

กลยุทธ์การตลาดต่างประเทศธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุ  
และจัดเก็บสินค้าเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน:  
กรณีศึกษาประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

**International Marketing Strategy for the Material Handling & Storage Business**

**In ASEAN Economic Community (AEC):**

**A Case Study of Republic of the Union of Myanmar**

ศิลป์ชัย สีม่วงศ์อนันต์

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บัณฑิตวิทยาลัย  
มหาวิทยาลัยเนชั่น  
ธันวาคม 2557

กลยุทธ์การตลาดต่างประเทศธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุ  
และจัดเก็บสินค้าเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน:  
กรณีศึกษาประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

**International Marketing Strategy for the Material Handling & Storage Business**

**In ASEAN Economic Community (AEC):**

**A Case Study of Republic of the Union of Myanmar**

ศิลป์ชัย สีมาวงศ์อนันต์

การค้นคว้าอิสระนี้เสนอต่อบัณฑิตศึกษาเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม

หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บัณฑิตศึกษา

มหาวิทยาลัยเนชั่น

ธันวาคม 2557

กลยุทธ์การตลาดต่างประเทศธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุและจัดเก็บสินค้า  
เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน:  
กรณีศึกษาประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

นายศิลป์ชัย สีมาวงศ์อนันต์

การค้นคว้าอิสระได้รับการพิจารณาอนุมัติให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา  
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

.....ประธานกรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ฉัฐริกา ฤทธิพิชญ์พันธุ์)

.....กรรมการ

(อาจารย์ ดร.ภavana เตชะวิมล)

.....กรรมการ

(อาจารย์ ดร.โอภาส เพ็ญสูงเนิน)

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตศึกษา

มหาวิทยาลัยเนชั่น

ธันวาคม 2557

## กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เนื่องจากผู้วิจัยได้ ได้รับความกรุณาและความช่วยเหลือจาก บุคคลหลายท่าน ผู้วิจัยขอขอบพระคุณอาจารย์ ดร.โอภาส เพ็ญสูงเนิน ที่กรุณาให้คำแนะนำ ตรวจสอบแก้ไข และให้ข้อคิดเห็นต่าง ๆ ให้งานวิจัยมีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น พร้อมทั้งขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ัญญุริกา ฤทธิพิภย์พันธุ์ และอาจารย์ ดร.ภาวณา เศษะวิมล ที่สละเวลามาตรวจประเมินงานวิจัยนี้

ขอขอบพระคุณกลุ่มผู้ผลิตระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าได้แก่ ผู้บริหารของบริษัท ไทยอินเตอร์ แมท จำกัด กลุ่มผู้บริหารองค์กรที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและ ธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย กรมการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการค้า ส่งออก สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กลุ่มผู้ใช้บริการระบบขนถ่ายและจัดเก็บ สินค้าในประเทศไทย และกลุ่มนักธุรกิจทั้งชาวไทยและชาวเมียนมาร์ที่ประกอบกิจการอยู่ในประเทศเมียน มาร์ ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามในการทำวิจัยครั้งนี้

ศิลป์ชัย สีมาวงศ์อนันต์

**ชื่อสารนิพนธ์** กลยุทธ์การตลาดต่างประเทศธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุและจัดเก็บ  
สินค้าเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน:

กรณีศึกษาประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

**ผู้เขียน** นายศัลป์ชัย สีม่วงค้อนันต์

**ปริญญา** บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

**คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ**

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐริกา ฤทธิพิชญ์พันธุ์ ประธานกรรมการ

ดร.โอภาส เพ็ญสูงเนิน กรรมการ

ดร.ภาวนา เตชะวิมล กรรมการ

### บทคัดย่อ

การวิจัยค้นคว้าอิสระนี้มีวัตถุประสงค์ประสงค์ในการศึกษาคือ 1) เพื่อศึกษาถึงสถานการณ์การค้าและแนวโน้มทางการค้าตลอดจนปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศเมียนมาร์ 2) เพื่อพัฒนารูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาดต่างประเทศและสร้างโอกาส ความได้เปรียบทางการแข่งขันสำหรับสำหรับธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศทศเมียนมาร์

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ซึ่งผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกและการใช้แบบสอบถามแบบปลายเปิด โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา คือ เน้นศึกษาบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่เป็นผู้ผลิตและผู้ให้บริการระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าทั้งในประเทศไทยและประเทศเมียนมาร์ ตลอดจนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จำนวนทั้งสิ้น 29 รายพบว่า หัวใจหลักของธุรกิจระบบขนถ่ายวัสดุและจัดเก็บสินค้า คือบุคลากรที่ความรู้ความเชี่ยวชาญด้านวิศวกรรมคุณสมบัติพิเศษที่ต้องมีคือ มีความคิดสร้างสรรค์ มีความสามารถในการวิเคราะห์ วิจัย และพัฒนาเทคโนโลยีด้านวิศวกรรมขนถ่ายและจัดเก็บสินค้า เพื่อช่วยพัฒนาทางด้านอุตสาหกรรมของประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยเฉลี่ยมีประสบการณ์ในการทำงาน 6 ปีขึ้นไป

ในสภาวะปัจจุบัน สถานการณ์การค้าแนวโน้มทางการค้าสำหรับธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศอย่าง “เมียนมาร์” มีแนวโน้มโตขึ้นอย่างรวดเร็ว นักธุรกิจมองว่าเมียนมาร์เป็นประเทศที่น่าสนใจเข้าไปเจาะตลาดต่างประเทศ เพราะสินค้าและบริการของประเทศไทยยังเป็นที่ยอมรับของชาวเมียนมาร์ และด้วยมิตรภาพทางการค้าชายแดนที่ติดระหว่างไทยกับเมียนมาร์ในช่วงเวลาที่ผ่านมา จึงเป็นสิ่ง

ที่ง่ายหากนักลงทุนไทยจะต่อยอดไปลงทุนที่เมียนมาร์ ประกอบกับทุกๆ กิจกรรมในอุตสาหกรรมจำเป็นต้องมีการบริหารจัดการโรจิสติกส์ที่ดี เพื่อให้เกิดค่าใช้จ่ายโดยรวมในการกระจายสินค้าต่ำที่สุด ดังนั้นธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าจึงได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการขยายธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าสู่ตลาดเมียนมาร์นั้น จะเห็นได้ว่าสิ่งสำคัญอย่างยิ่งของการขยายธุรกิจคือ “รู้เขา รู้เรา” เป็นสิ่งสำคัญต่อการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ นักธุรกิจต้องค้นคว้าและศึกษาข้อมูลให้กระจ่างในทุก ๆ ด้าน อาทิเช่น การเข้าใจพฤติกรรมของชาวเมียนมาร์เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ การศึกษาข้อมูลการลงทุนให้ถูกวิธีจาก BOI หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อความได้เปรียบทางการค้า การหา Local Partner เพื่อความสะดวกในการทำธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage Theory) ของ Michael E. Porter ประเทศเมียนมาร์มีศักยภาพในด้านทรัพยากรธรรมชาติมีความอุดมสมบูรณ์ทั้งแร่ธาตุ น้ำมัน และที่ดิน และยังมีการแข่งขันในประเทศที่ไม่สูงนัก ด้านกำลังแรงงานที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก มีระดับค่าแรงที่ต่ำแต่ยังขาดความรู้และความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าซึ่งต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญและความรู้ด้านวิศวกรรม เทคโนโลยี นวัตกรรมใหม่ ๆ โดยยึดแนวปฏิบัติที่สอดคล้องกับทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage Theory) ของ David Ricardo

กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage Theory) ของ Michael E. Porter เป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่ใช้ได้ดีกับการขยายตลาดต่างประเทศซึ่งกล่าวไว้ว่าหลักการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันคือ ความพร้อมของพื้นฐานทั้ง 4 ด้าน ประกอบด้วย ประสิทธิภาพ (Efficiency) ด้านคุณภาพ (Quality) ด้านนวัตกรรม (Innovation) และด้านการตอบสนองลูกค้า (Customer Responsiveness) ดังนั้นหากธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าที่จะขยายตลาดไปสู่ประเทศเมียนมาร์ต้องสามารถตอบโจทย์ทั้ง 4 ข้อนี้ให้ได้ ความสามารถที่จะผลิตสินค้าและบริการใหม่ที่ดีขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพและต่อเนื่อง ผลิตผลที่มีประสิทธิภาพ (Productivity) เป็นกุญแจสำคัญในการแข่งขันของเศรษฐกิจโลก

**Independent Study Title:** International Marketing Strategy for the Material Handling & Storage business In ASEAN Economic Community (AEC): A Case Study of Republic of the Union of Myanmar

**Author** Sinchai Semawonganun

**Degree** Master of Business Administration

**Independent Study Advisory Committee**

Assistant Professor Doctor Nattharika Rittippant	Chairperson
Doctor Opas Piensoongnern	Member
Doctor Pawana Techavimol	Member

**ABSTRACT**

The purpose of conducting research on “International Marketing Strategy for the Material Handling & Storage Business In ASEAN Economic Community (AEC): A Case Study of Republic of the Union of Myanmar” are as follow : 1) 1) To study the current business situation and future trends including factors leading to success of manufacturing companies and installations of transferring and storage systems in Myanmar. 2) To improve international marketing strategies and gain competitive advantage among manufacturing companies and installations of transferring and storage systems in Myanmar.

This study is conducted as a qualitative research in where the author of this research collected the used information via a detailed interview and open-ended questionnaires. The key audience used in this study includes small to middle sized manufacturing companies and transferring and storage users both in Thailand and Myanmar. Out of 29 related subjects, the results shows that the heart of transferring and storage systems companies depend on the companies personnel which has to be creative, be able to analyze researches and develop engineering technology in the field of transferring and storage to improve the whole industry of the country. The average working experience is 6 years.

Currently, the future business trends for transferring and storage systems in countries like “Myanmar” is rapidly growing. Businessmen recognize the great potential to conduct business in Myanmar because of Myanmar’s acceptance towards Thailand’s services and goods including its

excellent business trading relationship until now, therefore they see its ease to make profit by investing in Myanmar. A good and effective Logistic is also necessary in order to reduce distribution cost. Therefore, transferring and storage system businesses receive a widely acceptance in the industry.

Another factor leading to success of transferring and storage system businesses expanding to Myanmar is to “know others, know ourselves”. This is a very important principle in case of international business expansion. Businessmen have to carefully study and research every aspect such as understanding Myanmar people’s behavior to create opportunities, searching for the right investment information from BOI or other relevant institutions or looking for Local Partners to increase convenience in doing business. This applies to the “Competitive Advantage Theory” by Michael E. Porter. Myanmar’s potentials lie within its natural resources including minerals, oil and land. Besides that, domestic competition is not very high considering the huge amount of labour at quite low wages. However, most labour still lacks knowledge and skills in transferring and storage systems for which experts with engineering knowledge must be used including new technology and innovations. This refers to the “Comparative Advantage Theory” by David Ricardo.

Michael E Porter’s “Competitive Advantage Theory” is also a very useful and effective strategy in international market expansion. This Theory states that the principle of gaining competitive advantage involves four major competencies including Efficiency, Quality, Innovation and Customer Responsiveness. Therefore, if transferring and storage system businesses are to expand to Myanmar, they must meet these four competencies including the ability to produce new and even better goods and services. Efficient productivity is the main key point for competition in the world economy.

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อ	ข
สารบัญ	ฉ
สารบัญตาราง	ซ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 หลักการและเหตุผล	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	4
1.3 ขอบเขตการวิจัย	4
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
1.5 นิยามศัพท์	5
บทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 ความสำคัญของการค้าระหว่างประเทศ	7
2.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Theory)	8
2.2.1 ทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage Theory)	9
2.2.2 ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage Theory)	9
2.2.3 ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยใหม่ของ(Heckscher-Ohlin Theory)	9
2.2.4 ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (The Theory of Competitive Advantage)	10
2.2.5 ทฤษฎีอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ	11
2.3 งานวิจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง	14
2.4 กรอบแนวคิดงานวิจัย (Conceptual framework)	18
2.5 บริบทการลงทุนในประเทศเมียนมาร์	19
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย / วิธีดำเนินการวิจัย	
3.1 ระเบียบวิธีวิจัย	20
3.2 วิธีดำเนินการวิจัย	
3.2.1 ผู้ให้สัมภาษณ์สำคัญ (Key Information)	20

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.3 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	22
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล	23
บทที่ 4 ผลการวิจัย	
4.1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ให้สัมภาษณ์	24
4.2 ปัจจัยที่ส่งเสริมต่อความสำเร็จของการขยายส่วนแบ่งตลาดในประเทศเมียนมาร์	26
4.3 ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จของการขยายส่วนแบ่งตลาดในประเทศเมียนมาร์	28
4.4 กลยุทธ์ทางการตลาดที่เอื้อต่อการสร้างโอกาสและความสำเร็จ ทางการแข่งขันในธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้า	28
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลการวิจัย	31
5.1.1 ผลการวิเคราะห์ด้านข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ให้สัมภาษณ์	31
5.1.2 ผลการวิเคราะห์ด้านมุมมองและแนวคิดด้านต่างๆ	32
5.2 อภิปรายผล	34
5.3 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย	35
5.4 ข้อจำกัดทางการวิจัย	36
5.5 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป	37
บรรณานุกรม	38
ภาคผนวก	40
แบบทดสอบ	42
ประวัติผู้ทำงานวิจัย	45

**สารบัญตาราง**

	หน้า
ตารางที่ 1.1 แสดงสถิติทางเศรษฐกิจที่สำคัญของเมียนมาร์ ระหว่างปี พ.ศ. 2550-2554	2
ตาราง 4.1 แสดงข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์ที่สำคัญ (Key Information)	25
ตาราง 4.2 แสดงความถี่ร้อยละของข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ที่สำคัญ (Key Information)	26

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 หลักการและเหตุผล

เมียนมาร์เป็นอีกหนึ่งประเทศที่มีความสำคัญและน่าจับตามอง เนื่องจากมีที่ตั้งที่มีนัยสำคัญทางภูมิศาสตร์ในแง่ที่มีอาณาเขตพรมแดนเชื่อมต่อกับ 5 ประเทศ โดยเฉพาะประเทศยักษ์ใหญ่ด้านเศรษฐกิจและประชากรอย่างจีนและอินเดีย ซึ่งมีจำนวนรวมแล้วกว่า 1 ใน 3 ของประชากรโลก นอกจากนี้เมียนมาร์ยังมีทางออกสู่ทะเลฝั่งมหาสมุทรอินเดียอันเป็นเส้นทางที่จะช่วยให้การเดินทางระหว่างกลุ่มประเทศซีกโลกตะวันออกอย่าง “AEC PLUS” กับประเทศซีกโลกตะวันตกใช้เวลาและระยะทางที่สั้นลง

โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ หรือ โครงการ “ทวาย” ที่เส้นทางสอดคล้องกับ East-West Economic Corridor โดยทวายจะกลายเป็นทางออกสู่ทะเลจุดใหม่ที่สำคัญมากต่ออาเซียน เพราะในอดีตทางออกสู่มหาสมุทรอินเดียจำเป็นต้องใช้ท่าเรือของสิงคโปร์เท่านั้น ขณะเดียวกันโปรเจกต์ทวายนี้ยังเป็นต้นทางรับสินค้าจากฝั่งมหาสมุทรอินเดีย หรือสินค้าที่มาจากฝั่งยุโรปและตะวันออกกลาง โดยเฉพาะสินค้ากลุ่มพลังงาน ไม่ว่าจะเป็นน้ำมัน ก๊าซ ซึ่งจะถูกนำเข้ามาและแปรรูปในโรงงานปิโตรเคมีภายในพื้นที่โปรเจกต์ทวาย เพื่อส่งผ่านไทยเข้าไปยังประเทศกลุ่มอินโดจีนเช่น ลาว กัมพูชา และไปสิ้นสุดปลายทางยังท่าเรือดานังประเทศเวียดนาม และจะถูกส่งออกไปยังเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เช่นญี่ปุ่นและจีน ด้วยเหตุทางภูมิศาสตร์นี้เองทำให้เมียนมาร์จึงมีความสำคัญในยุคโลกาภิวัตน์ซึ่งเป็นยุคที่โลกไร้พรมแดน

ความหลากหลายของทรัพยากรธรรมชาติโดยเฉพาะ “ป่าไม้” ที่ยังครอบคลุมพื้นที่เกือบครึ่งหนึ่งของประเทศเมียนมาร์ และ “อัญมณี” โดยเฉพาะทับทิมที่ได้ชื่อว่าคุณภาพดีที่สุดแหล่งหนึ่งของโลก รวมถึงพลังงานจากก๊าซธรรมชาติที่มีประมาณสำรองมากเป็นอันดับที่ 40 ของโลกซึ่งกลายเป็นปัจจัยสำคัญของยุคอุตสาหกรรม อีกทั้งอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ร้อยละ 5.5 ต่อปี ในปีงบประมาณ 2554 (ดังตารางที่ 1.1) และจะเพิ่มเป็นร้อยละ 6 ในปีงบประมาณ 2555-2556 ทั้งนี้สืบเนื่องจากการคว่ำ

