

## เอกสารอ้างอิง

กฤษฎา ทองธรรมชาติ. (2540). **กฎหมายศุลกากร**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.  
คุณธีร์ ตั้งตระกูล, อติศร เสมี่ยม, กนกพรรณ อยู่ชา, ทรายแก้ว ทิพากร, และสุภางค์ จันทวานิช.

(2547). **โครงการวิจัยผลกระทบทางสังคมของระเบียบตะวันออก-ตะวันตก ระยะที่ 1.**

กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

กรุงเทพธุรกิจ. (2552, 7 กันยายน). **พาณิชย์ 5 แผนส่งออกปี 53 เน้นตลาดอาเซียน**. ค้นเมื่อ 18

สิงหาคม 2552, จาก <http://www.bangkokbiznews.com/home/detail/business/business/20090907/74946>

เกรียงศักดิ์ ภูศรี โสม. (2547). **การวิเคราะห์ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการก่อสร้างสะพาน**

**ข้ามแม่น้ำโขงไทย-ลาว แห่งที่ 2**. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาเศรษฐศาสตร

มหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

กรมส่งเสริมการส่งออก. (2547). **ขั้นตอนการส่งออก**. ค้นเมื่อ 10 พฤศจิกายน 2552, จาก [http://](http://www.depthai.go.th/Dep/GDOC/ข้อมูลการค้าและการส่งออก/ความรู้เพื่อการส่งออก/ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจส่งออก/intro/ขั้นตอนการส่งออก(broken_link).doc)

[www.depthai.go.th/Dep/GDOC/ข้อมูลการค้าและการส่งออก/ความรู้เพื่อการส่งออก/ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจส่งออก/intro/ขั้นตอนการส่งออก\(broken\\_link\).doc](http://www.depthai.go.th/Dep/GDOC/ข้อมูลการค้าและการส่งออก/ความรู้เพื่อการส่งออก/ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจส่งออก/intro/ขั้นตอนการส่งออก(broken_link).doc)

กรมศุลกากร. [ม.ป.ป.]. **พิธีการศุลกากร**. ค้นเมื่อ 19 พฤศจิกายน 2552, จาก [www.mfa.go.th/](http://www.mfa.go.th/internet/document/620.doc)

[internet/document/620.doc](http://www.mfa.go.th/internet/document/620.doc)

กรมอาเซียน. (2548). **เขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area: AFTA)**. ค้นเมื่อ

18 พฤศจิกายน 2552, จาก [www.mfa.go.th/internet/document/620.doc](http://www.mfa.go.th/internet/document/620.doc)

กองส่งเสริมเศรษฐกิจสัมพันธ์และความร่วมมือ. (2550). **โครงการพัฒนาความร่วมมือทางเศรษฐกิจ**

**ในอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง**. ค้นเมื่อ 5 พฤศจิกายน 2552, จาก [http://www.mfa.go.th/](http://www.mfa.go.th/business/1092.php)

[business/1092.php](http://www.mfa.go.th/business/1092.php)

กองสนเทศเศรษฐกิจ. [ม.ป.ป.]. **กรอบพันธมิตรและหุ้นส่วนระหว่างประเทศ**. ค้นเมื่อ 9

พฤศจิกายน 2552, จาก <http://test.mfa.go.th/business/2318.php?id=1532>

กัลปพฤกษ์ ผิวทองงาม. (2548). **โครงสร้างการตลาดการค้าชายแดนไทย-ลาว: กรณีศึกษาด้าน**

**มุกดาหาร**. ขอนแก่น: โรงพิมพ์คลังนานาวิทยา.

กัตัญญู หิรัญญสมบุรณ์. (2543). **การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ**. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ:

ภาควิชาภาษาและสังคม คณะเศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า  
เจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

- จุฑาลักษณ์ จันทร์ทะชา. (2551). แนวทางพัฒนาการส่งออกสินค้า ผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่  
จังหวัดนครพนม. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย  
มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- เฉลิมศักดิ์ วงศ์อุทะ. (2551). อิทธิพลของการรับรู้เกี่ยวกับการส่งออกและทัศนคติเกี่ยวกับเส้นทาง  
ระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก ต่อพฤติกรรมการส่งออกของผู้ประกอบการขนาด  
กลางและขนาดย่อมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจ  
มหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ชัชวาล เรื่องประพันธ์. (2544). วิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรม SPSS for Windows. ขอนแก่น:  
โครงการผลิตตำรา คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ชื่นจิตร อังวรารัง, และเอกพงษ์ ทองธีรภาพ. (2543). ปัญหาการส่งออกชายแดนไทย กรณีศึกษา:  
การส่งออกไทย – สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว บริเวณด่านสะพานมิตรภาพ  
ไทย-ลาว จังหวัดหนองคาย. วารสารศูนย์บริการวิชาการ, 9(3), 38-41.
- ชลิศา รัตสาร, และวรรณรัตน์ วัฒนานิมิตกุล. (2550). การศึกษาการค้าไทย-ลาว ณ จุดที่มี  
การสร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 3 ในบริบทของวัฒนธรรมทางเศรษฐกิจ.  
วารสารสยามวิชาการ, 8(1), 55-84.
- ณัฐธิดา นิลใส. (2550). แนวทางในการพัฒนาศักยภาพการส่งออกของโรงสีข้าวหอมมะลิ  
ในเขตพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
สาขาบริหารการจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ศลยา จาตุรงค์กุล, และอดุลย์ จาตุรงค์กุล. (2544). การตลาดระหว่างประเทศ. พิมพ์ครั้งที่ 2.  
กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ด่านศุลกากรมุกดาหาร. [ม.ป.ป.]. โครงการพัฒนาพื้นที่อนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง (GMS). ค้นเมื่อ  
10 พฤศจิกายน 2552, จาก <http://www.danmuk.org/index.php?lay=show&ac=article&Id=538773026>
- ด่านศุลกากรมุกดาหาร. [ม.ป.ป.]. เอกสารรายชื่อผู้นำเข้า-ส่งออก. มุกดาหาร: ด่านศุลกากร  
มุกดาหาร.
- ด่านศุลกากรมุกดาหาร. (2552). สถิติประจำปีงบประมาณ 2552. ค้นเมื่อ 10 พฤศจิกายน 2552,  
จาก <http://www.danmuk.org/index.php?lay=show&ac=article&Id=5331434>
- มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม. [ม.ป.ป.]. ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ. ค้นเมื่อ 19 พฤศจิกายน  
2552, จาก <http://msci.chandra.ac.th/econ/ch14intrtrade.doc>

- ทานตะวัน มโนรมย์. (2544). การศึกษาลักลอบทำการค้าชายแดนไทย-ลาว กรณีของ 3 จังหวัดภาคเหนือตอนบน (เชียงราย พะเยา และน่าน). วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ทิพรธน์ อินทรศัพท์. (2533). โอกาสและแนวทางการขยายการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน. กรุงเทพฯ: [ม.ป.พ.].
- ธัญญาทิพย์ ศรีพนา. (2535). การค้าไทย-อินโดจีน. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นราศรี ไวนิชกุล, และชูศักดิ์ อุดมศรี. (2552). ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 19. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นิสิต พันชนิมิตร. (2542). ปัญหาการค้าชายแดนภาคเหนือตอนบน: กรณีศึกษาจังหวัดเชียงราย เชียงใหม่ น่าน และแม่ฮ่องสอน. (รายงานการวิจัย ฉบับที่ 69). เชียงใหม่: คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นฤมล นาคา. (2548). การค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน. วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- นิจดา เตชะเจริญวิกุล. (2545). ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจบริเวณชายแดนไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย. การค้นคว้าแบบอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นิพัทธ์ จิตประสงค์. (2531). ธุรกิจระหว่างประเทศ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- บุญชม ศรีสะอาด. (2543). การวิจัยเบื้องต้น. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาส์น.
- ประคอง รักษ์วงศ์. (2543). อุปสรรคทางการค้าในสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ. การค้นคว้าแบบอิสระปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ประณิต ชาประดิษฐ์. (2549). การค้าชายแดนของจังหวัดเชียงราย กรณีศึกษา จังหวัดเชียงราย กับประเทศพม่า ลาว และจีนตอนใต้. สารนิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ประดิษฐ์ กระจ่างงาน. (2544). สถานการณ์ และวิธีการค้า และการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน. กรุงเทพฯ: กระทรวงพาณิชย์.
- ปิ่นทพ ตั้งศรีวงศ์, และเอกรัตน์ บรรณลง. (2551). East-West Corridor ประตูฝั่งตะวันตกที่รอการเปิด. ค้นเมื่อ 6 พฤศจิกายน 2552, จาก <http://www.gotomanager.com/news/printnews.aspx?id=74636>

- ผ่องศรี คุณยศยิ่ง. (2543). ความต้องการการใช้บริการของธนาคารพาณิชย์ทางการค้าระหว่างประเทศสำหรับผู้ส่งออก ในจังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ไพรัช ถิ่นธานี. (2546). การวางแผนเชิงกลยุทธ์สำหรับตลาดต่างประเทศ. เอกสารประกอบคำบรรยายการตลาดเพื่อการส่งออก. กรุงเทพฯ: สถาบันฝึกอบรมการค้าระหว่างประเทศ.
- มนทรา จิตต์วิบูลย์. (2550). กลยุทธ์การส่งเสริมการส่งออกผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- มัทวีณา ขวนยี่. (2550). การประกอบธุรกิจการค้าชายแดนไทย-ลาวในตลาดช่องเม็ก อำเภอสิริธร จังหวัดอุบลราชธานี. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทั่วไป บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี.
- มหาวิทยาลัยรามคำแหง. [ม.ป.ป.]. เอกสารตำราเศรษฐศาสตร์มหภาค 3. ค้นเมื่อ 10 พฤศจิกายน 2552, จาก [http://web.nkc.kku.ac.th/manit/document/962202/macroeconomics3\\_ramkhamhaeng/ec312-7.pdf](http://web.nkc.kku.ac.th/manit/document/962202/macroeconomics3_ramkhamhaeng/ec312-7.pdf)
- มาลินี หาญบุญทรง. (2545). ประเทศไทยศูนย์กลางเชื่อมเส้นทางเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน. กรุงเทพฯ: กระทรวงพาณิชย์.
- เรืองศักดิ์ ไชยอุดม. (2550). ปัญหาการค้าชายแดนไทย-พม่าในอำเภอแม่เสด็จ. การค้นคว้าอิสระปริญญารัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- วัชรภรณ์ สุริยาภิวัดน์. (2551). วิจัยยุคใหม่. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศศิวิมล สุขบท. (2545). การตลาดระหว่างประเทศ. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศศิพงษ์ อุ่นใจ. (2548). การศึกษาสภาพและปัญหาการดำเนินงานของธุรกิจอุตสาหกรรมเครื่องใช้ที่ทำด้วยอลูมิเนียมบนโต๊ะอาหารและในครัวเพื่อการส่งออก. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทั่วไป บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.
- ศิริพร ทองคนารักษ์. (2551). พลวัตชุมชนชายแดนไทย-ลาว ในกระแสโลกาภิวัตน์. วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสังคมวิทยาการพัฒนา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2543). **หลักการตลาด**. กรุงเทพฯ: ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- ศูนย์สารสนเทศการค้าระหว่างประเทศ. (2548). **ขั้นตอนการส่งออกสินค้า**. ค้นเมื่อ 11 พฤศจิกายน 2552, จาก [http://www.depthai.go.th/Dep/GDOC/ข้อมูลการค้าและการส่งออก/ความรู้เพื่อการส่งออก/ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจส่งออก/intro/ขั้นตอนการส่งออกสินค้า\(flow\\_chart\).doc](http://www.depthai.go.th/Dep/GDOC/ข้อมูลการค้าและการส่งออก/ความรู้เพื่อการส่งออก/ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจส่งออก/intro/ขั้นตอนการส่งออกสินค้า(flow_chart).doc)
- สถานกงสุลใหญ่ ณ แขวงสะหวันนะเขต. [ม.ป.ป.]. **เขตเศรษฐกิจพิเศษสะหวัน-เซโน**. ค้นเมื่อ 20 กันยายน 2552, จาก <http://www.thaisavannakhet.com/savannakhet/th/data-service/sub-savannakhet/savannakhet/economic.php>
- สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา. [ม.ป.ป.]. **เขตเศรษฐกิจพิเศษสะหวัน-เซโน (Savan-Seno Special Economic Zone)**. ค้นเมื่อ 20 กันยายน 2552, จาก <http://www.itd.or.th/files/voices/4/081215.pdf>
- สถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (2547). **การค้าชายแดนไทยกับอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง**. กรุงเทพฯ: นานั่งการพิมพ์.
- สุดาพร ภูมทลบุตร. (2547). **การตลาดระหว่างประเทศ**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุพจน์ จุนอนันตธรรม. (2548). **Krugman และทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศใหม่**. ค้นเมื่อ 23 กันยายน 2552, จาก <http://exmba.nisit.ku.ac.th/forums/index.php?showtopic=108>
- สุรศักดิ์ เลี่ยมเลิศ. (2547). **การค้าชายแดนจังหวัดเชียงรายในปัญหาการลักลอบนำเข้าสินค้าและการป้องกันและปราบปรามของกรมศุลกากร**. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สุวัฑชัย ตีสุจริกุล. (2547). **การศึกษาสภาพปัญหาและความต้องการของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิกกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเพื่อการส่งออก**. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทั่วไป บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.
- สุนีย์ สุวรรณเดโชไชย. (2536). **ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาดระหว่างประเทศ**. *วารสารร่วมไททอง*, 3(14), 26-30.
- สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เวียงจันทน์. (2551). **การค้าไทยในตลาด สปป.ลาว**. *วารสารผู้ส่งออก*, 21(498), 28-30.
- สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนพัฒนาพื้นที่. (2546). **ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดน**. ค้นเมื่อ 5 พฤศจิกายน 2552, จาก <http://region.nesdb.go.th/nesdb/#>

- สำนักงานการค้าต่างประเทศเขต 5. (2552). **สรุปภาวะการค้าชายแดนจังหวัดมุกดาหาร**. ค้นเมื่อ 18 สิงหาคม 2552, จาก <http://www.dft.moc.go.th/nongkhai/detail.asp?url=20096111320411.doc>
- หอการค้าจังหวัดมุกดาหาร. [ม.ป.ป.]. **โครงการก่อสร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 2 มุกดาหาร-สะหวันนะเขต**. ค้นเมื่อ 18 สิงหาคม 2552, จาก <http://www.mukdahannews.com/c-sapan.htm>
- อรภัทร ทิมพิทักษ์. (2543). **การค้าตามแนวชายแดนไทย-กัมพูชาในเขตจังหวัดสระแก้ว**. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- Smith, A. (1776). **Wealth of Nations**. 4<sup>th</sup> ed. London: W.Strahan and T.Cadell.
- Apochatvullop, Y. and Panadda Phucharoensilp. (2007). **The East-West Economic Corridor Project in Thailand: Perceived meanings and Expectation**. (Research working paper series No. 04). Khon Kaen: Mekong Institute.
- Maneepong, C. (2003). **Dynamics of Industrial Development in Border Towns: Case Studies of Thailand**. Doctoral dissertation, University of New South Wales.
- Daniel, J., Daniel Sullivan, and Lee Radebaugh. (1998). **International Business Environments and Operation**. CA: Addison – Wesley.
- David, F.R. (1995). **Concepts of Strategic Management**. 5<sup>th</sup> ed. NJ: Prentice Hall International.
- Ricardo, D. (1817). **Principles of Political Economy and Taxation**. 3<sup>rd</sup> ed. London: John Murray.
- Shilu, W., Zhu Zhenming, Kong Jianxun, He Jinsong, and Yu Haiqui. (2007). **GMS Economic Corridors Construction in Yunnan: Progress, Problems and Policy implications**. (Research working paper series No. 06). Khon Kaen: Mekong Institute.
- Yamane, T. (1967). **An Introductory Analysis**. 2<sup>nd</sup> ed. New York: Harper and Row.

ภาคผนวก



ภาคผนวก ก  
สภาพทั่วไปและข้อมูลพื้นฐานจังหวัดมุกดาหาร



## สภาพทั่วไปและข้อมูลพื้นฐานของจังหวัดมุกดาหาร

### ที่ตั้งและอาณาเขต

จังหวัดมุกดาหาร ตั้งอยู่ที่ทิศตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย มีอาณาเขตติดต่อกับประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยมีแม่น้ำโขงเป็นเส้นแบ่งกั้นพรมแดน ตั้งอยู่เส้นรุ้งที่ 16-17 องศาเหนือ และเส้นแวงที่ 104-105 องศาตะวันออก มีพื้นที่ทั้งหมด 4,339.83 ตร.กม. หรือ 2,712,394 ไร่ อยู่ห่างจากกรุงเทพมหานคร ระยะทาง 642 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อกับจังหวัดใกล้เคียงดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับอำเภอนาแก อำเภอนาคูพนม จังหวัดนครพนม และอำเภอต่างอย จังหวัดสกลนคร

ทิศใต้ ติดต่อกับอำเภอลองนงกา จังหวัดยโสธร อำเภอลือโขง อำเภอลืออำนาจ และอำเภอหนองพอก จังหวัดร้อยเอ็ด

ทิศตะวันออก ติดต่อกับแขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว โดยมีแม่น้ำโขงเป็นเส้นแบ่งกั้นพรมแดน

ทิศตะวันตก ติดต่อกับอำเภอเขาวง อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ และอำเภอเมยวดี จังหวัดร้อยเอ็ด

### ลักษณะภูมิประเทศ

ทิศเหนือและทิศใต้ของ จังหวัดมุกดาหาร เป็นที่ราบสูง ทางทิศตะวันตกมีเทือกเขาภูพาน มีลักษณะเป็นป่าไม้บางแห่งเป็นป่าทึบ ส่วนทิศตะวันออกเป็นที่ราบสลับป่าไม้ และมีแม่น้ำโขงเป็นเส้นกั้นพรมแดนระหว่างไทยกับ สาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาว มีความยาวประมาณ 72 กม. มีพื้นที่ราบร้อยละ 20 ของพื้นที่ทั้งจังหวัด ทรัพยากรธรรมชาติ มีความอุดมสมบูรณ์ มีพื้นที่ป่าไม้ประมาณ 831,988 ไร่(1,456.69 ตร.กม.) คิดเป็นร้อยละ 30.67 ของจังหวัด

### ลักษณะภูมิอากาศ

สภาพภูมิอากาศ จังหวัดมุกดาหาร แบ่งออกได้ 3 ฤดู ดังนี้

ฤดูร้อน อากาศร้อนถึงร้อนจัด กับมีฟ้าหลัวในตอนกลางวัน มีความแปรปรวนของกระแสอากาศเย็น เนื่องจากมวลอากาศเย็น จากประเทศจีนแผ่ลงมา ทำให้เกิดพายุฤดูร้อนเป็นครั้งคราว ในช่วงเดือนมีนาคมถึง เมษายน

ฤดูฝน เริ่มตั้งแต่กลางเดือนพฤษภาคม- กลางเดือนตุลาคม มักมีฝนทิ้งช่วงเกิดขึ้นในปลายเดือนพฤษภาคมถึงเดือนมิถุนายน ได้รับอิทธิพลจากพายุหมุนเขตร้อนจากทะเลจีนใต้

ฤดูหนาว เริ่มตั้งแต่กลางเดือนตุลาคม กลางเดือนกุมภาพันธ์ ฤดูนี้จะมีอากาศแห้งและมีฟ้า  
 หลวเนื่องจากบริเวณความกดอากาศสูงหรือมวลอากาศเย็นจากประเทศจีนแผ่ลงมาปกคลุม ทำให้  
 อากาศเย็นและหนาวถึงหนาวจัด

### สภาพเศรษฐกิจ

สภาพเศรษฐกิจ ของจังหวัดมุกดาหารในปี 2550 มีการขยายตัวร้อยละ 7.4 เพิ่มขึ้นจากปี  
 2549 ที่มีการขยายตัว ร้อยละ 4.7 ซึ่งเป็นผลมาจากทั้งการผลิตในภาคการเกษตรและนอกภาค  
 การเกษตร โดยมีการขยายตัวร้อยละ 7.0 และร้อยละ 7.5 ตามลำดับ การผลิตในภาคเกษตรมีการ  
 ขยายตัวที่สูงอันเป็นผลจากสาขาเกษตรกรรม การปศุสัตว์ และการป่าไม้ มีอัตราการขยายตัวร้อยละ  
 7.5 เนื่องจากผลผลิตข้าวและอ้อยมีปริมาณเพิ่มขึ้น ส่วนการผลิตนอกภาคการเกษตรได้ขยายตัว  
 สูงขึ้นมาก เป็นผลมาจากภาคอุตสาหกรรม (การผลิตอาหารและเครื่องดื่ม) มีการขยายตัวสูงถึงร้อย  
 ละ 29.5 ส่วนภาคการศึกษา การก่อสร้างและการคมนาคมขนส่ง พบว่ามีการขยายตัวได้ดีเช่นกัน

ด้านมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP) ณ ราคาประจำปี เพิ่มขึ้นเป็น 12,639  
 ล้านบาท จากที่มีมูลค่า 11,435 ล้านบาท เมื่อปีที่ผ่านมา นับเป็นอันดับที่ 5 ของภาค  
 ตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนผลิตภัณฑ์จังหวัดต่อหัว (GPP per capita) เท่ากับ 37,426 บาทต่อปี  
 เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาร้อยละ 10

### การศึกษา

จังหวัดมุกดาหารมีสถานศึกษา จำนวน 300 แห่ง จำแนกตามสังกัดออกเป็น สังกัด  
 สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามุกดาหาร 273 แห่ง สังกัดสำนักงานคณะกรรมการบริหารการศึกษา  
 เอกชน 9 แห่ง สังกัดสำนักบริหารงานการศึกษาพิเศษ 2 แห่ง สังกัดสำนักงานส่งเสริมการศึกษา  
 นอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย 8 แห่ง สังกัดสำนักงานตำรวจแห่งชาติ 1 แห่ง สังกัด  
 สำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา 1 แห่ง สังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา 2 แห่ง  
 สังกัดสำนักงานพระพุทธศาสนาแห่งชาติ 2 แห่ง สังกัดเทศบาลเมืองมุกดาหาร 2 แห่ง มีนักเรียน/  
 นักศึกษาตั้งแต่ระดับการศึกษาขั้นพื้นฐานจนถึงระดับ ปวส. หรือเทียบเท่า จำนวน 74,153 คน และ  
 มีครูผู้สอน จำนวน 3,927 คน อัตราเฉลี่ยนักเรียนต่อครูเท่ากับ 19:1

