

บทที่ 5

สรุปผล อภิปราย และข้อเสนอแนะ

การศึกษา เรื่อง แนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร ได้กำหนดวัตถุประสงค์ในการศึกษาไว้ดังนี้

1. เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในการดำเนินการส่งออกสินค้า ผ่านด่านศุลกากรมุกดาหาร
2. เพื่อศึกษาถึงสภาพปัญหาและปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการส่งออกสินค้าของผู้ประกอบการส่งออกในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร
3. เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้า ผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

ดำเนินการศึกษาโดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการลงพื้นที่โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกจากเจ้าหน้าที่รัฐและผู้เชี่ยวชาญในการส่งออกระดับจังหวัด 4 ราย รวมทั้งผู้ประกอบการค้าส่งและค้าปลีกจำนวน 3 ราย อภิปรายกลุ่ม (Group Discussion) จำนวน 2 กลุ่มจากกลุ่มชิปปิ้งและกลุ่มผู้ประกอบการ โดยใช้การบันทึกเสียงและจดบันทึก และแบบสอบถามจากผู้ประกอบการส่งออกสินค้า และชิปปิ้งไทยไปยัง สปป.ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร จำนวน 42 ราย ซึ่งกำหนดขอบเขตพื้นที่การศึกษาเฉพาะในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนและการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวเป็นการศึกษาเฉพาะการค้าผ่านด่านศุลกากรมุกดาหาร

การวิจัยในครั้งนี้ สรุปผลและนำเสนอโดยวิธีการหาข้อมูลโดยการวิเคราะห์เชิงพรรณนาอย่างละเอียด ข้อมูลเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์เชิงลึก(In-dept Interview) การอภิปรายกลุ่ม (Group discussion) และเชิงปริมาณจากแบบสอบถาม (Questionnaire) วิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS for windows 17 ซึ่งสถิติที่นำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (%) ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่าความเบี่ยงเบนเฉลี่ย (Standard Deviation: S.D.)

การนำเสนอเนื้อหาโดยสรุปผลตามวิธีของการหาข้อมูลแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่ สรุปผล อภิปรายผล ข้อเสนอแนะและข้อเสนอแนะในการทำวิจัยต่อไป ดังนี้

1. สรุปผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ในการวิจัยได้ดังนี้

1.1 สภาพทั่วไปในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร ธุรกิจการส่งออกเป็นธุรกิจแบบขนาดกลางและขนาดย่อม มีการดำเนินการส่งออกด้วยตนเองและใช้ตัวแทนในการดำเนินการส่งออกสินค้า เงินในการลงทุนนำมาจากญาติพี่น้องและหุ้นส่วน มีคู่ค้าที่สำคัญคือ ลาว เวียดนาม และ จีน มีการส่งออกสินค้าโดยใช้รถบรรทุกขนาดกลางและขนาดใหญ่ ในการส่งออก สินค้าจากจีนและเวียดนามเป็นคู่แข่งของสินค้าไทยมีข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุน สินค้าไทยเป็นที่นิยมทั้งในลาวและเวียดนามเพราะ มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในราคาที่เหมาะสม ส่วนไทยได้เปรียบในด้านมาตรฐานและค่านิยมของสินค้าไทย ผู้ประกอบการส่งออกส่วนมากมีความสัมพันธ์เป็นคู่ค้าดั้งเดิม มีการใช้ระบบการชำระ โดยใช้เงินสดและนิยมใช้สกุลเงินบาทไทยในการค้าขายระหว่างกัน ซึ่งผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้ามายาวนาน

ข้อมูลเชิงปริมาณของสภาพทั่วไปในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร สรุปได้ดังนี้

1.1.1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นเพศชาย 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 69 และเป็นเพศหญิงจำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 31

1.1.2 วุฒิการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม ปริญญาตรีจำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.9 รองลงมามีการศึกษาดำรงระดับปริญญาตรี 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.7 และมีการศึกษากว่าระดับปริญญาตรี 1 ราย

1.1.3 ลักษณะของกิจการ ได้แก่ ห้างหุ้นส่วนจำกัดจำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.4 บริษัทจำกัดจำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.6 เจ้าของของคนเดียวจำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.7 และ ห้างหุ้นส่วนสามัญจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.4

1.1.4 ประเภทของสินค้าของผู้ตอบแบบสอบถาม สินค้าอุปโภคบริโภคจำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.6 สินค้าประเภทวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างเท่ากับเครื่องใช้และอุปกรณ์ไฟฟ้า จำนวนอย่างละ 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.3 สินค้าเกษตรกรรมและสินค้าอื่นๆเท่ากันมีจำนวนอย่างละ 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.9 สินค้าปศุสัตว์ 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.5 และสินค้าประเภทรถจักรยานยนต์เครื่องจักร เท่ากับ สินค้าประเภทยาโรยอย่างละ 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.8

1.1.5 มูลค่าการส่งออก มูลค่ามากกว่า 26 ล้านบาทขึ้นไป มีจำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.2 การส่งออกมีมูลค่าระหว่าง 6 ล้านบาทขึ้นไป-11 ล้านบาท มีจำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 19 กลุ่มที่มีการส่งออกมูลค่าระหว่าง 16 ล้านบาทขึ้นไป-21 ล้านบาท มีจำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ



16.7 กลุ่มที่มีการส่งออกมูลค่าต่ำกว่า 1 ล้านบาทจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.9 การส่งออกมูลค่าระหว่าง 21 ล้านบาทขึ้นไป-26 ล้านบาท มีจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.5 กลุ่มที่มีการส่งออกมูลค่า 1 ล้านบาทขึ้นไป-6 ล้านบาทมีจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.5 และกลุ่มที่มีการส่งออกมูลค่าระหว่าง 11 ล้านบาทขึ้นไป-16 ล้านบาท มีจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.1

1.1.6 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ อยู่ระหว่าง 6-10 ปี จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.1 รองลงมามีประสบการณ์อยู่ระหว่าง 11-15 ปี จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.6 กลุ่มน้อยกว่า 5 ปี จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.4 และ กลุ่มระหว่าง 16-20 ปี มีจำนวน 5 ราย ร้อยละ 11.9

1.1.7 พาหนะที่ใช้ในการขนส่งสินค้า รถบรรทุกเทรลเลอร์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66.7 ของผู้ตอบแบบสอบถาม รองลงมาใช้รถบรรทุก 10 ล้อ รถยนต์ 6 ล้อ รถปิคอัพและแพขนานยนต์ คิดเป็นร้อยละ 59.5, 16.7, 14.3 และ 7.1 ของผู้ประกอบการส่งออกทั้งหมด ตามลำดับ

1.1.8 สตักเงินที่ใช้ในการค้าขาย ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้สกุลเงินบาทในการค้าขายคิดเป็นร้อยละ 95.2 และใช้เงินสกุลดอลลาร์ร้อยละ 26.2 ของผู้ประกอบการส่งออกทั้งหมด

1.1.9 วิธีการในการชำระเงิน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่รับชำระเงินเป็นเงินสดคิดเป็นร้อยละ 76.2 รองลงมาใช้การชำระเงินโดยโอนผ่านธนาคารคิดเป็นร้อยละ 45.2 ใช้เช็คเดอริออฟเครดิตร้อยละ 14.3 และใช้ดราฟท์คิดเป็นร้อยละ 11.9 ของผู้ประกอบการส่งออกทั้งหมด

1.1.10 ประเทศคู่ค้า ผู้ประกอบการทั้งหมดส่งออกไปยังประเทศลาว รองลงมาคือเวียดนามคิดเป็นร้อยละ 45.2 และจีนคิดเป็นร้อยละ 9.5 ของผู้ประกอบการส่งออกทั้งหมด

1.2 สภาพปัญหาในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร สามารถสรุปผลได้ดังนี้