บวตรของประชาคมระหว่างประเทศ คาดว่าเมียนมาร์จะมีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่รุดหน้าขึ้น ส่วน Economic Intelligence ประเมินว่าอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในปีงบประมาณ 2556-2557 จะอยู่ที่ร้อยละ 6.4 และจะมีมูลค่าการลงทุนจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น เมียนมาร์ขยายเขตโคดเค้นอย่างรวดเร็ว ภายหลังจากที่รัฐบาลส่งสัญญาณเปิดประเทศและปฏิรูปประชาธิปไตย นอกจากนี้ด้วยปัจจัยด้านค่าจ้างแรงงานที่อยู่ในระดับต่ำและถูกที่สุดในกลุ่มอาเซียน ซึ่งไม่มีการกำหนดค่าจ้างขั้นต่ำ จากข้อมูล International Labour Organization ได้สำรวจค่าแรงในเมียนมาร์ครั้งนี้ ลูกจ้างภาครัฐได้ค่าจ้างขั้นต่ำประมาณ 56.9 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือนหรือประมาณ 1,760.80 บาท ขณะที่แรงงานรายวันต้องได้รับค่าชดเชยอย่างน้อย 2.3 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวันหรือประมาณ 71.30 บาท (อ้างอิง: Internet, <http://oie.vaivaisoft.com>) ค่าแรงจะแตกต่างกันไปตามพื้นที่จากการรวบรวมข้อมูลและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในเมียนมาร์พบว่า

- ค่าแรงในย่างกุ้งอยู่ที่ 120-150 บาทต่อวัน
- ค่าแรงในพะโคอยู่ที่ 120-130 บาทต่อวัน
- ค่าแรงในผะอันอยู่ที่ 120 บาทต่อวัน
- ค่าแรงในเมะละแหม่ง 120 บาทต่อวัน

ตารางที่ 1.1 แสดงสถิติทางเศรษฐกิจที่สำคัญของเมียนมาร์ ระหว่างปี พ.ศ. 2550-2554

รายการ	2550	2551	2552	2553	2554
อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจ (ร้อยละต่อปี) **	12.0	3.6	5.1	5.3	5.5
ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ** (พินล้านเหรียญสหรัฐ)	20.2	31.4	35.2	45.4	51.9
อัตราเงินเฟ้อ (ร้อยละต่อปี) *	32.9	22.5	8.2	7.3	8.0
ดุลการค้า (ล้านเหรียญสหรัฐ) *	924	507	703	363	-688
ดุลบัญชีเดินสะพัด (ล้านเหรียญสหรัฐ) *	112	-694	-454	-966	-2,082
การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) (ล้านเหรียญสหรัฐ)*	715	976	963	958	-
หนี้ต่างประเทศ (ล้านเหรียญสหรัฐ) *	7,567	8,103	8,602	9,191	-
อัตราความสามารถในการชำระหนี้ (ร้อยละ) *	4.6	5.1	4.3	3.4	-
เงินสำรองระหว่างประเทศ (ล้านเหรียญสหรัฐ) *	3,638	4,042	5,233	5,514	-

ที่มา: \* Asian Development Outlook 2011: South-South Economic Links

\*\* International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2012

การพัฒนาประเทศนอกจากจะต้องอาศัยทั้งปัจจัยภายในประเทศและปัจจัยจากภายนอกประเทศ จึงทำให้ เมียนมาร์ ต้องเปิดประเทศเพื่อรองรับการพัฒนา ซึ่งในระยะไม่กี่ปีที่ผ่านมาสามารถยกระดับทางเศรษฐกิจของประเทศให้ดีขึ้น สอดคล้องกับการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่กำลังจะมาถึง ผลจากการปฏิรูปทางการเมืองในเมียนมาร์ ส่งผลให้นโยบายต่างๆ ได้รับการแก้ไขและผ่อนปรน โดยเฉพาะอย่างยิ่งนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการค้าการลงทุน ซึ่งเปิดกว้างและสนับสนุนการลงทุนจากต่างชาติมากขึ้นทำให้ทุกวันนี้หากใครได้มีโอกาสเดินทางไปเมียนมาร์ ไปยังเมืองใหญ่ๆ เช่น ย่างกุ้ง มัณฑะเลย์ หรือ เมืองหลวงเนย์ปีดอว์ ก็มักจะพบเห็นภาพของการก่อสร้างอาคารสูงและการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน ต่างๆ เพื่อให้ทันกับความเจริญที่ถาโถมเข้ามา ไทยในฐานะที่เป็นทั้งสมาชิกอาเซียนเช่นเดียวกับเมียนมาร์ และยังเป็นประเทศเพื่อนบ้าน ที่มีพรมแดนติดต่อกันเป็นระยะทางยาวสุดในบรรดาประเทศเพื่อนบ้านถึง 2,401 กิโลเมตร จึงไม่ควรพลาดจังหวะเวลาสำคัญที่จะขยายตลาดการค้าการลงทุนในเมียนมาร์ ก่อนคู่แข่ง จากตลาดโลก โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มอาเซียนด้วยกัน จะเข้าครองส่วนแบ่งตลาดในเมียนมาร์ไป

นอกจากนี้ รัฐบาลเมียนมาร์มีแผนจะพัฒนาอุตสาหกรรมภายในประเทศโดยกำหนดแผนระยะ 30 ปี (พ.ศ.2543/4-2573/4) เรียกแผนการพัฒนานี้ว่า “30 Year Industrial Development Plan (2000/01 to 2030/31) เพื่อเปลี่ยนแปลงการผลิตจากภาคเกษตรไปสู่ภาคอุตสาหกรรม ยุทธศาสตร์ที่จะรองรับแผน 30 ปี โดยการตั้งเขตอุตสาหกรรมขึ้น 18 แห่งทั่วประเทศ เพื่อดึงดูดการลงทุน ยุทธศาสตร์ที่สำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรม คือ การสนับสนุนภาคเอกชนให้เข้ามาลงทุนในภาคนี้ให้มากขึ้น นอกจากนี้ รัฐบาลเมียนมาร์ยังสนับสนุนให้ต่างชาติเข้ามาลงทุนในด้านอุตสาหกรรมเช่นกัน ผ่านการเข้าร่วมทุนกับนักลงทุนเมียนมาร์ในลักษณะของการลงทุนร่วม (Joint Venture) หรือ การลงทุนทางตรง ทั้งนี้ เพื่อเป็นการระดมทุนในกิจการอุตสาหกรรมใหญ่ รวมทั้งเพื่อยกระดับความสามารถในการผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ดังนั้นเมื่อรัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนและพัฒนาภาคอุตสาหกรรมจึงต้องการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีจากต่างชาติในการพัฒนาและถ่ายทอดวิชาการที่ทันสมัยให้กับนักลงทุนชาวเมียนมาร์และเพื่อการดำเนินการเป็นไปตามเป้าประสงค์ รัฐบาลจึงได้กำหนดเขตนิคมอุตสาหกรรมขึ้น 18 แห่ง

ด้วยเหตุนี้เองจึงทำให้ทุกภาคส่วนเร่งขยายฐานการผลิตเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเป็นผลให้ “ระบบโลจิสติกส์” เข้ามามีบทบาทสูงขึ้น และเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ธุรกิจอุตสาหกรรมต้องคำนึงถึง ระบบโลจิสติกส์ ไม่ใช่แค่เรื่องขนส่งสินค้าอย่างเดียวแต่ครอบคลุมไปถึงเรื่องการบริหารจัดการคลังสินค้า การกระจายสินค้า การจัดเก็บสินค้า เนื่องจากการดำเนินการขนถ่ายอย่างไร้ประสิทธิภาพอาจก่อให้เกิดปัญหาการขนย้ายสินค้า โดยไม่จำเป็น ปัญหาสินค้าสูญหายเสียหาย ปัญหาความพอใจของลูกค้าลดลง ปัญหาความล่าช้าในการผลิต ปัญหาคนงานและเครื่องจักรถูกปล่อยทิ้งไว้เฉยๆ โดยไม่ได้

ทำงาน และผลกระทบโดยตรงและสำคัญที่สุดคือ ต้นทุนของธุรกิจ ดังนั้นระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้า จึงเป็นหัวใจหลักของทุกสายการผลิตในทุกอุตสาหกรรม จึงเป็นการไม่ยากที่จะเปิดตลาดธุรกิจนี้ในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศเมียนมาร์ ด้วยการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วและแนวโน้มเศรษฐกิจที่กำลังขยายตัวของเมียนมาร์ จึงเป็นการสร้างโอกาสให้ธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าได้เพิ่มช่องทางการค้าไม่ว่าจะเป็นเมียนมาร์เอง หรือคู่ค้าอื่น ๆ ที่เข้าไปลงทุนในเมียนมาร์ หรือประเทศใกล้เคียงกับเมียนมาร์อย่างจีน และอินเดียเช่นกัน อย่างไรก็ตาม การเข้าไปเปิดตลาดในประเทศที่เพิ่งจะปฏิรูปและเปิดตัวสู่ระบบมาตรฐานสากลอย่างประเทศ “เมียนมาร์” ย่อมมีทั้งโอกาสและความเสี่ยง นักธุรกิจจึงจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลพื้นฐานตลอดจนกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ

ดังนั้นผู้ทำการวิจัยจึงสนใจที่จะทำการศึกษาถึง “การกำหนดกลยุทธ์การตลาดธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนกรณีศึกษาประเทศเมียนมาร์” โดยผู้ทำการวิจัยหวังว่าผลของการวิจัยในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อนักธุรกิจไทยที่จะนำผลการวิจัยไปใช้ เป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อเป็นการสร้างโอกาสของธุรกิจไทยสู่ต่างประเทศ ซึ่งผลจากการวิจัยในครั้งนี้จะเป็นข้อมูลอ้างอิงสำหรับนักศึกษาและผู้สนใจใน ธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าได้อีกทางหนึ่งด้วย

## คำถามการวิจัย

1. ปัจจัยใดส่งเสริมต่อความสำเร็จของการขยายส่วนแบ่งตลาดในประเทศเมียนมาร์ และปัจจัยใดเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จของการขยายส่วนแบ่งตลาดในประเทศเมียนมาร์
2. รูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาดใดที่สร้างโอกาสและความได้เปรียบทางการแข่งขันในธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุและจัดเก็บสินค้า

### 1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงสถานการณ์การค้าและแนวโน้มทางการค้าตลอดจนปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศเมียนมาร์
2. เพื่อพัฒนารูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาดต่างประเทศและสร้างโอกาส ความได้เปรียบทางการแข่งขันสำหรับ สำหรับธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศเมียนมาร์

### 1.3 ขอบเขตการวิจัย

ด้านเนื้อหา: เน้นศึกษาและวิเคราะห์ปัญหา เพื่อแสวงหาแนวทางในการขยายธุรกิจ ประเภทระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้า ผู้ตลาดต่างประเทศเมียนมาร์ โดยกำหนดขอบเขตของเนื้อหาให้ครอบคลุมตั้งแต่ ความสำคัญเมียนมาร์ต่อเศรษฐกิจอาเซียน มุมมองในการลงทุนและสถานการณ์ทางการตลาดของประเทศ “เมียนมาร์” ในปัจจุบัน ตลอดจนการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์การตลาดต่างประเทศ

ด้านประชากร: เน้นศึกษาบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่เป็นผู้ผลิตและผู้ให้บริการระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าทั้งในประเทศไทยและประเทศเมียนมาร์ ตลอดจนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ ธนาคารพาณิชย์ สมาคมการค้าไทย บทความต่าง ๆ วารสาร หนังสือ และข้อมูลในอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

#### 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงสถานการณ์การค้าและแนวโน้มทางการค้าของ ธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศเมียนมาร์
2. ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ และรูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาดต่างประเทศสำหรับ ธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าที่เหมาะสมกับประเทศเมียนมาร์

#### 1.5 นิยามศัพท์

ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หมายถึง การรวมตัวของชาติใน ASEAN ประกอบไปด้วย ไทย เมียนมาร์ ลาว เวียดนาม มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ กัมพูชา และ บรูไน เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองและขีดความสามารถการแข่งขันของอาเซียนในเวทีระหว่าง ประเทศ รวมถึงให้อาเซียนมีความแข็งแกร่ง มีภูมิคุ้มกันที่ดี ในการรับมือกับปัญหาใหม่ ๆ ระดับโลก (อ้างอิง:คู่มือการเตรียมรับ AEC 2555)

การตลาดระหว่างประเทศ (International Marketing) หมายถึง กระบวนการวางแผน กระบวนการจัดแนวความคิด การตั้งราคา การจัดช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมทางการตลาดเพื่อให้สินค้าและบริการสามารถตอบสนองความต้องการของ บุคคลหรือองค์กรที่อยู่ในนานาประเทศ (Multinational) (อ้างอิง:สมาคมการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกา, American Marketing Association-AMA 2549)

ระบบขนถ่ายวัสดุ (Material Handling) หมายถึง การจัดเตรียมสถานที่และตำแหน่งของวัสดุเพื่ออำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้าย หรือเก็บ รักษา ซึ่งการที่จะทำให้เกิดสิ่งเหล่านี้ได้ต้องอาศัยศิลปะในการสรรหา เครื่องมือและอุปกรณ์การขนถ่ายวัสดุมาใช้ให้เหมาะสม กับงาน นอกจากนี้ยังต้องมีศิลปะในการออกแบบสร้างเครื่องมือหรืออุปกรณ์ต่างๆ ให้เหมาะสมและเป็นไปอย่างมี ระบบตามหลักการทางวิทยาศาสตร์หรือสรุปง่ายๆ ก็คือต้องอาศัยศิลปะและวิทยาศาสตร์ในการกำหนด วิธีการขนถ่ายวัสดุนั้นเอง(อ้างอิง:รองศาสตราจารย์ อนุชา หิรัญวัฒน์ 2557)

ระบบจัดเก็บสินค้า (Racking System) หมายถึง อุปกรณ์สำคัญในการจัดเก็บสินค้าและวัสดุ การเลือกใช้ชนิดของ Rack ได้เหมาะสม นอกจากจะเก็บสินค้าได้มากและมีประสิทธิภาพแล้ว ยังช่วยให้การรับเข้า-จ่ายออกทำได้ง่าย แม่นยำและรวดเร็วเนื่องจากชั้นวางสินค้ามีหลายประเภท จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเลือกใช้ให้เหมาะกับงานและพื้นที่ (อ้างอิง:เจนบรรเจิด 2557)

ระบบลำเลียงสินค้า (Conveyor System) หมายถึง ระบบการขนส่งทางวิศวกรรมที่ประกอบด้วยเครื่องกลที่สามารถเคลื่อนย้ายวัสดุจากสถานที่หนึ่ง ไปยังอีกที่หนึ่ง จุดมุ่งหมายหลักของระบบสายพานลำเลียงคือช่วยในกระบวนการต่าง ๆ ให้มีความคล่องตัวมากขึ้นและลดต้นทุนในธุรกิจต่างๆ ไม่ว่าจะ เป็นธุรกิจขนส่ง โลจิสติกส์ การผลิต ในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ๆ อุปกรณ์ลำเลียงเป็นเครื่องกลที่จำเป็น และใช้กันอย่างแพร่หลายรวมไปถึงภาคการเกษตร ที่ใช้ลำเลียงข้าว เมล็ดพืชต่าง ๆ อีกด้วย (อ้างอิง: SIL ENGINEER & CONSTRUCTION 2557)

โลจิสติกส์ (Logistics) หมายถึงกระบวนการวางแผน ดำเนินการ และควบคุม การเคลื่อนไหล ทั้งไปและกลับและการจัดเก็บ วัสดุ สินค้าสำเร็จรูป ตลอดจนสารสนเทศที่เกี่ยวข้องให้มีประสิทธิภาพและ ประสิทธิภาพ จากจุดผลิตไปจนถึงจุดที่มีการใช้งาน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยความ ถูกต้องและเหมาะสมตามจังหวะเวลา คุณภาพ ปริมาณ ต้นทุน และสถานที่ที่กำหนด (อ้างอิง: สำนักโลจิสติกส์ กรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่ 2554)

## บทที่ 2

### ทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศเมียนมาร์ ตลอดจนรูปแบบกลยุทธ์ทางการค้าระหว่างประเทศเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยส่วนใหญ่เป็นการศึกษาเกี่ยวกับ สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมของเมียนมาร์ สถานการณ์การค้าใน สถานการณ์การเมือง แนวโน้มการค้าการลงทุน ตลอดจนกลยุทธ์ทางการค้าระหว่างประเทศโดยทั่วไปในภาพกว้าง ซึ่งการศึกษาเชิงลึกของธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้ายังมีจำนวนไม่มากนัก ทั้งนี้ส่วนหนึ่งเป็นผลจากนโยบายเดิมของประเทศพม่าที่อาจเรียกได้ว่าเป็น “นโยบายโดดเดี่ยวตัวเอง” (Isolationism) และปกครองประเทศภายใต้เผด็จการทหาร ซึ่งเมียนมาร์เองก็เพิ่งปรับใช้นโยบายเปิดประเทศทางด้านเศรษฐกิจและติดต่อค้ากับประเทศในภูมิภาคมากขึ้น แต่ในขณะเดียวกันเมียนมาร์ยังคงปิดกั้นไม่ให้ต่างชาติเข้าแทรกแซงด้านการเมือง จึงทำให้การศึกษาหรือการเข้าถึงแหล่งข้อมูลและการได้มาของข้อมูลในการวิจัยค่อนข้างยาก ผู้วิจัยจึงได้รวบรวมแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