### ศาสนา

ศาสนา จังหวัดมุกดาหาร มีผู้นับถือศาสนาพุทธ คิดเป็นร้อยละ 96.80 ศาสนาอิสลาม ร้อย  
 ละ 0.2 ศาสนาคริสต์ ร้อยละ 3 และมีศาสนสถานแยกได้ ดังนี้

ศาสนาพุทธ มีวัดในพระพุทธศาสนา จำนวน 164 แห่ง สำนักสงฆ์ 168 แห่ง และที่พักสงฆ์  
 215 แห่ง

ศาสนาคริสต์ มีโบสถ์คริสต์ 9 แห่ง

ศาสนาอิสลาม มีมัสยิด 1 แห่ง

### ศิลปวัฒนธรรมและประเพณี

ประชาชนจังหวัดมุกดาหาร ยึดมั่นและสืบทอดประเพณีวัฒนธรรมอย่างเหนียวแน่นและต่อเนื่อง คนมุกดาหารเป็นคนใจดี กิริยามารยาท อ่อนน้อมถ่อมตน และเอื้อเฟื้อ ซื่อสัตย์และกัน ซึ่งจากหลักฐานที่ได้รวบรวมไว้มีปรากฏถึง 8 ชนเผ่า ดังคำขวัญของมุกดาหาร ตอนหนึ่งว่า “แปดเผ่าชนพื้นเมือง” อันได้แก่ เผ่าชาวไทยอีสาน ชาวผู้ไท ชาวไทยข่า (บรู) ชาวไทยกระโซ่ ชาวไทยกะเลิง ชาวไทยแสก ชาวไทยย้อ และชาวไทยกุลา

ชาวมุกดาหารส่วนใหญ่ นับถือศาสนาพุทธ มีขนบธรรมเนียมประเพณีที่สำคัญ และยังคงถือปฏิบัติสืบทอดกันมา คือ ฮีตสิบสอง ครองสิบสี่” และยังคงมีวัฒนธรรม ประเพณีของชนเผ่าที่ควรอนุรักษ์ พื้นฟู และยังคงมีอยู่ในปัจจุบัน เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว คือ ประเพณีปิดบ้าน ประเพณีส่งวงเฮือ ประเพณีแห่กัณฑ์หลอน พิธีกรรมโซ่ถั่งบั้ง พิธีเหยา พิธีบายศรีสู่ขวัญ การรำเดี่ยวหัวดอนตาล การรำวงภูไท การลำผญา เป็นต้น

งานประเพณีที่สำคัญของจังหวัดมุกดาหาร ได้แก่ งานประเพณีแข่งเรือออกพรรษา ระหว่างจังหวัดมุกดาหารกับแขวงสะหวันนะเขต จัดขึ้นในวันขึ้น 13 – 15 ค่ำ เดือน 11 ของทุกปี งานกาชาด และงานประจำปีจังหวัดมุกดาหาร จัดขึ้นเป็นประจำทุกปีในช่วงเดือนธันวาคม

### การสาธารณสุข

จังหวัดมุกดาหารมีจำนวนสถานบริการทางด้านสาธารณสุขของรัฐ/เอกชน ทั้งสิ้น 86 แห่ง แยกเป็น โรงพยาบาลรัฐ 7 แห่ง โรงพยาบาลเอกชน 1 แห่ง และสถานีนอนมัย 78 แห่ง จำนวนบุคลากรทางการแพทย์และสาธารณสุข จำแนกได้ดังนี้ แพทย์ 44 คน ทันตแพทย์ 22 คน เภสัชกร 32 คน พยาบาล 506 คน เจ้าหน้าที่สาธารณสุขชุมชน 272 คน และมีจำนวนเตียงผู้ป่วยทุกโรงพยาบาลรวม 600 เตียง

อัตราส่วนประชากร 7,752.23 คนต่อแพทย์ 1 คน อัตราส่วนประชากร 15,504.45 คนต่อทันตแพทย์ 1 คน อัตราส่วนประชากร 10,659.31 คนต่อเภสัชกร 1 คน อัตราส่วนประชากร 674.11 คนต่อพยาบาล 1 คน

## แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดมุกดาหาร

1. วิสัยทัศน์จังหวัดมุกดาหาร “เมืองการค้าและการท่องเที่ยวชายโขง ณ ประตูตะวันออก สู่อินโดจีน” (Trade & Tour Town on Mekong at Eastern Gateway to Indochina and Beyond)

2. พันธกิจของจังหวัด/กลุ่มจังหวัด

พัฒนาระบบการค้า การลงทุน การท่องเที่ยว และความร่วมมือระหว่างประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อเพิ่มสมรรถนะและขีดความสามารถในการแข่งขัน

พัฒนาทรัพยากรมนุษย์ให้มีศักยภาพและสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก สู่สังคมฐานความรู้

ส่งเสริมขนบธรรมเนียม ประเพณี วัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่น ให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคม

สร้างความสมดุลของระบบเศรษฐกิจ สังคม ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

เสริมสร้างระบบการบริหารจัดการภาครัฐ ตามหลักการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี เพื่อไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน

3. เป้าประสงค์รวม

1. การจัดความยากจน
2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้
4. การจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
5. การพัฒนาความร่วมมือทางด้านเศรษฐกิจและสังคมกับประเทศเพื่อนบ้าน
6. การเสริมสร้างระบบบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี
7. การเสริมสร้างประชาธิปไตย และกระบวนการประชาสังคม
8. การรักษาความมั่นคงชายแดน

ภาคผนวก ข  
เครื่องมือที่ใช้ในการทำวิจัย



## แบบสัมภาษณ์ผู้ว่าราชการจังหวัดมุกดาหาร

### เรื่อง แนวทางการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

---

- 1.สภาพทั่วไปในการค้าชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร
- 2.การดำเนินนโยบายระดับจังหวัด เรื่อง การส่งออกสินค้าของจังหวัดมุกดาหาร ในปัจจุบัน
- 3.อนาคตในแนวทางการพัฒนาการส่งออกสินค้า การค้าชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

**แบบสัมภาษณ์**  
**สำหรับเจ้าหน้าที่รัฐ**

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....ตำแหน่ง.....  
สังกัด.....หมายเลขโทรศัพท์.....

1. สภาพทั่วไปในการดำเนินการค้าการส่งออกผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร
  - 1.1 การค้าชายแดนในจังหวัดมุกดาหาร
    - ลักษณะการค้าชายแดนระหว่างไทยและลาว
    - การดำเนินการค้าชายแดนระหว่างไทยและลาว
    - แนวโน้มของธุรกิจการส่งออกสินค้า ในจังหวัดมุกดาหาร
  - 1.2 มูลค่าทางการค้า
    - ณ อดีต ปัจจุบัน และ การคาดการณ์ในอนาคต
    - สินค้าส่งออกที่สำคัญ สินค้าที่นำเข้าที่สำคัญ
    - การขยายตัวของมูลค่าธุรกิจการส่งออกในจังหวัดมุกดาหาร
  - 1.3 การค้าผ่านแดน
    - การส่งออกสินค้าผ่านแดนในปัจจุบัน
    - แนวโน้มตลาดการค้าผ่านแดน
2. โครงการความร่วมมือระหว่างประเทศ
  - 2.1 การดำเนินการของโครงการในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร เช่น AFTA, GMS, EWEC
  - 2.2 ผลประโยชน์ในพื้นที่ ที่ได้รับจากความร่วมมือระหว่างประเทศ
3. สภาพปัญหาอุปสรรคการดำเนินการค้าชายแดนพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร
  - 3.1 ปัญหาด้านกระบวนการส่งออก
    - ขั้นตอนการดำเนินการส่งออก
    - ระเบียบและกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการส่งออก
    - การประสานงานของหน่วยงานต่างๆ
  - 3.2 ปัญหาการการลักลอบส่งออกสินค้า
  - 3.3 ปัญหามาตรฐานสินค้า
4. แนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้า
  - 4.1 ปัจจัยสำคัญต่อการส่งออกสินค้าในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารในมุมมองภาครัฐ
  - 4.2 แนวทางการพัฒนาการส่งออกสินค้า ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารในอนาคตของภาครัฐ

**แบบสัมภาษณ์**  
**สำหรับเอกชน**

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....ตำแหน่ง.....

ชื่อสถานประกอบการ.....หมายเลขโทรศัพท์.....

1. สภาพทั่วไปในการดำเนินการค้าการส่งออกผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร
  - 1.1 การค้าชายแดนในจังหวัดมุกดาหาร
    - ลักษณะการค้าชายแดนระหว่างไทยและลาว
    - การดำเนินการค้าชายแดนระหว่างไทยและลาว
    - แนวโน้มของธุรกิจการส่งออกสินค้า ในจังหวัดมุกดาหาร
  - 1.2 มูลค่าทางการค้า
    - ณ อดีต ปัจจุบัน และ การคาดการณ์ในอนาคต
    - สินค้าส่งออกที่สำคัญ สินค้าที่นำเข้าที่สำคัญ
2. สภาพปัญหาอุปสรรคการดำเนินการค้าชายแดนพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร
  - 2.1 สภาพปัญหาในการดำเนินธุรกิจ
  - 2.2 สภาพปัญหาในการดำเนินธุรกิจการส่งออกสินค้าในด้านต่างๆ
3. ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว พื้นที่จังหวัดมุกดาหาร
4. แนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้า
  - 4.1 แนวทางการพัฒนาการส่งออกสินค้า ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

ประเด็นการอภิปรายกลุ่ม  
เพื่อค้นหา แนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว  
ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

1.สภาพทั่วไปในการส่งออกสินค้า

2.ปัญหาในการส่งออกสินค้า

    ปัญหาภายใน

- การจัดการ
- การตลาด
- ทรัพยากรมนุษย์
- การผลิต
- การเงิน

    ปัญหาภายนอก

- การค้า
- นโยบายรัฐ
- ประเทศคู่ค้า

3.ปัจจัยที่ผู้ส่งออกสินค้าให้ความสำคัญในการส่งออกสินค้า

    ปัจจัยภายในองค์กร

- การจัดการ
- การตลาด
- ทรัพยากรมนุษย์
- การผลิต
- การเงิน

    ปัจจัยภายนอกองค์กร

- เศรษฐกิจ
- กฎหมาย นโยบายและการเมือง
- เทคโนโลยี
- สังคมและวัฒนธรรม

4.แนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

## แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

### แนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

#### เรียน ผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็น และความต้องการของท่านที่มีต่อการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร ข้อมูลที่รวบรวมได้จะนำมาใช้ในการประกอบการศึกษาวิจัยเพื่อทำวิทยานิพนธ์ของนักศึกษาปริญญาโท บัณฑิตวิทยาลัยศึกษาดูแลการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น และเพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร ซึ่งจะนำไปสู่การแก้ไขและปรับปรุงปัญหาต่างๆให้ลดลง และเน้นให้ความสำคัญส่งเสริมและพัฒนาในปัจจัยความสำคัญต่อการส่งออกสินค้า ที่มีมากน้อยตามลำดับ ซึ่งจะใช้แก้ปัญหาและพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

เนื้อหาของแบบสอบถามมีทั้งหมด 5 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปพื้นฐานของสถานประกอบการ

ส่วนที่ 2 สภาพปัญหาในการส่งออกสินค้า

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีความสำคัญในการส่งออกสินค้า

ส่วนที่ 4 ความต้องการที่มีต่อการส่งออกในอนาคต

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ

ข้อมูลจะนำมาใช้ประโยชน์ในทางการศึกษาเท่านั้น ไม่มีผลใดๆที่จะส่งผลเสียหายต่อผู้ประกอบการและข้อมูลจะถูกปิดเป็นความลับ โดยข้อมูลทั้งหมดจะนำเสนอในภาพรวมของธุรกิจการส่งออกในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร เพื่อเป็นประโยชน์แก่ธุรกิจของท่านเองจึงใคร่ขอความอนุเคราะห์ให้ข้อมูลตามความเป็นจริง หวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะให้ความกรุณาและผู้วิจัยขอขอบคุณในความร่วมมือมา ณ โอกาสนี้

คุณากร มั่นตะ

ผู้วิจัย

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปพื้นฐานของสถานประกอบการ

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน  หรือเติมคำ/ข้อความลงในช่องว่างที่กำหนดไว้ให้  
ชื่อสถานประกอบการ.....

ชื่อ.....ตำแหน่ง.....

สถานที่ตั้ง เลขที่.....หมู่ที่.....ถนน.....ตำบล/แขวง.....

อำเภอ.....จังหวัด.....โทรศัพท์.....

#### ด้านข้อมูลส่วนตัว

1. เพศ

1. ชาย  2. หญิง

2. อายุ

1. ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 25 ปี  2. ระหว่าง 26 – 35 ปี

3. ระหว่าง 36 – 45 ปี  4. ระหว่าง 46 – 55 ปี

5. มากกว่า 55 ปี (โปรดระบุ).....ปี

3. ระดับการศึกษา

1. ต่ำกว่าปริญญาตรี  2. ปริญญาตรี

3. สูงกว่าปริญญาตรี

#### ด้านข้อมูลของกิจการ

4. ลักษณะของกิจการ

1. ประกอบกิจการเจ้าของคนเดียว  2. ห้างหุ้นส่วนสามัญ

3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด  4. บริษัทจำกัด

5. บริษัทมหาชน

5. รูปแบบของกิจการ

1. การค้าส่ง  2. ค้าปลีก  3. ทั้งค้าปลีกและค้าส่ง

6. ประเภทของสินค้า.....

7. มูลค่าการส่งออกที่ท่านส่งออกไปยัง สปป. ลาว ต่อปีโดยเฉลี่ย

1. ต่ำกว่า 1 ล้านบาท  2. ระหว่าง 1,000,001-6,000,000 บาท

3. ระหว่าง 6,000,001-11,000,000 บาท  4. ระหว่าง 11,000,001-16,000,000 บาท

5. ระหว่าง 16,000,001-21,000,000 บาท  6. ระหว่าง 21,000,001-26,000,000 บาท

7. มากกว่า 26,000,001 ขึ้นไป (โปรดระบุ) .....

8. ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจเพื่อการส่งออกสินค้าชายแดน

1. น้อยกว่า 5 ปี                       2. ระหว่าง 6-10 ปี  
 3. ระหว่าง 11-15 ปี                       4. ระหว่าง 16-20 ปี  
 5. มากกว่า 20 ปี (โปรดระบุ) .....

9. ขนส่งสินค้าโดยใช้

1. รถยนต์ปิคอัพ                       2. รถยนต์ 6 ล้อ  
 3. รถบรรทุกสิบล้อ                       4. รถบรรทุกเทรลเลอร์  
 5. แพขนานยนต์

10. สกุลเงินที่ใช้ในการค้าขาย

1. เงินบาท     2. เงินกีบ     3. เงินดอลลาร์     4. อื่นๆ(โปรดระบุ) .....

11. ท่านชำระเงินในการส่งออกโดยวิธีใด

1. เงินสด                       2. โอนผ่านธนาคาร                       3. เปิดL/C  
 4. คร่าฟท์                       5. อื่นๆ(โปรดระบุ) .....

12. ท่านส่งออกสินค้าไปยังประเทศใดบ้าง

1 ..... 2 ..... 3 .....

13. กิจการของท่านเป็นผู้ดำเนินการส่งออกสินค้าเองหรือมีตัวแทนในการส่งออก

1. ส่งออกด้วยตนเอง                       2. มีตัวแทนในการส่งออก  
 3. ดำเนินการเองและมีตัวแทน     4. เป็นตัวแทนในการส่งออก

## ส่วนที่ 2 สภาพปัญหาในการส่งออกสินค้า

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่กำหนดไว้ให้

ท่านคิดว่าปัญหาด้านต่างๆต่อไปนี้ เป็นปัญหาต่อการส่งออกในธุรกิจของท่านในระดับใด

ปัญหาต่างๆในการส่งออก	ระดับปัญหา				
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด
<b>ปัญหาภายในองค์กร</b>					
<b>1. ด้านการจัดการ</b>					
1.1 การบริหารงานภายในที่ยังไม่มีประสิทธิภาพ					
1.2 การบริหารงานที่ไม่มีโครงสร้างองค์กร					
1.3 การวางแผนในการบริหาร					
1.4 การบังคับบัญชาภายในองค์กร					
1.5 การประสานงานภายในองค์กร					
1.6 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>2. ด้านการตลาด</b>					
2.1 ขาดความรู้ด้านการตลาดในการส่งออกสินค้า					
2.2 ขาดข้อมูลด้านการตลาดในการส่งออกสินค้า					
2.3 ขาดข้อมูลพฤติกรรมความต้องการของผู้บริโภค					
2.4 ผลិតภัณฑ์มีให้เลือกน้อย					
2.5 คุณภาพของสินค้า					
2.6 ช่องทางในการจัดจำหน่าย					
2.7 การโฆษณาสินค้า					
2.8 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>3. ด้านทรัพยากรมนุษย์</b>					
3.1 ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ					
3.2 ขาดแคลนแรงงาน					
3.3 การบริหารค่าตอบแทน					
3.4 การบริหารแรงงานสัมพันธ์					
3.5 อื่นๆ โปรดระบุ.....					



ปัญหาต่างๆในการส่งออก	ระดับปัญหา				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
<b>4. ด้านการผลิต</b>					
4.1 วัตถุดิบไม่มีคุณภาพ					
4.2 ขาดแคลนวัตถุดิบ/ผลผลิตไม่แน่นอน					
4.3 ขาดการวางแผนในการผลิต					
4.4 กระบวนการยังไม่เป็นมาตรฐานสากล					
4.5 กำลังการผลิตต่ำ ไม่เพียงพอต่อการส่งออก					
4.6 ยังไม่มีมาตรฐานในการเก็บสินค้า					
4.7 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>5. ด้านการเงิน</b>					
5.1 ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน					
5.2 ขาดแคลนสินเชื่อ					
5.3 ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้					
5.4 หนี้สูญ					
5.5 อัตราแลกเปลี่ยนไม่แน่นอน					
5.6 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูง					
5.7 ความสามารถในการชำระเงินกู้ของผู้ส่งออก					
5.8 การให้บริการธนาคารกับลูกค้าไม่ค่อยสะดวก					
5.9 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัญหาภายนอกองค์กร</b>					
<b>6. ด้านการค้า</b>					
6.1 สินค้าไม่ได้มาตรฐาน					
6.2 ต้นทุนสินค้าสูงกว่าคู่แข่ง					
6.3 มีคู่แข่งมากมาย					
6.4 การแข่งขันกับผู้ค้าในระบบ					
6.5 อำนาจการซื้อของประชาชนใน สปป.ลาว ต่ำ					
6.6 ค่าขนส่งแพง					

ปัญหาต่างๆในการส่งออก	ระดับปัญหา				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
6.7 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>7. ด้านนโยบายรัฐ</b>					
7.1 ความยุ่งยากซับซ้อนของกฎระเบียบต่างๆ					
7.2 ขั้นตอนด้านศุลกากรยุ่งยากและล่าช้า					
7.3 ขั้นตอนการส่งออกสินค้ายุ่งยาก					
7.4 อัตราภาษี/ค่าธรรมเนียมสินค้าผ่านด่านศุลกากรสูงเกินไป					
7.5 การคืนภาษีส่งออกล่าช้า					
7.6 รัฐบาลไทยขาดการประสานงานกันกับ สปป.ลาว					
7.7 เจ้าหน้าที่ชายแดนกับส่วนกลางไม่ประสานงานกัน					
7.8 การประสานงานระหว่างรัฐกับผู้ประกอบการ					
7.9 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>8. ด้านประเทศคู่ค้า</b>					
8.1 การผูกขาดธุรกิจรับขนส่งสินค้า					
8.2 มาตรการกีดกันทางการค้า					
8.3 ระบบขนส่งของ สปป.ลาว					
8.4 การขยายตัวเศรษฐกิจของ สปป.ลาว					
8.5 ความต้องการของลูกค้านในประเทศคู่ค้าเริ่มเปลี่ยนแปลง					
8.6 กฎระเบียบที่เคร่งครัดของ สปป.ลาว					
8.7 ความไว้วางใจระหว่างกัน					
8.8 อื่นๆ โปรดระบุ.....					

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีความสำคัญในการส่งออกสินค้า

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่กำหนดไว้ให้

ท่านคิดว่าปัญหาด้านต่างๆต่อไปนี้ เป็นปัญหาต่อการส่งออกในธุรกิจของท่านในระดับใด

ปัจจัยที่มีความสำคัญในการส่งออกสินค้า	ระดับความสำคัญ				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
<b>ปัจจัยภายในองค์กร</b>					
<b>1. ด้านการจัดการ</b>					
1.1 การพัฒนาวางแผนองค์กร					
1.2 การวางอำนาจหน้าที่					
1.3 การบังคับบัญชา					
1.4 การประสานงาน					
1.5 การควบคุมงานส่วนต่างๆ					
1.6 ระบบคำสั่งซื้อ-ขาย					
1.7 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>2. ด้านการตลาด</b>					
2.1 ความรู้ในด้านการตลาด					
2.2 ข้อมูลทางด้านการตลาด					
2.3 ความหลากหลายของสินค้า					
2.4 คุณภาพของผลิตภัณฑ์					
2.5 ช่องทางในการจัดจำหน่าย					
2.6 ตัวแทนการจำหน่าย					
2.7 การโฆษณาประชาสัมพันธ์					
2.8 ราคาของสินค้า					
2.9 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>3. ด้านทรัพยากรมนุษย์</b>					
3.1 บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ					
3.2 แรงงาน					
3.3 การบริหารค่าตอบแทน					

ปัจจัยที่มีความสำคัญในการส่งออกสินค้า	ระดับความสำคัญ				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
3.4 การพัฒนาบุคลากร					
3.5 การสรรหาบุคลากร					
3.6 การคัดเลือกบุคคลากร					
3.7 การบริหารแรงงานสัมพันธ์					
3.8 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>4. ด้านการผลิต</b>					
4.1 คุณภาพของสินค้า					
4.2 กระบวนการผลิตสินค้า					
4.3 ความเร็วในการส่งสินค้า					
4.4 การขนส่งสินค้า					
4.5 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>5. ด้านการเงิน</b>					
5.1 การพยากรณ์และการวางแผนทางการเงิน					
5.2 การตัดสินใจลงทุนและจัดหาเงินทุน					
5.3 ตัวแทนการเงิน เช่น ธนาคารในประเทศคู่ค้า					
5.4 การบริหารความเสี่ยง					
5.5 การดูแลและควบคุมบัญชีต่างๆ					
5.6 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>ปัจจัยภายนอก</b>					
<b>6. เศรษฐกิจ</b>					
6.1 การขยายตัวทางเศรษฐกิจของ สปป.ลาว					
6.2 อัตราแลกเปลี่ยน					
6.3 อัตราเงินเฟ้อ					
6.4 ภาวะการณ้ว่างงาน					
6.5 การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ					
6.6 อื่นๆ โปรดระบุ.....					