สภาพปัญหาในการส่งออกสินค้าของผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร พบว่า การดำเนินธุรกิจยังเป็นระบบการค้าขายแบบดั้งเดิม มีช่องทางในการจัดจำหน่ายหรือตัวแทนการค้าที่น้อย การโฆษณาประชาสัมพันธ์มีความยุ่งยากทางด้านกฎหมาย ขาดข้อมูลและพฤติกรรมด้านการตลาดในการส่งออกสินค้าของประเทศกลุ่มเป้าหมาย ปัญหาขาดสภาพคล่อง ขาดแคลนสินเชื่อเพราะเป็นธุรกิจที่เป็นตัวกลางไม่มีหลักทรัพย์มาก ต้นทุนในการขนส่งสูง ต้องแข่งขันกับผู้ค้าในระบบ ผู้ประกอบการเห็นว่าในทางปฏิบัติต้องใช้เอกสารมากกว่าระบบเดิม ผู้ประกอบการเห็นว่าขาดนโยบายที่ชัดเจนในส่วนของการค้าชายแดน มีนโยบายในภาพกว้างแต่ขาดการประสานความร่วมมือระหว่างกันในการใช้ประโยชน์เส้นทางนี้อย่างจริงจัง ในประเทศคู่ค้ามีการผูกขาดธุรกิจขนส่ง ระบบขนส่ง กวาระเบียบศุลกากร ที่ไม่มีมาตรฐานแต่ละแขวงก็มีกฎเกณฑ์

แตกต่างกัน และสินค้าจากทางเวียดนามและจีนเริ่มเข้ามามีบทบาทในประเทศลาวมากขึ้น ลาวมีนโยบายพึ่งพาสินค้าที่ผลิตภายในประเทศมากขึ้น

ข้อมูลเชิงปริมาณของสภาพปัญหาในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร สรุปได้ดังนี้

1.2.1 ระดับของสภาพปัญหาด้านการจัดการ ได้แก่ การวางแผนในการบริหาร มีค่าเฉลี่ย 2.45 การบริหารงานที่ไม่มีโครงสร้างองค์กร มีค่าเฉลี่ย 2.36 การบริหารงานภายในที่ยังไม่มีประสิทธิภาพ มีค่าเฉลี่ย 2.33 การประสานงานภายในองค์กร มีค่าเฉลี่ย 2.31 และ การบังคับบัญชาภายในองค์กร มีค่าเฉลี่ย 2.17 ซึ่งทั้งหมดมีระดับปัญหาอยู่ในระดับน้อย

1.2.2 ระดับของสภาพปัญหาด้านการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ช่องทางการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ย 2.71 ขาดข้อมูลพฤติกรรมความต้องการของผู้บริโภค มีค่าเฉลี่ย 2.69 ขาดข้อมูลด้านการตลาดในการส่งออกสินค้า มีค่าเฉลี่ย 2.57

ระดับของสภาพปัญหาด้านการตลาดอยู่ในระดับน้อย โดยเรียงลำดับ ดังนี้ การโฆษณาสินค้า มีค่าเฉลี่ย 2.48 ขาดความรู้ด้านการตลาดในการส่งออกสินค้า มีค่าเฉลี่ย 2.45 ผลิตภัณฑ์มีให้เลือกน้อย มีค่าเฉลี่ย 2.43 คุณภาพของสินค้า มีค่าเฉลี่ย 2.29

1.2.3 ระดับของสภาพปัญหาด้านทรัพยากรมนุษย์เฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ย ดังนี้ การบริหารแรงงานสัมพันธ์ มีค่าเฉลี่ย 2.43 การบริหารค่าตอบแทน มีค่าเฉลี่ย 2.31 ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ มีค่าเฉลี่ย 2.24 และ ขาดแคลนแรงงาน มีค่าเฉลี่ย 1.90

1.2.4 ระดับของสภาพปัญหาด้านการผลิตอยู่ในระดับน้อยโดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ย ดังนี้ กำลังการผลิตต่ำไม่เพียงพอต่อการส่งออก มีค่าเฉลี่ย 2.31 ยังไม่มีมาตรฐานในการเก็บสินค้า มีค่าเฉลี่ย 2.29 กระบวนการยังไม่เป็นมาตรฐานสากล มีค่าเฉลี่ย 2.21 ขาดแคลนวัตถุดิบและผลผลิตไม่แน่นอน มีค่าเฉลี่ย 2.05 ขาดการวางแผนในการผลิต มีค่าเฉลี่ย 2.02 วัตถุดิบไม่มีคุณภาพมีค่าเฉลี่ย 1.88

1.2.5 ระดับของสภาพปัญหาด้านการเงินเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยเรียงตามระดับของปัญหาดังนี้ ขาดแคลนสินเชื่อ มีค่าเฉลี่ย 3.05 ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน มีค่าเฉลี่ย 2.90 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูง มีค่าเฉลี่ย 2.81

ระดับของสภาพปัญหาด้านการเงินเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อยโดยเรียงตามระดับของปัญหาดังนี้ อัตราแลกเปลี่ยนไม่แน่นอน มีค่าเฉลี่ย 2.48 ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ มีค่าเฉลี่ย 2.43 ความสามารถในการชำระเงินกู้ของผู้ส่งออก มีค่าเฉลี่ย 2.36 หนี้สูญมีค่าเฉลี่ย 2.29 การให้บริการธนาคารกับลูกค้าไม่ค่อยสะดวก มีค่าเฉลี่ย 2.12

1.2.6 ระดับของสภาพปัญหาด้านการค้าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยเรียงตามระดับของปัญหาดังนี้ ค่าขนส่งแพง มีค่าเฉลี่ย 3.52 มีคู่แข่งมาก ราย มีค่าเฉลี่ย 3.50

ระดับของสภาพปัญหาด้านการค้าที่เฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยเรียงตามระดับของปัญหาดังนี้ การแข่งขันกับผู้ค้านอกระบบ มีค่าเฉลี่ย 3.19 อำนาจการซื้อของประชาชนใน สปป.ลาว ต่ำ มีค่าเฉลี่ย 3.14 ต้นทุนสินค้าสูงกว่าคู่แข่ง มีค่าเฉลี่ย 2.95 ปัญหาอยู่ในระดับน้อย คือ สินค้าไม่ได้มาตรฐาน มีค่าเฉลี่ย 1.98

1.2.7 ระดับของสภาพปัญหาด้านนโยบายรัฐเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยเรียงตามระดับของปัญหาดังนี้ ความยุ่งยากซับซ้อนของกฎระเบียบต่างๆ มีค่าเฉลี่ย 3.12 ช่องทางในการส่งออกยังน้อยเกินไป มีค่าเฉลี่ย 3.07 รัฐบาลไทยขาดงานประสานงานกันกับ สปป.ลาว มีค่าเฉลี่ย 3.05 เจ้าหน้าที่ชายแดนกับส่วนกลางไม่ประสานงานกัน มีค่าเฉลี่ย 3.02 ขั้นตอนการส่งออกสินค้ายุ่งยาก มีค่าเฉลี่ย 2.86 ขั้นตอนด้านศุลกากรยุ่งยากและล่าช้า มีค่าเฉลี่ย 2.79 มี การคืนภาษีส่งออกล่าช้า มีค่าเฉลี่ย 2.76 ปัญหาด้านการค้าที่เฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย คือ อัตราภาษี/ค่าธรรมเนียมสินค้า ผ่านด่านศุลกากรสูงเกินไปมีค่าเฉลี่ย 2.48