- 2.1 ความสำคัญของการค้าระหว่างประเทศ
- 2.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Theory)
  - 2.2.1 ทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage Theory)
  - 2.2.2 ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage Theory)
  - 2.2.3 ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยใหม่ (Heckscher-Ohlin Theory)
  - 2.2.4 ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (The Theory of Competitive Advantage)
  - 2.2.5 ทฤษฎีอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ
- 2.3 งานวิจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง
- 2.4 กรอบแนวคิดงานวิจัย (Conceptual framework)

#### 2.1 ความสำคัญของการค้าระหว่างประเทศ

นิตินิต พันธมิตร (2552) การที่ประเทศไทยจะพัฒนาเศรษฐกิจภายในประเทศให้ประชาชนมีรายได้ มีการอยู่ดีกินดี คงหนีไม่พ้นที่ประเทศจะต้องมีการติดต่อกับต่างประเทศเพื่อทำธุรกรรมทางเศรษฐกิจในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการค้าหรือการลงทุนเพราะตลาดต่างประเทศถือว่าเป็นแหล่งเงินที่สำคัญที่จะนำรายได้เข้าสู่ประเทศ ดังนั้นประเทศไทยจึงจำเป็นต้องทำธุรกรรมทางเศรษฐกิจเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจภายในประเทศให้มีการเจริญเติบโต ซึ่งการทำธุรกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญด้านหนึ่งคือการค้าระหว่างประเทศซึ่งมีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจระหว่างประเทศในด้านต่างๆ ดังนี้

2.1.1 เป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจให้แก่ประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะในเรื่องการส่งออกซึ่งจะทำให้เศรษฐกิจมีการขยายตัวมีอุปสงค์ ภายในประเทศมากขึ้น ทำให้มีการผลิตสินค้าเพื่อส่งออกไปขายต่างประเทศมากขึ้น และก่อให้เกิดการจ้างงาน ประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้น

2.1.2 มีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและมีประสิทธิภาพกล่าวคือ มีการใช้ทรัพยากรภายในประเทศเพื่อผลิตสินค้าที่ตนถนัดและสามารถส่งออกไปขายยังต่างประเทศได้โดยลดปริมาณสินค้าที่ตนเองไม่ถนัดลง ทำให้มีการใช้ทรัพยากรภายในประเทศอย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพมากขึ้น

2.1.3 ทำให้ตลาดภายในประเทศมีการขยายตัวเนื่องจากมีการผลิตภายในประเทศมากขึ้น เพราะมีการค้าขายระหว่างตลาด 2 ตลาดคือ ตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศซึ่งเป็นผลดีต่อประชาชนภายในประเทศในเรื่องการก่อให้เกิดการจ้างงานและก่อให้เกิดรายได้ประชาชาติเพิ่มขึ้น

2.1.4 ทำให้มีการพัฒนาทางด้านความรู้ ทักษะการทำงาน และเทคโนโลยี เพราะมีการปรับปรุงพัฒนาการผลิตสินค้าภายในประเทศ ทำให้ต้องมีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ในการทำงาน ซึ่งก่อให้เกิดประชาชนมีความรู้ ความสามารถที่จะเรียนรู้ และพัฒนาในการใช้เครื่องมือ เครื่องใช้ เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพสามารถส่งออกไปขายแข่งขันกับต่างประเทศได้

2.1.5 การค้าระหว่างประเทศทำให้มีการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศจากประเทศที่พัฒนาแล้ว ไปยังประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะในเรื่องของการลงทุนระหว่างประเทศกล่าวคือ สถานประกอบการต้องพิจารณาเลือกแหล่งที่ตั้งของสถานประกอบการให้ใกล้ชิดตลาดส่งออกเพื่อลดต้นทุนในการผลิต

## 2.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ

### 2.2.1 ทฤษฎีความได้เปรียบสมบูรณ์ (Absolute Advantage Theory)

อดัม สมิท (Adam Smith:1772-1823) นักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกในปลายศตวรรษที่ 18 ได้เสนอทฤษฎีการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ โดยยึดหลักการแบ่งงานกันทำตามความถนัดมาใช้ เขาเห็นว่า “การค้าระหว่างประเทศจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ประเทศคู่ค้า เมื่อแต่ละประเทศยึดหลักในเรื่องการแบ่งงานกันทำ หมายความว่า ประเทศใดที่ถนัดในการผลิตสินค้าอย่างใด ก็ควรผลิตสินค้านั้นนำมาแลกเปลี่ยนกันจะส่งผลให้เพิ่มความมั่งคั่งใน รูปของผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้น สาละสำคัญของทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ คือ ประเทศหนึ่งจะได้เปรียบโดยสมบูรณ์ ถ้าประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งได้มากกว่าอีกประเทศหนึ่งด้วยปัจจัย การผลิตจำนวนเท่ากันหรือผลิตได้จำนวนเท่ากันได้ โดยการใช้ปัจจัยการผลิตที่ น้อยกว่า ดังนั้นประเทศควรทำการผลิตสินค้าที่ตน ได้เปรียบโดยสมบูรณ์เพื่อการส่งออก แล้วซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบโดยสมบูรณ์เป็นสินค้าเข้า” และ อดัม สมิท ยังได้เขียนไว้ในหนังสือชื่อดัง The Wealth of Nations (1776) เป็นการสนับสนุนการค้าเสรีว่า “เป็นนโยบายที่ดีเยี่ยมสำหรับทุกประเทศในโลก เมื่อการค้าเป็นไปอย่างเสรี แต่ละประเทศก็จะทำการผลิตด้วยความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษเฉพาะสินค้าที่ ประเทศมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ ( ถ้าประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งได้มากกว่าอีกประเทศหนึ่งด้วยปัจจัย การผลิตจำนวนที่เท่ากัน) และนำเข้าสินค้าที่มีความเสียเปรียบ โดยสมบูรณ์ ดังนั้น การค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นจากการที่ต่างฝ่ายได้เปรียบ โดยเด็ดขาดจากการ ผลิตสินค้าคนละชนิดแล้วมาแลกเปลี่ยนกัน

### 2.2.2 ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage Theory)

เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo:1817) ได้เอาข้อบกพร่องของทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ดังกล่าว มาแก้ไขเพิ่มเติมใหม่ โดยทฤษฎีกล่าวว่า ประเทศจะทำการค้าขายในสินค้าหนึ่ง ขึ้นกับประเทศหนึ่งมีความสามารถในการผลิตสินค้าชนิดนั้นอย่างมี ประสิทธิภาพสูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับ การผลิตสินค้าชนิดนั้นในอีกประเทศหนึ่ง หรือผลิตสินค้าด้วยต้นทุน ค่าเสีย ต่ำที่สุด และส่งออกสินค้าดังกล่าวไปยังประเทศนั้น ในทางตรงกันข้ามก็จะนำเข้าสินค้า ที่ผลิตแล้ว เสียเปรียบโดยเปรียบเทียบที่ต่ำกว่าหรือต้นทุนค่าเสียโอกาสที่สูงกว่าจากประเทศนั้นการค้าของโลกก็จะเพิ่มขึ้น

### 2.2.3 ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยใหม่

เฮกเซอร์-โอห์ลิน (Heckscher-ohlin) กล่าวว่าไว้ว่าความแตกต่างกันของปัจจัยการผลิตเริ่มต้น (Factor Endowments) ที่แต่ละประเทศมีอยู่ และราคาปัจจัยการผลิต (Factor Prices) ระหว่างประเทศ ซึ่งถือเป็นตัวแปรที่สำคัญที่สุดของการค้า จึงทำให้ต้นทุนการผลิตโดยเปรียบเทียบต่างกันไปด้วย จะเห็นได้ว่าปัจจัยการผลิตเข้ามามีบทบาทอย่างชัดเจน ตามทฤษฎีนี้ จะกล่าวถึงการพยากรณ์ทิศทางการค้า

และผลของการค้าระหว่างประเทศที่มีผลต่อราคาปัจจัยการผลิต อาศัยการพยายามวัดความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบโดยใช้แบบจำลอง 2 ประเทศและ 2 ปัจจัยการผลิต คือ ทุน (Capital) กับแรงงาน (Labour) และทั้งสองประเทศที่มีความอุดมสมบูรณ์ของปัจจัยการผลิตที่แตกต่างกัน นั่นคือ ถ้าประเทศใดเป็นประเทศที่มีแรงงานมากก็จะเน้นการผลิตและการส่งออกสินค้าที่ใช้แรงงานเป็นหลัก (Labour Intensive Goods) และประเทศที่มีสินค้าประเภททุนมากก็จะผลิตและส่งออกสินค้าที่ใช้ทุนเป็นปัจจัยหลัก (Capital Intensive Goods) จะเห็นได้ว่าทฤษฎีของเฮกเซอร์-โอห์ลีน ทำให้การวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมีความเหมาะสมในการใช้เป็นนโยบายการพัฒนาการค้าและอุตสาหกรรมของประเทศมากยิ่งขึ้นเนื่องจากเป็นแนวคิดที่อธิบายอย่างชัดเจนว่าประเทศใดควรจะผลิตสินค้าอะไรเพื่อการส่งออกโดยพิจารณาจากปัจจัยการผลิตที่มีอยู่มากในประเทศ (วินัส ฤชาชัย, 2546)

ทางด้านอุปทานและอุปสงค์สาระสำคัญของทฤษฎีเฮกเซอร์-โอห์ลีนก็คือความแตกต่างของการมีทรัพยากร ของประเทศคู่ค้าจะเป็นตัวกำหนดความได้เปรียบ ประเทศที่มีทรัพยากรอย่างใดอย่างหนึ่งเป็นสัดส่วนที่มากจะได้เปรียบในการผลิตสินค้าที่เน้นการใช้ทรัพยากรนั้น ข้อสมมติของทฤษฎีเฮกเซอร์-โอห์ลีนมีหลายประการ ข้อคิดที่สำคัญได้แก่การที่ประเทศมีความแตกต่างของการมีทรัพยากร แต่มีสภาพอุปสงค์ที่เหมือนกัน ในกรณีที่มีอุปทานเหมือนกัน ความแตกต่างทางด้านอุปสงค์ของสินค้าซึ่งแสดงได้ด้วยเส้นความพอใจเท่ากันที่แตกต่างกันอาจก่อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศการค้าระหว่างประเทศเกิดจากความแตกต่างทางด้านอุปทาน สินค้าที่เน้นทางด้านการใช้ปัจจัยแรงงานผลิตได้มากในประเทศที่มีปัจจัยแรงงานมาก สินค้าที่เน้นการใช้ปัจจัยทุน ผลิตได้มากในประเทศที่มีปัจจัยทุนมาก การมีปัจจัยในสัดส่วนที่แตกต่างกันทำให้มีเส้น Contract Curve และเส้นเป็นไปได้ในการผลิตแตกต่างกัน ณ จุดดุลยภาพการค้า อัตราการทดแทนการบริโภค Marginal rate of substitution หรือ MRS เท่ากับอัตราการทดแทนการผลิต Marginal rate of transformation หรือ MRT และเท่ากับอัตราการค้า  $PX/PY$  การค้าระหว่างประเทศเกิดจากความแตกต่างทางด้านอุปสงค์ ความแตกต่างทางด้านอุปสงค์สามารถอธิบายได้ด้วยความแตกต่างในลักษณะของเส้นความพอใจเท่ากันของสังคม

#### 2.2.4 ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (The Theory of Competitive Advantage)

Michael E. Porter (1990) ได้พัฒนาเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาระดับความสามารถทางการแข่งขันของอุตสาหกรรม โดยมีแนวคิดที่ว่าภาวะการแข่งขันในการค้าโลก ประเทศทุกประเทศย่อมพยายามเลือกยุทธวิธีที่ดีที่สุดที่จะก่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) ในอุตสาหกรรมในประเทศของตน ดังนั้นประเทศจึงจำเป็นที่จะต้องประเมินจุดแข็งและจุดอ่อน โอกาส รวมถึงการคุกคามจากประเทศคู่แข่งและภาวะการแข่งขัน (Strength, Weakness, opportunity, and Threat : SWOT) ของอุตสาหกรรมในประเทศของตนและคู่แข่ง เพื่อให้สามารถหาแนวทางปรับตัวให้แข่งขัน

ได้อย่างมีประสิทธิภาพในตลาดโลกที่มีการแข่งขันรุนแรงขึ้นทุกขณะ Porter (1998) ได้วิพากษ์แนวคิดเรื่องความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่เน้นเพียงอุปทานของปัจจัยในประเทศ และต้องการหาคำอธิบายว่าทำไมอุตสาหกรรมในบางประเทศจึงมีความสามารถในการแข่งขันสูงกว่าประเทศอื่น เพื่อหาเหตุผลว่าทำไมบางอุตสาหกรรมในบางประเทศจึงประสบความสำเร็จกว่าอุตสาหกรรมเดียวกันในประเทศอื่น และพบว่า ข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน (competitive advantage) ไม่ใช่สิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติแต่เป็นสิ่งที่สามารถสร้างขึ้นมาได้และเปลี่ยนแปลงได้ทั้งทางบวกและลบ โดยสามารถทำความเข้าใจแนวคิดดังกล่าวผ่านมุมมองของเศรษฐศาสตร์จุลภาค ส่วนปัจจัยภาค เช่น อัตราดอกเบี้ย ค่าจ้างแรงงาน และอัตราแลกเปลี่ยน แม้จะมีความสำคัญในการสร้างความได้เปรียบให้กับประเทศ แต่ Porter เชื่อว่า สิ่งสำคัญกว่าคือ เงื่อนไขและสภาพแวดล้อมภายในประเทศที่เอื้อต่ออุตสาหกรรมของประเทศนั้น Porter จึงได้สร้างแบบจำลอง Diamond Model ในการวิเคราะห์ โดยมีปัจจัยหรือตัวบ่งชี้ (determinants) ข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่สำคัญรวม 4 กลุ่มตัวแปร ดังนี้

ก. เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต (Input/Factor Conditions) รวมถึงปัจจัยด้านทรัพยากรที่เข้าไปมีผลกับวัตถุดิบที่เข้าสู่กลุ่ม อุตสาหกรรมนั้นๆ ซึ่งรวมถึงทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรธรรมชาติ ความสามารถด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี โครงสร้างพื้นฐานด้านต่างๆ เช่น การคมนาคม ด้านสาธารณูปโภค แหล่งเงินทุน ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ข. บริบทด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจ (Context for Firm Strategy and Rivalry Context) รวมถึงบริบทและบรรยากาศของการแข่งขันทางธุรกิจ บริบทของการแข่งขันที่ดีควรมีการเปิดเสรีการแข่งขัน ไม่ควรเป็นแบบผูกขาด และควรมีการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา

ค. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน (Related and Supporting Industries) หมายถึง การมีอยู่ของธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งรวมถึง Suppliers และอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง

ง. เงื่อนไขด้านอุปสงค์ (Demand Conditions) ได้แก่ ทัศนคติ รสนิยม และความต้องการของผู้บริโภคในประเทศต่อสินค้าและบริการของบริษัท ความต้องการของผู้บริโภคมีผลโดยตรงต่อตัวสินค้าและบริการ ความต้องการที่พิถีพิถัน ส่งผลให้บริษัทต้องผลิตสินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ รวมถึงความต้องการของผู้บริโภคสามารถกำหนดประสิทธิภาพของบริษัทในประเทศนั้นๆ ได้

2.2.5 ทฤษฎีอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ อาทิเช่น นโยบายการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Policy) มี 2 ลักษณะได้แก่

2.2.5.1 นโยบายการค้าเสรี (Free Trade Policy) มีรากฐานมาจากทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (The Theory of Comparative Advantage) ที่ เสนอว่าแต่ละประเทศควรจะเลือกผลิตแต่เฉพาะสินค้าที่ตนมีต้นทุนการผลิตได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากที่สุด แล้วนำสินค้าที่ผลิตได้นั้นไปแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่ประเทศอื่นมีต้นทุนการผลิตได้เปรียบ ถึงแม้ว่าประเทศหนึ่งจะอยู่ในฐานะเสียเปรียบอีกประเทศหนึ่งในการผลิตสินค้า ทุกชนิดก็ตามประเทศ ทั้งสองก็ย่อมจะทำการค้าต่อกันได้ โดยแต่ละประเทศจะเลือกผลิตเฉพาะสินค้าที่เมื่อเปรียบกับสินค้าอื่นแล้วประเทศตนสามารถ ผลิตได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุดแล้วนำมาแลกเปลี่ยนสินค้า ที่ผลิตขึ้นกับอีกประเทศหนึ่ง นโยบายการค้าเสรีไม่สนับสนุนการเก็บภาษีศุลกากรในอัตราที่สูงและขจัดข้อ บังคับต่างๆ ที่กีดกันการค้าระหว่างประเทศ ดังนั้นประเทศที่ใช้นโยบายการค้าเสรีจะมีลักษณะโดยทั่วไป ดังนี้

-ดำเนินการผลิตตามหลักการแบ่งงานกันทำ กล่าวคือ เลือกผลิตแต่สินค้าที่ประเทศนั้นมีประสิทธิภาพในการผลิตสูงและมีต้นทุนการผลิตต่ำ

- ไม่มีการเก็บภาษีคุ้มกัน (Protective Duty) เพื่อคุ้มครองช่วยเหลืออุตสาหกรรมในประเทศแต่อย่างใด คงเก็บแต่ภาษีศุลกากรเพื่อเป็นรายได้ของรัฐ