ปัจจัยที่มีความสำคัญในการส่งออกสินค้า	ระดับความสำคัญ				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
<b>7. กฎหมาย นโยบายและการเมือง</b>					
7.1 ความมั่นคงทางการเมืองของประเทศคู่ค้า					
7.2 ความมั่นคงทางการเมืองในประเทศผู้ประกอบการ					
7.3 ระเบียบที่กีดกันทางการค้าหรือข้อจำกัดทางการค้า					
7.4 นโยบายระดับรัฐ					
7.5 นโยบายระดับท้องถิ่น					
7.6 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>8. เทคโนโลยี</b>					
8.1 เทคโนโลยีในการผลิต					
8.2 เทคโนโลยีในงานบริหารจัดการ					
8.3 การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี					
8.4 บุคลากรที่มีความสามารถในด้านเทคโนโลยี					
8.5 อื่นๆ โปรดระบุ.....					
<b>9. สังคมและวัฒนธรรม</b>					
9.1 ความคล้ายคลึงทางภาษา					
9.2 ความคล้ายคลึงทางด้านวัฒนธรรม					
9.3 ศาสนา					
9.4 ค่านิยมในสินค้าไทย					
9.5 อื่นๆ โปรดระบุ.....					

#### ส่วนที่ 4 ความต้องการที่มีต่อการส่งออกในอนาคต

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน  หรือเติมคำ/ข้อความลงในช่องว่างที่กำหนดไว้ให้

1. ท่านต้องการความช่วยเหลือในการพัฒนาการส่งออกอย่างไรบ้าง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ด้านการผลิต   | <input type="checkbox"/> 2. ด้านการเงิน           |
| <input type="checkbox"/> 3. ด้านการจัดการ | <input type="checkbox"/> 4. ด้านทรัพยากรมนุษย์    |
| <input type="checkbox"/> 5. ด้านการตลาด   | <input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

2. ท่านต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานใดบ้าง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. กรมส่งเสริมการส่งออก | <input type="checkbox"/> 2. กรมโรงงานอุตสาหกรรม   |
| <input type="checkbox"/> 3. กรมการค้าต่างประเทศ  | <input type="checkbox"/> 4. พาณิชย์จังหวัด        |
| <input type="checkbox"/> 5. สุลกากรจังหวัด       | <input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ (โปรดระบุ)..... |

3. ท่านคิดว่าโครงการใดช่วยให้เกิดแรงผลักดันในการส่งออกที่มากขึ้น(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |  |
|--|
| <input type="checkbox"/> 1. สะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 2            |
| <input type="checkbox"/> 2. เส้นทางระเบียงเศรษฐกิจตะวันตก-ตะวันออก |
| <input type="checkbox"/> 3. โครงการจุดตรวจปล่อยร่วมกัน             |
| <input type="checkbox"/> 4. เขตเศรษฐกิจพิเศษสะพาน-เซโน             |
| <input type="checkbox"/> 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....                  |

4. ท่านคิดว่าโครงการใดในอนาคตในพื้นที่มุกดาหารจะทำให้เกิดการขยายตัวในการส่งออกได้ดีที่สุด(ตอบเพียงข้อเดียว)

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. โครงการรถไฟรางคู่บัวใหญ่-นครพนม     | <input type="checkbox"/> 2. เขตเศรษฐกิจพิเศษมุกดาหาร |
| <input type="checkbox"/> 3. โครงการสร้างทางเลี่ยงเมืองระยะที่ 2 | <input type="checkbox"/> 4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....    |

5. ประเทศที่ท่านเห็นว่าเป็นคู่แข่งที่สำคัญในการส่งออกสินค้า

1..... 2..... 3.....

#### ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก ก

ทะเบียนรายชื่อผู้ประกอบการส่งออกสินค้า



## บัญชีรายชื่อผู้ส่งออกสินค้าที่ตอบแบบสอบถาม

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	ชื่อสถานประกอบการ	ที่อยู่
1	นายอภิสิทธิ์ เมืองโคตร		4 ซ.สามัคคี 1 ถ.วงศ์คำพา ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
2	นางกรรณา กำริศู		69 ม.3 ต.บ้านแก้ง อ.คอนตาล จ.มุกดาหาร
3	นายรชต บุญถึง	หจก. รุจรี อิมपोर्टเอ็กซ์พอร์ต	148 ถ.ท่าเรือ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
4	นางสาววิทย์ ทองขันธ์	ร้านจิระการเกษตร	ถ.ประคองพันธ์ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
5	นางใจทิพย์ เหมบุรินทร์	หจก. นำเพชรมุกดาหาร	14/11 ถ.ท่าเรือ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
6	นางสาวปรีณดา บุญศรี	หจก. ดวงมณี อิมपोर्टเอ็กซ์พอร์ต	119 ม.2 ต.หัวน้ำใหญ่ อ.หัวน้ำใหญ่ จ.มุกดาหาร
7	นายอภิชาติ ศรีสวัสดิ์	บริษัท ทำทรายชนนพร มุกดาหาร จำกัด	40 ม.7 ถ.ชยางกูร ต.บางตาล ต.เมือง อ.เมือง จ.มุกดาหาร
8	นายสมาน สุทธารักษ์	บจ.พัสดุภัณฑ์ไทย	77 ถ.มุกดาหาร-คอนตาล ต.เมือง อ.เมือง จ.มุกดาหาร
9	นายสุพัฒน์ ประหยัด	บจ.พี.เอส.คิว	14/2 ถ.ท่าเรือ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
10	นางสาวทรงศรมล ชื่นขง	บจ. พงษ์มณี แอมपोर्टเอ็กซ์พอร์ต	88 ถ.ตลาดแคนพัฒนา ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
11	นายวสันต์ คำพิลา		14 ม.2 ถ.ท่าเรือ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
12	นางสาวศรีอุบล เหมบุรินทร์	หจก. นำเพชรมุกดาหาร	14/11 ถ.ท่าเรือ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
13	นายคุ้ม คำพิลา	บจ.คุ้ม คำพิลา	14/1 ถ.ท่าเรือ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
14	นายวิชัย เขียวสกุล	หจก.ซี ไอ พิกัดชิปปิง	173 ถ.สำราญชายโขง ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
15	นายบุญชิน บุญวางค์	หจก. เงินสด อิมपोर्ट-เอ็กซ์พอร์ต	14/16 ถ.ท่าเรือ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
16	นางสาวกนกพร ศรีมาชัย	หจก. มิตรภาพชายโขง ชิปปิง	11/1 ถ.สำราญชายโขงเหนือ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
17	นางสาวชลธิณี จียศักดิ์	ร้านสนสินภัณฑ์อาหารสัตว์	1 ถ.ประคองพันธ์ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
18	นายเรวัตร ไกรลาศศิริ	หจก.ภคริน อิมपोर्टเดนต์ เอ็กซ์พอร์ต	31 ถ.มุกดาหาร-กัษะวัต ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
19	นายองอาจ นวลวิสัย	หจก.ซี ไอ พิกัดชิปปิง	173 ถ.สำราญชายโขง ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ชื่อสถานที่ประกอบการ	ที่อยู่
20	นางชะโอน ศรีราษฎร์		30/1 ถ.ผ่องใส ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
21	นายเฉลิมพล ก่ออสิรานุภาพ	หจก. ชานินทร์เกษตรชนนค์ มุกดาหาร	44/8 ถ.เมืองใหม่ อ.เมือง จ.มุกดาหาร
22	นายจำลอง วงศ์กิตติขจร	หจก.อิน โดจิน(2006)	70/23-24 ถ.มุกดาหาร-คอนตาล อ.เมือง จ.มุกดาหาร
23	นายวารารุณี มุกดาประเสริฐ	บจ. มุกดาชัยทิพย์	237 ถ.ชยางกูร ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
24	นายสุวิทย์ ศรีสุภัทรกุล	หจก.ช.ชัยเจริญไทย-ลาว	76 ถ.มุกดาหาร-คอนตาล ต.ศรีบุญเรือง อ.เมือง จ.มุกดาหาร
25	นายชัยรัตน์ ผ่องวัน	บจ. ลองซีน ถิ่น	113/5 หมู่ 7 ต.บางทรายใหญ่ อ.เมือง จ.มุกดาหาร
26		ร้านกิ่งแก้วพร	322 ถ.สำราญชายโขงเหนือ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
27	น.ส. กฤตติญา ศรีสุภัทรกุล	หจก. โชคชัย มุกดาหาร อิมพอร์ตเอ็กซ์ปอร์ต	53-55 ถ.มุกดาหาร-คอนตาล ต.ศรีบุญเรือง อ.เมือง จ.มุกดาหาร
28	นางสาวสิริลักษณ์ เลิศฤทธิเตชา	หจก.แม่บัวโขงการโยธา	102 ถ.วิจิตรการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
29	นางสนิโท จิยาศักดิ์	ร้านสนิโทภัณฑ์อุตสาหกรรมหือ่งเย็น	2/1 ถ.ประคองพันธ์ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
30	รุธิรา นามศรี	บจ.ทรัพย์โอฬารมุกดาหาร	14 ถ.ประคองพันธ์ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
31	นายวิรัช เพิ่มมุกดา	หจก. แก้วศิลานิรมลพอร์ทเอ็กซ์ปอร์ต	30 ถ.วิจิตรการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
32	นายชนสิทธิ์รัตน์ประทีป	หจก. ธนสิทธิ์อิมพอร์ตเอ็กซ์ปอร์ต	79/1 ถ.พิทักษ์พนมเขต ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
33	นายสมพงษ์ จิยาศักดิ์	หจก.เอ.ส.พี.มุกดาหารเทรดดิ้ง	29 ถ.อุทัยพัฒนา ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
34	นางพัชรินทร์ เสงี่ยมศักดิ์	หจก.พีพี.มุกดาหารเทรดดิ้ง	189 ม.6 ถ.โลกสูง-โพมทราย ต.บางทรายใหญ่ อ.เมือง จ.มุกดาหาร
35	นายศมนาน เมืองโตตร	หจก.มุกดาหารบาลาล	46 หมู่ 4 ต.หัวนใหม่ อ.หัวนใหม่ จ.มุกดาหาร
36	นาย สมชัย จิงตระกูล	บจ.กิตติพลชัย	68 ถ.ชยางกูร ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
37	น.ส. ยมาวีร์ พรหมสาขา ณ สกลนคร	หจก. โง่นคำพิบิ๊ง	633 ถ.สำราญชายโขงเหนือ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
38	นายสมยศ แผงวงษ์		154 ถ.สำราญชายโขง อ.เมือง จ.มุกดาหาร

ลำดับ	ชื่อ สกุล	ชื่อสถานประกอบการ	ที่อยู่
39	นายยิ่งยศ ฐตะเพิ่มพูน	หจก.ยิ่งศุภวรรณ ชิปิง	116 ถ.เมืองใหม่ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
40	นาย จิระชัย กลดนาม	บจ.ยอดแก้ว	23 ถ.ศรีบุญเรือง ต.ศรีบุญเรือง อ.เมือง จ.มุกดาหาร
41	นายวีระศักดิ์ เวียงแก้ว	บจ. วี อาร์ เอส อิมพอร์ตอิเล็กทรอนิกส์	33/135 ถ.ชยางกูร ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร
42	นาย เกียรติชัย ตังเพิ่มพูนทรัพย์	หจก.ตังเพิ่มพูนทรัพย์	239 หมู่3 ต.บางทรายใหญ่ อ.เมือง จ.มุกดาหาร



ภาคผนวก ง

บันทึกการให้สัมภาษณ์และการอภิปรายกลุ่ม



## บทสัมภาษณ์

### ท่านผู้ว่าราชการจังหวัด นายบุญส่ง เตชะมณีสถิตย์

**ผู้สัมภาษณ์ :** เรียนท่านผู้ว่าราชการจังหวัด กระผมนายคุณากร มั่นตะ มาจากมหาวิทยาลัยขอนแก่น ครับ

**ผู้ว่าราชการ :** ค่ะอะไรนะ

**ผู้สัมภาษณ์ :** บริหารธุรกิจการจัดการMBA มหาวิทยาลัยขอนแก่นครับผมขอสัมภาษณ์ท่านผู้ว่าและขอพบคุณท่านผู้ว่าที่ให้โอกาสผมสัมภาษณ์ในเรื่อง แนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทยลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร นะครับ

**ผู้สัมภาษณ์ :** คำถามแรกเลยนะครับ อยากให้ท่านผู้ว่าช่วยอธิบายเกี่ยวกับการค้าชายแดนไทยลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารเกี่ยวกับการส่งออกสินค้า และก็การค้าชายแดนในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

**ผู้ว่าราชการ :** สำหรับสภาพการค้าบริเวณสะพานมิตรภาพจะขอย้อนหลังไปสองสามปี เพื่อให้เราให้เห็นภาพว่าปัจจุบันนี้มันเป็นไง ก่อนหน้านั้นชายแดนมุกดาหารสะพานนะเขตที่ยังไม่มีสะพานมิตรภาพ เมื่อสามปีที่ถอยหลังไปสภาพการค้าก็จะเป็นสภาพการค้าผ่านทางเรือ

ปีหนึ่งถ้าจะพูดถึงปริมาณการค้าก็ประมาณ สามพันล้านสองพันล้าน นับตั้งแต่มีสะพานขึ้นมาตั้งแต่ปี 2551 นี้ มูลค่าการค้ารวมกันนี้ 24,000 ล้านบาท 52 ที่จบลง ไปนี้ 17,000 กว่าล้าน เหตุที่มันลดไปก็เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจของประเทศไทยมันมีปัญหา และนำเข้าสินค้าเข้ามาสูง โดยเฉพาะวัตถุดิบที่นำไปใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมเป็นหลักเช่น สินแร่ทองแดง นี่คือนำเข้า

**ผู้สัมภาษณ์ :** คำถามต่อมาก็คือการดำเนินการนโยบายของจังหวัดมุกดาหาร ในเรื่องของการส่งออกสินค้าในปัจจุบัน ครับ

**ผู้ว่าราชการ :** คือการดำเนินนโยบายในปัจจุบันยุทธศาสตร์ของจังหวัดก็ทราบอยู่แล้วว่าเป็นเมืองการค้าและการท่องเที่ยวเราต้องทำทั้งสองอย่างนี้ให้มันบรรลุให้ได้แต่มันก็มีอุปสรรคต่างๆนะครับแต่เราก็พยายามขจัดปัญหาเพื่อที่จะส่งเสริมให้มีการค้ามากขึ้นเพราะเราคิดว่าเส้นทางที่เชื่อมประเทศลาวและก็ไปที่เวียดนาม โดยเส้นทางR9นี่จะเป็นเส้นทางที่มีความสำคัญซึ่งรัฐบาลสมัยก่อนๆเรียกว่า East west economic corridor เชื่อมสองฝั่งทะเลโดยใช้สามสี่ประเทศ คือเวียดนามลาวไทยและก็ประเทศพม่า นโยบายส่งเสริมการค้า การเจรจาทางการค้าไปจัดแสดงสินค้าเล็กๆน้อยๆตามมุมต่างๆมากมายที่นี้เราก็ส่งเสริมเต็มที่แต่เราก็มีอุปสรรคอยู่บ้างหลายๆเรื่องนะครับที่เป็นอุปสรรคยกตัวอย่างเลยก็ได้ เช่น ระบบการขนส่งทางถนนจากเราไปท่าเรือดานังจากนี้ไปประมาณ 500 กม.ทางบก การขนส่งก็พบปัญหาในเรื่องการใช้ความเร็วบ้างอย่างเช่นของประเทศเวียดนามนี่วิ่งได้ไม่เกิน 50 กม./ชม. เนื่องจากรถลมนั้นเยอะมากและถนนมันแคบก็เลยทำให้เกิด

ปัญหาในสินค้าบางประเภทที่เป็นของสดต้องใช้เวลาในการเดินทางนานในเรื่องระบบการขนส่งของสองประเทศนั้นก็ไม่น่าจะอำนวยความสะดวกเท่าไร สองคือของเราก็มีปัญหาด้านโลจิสติกส์ต้นทุนสูงเหตุที่สูงก็เพราะว่าเรามีสินค้าส่วนมากจะเป็นสินค้าขาเดียวจากกลับนี้บรรทุกรถเปล่ากลับนี้จะทำให้ค่าโลจิสติกส์เราสูงเกือบสองเท่าสินค้าขาเข้าที่ไปถึงเวียดนามตอนบนและทางจีนนี้มีน้อยมาก ทำอย่างไรระบบโลจิสติกส์ของเราไปก็มีสินค้าและกลับก็มีสินค้าซึ่งจะทำให้ต้นทุนถูกลงนั่นคือเหตุผลอันที่สอง สุดท้ายที่ยังเป็นปัญหาอยู่อาจจะเกิดจากการพัฒนาจากประเทศเพื่อนบ้านเรา บางประเทศยังมีวิสัยทัศน์มีวิธีการการพัฒนาที่ดีขึ้นมาแล้วแต่ก็ยังไม่ดีในระดับสากลแนวความคิดวิธีการปฏิบัติยังไม่เป็นระดับสากล ในประเทศไทยเราก็คิดว่าเขาเข้ามา มีระบบได้ไต่ะบ้าง อะไรบ้างซึ่งสิ่งเหล่านี้ยังเป็นอุปสรรคทางการค้าอยู่

**ผู้สัมภาษณ์ :** สุดท้ายอยากทราบถึงทัศนคติของท่านในแนวทางการพัฒนาของจังหวัดมุกดาหารในอนาคตที่จะพัฒนาเพื่อการส่งออกให้มากขึ้น

**ผู้ว่าราชการ :** ก็คือว่าผมเชื่อว่าอุปสรรคต่างๆที่ผมเรียนว่าไม่ว่าถนมนไม่ว่าพฤติกรรมของเจ้าหน้าที่หรือปริมาณสินค้าขาเข้ายังน้อยเมื่อเทียบกับขาออกสามสิ่งเหล่านี้จะค่อยๆลดลงไปโดยเฉพาะเวียดนามก็พยายามจะทำให้มีทางด่วนทางการจราจรมากขึ้น สิ่งเหล่านี้มันก็ต้องยอมรับว่าการเปลี่ยนแปลงก็ต้องเกิดขึ้นโดย Step by step อย่างของทางด้านสะพานนะเขตทางด้านลาวเขาก็พยายามทำให้มันเกิดขึ้นแล้ว แต่เรายังมีความรู้สึกว่ามันต้องเร็วกว่านี้ดีกว่านี้เพราะฉะนั้นแนวโน้มการค้าขายโดยใช้เส้นทางหมายเลขเก้านี้เป็นเส้นทางที่มีทิศทางที่ดีแน่นอนเพียงแต่ว่าขนาดนี้ตัวพ่อค้าเองก็ยังไม่ค่อยเข้าใจว่าเส้นทางเหล่านี้สามารถขยายการค้าได้ แต่อย่างไรก็ตามใช้ความรู้สึกเดิมๆ ซึ่งเมื่อเช้านี้มีคนมาบอกผมว่าท่าเรือคานังกับท่าเรือของเราคือท่าเรือแหลมฉบัง ทำไมเขาอยากให้เราใช้ท่าเรือคานังมากขึ้น ท่าเรือคานังของประเทศเวียดนามนี้ปรากฏว่ามีคนใช้น้อยปริมาณสินค้าน้อยเรือที่วิ่งเข้ามาน้อยก็คงเกิดจากหลายอย่าง เกิดจากวัฒนธรรมด้วย ปริมาณสินค้าด้วย เกิดจากอะไรหลายอย่างด้วย แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น โดยระบบของมันจะต้องพัฒนาก้าวหน้าไปได้อย่างแน่นอนเพียงแต่ จะช้าหรือเร็ว บางอย่างมันก็เป็นเรื่องของค่านิยมบางอย่างก็เป็นเรื่องของ Physical ซึ่ง Physical มันแก่ง่ายกว่าเรื่องค่านิยม

**ผู้สัมภาษณ์ :** ขออีกคำถามนะครับ ท่านคิดว่าอะไรที่จะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้มุกดาหารนี้พัฒนาอย่างรวดเร็วบ้างครับ เช่น โครงการส่งเสริมธุรกิจ รถไฟรางคู่ประมาณนี้ครับ

**ผู้ว่าราชการ :** คือผมคิดว่าจังหวัดมุกดาหารเราต้องเข้าใจเรื่องของการขนส่งสินค้าสักนิดหนึ่งจริงๆ แล้วจังหวัดมุกดาหารอยากได้รถไฟมากนะ เพราะการขนส่งทางรางจะเป็นการขนส่งที่ถูกที่สุดในเรื่องของการขนส่งทางบก แต่เราดูแล้วนี่การที่จะให้เกิดการขนส่งทางรางในจังหวัดมุกดาหารนี้แนวโน้มเราเห็นแล้วว่ามันเป็นไปได้ค่อนข้างยาก เหตุที่เป็นไปได้ค่อนข้างยากก็เพราะค่าใช้จ่ายใน

เรื่องการทำารถไฟมาที่มุกดาหารนี่ก็โลเมตรหนึ่งประมาณ 30 ล้าน และก็ระยะทางที่มาจากทาง บัวใหญ่ก็ตาม มาจากทางขอนแก่นก็ตาม มีการสำรวจมาประมาณ สองสามร้อยกิโลเมตรทั้งนั้น และอีกอย่างหนึ่งก็คือ สภาพขององค์กรการรถไฟแห่งประเทศไทยนี่นะมันไม่เอื้อที่จะทำอย่างนี้ สภาพการบริหารการรถไฟขณะนี้ก็ทั้งขาดทุนติดลบจะทำอะไรก็มีปัญหาเรื่องแบบนี้ เราก็คิดว่าเรา อยากได้แต่เราก็คิดว่าความหวังของเรามันค่อนข้างริบหรี่ แต่ถ้ามานะ แนวโน้มมันก็น่าจะต่อรถไฟ ไปถึงโน้นละครับ เพราะการเดินทางทางด้านรถยนต์มันแพงมากเมื่อเทียบกับการขนส่งอย่างอื่น ในทางบก ถ้าได้ทางรถไฟไปเลยนี้ทุกอย่างมันจบ ผมคิดว่าประเทศเวียดนามก็ตามลาวก็ตามเนี่ยเขา พร้อม อย่างลาวเขาอาจให้ทางเงินและเวียดนามมาลงทุนทางด้านรถไฟ ถ้าเรามีรถไฟคิดว่าจบแต่ ความหวังเราริบหรี่