1.2.8 ระดับของสภาพปัญหาด้านประเทศคู่ค้า เฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยเรียงตามระดับของปัญหาดังนี้ กฎระเบียบที่เคร่งครัดของ สปป.ลาว มีค่าเฉลี่ย 3.45 มาตรการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ย 3.29 การขยายตัวเศรษฐกิจของ สปป.ลาว มีค่าเฉลี่ย 3.24 ระบบขนส่งของ สปป.ลาว มีค่าเฉลี่ย 3.17 ความไว้วางใจระหว่างกัน มีค่าเฉลี่ย 3.00 การผูกขาดธุรกิจรับขนส่งสินค้า มีค่าเฉลี่ย 2.74 ความต้องการของลูกค้าในประเทศคู่ค้าเริ่มเปลี่ยนแปลง มีค่าเฉลี่ย 2.67

1.3 ปัจจัยสำคัญในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

ผู้ประกอบการส่งออกได้แสดงความคิดเห็นในเรื่องของปัจจัยสำคัญในการส่งออกผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวใน พื้นที่จังหวัดมุกดาหาร โดยมีวิธีการให้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยสำคัญในการส่งออกสินค้า พบว่า

1.3.1 ด้านการจัดการมีระดับปัจจัยสำคัญ เฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยเรียงตามระดับของปัจจัยดังนี้ การประสานงาน มีค่าเฉลี่ย 3.26 การพัฒนาวางแผนองค์กร และ ระบบคำสั่งซื้อ-ขาย มีค่าเฉลี่ยที่เท่ากันคือ 3.19 การควบคุมงานส่วนต่างๆ มีค่าเฉลี่ย 3.07 การบังคับบัญชา มีค่าเฉลี่ย 2.90 การวางอำนาจหน้าที่ มีค่าเฉลี่ย 2.71

1.3.2 ด้านการตลาดมีระดับปัจจัยสำคัญ เฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ ช่องทางในการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.57 สืบเนื่องจากตลาดลาวและเวียตนามมีข้อจำกัดสำหรับธุรกิจนำเข้าและผู้บริโภคชาวลาวและเวียตนามมีข้อจำกัดในกำลังซื้อ ส่วนค่าเฉลี่ยอยู่ในปานกลาง มีดังนี้ ตัวแทนการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.48 ราคาของสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.29 ความหลากหลายของสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 ข้อมูลทางด้านการตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.19 ความรู้ในด้านการตลาด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.14 การโฆษณาประชาสัมพันธ์มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.07 คุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.00

1.3.3 ด้านทรัพยากรมนุษย์มีระดับปัจจัยสำคัญ เฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยดังนี้ บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ มีค่าเฉลี่ย 3.17 การสรรหาคูหาบุคลากร มีค่าเฉลี่ย 3.02 การพัฒนาบุคลากร และ การคัดเลือกบุคลากร มีค่าเฉลี่ยเท่ากันคือ 2.98 การบริหารค่าตอบแทน มีค่าเฉลี่ย 2.95 แรงงาน มีค่าเฉลี่ย 2.90 การบริหารแรงงานสัมพันธ์ มีค่าเฉลี่ย 2.86

1.3.4 ด้านการผลิตมีระดับปัจจัยสำคัญ เฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ การขนส่งสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.60 สืบเนื่องจากการผลิตอยู่ส่วนกลางจึงมีต้นทุนทางด้านขนส่งเป็นปัจจัยสำคัญที่อยู่ในระดับมาก ปัจจัยสำคัญทางด้านการผลิตมีระดับปัจจัยสำคัญ เฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ดังนี้ ความเร็วในการส่งสินค้า มีค่าเฉลี่ย 3.36 คุณภาพของสินค้า มีค่าเฉลี่ย 3.21 กระบวนการผลิตสินค้า มีค่าเฉลี่ย 2.90

1.3.5 ด้านการเงินมีระดับปัจจัยสำคัญ เฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ การพยากรณ์และการวางแผนทางการเงิน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.69 เนื่องจาก ระบบชำระเงินของลาวเป็นระบบการให้เครดิตและนิยมชำระเป็นเงินสดหรือ โอนเงินเมื่อถึงกำหนดชำระ ผู้ประกอบการส่งออกจึงให้ความสำคัญในการพยากรณ์และการวางแผนทางการเงินในระดับมาก ส่วนค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง มีดังนี้ การดูแลและควบคุมบัญชีต่างๆ มีค่าเฉลี่ย 3.40 การตัดสินใจลงทุนและจัดหาเงินทุน มีค่าเฉลี่ย 3.26 ตัวแทนการเงิน เช่น ธนาคารในประเทศคู่ค้า มีค่าเฉลี่ย 3.14 การบริหารความเสี่ยง มีค่าเฉลี่ย 2.95

1.3.6 ด้านเศรษฐกิจมีระดับปัจจัยสำคัญ เฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ การขยายตัวทางเศรษฐกิจของสปป.ลาว มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.60 ส่วนที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง มีดังนี้ การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ มีค่าเฉลี่ย 2.88 อัตราแลกเปลี่ยน มีค่าเฉลี่ย 2.71 ส่วนที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในน้อย มีดังนี้ อัตราเงินเฟ้อ มีค่าเฉลี่ย 2.43 ภาวะการว่างงาน มีค่าเฉลี่ย 2.33

1.3.7 ด้านกฎหมาย นโยบายและการเมืองมีระดับปัจจัยสำคัญ เฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง มีดังนี้ ความมั่นคงทางการเมืองในประเทศผู้ประกอบการ มีค่าเฉลี่ย 3.40 ระเบียบที่กีด

กันทางการค้าหรือข้อจำกัดทางการค้า มีค่าเฉลี่ย 3.36 ความมั่นคงทางการเมืองของประเทศคู่ค้า มีค่าเฉลี่ย 3.24 นโยบายระดับรัฐ มีค่าเฉลี่ย 3.17 นโยบายระดับท้องถิ่น มีค่าเฉลี่ย 2.74 ซึ่งผู้ประกอบการส่งออกสินค้าให้ความสำคัญในการออกกฎหมายและนโยบายให้ทันต่อสถานการณ์การค้าในปัจจุบันและรัฐส่งเสริมการส่งออกในพื้นที่อย่างจริงจังให้เป็นรูปธรรม

1.3.8 ด้านเทคโนโลยีมีระดับปัจจัยสำคัญ เฉลี่ยอยู่ในปานกลาง มีดังนี้ เทคโนโลยีในงานบริหารจัดการ มีค่าเฉลี่ย 3.07 การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและเทคโนโลยีในการผลิต มีค่าเฉลี่ยเท่ากันคือ 2.83 และ บุคลากรที่มีความสามารถในด้านเทคโนโลยี มีค่าเฉลี่ย 2.69

1.3.9 ด้านสังคมและวัฒนธรรมมีระดับปัจจัยสำคัญ เฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ ค่านิยมในสินค้าไทย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.52 ส่วนที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในปานกลาง มีดังนี้ ความคล้อยคลึงทางด้านวัฒนธรรม มีค่าเฉลี่ย 3.10 ความคล้อยคลึงทางภาษา มีค่าเฉลี่ย 3.02 ส่วนที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย คือ ศาสนา มีค่าเฉลี่ย 2.29 ผู้ประกอบการส่งออกเห็นว่า ผู้บริโภคชาวลาวและชาวเวียดนามมีความนิยมในสินค้าไทยเป็นพิเศษ เนื่องจากมีมาตรฐานที่ปลอดภัยมีความน่าเชื่อถือมายาวนาน ลักษณะนิสัย ที่คล้ายคลึงกัน จึงมีค่านิยมในการใช้สินค้าที่ใกล้เคียงกัน