- ไม่ให้สิทธิพิเศษหรือกีดกันสินค้าของประเทศใดประเทศหนึ่ง มีการเก็บภาษีอัตราเดียวและให้ความเป็นธรรมแก่สินค้าของทุกประเทศเท่าๆกัน

- ไม่มีข้อจำกัดทางการค้า (Trade Restriction) ที่ เป็นอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ ไม่มีการควบคุมการนำเข้าหรือการส่งออกที่เป็นอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ ยกเว้นการควบคุมสินค้าบางอย่างที่จะเป็นอันตรายต่อสุขภาพอนามัย ศีลธรรมจรรยาหรือความมั่นคงของรัฐเท่านั้น

2.2.5.2 นโยบายการค้าแบบคุ้มกัน (Protective Trade Policy) หมายถึง นโยบายการค้าที่รัฐบาลมีมาตรการต่าง ๆ เพื่อจำกัดการนำเข้าและส่งออก ของสินค้า เช่น การตั้งกำแพงภาษี การกำหนดโควตาการนำเข้าและส่งออก การสนับสนุนเพื่อลดต้นทุนการผลิต และการผลิตสินค้าหลาย ๆ อย่างเพื่อใช้ภายในประเทศเอง

วัตถุประสงค์ของนโยบายการค้าแบบคุ้มกันสรุปได้ดังนี้

- เพื่อให้ประเทศช่วยตนเองได้เมื่อเกิดภาวะฉุกเฉิน เช่น เมื่อเกิดสงครามขึ้น อาจจะไม่ มีสินค้าที่จำเป็นบางอย่างใช้ เพราะไม่สามารถนำเข้าตามปกติได้ ในยามปกติจึงควรเตรียม การผลิตสินค้าที่จำเป็นสำรองไว้

- เพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมภายใน โดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่เพิ่งเกิดใหม่ ถ้ารัฐบาล ไม่ห้ามสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาตีตลาด อุตสาหกรรมภายในจะต้องเลิกสัมกิจการ

- เพื่อป้องกันการทุ่มตลาด การทุ่มตลาด ได้แก่ การส่งสินค้าไปขายประเทศอื่น ในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนเพื่อทำลายคู่แข่งในในตลาดต่างประเทศ และเมื่อทุ่มตลาดสำเร็จ ได้ครองตลาดแห่งนั้นแล้ว ก็เพิ่มราคาสินค้าให้สูงขึ้นในเวลาต่อมา

- เพื่อแก้ปัญหาการขาดดุลการค้า การขาดดุลการค้า คือ มูลค่าสินค้าที่ส่งไป ขายต่างประเทศน้อยกว่ามูลค่าสินค้านำเข้ามา ทำให้ต้องเสียเงินตราต่างประเทศออกไป จำนวนมาก จึงต้องแก้ไขโดยจำกัดการนำเข้าและส่งออกให้มากขึ้น

เครื่องมือในการใช้นโยบายการค้าแบบคุ้มกัน รัฐบาลอาจใช้มาตรการต่างๆ เป็นเครื่องมือ เพื่อกีดกันการนำเข้าและส่งเสริมการส่งออก เช่น

- การตั้งกำแพงภาษี โดยเรียกเก็บภาษีจากสินค้านำเข้าที่ต้องการจะกีดกันในอัตราสูงกว่าปกติ ทำให้สินค้านำเข้าชนิดนั้นมีราคาสูงจนผู้บริโภคต้องหันมาซื้อสินค้าที่ผลิตได้ภายในประเทศแทน ซึ่งจะช่วยให้การผลิตสินค้าภายในประเทศขยายตัว

- การควบคุมโควตาการนำเข้า คือ การจำกัดปริมาณสินค้านำเข้าเพื่อสงวนเงินตราต่างประเทศหรือเพื่อแก้ไขภาวะดุลการค้าที่ขาดดุล หรือเพื่อคุ้มครองการผลิตภายในประเทศ เช่น ห้ามนำสินค้านำเข้าอย่างเข้าโดยเด็ดขาดหรือให้นำเข้าตามปริมาณที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น เป็นต้น

- การควบคุมโควตาการส่งออก เพื่อป้องกันการขาดแคลนสินค้าภายในประเทศ นอกจากนี้ประเทศผู้ผลิตและผู้ส่งออกรายใหญ่ในสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง อาจใช้วิธีจำกัดโควตา การส่งออก เพื่อบังคับให้ราคาสินค้าชนิดนั้นในตลาดโลกให้สูงขึ้น อันจะเป็นผลดีต่ออัตราการค้า ของประเทศต่อไป

- การให้ความอุดหนุนผู้ผลิตและผู้ส่งออก เพื่อคุ้มครองการผลิตภายในประเทศและส่งเสริมการส่งสินค้าออกไปขายต่างประเทศ เช่น ยกเว้นภาษีสำหรับผู้ผลิตสินค้าส่งออก ให้เงิน อุดหนุนการส่งสินค้าออกบางอย่าง ลดค่าระวางและค่าขนส่งให้ เป็นต้น
- การใช้มาตรการอื่นๆ เช่น กำหนดมาตรฐานคุณภาพสินค้าเข้าไว้สูง เพื่อความปลอดภัย ด้านสุขภาพอนามัยของคนในประเทศ

### 2.3 งานวิจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง

ผู้จัดทำวิจัยได้ค้นคว้าการวิจัย ที่เกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ และรูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาดต่างประเทศสำหรับประเทศเมียนมาร์ ดังนี้

#### 2.3.1 ดร.วัชรศม์ ลีละวัฒน์ (2556)

ศึกษาเรื่องโอกาสการลงทุนของอุตสาหกรรมไทยในสหภาพเมียนมาร์ โดยศึกษาถึงโอกาส ปัจจัย และอุปสรรคในการทำการค้าการลงทุนในเมียนมาร์ โดยทั่วไป ตลอดจนแนวทางการปฏิบัติที่ดี (Best Practices) ในการขยายขอบเขตการค้าการลงทุนของอุตสาหกรรม/ผู้ประกอบการไทยที่เหมาะสม และสอดคล้องกับสถานการณ์เศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมของเมียนมาร์

การวิเคราะห์ใช้วิธีวิเคราะห์ข้อมูลจากการวิจัยเชิงเอกสาร (Documentary research) และข้อมูลที่ได้จากการสำรวจภาคสนาม (Field Research) ในเชิงลึก ส่วนข้อมูลที่น่ามาใช้ในการวิเคราะห์ได้มาจาก ผู้เชี่ยวชาญ/ผู้เกี่ยวข้อง/ผู้ประกอบการไทยทั้งที่อยู่ในประเทศไทยและอยู่ในเมียนมาร์ ที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรมของเมียนมาร์ รวมทั้งสถานการณ์ปัจจุบัน และแนวโน้มการค้าการลงทุนของไทยในเมียนมาร์

ผลที่ได้จากการศึกษา พอจะสรุปได้ว่า การแสวงหาโอกาสการลงทุนของอุตสาหกรรมไทยในสหภาพเมียนมาร์ นักลงทุนจะต้องพิจารณาปัจจัยหลายด้านประกอบกัน การศึกษากฎหมายการลงทุนต่างชาติและการทำความเข้าใจกับกระบวนการลงทุน เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ นักลงทุนสามารถเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าไปลงทุนในเมียนมาร์ได้ แต่อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยอีกหลายประการที่ นักลงทุนจำเป็นต้องศึกษาและเรียนรู้ โดยเฉพาะปัจจัยด้านสังคม วัฒนธรรม ในการติดต่อธุรกิจกับชาวเมียนมาร์ เนื่องจากแต่ละสังคมย่อมมีวัฒนธรรมและประเพณีที่แตกต่างกัน หากนักลงทุนรายใดมีความรู้เรื่องธรรมเนียมปฏิบัติในการติดต่อธุรกิจกับชาวเมียนมาร์ ย่อมมีความได้เปรียบในการทำธุรกิจมากกว่านัก

ลงทุนที่ไม่รู้พื้นฐานทางสังคม วัฒนธรรมของชาวเมียนมาร์ ตลอดจนต้องทำการ วิเคราะห์ปัจจัยเชิงบวก ปัญหาอุปสรรคจากประสบการณ์ของผู้ที่เคยไปลงทุน และนำข้อมูลที่ได้มาบริหารการจัดการลงทุนกับ ธุรกิจของตนอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มศักยภาพการลงทุนในเมียนมาร์ให้ประสบความสำเร็จ

### 2.3.2 นางสาวพรพิมล ศรีโชติ (2553)

ศึกษาเรื่อง พื้นที่เศรษฐกิจเชิงลึกของประเทศ บนแนวเขตตะนาวศรี ฝั่งทะเลอันดามัน ประเทศพม่าโดยศึกษาถึงศักยภาพด้านเศรษฐกิจของพม่าและศักยภาพของไทย ในการพัฒนาเศรษฐกิจทั้ง ด้านการค้าและการลงทุนอันสัมพันธ์กับประเทศพม่า เน้นบริเวณแนวตะเข็บชายแดนด้านตะวันตกของ ไทยตั้งแต่จังหวัดแม่ฮ่องสอน ตาก กาญจนบุรี ราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ ชุมพร และระนอง ซึ่งติด กับเขตมณฑลตะนาวศรีของพม่า

การวิเคราะห์ใช้วิธีวิเคราะห์ข้อมูลจากการวิจัยเชิงเอกสาร (Documentary research) และ ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจภาคสนาม (Field Research) ในเชิงลึก ส่วนข้อมูลที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์ได้มา จากบุคคลที่เกี่ยวข้องทั้งในภาครัฐ ภาคเอกชน และประชาชนที่อาศัยตามแนวชายแดนของพื้นที่ศึกษา นอกจากการสัมภาษณ์เชิงลึกแล้ว ยังรวมถึงการประชุมกับกลุ่มผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อรวบรวมประเด็นและ ข้อมูล เกี่ยวกับการค้าการลงทุนในพม่า

ผลที่ได้จากการศึกษาสรุปได้ว่า พม่าเป็นประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจสูง เนื่องจาก พม่ามีทรัพยากรธรรมชาติมากมายที่รอการพัฒนา โดยเฉพาะในเขตพื้นที่ตามแนวเขตตะนาวศรี ฝั่งทะเล อันดามัน ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพ ด้านเศรษฐกิจสูงมาก ครอบคลุมตั้งแต่ด้านการเกษตร การประมง เหมือนแร่ น้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ตลอดจนการท่องเที่ยว อีกทั้งยังเป็นตลาดสำคัญของสินค้าไทย นอกจากนี้ยังพบว่ารัฐบาลพม่ามีแผนในการพัฒนาเศรษฐกิจในบริเวณแนวเขตตะนาวศรี ให้เป็นเขต อุตสาหกรรมด้านประมงและน้ำมันพลังงานทดแทน และศูนย์กลางการค้าทางทะเลที่สำคัญใน อนาคต เนื่องจากพื้นที่ตามแนวเขตตะนาวศรีนี้มีความใกล้ชิดกับจังหวัดตามแนวเขต ตะวันตกของไทย ทั้ง 8 จังหวัด เป็นอย่างยิ่งทางด้านกายภาพ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีพรมแดนติดต่อกัน ตลอดจนความใกล้ชิดเชิง เศรษฐกิจที่มีการค้าการลงทุนระหว่างนักธุรกิจของสองประเทศในบริเวณชายแดนมาเป็นเวลานาน ก่อให้เกิดความคุ้นเคยของนักธุรกิจทั้งสองฝั่งฟาก ในส่วนของภาคประชาชนตามแนวเขตตะนาวศรีพบว่า มากกว่าร้อยละ 50 เคยเดินทางมาทำงานและเยี่ยมเยือนประเทศไทย ปัจจัยเหล่านี้เป็นต้นทุนสำคัญที่ทำให้ ไทยมีโอกาสอันดีที่จะเข้าไปเป็นส่วนสำคัญของพม่าในการพัฒนาพื้นที่ตามแนวเขตตะนาวศรีซึ่งเป็น พื้นที่ที่มี ศักยภาพและ โอกาสสูง อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะเห็น โอกาสในพม่าอย่างชัดเจน หากแต่ทั้งไทย

และพม่าก็ยังมีข้อจำกัดอยู่บางประการในการที่จะขยายความร่วมมือทางด้านการค้าและการลงทุน อาทิ นโยบายที่ไม่ชัดเจนของไทย ความไม่แน่นอนของรัฐบาลพม่า ส่งผลให้เส้นทางคมนาคมที่จะเชื่อมพื้นที่สองฝั่งเข้าด้วยกันยังไม่ได้รับการ พัฒนาให้เต็มศักยภาพ

### 2.3.3 นายสมศักดิ์ ศรีบุญยต์(2550)

ศึกษาเรื่อง การเพิ่มประสิทธิภาพการบริการจัดการคลังสินค้าโดยศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของคลังสินค้า ที่จะส่งผลให้การดำเนินงานนั้นมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพิ่มมากยิ่งขึ้น ซึ่งวิธีการที่ได้นำมาใช้ในงานวิจัยนี้มีหลายวิธีการด้วยกัน ได้แก่ การนำเทคโนโลยีระบบบาร์โค้ดมาใช้ การปรับปรุงอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์เดิมให้ใช้งานอย่างเกิดประสิทธิภาพการปรับปรุง ขั้นตอนการปฏิบัติงาน การปรับปรุงพื้นที่การจัดเก็บแล้วนำหลักการของพาเรโต หรือการวิเคราะห์แบบเอบีซี และรูปแบบการจัดเก็บสินค้าแบบระบบจัดเป็นกลุ่มก้อน ซึ่งเป็นวิธีการจัดเก็บสินค้าแบบคู่ม โดยจะแยกตามประเภทสินค้า ซึ่งจากการศึกษาพบว่าเป็นวิธีที่ใช้พื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าได้อย่างคุ้มค่ามากที่สุดวิธีหนึ่ง การปรับปรุงขั้นตอนการปฏิบัติงานเพื่อลดปัญหาความผิดพลาดของการปฏิบัติงาน ให้ดีขึ้น เป็นต้น

การวิเคราะห์ใช้วิธีวิเคราะห์ข้อมูลจากการศึกษาในเชิงพรรณน โดยมีแหล่งข้อมูลมาจาก 2 แหล่ง คือ 1) ข้อมูลปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และสอบถามจากบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรง เพื่อให้ทราบถึงแนวการปฏิบัติงานและความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรมการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องโดยได้มีการสัมภาษณ์ลูกค้าที่มาใช้บริการและพนักงานปฏิบัติงานภายในคลังสินค้า 2) ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการศึกษาและทบทวนวรรณกรรมจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง บทความต่างๆ รวมไปถึงการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารภายในและยังสังเกตการทำงานภายในบริษัทเกี่ยวกับข้อมูลการรับและจ่ายสินค้า

ผลที่ได้จากการศึกษาสรุปได้ว่า การบริการจัดการคลังสินค้าเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดต้องให้ความสำคัญและครอบคลุมทุกกระบวนการ ตั้งแต่การรับสินค้าจากหน่วยงานบรรจุสินค้า การรวบรวม การจัดเก็บ การเคลื่อนย้าย และกระจายสินค้าสินค้าออกไปให้ลูกค้า กิจกรรมเหล่านี้ล้วนมีความเชื่อมโยงต่อเนื่องกัน กิจกรรมต่างๆล้วนมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นทั้งสิ้น ซึ่งยังไม่รวมถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการปฏิบัติงานอันเนื่องมาจาก สินค้าเกิดความเสียหายจากการเคลื่อนย้าย การส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ไม่ตรงกับความต้องการ ไม่ตรงกับเวลา การตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ดังนั้นการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ การแก้ไขอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ต่างๆ การปรับปรุง

ขั้นตอนการปฏิบัติงานรวมทั้งการจัดแผนผังคลังสินค้าใหม่ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญในปัจจุบันต่อการรักษา ส่วนแบ่งของตลาดได้ตามเป้าหมายและสามารถเพิ่มส่วนแบ่งของตลาดได้ในที่สุด

#### 2.3.4 ศูนย์ เจริญสุข(2550)

ศึกษาเรื่อง การจัดการโลจิสติกส์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน กรณีศึกษา บริษัท วี-เซฟ โลจิสติกส์ จำกัด โดยศึกษาถึงแนวทางการกำหนดรูปแบบการจัดการโลจิสติกส์ที่มี ประสิทธิภาพเพื่อนำผลการวิเคราะห์มากำหนดรูปแบบการจัดการโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจน วิเคราะห์การจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัท วี-เซฟ โลจิสติกส์ จำกัด