**ผู้สัมภาษณ์ :** สุดท้ายผมต้องขอกราบขอบพระคุณท่านผู้ว่าฯ มากครับที่ให้เกียรติในวันนี้

## บทสัมภาษณ์

**ท่านเกียรติชัย ผ่องประไพ นักวิชาการศุลกากรชำนาญการ รักษาการนายด่านศุลกากรมุกดาหาร**

**ผู้สัมภาษณ์ :** เรียนท่านเกียรติชัย นะครับ กระผมนายคุณากร มั่นตะ เป็นนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยขอนแก่น

**นักวิชาการ :** ว่าไงมีอะไรจะถามบ้าง

**ผู้สัมภาษณ์ :** คือตอนนี้ผมกำลังทำงานวิทยานิพนธ์เรื่องแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร อยากทราบถึงสภาพทั่วไปในการส่งออกสินค้า

**นักวิชาการ :** การค้าชายแดนมุกดาหารก็มีการค้าขายติดต่อกับชนชาติลาวมานานแล้วนะ โดยเริ่มแรกเราก็ซื้อขายและส่งออกบริเวณด่านท่าเรือและด่านท่าในตรงเทศบาล ซึ่งสิ่งของอุปโภคบริโภคสมัยนั้นก็ส่งออกบริเวณด่านท่าเทศบาลจะเยอะมาก ส่วนของที่ส่งทางด่านท่าเรือก็จะเป็นของประเภทของขนส่งลำบากของหนักสิ่งมีชีวิตที่ไม่สามารถขนเข้าไปในบริเวณในเมืองได้ ส่วนในปัจจุบันหลังมีการสร้างสะพานมิตรขึ้นแล้วมูลค่าการค้าก็สูงขึ้นการส่งออกสินค้าอุปโภคและสินค้าเกือบทุกชนิดก็ผ่านสะพานเป็นส่วนใหญ่ การค้าขายก็ดีขึ้นตามลำดับ

**ผู้สัมภาษณ์ :** ท่านคิดว่าปัญหาในการส่งออกสินค้า ณ จุดนี้เป็นอย่างไรบ้าง

**นักวิชาการ :** มันก็มีปัญหาอยู่ในระดับน้อยนะครับ เรื่องการคมนาคม กฎระเบียบที่ไม่เอื้อต่อการส่งออกของประเทศเพื่อนบ้านอยู่บ้างนะครับ

**ผู้สัมภาษณ์ :** ท่านคิดว่าอะไรเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการส่งออก

**นักวิชาการ :** ปัจจัยที่สำคัญน่าจะมาจากนโยบายจากทางรัฐบาลจะทำให้เกิดการกระตุ้นการซื้อขายระหว่างประเทศ ซึ่งจะมีผลอย่างมากต่อการที่เราจะสามารถส่งออกได้มากขึ้นครับ

**ผู้สัมภาษณ์ :** อยากทราบว่าแนวทางในการดำเนินการส่งออกในบริเวณพื้นที่มุกดาหาร ว่าควรดำเนินการอย่างไร

**นักวิชาการ :** สำหรับในจังหวัดมุกดาหารนะครับ ส่วนมากสินค้าก็มาจากส่วนกลาง พ่อค้าที่นี้ส่วนใหญ่ก็จะตั้งเข้ามา หรือ เป็นตัวแทนดูแลการนำเข้าส่งออกของบริษัทที่อยู่กรุงเทพมหานครเวลานั้นนะครับ ดังนั้นการพัฒนาผู้ประกอบการให้ส่งออกมากขึ้นในเส้นทางนี้ก็ควรทำให้มีการผลิตสินค้าในบริเวณนี้ และอีกอย่างก็ควรดำเนินการตลาดทั้งภาครัฐและเอกชนต้องร่วมมือกันอย่างจริงจัง จังหวัดมุกดาหารเป็นเมืองการค้า แต่ผู้ที่ได้ประโยชน์มีส่วนเดียว แต่ถ้าเรามีการสร้างงานให้เกิดขึ้นผู้ที่ได้คือคนในพื้นที่มีงานทำ และผลผลิตมวลรวมต่างๆ ได้มีการเพิ่มมูลค่า จะเกิดประโยชน์กับประเทศได้

## บทสัมภาษณ์

### นักวิชาการชำนาญการศุลกากร นายพิสิฏฐ์ ทองเต็ม

**ผู้สัมภาษณ์ :** ครับผมนายคุณากร มั่นตะนะครับ มาจากมหาวิทยาลัยขอนแก่นนะครับ อยากขอสัมภาษณ์ท่านว่าสภาพทั่วไปในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดน ไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร และลักษณะของการค้าเนะครับ

**นักวิชาการ :** ในด้านการส่งออกนะชะ

**ผู้สัมภาษณ์ :** ครับ

**นักวิชาการ :** ของจังหวัดมุกดาหารนี้ จะมีการส่งออก ทางด่านถาวร ซึ่งมีสองด้าน หรือมีสองจุดก็คือ ที่สะพานมิตรภาพไทยลาวและที่ท่าเรือเทศบาลในตัวเมืองนะครับ เป็นจุดผ่านแดนถาวรที่กำหนดให้การส่งออกสินค้าทำได้สองจุด แต่ถ้านอกจากสองจุดนี้ก็ต้องขออนุมัติกรณีพิเศษ หรือทางด้านศุลกากรเขาเรียกว่า ขอฟ่อนผันนำเข้าส่งออกนอกทางอนุมัติทางนั้นก็จะได้รับการอนุมัติเขาจะเรียกชื่อว่า ทางอนุมัติเฉพาะคราวนะชะ หลังจากนำเข้าส่งออกแล้วจบตามจำนวนการนำเข้าส่งออกที่ขอแล้วแล้ว ก็ต้องปิดไปโดยปริยายนะครับ สำหรับด้านนม.ก็ต้องขออนุญาตเขา ในการเปิดช่องที่ไม่ใช่ช่องผ่านแดนก่อนอย่างที่ผมกล่าว สรุปแล้วก็คือช่องออกของมุกก็มีสองช่องถาวรอย่างที่กล่าวนะครับ และถ้ามีความจำเป็นนะชะ ก็จะขออนอกจากสองช่องนี้ได้ตามที่ผมกล่าวนะครับ

**ผู้สัมภาษณ์ :** มูลค่าทางน้ำกับทางบกจุดไหนมีปริมาณการค้ามากกว่ากัน

**นักวิชาการ :** คือถ้าในคำจำกัดความของศุลกากรนะครับ พรหมแดนติดต่อกับลาวแม้จะมีแม่น้ำโขงกัน เราก็ถือว่ามิใช่เป็นการค้าทางน้ำนะชะแต่เป็นการค้าทางบกนะครับ แต่ทางด้านลาวนี้จะถือว่าเป็นการค้าทางบกแต่ทางเดียวนะชะ ปริมาณสินค้าที่ออกมา ก็จะเป็นบริเวณสะพานมิตรภาพสองเพราะ จะสะดวกรวดเร็ว

**ผู้สัมภาษณ์ :** สินค้าจากประเทศไทยในบริเวณจังหวัดมุกดาหารไปถึงบริเวณใดบ้างครับ

**นักวิชาการ :** สินค้าเนะชะ เดี่ยวผมจะแยกอันแรกก่อนนะชะสินค้าส่งออกที่มีปริมาณมูลค่ามากก่อนก็จะเป็นสินค้าที่อุปโภคบริโภคภายในของลาว ก็เป็นพวกบริโภคอุปโภคทั้งหลายที่ลาวยังไม่พร้อมที่จะผลิต นอกนั้นก็จะเป็นน้ำมันเชื้อเพลิงที่จะใช้และก็อุปกรณ์การก่อสร้างอุปกรณ์การขุดเหมืองแร่เพราะลาวทางด้านสะพานนะชะจะมีการขุดทองคำเนะครับ ทองแดง อุปกรณ์ต่างๆก็จะผ่านทางด้านจังหวัดมุกดาหารออกไปลาว การส่งออก กรณีนี้มีสองลักษณะ นะชะ ลักษณะแรกคือการส่งออกปกติสินค้าจากไทยข้ามไปลาวนะครับ แล้วกรณีที่สองคือสินค้าผ่านแดนที่มาจากประเทศที่สามผ่านไทยเข้าไปลาวนะครับนี้สินค้านี้จะอยู่อย่างนี้ครับสำหรับสินค้าที่จะต่อเนื่องไป

ประเทศที่สามนะครับเข้าลาวแล้วไปเวียดนามไปจีนนะฮะ ปัจจุบันนี่ก็เป็นสินค้าอุปโภคบริโภค เช่นเดียวกันที่ทางเวียดนามพยายามผลิตแต่ผลิตไม่ได้คุณภาพดีเท่ากับไทยนะฮะก็ยังมีผู้นำสินค้าที่ผ่านลาวเข้าไปบริโภคในเวียดนามอยู่บางส่วนนะฮะ สำหรับจีนนะฮะที่ขึ้นไปนี่จีนจะเอา... ขอบสินค้าไทยก็คือพวกผลไม้ที่จากไทยเข้าไปจีนซึ่งปัจจุบันก็มีการส่งออกในปริมาณพอสมควรแต่เนื่องจากข้อจำกัดของจีนที่ตั้งไว้ในการค้า... จำกัดไม่ให้ของเข้าไปได้สะดวกนะครับเลยเป็นของแพงชนิดหนึ่งที่ไม่ใช่ภาษี ครับ

**ผู้สัมภาษณ์ :** แล้วโครงการความร่วมมือที่เกิดขึ้นก่อนหน้านี้ครับ เช่น โครงการ EWEC GMS AFTA หลังจากเกิดโครงการเหล่านี้แล้วมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไรที่ส่งผลต่อการส่งออกและการนำเข้า

**นักวิชาการ :** อันแรกนะฮะก็ที่เราทำไว้กับจีนก็คือในกรอบ GMS คือ โครงการแม่โขง จะมีสมาชิกอยู่หกประเทศรวมทั้งจีน แต่จีนนี่จะเป็นสมาชิกแต่เพียงจีนตอนใต้เนะครับ แค่นี้ มณฑลยูนนาน คุณหมิง ที่จะเป็นแค่สองมณฑลเท่านั้นนะฮะ ที่เป็นสมาชิกนอกจากนั้น ก็อีกหกประเทศรอบอาเซียนเรานะครับ GMS ก็ได้วางกรอบไว้เน้นในด้านหลายๆอย่างสำหรับที่ปัจจุบันที่ดำเนินการอยู่ก็คือกรอบด้านการคมนาคม GMS นี้มีอยู่ 9 กรอบถ้าผมจำไม่ผิดนะครับ มีการคมนาคมทรัพยากรมนุษย์มีการท่องเที่ยวและการค้า แต่กรอบปัจจุบันที่เราดำเนินการอยู่คือกรอบด้านการคมนาคมขนส่ง GMS ก็ได้มีการออกระเบียบออกข้อกำหนดร่วมกันระหว่าง 6 ประเทศในการดำเนินการมีการประชุมกันหลายครั้งจนกระทั่ง GMS นี้ขอย้อนนิดหนึ่งนะฮะพื้นฐานก็คือญี่ปุ่นเข้ามาให้ทุนในการดำเนินการวิเคราะห์วิจัยสนับสนุนทางด้าน GMS เพื่อให้มีการดำเนินการเพื่อให้มีการค้าการลงทุนแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เนะฮะ ญี่ปุ่นได้ให้ทุน ญี่ปุ่นก็ได้นำไปวิเคราะห์แล้วว่า GMS ในกระบวนการทั้งหมดนี้ สำหรับด้านการคมนาคมก็ควรใช้กรอบ... ถึงได้มีการเน้นคมนาคมที่ถูกต้องอย่างที่ผมกล่าวนะฮะ จากนั้นด้านการท่องเที่ยวการค้าแรงงานก็จะตามมา ถ้าไม่มีเส้นทางโอกาสที่จะพัฒนาในด้านต่างๆก็จะไม่ประสบผลสำเร็จก็จึงมีการเน้นด้านการคมนาคมการขนส่งขึ้นมาก่อน ญี่ปุ่นก็ดูแล้วนะฮะว่าศักยภาพที่ดีที่สุดคือ ไทยลาวนะครับ ด้านนี้มีศักยภาพมากที่สุด มีพรมแดนที่ยังห่างจึงได้เอาไทยลาวเวียดนามนะครับที่จะใช้ด้านนี้มาเป็นจุดในการขนส่งขนถ่ายสินค้านะฮะระหว่างกันทั้งพม่าด้วย EWEC ก็จึงเกิด EWEC ขึ้นมาเส้นทางนี้เป็นเส้นทางที่ญี่ปุ่นให้เงินและพัฒนาเส้นทางจากตะวันออกจากท่าเรือคานังไปตะวันตกก็มะละเม็งที่พม่านะครับที่นี้เส้นทางจากแม่สอดที่จะออกพม่ายังมีปัญหาทางด้านเส้นทางนะฮะ ยังไม่สมบูรณ์เส้นทางนี้ก็เลยโดนตัดโดยปริยายว่าไม่สามารถที่จะทะลุทะลุมหาสมุทรอินเดียได้คือ จุดประสงค์ของ EWEC ก็ทะลุถึงมหาสมุทรอินเดียไปทางแปซิฟิก ซึ่งจะย่นระยะทางโดยการเดินทางผ่านแหลมมลายูที่จะไปญี่ปุ่นไปฮ่องกงไปอเมริกาไปต่างๆนะฮะญี่ปุ่นเน้นเส้นทางนี้เพื่อจะได้ตัดทะเลและใช้รถในการขนส่งวิ่งผ่านจากฝั่งทะเลมหาสมุทรอินเดียนะครับ ผ่านมะละเม็งวิ่งผ่านไทยมาตรงแม่สอดมาสุโขทัย พิษณุโลก มา



ขอนแก่น มาภาพสินธุ์มาออกมุกดาหารด่านแล้วก็ออกไปที่ลาวคือสะพานมิตรภาพแล้วก็วิ่งไปที่ชายแดนเวียตนาม ลาวบาวนะชะ และวิ่งเข้าไปที่ท่าเรือคานังนะครับเส้นทางนี้ ญี่ปุ่นคิดว่าเหมาะสมและสะดวกนะครับ แต่เนื่องจากที่ผมกล่าวแล้วว่ามันติดขัดด้านพม่าที่ยังไม่สามารถเปิดเส้นทางโดยสมบูรณ์เส้นทางมันเลยขาดจึงทำได้แค่ไทย ลาว เวียดนาม ก็มีเส้นทางนี้เกิดแล้วนะครับที่ทางไทยลาวเวียตนาม ได้ทำสัญญา CBTA แล้วก็ทำการขนส่งกันแล้วเมื่อ 11 มิถุนา ปี 51 นะครับปรากฏว่าก็ยังไม่สามารถที่จะรองรับหรืออำนวยความสะดวกได้ดีพอเนื่องจากข้อจำกัดในด้านต่างๆ ที่สำคัญคือ ด้านการค้าประกัน ที่ตกลงกันแล้วว่า การใช้เส้นทางEWEC จะต้องมีการค้าประกันโดยองค์กรค้าประกัน ภาษี เกี่ยวกับสินค้า คอนเทนเนอร์ เกี่ยวกับรถที่เข้าออกระหว่างกัน จะต้องมีการค้าประกัน ซึ่งไทยได้ดำเนินการเรียบร้อยแล้ว คือ สภาหอการค้าแห่งประเทศไทยได้เป็นผู้ค้าประกันค้าประกัน ภาษี ทั้งหมด แต่ลาวกับเวียดนามยังมิได้มีการกำหนดผู้ค้าประกันจึงทำให้มีปัญหาในการนำสินค้าเข้าออกผ่านเส้นทางอันนี้ชะชะ ปัจจุบันก็เลยไม่มีการนำเข้าออกอย่างต่อเนื่องหลังจากเปิดนะครับ อันนี้คือ GMS นะชะ สำหรับที่ถามอีกอันก็คือ AFTA หลังจากที่มีการประกาศเมื่อ 1 ม.ค.53 ซึ่งกำหนดให้สินค้าในแถบอาเซียนนี้ลดเหลือ 0 แต่ก็ยังมีสินค้าอยู่สี่ตัวที่ยังไม่รับลด ก็มีกาแฟมะพร้าวดอกไม้ตัดดอกที่ยังอยู่ 5 % อยู่นะครับ ที่ไทยยังไม่ปล่อยให้เข้า ที่นี้AFTA นี้เนื่องจากไทยเราเข้าเป็นภาคี เราก็ต้องรับพันธะของAFTA แต่เนื่องจากแต่ละประเทศก็พยายามจะทำให้ประเทศของตัวเองทันสมัยหรือรับAFTA ได้ดี แต่ข้อเท็จจริงก็แล้วในแต่ละประเทศก็มีข้อจำกัดของตัวเองโดยไม่ให้สินค้าเข้าประเทศมาโดยเสรีตลอดนะครับ หากแม้ในข้อกำหนดAFTA นี้มีข้อกำหนดโดยให้ยกเว้นภาษีและข้อจำกัดรวมทั้งโควตาต่างๆนะครับที่มีอยู่นะครับ แต่ในข้อตกลงAFTAก็ยังมีหมายเหตุให้ข้อยกเว้นในกรณีประเทศนั้นที่รับAFTAสามารถยกข้ออ้างด้านชีวิตอนามัยคุณภาพ อะไรนะครับ ต่อคนสัตว์พืชสิ่งแวดล้อมของประเทศนั้นๆ ขึ้นมาเป็นข้ออ้างในการกำหนดข้อจำกัดในการนำเข้าได้ เช่น ไทยเมื่อมีการรับAFTA ปัจจุบันเช่นข้าว ในแถบเอเชียก็รู้ว่าอยู่ว่าไทยผลิตได้มาก เดิมเราไม่ให้เข้าก็ต้องมีใบอนุญาต และก็จำกัดไม่ให้เข้า เมื่อเราตรวจรับAFTAเราต้องให้เขาเข้าแต่เราก็มีการจำกัดโดยจุดนำเข้าและที่สถานที่ที่จะนำสินค้านี้ไปผลิตนะชะไปทำไปประกอบเป็นสินค้าด้านอุตสาหกรรมด้านอะไรก็แล้วแต่ มันก็มีข้อจำกัดมันก็เป็นการค้าแพงไปโดยปริยายเช่นเดียวกับต่างประเทศก็จำกัดเราเหมือนกันที่จำกัดเราเช่นจีนเปิดผลไม้มให้เราเข้าไปเขาก็มีข้อจำกัดด้านคุณภาพ ด้านสารเคมีที่เราจะต้องทำ มันก็ทำให้การค้าด้านAFTAที่ประกาศออกมามันก็ยังไม่ค่อยเรียบร้อยเช่นตามวัตถุประสงค์

**ผู้สัมภาษณ์ :** แล้วลาวมีข้อจำกัดที่ไทยเสียผลประโยชน์ไหมครับ

**นักวิชาการ :** สำหรับลาวนี้นะชะสินค้าที่เราเข้าไปลาวส่วนใหญ่เราจะได้เปรียบอยู่แล้วนะครับเมื่อเขารับAFTAเราก็จะได้ไปอยู่ สินค้าเราจะถูกลง สำหรับการส่งออกเนี่ยเราได้เปรียบแน่ครับ เดิมเขา

เก็บภาษี ปัจจุบันภาษีเขาก็ต้องลดเช่นเดียวกับเราให้เขา สินค้าลาวที่นำเข้าไทยส่วนใหญ่นี้เป็นสินค้าทางด้านการเกษตร ซึ่งปัจจุบันทางด้านมูลค่าการก็ยังมีไม่มากนักนะฮะ ก็มีมันสำปะหลัง มีพวกพืชไร่บางส่วน เช่น มัน ไม้ปัจจุบันก็แทบจะไม่มีแล้วนะครับ เพราะฉะนั้นผลกระทบ ถ้าพูดถึงแล้วนี้กับลาวแล้ว เราจะได้เปรียบลาวอยู่ตลอดแล้ว

**ผู้สัมภาษณ์ :** ในส่วนของทองแดงนี้ไทยได้นำไปผลิตเป็นอะไรและรถที่ขนส่งเป็นทองแดงมาไทยได้นำสินค้าอะไรกลับไป

**นักวิชาการ :** สำหรับทองแดงแล้วนะฮะ เนื่องจากมีประมาณ 10 ปีมาแล้วนะครับ ในด้านที่ลาวก็อยู่เมืองเซโปน ซึ่งลาวได้ขายสัมปทานให้ออสเตรเลียทำเหมืองทองนะครับ ทองก็จะไม่มาทางนี้นะครับ ซึ่งน่าจะขึ้นที่เวียงจันทน์โดยนำทองกลับประเทศออสเตรเลียโดยทางเครื่องบิน ผลผลิตที่พลอยได้มากคือทองแดงนะครับ ทองแดงอยู่ในเกรดคินะฮะ ของลาวก็ขายให้ไทยเป็นสินค้าอันดับต้นๆมา 4-5 ปี ในปีที่หนึ่งก็มาก แต่ถามว่าก่อนที่บรรทุกออกไปเอาทองแดงเข้ามาเขาก็นำสินค้าขุดเจาะเหมืองแร่ออกไปจากไทย ซึ่งปีหนึ่งเขาก็เอาทองแดงแผ่นที่เป็นผลผลิตจากเหมืองเข้ามาในไทยทองแดงแต่ก่อนเก็บภาษี 1 เปอร์เซ็นต์ ทองแดงที่นำเข้ามาใช้ในประเทศไทยถึงแม้จะนำเข้ามากเมื่อเทียบกับด้านขาออกแล้วจะดูเหมือนเราเสียเปรียบลาวจากมูลค่าทองแดงที่เข้าแต่ถ้าดูจากประโยชน์ในภาพกว้างแล้วมันเป็นวัตถุดิบที่ไทยจะต้องได้มาซึ่งหาอยู่แล้ว ถ้าไม่ได้ที่ลาวก็ต้องซื้อจากประเทศไกลๆก็ต้องเสียค่าขนส่งอีกมันจะแพงขึ้นเมื่อได้จากลาวค่าขนส่งจะถูกลง และก็มีสินค้าที่ได้ก็มีคุณภาพทองแดงเนื้อดีเราก็นำไปต่อยอดหนึ่งก็คือนำไปทำอุปกรณ์ไฟฟ้า พวกสายไฟพวกอะไรต่างๆนี้ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ที่เราเอาไปใช้เก็บไว้ในคลังทัณฑ์บนเพื่อส่งออกต่อขายไปประเทศที่ 3 ได้อยู่แล้ว