1.4 แนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

การพัฒนาการส่งออกสินค้าในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร มีต้นทุนการขนส่งสินค้าสูงในพื้นที่ห่างไกลแหล่งผลิตในส่วนกลาง การพัฒนาระบบขนส่งและกฎหมายการขนส่งระหว่างประเทศ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะสามารถลดต้นทุนในการส่งสินค้ามายังชายแดนได้ หนึ่งจะยังสามารถช่วยผู้ประกอบการส่งออกในประเทศในการแข่งขันจากการเปิดเสรีทางการค้าในภูมิภาคอาเซียน ได้อย่างเต็มที่ จังหวัดมุกดาหารมีสินค้าทางการเกษตรมากพอสมควรดังนั้นจังหวัดมุกดาหารจึงควรส่งเสริมให้มีการต่อยอดสินค้าทางการเกษตรเพื่อส่งออกไปยังประเทศคู่ค้า สำหรับการลดขั้นตอนทางด้านศุลกากรในแต่ละประเทศ การจัดระบบศุลกากรระหว่างประเทศในภูมิภาคให้อยู่ในระบบและมาตรฐานเดียวกันตลอดเส้นทาง R9 จะสามารถที่จะเพิ่มมูลค่าในการค้าระหว่างกันบนความร่วมมือระหว่างประเทศสมาชิกได้เป็นอย่างดี รัฐควรสนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีกิจกรรมส่งเสริมความสัมพันธ์ทางการค้าต่อกันให้มากขึ้น ทั้งคู่ค้าประเทศลาว เวียดนาม และเอเชียตะวันออกเฉียง ข้อมูลเชิงปริมาณของสภาพทั่วไปในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร สรุปได้ดังนี้

1.4.1 ผู้ประกอบการส่งออกสินค้าต้องการความช่วยเหลือในด้านการตลาด ร้อยละ 65 รองลงมา ผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือในด้านการเงิน ร้อยละ 47.5 ด้านการจัดการ ด้านการผลิต ด้านทรัพยากรมนุษย์ คิดเป็นร้อยละ 30, 27.5 และร้อยละ 5 ตามลำดับ

1.4.2 ผู้ประกอบการส่งออกสินค้าต้องการความช่วยเหลือจาก กรมส่งเสริมการส่งออก คิดเป็นร้อยละ 71.1 รองลงมาผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือจากศุลกากรจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 50 ต้องการความช่วยเหลือจากกรมการค้าต่างประเทศ พาณิชยจังหวัด กรมโรงงานอุตสาหกรรม คิดเป็นร้อยละ 44.7, 42.1 และ 10.5 ตามลำดับ

1.4.3 ผู้ประกอบการส่งออกสินค้าให้โครงการที่สามารถทำให้เกิดแรงผลักดันในการส่งออกที่มากขึ้นในปัจจุบัน คือ โครงการสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 2 โครงการจุดตรวจปล่อยร่วมกัน เขตเศรษฐกิจพิเศษสะหวัน-เซโน เส้นทางระเบียงเศรษฐกิจ ตะวันตก-ตะวันออก คิดเป็นร้อยละ 76.2, 61.9, 26.2 และ 19 ตามลำดับ

1.4.4 ผู้ประกอบการส่งออกสินค้าที่ตอบแบบสอบถามจำนวน 42 ราย ส่วนใหญ่เห็นว่าโครงการในอนาคตที่คาดการณ์ว่าทำให้เกิดการส่งออกที่มากขึ้นมีลำดับดังนี้ เขตเศรษฐกิจพิเศษมุกดาหาร จำนวน 27 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 64.3 รองลงมาเป็น โครงการรถไฟรางคู่บัวใหญ่-นครพนม จำนวน 13 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 31.0 และ โครงการสร้างทางเลียยเมืองระยะที่ 2 มีจำนวน 2 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 4.8

1.4.5 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้เงิน คิดเป็นร้อยละ 74.3 รองลงมาคือ เวียดนาม คิดเป็นร้อยละ 68.6 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 14.3

2. อภิปรายผล

2.1 อภิปรายผลจากวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 สภาพทั่วไปในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

ผู้ประกอบการและบุคลากรเกี่ยวกับการส่งออกสินค้า ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารนั้น ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย เนื่องจากเป็นงานพื้นที่ชายแดน ต้องอาศัยความชำนาญและความคล่องแคล่วในการติดต่อค้าขาย ซึ่งอาจจะมีการออกนอกหรือลงพื้นที่ควบคุมและดูแลการส่งออกสินค้าบริเวณด้านสะพานมิตรภาพแห่งที่สองจนกระทั่งส่งถึงมือลูกค้าโดยเฉพาะชิปปิงที่ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย วุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี ต้องอาศัยความรู้และความชำนาญการทางด้านการส่งออกสินค้า สามารถควบคุมและบริหารจัดการได้ ธุรกิจส่วนใหญ่เปิดดำเนินธุรกิจในลักษณะห้างหุ้นส่วนจำกัด และลงทุนแบบครอบครัวเพราะต้องอาศัยความไว้วางใจกันเป็นอย่างมากในการประกอบธุรกิจชายแดน ลักษณะของการค้าที่ใช้ความสัมพันธ์เดิมกับคู่ค้าจึงส่งผลให้เป็นธุรกิจที่มีส่วนของผู้เจ้าของ

ในจำนวนที่ไม่มาก ราย ส่วนมากเป็นรูปแบบการส่งออกค้าส่ง และพาหนะที่ใช้ส่วนใหญ่เป็นพาหนะที่บรรทุกในปริมาณมากเพราะต้องลดต้นทุนทางการขนส่งจึงต้องขนส่งในปริมาณมาก จึงคุ้มทุน ส่วนมากมีมูลค่าการส่งออกต่อปี 26 ล้านขึ้นไป มีจำนวน 11 รายผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีประสบการณ์ดำเนินการส่งออกระหว่าง 6-10ปี และผู้ประกอบการส่งออกส่วนมากดำเนินการส่งออกด้วยตนเอง สกุลเงินที่ใช้ในค้าขายได้แก่ เงินบาท และ เงินดอลลาร์ เพราะ เงินบาทใช้ในการค้าขายกับคู่ค้าชาวลาวซึ่งเป็นที่ยอมรับกันทั้งสองฝ่าย เงินบาทมีเสถียรภาพมากกว่าเงินกิลบมาก จึงไม่พบการใช้เงินกิลบในการค้าขายระหว่างประเทศ ส่วนเงินดอลลาร์พบว่ามีคู่ค้าลาวบางส่วนใช้ในการค้าขายสำหรับธุรกิจขนาดใหญ่ ดอลลาร์เป็นที่ยอมรับระหว่างผู้ค้าทางประเทศเวียดนามและจีน วิธีการชำระเงินส่วนมากใช้เงินสดเพราะผู้ประกอบการเห็นว่ามีความเสี่ยงต่ำและง่ายต่อการชำระ มีการโอนผ่านธนาคารเนื่องจากมีธนาคารไทยเปิดสาขาที่แขวงสะหวันนะเขต และเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) ในจำนวนน้อยเพราะผู้ค้าชาวลาว ไม่คุ้นเคยกับการเปิด เลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) และเวียดนามยังไม่มีการเปิดใช้ เลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) จึงส่งผลให้ความสะดวกและความคล่องตัวของธุรกิจส่งออกต่ำ พบผู้ประกอบการทั้งหมดมีประเทศคู่ค้าคือลาว เพราะเป็นคู่ค้ากันมานานภาษาและวัฒนธรรม ภูมิศาสตร์ใกล้ชิดกัน ส่วนน้อยจะมีคู่ค้าในเวียดนามและจีน เพราะมีความสามารถทางด้านภาษาและเชื้อชาติ

2.2 อภิปรายผลจากวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 สภาพปัญหาและปัจจัยสำคัญในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

สภาพปัญหาด้านการจัดการ

พบว่า ธุรกิจส่งออกส่วนใหญ่มีลักษณะการจัดการแบบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม บริหารงานโดยคนในครอบครัว จากแบบสอบถาม พบว่าทั้งหมดมีระดับปัญหาอยู่ในระดับน้อย และความสำคัญของการจัดการนั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในเรื่องการวางแผน พัฒนางองค์กร และการประสานงาน มีความสำคัญต่อการพัฒนาธุรกิจการส่งออกสินค้า

