประกอบด้วยคำถาม 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคล

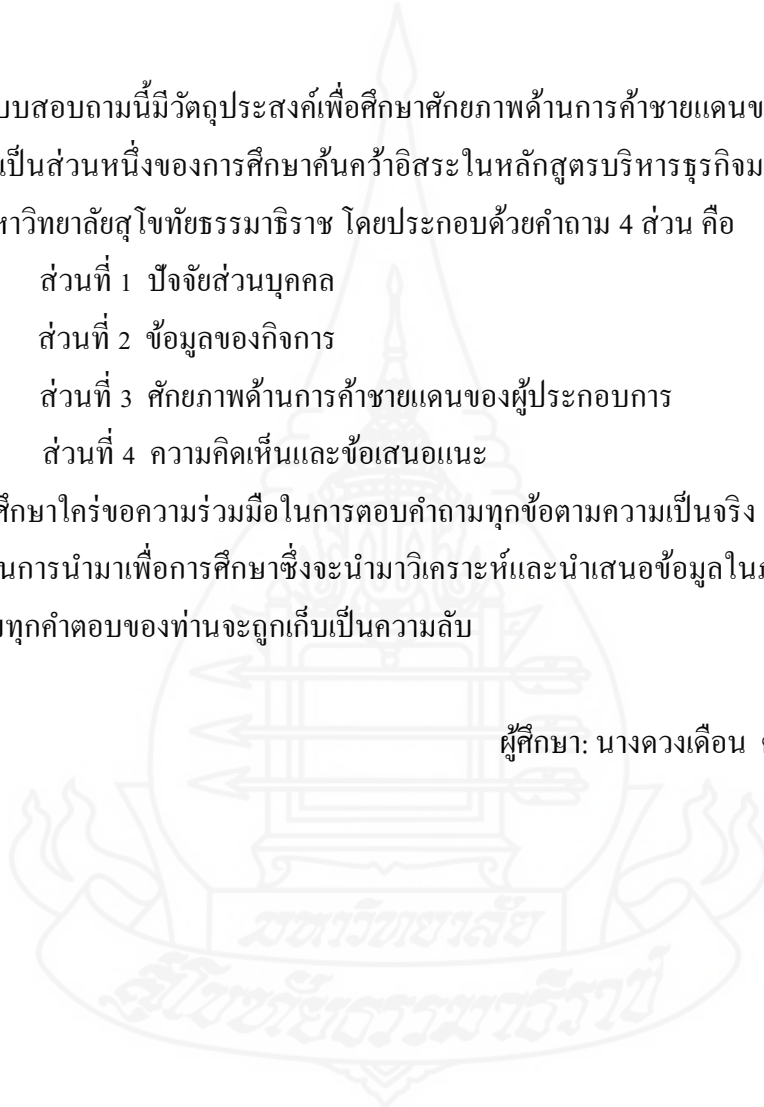
ส่วนที่ 2 ข้อมูลของกิจการ

ส่วนที่ 3 ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือในการตอบคำถามทุกข้อตามความเป็นจริง คำตอบของท่านเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการนำมาเพื่อการศึกษาซึ่งจะนำมาวิเคราะห์และนำเสนอข้อมูลในภาพรวม โดยผู้ศึกษาขอรับรองว่าคำตอบทุกคำตอบของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับ

ผู้ศึกษา: นางดวงเดือน ศรีขอดแก้ว



ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคล

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงของท่าน

1. เพศ

ชาย หญิง

2. อายุ

น้อยกว่า 25 ปี 25-34 ปี
 35-44 ปี 45-54 ปี
 มากกว่า 54 ปี

3. ระดับการศึกษา

ต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาตรี
 ปริญญาโท ปริญญาเอก

4. ประสบการณ์การทำงาน

น้อยกว่า 1 ปี 1-5 ปี
 6-10 ปี 11-15 ปี
 16-20 ปี มากกว่า 20 ปี

5. ตำแหน่ง

เจ้าของกิจการ กรรมการผู้จัดการ
 ผู้บริหาร โปรดระบุฝ่าย/แผนก

6. สัญชาติ

ไทย พม่า
 ลาว จีน
 เวียดนาม อื่นๆ โปรดระบุ.....