**ผู้สัมภาษณ์ :** อยากทราบถึงด้านปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก

**นักวิชาการ :** สำหรับกระบวนการนำเข้าส่งออกของกรมศุลกากรนะฮะก็ได้มีกระบวนการปรับปรุงจากเดิมที่จะต้องใช้ระบบมือที่ต้องยื่นเอกสารผู้นำเข้าผู้ส่งออกต้องมาด้วยตนเองนะฮะ ต้องกลับมายื่น paper กับเจ้าหน้าที่ด่านนะครับ ปัจจุบันนี้ก็ได้เปลี่ยนแปลงไปแล้วนะครับ โดยกรมได้นำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ช่วยในการหาวิธีการเดิมก็เป็นระบบ EDI หลังจากนั้นกรมก็ได้พัฒนามาเป็นระบบ E customer ในปัจจุบันนี้ก็ได้อำนวยความสะดวกที่ว่าผู้ประกอบการไม่ต้องมาติดต่อกับกรมศุลกากรโดยตรงเช่นเดียวกับระบบ EDI ที่พัฒนาขึ้นมาดีกว่า EDI ยังต้องมีเอกสารนะฮะพิมพ์เอกสารมาผ่านวิธีการถึงแม้จะมีการบันทึกข้อมูลที่อยู่หรือที่ส่งสิ่งของผู้นำเข้าส่งออกได้เลยนะฮะ แต่ก็ต้องพิมพ์เอกสารมาตรวจแต่สำหรับระบบ E-customer ปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการสามารถบันทึกข้อมูลลงในหน้าจอของบริษัทหรือออฟฟิศของผู้ส่งออกได้เลยนะฮะตลอด 24 ชม. เมื่อข้อมูลถึงมาถึงกรมศุลกากรเมื่อเข้า wan ของกรมศุลกากรกรมศุลกากรก็จะตรวจสอบว่าข้อมูลที่คีย์เข้ามาถูกต้อง

ศุลกากรก็จะตอบกลับ ไปและให้เลขส่งออกแก่ผู้ส่งสินค้าเลยผู้ประกอบการก็สามารถที่จะนำของบรรทุกขึ้นรถสำหรับส่งออกและออกไปกำกับรถนะชะใบกำกับนี้ก็จะออกจากคอมพิวเตอร์โดยอ้างเลขที่บัญชีสินค้าตามที่ผมเรียงตั้งแต่ต้นนะครับว่าเลขที่สินค้าของกรมให้มาเท่าไรนะครับเลขอะไรลงในใบกำกับการขนย้ายนำใบสลิปเล็กๆ ไปยังที่ที่จะส่งออกได้เลยสำหรับการส่งออกที่จังหวัดมุกดาหารก็ต้องนำใบกำกับพร้อมภรรยาที่พรมแดนได้เลย ที่พรมแดนก็จะมีเจ้าหน้าที่คอยรับใบกำกับแล้วนำใบกำกับก็เข้าไปในคอมพิวเตอร์เพื่อตรวจสอบจะอ้างเลขที่ใบขนส่งสินค้า เมื่อคุณแล้ววาระบบการตรวจของกรมจะมีสองอย่าง มี Red line กับ Green line ถ้าเป็น Green line ก็จะสามารถส่งออกได้เลยไม่ต้องมีการตรวจนะครับ ถ้า Red line ก็จะมีการเปิดตรวจครั้งหนึ่งว่าสินค้านั้นถูกต้องตามที่แสดงไว้ไหมการเปิดตรวจของกรมศุลกากรก็จะมีการพัฒนาไปโดยไม่มีการนำลงมานับตรวจสอบจะใช้โดยการเอ็กซ์เลย์นะครับ เอ็กซ์เลย์ตู้คอนเทนเนอร์ที่จะผ่านนะครับ ตู้แต่ละตู้ก็ใช้เวลาไม่เกิน 5 นาทีนะครับ ถ้าตรวจนะครับ เพราะฉะนั้นปัญหาอุปสรรคในการส่งออกนี้ถ้าด้านศุลกากรแล้วเราจะพัฒนาเพื่อให้เกิดความสะดวกแก่ผู้ประกอบการได้ในระดับมาตรฐานคือ ปัจจุบันกรมศุลกากรอยู่ในระดับต้นของอาเซียนนะครับ เข้าใจว่าอยู่ในเลขตัวเดียว ถือว่าพัฒนาได้ดีมากไม่มีปัญหาอุปสรรค ปัญหาอุปสรรคเกิดก็มีกรณีที่ผู้ประกอบการส่งข้อมูลไม่ครบส่งข้อมูลไม่ถูกต้อง หรือผู้ประกอบการใช้เจ้าหน้าที่ของผู้ประกอบการลิมเอกสารบางอย่างเช่นใบอนุญาตที่ต้องมีใบอนุญาตก็ไม่นำมาบ้างในการประกอบการตรวจในการที่จะปล่อยไปก็มีบ้างนะครับ

**ผู้สัมภาษณ์ :** แล้วมีเรื่องของกฎหมายกฎระเบียบที่มีความเคร่งครัดเป็นปัญหาและอุปสรรคใหม่ครับ

**นักวิชาการ :** สำหรับการส่งออกนี้นะครับกรมศุลกากรมิได้มีข้อจำกัดในการนำเข้าส่งออกแต่อย่างใดนะชะ ศุลกากรมีหน้าที่อำนวยความสะดวกทางการค้า แต่กรมศุลกากรต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าส่งออกนะครับ กฎระเบียบต่างๆที่กรมศุลกากรต้องคำนึงก็คือ กฎระเบียบจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งควบคุมสินค้าเป็นพันๆชนิดนะครับ ซึ่งเรามีพระราชบัญญัติการส่งออกนำเข้าปี 22 ซึ่งเป็นพระราชบัญญัติหลักของไทยที่จะกำกับดูแลสินค้านำเข้าส่งออกนะครับ เมื่อหน่วยงานใดต้องการกำกับสินค้าในการส่งออก ก็จะให้กระทรวงพาณิชย์เป็นคนออกกฎหมาย ศุลกากรก็ต้องปฏิบัติตาม ปัจจุบันก็มีสินค้ากำกับการส่งออกหลายร้อยชนิดนะครับ เราก็ต้องคำนึง นอกจากกระทรวงพาณิชย์แล้วก็ยังมีหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องนะชะ เช่น กลาโหม มหาดไทย ป่าไม้ กระทรวงเกษตรอีกด้วย

**ผู้สัมภาษณ์ :** ส่วนในเรื่องการตรวจสินค้านั้นนะครับเป็นอย่างไรบ้าง

**นักวิชาการ :** สำหรับการตรวจสินค้าแล้วก็อย่างที่ผมว่านะครับ ว่าการตรวจสินค้านั้นก็เมื่อนำมาที่ที่จะส่งออกนะครับจากศุลกากรหรือที่ไหนก็แล้วแต่ เดิมก็จะมีเปิดตรวจนะครับ ตามที่บอก

เจ้าหน้าที่ศุลกากรก็จะเปิดตรวจตามกฎระเบียบปัจจุบันก็มีการพัฒนาโดยใช้ X-ray container เปิดตรวจโดยไม่ต้องมีการยกลงเพื่ออำนวยความสะดวกในระดับหนึ่งแล้วนะครับ การตรวจดังกล่าวเป็นการตรวจที่ทำหนึ่งครั้งในประเทศไทยนะครับ เมื่อของอันนี้นะครับออกไปที่ลาวครับ หรือออกไปยังประเทศที่จะส่งออกนะครับ ก็จะต้องเหมือนของที่นำเข้าประเทศไทยสำหรับการตรวจอีกนะครับ ลาวเช่นว่า ยกตัวอย่างทางมุกดาหารนี้ เมื่อศุลกากรมุกดาหารตรวจแล้วลาวก็ต้องเปิดตรวจอีกเขาเรียกว่าเป็นการตรวจซ้ำซ้อนนะครับก็ตามที่บอกนะฮะในกรอบ GMS นะฮะ เขาก็มีด้านการคมนาคมการอำนวยความสะดวกต่างๆ มันก็จะมียู่ในพิธีศัลยอยู่อันหนึ่งจะเรียกว่าการอำนวยความสะดวกทางการค้าบริเวณชายแดนซึ่งในด้านนี้เขาก็ทำ EWEC ทำแล้วก็เป็นหนึ่งในพิธีศัลย อีกอันหนึ่งก็คือจะต้องอำนวยความสะดวกทางการค้าชายแดน CCA ตั้งอยู่ที่ขอบชายแดน ขณะนี้ก็นำร่องที่ด่านมุกดาหาร CCA ก็เป็นลักษณะตามที่ผมกล่าวนะฮะ ว่าเพื่อให้การตรวจสินค้าเป็นการตรวจครั้งเดียวไม่ซ้ำซ้อนอย่างที่ปฏิบัติมา นะครับ ในวัตถุประสงค์ของ CCA นะครับ ก็จะถือว่าสินค้าออกของประเทศใดก็จะเป็นสินค้าเข้าของประเทศหนึ่งการตรวจก็จะตรวจเป็นสินค้าเข้า เช่นสินค้าออกของไทยก็จะมาพรมแดนที่มุกดาหารก็จะวิ่งต่อไปเข้า CCA ของลาวซึ่งเป็นสินค้านำเข้า เจ้าหน้าที่ศุลกากรไทยรวมทั้งเจ้าหน้าที่ศุลกากรลาวและ คม. ก็จะไปตรวจใน CCA ของลาว เช่นเดียวกันสินค้าจากประเทศลาวออกจากลาวเป็นสินค้าเข้าของไทยก็จะมาใน CCA ของไทยลาวก็จะตามเข้ามาตรวจใน CCA ของไทยรวมทั้งคม.ก็เข้ามาในนี้หมดฮะอันนี้คือลักษณะของCCA สำหรับ CCA แล้วนะฮะ เนื่องจากมันเป็นสิทธิสภาพนอกอาณาเขตนะครับ มันเป็นการเข้าไปปฏิบัติหน้าที่ในแต่ละประเทศซึ่งกฎหมายไทยไม่มีในการที่จะให้อำนาจไว้ กระทรวงคมนาคมซึ่งเป็นเจ้าของเรื่องGMSทั้งหมดนี้ นะครับก็ ไม่ใช่ทั้งหมดครับ เป็นเจ้าของเรื่องในการคมนาคมขนส่ง การขนส่งก็จึงได้เป็นเจ้าของในการออกร่างกฎหมายว่าด้วยการอำนวยความสะดวกนะครับ กำลังเข้าสถานะครับ ปัจจุบันก็ผ่านเข้ามาในกฤษฎีกาแล้วนะฮะกลับเข้ามาในสภาอีกทีคิดว่าคงจะออกมาในเร็ววันนี้ แต่ไม่ทราบว่ามีเมื่อไหร่ นะครับ ถ้ากฎหมายนี้ซึ่งเป็นกฎหมายหลักออก หน่วยราชการที่เกี่ยวข้องก็จะใช้อิงกฎหมายนี้เพื่อปฏิบัติใน CCA ในดินแดนของต่างประเทศนะครับ สำหรับกฎหมายของลาวนะครับ CCA เขาทำเสร็จแล้วทุกอย่างพร้อมนะครับเพราะ ADB ให้ความช่วยเหลือแต่สำหรับไทยอย่างที่ผมบอกคิดเงื่อนไขทางด้านกฎหมายเป็นหลักใหญ่ด้วยนะครับ ถ้ากฎหมายไม่ออกเจ้าหน้าที่ก็ไม่สามารถไปปฏิบัติได้ ระหว่างรอกฎหมายนะครับกระทรวงคมนาคมก็ได้สร้างอาคารCCAขึ้นที่บริเวณชายแดนนะครับด้านสะพานมิตรภาพไทยลาวพื้นที่ประมาณ 5 ไร่ ตอนนี้กำลังดำเนินการก่อสร้างใช้เวลาสองปี ปีหน้าคงเสร็จครับ

**ผู้สัมภาษณ์ :** แล้วในส่วนของการประสานงานกับหน่วยงานต่างๆเป็นอย่างไรบ้างครับ

**นักวิชาการ :** การประสานงานในด้านการส่งออกนำเข้านะครับ เนื่องจากกรมศุลกากรเป็นหน่วยงานหลักในการตรวจสินค้า นะครับ ฉะนั้นระเบียบต่างๆมันก็จะมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาให้ กรมศุลกากรปฏิบัติ นะคะ ศุลกากรต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ผมเรียนตั้งแต่แรก นะคะ กระทรวงพาณิชย์มหาดไทยกลาโหมต่างๆ นะครับ ฉะนั้นการตรวจศุลกากรก็ต้องคำนึงถึงกฎของหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องตั้งแต่แรก จึงได้มีการตั้งเขาเรียก OSS ที่ด่านศุลกากรทุกแห่ง นะครับ ก็คือหน่วยงานที่นำสินค้าที่ออกเข้าจะมารวมที่ด่านศุลกากรซึ่งศุลกากรจะจัดไว้ให้ เมื่อมีสินค้าที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานนั้นเข้ามาศุลกากรก็ต้องสามารถปฏิบัติได้เขาเรียกว่า ONE STOP SERVICE ณ จุดที่นำเข้า การประสานงานก็การนำเข้าสองด้านก็จะอยู่ในระดับดีมากเพราะว่าด่านได้ดำเนินการด้าน ONE STOP SERVICE มานานแล้วก็เป็นที่พอใจของผู้ประกอบการ

**ผู้สัมภาษณ์ :** ส่วนในเรื่องปัญหาการลักลอบขนสินค้าหนีภาษี มาตรฐานสินค้า ประเภทนี้เป็นอย่างไรบ้าง

**นักวิชาการ :** สำหรับการลักลอบนำสินค้าออกนี่ก็เป็นสินค้าอุปโภคบริโภคอย่างที่ผมบอก นะครับ ลาวต้องการ นะคะ ในการนำเข้าเนื่องจากลาวนี่ มีอัตราภาษีที่ต้องเก็บกับสินค้านำเข้า เหมือนกับเรานะคะ ของที่นำเข้าจากต่างประเทศก็ต้องมีภาษี เมื่ออยากได้ต้นทุนที่ต่ำก็ต้องลักลอบเข้าไปโดยปกติอยู่แล้ว เช่นเดียวกับลาวก็มีบ้างในการลักลอบนำสินค้าออกไปนะ สำหรับสินค้าที่นำส่งเกิดว่าที่นำออกไปแล้วมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจที่ผ่านมาก็มีพวกรถยนต์ที่มีการขโมยและลักลอบออกไปบริเวณตะเข็บชายแดนไทย-ลาวอยู่เสมอนะครับ สินค้าพวกนี้มันอันตรายที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจซึ่งมีการลักลอบอยู่เสมอ สำหรับด้านสินค้าที่ไม่มีมาตรฐาน นะครับ เนื่องจากการกำกับจากกฎหมายในเรื่องมาตรฐานนี้ของไทยเขาใช้เฉพาะภายใน นะครับ เช่นสินค้าที่เข้ามาอย่าง เตาเร็ด พัดลมเครื่องใช้ไฟฟ้ามอเตอร์ต่างๆต้องมีมาตรฐาน ก็ใช้เฉพาะในประเทศเรา มิได้กำกับถึงการส่งออกสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านนะ แต่เนื่องจากสินค้าที่ผมเรียนนี้ การนำออกก็คือสินค้าที่ผลิตในเมืองไทย การนำออกสินค้าที่มีปัญหามันก็ปิดช่องไปโดยปริยายว่าลาวเขาจะส่งสินค้าที่มีแบรนด์เนมอยู่แล้วของไทยออกไป เพราะฉะนั้นการส่งออกโดยไม่ได้มาตรฐานก็แทบจะไม่มีนะ ครับ แต่สินค้าที่น่ากลัวอันหนึ่งที่ไม่ได้มาตรฐานก็คือที่เราตรวจพบบ่อยๆก็คือน้ำมันเครื่องที่มีการสังเคราะห์โดยไม่ผ่านกระบวนการที่ถูกต้อง เช่นว่าน้ำมันเครื่องปลอมถ้าพูดแบบนั้น นะครับ ถ้าพูดแบบนั้น นะครับ... 1. ส่งออกโดยวิธีการถูกต้อง นะครับ แต่ก็ได้เรียนตั้งแต่แรกแล้วว่าไม่มี พรบ.กำกับมาตรฐานไว้ นะครับ ผู้ส่งออกก็ส่งออกทำวิธีการถูกต้องว่าเป็นน้ำมันเครื่องว่าเกรดนั้น เกรดนี้ ซึ่งการส่งออกไม่ได้กำหนดกำกับว่าต้องผ่านมาตรฐาน อันนี้ เพราะเป็นเรื่องของทางลาวต้องกำหนดและกำกับเอง เช่นเดียวกับไทยมีเรื่องมาตรฐานไว้ สินค้าอีก

อันคือยาที่ทางลาวทางเขมรทางพม่านำมายาที่เสื่อมคุณภาพหรือหมดอายุออกไปจำหน่าย หรือยาปลอม นะครับ

**ผู้สัมภาษณ์ :** คำถามสุดท้ายนะครับว่า แนวทางสำหรับการพัฒนาการส่งออกในจังหวัดมุกดาหาร ในมุมมองของท่านว่าควรเป็นไปในทิศทางไหน

**นักวิชาการ :** ต้องเรียนแต่แรกนะครับว่า ถ้าทำความเข้าใจว่าการนำเข้าส่งออกที่พรมแดนที่วราชอาณาจักร นะครับ สินค้าแหล่งกำเนิดในการผลิตนี้จะไม่อยู่บริเวณพรมแดนสินค้าส่วนใหญ่จะอยู่ในส่วนกลางนะครับ เนื่องจากการนำเข้าวัตถุดิบ โรงงาน การคมนาคมสะดวก ก็จะอยู่แถวมาบตาพุด กรุงเทพ อยุธยา แถวปทุม ซึ่งเป็นแหล่งผลิตสินค้า นะครับ โรงงานต่างๆที่จะกระจายมาตามชายแดน นะครับ เช่นออกมาถึงขอนแก่นหนองคาย มุกดาหาร อุบล นี้ ผมว่าไม่ถึงอัตราส่วนสองเปอร์เซ็นต์สามเปอร์เซ็นต์ นะครับ แทบจะไม่เหลือเลย ฉะนั้นกระบวนการที่จะส่งเสริมการส่งออกสินค้าหรือส่งเสริมการค้าชายแดนมันก็ไม่สามารถที่จะกำหนดได้แน่นอน เพราะมันต้องขึ้นอยู่กับ การส่งสินค้า คือเขาจะส่งที่แหล่งผลิต นะครับ คือกรุงเทพหรือปริมณฑล สินค้าก็จะบรรทุกมาส่งออกตามด่านต่างๆ ฉะนั้นในพื้นที่ด่านต่างๆทั่วประเทศเป็นแหล่งผ่านของสินค้านี้ไม่ใช่เป็นแหล่งผลิตของสินค้า สำหรับมุกดาหารศักยภาพ นะครับที่ผมเรียนมีเส้นทางต่างๆกำหนดและให้เป็น Gateway นะฮะ ที่จะออกของประเทศ ซึ่งรัฐบาลก็ได้ตั้งเป้าหมายในการส่งออกไว้ แต่ด้านการผลิต โรงงาน ด้านสินค้าที่จะส่งออกไปขายต่างประเทศเพื่อนบ้านเราไม่มีเลย เราไม่คำนึงถึงด้านนี้ไว้ถึงแม้จะมีเส้นทางอะไรไว้ ด่านชายแดนของจังหวัดต่างๆ หรือด่านชายแดนต่างๆ ศักยภาพในการส่งออกสินค้าก็ไม่มีเพราะไม่มีอะไร ก็ได้แต่เป็นเพียงทางผ่าน พูดถึงประโยชน์ที่ไม่ได้ที่จังหวัดมุกดาหาร ประโยชน์ก็คงอยู่ส่วนกลางหมด แต่มันก็ไม่ใช่ปัญหาอะไรเพราะมันจะได้เป็นประโยชน์ส่วนรวมของประเทศ สำหรับมุกดาหาร นะครับ ในความคิดของผมควรจะมีการส่งเสริมศักยภาพหรือเรียกว่าต่อยอดที่เราส่งเสริมให้มีการปลูก การผลิตอยู่แล้วเช่น ยางพารา ข้าว มันสำปะหลัง อ้อย ต่างๆ ถ้าเราทำให้มีการต่อยอดเช่น อ้อยก็จะมีโรงงานน้ำตาลเช่น สหเรือที่มีการผลิตน้ำตาล เพราะมีวัตถุดิบใกล้ไม่ต้องขนส่งไกลสามารถที่จะผลิตเป็นวัตถุดิบออกมาจำหน่ายได้ ซึ่งส่งออกทางลาวหรือจำหน่ายในประเทศได้ สำหรับยาง นะครับ ก็น่าจะมีอุตสาหกรรมต่อเนื่อง นะครับ ซึ่ง เวียดนามกับจีนตอนใต้ต้องการมากก็คือ ยางรถยนต์ ก็น่าจะมีโรงงานยางรถยนต์ผลิตยางรถยนต์ ซึ่งผมก็เคยดูงานที่เงินเขาใช้ถุงยางอนามัยอย่างมหาศาลซึ่งเราก็น่าจะตระหนักในการพัฒนาต่อยอดเป็นโรงงานในจุดนี้

**บทสัมภาษณ์พาณิชย์จังหวัดมุกดาหาร**  
**นายวิชัย กานท์มัญญู พาณิชย์จังหวัดมุกดาหาร**

**ผู้สัมภาษณ์ :** เรียนท่านพาณิชย์จังหวัด ผมชื่อ นายคุณากร มั่นตะ นะครับ มาจาก MBA มหาวิทยาลัยขอนแก่น จะขอสัมภาษณ์ท่านเกี่ยวกับสภาพทั่วไปในการส่งออกเป็นอย่างไรบ้างครับ