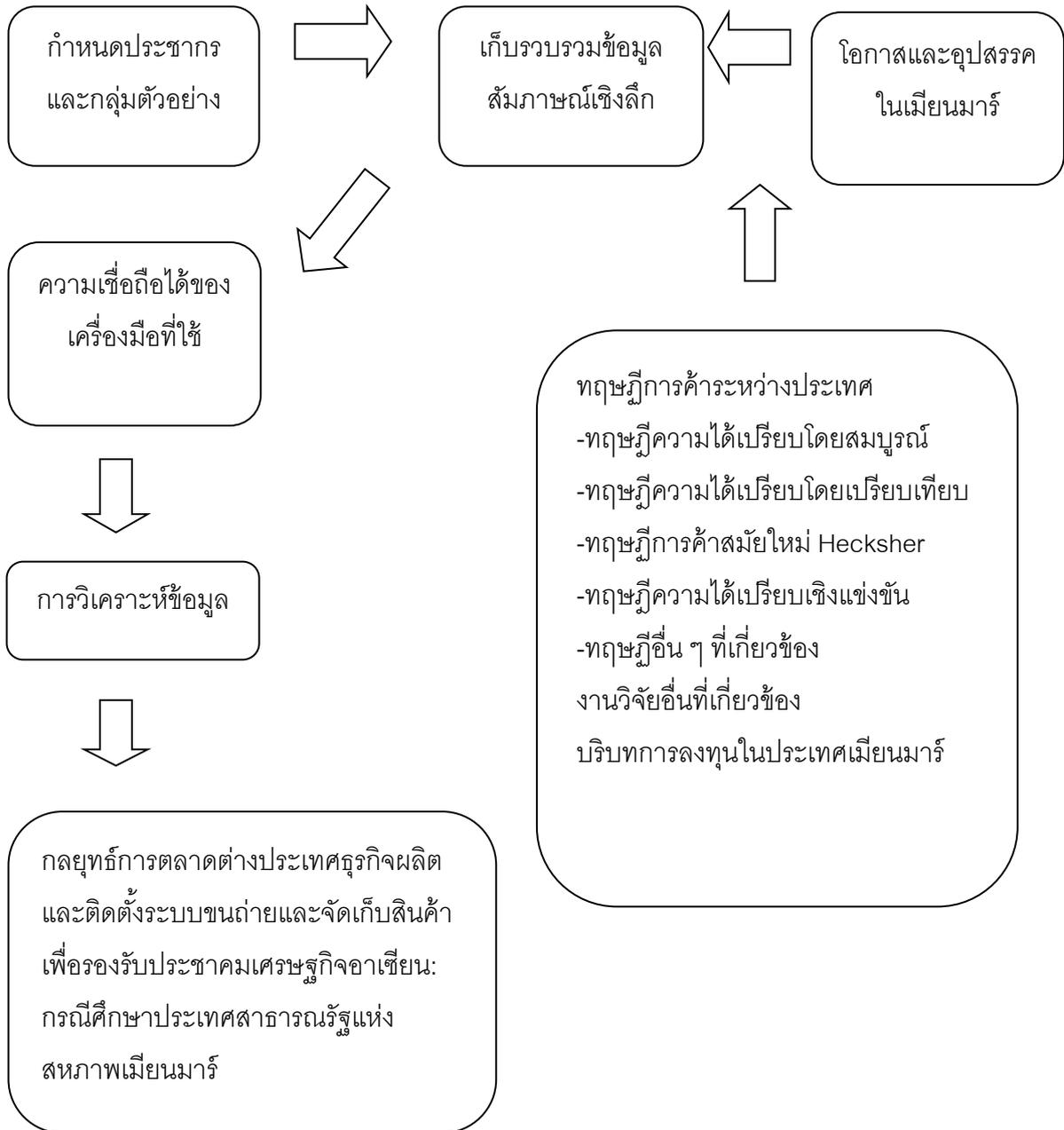
การวิเคราะห์ใช้วิธีวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบ เจาะจง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ การสัมภาษณ์เชิงลึก การสังเกตการณ์ การศึกษาและวิเคราะห์ เอกสารหลักฐาน และการใช้แบบสอบถามที่มีความเชื่อมั่น 0.975 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าเฉลี่ยและร้อยละ

ผลที่ได้จากการศึกษาสรุปได้ว่า บริษัท วี-เซฟ โลจิสติกส์ จำกัด มีการจัดการ โลจิสติกส์ แบบ 3PL (Third Party Logistics Provider, Morgan Stanley 2001) ซึ่งให้แนวคิดไว้ว่า 3PL จะดำเนินการ ให้ทั้งหมดเริ่มตั้งแต่การขนส่งสินค้า มีคลังสินค้าในการจัดเก็บ รวมถึงการดำเนินพิธีการทางศุลกากรให้แก่ ลูกค้า อำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าผู้ใช้บริการให้ได้รับการบริการหลากหลายอย่างครบวงจรในการ ดำเนินงานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า การวิเคราะห์กิจกรรม โลจิสติกส์ที่มีผลต่อความสำเร็จ ของการดำเนินธุรกิจของบริษัทพบว่า อันดับหนึ่ง ปัจจัยด้านการบริการลูกค้าที่มีความความเห็นด้วยมาก ที่สุดคิดเป็นร้อยละ 36.28 และปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่ทำให้ได้เปรียบทางการแข่งขันเน้นทั้ง 3 ด้าน มีการ ตอบสนองอย่างรวดเร็ว ร้อยละ 42.5 และการสร้างความแตกต่าง ร้อยละ 40.3 โดยการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ร้อยละ 34.8 ดังนั้นบริษัท จึงควรมีการจัดการกิจกรรมโลจิสติกส์ทุกกิจกรรมในหลายด้านควบคู่กัน ไปเพื่อ สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในทุกด้าน

#### 2.4 กรอบแนวคิดงานวิจัย (Conceptual framework)

กรอบแนวคิดในการวิจัยนี้ ผู้วิจัยมุ่งศึกษากลยุทธ์การตลาดต่างประเทศสำหรับธุรกิจผลิต และติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุและชั้นเก็บสินค้ากรณีศึกษาประเทศเมียนมาร์ โดยนำทฤษฎีการค้าระหว่าง ประเทศมาประยุกต์เพื่อคาดหวังนำผลของการวิจัยไปปรับปรุงพัฒนากลยุทธ์การตลาดของธุรกิจที่สนใจ

ขยายตลาดคู่ประเทศเมียนมาร์ กรอบแนวคิดในการวิจัยนี้สามารถสรุปเป็นแผนภูมิขั้นตอนการวิจัยดังนี้ (ดังภาพที่ 1.1)



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดวิจัย

## 2.5 บริบทการลงทุนในประเทศเมียนมาร์

ภายใต้การประมุขสุดยอดผู้นำอาเซียน นอกจากประเด็นเปิดเสรีการค้า บริการ แรงงานแล้ว การลงทุนเป็นสิ่งที่ที่ประชุมให้ความสำคัญเพราะตลาดเงินและตลาดทุนเป็น เรื่องอ่อนไหวและมีพลวัต ซึ่งหากกล่าวถึงบริบทที่พร้อมรองรับและเอื้อต่อการลงทุน โดยเฉพาะระบบกฎหมายและโครงสร้างพื้นฐานสำหรับประเทศเมียนมาร์จัดรูปแบบการลงทุน 2 รูปแบบคือ 1) การร่วมลงทุนกับหน่วยงานรัฐบาลพม่าไม่น้อยกว่าร้อยละ 35 ของมูลค่ารวม 2) การร่วมลงทุนกับกลุ่มเอกชนในเมียนมาร์ ซึ่งต้องลงทุนไม่น้อยกว่าร้อยละ 35 ของมูลค่ารวมเช่นกัน นอกจากนี้เมียนมาร์ยังแบ่งรูปแบบการลงทุนตามประเภทธุรกิจด้วย คือแบบ BOT Build-Operate-Transfer ในธุรกิจ โรงแรมและอสังหาริมทรัพย์ และแบบ PSC Production- Sharing-Contract ในธุรกิจสำรวจและขุดเจาะทรัพยากรธรรมชาติ ปัจจุบันรัฐบาลเปิดโอกาสให้ต่างชาติเป็นเจ้าของกิจการบางอย่าง แต่ไม่สามารถถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดินได้ มีเพียงสิทธิการเช่าเพื่อการลงทุนจากรัฐบาลได้ถึง 30 ปี การลงทุนของต่างชาติจะต้องเสนอโครงการที่คณะกรรมการการลงทุน จาก ต่าง ประเทศ หรือ The Union of Myanmar Foreign Investment Commission จาก นั้น คณะกรรมการสิทธิการส่งเสริมการลงทุน Myanmar Investment Commissionจะเป็นผู้พิจารณาอีกครั้ง

## บทที่ 3

### ระเบียบวิธีวิจัย / วิธีดำเนินการวิจัย

#### 3.1 ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยเรื่อง กลยุทธ์การตลาดธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน: กรณีศึกษาประเทศเมียนมาร์ โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

#### 3.2 วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยได้กำหนดวิธีดำเนินการวิจัยเป็น 3 ขั้นตอน ได้แก่

3.2.1 ผู้ให้สัมภาษณ์สำคัญ (Key Information)

3.2.2 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.2.3 ความเชื่อถือได้ของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.2.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.2.1 ผู้ให้สัมภาษณ์สำคัญ (Key Information)

ประชากร (Population) ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ คือ ผู้ผลิตและผู้ใช้บริการระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าทั้งในประเทศไทยและประเทศเมียนมาร์ ซึ่งสามารถจำแนกเป็น 4 กลุ่มดังนี้

1) กลุ่มผู้ผลิตระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศไทย ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านวิศวกรรมขนถ่ายและจัดเก็บที่ประกอบกิจการในประเทศไทย จำนวนทั้งสิ้น 4 ราย ได้แก่

- ผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท ไทยอินเตอร์แมท จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายจัดซื้อ บริษัท ไทยอินเตอร์แมท จำกัด
- ผู้จัดการแผนกวิศวกรรม บริษัท ไทยอินเตอร์แมท จำกัด
- ผู้จัดการแผนกผลิต บริษัท ไทยอินเตอร์แมท จำกัด

2) กลุ่มผู้เชี่ยวชาญ/ผู้เกี่ยวข้องในประเทศไทย ซึ่งมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมของเมียนมาร์ รวมทั้งสถานการณ์ปัจจุบัน และแนวโน้มทางการค้าการลงทุนของไทยในเมียนมาร์ จำนวนทั้งสิ้น 9 ราย ได้แก่

- ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า
- ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์
- สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- กรมการค้าระหว่างประเทศ
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

3) กลุ่มผู้ใช้บริการระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศไทย จำนวนทั้งสิ้น 10 ราย ได้แก่

- วิศวกรโครงการ บริษัท โครเนส (ประเทศไทย) จำกัด
- วิศวกรโครงการ บริษัท ไมลอทท์ แลบบอราทอรีส์ จำกัด
- วิศวกรโครงการ บริษัท เซพโรเลต เซลล์ (ประเทศไทย) จำกัด
- วิศวกรโครงการ บริษัท ซี.พี.ค้าปลีกและการตลาด จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายโลจิสติก บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- ผู้จัดการแผนกจัดซื้อ บริษัท สยามมิชลิน จำกัด
- ผู้จัดการแผนกคลังสินค้า บริษัท เฮเฟล่ (ประเทศไทย) จำกัด
- วิศวกรโครงการ บริษัท อีเลคโทรลักซ์ ประเทศไทย จำกัด
- วิศวกรโครงการ บริษัท ลิงห์ เบเวอเรจ จำกัด
- ผู้จัดการแผนกโลจิสติก บริษัท ชบาบางกอก จำกัด

4) นักธุรกิจคนไทยที่ประกอบกิจการในประเทศเมียนมาร์จำนวนทั้งสิ้น 5 ราย ได้แก่

- ผู้จัดการแผนกจัดซื้อ บริษัท โอเรียลทัล ยูนิค จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายจัดซื้อ บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน)
- ผู้จัดการแผนกจัดซื้อ บริษัท โอสดสภา จำกัด
- ผู้จัดการแผนกการตลาด บริษัท ซี.พี.ค้าปลีกและการตลาด จำกัด
- ผู้จัดการแผนกคลังสินค้า บริษัท ลิงห์ เบเวอเรจ จำกัด

นักธุรกิจชาวเมียนมาร์ที่ประกอบกิจการในประเทศเมียนมาร์จำนวนทั้งสิ้น 1 ราย ได้แก่  
 -Manger Director International Beverages Trading Co., Ltd.

### 3.3 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล คือ ใช้เทคนิคการสัมภาษณ์บุคคลผู้ให้สัมภาษณ์สำคัญ (Informal interview) โดยกำหนดผู้ตอบอย่างเฉพาะเจาะจงไว้ ใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) แบบตัวต่อตัวเพื่อเปิดเผยสิ่งจูงใจ แนวคิด ทักษะของผู้ให้สัมภาษณ์ โดยกำหนดคำถามออกเป็นประเด็นต่าง ๆ ผู้วิจัยจะสร้างและพัฒนาแบบสัมภาษณ์ขึ้น มีการเตรียมแนวคำถามไว้กว้าง ๆ ซึ่งจะนำข้อมูลที่ได้ออกไปวิเคราะห์เนื้อหาและประมวลผลร่วมกับแนวคิดทฤษฎีที่มีอยู่แล้วเพื่อให้ครอบคลุมและเกี่ยวข้องกับเรื่องที่จะทำการวิจัย โดยผู้วิจัยได้นำคำสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์และ E-Mail สำหรับสถานที่สัมภาษณ์จะทำ ณ บริษัทฯหรือที่ทำการของผู้ให้สัมภาษณ์แต่ละราย ก่อนการทำการสัมภาษณ์จะแจ้งถึงวัตถุประสงค์ของการสัมภาษณ์ และให้คำมั่นสัญญาว่าจะไม่มีข้อมูลใด ๆ ที่จะเป็นการบ่งชี้หรือเปิดเผยถึงลักษณะเฉพาะให้สามารถอ้างอิงผู้ให้สัมภาษณ์ได้อย่างชัดเจนเพื่อให้เกิดความไว้วางใจในตัวผู้วิจัยซึ่งจะมีผลต่อความถูกต้องและเป็นจริงของข้อมูล พร้อมทั้งขอความอนุเคราะห์ในการจดบันทึกและบันทึกเสียงในระหว่างทำการสัมภาษณ์ โดยจะใช้เวลาในการสัมภาษณ์ประมาณ 60-90 นาที ผู้วิจัยได้กำหนดแนวคำถามเพื่อสัมภาษณ์ดังนี้

ส่วนที่ 1 สอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ผลิตและผู้ให้บริการระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าทั้งในประเทศไทยและประเทศเมียนมาร์ ตลอดจนหน่วยงานต่าง ๆ ที่มีความรู้และเชี่ยวชาญด้านการค้าในประเทศเมียนมาร์ ตัวอย่างคำถามหลัก ๆ ที่จะใช้ ได้แก่

- ผู้ให้สัมภาษณ์แนะนำตัวเองสั้น ๆ เช่น ชื่อ อายุ เพศ การศึกษา ประสบการณ์การทำงาน

ส่วนที่ 2 สอบถามเกี่ยวกับ สถานการณ์ทางการตลาดและปัจจัยที่ผลต่อความสำเร็จของการขยายการขายตลาดสู่เมียนมาร์ ตลอดจนกลยุทธ์ทางการตลาดต่างประเทศเพื่อสร้างโอกาส ความได้เปรียบทางการแข่งขัน ประกอบด้วยคำถามหลัก ๆ ดังนี้

- ผู้ให้สัมภาษณ์มีแนวคิดเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศเมียนมาร์อย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์คิดว่าปัจจัยใดส่งเสริมความสำเร็จของการขยายตลาดธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าไปยังตลาดเมียนมาร์

- ผู้ให้สัมภาษณ์คิดว่าปัจจัยใดเป็นอุปสรรคของการขยายตลาดธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าไปยังตลาดเมียนมาร์
- ผู้ให้สัมภาษณ์มีแนวคิดเกี่ยวกับรูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาดใดที่สร้างโอกาสและความได้เปรียบทางการแข่งขันในธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุและจัดเก็บสินค้าได้อย่างเหมาะสมและทำไมจึงมีแนวคิดเช่นนั้น

### ส่วนที่ 3 สอบถามเกี่ยวกับข้อเสนอแนะ

- ผู้ให้สัมภาษณ์มีข้อเสนอแนะ เพิ่มเติม หรือไม่ อย่างไร

### 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยตัดแปลงขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพของ Colaizzi(1978) ซึ่งเป็นวิธีที่ได้รับการยอมรับและใช้กันอย่างแพร่หลายในงานวิจัยดังนี้

1. อ่านข้อมูลจากการบันทึกทั้งหมดหลาย ๆ ครั้ง เพื่อความเข้าใจ
2. ให้สัญลักษณ์ประโยคหรือข้อความสำคัญที่เป็นความหมายในประเด็นที่ศึกษา
3. กำหนดความหมายของประเด็นที่ศึกษาที่ได้จากประโยคหรือข้อความสำคัญนั้น
4. จัดกลุ่มของความหมายที่เหมือนกันแล้วให้ชื่อเป็นข้อสรุป
5. อธิบายความหมายของประเด็นในเรื่องที่ศึกษาอย่างครอบคลุม
6. อธิบายให้เห็น โครงสร้างที่สำคัญทั้งหมดของประเด็นที่ศึกษา
7. กลับไปหาข้อมูล ตรวจสอบความตรงของการอธิบายความหมายของประเด็นที่ศึกษา เพื่อให้ได้ข้อสรุปขั้นต้นที่สมบูรณ์และเป็นข้อค้นพบที่ได้จากประสบการณ์จริงของผู้ให้สัมภาษณ์

## บทที่ 4

### ผลการวิจัย

การศึกษากลยุทธ์กลยุทธ์การตลาดต่างประเทศธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุและจัดเก็บสินค้าเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนกรณีศึกษาประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ผู้วิจัยได้ดำเนินการรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์และใช้แบบสอบถามแบบปลายเปิดจำนวนทั้งสิ้น 29 คน ผู้วิจัยสามารถสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลและนำเสนอรายละเอียดต่าง ๆ ของข้อมูลที่ได้รับจากการวิจัย ดังต่อไปนี้