ตอนที่ 2 ข้อมูลของกิจการ

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงของกิจการท่านมากที่สุด

1. ประเภทธุรกิจหลักของกิจการ

- | | | |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> ท่องเที่ยว | <input type="checkbox"/> ที่พักโรงแรม | <input type="checkbox"/> บริการ |
| <input type="checkbox"/> นักลงทุน | <input type="checkbox"/> ผู้ค้าปลีก | <input type="checkbox"/> ผู้ค้าส่ง |
| <input type="checkbox"/> โรงงานผู้ผลิต | <input type="checkbox"/> ผู้ส่งออก-นำเข้า | <input type="checkbox"/> ผู้ผลิตเพื่อส่งออกและนำเข้า |
| <input type="checkbox"/> แลกเปลี่ยนเงินตรา | <input type="checkbox"/> คลังสินค้า | <input type="checkbox"/> ซิปป์িং ตัวแทนออกของ |
| <input type="checkbox"/> บริการขนส่งทางน้ำ (เรือยนต์/เรือลากจูง) | | |
| <input type="checkbox"/> บริการขนส่งทางบก (รถบรรทุก) | | <input type="checkbox"/> อื่นๆ..... |

2. ระยะเวลาประกอบกิจการ

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 5 ปี | <input type="checkbox"/> 5-10 ปี |
| <input type="checkbox"/> 11-15 ปี | <input type="checkbox"/> มากกว่า 15 ปี |

3. จำนวนพนักงาน

- | | | |
|---|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1-15 คน | <input type="checkbox"/> 16-30 คน | <input type="checkbox"/> 31-50 คน |
| <input type="checkbox"/> 51-100 คน | <input type="checkbox"/> 101-150 คน | <input type="checkbox"/> 151-200 คน |
| <input type="checkbox"/> มากกว่า 200 คน | | |

4. มูลค่าการค้าต่อปี

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 1 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> 1-5 ล้านบาท |
| <input type="checkbox"/> 6-10 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> 11-30 ล้านบาท |
| <input type="checkbox"/> 31-100 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> มากกว่า 100 ล้านบาท |

5. ที่ตั้งของกิจการ

- จังหวัดเชียงราย
- | | | |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> อำเภอแม่สาย | <input type="checkbox"/> อำเภอเชียงแสน | <input type="checkbox"/> อำเภอเชียงของ |
| <input type="checkbox"/> อำเภออื่นๆ โปรดระบุ..... | | |
- จังหวัดอื่นๆ โปรดระบุ.....

6. คู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ

- | | | |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> ประชาชนทั่วไป | <input type="checkbox"/> บริษัท/ห้าง/ร้าน | <input type="checkbox"/> หน่วยงานราชการ |
|--|---|---|

7. สัญชาติของคู่ค้า/ลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการ

- | | | |
|---|--------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> สัญชาติไทย | <input type="checkbox"/> สัญชาติพม่า | <input type="checkbox"/> สัญชาติลาว |
| <input type="checkbox"/> สัญชาติจีน | | |
| <input type="checkbox"/> สัญชาติอื่นๆ โปรดระบุ..... | | |

ตอนที่ 3 ศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องท้ายข้อความที่ตรงกับระดับความสามารถของท่านมากที่สุด

โดยท่านสามารถดำเนินงานตามข้อความต่อไปนี้ได้มากน้อยเพียงใด เมื่อแบ่งเป็น 5 ระดับ คือ

- 5 หมายถึง มากที่สุด
 4 หมายถึง มาก
 3 หมายถึง ปานกลาง
 2 หมายถึง น้อย
 1 หมายถึง น้อยที่สุด