**พาณิชย์จังหวัด :** หมายถึงปัจจุบันใช่ไหม พูดถึงนี่จริงๆแล้วการค้าชายแดนในจังหวัดมุกดาหารนี้เป็นการค้าชายแดนในลักษณะของการค้าระหว่างประเทศ คือ มันไม่เพียงแต่จะผ่านลาว สินค้าเรายังส่งไปที่เวียดนาม สินค้าบางประเภทบางชนิดยังส่งไปที่จีนตอนใต้อีกด้วย นะฮะ ในปีที่ผ่านมามูลค่าการค้าโดยรวมนี้ ของเรานี้เราคิดลบเพราะว่า คือหมายความว่าถ้าเทียบกับเดือน ปีก่อนหน้านั้น ปีที่แล้วคือปี 52 ปี 51 มูลค่าการค้าโดยรวมทั้งสองอัน Two way trade นำเข้า-ส่งออกรวมกันก็มูลค่าลดลงจากปี 51 สามเหตุก็คือ เนื่องจากว่า อ่า.. การค้าชายแดนได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจของโลก ในปีที่ผ่านมา ที่นี้พอมาปลายปีหนึ่งตอนนั้นปี 52 ประมาณเดือนพฤศจิกายนเป็นต้นมามันก็มีสัญญาณที่ดีขึ้นมูลค่าการค้าก็เริ่มกระเตื้องขึ้นจากติดลบ 10 20 ก็เหลือ เลขตัวเดียวและมาเป็นบวกจนกระทั่งถึงปัจจุบันนะฮะ มูลค่าการค้าการส่งออกอย่างป็นีก็ยังปี 53 เขาไม่ได้ให้ตัวเลขไว้ เดี่ยวผมมี ปี 53 มันเป็นบวกแล้วละ และการส่งออกของเขาค่อนข้างกระเตื้องขึ้นพอสมควร คือตรงนี้นี่ผมคิดว่า ก็สามารถพูดได้ว่ามูลค่าการค้าชายแดนในปีนี้อ่าเป็น ไปได้มันก็น่าจะสักเกือบๆ สามหมื่นล้านบาท เมื่อสิ้นปีนะฮะ การค้าในเดือน...เดี๋ยวผมมีของเดือนล่าสุดเลย... ของปี 53 นี้ของตอนนี้แหละ มกราคม กุมภาพันธ์ รวมแล้ว 8 % โดยมีการส่งออกนี้เดือนมกราคม 40 % กุมภาพันธ์ 197% แต่ไอ้ที่มันเป็นเดือนสองเดือนนี้ แนวโน้มปีนี้ปีนี้อ่าจะดีขึ้น

**ผู้สัมภาษณ์ :** ท่านคิดว่าอะไรเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้มูลค่าการค้าชายแดนของจังหวัดมุกดาหารเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

**พาณิชย์จังหวัด :** ก็ภาวะเศรษฐกิจทั่วโลกนี้เริ่มดีขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะประเทศจีน หรืออะไรนี้ มันก็จีนเองเขาก็พ้นจากกำลังซบเซาแล้ว ระบบเศรษฐกิจเขานี้ดีกว่าทุกๆประเทศในภูมิภาค ไม่ว่าประเทศเวียดนาม ลาว ภาวะเศรษฐกิจเขาก็กระเตื้องขึ้น ฉะนั้นมันก็เป็นผลสำคัญที่จะช่วยให้การส่งออกของเราดีขึ้น นอกจากนั้นในส่วหน้าเขตเองก็มีโครงการใหม่ๆเกิดขึ้นเองอย่างเช่น โครงการสำรวจน้ำมันปิโตรเลียมในส่วหน้าเขต ฉะนั้นก็มีการนำสินค้าเครื่องมืออุปกรณ์ในการสำรวจแร่ย้ายฐานจากบางจังหวัดในประเทศไทยส่งออกไปมากขึ้น ผมเชื่อว่า เครื่องอุปโภคบริโภคมันก็ต้องเข้าไป มันเป็นการลงทุนที่ค่อนข้างสูงเพราะฉะนั้นมันก็ต้องมีผล อย่างในเดือนที่ผ่านมา ก็มีคนที่ทำที่

บริษัทที่ขูดเจาะน้ำมันที่สำรวจเขาก็เอาเครื่องไม้เครื่องมือนี้มาจากไทย ทำให้มูลค่าการค้าของเราสูงขึ้น

**ผู้สัมภาษณ์ :** ท่านคิดว่าศักยภาพในการส่งออกในจังหวัดมุกดาหาร การส่งออกสินค้าอะไรบ้างที่ส่งออกไปยังลาวและประเทศต่างๆได้

**พาณิชย์จังหวัด :** คือตอนนี้อย่างที่ผมเรียนการค้าชายแดนของเราก็มีสามประเทศที่เราส่งคือ ลาว เวียดนามจีน ฉะนั้นสินค้าที่ผ่านแดนที่เห็นชัดๆ ตอนนี้ก็มี สินค้าอุปโภคบริโภคต่างๆที่ไป ของเรานี้ นอกจากจะติดตลาดของลาวและยังติดตลาดของเวียดนามนะ สะท้อนลงไปดูที่เวียดนามก็จะเห็นสินค้าอุปโภคบริโภคของไทยเยอะ และก็ยังมีผลไม้ที่ส่งออกไปเวียดนามและจีนด้วย ส่วนสินค้าอื่นเราก็คงดำเนินการเปิดตลาดอยู่แต่ก็ยังไม่สามารถเพิ่มมูลค่าให้สูงขึ้นได้

**ผู้สัมภาษณ์ :** และในเรื่องของกรอบAFTA ทางจังหวัดเองได้รับผลประโยชน์เพิ่มขึ้นไหมครับ

**พาณิชย์จังหวัด :** AFTAตอนนี้ครบจริงๆแล้วผมคิดว่ายังไม่มียอะไรเป็นตัวเด่นชัดเจนครับ เพราะว่าจริงๆแล้วตัวAFTAส่วนมากนี่คนที่ได้ประโยชน์ก็คือ ประเทศเพื่อนบ้านของเราให้เขาเข้าไปในอัตราที่ ศูนย์ห้าไหมสะ ในขณะที่เดียวกันเขานี้ก็ยังไม่สามารถลดภาษีศูนย์ได้เพราะต้องรออีกปี 58 เขาถึงให้เราศูนย์ของเขาได้ประโยชน์เราไม่ได้ประโยชน์

**ผู้สัมภาษณ์ :** แล้วมีนโยบายของจังหวัดที่ส่งเสริมผู้ประกอบการของจังหวัดให้ส่งออกขยายตัวเพิ่มขึ้นไหมครับ

**พาณิชย์จังหวัด :** มีอะ อย่างปีนี่เราได้งบประมาณจังหวัดมาประมาณ 5 ล้านบาทบาทในการที่จะขยายตลาดอินโดจีน รวมถึงจีนตอนใต้ด้วย ซึ่งเดือนหน้านี้เราก็จะไปขยายความสัมพันธ์ทางการค้าด้วยไปเวียดนามตอนกลาง แล้วก็ถัดไปก็จะไปเวียดนามตอนบน แล้วก็เลยไปที่จีนตอนใต้

**ผู้สัมภาษณ์ :** ส่วนในเรื่องส่วนของปัญหาในการส่งออกสินค้า มีปัญหาและอุปสรรคไหมครับ

**พาณิชย์จังหวัด :** ปัญหาการค้านี้ ปัญหาหลักคือ มันจะมีข้อตกลง 3 ฝ่าย 3 ประเทศนะสะเขาเรียกว่า CBTA Cross border Transposstation Ageement ไทย ลาว เวียดนาม มันก็ยังไม่สามารถที่จะเกิดผลในทางปฏิบัติได้อย่างเต็มที่มันก็มีปัญหาเรื่องของการเจรจาผลที่ว่าเราข้ามไปลาวการเจรจาที่ต่างกัน โดยเฉพาะไปที่เวียดนามรถไทยยังไม่อนุญาตให้ข้ามได้

**ผู้สัมภาษณ์ :** ต้องใช้รถลาวหรือเปล่าครับ

**พาณิชย์จังหวัด :** คือต้องใช้รถพวงมาลัยขวา เอ๊ยไม่ใช่สิ ต้องใช้รถพวงมาลัยซ้าย เข้าไปนี่

เพราะฉะนั้นมันก็ยังเกิดปัญหาในการนั้นอยู่ ใช่ไหมสะ อันที่สองการแตกต่างทางด้านภาษา การซื้อขายเวียดนามก็ยังติดอยู่แบบเดิมๆ คือ ซื้อขายแบบเชื่อใจกัน จ่ายเงินเป็นเงินสดบ้าง จ่ายเป็น...เขาเรียกว่าอะไร D/T อะ แต่ไม่มีลักษณะการเปิดเป็น LC ในลักษณะสากล

**ผู้สัมภาษณ์ :** คำถามสุดท้ายนะคะครับ คืออยากทราบทัศนคติของท่านว่าอะไรที่มันจะเป็นแนวทางในการพัฒนาการส่งออกในจังหวัดมุกดาหารที่ทำให้การค้าระหว่างไทยกับลาวมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นในจังหวัดมุกดาหาร

**พาณิชย์จังหวัด :** ก็ในสิ่งสำคัญที่สุดก็คือเรื่องของความสัมพันธ์ระหว่างระดับเจ้าหน้าที่จังหวัดมุกดาหารของลาวเวียดนามนี้เพราะเวลามีอะไรก็ให้เป็นปัญหาได้ในระดับท้องถิ่นคือไม่ต้องไปเป็นปัญหาในระดับประเทศ นอกจากนี้ก็สิ่งที่เราจะต้องสร้างคือเราจะต้องสร้างความไว้นี้เชื่อใจให้เกิดขึ้นกับประเทศลาว อย่างที่รู้ๆกันทั่วไปคือ ลาวไม่ค่อยไว้วางใจพวกเรา มันก็ดีขึ้นมาโดยลำดับเพราะฉะนั้นสิ่งที่เราจะต้องพัฒนาขึ้นมาคือการสร้างความไว้นี้เชื่อใจซึ่งเราก็มีโครงการโดยงบประมาณของรัฐบาลนี้ การที่จะไปสร้างความสัมพันธ์เหล่านี้ให้เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ที่สำคัญก็คือเรามีจุดยืนว่า มุกดาหารนี้เราสร้างให้เป็นฮับของการส่งออกทางด้านที่จะไปอินโดจีนเราจึงไม่เน้นเฉพาะผู้ประกอบการในจังหวัดมุกดาหาร ใครก็ได้ที่มาส่งออกที่นี่เราก็สนับสนุน เราไม่จำกัดเฉพาะในจังหวัด เพราะไม่มันแล้วไม่มีโอกาสไปเป็นฮับได้ มุกดาหารจริงๆนี่จะเป็นเรื่องในการเกษตร เกษตรอุตสาหกรรม หรือภาคอุตสาหกรรมส่วนใหญ่แล้วมาจากต่างจังหวัดทั้งสิ้น นั่นคือการที่จะส่งเสริมผู้ประกอบการต้องเปิดกว้าง เพียงอย่างเดียวคือ คุณต้องมาส่งออกที่มุกดาหาร แล้วเราก็จะช่วยส่งเสริมในโครงการที่มีอยู่

**ผู้สัมภาษณ์ :** ขอเพิ่มเติมอีกคำถามหนึ่งนะคะ คำถามเกี่ยวกับความเป็นไปได้ของเศรษฐกิจพิเศษมุกดาหาร

**พาณิชย์จังหวัด :** มันก็เป็นไปได้ทั้งนั้นแหละฮะ เกี่ยวกับเศรษฐกิจ จริงๆแล้วมันขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาลมากกว่า มันจะออกมาอุปถัมภ์ไหนเพราะว่าเรื่องพรม.เก่าในสมัยรัฐบาลทักษิณนี่ก็ได้รับการโจมตีไปพอสมควร ผมก็ไม่รู้ว่าเขตเศรษฐกิจพิเศษที่จะส่งเสริมใหม่จะมีลักษณะคล้ายๆแบบเดิมหรือเปล่า แต่มุกดาหารก็เห็นว่าน่าจะได้เป็นเครื่องมือสำคัญที่จะทำให้มุกดาหารเป็นฮับของการส่งออกตรงนี้ เช่นเดียวกันตอนนี้ทางตะวันตกคือ แม่สอดนี่ก็ได้รับความเห็นชอบในเบื้องต้นว่าจะเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษ ของเราก็พยายามในการประชุม กรอ. อะไรต่ออะไร เราก็พยายามเอาเรื่องนี้มาพูดจา แล้วก็ผลักดัน โดยผ่านใครต่อใครที่สามารถผลักดันให้ไปสู่การปฏิบัติ

**ผู้สัมภาษณ์ :** ครับขอขอบพระคุณท่านมากที่ให้โอกาสผมมาสัมภาษณ์ ณ วันนี้ครับ

## บทสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการที่ 1

**ผู้สัมภาษณ์ :** กระผมนายคุณากร มั่นตะ เป็นนักศึกษาปริญญาโท มหาวิทยาลัยขอนแก่น ครับ คือผมกำลังทำเรื่องหาแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารครับ ซึ่งเรื่องนี้จะนำไปสู่การพัฒนาทำให้ส่งออกสินค้าได้สะดวกขึ้น ท่านเองจะได้เป็นผู้รับประโยชน์โดยตรง ผมจึงอยากถามเกี่ยวกับสภาพทั่วไปในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร ประวัติการดำเนินกิจการในการส่งออกครับ

**ผู้ประกอบการ :** ในเรื่องการส่งออกของทางบริษัทเรานะ ร้านของเราที่เป็นร้านธรรมดาทั่วไปละคะ เป็นร้านขนาดเล็ก เป็นเจ้าของคนเดียวและเป็นแบบค้าส่งมือเดอร์เข้ามาจากลูกค้าก็จะดำเนินการดำเนินธุรกิจส่งออก มาได้ 5 ปี แล้วคะ ตอนแรกก็ลงทุนไป ห้าแสนเพื่อที่จะซื้อของไปขายต่อให้คนไทยและลูกค้าชาวลาที่รู้จักกัน ห้าแสนนี้ก็คุ้มมาครั้งหนึ่งเป็นเงินของตัวเองอีกครั้งหนึ่ง ก็คิดว่าการลงทุนนี้จะไม่ขาดทุนเพราะรู้จักกับทางลูกค้าชาวลาเป็นอย่างดี ตอนแรกก็ค่อนข้างลำบากในการหาลูกค้าคนลาวโดยเขามาติดต่อเอง แต่พอรู้จักกันแล้วการค้าขายกับชาวลาปริมาณการค้าก็สูงขึ้นเรื่อยๆนะคะ ยิ่งช่วงเปิดสะพานใหม่ๆ การขนส่งก็สะดวกขึ้นบ้าง เลยทำให้ปริมาณการค้าสั่งซื้อเพิ่มขึ้นเดี๋ยวนี้เรามีรายได้อยู่ที่ประมาณ 15 ล้านบาทปีเฉพาะในการส่งออกนะ เขาก็ไว้ใจเราดีเชื่อใจเรา เขาก็ไว้ใจเขา ความซื่อสัตย์ต่อกันเป็นสิ่งที่ดี การค้าขายก็จะทำให้ค้าขายได้นานสินค้าเราคุณภาพก็ดีนะเขายอมรับกัน ถ้าหวังผลระยะสั้นเห็นเรื่อยๆก็มีพ่อค้าไทยบางคนค้าแบบหวังผลประโยชน์มาก ลูกค้าคนลาวเขาก็รู้ดีนะ มันก็เสียหาย เสียหายโดยรวม ส่วนมากเขาจะเชื่อใจคนไทยคนมากกว่าคนไทย แต่ทางร้านก็ใช้เงินสดและเงินบาทในการซื้อขายก็เป็นที่ยอมรับกัน

**ผู้สัมภาษณ์ :** ปัญหาที่พบในการส่งออกมีปัญหาภายในบริษัทและภายนอกบริษัทที่พบเจอมีบ้างไหมครับ

**ผู้ประกอบการ :** ปัญหาภายในก็ไม่ได้มีอะไรมากมายหลอกคะ ส่วนใหญ่จะเป็นคำสั่งซื้อที่มีมาแต่ละครั้งไม่มากนัก ลูกค้าทางลาวก็ต้องรอให้ของครบตามปริมาณที่ต้องการจึงสั่งมาทางร้าน ซึ่งก็เป็นปัญหาในการค้าขายไม่ต่อเนื่อง ส่วนลูกค้ารายใหม่ก็ต้องอาศัยการติดต่อโดยความสัมพันธ์จากนักธุรกิจชาวลาบอกต่อกันแต่ก็ลูกค้าหน้าใหม่น้อย ก็ลูกค้าคนลาวหรือผู้บริโภคนลาวมีกำลังซื้อที่ไม่มาก ก็เลขค่อนข้างจะมีลูกค้าหน้าใหม่น้อยคะ ส่วนเรื่องอื่นๆก็ไม่มี

**ผู้สัมภาษณ์ :** เรื่องปัญหาเรื่องภายนอกองค์กร ที่ไม่เกี่ยวกับตัวธุรกิจเองแต่เกี่ยวกับส่วนต่างๆที่มีผลกระทบเป็นอย่างไรบ้าง

**ผู้ประกอบการ :** ก็เป็นปัญหาของทางภาครัฐ ทางประเทศลาวก็พบทางการไทยก็มีปัญหาบ้าง ยกตัวอย่างของทางการไทยก็จะเป็นส่วนของการติดต่อประสานงานของทางภาครัฐกับผู้ประกอบการ ถ้าไม่ส่งออกก็แทบจะไม่ทราบข่าวกันเลย มันเลยเป็นช่องว่างที่ทำให้เกิดความซับซ้อนของกฎระเบียบต่างๆ ทางการลาวก็เช่นเดียวกันที่มีกฎระเบียบที่เคร่งครัดและไม่มีมาตรฐานที่ชัดเจน

**สัมภาษณ์ :** ในเรื่องปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการส่งออกสินค้าพื้นที่จังหวัดมุกดาหารท่านคิดว่าเรื่องใดที่มีความสำคัญต่อการส่งออกสินค้า ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

**ผู้ประกอบการ :** ก็น่าจะมาจากการพัฒนาตัวเองของผู้ประกอบการในจังหวัด การวางแผนงานของทางร้านหาช่องทางทางการส่งออกให้มากขึ้น ซึ่งการค้าขายกับประเทศลาวอาจดูเหมือนว่าช่องทางน้อย ผู้บริโภคคนลาวมีรายได้ต่ำเศรษฐกิจของเขายังไม่ใหญ่โตเท่าเศรษฐกิจประเทศไทย แต่เมื่อมีเขตเศรษฐกิจพิเศษที่ลาวและมีสะพานมิตรภาพมันก็ทำให้เรามีรายได้เพิ่มมากขึ้น

**ผู้สัมภาษณ์ :** พี่คิดว่าแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้า ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารนี้ควรเป็นอย่างไร

**ผู้ประกอบการ :** หลังจากมีการลงทุนการเกษตร (Contract Farming) ในลาวมากขึ้น สินค้าทางการเกษตรทางเราก็ขายได้ดีขึ้น เขาก็ส่งออกมาทางเราเพื่อนำสินค้าเกษตรสู่กระบวนการ โรงงานอุตสาหกรรม มันเป็นผลประโยชน์ต่างตอบแทนก็ได้ ทางภาครัฐควรดำเนินการเปิดตลาด ให้ทางเราได้รู้จักลูกค้ารายใหม่ๆ ในทางลาว เวียดนาม เอเชียตะวันออก พวก จีน ฟิลิปปินส์ ทางตะวันออกให้มากขึ้นมันก็จะทำให้ทางร้านของเราพัฒนาการส่งออกได้ดีมากขึ้นอาจจะเข้ามาสนับสนุนทางด้านเงินทุน มันก็มีโอกาสเป็นไปได้ยากสำหรับร้านพี่ แต่ก็หวังว่าจะมีทางเป็นไปได้ในอนาคต

### บทสัมภาษณ์

#### ผู้ประกอบการที่ 2

**ผู้สัมภาษณ์ :** กระผมนายคุณากร มั่นตะ เป็นนักศึกษาปริญญาโท มหาวิทยาลัยขอนแก่น ครับ ผมกำลังทำเรื่องหาแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารครับ ซึ่งเรื่องนี้จะนำไปสู่การพัฒนาทำให้ส่งออกสินค้าได้สะดวกขึ้น ท่านเองจะได้เป็นผู้รับประโยชน์โดยตรง ผมจึงอยากถามเกี่ยวกับสภาพทั่วไปในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร ประวัติการดำเนินกิจการในการส่งออกครับ

**ผู้ประกอบการ :** ร้านเราเป็นร้านธุรกิจก่อสร้าง ได้เปิดกิจการมาเป็นระยะเวลา 18 ปี ก่อนหน้าช่วงเปิดสะพาน มานานมากแล้วเราก็สามารถที่จะขยายการค้าที่ผ่านสะพานได้เป็นอย่างดีเพราะคิดว่าทางเรามีประสบการณ์ในบริเวณนี้พอสมควร แรกๆก็ต้องปรับตัวสำหรับการส่งออก

**ผู้สัมภาษณ์ :** แล้วกิจการได้ลงทุนนำเงินมาจากไหน รายได้ต่อปีในการส่งออกเฉลี่ยเป็นเท่าไร

**ผู้ประกอบการ :** ลงทุนเริ่มแรกก็ 18 ปีที่แล้วขายทั้งในและนอกประเทศเพราะเราตั้งอยู่บริเวณชายแดน เงินลงทุนเริ่มแรกประมาณ 5 แสนกว่าบาท เป็นเงินลงทุนในกลุ่มเพื่อนๆ เปิดร้านในรูปแบบห้างหุ้นส่วนสามัญครับ ปัจจุบันก็มีรายได้ 20 ล้านบาทต่อปีเฉพาะในการส่งออกนะ

**ผู้สัมภาษณ์ :** แล้วสินค้าที่ขายไปนี้ส่งออกโดยวิธีการไหน ส่งออกไปที่ไหนบ้าง และเกี่ยวกับตัวของลูกค้าเป็นอย่างไร

**ผู้ประกอบการ :** ก็ทำด้วยตัวเองแต่แรกไม่ใช่Shippingนะครับ เพราะกะว่าจะระยะยาวจะทำให้เรามีประสบการณ์มากกว่าขนส่งแต่ละครั้งก็ต้องใช้รถสิบล้อรถเทรลเลอร์ในการส่งสินค้า สินค้าที่นำมาเราก็กึ่งผู้ผลิตมาอีกทีหนึ่งเราเป็นเสมือนตัวเชื่อม ฉะนั้นการส่งออกในแต่ละครั้งเราก็ต้องส่งออกในปริมาณมากที่คุ้มทุน ส่วนประเทศที่เราส่งออกไปนั้นเราส่งออกไปยัง ลาว เวียดนามจีน การชำระเงินก็ใช้เงินบาทนี้แหละครับสำหรับในประเทศลาวนะ ส่วนเวียดนามจีนก็ใช้เงินดอลลาร์ เป็นเงินสดบ้างเป็นครีฟท์บ้าง การติดต่อธุรกิจกับประเทศที่ผมนักล่าวมานั้นจะต้องซื่อสัตย์ต่อกัน การเปิดตลาดที่เวียดนามและจีนนั้นระยะแรกไม่คุ้นเคยกันก็ต้องใช้ความเชื่อใจและไว้วางใจกันเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด

**ผู้สัมภาษณ์ :** การส่งออกสินค้าผ่านสะพานมิตรภาพในเส้นทางนี้มีปัญหาอะไรบ้างครับ

**ผู้ประกอบการ :** มันก็มีอยู่บ้างที่เราจะต้องมารอคิวทำให้ล่าช้าก็ต้องการให้เส้นทางนี้มีความรวดเร็วมากกว่านี้เพราะที่ก็ต้องส่งออกไปเวียดนามไปจีน ซึ่งมันก็ใช้เวลามากอยู่แล้ว ยิ่งเสียเวลามากค่าใช้จ่ายก็มากตาม ก็ต้องบวกต้นทุนเข้าไป มันก็เป็นปัญหาที่ทางรัฐบาลต้องแก้ไข