#### 4.1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ให้สัมภาษณ์

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ผลิตและผู้ใช้บริการระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าทั้งในประเทศไทยและประเทศเมียนมาร์ จากการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง 29 ราย ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ สามารถสรุปข้อมูลทั่วไปของผู้ผลิตและผู้ใช้บริการระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าทั้งในประเทศไทยและประเทศเมียนมาร์ ได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 กลุ่มผู้ผลิตระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศไทย

จำนวนผู้ให้สัมภาษณ์มีทั้งสิ้น 4 ราย ซึ่งเป็นเพศชาย 3 คน เพศหญิง 1 คน อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 30-47 ปี จบการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี แต่ละคนมีประสบการณ์ในการทำงานของธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้ามากกว่า 9 ปีขึ้นไป

กลุ่มที่ 2 กลุ่มผู้เชี่ยวชาญ/ผู้เกี่ยวข้องในประเทศไทยซึ่งมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมของเมียนมาร์ รวมทั้งสถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้มทางการค้าการลงทุนของไทยในเมียนมาร์

จำนวนผู้ให้สัมภาษณ์มีทั้งสิ้น 9 ราย ซึ่งทั้งหมดเป็นเพศชาย อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 32-45 ปี จบการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี แต่ละคนมีความรู้และความเชี่ยวชาญในด้านการขยายตลาดสู่ต่างประเทศมากกว่า 3 ปีขึ้นไป

กลุ่มที่ 3 กลุ่มผู้ใช้บริการระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศไทย

จำนวนผู้ให้สัมภาษณ์มีทั้งสิ้น 10 ราย ซึ่งทั้งหมดเป็นเพศชาย 8 ราย เพศหญิง 2 ราย อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 32-42 ปี จบการศึกษาปริญญาตรีสาขาวิศวกรรมทั้งหมดและเป็นผู้ให้บริการระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้ามากกว่า 2 ปีขึ้นไป

กลุ่มที่ 4 นักธุรกิจชาวไทยและชาวเมียนมาร์ที่ประกอบธุรกิจในประเทศเมียนมาร์

จำนวนผู้ให้สัมภาษณ์มีทั้งสิ้น 6 ราย ซึ่งทั้งหมดเป็นเพศชาย อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 32-40 ปี จบการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี เป็นนักธุรกิจชาวไทย 5 คน และนักธุรกิจชาวเมียนมาร์ 1 คน ทั้งหมดประกอบกิจการในประเทศเมียนมาร์ มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 1 ปีขึ้นไป ดังแสดงในตารางที่ 4.1 และ 4.2

ตาราง 4.1 แสดงข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์ที่สำคัญ (Key Information)

กลุ่มผู้บริหาร	ผู้ให้สัมภาษณ์ (คน)	ช่วงอายุ (คน)	ระดับการศึกษา (คน)	ช่วงประสบการณ์ (คน)
ไทยอินเตอร์เมท	4 คน (ชาย3:หญิง1)	≤32 ปี (2) 33-37 ปี (1) ≥ 38 ปี (1)	ปริญญาตรี (4)	< 5 ปี (-) 6-10 ปี (1) ≥ 11 ปี (3)
องค์กรอื่นที่เกี่ยวข้อง	4 คน (ชาย3:หญิง1)	≤32 ปี (2) 33-37 ปี (1) ≥ 38 ปี (1)	ปริญญาตรี (4)	< 5 ปี (-) 6-10 ปี (1) ≥ 11 ปี (3)
ลูกค้า	4 คน (ชาย3:หญิง1)	≤32 ปี (2) 33-37 ปี (1) ≥38 ปี (1)	ปริญญาตรี (4)	< 5 ปี (-) 6-10 ปี (1) ≥ 11 ปี (3)
ผู้ประกอบการในเมียนมาร์	4 คน (ชาย3:หญิง1)	≤32 ปี (2) 33-37 ปี (1) ≥ 38 ปี (1)	ปริญญาตรี (4)	< 5 ปี (-) 6-10 ปี (1) ≥ 11 ปี (3)

ตาราง 4.2 แสดงความถี่ร้อยละของข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ที่สำคัญ (Key Information)

หัวข้อ	จำนวน	ร้อยละ
<b>เพศ</b>		
1.ชาย	26	89.66
2.หญิง	3	11.54
รวม	29	100.00
<b>อายุ</b>		
1.อายุ ≤32 ปี	8	27.58
2.อายุ 33-37 ปี	14	48.28
3.อายุ ≥38 ปี	7	24.14
รวม	29	100.00
<b>ระดับการศึกษา</b>		
1.ต่ำกว่าปริญญาตรี	0	0
2.ปริญญาตรี	28	96.55
3.สูงกว่าปริญญาตรี	1	3.45
รวม	29	100.00
<b>ประสบการณ์การทำงาน</b>		
1) อายุงาน < 5 ปี	6	20.69
2) อายุงาน 6-10 ปี	15	51.72
3) อายุงาน ≥ 11 ปี	8	27.59
รวม	29	100.00

#### 4.2 ปัจจัยที่ส่งเสริมต่อความสำเร็จของการขยายส่วนแบ่งตลาดในประเทศ

ผลจากการสัมภาษณ์ ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 29 ราย มีความเห็นตรงกันสามารถสรุปได้ดังนี้ ธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศเมียนมาร์ มีแนวโน้มโน้มการขยายตัวของธุรกิจในแถบอาเซียน อาจคาดการณ์ได้ว่าการซื้อขายและขนส่งสินค้า

ระหว่างประเทศจะมีแนวโน้มที่สูงขึ้น เนื่องจากประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ที่จะมีการเปิดอย่างเป็นทางการในปีพ.ศ. 2558 นับเป็นปัจจัยหลักอันส่งผลให้เกิดความเสรีทางการค้ามากยิ่งขึ้น ทำให้กลุ่มธุรกิจประเภทที่เกี่ยวข้องกับระบบขนถ่ายและการจัดเก็บสินค้านั้นเป็นกลุ่มธุรกิจที่น่าจับตามองและมีโอกาสเติบโตขึ้นอย่างมากเนื่องจากระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้าย วัตถุดิบ และสินค้าคงคลังในระหว่างการผลิต รวมถึงการขนย้ายตัวสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วภายในโรงงานหรือคลังสินค้า เพื่อลดระยะทาง ปริมาณการเคลื่อนย้ายให้ได้มากที่สุด โดยแก้ไขกระบวนการที่เป็นคอขวดให้มีการไหลได้ดีขึ้น เป็นวิธีการที่จะประหยัดแรงงานและค่าใช้จ่ายซึ่งเป็นต้นทุนหนึ่งของโรงงาน อุตสาหกรรม ดังนั้นการเคลื่อนย้ายวัสดุแต่ละครั้งของสถานประกอบการ ต้องหาวิธีการลดจำนวนการเคลื่อนย้ายวัสดุต่าง ๆ ให้มากที่สุด เพราะทุกครั้งที่มีการเคลื่อนย้าย จะมีต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการเคลื่อนย้ายวัสดุต่าง ๆ ดังนั้นหากสามารถลดค่าใช้จ่ายในด้านนี้ก็จะส่งผลให้ต้นทุนการผลิตต่อชิ้นลดลงด้วย และยังเป็นการบริหารโซ่อุปทานของสินค้าได้ด้วย อีกทั้งแต่ละโรงงานอุตสาหกรรมมีสินค้า พื้นที่การผลิต พื้นที่เก็บวัสดุ สินค้า หรือกระบวนการผลิตที่แตกต่างกัน ทำให้ธุรกิจให้ความสำคัญกับกิจกรรมการขนถ่ายขนย้ายเนื่องจากการดำเนินการขนถ่ายอย่างไรประสิทธิภาพอาจก่อให้เกิดปัญหาการขนย้ายสินค้าโดยไม่จำเป็น ปัญหาสินค้าสูญหายเสียหาย ปัญหาความพอใจของลูกค้าลดลง ปัญหาความล่าช้าในการผลิต ปัญหาคนงานและเครื่องจักรถูกปล่อยทิ้งไว้เฉย ๆ โดยไม่ได้ทำงาน

ด้านเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมที่ส่งเสริมต่อความสำเร็จของการขยายตลาดธุรกิจระบบขนถ่าย ผู้ให้สัมภาษณ์ได้ให้แนวคิดในหลาย ๆ ด้าน ดังนี้ การประสบความสำเร็จของการขยายตลาดต่างประเทศนั้น ธุรกิจต้องเตรียมความพร้อมในทุก ๆ ด้าน อาทิเช่น รู้จักช่องทางในการทำธุรกิจ มีผู้ประสานงานและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ที่ได้รับมอบอำนาจของท้องถิ่น การมีผู้ร่วมทุนในท้องถิ่นนั้น ๆ การทำธุรกิจที่ตนเองเชี่ยวชาญหรือเลือกธุรกิจที่มีผู้แข่งขันน้อยราย ด้านเงินทุนควรมีแหล่งเงินทุนที่รองรับความผันผวนของธุรกิจได้ในช่วงแรกของการลงทุน ความอุดมสมบูรณ์ด้วยทรัพยากรและแรงงานจำนวนมากที่ยังมีค่าจ้างราคาต่ำกว่าหลายประเทศในภูมิภาค การเข้าใจในหลักการลงทุนตามกฎหมาย ระเบียบที่เกี่ยวข้องและการเรียนรู้ทางประวัติศาสตร์ สังคม ประเพณี และศิลปวัฒนธรรมของชาวเมียนมาร์ก็เป็นสิ่งสำคัญซึ่งนักลงทุนต้องให้ความสำคัญในการเข้าถึงสังคมธุรกิจเมียนมาร์ได้อย่างแท้จริง การตระหนักและรับรู้ได้ให้สอดคล้องกับการปฏิบัติตามกฎหมายการลงทุนฉบับใหม่ของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนแห่งเมียนมาร์ (Myanmar Investment Commission: MIC) ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมการลงทุนที่สมบูรณ์ครบวงจร นอกจากนี้ รัฐบาลของประเทศเมียนมาร์ยังได้มีการกำหนดแผนยุทธศาสตร์ด้านเศรษฐกิจและสังคม เพื่อผลักดันเศรษฐกิจของประเทศเหล่านี้ให้เติบโตได้ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง และยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในประเทศให้ดีขึ้น เช่น เมียนมาร์มีแผนการพัฒนาประเทศในระยะ 5 ปี (2555-2559) โดยตั้งเป้าไว้ว่าจะ

เพิ่มอัตราการเติบโตของจีดีพีให้อยู่ที่ร้อยละ 7.7 ต่อปี และทำให้จีดีพีต่อหัว (GDP per capita) เพิ่มขึ้น 3 เท่าจากปัจจุบัน (ตัวเลขจีดีพีต่อหัวของเมียนมาร์ในปี 2556 ประมาณการ โดย IMF อยู่ที่ 915 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อคนต่อปี)

#### 4.3 ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จของการขยายส่วนแบ่งตลาดในประเทศเมียนมาร์

ผลจากการสัมภาษณ์ ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 29 ราย ได้ให้แนวคิดต่อปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จของการขยายตลาดธุรกิจระบบขนถ่ายในประเด็นต่าง ๆ ดังนี้ ปัญหาความไม่สงบแถบแนวชายแดน การสาธารณูปโภค (Infrastructure) ยังมีไม่เพียงพอและไม่ได้มาตรฐาน นโยบายของรัฐบาลไทยและเมียนมาร์ยังไม่ชัดเจน ระบบการเงินไม่เสถียรภาพ ธนาคารพาณิชย์ในเมียนมาร์ผูกขาดโดยรัฐบาล แรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ กฎระเบียบทางการค้ามีการเปลี่ยนแปลงบ่อย นักลงทุนจากทั่วโลกสนใจลงทุนในเมียนมาร์ทำให้มีคู่แข่งจำนวนมาก ปัญหาในเรื่องความไม่เข้าใจแนวทางหรือพฤติกรรมด้านการค้าของเมียนมาร์

#### 4.4 กลยุทธ์ทางการตลาดที่เอื้อต่อการสร้างโอกาสและความได้เปรียบทางการแข่งขันในธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศเมียนมาร์

ผลจากการสัมภาษณ์ ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 29 ราย ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับรูปแบบกลยุทธ์การตลาดที่เอื้อต่อการสร้างโอกาสและความได้เปรียบทางการแข่งขันในประเทศเมียนมาร์ได้อย่างเหมาะสมสามารถสรุปข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ดังนี้

ธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าจัดเป็นธุรกิจที่ไทยมีความได้เปรียบและพร้อมเข้าสู่เมียนมาร์ ไม่ว่าจะเป็นด้าน เทคโนโลยี นวัตกรรมต่างๆ ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้า อุปสงค์หรือความต้องการสินค้าและบริการภายในประเทศที่มีมากทำให้เกิดความได้เปรียบด้านการแข่งขันในตลาดโลกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาการผลิตสินค้าให้มีประสิทธิภาพ ความชำนาญในการผลิตสินค้าและบริการเพิ่มมากขึ้น ตลอดจนอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเป็นตัวผลักดันให้เกิดการพัฒนาและการปรับปรุงการผลิตและนวัตกรรมใหม่ ๆ ก่อให้เกิดความเปรียบในการแข่งขันกับสินค้าในตลาดโลกได้มากขึ้น

ด้านนโยบายการค้าเสรีไม่ว่าจะเป็นนโยบายส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างชาติ (Foreign Direct Investment: FDI) ประกาศใช้กฎหมายการลงทุนต่างชาติ หรือ Myanmar Foreign Investment

Law (FIL) การปรับปรุงกฎหมายการลงทุนต่างชาติฉบับใหม่ ทำให้นักลงทุนได้รับสิทธิพิเศษทางภาษี อาทิ การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 3 ปีแรกของการประกอบธุรกิจ การยกเว้นภาษีเงินได้จากกำไรสะสมที่นำกลับมาลงทุนใหม่อีกครั้งภายในระยะเวลา 1 ปี หลังจากที่มีกำไรเกิดขึ้น การยกเว้นภาษีศุลกากร สำหรับนำเข้าเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในช่วงระยะเวลาการก่อสร้างสำนักงาน การยกเว้นศุลกากร สำหรับนำเข้าวัตถุดิบเป็นระยะเวลา 3 ปีแรกในการดำเนินการ เป็นต้น

ในปัจจุบันการแข่งขันทางการค้าในตลาดโลกมีความหลากหลาย รวมถึงการพัฒนานวัตกรรม ที่มีพลวัตการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างสูงและรวดเร็ว ถือเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการแข่งขันทางด้านอุตสาหกรรมในทุกระดับ ตลอดจนปัจจัยที่ส่งผลต่อระดับขีดความสามารถทางการแข่งขันของประเทศ ได้แก่ ระบบโครงสร้างสนับสนุนอุตสาหกรรมที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งมีความจำเป็นอย่างมากในการที่ต้องมีการปรับปรุงและพัฒนาภาพรวมของอุตสาหกรรมทั้งโครงสร้างระบบสนับสนุน รวมถึงนโยบายต่างๆ ที่เอื้อต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมอาหารซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่เป็นปัจจัยหลักสำคัญ ต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ การก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ของประเทศไทย ถือเป็น โอกาสสำคัญ ในการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารให้เป็นที่ยอมรับในภูมิภาค โดยการนำเอาระบบขนถ่ายและจัดเก็บเข้ามาบริหารจัดการให้เกิดประสิทธิภาพ ที่สามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในต่างประเทศ และเป็นช่องทางในการพัฒนาไปสู่การให้บริการที่มีประสิทธิภาพ ธุรกิจอุตสาหกรรมอาหาร (Food Industry Businesses) ถือเป็นกลุ่มที่มีบทบาทสำคัญและเป็นอุตสาหกรรมเป้าหมายของธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้า เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่มีห่วงโซ่อุปทานที่ยาว นับตั้งแต่กระบวนการปลูกจนกระทั่งถึงกระบวนการแปรรูปและส่งออก ดังนั้น การที่อุตสาหกรรมอาหารสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีระบบบริหารจัดการระบบขนถ่ายและจัดเก็บที่มีประสิทธิภาพ ทำให้การเคลื่อนย้ายสินค้าให้เกิดความสะดวกรวดเร็วและที่สำคัญคือ เมื่อมีระบบขนถ่ายและจัดเก็บที่มีประสิทธิภาพสามารถช่วยลดต้นทุนให้กับ อุตสาหกรรมการผลิต

ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) ถือเป็นความสามารถของธุรกิจในการสร้างผลงานให้เหนือกว่าธุรกิจอื่น ๆ จากการผลิตสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าต้องการด้วยประสิทธิภาพที่เหนือกว่า การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมทั้งปัจจัยที่นอกเหนือการควบคุม มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น จึงจำเป็นจะต้องมีกลยุทธ์ในการบริหารจัดการองค์กรที่ดี จึงจะสามารถแข่งขันได้ทั้งในและต่างประเทศ โดยการสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เกิดการยอมรับในความคิดใหม่ ๆ ของบุคคลในองค์กร เพื่อการสร้างนวัตกรรมให้เกิดในองค์กรและเป็นที่ยอมรับของบุคลากร อันจะนำไปสู่การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และยิ่งกว่านั้นส่งผลทำให้ประเทศชาติมีขีดความสามารถ

ทางการแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ในโลกได้ต่อไป พื้นฐานสำคัญของการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน มีองค์ประกอบหลักอยู่ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านประสิทธิภาพ (Efficiency) ด้านคุณภาพ (Quality) ด้านนวัตกรรม (Innovation) และด้านการตอบสนองต่อลูกค้า (Customer Responsiveness) ซึ่งทั้ง 4 องค์ประกอบมีอิทธิพลอย่างยิ่งต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของ องค์กรยุคใหม่ที่ สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงได้อย่างดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วที่ส่งผลโดยตรงต่อการปรับตัวขององค์กร ดังนั้น ผู้บริหารได้ให้ความสำคัญต่อระบบขนถ่ายและจัดเก็บที่มีประสิทธิภาพ การจัดการสินค้าคงคลังให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าและไม่เกิดภาวะในการจัดเก็บสินค้าคงคลังที่มีปริมาณมากเกินไป และต้องมีการจัดการขนถ่ายที่ดี เพื่อการประหยัดต้นทุนในผลิต ซึ่งเป็นการบูรณาการด้านการจัดการระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจในประเทศไทย และระดับสากล โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการก้าวตลาดของประเทศเมียนมาร์

นอกจากนี้ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวน 6 รายได้ให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับกลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้ นักธุรกิจควรต้อง ศึกษาข้อมูลให้ครบถ้วน ต้อง “รู้เขา รู้เรา” และเตรียมความพร้อมในด้านต่าง ๆ อาทิ ศึกษาตลาด ศึกษาคู่แข่งรายย่อยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับภายในเมียนมาร์ ศึกษาวัฒนธรรมรวมทั้งศึกษารูปแบบในการที่จะเข้าไปลงทุนด้วยว่าควรจะไปลงทุนในรูปแบบใด ต้องทำการวิเคราะห์จุดแข็ง/จุดอ่อนของประเทศเมียนมาร์ ต้องรู้จักการบริหารความเสี่ยง และต้องไม่ลืมหลักการที่สำคัญอันจะเป็นกุญแจแห่งความสำเร็จของการเข้าไปทำธุรกิจในเมียนมาร์ ได้แก่ หลักความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility: CSR) เพราะถึงแม้เมียนมาร์จะมีความพร้อมในการเปิดรับการลงทุน แต่สำหรับการทำธุรกิจในเมียนมาร์ผู้ประกอบการจะต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคมด้วย เนื่องจากรัฐบาลเมียนมาร์มีนโยบายให้ความสำคัญกับการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรอันอุดมสมบูรณ์ในประเทศสูงสุดเพื่อพัฒนาทางเศรษฐกิจ ในส่วนของภาครัฐจะต้องเป็นผู้ให้การสนับสนุนและอยู่เคียงข้างภาคเอกชนอย่างใกล้ชิด เพื่ออำนวยความสะดวกและให้ความช่วยเหลือในรูปแบบต่าง ๆ อย่างเหมาะสม นักธุรกิจควรทราบถึงปัจจัยเสี่ยงในการขยายตลาดต่างประเทศ อาทิเช่น ข้อกฎหมายหรือระเบียบต่างๆ เนื่องจากประเทศเมียนมาร์ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาจึงมีการปรับปรุงหรือเพิ่มเติมอยู่เสมอ ปริมาณ คุณภาพ รวมถึงพฤติกรรมของแรงงาน ความพร้อมทางด้านระบบสาธารณูปโภคที่ยังไม่สมบูรณ์ ความพร้อมของระบบการเงินธนาคาร และความไม่แน่นอนทางการเมือง

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องกลยุทธ์การตลาดต่างประเทศธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุและจัดเก็บสินค้าเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนกรณีศึกษาประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์การค้าและแนวโน้มทางการค้าตลอดจนปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศเมียนมาร์ เพื่อพัฒนารูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาดต่างประเทศและสร้างโอกาส ความได้เปรียบทางการแข่งขัน เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสอบถามปลายเปิดจำนวนทั้งสิ้น 29 คน ซึ่งสามารถสรุปผลและวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังนี้

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

##### 5.1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ให้สัมภาษณ์

จำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 29 ราย แยกเป็นเพศชาย 26 คน (คิดเป็น 89%) เพศหญิง 3 คน (คิดเป็น 11%) อยู่ในช่วงอายุ 30-32 ปี จำนวน 8 คน (คิดเป็น 28%) อายุ 33-37 ปีจำนวน 14 คน (คิดเป็น 48%) อายุ 38-47 ปี จำนวน 7 คน (คิดเป็น 24%) อยู่ในช่วงระดับการศึกษาปริญญาตรี 28 คน (คิดเป็น 97%) ปริญญาโท 1 คน (คิดเป็น 3%) มีประสบการณ์การทำงานอยู่ในช่วงอายุ 1-5 ปี จำนวน 6 คน (คิดเป็น 21%) อยู่ในช่วงอายุงาน 6-10 ปี จำนวน 15 คน (คิดเป็น 51%) อยู่ในช่วงอายุงาน 11-17 ปี จำนวน 8 คน (คิดเป็น 28%) ผู้ให้สัมภาษณ์มีประสบการณ์ด้านระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าโดยตรงจำนวน 20 คน (คิดเป็น 69%) และไม่ได้มีประสบการณ์ด้านระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าโดยตรงแต่มีประสบการณ์ด้านการค้าต่างประเทศจำนวน 9 คน (คิดเป็น 31%)

### 5.1.2 ผลการวิเคราะห์ด้านมุมมองและแนวคิดด้านต่าง ๆ ดังนี้

#### ก) ด้านสถานการณ์การค้าและแนวโน้มทางการค้า

จากผลการวิจัยด้านสถานการณ์การค้าตลาดของธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บจะเห็นได้ว่า มีแนวโน้มการขยายตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับประเทศในแถบอาเซียนอย่างเวียดนาม อันเป็นผลโดยตรงที่ได้จากการเปิดการค้าเสรีของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือ AEC ทำให้เวียดนามต้องมีการสร้างโรงงานหรือขยายโรงงานจำนวนมากและทุกกิจกรรมของธุรกิจแล้วแต่ต้องมีการจัดลำเลียงสินค้าเพื่อให้เกิดค่าใช้จ่ายโดยรวมในการกระจายสินค้าต่ำที่สุด จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่นักธุรกิจต้องให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการ โลจิสติกส์ซึ่งเกี่ยวข้องตั้งแต่กระบวนการจัดหาวัตถุดิบและไปสิ้นสุด ณ จุดที่มีการบริโภคสินค้านั้น หรือในอีกความหมายหนึ่ง โลจิสติกส์เป็นกระบวนการในการจัดการวางแผน จัดสายงาน และควบคุมกิจกรรมทั้งในส่วนที่มีการเคลื่อนย้ายและไม่มีการเคลื่อน ย้ายในการอำนวยความสะดวกของกระบวนการไหลของสินค้า ตั้งแต่จุดเริ่มจัดหาวัตถุดิบไปถึงจุดที่มีการบริโภค โลจิสติกส์ จึงเป็นไปได้สูงที่ธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าจะก้าวไปสู่ตลาดเวียดนามได้

#### ข) ด้านปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการขยายธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าสู่ตลาดเวียดนาม

ด้านปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการขยายธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าสู่ตลาดเวียดนามนั้น จะเห็นได้ว่าสิ่งสำคัญอย่างยิ่งของการขยายธุรกิจคือ “การรู้เขา รู้เรา” เป็นสิ่งสำคัญในการขยายตลาดต่างประเทศ นักธุรกิจต้องค้นคว้าและศึกษาข้อมูลให้กระจ่างในทุก ๆ ด้าน อาทิเช่น การเข้าใจพฤติกรรมของชาวเวียดนามเพื่อสร้าง โอกาสทางธุรกิจ การศึกษาข้อมูลการลงทุนให้ถูกวิธีจาก BOI หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อความได้เปรียบทางการค้า การหา Local partner ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีความได้เปรียบทางการแข่งขันของ Porter (1998) เพื่อความสะดวกในการทำธุรกิจ เช่น สภาก่อการค้าเวียดนามหรือธนาคารที่มีตัวแทนสำนักงานในประเทศเวียดนาม ตลอดจนการลงทุนสร้างแบรนด์ของตนเอง เพราะผู้บริโภคชาวเวียดนามมีทัศนคติที่ดีต่อแบรนด์สินค้าไทย และควรจดลิขสิทธิ์สินค้าให้ครอบคลุมด้วย ประกอบกับเวียดนามมีศักยภาพในด้าน ทรัพยากรธรรมชาติมีความอุดมสมบูรณ์ทั้งแร่ธาตุ น้ำมัน และที่ดิน นอกจากนี้ยังมีการแข่งขันในประเทศที่ไม่สูงนัก ด้านกำลังแรงงานที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก มีระดับค่าแรงที่ต่ำแต่ยังขาดความรู้และความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าซึ่งต้องให้ผู้เชี่ยวชาญและความรู้ด้านวิศวกรรม เทคโนโลยี นวัตกรรมใหม่ จึงสอดคล้องกับทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ(Comparative Advantage Theory ของ David Ricardo)

ค) ด้านปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จของการขยายธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าสู่ตลาดเมียนมาร์

ประเทศเมียนมาร์ยังขาดความพร้อมในด้าน โครงสร้างพื้นฐานประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ความพร้อมการสาธารณูปโภค (Infrastructure) ที่ยังมีไม่เพียงพอและไม่ได้มาตรฐาน ขาดการพัฒนา ปรับปรุงเส้นทางคมนาคมและระบบโลจิสติกส์ให้มีความทันสมัยและสะดวกสบายยิ่งขึ้น การปฏิรูปและ ขยายโครงข่ายสื่อสารโทรคมนาคมให้มีความเชื่อมโยงและครอบคลุมในทุกพื้นที่และการพัฒนาระบบ ไฟฟ้า ระบบประปายังไม่เพียงพอสำหรับใช้ภายในประเทศ ในด้านค่าจ้างแรงงานถึงแม้จะต่ำสุดในอาเซียน ก็ตามแต่แรงงานเมียนมาร์เป็นแรงงานที่ยังขาดทักษะซึ่งการขาดแคลนแรงงานทักษะนี้สืบเนื่องจากการ ศึกษาและพัฒนาฝีมือยังมีไม่เพียงพอและอีกส่วนหนึ่งเกิดจากการไหลของแรงงานฝีมือออกสู่ประเทศ เพื่อนบ้าน การฝึกฝนทักษะฝีมือให้แก่แรงงานเมียนมาร์อาจต้องใช้เวลาและต้นทุนในการพัฒนาศักยภาพ แรงงานพอสมควร ความไม่ชัดเจนของกฎหมายการลงทุนและกฎระเบียบต่าง ๆ เนื่องจากเมียนมาร์ยังคง อยู่ในช่วงการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่าง ๆ รวมถึงอยู่ในระหว่างกาตราเนินการออกกฎหมายลูก เพิ่มเติม ด้านระบบการเงินที่ยังขาดเสถียรภาพซึ่งธนาคารพาณิชย์ในเมียนมาร์ถูกผูกขาดโดยรัฐบาล ตลอดจนปัญหาในเรื่องความไม่เข้าใจแนวทางหรือพฤติกรรมด้านการค้าของเมียนมาร์

ง) ด้านกลยุทธ์ทางการตลาดต่างประเทศที่เอื้อต่อการสร้างโอกาสและความสำเร็จเปรียบทางการแข่งขันใน ธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในเมียนมาร์

ปัจจัยสำคัญที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่าย และจัดเก็บสินค้า คือ ความพร้อมของพื้นฐานทั้ง 4 ด้าน ประกอบด้วย ประสิทธิภาพ (Efficiency) ด้าน คุณภาพ (Quality) ด้านนวัตกรรม (Innovation) และด้านการตอบสนองลูกค้า (Customer Responsiveness) ดังนั้นหากธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าที่จะไปสู่ตลาดเมียนมาร์ต้องสามารถตอบโจทย์ทั้ง 4 ข้อนี้ ได้ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (The Theory of Competitive Advantage) ของ Michael E.Porter ที่เขียนไว้ในหนังสือ “The Competitive Advantage of Nations” ว่าสิ่งสำคัญในการ แข่งขันคือ ความสามารถที่จะผลิตสินค้าและบริการใหม่ที่ดีขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพและต่อเนื่อง ผลิตผลผลิต ที่มีประสิทธิภาพ (Productivity) เป็นกุญแจสำคัญในการแข่งขันของเศรษฐกิจโลก ในภาวะการแข่งขันใน การค้าโลก ประเทศทุกประเทศย่อมพยายามเลือกยุทธวิธีที่ดีที่สุดที่จะก่อให้เกิดความได้เปรียบทางการ แข่งขัน (Competitive Advantage) ในอุตสาหกรรมในประเทศของตน ดังนั้นประเทศจึงจำเป็นต้อง ประเมินจุดแข็งและจุดอ่อน โอกาส รวมถึงการคุกคามจากประเทศคู่แข่งและภาวะการแข่งขัน (Strength, Weakness, opportunity, and Threat : SWOT) ของอุตสาหกรรมในประเทศของตนและคู่แข่ง เพื่อให้

สามารถหาแนวทางปรับตัวให้แข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพในตลาดต่างประเทศที่มีการแข่งขันรุนแรงขึ้นทุกขณะ ซึ่งข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน (competitive advantage) ไม่ใช่สิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติแต่เป็นสิ่งที่สามารถสร้างขึ้นมาได้และเปลี่ยนแปลงได้ทั้งทางบวกและลบ ประกอบกับความต้องการหรืออุปสงค์ของตลาดเมียนมาร์ที่เพิ่มขึ้น ตลอดจนนโยบายด้านการค้าเสรีของรัฐบาลเมียนมาร์ที่ได้กำหนดนโยบายส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างชาติ (Foreign Direct Investment:FDI) ประกาศใช้กฎหมายของการลงทุน (Myanmar Foreign Investment Law :FIL) การปรับปรุงกฎหมายการลงทุนต่างชาติฉบับใหม่ ทำให้นักลงทุนได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีอากรเช่น การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 3 ปี การยกเว้นอากรนำเข้าเครื่องจักรและอุปกรณ์ในช่วงที่มีการก่อสร้างและให้ยกเว้นอากรนำเข้าสำหรับวัตถุดิบเป็นเวลา 3 ปีนับจากวันที่เริ่มการผลิต ทั้งหมดนี้ล้วนแล้วแต่เป็นเหตุจูงใจและเอื้ออำนวยต่อธุรกิจต่างชาติที่จะเข้าไปลงทุนในเมียนมาร์ จะเห็นได้ว่า โอกาสและข้อได้เปรียบทางการแข่งขันมีอยู่สูงอันเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมต่อความสำเร็จในการขยายตลาดสู่เมียนมาร์

## 5.2 อภิปรายผล

เนื่องจากงานวิจัยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยนำเอาผลการวิจัยจากผู้ให้สัมภาษณ์จำนวนทั้งสิ้น 29 ราย มาวิเคราะห์และใช้เป็นแนวทางในการอภิปรายผลดังนี้

จากข้อมูลส่วนบุคคลแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจระบบขนถ่ายวัสดุและจัดเก็บจำเป็นต้องใช้บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านงานวิศวกรรมและมีประสบการณ์ในการทำงานเฉลี่ยอยู่ที่ 6-10 ปี (คิดเป็น 51%) เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้ต้องใช้บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถด้านวิศวกรรม มีความคิดสร้างสรรค์ มีความสามารถในการวิเคราะห์ วิจัย และพัฒนาเทคโนโลยีด้านวิศวกรรมถ่ายและจัดเก็บ เพื่อช่วยพัฒนาทางด้านอุตสาหกรรมของประเทศอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงสำหรับการประกอบธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บวัสดุคือ บุคลากรที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญด้านวิศวกรรม ดังนั้น วิศวกรจึงเป็นหัวใจหลักของธุรกิจ มีหน้าที่มีหน้าที่ศึกษาวิเคราะห์ คำนวณ ออกแบบ ตรวจสอบแก้ไขปัญหา และควบคุมการผลิต

นอกเหนือจากคุณสมบัติเบื้องต้นที่ต้องมีแล้ว วิศวกรที่ดีควรมีความสามารถในการสื่อสาร (Communication skill) เนื่องจากวิศวกรต้องทำงานเป็นทีมร่วมกับผู้อื่น มักจะมีทั้งผู้ร่วมงาน เจ้านาย และลูกน้อง หากวิศวกรคนใดไม่สามารถพูดหรือเขียนให้คนอื่นเข้าใจได้ หรือนำเสนองาน หรือ ใอเดียให้คนอื่นเข้าใจและเห็นด้วยตามเหตุผลแล้ว ความรู้ที่วิศวกรคนนั้นมีก็อาจจะไม่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้มากนัก คุณสมบัติอีกข้อหนึ่งคือ ทักษะภาษาอังกฤษ (English skill) เนื่องจากในปัจจุบัน