สภาพปัญหาด้านการตลาด

พบว่า มีปัญหาในเรื่องช่องทางการจัดจำหน่ายสืบเนื่องจากการจำกัดจำนวนธุรกิจนำเข้าส่งออกในประเทศคู่ค้า จึงส่งผลให้มีคู่ค้าจำนวนน้อยขาดช่องทางในการขยายฐานการตลาด และเป็นอุปสรรคต่อผู้ที่จะเปิดดำเนินการธุรกิจการส่งออกในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร ส่วนในเรื่องของคุณภาพของสินค้าไทยเป็นข้อได้เปรียบในการส่งออก ผู้ประกอบการส่งออกสินค้าได้ให้ความสำคัญทางด้านช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่ในเกณฑ์มาก และให้ความสำคัญเกี่ยวกับตัวแทนการจัดจำหน่าย ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสำคัญในเรื่องช่องทางการจัดจำหน่ายไปยัง สปป.ลาว เวียดนามและจีน

สภาพปัญหาด้านทรัพยากรมนุษย์

พบว่า ทุกข้อของด้านทรัพยากรมนุษย์เฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ไม่พบปัญหาโดยตรง แต่มีประเด็นของการใช้แรงงานต่างด้าวในธุรกิจบ้าง สำหรับความสำคัญของปัจจัยทางด้านทรัพยากรมนุษย์โดยรวมอยู่ในเกณฑ์ปานกลางไม่มีความโดดเด่นในเรื่องความสำคัญต่อธุรกิจการส่งออกสินค้า

สภาพปัญหาด้านการผลิต

พบว่า ทุกข้อของปัญหาด้านการผลิตอยู่ในระดับน้อย เพราะ ธุรกิจส่งออกในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารมีจำนวนน้อยรายที่ทำการผลิตแล้วส่งออกส่วนมากจะเป็นการรับช่วงในการขายสินค้า และผู้ประกอบการส่งออกเห็นว่า ปัจจัยทางด้านแรงงานส่งจากแหล่งผลิตมีความสำคัญมาก เนื่องจากจังหวัดมุกดาหารอยู่ห่างไกลจากแหล่งการผลิตหรือภาคการผลิตสินค้า ค่าใช้จ่ายในการขนส่งจากแหล่งผลิตจึงมีความสำคัญต่อธุรกิจการส่งออกในพื้นที่

สภาพปัญหาด้านการเงิน

พบว่า ทุกข้อของปัญหาด้านการเงิน เฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีปัญหาการขาดแคลนสินเชื่อ มีค่าเฉลี่ย 3.05 เพราะธุรกิจการส่งออกหรือตัวแทนการส่งออกไม่มีสินทรัพย์ถาวรที่สามารถค้ำประกันเงินกู้ได้จึงไม่ผ่านเกณฑ์สถาบันการเงินและมีสินเชื่อสำหรับธุรกิจส่งออกไม่มากนัก ส่วนปัญหาการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนมีค่าเฉลี่ย 2.90 เพราะมีสาเหตุจากการค้าขายโดยการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าเป็นระยะเวลาที่ยาวนานซึ่งมีผลมาจากวัฒนธรรมการค้าขายแดนในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารซึ่งจะเห็นแก่ความสัมพันธ์ทางการค้า และธุรกิจส่งออกเห็นว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงและเป็นภาระสำหรับธุรกิจ จากระดับความสำคัญของปัจจัยในเรื่องการวางแผนและพยากรณ์ทางการเงิน และการควบคุมบัญชีเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการส่งออกสินค้า เนื่องจากธุรกิจมีข้อจำกัดทางการเงิน การวางแผนและ ควบคุมดูแลบัญชีต่างๆย่อมเป็นสิ่งที่สำคัญสำหรับธุรกิจการส่งออกในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารที่จะประสบความสำเร็จในการบริหารการเงินขององค์กร

สภาพปัญหาด้านการค้า

พบว่า ข้อที่มีเฉลี่ยอยู่ในระดับมากในเรื่องค่าขนส่งแพง มีค่าเฉลี่ย 3.52 เพราะมีต้นทุนจากการขนส่งจากส่วนกลางมาขายแดนในระยะทางที่ยาวไกลและใช้เวลาในการมาถึง ณ จุดซื้อขายแต่ไม่สามารถนำยานพาหนะไปส่งยังจุดเป้าหมายได้แต่ต้องหยุดรถเพื่อเปลี่ยนถ่ายสินค้า ณ บริเวณด่านศุลกากรของทางลาว เนื่องจากธุรกิจส่งออกสินค้าใช้ระบบผ่านแดนแบบเดิมจึงส่งผลให้รถที่ขนส่งสินค้าบรรทุการถเปล่ากลับฝั่งไทย ระบบผ่านแดนแบบเดิมของการขนส่งของลาวมีข้อกำหนดรถบรรทุกสินค้าต้องเป็นรถพวงมาลัยซ้าย รถบรรทุกสินค้าจากฝั่งไทยจึงไม่สามารถบรรทุกสินค้าผ่านเข้าสู่ลาวได้ต้องใช้รถบรรทุกลาวในการขนส่ง ส่วนระบบขนส่งประเทศ

เวียดนามก็จำกัดความเร็วที่ 50 กิโลเมตรต่อชั่วโมง ระบบโลจิสติกส์ในบางช่วงเป็นถนนสองเลนส์ การสภาพการจราจรคับคั่งในบางช่วงและไม่มีระบบรางเข้าถึงพื้นที่ ซึ่งมีสาเหตุมาจากโครงสร้างพื้นฐานและกฎหมายการขนส่งระหว่างประเทศ ได้แก่ เรื่องระบบผ่านแดนใหม่มีการจำกัดโควตาในการขนส่งข้ามประเทศโดยผ่านเส้นทาง R9 ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร มีเพียงรายเดียวและมีโควตารถเพียง 10 คัน แต่ก็ไม่สามารถใช้รถในการขนส่งผ่านข้ามแดนไปยังเวียดนามและจีนได้ เนื่องจากต้องทำสัญญาค้ำประกันสินค้าโดยต้องจ่ายเงิน 1 ล้านบาท ซึ่งก็มีข้อกำหนดใช้เฉพาะเส้นทาง R9 เท่านั้นซึ่งธุรกิจจังหวัดมุกดาหารในแต่ละรายมีปริมาณความถี่ในการขนส่งน้อยไม่ขนส่งผ่านแดนอย่างต่อเนื่องจึงไม่คุ้มค่าต่อการจ่ายเงินค้ำประกันดังกล่าว จึงส่งผลให้ผู้ประกอบการส่งออกไม่สามารถใช้ระบบผ่านแดนแบบใหม่ส่งผลให้ผู้ส่งออกยังนิยมใช้ระบบผ่านแดนแบบเดิมได้ซึ่งสอดคล้องปัจจัยที่มีระดับความสำคัญมากในเรื่องการขนส่งและเห็นว่าควรมีการพัฒนาทางด้านระบบรางเพื่อขนส่งสินค้าให้ไปถึงท่าเรือคานังเพื่อลดต้นทุน และผู้ประกอบการเห็นว่ามีความคุ้มค่าการขนส่งทั้งธุรกิจส่งออกในไทยที่ขยายจำนวนเพิ่มขึ้นและธุรกิจคู่แข่งทางจีนและเวียดนามเข้ามามีบทบาทมากขึ้นและได้เปรียบด้านต้นทุนต่ำกว่าสินค้าไทยและพบว่า การขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจและการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษของลาวมีความสำคัญซึ่งส่งผลต่อการเข้ามาบทบาทมากขึ้นจากคู่แข่งจากต่างประเทศ ผู้ค้าอนุกรมมีบทบาทในการค้าขายบริเวณชายแดน สาเหตุเนื่องจากปัญหาทางด้านโควตาในสินค้าบางประเภทและภาษีและค่าธรรมเนียมเป็นต้นเหตุทำให้เกิดการค้านอนุกรมซึ่งการแข่งขันกับผู้ค้านอนุกรมในประเทศลาวมีอำนาจการซื้อของประชาชนต่ำมีค่าเฉลี่ย 3.14 เนื่องจากรายได้ของประชากรลาวที่ยังมีรายได้น้อย และผู้ประกอบการส่งออกเห็นว่ามาตรฐานของสินค้าไทยไม่เป็นปัญหาสำหรับการส่งออก และควรเพิ่มมูลค่าสำหรับสินค้าวัตถุดิบที่หาได้ในพื้นที่และตลาดจีนเวียดนามมีความต้องการมากยกตัวอย่างเช่น ยางพารา มันสำปะหลัง อ้อย เป็นต้น