**ผู้สัมภาษณ์ :** พิจารณาปัจจัยสำคัญในการส่งออกสินค้า ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

**ผู้ประกอบการ :** สำหรับพี่แล้วพี่คิดว่าเป็นเรื่องต้นทุนในการขนส่งนะ เพราะราคาสินค้าของเราก็กวักต้นทุนขนส่งเพิ่มขึ้นไปทั้งนั้น ฉะนั้นสิ่งที่เราจะสามารถแข่งขันกับจีนกับเวียดนามสินค้าเรานั้นก็คืออยู่แล้วเขายอมรับแต่ต้นทุนในการขนส่งเส้นทางนี้มันค่อนข้างสูง ถ้าเราสามารถทำให้อุปสรรคเรื่องการขนส่งไปถึงคาน้ำไปจนถึงจีนตอนใต้แล้วก็คาดว่าจะทำให้ต้นทุนลดลงเป็นอย่างมาก ถ้าเราสามารถลดต้นทุนการขนส่งในจุดนี้ก็จะทำให้เราแข่งขันกับจีนกับเวียดนามได้สบาย และยังสามารที่จะส่งออกสินค้าไปยังจีนและเวียดนามได้อย่างทั่วถึง

**ผู้สัมภาษณ์ :** ท่านคิดว่าแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้า ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารนี้ควรเป็นอย่างไร

**ผู้ประกอบการ :** การพัฒนาการส่งออกบริเวณนี้หรือบริเวณไหนก็ตามนะ ผมคิดว่ามันต้องอาศัยนโยบายที่ต่อเนื่องของรัฐบาลที่ต้องการพัฒนาอย่างจริงจัง ทั้งในเรื่องการขนส่งผ่านด่าน การลดต้นทุนการขนส่งในภาคธุรกิจ ก็จะสามารถช่วยผู้ประกอบการให้มีต้นทุนที่ต่ำลงยอดขายเพิ่มขึ้น แนวโน้มของสินค้าไทยนั้นสามารถขายได้อยู่แล้วในบริเวณภูมิภาคอาเซียนนี้ เพียงแค่เศรษฐกิจลาวจะสามารถเติบโตได้ดีเพียงใดและผู้ประกอบการไทยจะมีความสามารถในการแข่งขันกับจีนเวียดนามได้ดีเพียงใด สินค้าไทยจะได้เปรียบในเรื่องคุณภาพกว่าทางผู้ผลิตชาวลาวและคนลาว มั่นใจในสินค้าไทย

### บทสัมภาษณ์

#### ผู้ประกอบการที่ 3

**ผู้สัมภาษณ์ :** กระผมนายคุณากร มั่นตะ เป็นนักศึกษาปริญญาโท มหาวิทยาลัยขอนแก่น ครับ ผมกำลังทำเรื่องหาแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารครับ ซึ่งเรื่องนี้จะนำไปสู่การพัฒนาทำให้ส่งออกสินค้าได้สะดวกขึ้น ท่านเองจะได้เป็นผู้รับประโยชน์โดยตรง ผมจึงอยากถามเกี่ยวกับสภาพทั่วไปในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร ประวัติการดำเนินงานในการส่งออกครับ

**ผู้ประกอบการ :** เราก็ได้เปิดดำเนินการการค้าขายวัวกระบือที่มีชีวิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศลาวและเวียดนาม กิจการก็อยู่ในลักษณะห้างหุ้นส่วนจำกัด ได้ทุนมาจากญาติพี่น้องทั้งมุกดาหารและสระบุรี การนำสินค้าวัวกระบือเราก็ไม่ได้เลี้ยงวัวด้วยตนเอง แต่นำมาจากการซื้อจากผู้เลี้ยงแถวนครพนม มุกดาหาร ขอนแก่น มหาสารคาม หนองคาย อุดร ไซ้หมด ภาคกลางก็เพชรบุรี ชลบุรี ระยอง อยุธาไปหมดทุกที่หลังจากมีคำสั่งซื้อมาก็ต้องไปหาวัวกระบือให้ครบจำนวน และก็ทำการส่งออกครั้งละ 30 ตัวบ้าง ครั้งใหญ่หน่อยก็ 100 – 200 ตัว ทำทุกวันก็มีหัวหน้าไปรับซื้อวัวกระบือตามที่ต่างๆรวมทั้งตลาดนัด โคกระบือ เดือนหนึ่งก็ต้องขับรถไปหาใช้โทรศัพท์ไม่ได้เพราะวัวกระบือมันต้องคว่าลักษณะสวย ตัวอ้วน เพราะทางลูกค้าชาวลาวต้องการแบบนั้น มีซื้อไปเลี้ยงบ้างไปชำแหละบ้าง ขนครั้งหนึ่งก็ต้องใช้รถเทรลเลอร์ในการขนเพราะมันเยอะ ประสบการณ์การส่งออกเราก็เริ่มดำเนินการส่งออกมาได้ 4 ปีแล้วก่อนหน้าเปิดสะพานมิตรภาพไม่นาน

**ผู้สัมภาษณ์ :** แล้วกิจการได้ลงทุนนำเงินมาจากไหน รายได้ต่อปีในการส่งออกเฉลี่ยเป็นเท่าไร

**ผู้ประกอบการ :** เงินลงทุนก็นำมาจากหุ้นส่วนมาลงเงินกัน และก็บริหารช่วยๆกัน รายได้ต่อปีก็ตกอยู่ที่ประมาณ 50 – 60 ล้าน ลงทุนเริ่มแรก 5 ล้านบาทลงหุ้นกันในกลุ่มญาติพี่น้อง ตลาดลาวเป็น

ตลาดที่ดีเขาชอบวัวและกระบือของเราเพราะเราคัดเลือกตัวสวยๆ โตะๆ ไปขายมันเลยขายได้ราคา และเขาก็ดีใจ เพียงแต่เราหนักหน่อยตอน ไปเลือกวัวตามจังหวัดต่างๆ

**ผู้สัมภาษณ์ :** แล้วสินค้าที่ขายไปนี้ส่งออกไปโดยวิธีการไหน ส่งออกไปที่ไหนบ้าง และเกี่ยวกับตัวของลูกค้าเป็นอย่างไร

**ผู้ประกอบการ :** ก็ที่ผมบอกคุณ ไปว่าส่งออกไปโดยการใช้รถเทอร์ลเลอร์ ลูกค้าชาวลาวก็ชอบสินค้าเราดี ด้วยนิสัยของเขาเราต้องระวังในการซื้อขายก็ต้องใช้เงินบาทเงินสดในการซื้อขายส่วนลูกค้าเวียดนามก็เช่นเดียวกัน

**ผู้สัมภาษณ์ :** การส่งออกสินค้าผ่านสะพานมิตรภาพในเส้นทางนี้มีปัญหาภายในองค์กร และปัญหาภายนอกองค์กรอะไรบ้างครับ

**ผู้ประกอบการ :** ปัญหาภายในองค์กร ในเรื่องการเงิน บางครั้งเงินเราไม่พอที่จะซื้อวัวเพราะจำนวนสั่งมีปริมาณมากก็ต้องทยอยขายสินค้าเพื่อให้เงินมันหมุนได้เรื่อยๆ ส่วนปัญหาภายนอกที่พบต้นทุนสูงเพราะต้องไปนำวัวมาจากภาคกลาง เพราะของในอีสานก็น้อยเพราะคนอีสานบริโภคเยอะและผลิตแบบเขาเรียกว่าพื้นบ้านทำให้เราต้องไปเอาไกลๆ เรื่องผู้แข่งขันนอกระบบอีก บางครั้งเขาก็ลักลอบขนวัวควายข้ามน้ำโขงนะ มันก็มีบ้าง ระบบการตรวจสินค้าของ สปป.ลาวก็มีปัญหาไม่แน่นอนเหมือนกับกีดกันไปในตัวมีความเคร่งครัด

**ผู้สัมภาษณ์ :** พี่คิดว่าปัจจัยสำคัญในการส่งออกสินค้า ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร

**ผู้ประกอบการ :** ระเบียบข้อบังคับการนำเข้าของ สปป.ลาว น่าจะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้เราขายในลาวและเวียดนามได้ดีกว่านี้ การขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจของลาวทำให้เราขายได้ดีขึ้นเป็นสิ่งที่เห็นได้ชัดหลังลาวทำเขตเศรษฐกิจพิเศษการบริโภคมากตามมา เราก็น่าจะปรับตัวตามให้ทัน ถ้าเรายังเป็นแบบเดิมอยู่มันก็จะโตตามเขา โชคดีที่ประเทศไทยมีความสามารถเรื่องการผลิตวัวและกระบือได้มาตรฐาน

**ผู้สัมภาษณ์ :** ท่านคิดว่าแนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้า ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารนี้ควรเป็นอย่างไร

**ผู้ประกอบการ :** สินค้าไทยมันก็ได้เปรียบสินค้าจากทางเวียดนามและทางจีนในประเทศลาว สินค้าทุกชนิดเรามีมาตรฐานที่เขายอมรับเพราะมันสูงกว่าประเทศเขา ในจังหวัดมุกดาหารก็ขาดเพียงแค่ผู้ผลิตต้นทุนการขนส่งมันเลยสูงถ้าเป็นไปได้ก็อยากให้จังหวัดเรามีผู้ผลิตเรื่องต้นทุนจะได้ปล่อยลงทางผมก็ยินดีที่จะร่วมมือในการส่งออก

## การถอดเทปการอภิปรายกลุ่ม กลุ่ม ผู้ประกอบการส่งออกสินค้า

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** เรียนท่านผู้ประกอบการทุกท่าน กระผมนายคุณากรมันตะและดิฉันกรรณิกา เหลือมทองกลาง ยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ท่านให้ความสนใจมาร่วมอภิปราย ใน เรื่องแนวทางในการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทย-ลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร การอภิปรายในครั้งนี้ต้องรวบรวมข้อมูลโดยรวมจากทุกท่านให้แสดงความคิดเห็นและความเป็นจริงออกมาอย่างเต็มที่ เพื่อให้เกิดพัฒนาในการส่งออกสินค้า ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารอย่างครบถ้วน ข้อมูลส่วนบุคคลและบริษัทผมจะเก็บไว้เป็นความลับและปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลนี้ไว้อย่างดี จึงขอให้ทุกท่านเปิดเผยอย่างเต็มที่ไม่ต้องกังวล เพื่อประโยชน์ทางวิชาการและประโยชน์ของธุรกิจทุกท่าน จะขอเริ่มการอภิปราย เลยนะครับ อยากให้กล่าวถึงสภาพทั่วไปในการค้าชายแดน ลักษณะของการค้าของผู้ประกอบการส่งออกในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารนี้ครับมีการส่งออกอะไรบ้าง รับของมาจากไหนของไปสิ้นสุดที่ไหน

**ผู้ประกอบการ :** ส่วนมากส่งออกสินค้ากลุ่มของใช้จำเป็นที่ใช้ในชีวิตประจำวันของมนุษย์พื้นฐานทั่วไป สินค้าอุตสาหกรรมหรือเคมีภัณฑ์พวกวิทยาศาสตร์จะน้อยมาก และไม่ได้มาจากไทย เช่น อุปกรณ์ทางการแพทย์ อุปกรณ์วิทยาศาสตร์ พวกนี้นำมาจากประเทศที่สาม แต่ก็นำเข้ามาผ่านไทย

**ชิปปิ้ง :** พวกเราก็รับส่งสินค้าทั้งหมดส่งได้ถึงเวียดนาม เวียดนามหลายคนพูดไทยได้ดี สินค้าทั้งหมดก็ต้องอาศัยชิปปิ้ง บางบริษัทก็มีชิปปิ้งเอง บางบริษัทก็ต้องอาศัยชิปปิ้งอิสระ สินค้าส่วนใหญ่ก็ไปลาว ไปเวียดนาม ไปจีนจะน้อยพวกผลไม้ประเภทนี้ มาตรฐานสินค้าไทยเขายอมรับกันดีนะ เครื่องสุขภัณฑ์บางทีไปถึงจีน เส้นทางนี้ใกล้มาก ต้องผ่านหลายประเทศ ขั้นตอนการส่งออกก็มากตาม

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ส่วนในเรื่องการคมนาคมขนส่งของไทย ลาว เวียดนาม จีน มีลักษณะเป็นอย่างไร ท่านคิดอย่างไรต่อการคมนาคมของประเทศดังกล่าว

**ชิปปิ้ง :** เส้นทางที่จะมามุกดาหารก็สะดวกดีนะฮะ แต่มีบางช่วงที่ต้องใช้เวลาเพราะเป็นถนนสองเลนส์และมีรถสัญจรมากเป็นพิเศษ ก็มีรถมาจากทางขอนแก่น ทางยโสธร อุบล แล้วมายังมุกดาหารมีสามทางหลักๆ แต่ส่วนมากสินค้าจะมาทางกรุงเทพ-ขอนแก่นทางบ้านไผ่แล้วถึงจะมามุกดาหาร

**ผู้ประกอบการ :** คำใช้จ่ายเรื่องต้นทุนก็มากเพราะมุกดาหารอยู่ไกล ไกลจากแหล่งผลิต เช่น กรุงเทพ ชลบุรี มาบตาพุด วังน้อย อยุธยา นวนคร ถือว่าไกล

**ชิปปิง :** ถนน สปป.ลาวก็เช่นเดียวกันบางช่วงเป็นภูเขาถนนสองเลนส์ ส่วนในทางเวียดนามก็จำกัดความเร็วรถบรรทุกที่ 50-60 กิโลเมตรต่อชั่วโมงและรถตู้เยอะมาก ส่วนสินค้าที่ไปจีนในเส้นทางนี้จะใช้วิธีการขนถ่ายขึ้นเรือที่คานัง ถ้าไปทางบกจะลำบากมาก ถ้าจะออกไปจีนทางบกควรไปที่เส้นทางเชียงของ แม่สาย จะสะดวกกว่ามาก รถที่ใช้ขาก็เป็นทรลเลอร์เป็นส่วนมาก ก็มีทุกประเภท ส่วนเรือเป็นผู้ค้ารายย่อยมากกว่า ชายย่อยๆ ปริมาณไม่มาก

**ชิปปิง :** แต่ก่อนก็ส่งทางเรือแพขนานยนต์ หลังจากสร้างสะพานมา ที่สังเกตดูแพก็ใช้น้อย ส่วนมากเป็นเรือ เป็นรายเล็กมากกว่าจะ ส่วนมากใช้สะพานสะดวกกว่า เร็วกว่าจะเอาสินค้าลงเรือ ปริมาณการค้าก็มากขึ้นหลังจากสร้างสะพานเพราะสินค้าออกไปได้ง่ายขึ้นอาจจะเป็นการเปิดเสรีเพิ่มขึ้น ข้อกำหนดต่างๆก็อำนวยความสะดวกได้มากขึ้น

**ผู้ประกอบการ :** การบริโภคก็ขยายตัวมากขึ้น แต่ช่วงนี้เศรษฐกิจโลกค่อนข้างแย่ ดูเหมือนก็มีผลกระทบบ้างแต่น่าจะมีผลกระทบไม่มาก ก็มีผลกระทบกับทุกวงการธุรกิจนั้นแหละแต่คงไม่นานนักก็น่าจะเข้าสู่ภาวะปกตินะ ทั้งปัญหาการเมืองของบ้านเราด้วย

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** การติดต่อชำระเงินเป็นอย่างไรบ้างคะ

**ผู้ประกอบการ :** ก็มีแต่คนใช้เงินสดกันนะง่ายดี การจะโดนหลอกลวงก็ยาก ก็มีบ้างที่ใช้ L/C แต่น่าจะเป็นส่วนน้อยมาก ในสะพานนะเขตธนาคารกรุงศรีอยุธยาเพิ่งเปิดการบริการทางการเงิน ก็มีบ้างที่โอนเงินมาให้ก่อนถึงส่งสินค้า แต่ส่วนมากก็ชำระเงินสดกัน ให้เครดิตกันในบางกรณีก็ขายหมดถึงมาจ่ายเงิน ถ้ารู้จักกันแล้วก็น้อยที่จะโกงกัน

**ชิปปิง :** มันจะมีพวกมิถิลาชิปปิงที่เขามาหลอกล่อติดต่อซื้อขายขอบริจาคไปทำนั่นทำนี่ที่มุกดาหาร เจอบ่อยๆ ไม่รู้คนไทยหรือลาว ให้เงินให้สินค้ำมันเสร็จมันก็เอาไปแล้ว ข้ามฝั่งไปแล้วค่อนข้างจะระแวงกับคนที่ไม่รู้จักอยู่มากเห็นว่าที่ผ่านมาก็ใช้วิธีการ โอนและเงินสด ไปให้ผู้ประกอบการ โดยตรงจะปลอดภัย

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ค่ะ เราก็ได้ภาพทั่วไปของการส่งออกในระดับหนึ่งแล้วนะค่ะต่อมาก็คืออยากถามเกี่ยวกับปัญหาทั้งภายในภายนอกองค์กรของธุรกิจการส่งออกในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร ดิฉันจะขอไล่เรียงทีละปัญหาเพื่อความละเอียดในเนื้อหาของปัญหานั้นค่ะขอให้อธิบายกันอภิปรายในเรื่องนี้ให้ถี่ถ้วนด้วยนะค่ะ เอรระดับของปัญหาภายในองค์กร เริ่มแรกขอทราบเกี่ยวกับปัญหาการจัดการของแต่ละท่านว่าพบอะไรบ้างที่เป็นปัญหาและอย่างไร

**ผู้ประกอบการ :** พวกเราก็จัดการกันดีอยู่แล้วนะค่ะแทบจะไม่มีอะไรที่เป็นปัญหาให้น่าหนักใจนักคนภายนอกอาจจะมองว่าเราเป็นธุรกิจธรรมดาธุรกิจท้องถิ่น มันก็เป็นแบบนั้นจริงๆ เราไม่ได้ลงทุนมากนัก ก็อยากไปให้ถึงระดับนั้นแต่การค้าเงินธุรกิจต้องเดินอย่างระมัดระวังพอเพียงไม่มากเกินไปไม่น้อยเกินไปเป็นสากลได้ก็ดีจะได้สบาย แต่ตอนนี้ยังเป็นไปไม่ได้ อาจจะมันเป็นระบบครบครัน

ยังไม่ถึงขั้นเป็นบริษัทมหาชน แต่ในอนาคตทุกคนต่างก็หวัง จะได้ส่งออกไปในหลากหลายประเทศ เพราะตอนนี้ส่วนใหญ่ก็อยู่ที่ลาวเพราะเราอยู่ติดลาวครับ

**ชิปปิง :** ผมคิดว่าส่วนมากก็เป็นธุรกิจลงขันระหว่างคนในครอบครัว หรือเพื่อน คนที่รู้จักกัน

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ต่อไปเป็นปัญหาในเรื่องการตลาด เช่น ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ตัวแทนจำหน่าย การประชาสัมพันธ์ โฆษณา ข้อมูลทางด้านการตลาด การบริโภคของผู้บริโภค เป็นต้นค่ะ

**ผู้ประกอบการ :** การโฆษณาสินค้าก็อาศัยการโฆษณาของผู้ผลิตเป็นหลักเราไม่ได้โฆษณาผ่านทีวีโดยตรง วิทูย์ก็มีบ้าง คลื่นวิทยุโทรทัศน์จากไทยสามารถเข้าไปยังลาวได้ก็เป็นที่นิยมทีวีไทยอยู่แล้ว คนนิยมส่วนในเวียดนามค่อนข้างเป็นไปได้ยากที่จะเข้าถึง ก็ต้องอาศัยผู้ผลิตเข้าไปทำการตลาดให้ เราไม่มีการทำการตลาดเพราะขาดข้อมูลทางด้านการตลาดกับกฎหมายก็อาศัยการตลาดของผู้ผลิต และการขยายตัวของเศรษฐกิจ ธุรกิจทำการตลาดได้เพียงระดับหนึ่ง เช่น หาตัวแทนจำหน่าย และหา คู่หาได้เพียงเท่านั้น ก็ทำได้ยากมากในการหาคู่ค้าใหม่ๆ ส่วนมากเป็นรายเดิม เพราะขาดความไว้วางใจกัน ชายแดนมีการหลอกลวงกัน คุณภาพในสินค้าไทยคืออยู่แล้วด้วยได้มาตรฐานจึงอาศัยวิธี ปากต่อปากบอกกันไปในคุณภาพของสินค้า เรามีมาตรฐานสูงกว่าเวียดนามและจีน อาหารสำเร็จ รสชาติดีกว่าทุกประเทศ เลยกลายเป็นการตลาดแบบปากต่อปาก เพราะสินค้าเราดีในระดับอาเซียน ถ้าสามารถรักษาคุณภาพได้อย่างสม่ำเสมอสินค้าไทยก็น่าจะกระจายได้ทั่วภูมิภาคอาเซียน

**ชิปปิง :** ใช่ครับมีคุณภาพดีถือว่าเป็นจุดแข็งของสินค้าไทย การหาตัวแทนการจำหน่ายทำได้ค่อนข้างยาก การจะกระจายสินค้าก็ต้องหาคู่ค้าใหม่ๆ จับคู่ทางธุรกิจ

**ชิปปิง :** ผู้บริโภคชาวลาวมีน้อย ตัวแทนการจำหน่ายก็น้อย การกระจายสินค้าไปยังประเทศ เวียดนาม ประเทศจีน และอื่นๆ น่าจะเป็นทางแก้ปัญหาคือในด้านการตลาดที่อึดตัวในลาว

**ผู้ประกอบการ :** เห็นด้วยกับความคิดดังกล่าว

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ต่อมาเป็นปัญหาเรื่องทรัพยากรมนุษย์ เรื่องของแรงงาน บุคลากร ในองค์กรของท่านมีปัญหาอย่างไรบ้าง

**ผู้ประกอบการ :** บุคลากรในสำนักงานไม่ค่อยเปลี่ยนงานบ่อยนะ มีแต่แรงงานพนักงานขับรถ คนงาน เปลี่ยนงานมีบ้างเป็นปกติแต่ไม่ใช่ปัญหาใหญ่เพราะหากคนมาแทนได้เสมอ

**ผู้ประกอบการ :** แรงงานลาวใช้แรงงานเป็นหลัก ในเรื่องแรงงานสัมพันธ์เขาก็ไม่มีปัญหาในเรื่อง ค่าแรงสวัสดิการยอมรับกันได้ทั้งสองฝ่าย ไม่มีปัญหา ไม่มีปัญหาฟ้องร้องอะไร ตำแหน่งงานในท้องถิ่นตัวเล็กน้อย