บริษัทระดับนานาชาติได้เข้ามาลงทุนและตั้งในประเทศไทย หรือคนไทยก็สามารถร่วมงานกับบริษัทที่อยู่ต่างประเทศได้ผ่านการใช้เทคโนโลยี อินเทอร์เน็ต เป็นต้น เพราะฉะนั้นวิศวกรคนไหนที่มีความสามารถ และทักษะภาษาอังกฤษก็สามารถที่จะทำงานในบริษัทระดับนานาชาติได้ดี อีกทั้งสามารถแสวงหาความรู้มากมายในภาษาอังกฤษ และ คุณสมบัติที่สำคัญมากคือ ความสามารถในการทำงานเป็นทีม (Team Working skill) โปรเจกต์ส่วนใหญ่ที่วิศวกรต้องดำเนินงานจนแล้วเสร็จนั้นต้องอาศัยการทำงาน เป็นทีม ซึ่งวิศวกรที่ดีควรจะเป็นได้ทั้งผู้นำที่ดีและผู้ตามที่ดีได้ สามารถจะทำงานร่วมกับผู้อื่นจนงานสำเร็จ และมีความสุขในการทำงานร่วมกับผู้อื่น และคุณสมบัติที่ขาดไม่ได้ก็คือ ความสามารถในการเรียนรู้ด้วยตนเอง (Self-learning skill) วิศวกรที่ดีจะต้องมีความสามารถในการเรียนรู้เรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานด้วยตนเอง ไม่ควรจะรอให้ผู้อื่นมาให้การอบรมหรือสอนให้อย่างเดียว เพราะเทคโนโลยีต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงไม่หยุด หากวิศวกรคนใดรอคนอื่นสอนก็จะไม่สามารถนำเทคโนโลยีนั้นมาประยุกต์ใช้งาน ได้ทันการณ์

### 5.3 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการศึกษาวิจัยพบว่า ธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บมีแนวโน้มการขยายตัวขึ้น โดยเฉพาะประเทศเมียนมาร์ที่ถือว่าเป็นประเทศที่นำลงทุนมากที่สุดในภูมิภาคอาเซียนในขณะนี้ เพราะด้วยพื้นที่ของประเทศที่ยังมีทรัพยากรธรรมชาติอยู่เป็นจำนวนมาก ค่าแรงที่ยังต่ำมาก และหลังจากรัฐบาลพม่ามีเสถียรภาพ และยอมรับกฎระเบียบต่างๆ ของสหประชาชาติ ยิ่งทำให้ต่างชาติให้ความสนใจการลงทุนในประเทศพม่ากันมาก ด้านการลงทุนในเมียนมาร์ ปัจจุบันมีโรงงานอุตสาหกรรมเป็นหลักพันโรงงาน ในขณะที่ประเทศไทยมีโรงงานอุตสาหกรรมเป็นแสนโรงงาน ดังนั้น การสร้างโรงงานหรือขยายโรงงานยังทำได้อีกมากและทุกกิจกรรมของธุรกิจจำเป็นต้องมีระบบขนถ่ายและจัดเก็บวัสดุจึงเป็นโอกาสทางการตลาดซึ่งนักธุรกิจต้องมีการเตรียมพร้อม ศึกษาค้นคว้าข้อมูลให้กระจ่างในทุก ๆ ด้าน ทั้งนี้ยังมีปัจจัยเสี่ยงบางประการไม่ว่าจะเป็นเรื่องความไม่แน่นอนเรื่องการเมือง คุณภาพแรงงานที่ยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำกว่าควรศึกษาข้อกฎหมายหรือระเบียบต่างๆ ความพร้อมทางด้านระบบสาธารณูปโภคที่ยังไม่สมบูรณ์ ความพร้อมของระบบการเงินการธนาคาร ซึ่งผู้วิจัยได้รวบรวมเป็นข้อเสนอแนะดังนี้

5.3.1 นักธุรกิจที่มีความประสงค์ขยายตลาดสู่เมียนมาร์ควรทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องก่อนตัดสินใจลงทุน ทั้งในสภาพแวดล้อมในระดับประเทศ ระดับจังหวัด ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ

5.3.2 นักธุรกิจที่มีความประสงค์ขยายตลาดสู่เมียนมาร์ควรเดินทางไปสำรวจตลาดยังประเทศเมียนมาร์ที่ต้องการเข้าไปลงทุนด้วยตัวเองก่อนตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้เนื่องจากข้อมูลที่ได้รับจากการวิจัยอาจไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงในช่วงเวลานั้น ซึ่งการเดินทางไปสำรวจตลาดจะช่วยให้ นักธุรกิจสามารถนำข้อมูลที่ได้รับมาใช้ในการวางแผนการตลาดได้สอดคล้องกับสถานการณ์และความเป็นจริงมากขึ้น

5.3.3 ในด้านการผู้ร่วมทุนหรือตัวแทนท้องถิ่นในการบริหารกิจการในตลาดเมียนมาร์ นักธุรกิจควรใช้เวลาในการคัดสรรบุคคลที่มีความน่าเชื่อถือให้ได้มากที่สุด โดยอาจขอคำแนะนำจากสมาคมผู้ประกอบการ และหน่วยงานภาครัฐของไทยในเมียนมาร์

5.3.4 นักธุรกิจที่มีความประสงค์ขยายตลาดสู่เมียนมาร์ควรทำการวิเคราะห์สภาพตลาดและควรมีกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างและรักษาเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ของตนเองอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจากคู่แข่งในประเทศที่เข้าไปในตลาดเมียนมาร์อาจลอกเลียนแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะใกล้เคียงได้ในเวลาอันรวดเร็ว

5.3.5 นักธุรกิจควรจะจ้างที่ปรึกษาหรือตัวแทนท้องถิ่นเมียนมาร์ในการดำเนินธุรกรรมต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น การยื่นขออนุญาตเพื่อทำธุรกิจในเมียนมาร์ เนื่องจากกฎหมายการลงทุนต่างชาติของเมียนมาร์คงไม่ชัดเจนเท่าที่ควร

5.3.6 การสร้างสัมพันธที่ดีกับเจ้าหน้าที่รัฐ และการพิจารณาลงทุนร่วมกับนักลงทุนชาวเมียนมาร์ และผู้มีอำนาจทางการเมืองจะช่วยสร้างความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจในเมียนมาร์ได้

#### 5.4 ข้อจำกัดทางการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยเก็บข้อมูลจากผู้ให้สัมภาษณ์เพียง 29 ราย โดยเลือกเก็บข้อมูลเฉพาะผู้เชี่ยวชาญ/ผู้เกี่ยวข้องกับระบบถ่ายวัสดุและจัดเก็บสินค้าทั้งในประเทศไทยและประเทศเมียนมาร์ ซึ่งการศึกษามีระยะเวลาจำกัด จึงมุ่งศึกษาเฉพาะปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศเมียนมาร์ ตลอดจนรูปแบบกลยุทธ์การตลาดระหว่างประเทศเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ทั้งนี้ไม่ได้ครอบคลุมถึงรูปแบบการนำแผนกลยุทธ์ไปปฏิบัติ (Strategic Implementation) ประกอบกับประเทศเมียนมาร์ยังอยู่ในช่วงพัฒนาในทุก ๆ ด้าน ดังนั้นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เกิดขึ้นในช่วงเวลาหนึ่ง ซึ่งเมื่อเวลาผ่านไปอาจเกิดการเปลี่ยนแปลงได้

### 5.5 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

งานวิจัยที่น่าจะเป็นไปได้ในอนาคตควรวิเคราะห์ถึงความพร้อมในด้านวัตถุดิบ สักยภาพในการมีส่วนร่วมในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ความต้องการของตลาดภายในประเทศ รูปแบบการนำแผนกลยุทธ์ไปปฏิบัติ และประเด็นอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

## บรรณานุกรม

กระทรวงพาณิชย์, กรมส่งเสริมการส่งออก. 2555. คู่มือการค้าและการลงทุนสาธารณรัฐแห่งสหภาพพม่า, กรุงเทพฯ: สำนักข่าวพาณิชย์ กรมส่งเสริมการส่งออก.

วรนงค์ โกวิทย์เสถียรชัย. 2552. การตลาดระหว่างประเทศกับประชาคมอาเซียนบริการ, เชียงใหม่: คณะรัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์.

ศิริพร นุรกิจ. 2557. ไทย-เมียนมาร์ การค้า การลงทุนยุคใหม่ภายใน AEC, กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการการส่งเสริมการลงทุน.

วัชรศรี ลีละวัฒน์. 2556. โอกาสการลงทุนของอุตสาหกรรมไทยในสหภาพเมียนมาร์, กรุงเทพฯ: สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา องค์การมหาชน.

นิฐิตา เบญจมสุทิน และ นงนุช พันธกิจไพบูลย์. 2548. เศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ, กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สำนักภาษี เคพีเอ็มจี กรุ๊ปไทย. 2557. “บทความรู้จริงกฎหมายและภาษีเมียนมาร์”, หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ 6 กรกฎาคม: 5.

สุนทร ชุตินทรานนท์. 2557. “การศึกษาความเหมาะสมเพื่อจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ.” กรมการค้าระหว่างประเทศ. [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ: 15 พฤศจิกายน จาก <http://www.bot.or.th/Thai/EconomicConditions/AsianEconomies/Myanmar>

ธนาคารกสิกรไทย. 2555. “เมียนมาร์ โอกาสการค้า-การลงทุนที่ SEMs ไทยไม่ควรมองข้าม.” [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 15 พฤศจิกายน จาก <http://www.ksmcare.com/Article/82/27967/“พม่า”--โอกาสการค้า-การลงทุนที่-SMEs>

องค์ความรู้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน. 2555. “AEC คืออะไร.” [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 15 พฤศจิกายน จาก <http://www.thai-aec.com/41>

ไทยแลนด์อินดัสทรีดอทคอม. 2557. “ระบบการขนถ่ายวัสดุเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริการโซ่อุปทาน.”

[ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 15 พฤศจิกายน จาก <http://thailandindustry.com/guru/>

ชัยพร วงศ์พิศาล. 2557. “การจัดการด้านโลจิสติกส์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขนถ่ายและจัดเก็บสินค้า.”

[ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 29 พฤศจิกายน จาก <http://www.pnkreis.com/index.php>

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์. 2557. “เศรษฐกิจการค้าและการลงทุนในเมียนมาร์.”

[ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 29 พฤศจิกายน จาก <https://www.scbeic.com/stocks/extra>

ประชาชาติธุรกิจ. 2555. “คู่มือการเตรียมรับ AEC.” [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 29 พฤศจิกายน

จาก <http://www.prachachat.net>.

อนุชา หิรัญวัฒน์. 2556. “ความหมายและองค์ประกอบสำคัญของการขนถ่ายวัสดุ.” มหาวิทยาลัย

เทคโนโลยีพระเจ้าเกส้าพระนครเหนือ. [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 29 พฤศจิกายน

จาก [http://www.thaimht.net/knowledge\\_detail.php?id=15](http://www.thaimht.net/knowledge_detail.php?id=15)

บริษัท เจนบรริเจด จำกัด. 2557. “ความหมายของระบบจัดเก็บสินค้า.” [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 1 ตุลาคม

จาก <http://www.jenbunjerd.com>.

บริษัท เอสไอแอล เอ็นจิเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด. 2557. “ความหมายและลักษณะการทำงานของ

ระบบลำเลียงสินค้า.” [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 1 ตุลาคม จาก <http://www.silengineering.com>

สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงย่างกุ้ง. 2555. “ภาพรวมด้านเศรษฐกิจของเมียนมาร์.” [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ

1 ตุลาคม จาก <http://www.thaiembassy.org/yangon/th/business/26192-ภาพรวมด้านเศรษฐกิจ>

ภาคผนวก

วันที่ 1 กันยายน 2557

**เรื่อง** ขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม กลยุทธ์การตลาดต่างประเทศธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุและจัดเก็บสินค้าเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน : ประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

สืบเนื่องด้วยผู้จัดทำกำลังศึกษาระดับปริญญาโทและการจัดทำวิจัยเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเนชั่น ปี 2557

งานวิจัยชิ้นนี้ มีวัตถุประสงค์ในการวิจัยดังนี้ (1) เพื่อศึกษาถึงสถานการณ์การค้าและแนวโน้มทางการค้าตลอดจนปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศเมียนมาร์ (2) เพื่อพัฒนารูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาดต่างประเทศและสร้างโอกาสความได้เปรียบทางการแข่งขันสำหรับ สำหรับธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าในประเทศเมียนมาร์

แบบสอบถามได้จัดแบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

**ส่วนที่ 1** เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป

**ส่วนที่ 2** เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับสถานการณ์ทางการตลาดและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการขยายการขยายตลาดสู่เมียนมาร์ ตลอดจนกลยุทธ์ทางการตลาดต่างประเทศเพื่อสร้างโอกาสความได้เปรียบทางการแข่งขัน

**ส่วนที่ 3** ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ด้วยวัตถุประสงค์ดังกล่าวเบื้องต้น จึงเรียนมาเพื่อขอความกรุณาท่านช่วยกรอกแบบสอบถามตามที่ได้แนบมาพร้อมนี้

ขอแสดงความนับถือ  
ศิลป์ชัย สีมาวงศ์อนันต์

## แบบสอบถาม

**เรื่อง** กลยุทธ์การตลาดต่างประเทศธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุและจัดเก็บสินค้าเพื่อรองรับ  
ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน : ประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

แบบสอบถามนี้จัดทำเพื่อใช้ประโยชน์สำหรับในการทำวิจัย ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร  
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเนชั่น ปี 2557 ผู้วิจัยใคร่ขอความกรุณาจากท่านในการตอบ  
แบบสอบถามอย่างเที่ยงตรง และขอขอบพระคุณในความร่วมมือของท่านไว้ในโอกาสนี้

**คำชี้แจง** โปรดทำเครื่องหมาย ( ) หน้าข้อที่ท่านเลือกเป็นคำตอบ หรือเติมข้อมูลในช่องว่างตามความเป็น  
จริง

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

- |                       |   |   |
|-----------------------|---|---|
| 1. เพศ                | <input type="checkbox"/> ชาย                      | <input type="checkbox"/> หญิง                 |
| 2. อายุ               | <input type="checkbox"/> ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 32 ปี | <input type="checkbox"/> 33-37 ปี             |
|                       | <input type="checkbox"/> มากกว่า 37 ปีขึ้นไป      |   |
| 3. สัญชาติ            | <input type="checkbox"/> ไทย                      | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (ระบุ).....   |
| 4. การศึกษา           | <input type="checkbox"/> มัธยมศึกษาหรือต่ำกว่า    | <input type="checkbox"/> อนุปริญญา/ ปวช./ปวส. |
|                       | <input type="checkbox"/> ปริญญาตรี                | <input type="checkbox"/> ปริญญาโทหรือสูงกว่า  |
| 5. ประสบการณ์การทำงาน | <input type="checkbox"/> ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี  | <input type="checkbox"/> 6-10 ปี              |
|                       | <input type="checkbox"/> มากกว่า 10 ปีขึ้นไป      |   |

**ส่วนที่ 2** สถานการณ์ทางการตลาดและปัจจัยที่ผลต่อความสำเร็จของการขยายการขยายตลาดสู่เมียนมาร์  
ตลอดจนกลยุทธ์ทางการตลาดต่างประเทศเพื่อสร้างโอกาส ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

1. ท่านมีแนวคิดเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าทั้งในประเทศและ  
ต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศเมียนมาร์อย่างไร

.....  
.....

.....  
.....  
.....

2. ท่านคิดว่าปัจจัยใดส่งเสริมความสำเร็จของการขยายตลาดธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าไปยังตลาดเมียนมาร์

.....  
.....  
.....  
.....

3. ท่านคิดว่าปัจจัยใดเป็นอุปสรรคของการขยายตลาดธุรกิจระบบขนถ่ายและจัดเก็บสินค้าไปยังตลาดเมียนมาร์

.....  
.....  
.....  
.....

4. ท่านมีแนวคิดเกี่ยวกับรูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาดใดที่สร้างโอกาสและความได้เปรียบทางการแข่งขันในธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบขนถ่ายวัสดุและจัดเก็บสินค้าได้อย่างเหมาะสมและทำไมจึงมีแนวคิดเช่นนั้น

.....  
.....  
.....  
.....

**ส่วนที่ 3 สอบถามเกี่ยวกับข้อเสนอแนะเพิ่มเติม**

.....  
.....  
.....

.....

.....

.....

## ประวัติกรรมการผู้จัดการ



ชื่อ นาย ศิลป์ชัย สีมาวงศ์อนันต์

เกิด 9 เมษายน 2510 อายุ 47 ปี

ที่อยู่ 95/2 ม.14 ถ.กิ่งแก้ว-อ่อนนุช ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540

E-mail [sinchai3g@gmail.com](mailto:sinchai3g@gmail.com)

### การศึกษา

ปี 2526 - 2528 ปวช. (ช่างกลโรงงาน) วิทยาลัยเทคโนโลยีและ

อาชีวศึกษา วิทยาเขตพระนครเหนือ

2528 - 2530 ปวส. (ช่างผลิตเครื่องมือและแม่พิมพ์) วิทยาลัย

เทคโนโลยีและอาชีวศึกษา วิทยาเขตพระนครเหนือ

2530 - 2532 ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมอุตสาหกรรม

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

2545 - 2547 ปริญญาโท รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต MPA รุ่นที่ 15

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า)

2555 - 2557

ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

EX MBA รุ่นที่ 1 มหาวิทยาลัยเนชั่น

ตำแหน่งปัจจุบัน

- รองประธานกรรมการหอการค้า จ.สมุทรปราการ

- กรรมการหอการค้า กลุ่มเบญจบุรพาสุวรรณภูมิ

(จ.สมุทรปราการ , จ.ฉะเชิงเทรา , จ.นครนายก , จ.สระแก้ว , จ.ปราจีนบุรี )

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทยอินเตอร์แมท จำกัด