สภาพปัญหาด้านนโยบายรัฐ

พบว่า โดยรวมมีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง เห็นว่า มีความยุ่งยากทางด้านพิธีการศุลกากร เพราะก่อนการส่งออกต้องทำขั้นตอนทางเอกสารจำนวนหนึ่งจึงจะสามารถทำการส่งออกได้ ระบบของศุลกากรมีการปรับปรุงอยู่เสมอ มีความยุ่งยากในระยะแรกผู้ประกอบการส่งออกต้องปรับตัวให้ทัน รวมทั้งกฎหมายระหว่างประเทศกัน ทางของไทยควรให้ความสำคัญในการออกกฎหมายและนโยบายให้ทันต่อปัจจุบัน และกฎหมายระบบศุลกากรของประเทศที่นำสินค้าผ่านมีความแตกต่าง ส่งเสริมการส่งออกประชาสัมพันธ์ข้อมูลให้ธุรกิจในพื้นที่อย่างจริงจังให้เป็นรูปธรรม ให้ข้อมูลระบบศุลกากรของประเทศที่ผ่านและข้อมูลทางด้านการตลาดแก่ผู้ประกอบการส่งออกอย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากขาดการประสานงานจากทางภาครัฐ ผู้ค้าบางรายไม่ได้รับการ

ติดต่อกับหรือติดต่อจากทางภาครัฐอย่างสม่ำเสมอ ผู้ประกอบการจึงทำให้เสียโอกาสในการรับรู้ว่าข่าวสารทางภาครัฐ สำหรับการส่งออกสินค้า มีความต้องการกระจายสินค้าไปยังเวียดนามเหนือได้ เพื่อขยายฐานการตลาดของสินค้าแต่ยังขาดความเชี่ยวชาญและขาดการส่งเสริมการส่งออกในเชิงรุกแก่ผู้ประกอบการส่งออกในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารอย่างเป็นทางการ

สภาพปัญหาด้านประเทศคู่ค้า

พบว่ามีปัญหาดังนี้ กฎระเบียบที่เคร่งครัดของ สปป.ลาว มีค่าเฉลี่ย 3.45 ระบบขนส่งของ สปป.ลาว มีค่าเฉลี่ย 3.17 มีการผูกขาดธุรกิจขนส่งสินค้าในการค้าระบบเก่า และมาตรการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ย 3.29 เป็นปัญหาเนื่องจากเป็นปกครองประเทศด้วยระบอบคอมมิวนิสต์จึงมีผลต่อกฎระเบียบการค้ามีความเคร่งครัดและมีความเข้มงวดในด้านต่างๆ ซึ่งแต่ละแขวงมีกฎระเบียบที่แตกต่างกันจึงมีผลให้การส่งออกผ่านแดน(ระบบใหม่)ทำได้เฉพาะเส้นทาง R9 ในแขวงสะหวันนะเขตแต่ก็ประสบปัญหาเรื่องการจำกัดโควตาและเงินค่าประกันในการผ่านแดนเป็นจำนวนที่สูงมากถึง 1 ล้านบาทไม่คุ้มค่าต่อการใช้ระบบใหม่ ผู้ส่งออกทุกรายจึงใช้ระบบเก่าในการส่งออกเพราะสามารถชำระค่าใช้จ่ายได้ การขยายตัวเศรษฐกิจของ สปป.ลาว มีค่าเฉลี่ย 3.24 และมีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อการส่งออกสินค้า สำหรับธุรกิจส่งออกในพื้นที่มุกดาหาร เมื่อประชากรลาวมีรายได้เพิ่มมากขึ้นจากการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจ การท่องเที่ยวและการลงทุน ความต้องการสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสมเช่นสินค้าไทย ย่อมขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ความไว้วางใจระหว่างกันมีค่าเฉลี่ย 3.00 จึงควรส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างคู่ค้าทั้งหลายใหม่และรายเก่าให้มีความสัมพันธ์ในทางการค้าให้มีมากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในประเทศคู่ค้าเริ่มเปลี่ยนแปลงให้เห็นคุณค่าและความคุ้มค่าของสินค้าที่มาจากประเทศไทย

2.3 อภิปรายผลจากวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 แนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้า ผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

2.3.1 ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร มีต้นทุนการขนส่งสินค้าสูง สามารถลดต้นทุนการส่งออกได้มากคือ การใช้ระบบรางที่จะวิ่งมามุกดาหาร ไปยังท่าเรือดานัง โดยตรงจะสามารถช่วยลดต้นทุนและเพิ่มปริมาณและมูลค่าการส่งออกสินค้าที่มาจากประเทศไทยได้มากขึ้นผู้ประกอบการส่งออกสินค้าต้องการความช่วยเหลือทางการตลาดเป็นอย่างมาก และสอดคล้องกับต้องการความช่วยเหลือจาก กรมส่งเสริมการส่งออก คิดเป็นร้อยละ 71.1 เพื่อที่จะให้มีการขยายฐานคู่ค้าหรือเพิ่มมูลค่าการส่งออกที่มากขึ้นรองลงมาผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือจากศุลกากรจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 50 เนื่องจากเวลาในการทำพิธีการทางศุลกากรหรือแทนที่จะรอกันในเวลาที่การขนส่งคั่งค้างก็ต้องมีข้อตกลงสักอย่างเพื่อบรรเทาขั้นระยะเวลาให้เหลือน้อยที่จะช่วยลดต้นทุนในการส่งออกได้มากขึ้น ถ้าสามารถลดต้นทุนทางการขนส่งจะยังสามารถช่วยในการแข่งขัน

จากการเปิดเสรีทางการค้าในภูมิภาคอาเซียนได้อย่างเต็มที่ ผู้ประกอบการส่งออกจะได้รับประโยชน์ การลดขั้นตอนทางด้านศุลกากรในแต่ละประเทศ การจัดระบบศุลกากรระหว่างประเทศในภูมิภาค ให้อยู่ในระบบและมาตรฐานเดียวกัน ผู้ประกอบการที่ไม่มีประสบการณ์ในการส่งออกเส้นทางนี้ก็จะสามารถเข้าใจได้ง่าย การเพิ่มมูลค่าในการค้าระหว่างกันบนความร่วมมือระหว่างประเทศสมาชิก ภาครัฐเองก็ต้องเข้ามาส่งเสริมการผลิตและการค้าในเส้นทางระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก อย่างจริงจังและต่อเนื่อง เพื่อความสะดวกในการส่งออกสินค้าไปยังปลายทางของสินค้าได้สะดวก และมีความคล่องตัว ผู้ประกอบการส่งออกสินค้าให้ความเห็นเกี่ยวกับโครงการในอนาคตที่คาดการณ์ว่าทำให้เกิดการส่งออกที่มากขึ้นมีลำดับดังนี้ เขตเศรษฐกิจพิเศษมุกดาหาร จำนวน 27 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 64.3 จะสามารถก่อให้เกิดแรงผลักดันในด้านการผลิตในการส่งออกได้มากขึ้น และ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้จีน และ เวียดนาม เป็นคู่แข่งของสินค้าไทย ควรเรียนรู้ในจุดแข็งทางด้านต้นทุนของทางเวียดนามและจีน และพัฒนาคุณภาพให้เหมาะสมกับราคาเพื่อการได้เปรียบ จากการแข่งขันทางการค้า