ข้อความ	ระดับความสามารถ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ความสามารถด้านการบริหาร					
1. การกำหนดเป้าหมายของกิจการไว้อย่างชัดเจน					
2. การวางแผนการดำเนินงานไว้ล่วงหน้า					
3. การนำข้อมูลข่าวสารต่างๆ มาประกอบการวางแผนการดำเนินงาน					
4. การติดตามข้อมูลข่าวสารของสภาพแวดล้อมภายนอกที่เกี่ยวข้องกับกิจการเป็นระยะๆ เช่น สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ การเมือง					
5. การปรับการดำเนินงานได้เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับกิจการ					
6. การแบ่งงานภายในกิจการออกเป็นหน้าที่ต่างๆ อย่างชัดเจน					
7. การจัดระบบการทำงานของกิจการได้อย่างเหมาะสม					
8. การจัดระบบการติดต่อสื่อสารที่ดีภายในกิจการ					
9. การตัดสินใจแก้ไขปัญหาต่างๆ ของกิจการได้อย่างรวดเร็ว					
10. การมอบหมายงานโดยคำนึงถึงความสามารถของพนักงาน					
11. การทำให้พนักงานร่วมมือกันทำงานเพื่อความสำเร็จของกิจการ					
12. การกำกับดูแลการทำงานของพนักงานให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงาน					
13. การประเมินผลการดำเนินงานของกิจการเป็นระยะๆ					
14. การพัฒนากิจการให้ประสบความสำเร็จได้อย่างต่อเนื่อง					
ความสามารถด้านการค้าระหว่างประเทศ					
15. การขายสินค้าให้แก่ลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติ					
16. การผลิต/ส่งออกสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าต่างชาติ					

ข้อความ	ระดับความสามารถ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
17. การติดต่อธุรกิจกับลูกค้าในต่างประเทศ					
18. การแข่งขันกับคู่แข่งทั้งในประเทศและต่างประเทศ					
19. การนำเข้า-ส่งออกสินค้าตามพิธีการศุลกากร/กฎระเบียบของไทย					
20. การนำเข้า-ส่งออกสินค้าตามพิธีการศุลกากร/กฎระเบียบของประเทศอื่นที่เกี่ยวข้องกับกิจการ					
21. การกำหนดราคาสินค้าโดยคำนึงถึงเงื่อนไขการค้า เช่น ราคา FOB, C&F, CIF					
22. การรับ-จ่ายเงินค่าสินค้าด้วยการเปิด L/C (Letter of Credit) กับธนาคาร					
23. การป้องกันความเสี่ยงในความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ					
24. การเลือกวิธีการขนส่งที่เหมาะสมกับสินค้า เช่น การขนส่งทางบก ทางน้ำ					
25. การทำประกันภัยสินค้าเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น					
ความสามารถด้านเงินทุน					
26. การมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอต่อการดำเนินงาน					
27. การมีเงินทุนสำรองเพื่อรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น					
28. การมีหลักทรัพย์ที่นำมาค้ำประกันได้เมื่อต้องการ					
29. การมีความน่าเชื่อถือที่เอื้อต่อการระดมเงินทุน					
30. การระดมเงินทุนได้เมื่อต้องการเงินทุนเพิ่มเติม					

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

คำชี้แจง : โปรดแสดงความคิดเห็นและให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับศักยภาพด้านการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ

.....

.....

.....

.....

ขอบคุณสำหรับความร่วมมือตอบแบบสอบถาม

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ	นางดวงเดือน ศรีขอดแก้ว
วัน เดือน ปีเกิด	13 มีนาคม 2513
สถานที่เกิด	อำเภอกุมภวาปี จังหวัดอุดรธานี
ประวัติการศึกษา	บธ.บ. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช พ.ศ.2553
สถานที่ทำงาน	บริษัทเอเชียน เน็ทเวิร์ค ซิสเต็มส์ จำกัด เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร
ตำแหน่ง	กรรมการผู้จัดการ