2.3.2 เปรียบเทียบ (Benchmarking) รวบรวมข้อมูลจากประเด็นของปัญหาที่พบในการส่งออกสินค้า เพื่อหาช่องว่างและแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้า ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารดังนี้

ตารางที่ 43 เปรียบเทียบ (Benchmarking) เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่มุกดาหาร ดังนี้

สภาพปัญหา	การปฏิบัติ (สถานการณ์ปัจจุบัน)	การปฏิบัติสิ่งที่ เป็นเลิศ (ความคาดหวัง)	ช่องว่างในการ พัฒนา	วิธีการ แนวทางในการ พัฒนาการส่งออกสินค้า
ต้นทุน ทางด้านการขนส่ง	ต้นทุนในการขนส่งสูงมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูงถึง 30-40% ในราคาสินค้า เนื่องจากการเปลี่ยนถ่ายสินค้าใน สปป.ลาว การจำกัดความเร็วในประเทศเวียดนาม จึงส่งผลกระทบต่อระยะเวลาที่ใช้ในการขนส่งสินค้ามายังชายแดนและส่งออกปลายทางเวียดนาม และมีความต้องการระบบราง(ค่าเฉลี่ยปัญหาในการขนส่ง 3.52)	สามารถขนส่งด้วยต้นทุนทางการขนส่งต่ำเพื่อสามารถแข่งขันจากการเข้ามา มีบทบาทของสินค้าจีนและเวียดนาม ซึ่งมีข้อได้เปรียบด้านต้นทุน	-กฎหมายระหว่างประเทศ -โครงสร้างพื้นฐาน	-พัฒนากฎหมายระหว่างประเทศ ในเรื่องการขนส่งและระบบศุลกากรที่เป็นอุปสรรคในเรื่องการถ่ายสินค้าระหว่างประเทศการจำกัดความเร็วให้มีความคล่องตัวมากขึ้นและเปิดเสรีโควต้าในการขนส่งสินค้า พัฒนาให้กฎการขนส่งสินค้าให้อยู่ในระบบเดียวกันตลอดระยะเวลาทางการขนส่ง -พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการขนส่งในระบบรางและโลจิสติกส์ในการเข้าถึงพื้นที่จังหวัดมุกดาหารไปยังลาวและเวียดนาม เพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายและระยะเวลาในการส่งออกในบริเวณนี้ได้มากขึ้น
ระบบขนส่งใน สปป.ลาว	ผูกขาดและจำกัดปริมาณธุรกิจขนส่งภายในประเทศคู่ค้า (ปัญหาในระบบขนส่งของ สปป.ลาว 3.17) (การผูกขาดธุรกิจรับขนส่งสินค้า 2.74)	สินค้าสามารถกระจายไปได้ทั่วภูมิภาคอาเซียนอย่างเสรี	ความร่วมมือระบบขนส่งกับประเทศเพื่อนบ้าน	ร่วมมือกับรัฐบาลลาวและเวียดนามจัดตั้งธุรกิจขนส่งร่วมทุนกันทั้งสามประเทศเพื่อผลประโยชน์ในการส่งออกและการค้าร่วมกันในเส้นทางระหว่างทั้งสามประเทศเพื่อขจัดปัญหาที่เกิดขึ้นจากกฎหมายที่ต่างกันและ

ตารางที่ 43 เปรียบเทียบ (Benchmarking) เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่าน เขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่มุกดาหาร(ต่อ)

สภาพปัญหา	การปฏิบัติ (สถานการณ์ ปัจจุบัน)	การปฏิบัติสิ่งที่ เป็นเลิศ (ความคาดหวัง)	ช่องว่างในการ พัฒนา	วิธีการ แนวทางในการ พัฒนาการส่งออกสินค้า
				ความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีต่อกัน บนผลประโยชน์ร่วมกัน ทั้งสามประเทศอันอยู่บนความไว้วางใจร่วมกัน หรือลดค่าใช้จ่ายในการค้าประกันการขนส่งสินค้าระหว่างกัน
ปริมาณ พาหนะ ส่งออกที่ เพิ่มขึ้น	ปริมาณการขนส่ง เพิ่มขึ้น เมื่อรถมี ปริมาณมากก็ต้องใช้ เวลาแฉวยคายนาน ไม่สามารถส่งออก ได้อย่างคล่องตัว (มีคู่แข่งมากราย 3.50)	สามารถขนส่งสินค้า ข้ามแดนได้อย่าง สะดวกและ รวดเร็ว ไม่หยุดใน ระบบแฉวยคายนาน	การจัดการ ระบบศุลกากร	พัฒนาการจัดการด้านศุลกากร เพื่อรองรับปริมาณยานพาหนะ ที่เพิ่มมากขึ้น เช่น เพิ่มช่อง ทางการให้บริการสำหรับ การขนส่งสินค้า นำระบบอิเล็กทรอนิกส์และระบบสารสนเทศเข้ามาจัดการร่วมกับ ภาคเอกชน
ขาดแหล่ง การผลิต เครื่องจักรการผลิต	ธุรกิจการผลิตในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร และใกล้เคียงมีน้อย จำนวนมากเป็น ธุรกิจตัวกลางในการ ซื้อขายสินค้า การ ส่งเสริมนโยบาย ด้านการผลิตภาคทิศ ทางการพัฒนาอย่าง เป็นระบบอย่าง แหลคมบัง มาบตา พุด(ต้นทุนสินค้าสูง กว่าคู่แข่ง 2.95)	มีความสามารถใน ด้านการผลิตสินค้า เพื่อตอบสนองการ ค้าระหว่างประเทศ ที่มีความได้เปรียบ ทางยุทธศาสตร์ และสามารถเพิ่ม มูลค่าของวัตถุดิบ การเกษตรใน บริเวณพื้นที่ จังหวัดมุกดาหาร เพื่อการส่งออก	การส่งเสริม นโยบายการ ลงทุนด้านการ ผลิตในพื้นที่ จังหวัด มุกดาหาร	ให้ความสำคัญต่อส่งเสริมการ ลงทุนการผลิต เครื่องจักรการผลิตหรือจัดตั้งอุตสาหกรรม และเขตเศรษฐกิจพิเศษ ใน พื้นที่ ให้มีความศักยภาพการผลิตและ สามารถ ลด ระยะเวลาในการขนส่งสินค้า จากส่วนกลางและเพิ่มมูลค่า ทางเศรษฐกิจ กระจายรายได้สู่ แรงงานในท้องถิ่นเพิ่มมูลค่า วัตถุดิบทางการเกษตรในพื้นที่ เช่น ยางพารา เพื่อการส่งออก ไปยังตลาดจีนและเวียดนามที่มีความต้องการบริโภคสูง

ตารางที่ 43 เปรียบเทียบ (Benchmarking) เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่มุกดาหาร (ต่อ)

สภาพปัญหา	การปฏิบัติ (สถานการณ์ปัจจุบัน)	การปฏิบัติสิ่งที่ เป็นเลิศ (ความคาดหวัง)	ช่องว่างในการ พัฒนา	วิธีการ แนวทางในการ พัฒนาการส่งออกสินค้า
ขาดสภาพคล่องจากระบบชำระเงิน	ลูกค้าใน สปป.ลาว นิยมซื้อสินค้าด้วยการเครดิตและชำระเป็นเงินสดและการโอนเงินเมื่อถึงกำหนดชำระ ประเทศเวียดนามยังไม่มีระบบการชำระเงินแบบเลตเตอร์ออฟเครดิต (มีจำนวนผู้ใช้ L/C เพียง 14.3%)	มีความคล่องตัวในการชำระเงิน	ความเชื่อมั่นในระบบการเงิน	สร้างความมั่นใจในระบบเลตเตอร์ออฟเครดิตธนาคารแก่ผู้ประกอบการและลูกค้า เพื่อผู้ประกอบการส่งออกและลูกค้า ให้เห็นความสำคัญของระบบเลตเตอร์ออฟเครดิตและหันมาใช้ระบบการชำระเงินแบบเลตเตอร์ออฟเครดิตในการค้าระหว่างกันให้มากขึ้น เพื่อความคล่องตัวในการอำนวยความสะดวกและการขยายตัวของปริมาณการค้าที่ส่งออกได้มากขึ้น
ขาดการประสานงานและการรับรู้ข่าวสารจากทางภาครัฐ	ภาครัฐกิจการส่งออกสินค้ารับรู้ข้อมูลข่าวสารจากทางภาครัฐไม่ทั่วถึง (ช่องทางในการส่งออกยังมีน้อยเกินไป 3.07)	-ทราบถึงขั้นตอนพิธีการศุลกากรของทุกประเทศที่ทำการส่งออกและส่งผ่านและทราบถึงความต้องการของประเทศคู่ค้าและนโยบายการส่งเสริมการส่งออก	กาประสานงานและประชาสัมพันธ์	ประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการรับทราบนโยบายการส่งออกและการส่งเสริมการส่งออก ข้อมูลทางการตลาด กฎระเบียบการส่งออกอย่างสม่ำเสมอ และช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มประเทศเป้าหมาย เพื่อโอกาสในการขยายตัวทางการค้า
การค้านอกระบบ	มีการขนสินค้าเพื่อหลีกเลี่ยงการเสียภาษีทั้งในและนอกประเทศ(การแข่งขันกับผู้ค้านอกระบบ 3.19)	การค้าถูกกฎหมาย แข่งขันกันอย่างเท่าเทียม	-อัตราภาษี -ค่าธรรมเนียม -การจำกัดโควตาของสินค้า -การตรวจจับ	ควรมีมาตรการป้องกัน และลงโทษที่เด็ดขาดต่อการค้านอกระบบ เพื่อเป็นมาตรการสร้างจิตสำนึกให้แก่เกษตรกรชายแดน



3. ข้อเสนอแนะ

แนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร เพื่อลดช่องว่างในการพัฒนาการส่งออกสินค้าจากตารางที่ 43 โดยมีแนวทางดังต่อไปนี้

1. พัฒนากฎหมายระหว่างประเทศ ในเรื่องการขนส่งและระบบศุลกากรที่เป็นอุปสรรคในเรื่องการถ่ายสินค้าระหว่างประเทศการจำกัดความเร็วให้มีความคล่องตัวมากขึ้นและเปิดเสรีโควตาในการขนส่งสินค้า พัฒนาให้กฎการขนส่งสินค้าให้อยู่ในระบบศุลกากรเดียวกันตลอดระยะเวลาทางการขนส่ง

2. พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการขนส่งในระบบรางและโลจิสติกส์ในการเข้าถึงพื้นที่จังหวัดมุกดาหารไปยังลาวและเวียดนาม เพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายและระยะเวลาในการส่งออกในบริเวณนี้ได้มากขึ้น

3. ร่วมมือกับรัฐบาลลาวและเวียดนามเช่น จัดตั้งธุรกิจขนส่งร่วมทุนกันทั้งสามประเทศเพื่อผลประโยชน์ในการส่งออกและการค้าร่วมกันในเส้นทางระหว่างทั้งสามประเทศเพื่อขจัดปัญหาที่เกิดขึ้นจากกฎหมายที่ต่างกันและเสริมสร้างความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีต่อกัน บนผลประโยชน์ร่วมกันทั้งสามประเทศอันอยู่บนความไว้วางใจร่วมกันหรือลดค่าใช้จ่ายในการค้าประกันการขนส่งสินค้าระหว่างกัน

4. พัฒนาการจัดการด้านศุลกากรเพื่อรองรับปริมาณยานพาหนะที่เพิ่มมากขึ้น เช่น เพิ่มช่องทางการให้บริการสำหรับการขนส่งสินค้า นำระบบอิเล็กทรอนิกส์และระบบสารสนเทศเข้ามาจัดการร่วมกับภาคเอกชน

5. รัฐให้ความสำคัญต่อส่งเสริมการลงทุนการผลิต เครือข่ายการผลิตหรือจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมและเขตเศรษฐกิจพิเศษ ในพื้นที่ ให้มีความศักยภาพการผลิตและสามารถลดระยะเวลาในการขนส่งสินค้าจากส่วนกลางและเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ กระจายรายได้สู่แรงงานในท้องถิ่น เพิ่มมูลค่าวัตถุดิบทางการเกษตรในพื้นที่เช่น ยางพารา เพื่อการส่งออกไปยังตลาดจีนและเวียดนามที่มีความต้องการบริโภคสูง

6. สร้างความมั่นใจในระบบเลตเตอร์ออฟเครดิตธนาคารแก่ผู้ประกอบการและคู่ค้า เพื่อผู้ประกอบการส่งออกและคู่ค้าให้เห็นความสำคัญของระบบเลตเตอร์ออฟเครดิตและหันมาใช้ระบบการชำระเงินแบบเลตเตอร์ออฟเครดิตในการค้าระหว่างกันให้มากขึ้น เพื่อความคล่องตัวในการอำนวยความสะดวกและการขยายตัวของปริมาณการค้าที่ส่งออกได้มากขึ้น

7. ประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการส่งออกในพื้นที่รับทราบนโยบายการส่งออกและการส่งเสริมการส่งออก ข้อมูลทางการตลาด กฎระเบียบการส่งออกอย่างสม่ำเสมอ และช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มประเทศเป้าหมาย เพื่อโอกาสในการขยายตัวทางการค้า

8. ควรมีมาตรการป้องกัน และลงโทษที่เด็ดขาดต่อการค้านอกระบบ เพื่อเป็นมาตรการสร้างจิตสำนึกให้แก่ผู้ประกอบการรายคน

4. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรวิจัยเกี่ยวกับกระบวนการพัฒนาเขตอุตสาหกรรมหรือเขตเศรษฐกิจพิเศษเพื่อการส่งออกให้เป็นรูปธรรมเพื่อเพิ่มการกระจายรายได้แก่คนในท้องถิ่นและประโยชน์ทางการพาณิชย์ร่วมกัน
2. ควรวิจัยในเรื่องระบบขนส่งและพิธีการศุลกากรระหว่างประเทศในกลุ่มสมาชิกอาเซียนให้เป็นรูปธรรมเพื่อนลดขั้นตอน ลดระยะเวลา ลดต้นทุน เพื่อเป็นแนวทางในโครงการผลิตในภูมิภาคอาเซียนให้มีปริมาณมูลค่ามากยิ่งขึ้น
3. ควรสนับสนุนการวิจัยการตลาดการบริโภคในภูมิภาคอาเซียนและกลุ่มประเทศเป้าหมายเพื่อขยายปริมาณการค้าระหว่างภูมิภาคอาเซียนและประเทศอื่นๆต่อไป
4. ควรวิจัยในเรื่องของผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างรายได้ในการส่งออกเพื่อให้มีการขยายตัวของปริมาณการส่งออกให้มากขึ้น
5. ควรวิจัยการนำเข้าสินค้าที่มีประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจต่อประเทศ ในเส้นทางจังหวัดมุกดาหาร