**ชิปปิง :** ปกติก็ไม่มีปัญหา

**ชิปปิ้ง :** ถ้าเป็นชิปปิ้งใหม่มีปัญหาบ้างค่ะ เมื่อมีประสบการณ์ในการส่งออกบ้างแล้วก็สามารถทำงานได้ดี

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ต่อมาเป็นปัญหาเรื่องการผลิต การขนส่งสินค้า และตัวของสินค้าเองในองค์กรของท่านมีปัญหาอย่างไรบ้าง

**ชิปปิ้ง :** ปัญหาการขนส่งสินค้าก็เป็นเรื่องปกติที่ขนส่งช้าเพราะแหล่งผลิตอยู่ไกลและต้องรอคิวในการขนส่งออกผ่านศุลกากรเสียเวลามาก บางทีรอถึงบ่ายยังไม่ได้ข้ามฝั่ง สินค้าก็ส่งไปช้าที่มีปัญหามากก็จะเป็นสินค้าพวกสดผัก ผลไม้ วัควาย รอนานมากก็เสียมาก

**ผู้ประกอบการ :** ตัวสินค้าเองแล้วก็อย่างที่บอกสินค้าไทยมีคุณภาพและมาตรฐานดีในราคาที่ยอมรับได้ มีของหนีภาษีหลีกเลี่ยงค่าธรรมเนียมค่าใช้จ่ายการขนส่ง ปัญหาที่น่าจะอยู่ที่พวกลักลอบ ดอนกลางคืนเขาก็ส่งไปทางเรือ ผลิตสินค้าในส่วนโรงงาน โกดังก็ไม่มีปัญหาอย่างไร ไกลแหล่งผลิตเท่านั้น

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ต่อมาเป็นปัญหาเรื่อง ด้านการเงิน การบัญชีและการกู้ยืม รวมทั้งการชำระเงิน มีปัญหาอย่างไรบ้าง

**ผู้ประกอบการ :** ด้านการเงิน บัญชี ไม่น่าจะมีปัญหา ทำกันทุกวันทุกเวลา พนักงานจบบัญชีมีเยอะมาก เรื่องการกู้ยืมเป็นปัญหาระดับหนึ่ง บางที่ต้องการกู้เพราะขาดสภาพคล่องเนื่องจากให้เครดิตกับคู่ค้าชาวลาวจึงขาดทั้งเงินสดมาค้าขาย สินค้าที่ธุรกิจส่งออกจะสามารถยื่นขอกู้ได้เพื่อนำเงินมาหมุนและขายสินค้าเป็นงวดๆและมาหมุนเงินในธุรกิจในประเทศเอง บ้างก็ไม่จำเป็นต้องกู้ก็ต้องจัดการเรื่องเงินให้ดี ธนาคารกรุงศรีอยุธยาที่สะพานเขตเปิดก็สะดวกขึ้น

**ชิปปิ้ง :** ตัวกลางในการส่งออกก็ยากนะ ดิตรงดหลักทรัพย์ไม่มีหลักทรัพย์ก็ต้องกู้ดอกเบี้ยสูง กู้ไปใช้จ่ายขยายลูกค้าเพิ่มก็ดีเหมือนกันนะ หลักทรัพย์น้อยสินค้ายี่ห้อของเขากู้ไม่ได้ละมั้ง ใช่มั้ย

**ชิปปิ้ง :** ธุรกิจระดับเล็กมักจะกู้ได้ค่อนข้างยากเพราะธุรกิจส่งออกไม่มีทรัพย์สินถาวรมากนัก บางรายไม่เข้าหลักเกณฑ์ ก็ต้องแบกรับภาระดอกเบี้ยจำนวนหนึ่งนะ ถ้าเพื่อนำเงินมาหมุนให้เกิดสภาพคล่อง บางบริษัทมีแต่สำนักงานเล็กๆ จะกู้ก็ไปลงทุนขยายการตลาดหรือขยายการขายสินค้า

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ปัญหาเรื่อง ด้านการค้า คู่แข่งขัน มีปัญหาอย่างไรบ้างค่ะ

**ผู้ประกอบการ :** ตั้งแต่ น้ำมันแพงขึ้นมาต้นทุนในการขนส่งสูงขึ้นจนเป็นต้นทุนหลักของสินค้าถึง 30 40 เปอร์เซ็นต์ รวมทั้งการเช่ารถเทรลเลอร์ เช่าสิบล้อ เมื่อมารอข้ามแดนก็ต้องบวกเวลาที่รอคิวไปอีก ลักษณะของคนกลางจึงทำให้มีปัญหามากในต้นทุนค่าขนส่งที่ทำให้ราคาสินค้าสูงขึ้นตาม ณ ปัจจุบันก็มีสินค้าจีนเวียดนามเข้ามามีบทบาททางด้านต้นทุนถูกมากแรงงานเขาถูก ทั้งคนลาวคนไทยที่มีรายได้ระดับต่ำกว่าก็สนใจแต่คิดว่าคุณภาพสินค้าที่มีคุณภาพต่ำ เช่น โทรศัพท์มือถือที่ลอกเลียนแบบ เสื้อผ้า

**ชิบปิ่ง :** มีคู่แข่งลักลอบขนส่งสินค้าออกไปเนื่องจากการส่งสินค้าก็ต้องใช้จ่ายค่าทำเนียมในระดับหนึ่งรวมทั้งสินค้าที่เขาไม่ให้นำเข้าบางอย่างพวกนอกระบบก็นำเข้าไปขาย รวมทั้งสินค้าทั่วไป และจากที่ทราบว่ามีปริมาณมากเมื่อเทียบกับสินค้าที่ผ่านด่าน เขาก็ส่งสินค้าข้ามเรือตอนกลางคืนมีอิทธิพล

**ผู้ประกอบการ :** ผลประโยชน์มันมาก คนในระบบก็ต้องแบกภาระ

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ปัญหาเรื่องนโยบายรัฐบาลไทยท่านคิดว่าเป็นอย่างไรบ้าง มีความคิดเห็นอย่างไร

**ผู้ประกอบการ :** ระบบที่ศุลกากรมีการปรับปรุงอยู่เสมอผู้ประกอบการรายเล็กจะมีปัญหามากกว่ารายใหญ่ที่ส่งออกเสมอ รายเล็กปรับตัวไม่ทัน

**ผู้ประกอบการ :** โดยรวมแล้วกฎระเบียบค่อนข้างยุ่งยากในการส่งออกครั้งแรกแต่นานไปก็จะมี ความชำนาญ การส่งเสริมการส่งออกในแนวชายแดนตามโครงการEWECไม่มีเป้าหมายที่จริงจังแต่มีแผนแต่ปฏิบัติไม่เห็นเป็นรูปธรรม

**ชิบปิ่ง :** สินค้าออกผ่านแดนจากลาวไปเวียดนามและจีนนั้นถ้าไม่มีความเชี่ยวชาญในด้านพิธีการทางศุลกากรความสัมพันธ์ที่ดีต่อคู่ค้า บ้างก็เป็นคนเวียดนามมาทำธุรกิจส่งออกที่มุกดาหารแล้วก็จ้างชิบปิ่งส่งออกไปเองบ้าง ถ้าไม่มีความเชี่ยวชาญภาษาจะไม่สามารถทำการตลาดได้หรือขายได้ยาก คิดต่อได้ยาก เพราะพูดภาษาจีนและเวียดนาม มีส่วนน้อยที่พูดไทยได้แต่ถ้าติดต่อกับศุลกากรแล้วเป็นภาษาของเขา ระบบpaper less ที่เรียกว่าระบบไร้เอกสาร ในทางปฏิบัติต้องใช้เอกสารมากกว่าระบบเดิม ส่งไปให้ผู้บริการเป็นจำนวนมาก มีการปรับปรุงระบบบ้างก็ตามไม่ทัน ไม่อยากให้ทดลองใช้วิธีใหม่ๆเรื่อยๆช่วงเวลาที่ผ่านมานานเปลี่ยนระบบทุกปี แต่อยากให้รัฐทำแบบจริงจังจนใช้ได้จริงเป็นระบบที่ดีที่สุดจึงนำออกมาใช้จะดีมาก

**ผู้ประกอบการ :** เวียดนามเป็นตลาดขนาดใหญ่ที่ใกล้มุกดาหารมากการกระจายสินค้าจากคานังสามารถขนส่งทางบกและท่าเรือคานังก็สามารถนำสินค้าไปทั้งเวียดนามเหนือใต้ได้ แต่ก็ยังขาดความเชี่ยวชาญ รัฐควรมีนโยบายเพื่อสนับสนุนในเรื่องดังกล่าวเพราะจะทำให้การส่งออกบริเวณนี้ขยายตัวได้เป็นอย่างมาก รัฐอาจขาดการประสานงานทั้งภาคเอกชนกับรัฐ และรัฐกับรัฐบาลลาวเอง ทำให้ผู้ประกอบการขาดการติดต่อและการรับรู้ในการส่งออก เช่น การจัดแสดงสินค้า การเปลี่ยนแปลงระบบ การส่งเสริมการส่งออก ผู้ค้าบางรายไม่ทราบเพราะขาดการติดต่อทำให้เสียโอกาส

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ปัญหาเรื่องประเทศเพื่อนบ้าน ลาว เวียดนาม ท่านคิดว่าเป็นอย่างไรบ้าง

**ผู้ประกอบการ :** สปป.ลาวและเวียดนาม เพิ่งเปิดประเทศนะ ระบบต่างๆ เช่น ระบบธุรกิจขนส่งระบบขนส่ง ระบบการเงินที่เป็นพื้นฐานถ้าเทียบกับไทยแล้วก็ค่อนข้างล่าช้าหลัง กฎระเบียบศุลกากรที่ไม่มีมาตรฐานมีเส้นสายก็สามารถผ่านด่านได้สะดวก แต่ละแขวงก็มีกฎเกณฑ์แตกต่างกันไป กิด

กันย่อยๆ ลาวเวียดนามก็เริ่มมีเงินลงทุนจากต่างชาติเข้าไปมาก โดยเฉพาะลาวมีทุนของญี่ปุ่นจีน ออสเตรเลีย มาเลเซีย เข้าไปสร้างฐานการผลิตเพราะค่าแรงถูก ทรัพยากรก็มาก เศรษฐกิจขยายตัวดี สินค้าไทยก็พลอยขายดี อีกแง่หนึ่งสินค้าทางจีน เวียดนาม และประเทศอื่นๆ เริ่มเข้ามามีขายในประเทศลาวมากขึ้น ต้นทุนต่ำมีราคาถูก เข้ามาแทรกตลาดสินค้าไทยในลาวได้อย่างรวดเร็ว และขยายตัวในอัตราที่สูง

**ผู้ประกอบการ :** เรามีความสัมพันธ์ที่ดีมากกว่าเรานะถ้ามองในเชิงประชาชนทั่วไป ในประวัติศาสตร์แล้วลาวกับไทยค่อนข้างที่จะมีรอยร้าว ปีนี้ลาวมีนโยบายใช้ของที่ผลิตในประเทศ สินค้าไทยเป็นที่นิยมอยู่แล้วนำคำนี้ว่าจะรุนแรงถึงขั้นต่อต้านหรือไม่ แต่คงไม่หลอกมั่งกฐระเบียบ เขาเยอะคอมมิวนิสต์ แต่เหตุผลที่นักธุรกิจไทยมักไม่ค่อยมีความจริงจังในการทำธุรกิจกับ สปป.ลาว หลายคนมีทัศนคติที่ผิดๆ ต่อคนลาว มองว่าลาวเป็นประเทศที่ด้อยกว่าหรือมองด้วยความเข้าใจแบบ ผิดคิดว่าไทยกับลาวเป็นพี่น้องกัน เพราะฉะนั้นจึงทำอะไรแบบมันง่าย โอกาสดีๆเลยกลายเป็นของ จีนและเวียดนาม

**ชิปป์ :** ถ้าอยากให้สะดวกก็มีได้ โต๊ะบ้าง คีที่เปิดประเทศมากขึ้นเวียดนามจีนก็เหมือนกัน กฐระเบียบ ขั้นตอน พิธีการ ระบบขนส่งต่างๆ ก็เป็นปัญหาสำหรับการส่งออกของผู้ประกอบการ ไทยที่จะทะลุไปท่าเรือคานัง ส่วนมากสินค้าออกไทยก็ไปเส้นทางแหลมฉบัง เพราะง่ายกว่า สากลกว่าคานังมาก

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** หลังจากทุกท่านกล่าวถึงปัญหาทางด้านต่างๆหมดและขอความกรุณาช่วย อภิปรายถึงปัจจัยสำคัญในด้านต่างๆ ท่านคิดว่าอะไรเป็นปัจจัยสำคัญในการส่งออกสินค้าผ่านเขต ชายแดนไทย-ลาว ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหารนี้คะ อย่างไรบ้าง

**ผู้ประกอบการ :** ผมคิดว่าการขนส่งคมนาคมเป็นเรื่องที่สำคัญมากในการค้าชายแดน สืบเนื่องจากการผลิตอยู่ส่วนกลางจึงมีต้นทุนทางด้านการขนส่งสูง อีกทั้งเส้นทางคมนาคมบางส่วนไม่มีความสมบูรณ์ รถบรรทุกสินค้าวิ่งได้ช้า เมื่อมาถึงด่านก็ต้องรอตรวจตามพิธีการทางศุลกากร ต้องใช้เวลาในการรอข้ามแดน อย่างที่กล่าวต้นทุนสินค้าสูงเพราะค่าขนส่ง

**ชิปป์ :** สภาพเส้นทางคมนาคมขนส่ง ระบบการขนส่งภายในประเทศสปป.ลาว ผูกขาดผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งในลาว การขนส่งสินค้าต้องใช้เวลามากกว่าที่ควรจะเป็นครับ สินค้าได้รับความเสียหายแต่ก็ไม่มากนัก ประกอบกับระบบขนส่งสินค้ายังไม่ดีพอ และขาดแคลนระบบรถขนส่งที่มีมาตรฐานทำให้การขนส่งสินค้าไม่ทั่วถึง เวียดนามมีการจำกัดความเร็วและการจราจรคับคั่ง โดยเฉพาะรถจักรยานยนต์ ปัจจุบันก็มีการจำกัดโควต้ารถของแต่ละประเทศที่มุกดาหารมีรายเดียว และมีโควตาขนส่งเพียงไม่กี่คัน ถ้าไม่ใช้บริการแล้วก็ต้องขนถ่ายสินค้าโดยใช้รถของประเทศนั้นๆลาวเวียดนามต้องใช้รถพวงมาลัยขวาเป็นความแตกต่างทางการคมนาคม



**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ปัจจัยทางด้านการจัดการ

**ชิปป์ :** คำสั่งซื้อขายก็เป็นส่วนสำคัญในการจัดการส่งออกหรือนำเข้าก็เช่นกัน ก็ต้องอาศัยออเดอร์ที่เข้ามาจากตัวแทนการค้าในประเทศคู่ค้า

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ปัจจัยทางด้านการเงิน มีความเห็นอย่างไรบ้าง

**ผู้ประกอบการ :** ทุกคนก็ว่ามันสำคัญมากนะ เงิน เงินมันเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจครับ

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ปัจจัยทางด้านผลิต มีความสำคัญอย่างไร

**ผู้ประกอบการ :** ก็สำคัญนะคะในเรื่องการผลิตทันเวลาตามที่ลูกค้าสั่งมาก็เป็นส่วนสำคัญที่เขาจะเป็นคู่ค้าที่ดีต่อกัน

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี มีความสำคัญต่อท่านหรือไม่

**ชิปป์ :** ทุกวันนี้ระบบส่งออกก็เป็นระบบออนไลน์ มีความสำคัญมาก ชิปปิ้งหรือผู้ที่จะส่งออกได้ก็ต้องมีความรู้ด้านนี้พอสมควรเนื่องจากศุลกากรได้ใช้ระบบออนไลน์ ถ้าผู้ประกอบการรายใดใช้ไม่เป็นไม่รู้จัก ก็จะใช้ชิปปิ้งในการส่งออก

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** กฎหมาย นโยบาย ท่านคิดว่าเป็นอย่างไร มีความสำคัญมากน้อยเพียงใด

**ชิปป์ :** เห็นว่ามีความสำคัญมากรวมทั้ง ที่สำคัญกว่ากฎหมายของบ้านเราคือกฎหมายระหว่างประเทศที่ทางการไทยควรให้ความสำคัญในการออกกฎหมายและนโยบายการค้าชายแดนให้ทันต่อปัจจุบันมากกว่าการให้นโยบายในภาพกว้างๆ ไม่เจาะจงท้องถิ่นมุกดาหารหรือเส้นทางนี้ มีข่าวเกี่ยวกับการค้าอาเซียนแต่ปัจจุบันก็ไม่ได้ให้ความสำคัญที่เห็นเป็นรูปธรรมก็มีสะพานที่โผล่มา นโยบายส่งเสริมการส่งออกอย่างจริงจังในรูปแบบนโยบายท้องถิ่นคาดว่าจะให้ผลเป็นรูปธรรมในพื้นที่ได้อย่างชัดเจน เนื่องจากที่รู้จักกันอยู่ว่าเส้นทางนี้ต้องผ่านสามประเทศถ้าไม่เจาะจงชายที่พื้นที่ สปป.ลาว ควรจะมีข้อตกลงเฉพาะเส้นทางดังกล่าวให้เกิดผลประโยชน์ร่วมกันมากกว่าการคิดว่าจะเสียเปรียบหรือได้เปรียบกัน กฎหมายการขนส่งในประเทศลาวเวียดนามก็เช่นเดียวกัน

**ผู้ประกอบการ :** นโยบายทางด้านการส่งเสริมการส่งออกก็สำคัญ พี่คิดว่า การส่งออกด้านมุกดาหารไม่ได้รับการส่งเสริมเท่าที่ควร รัฐให้ความสำคัญในเส้นทางอื่นและตลาดอื่น การให้ความช่วยเหลือประเทศเพื่อนบ้านในแง่ของผลประโยชน์ต่างตอบแทนสามารถทำให้เราเข้าถึงตลาดได้มากขึ้นนะ

**ผู้ประกอบการ :** ความมั่นคงของประเทศเราก็สำคัญนะมันทำให้เขาขาดความมั่นใจในเรื่องการค้าชายระหว่างกันยิ่งช่วงนี้ยิ่งน่ากังวล ผู้ประกอบการส่งออกตลาดอื่นๆจะโดนหนักกว่าทางมุกดาหารค่ะ

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** การตลาด และคู่ค้า ในบริเวณนี้ท่านคิดอย่างไร

**ผู้ประกอบการ :** ลาวเป็นตลาดขนาดเล็ก อำนวยในการซื้อสินค้ามีไม่มากนักช่วงหลังตลาดเริ่มมีความอึมครึม ต้องอาศัยความเติบโตและการพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศลาว การส่งออกไปยัง

ประเทศที่สามก็ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญทางด้านภาษาและความชำนาญการส่งออกในพื้นที่ในการหาตัวแทนคู่ค้าให้ได้มากจะสามารถกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคได้ ในการส่งออกสินค้าไปยังสปป.ลาว ต้องอาศัยการให้เครดิตแก่ผู้นำเข้าของสปป.ลาว ผู้ประกอบการรายที่ประสบการณ้น้อยเงินหมุนน้อยก็จะประสบปัญหาด้านขาดเงินมาหมุน มันเป็นรูปแบบพิเศษสำหรับการค้ากับคู่ค้าลาว

**ชิปป์ :** การจะหาตลาดหรือคู่ค้าชาวลาวทำได้ค่อนข้างยากอย่างที่กล่าว ตลาดลาวเป็นตลาดขนาดเล็ก การจะขายได้เพิ่มมากขึ้นก็ต้องหาคู่ค้าใหม่ หรือตลาดๆใหม่ๆ จะเป็นหนทางที่ดีที่สุด

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** ความใกล้ชิดระหว่างเชื้อชาติการใช้สินค้า ในบริเวณนี้ท่านคิดอย่างไร มีความสำคัญไหม

**ผู้ประกอบการ :** มันเกี่ยวกับความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ทำให้ต้นทุนถูก เกี่ยวกับคุณภาพของสินค้า ผู้บริโภคชาวลาวและชาวเวียตนามจึงความนิยมในสินค้าไทยเป็นพิเศษ ผู้ส่งออกเห็นว่า เนื่องจากมีมาตรฐานที่ปลอดภัยเช่น อย. มอก. มีความน่าเชื่อถือมาช้านาน อีกอย่างคือ เป็นสินค้าที่เขายังผลิตไม่ได้เอง หรือมาตรฐานไม่ดีเท่าเรา เชื้อชาติวัฒนธรรมก็น่าจะเกี่ยวมันก็เป็นเพียงปัจจัยหนึ่งที่มันทำให้เราเข้าถึงเขาได้มากขึ้นเพราะความแตกต่างทางวัฒนธรรมมีน้อย ฉลากภาษาไทยก็อ่านกันเข้าใจรสชาติของอาหาร การใช้เครื่องไฟฟ้าก็ไม่ต่างกัน ใช้พัดลมใช้แอร์ เราใช้สินค้าหลายอย่างที่คล้ายคลึงกัน

**ชิปป์ :** ความใกล้ชิดทางเชื้อชาติก็ดี ภูมิศาสตร์ก็ดี ความสัมพันธ์ที่ดีขึ้นกว่าเดิมมาเรื่อยๆ มีการค้าขายต่อกันเพิ่มมากขึ้น ค่าขายเข้าใจกันง่ายกว่าฝรั่ง สินค้าก็ใช้เหมือนกัน

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** นโยบายของทางภาครัฐมีผลกระทบต่อการค้าส่งออกอย่างไรบ้าง

**ผู้ประกอบการ :** กฎหมายและนโยบายของภาครัฐ มีผลกระทบโดยตรงรวมทั้งกฎหมายระหว่างประเทศที่ทางการไทยควรให้ความสำคัญในการออกกฎหมายและนโยบายให้ทันต่อปัจจุบัน ส่งเสริมการค้าส่งออกอย่างจริงจังให้เป็นรูปธรรม ภาครัฐไม่ค่อยให้ความสำคัญในเส้นทางนี้มากเท่าไรจึงไม่น่าสนใจ เหมือนแหลมฉบัง สุวรรณภูมิ คลองเตย ที่เขาพัฒนาเป็นระบบ ทั้งภาคการผลิต ภาคการค้าส่งออก แต่เราอยากเห็นกฎหมาย นโยบายท้องถิ่นเจาะจงเหมือนที่อื่นๆ น่าจะอำนวยความสะดวกหรือเข้าใจถึงธุรกิจในพื้นที่ได้เป็นอย่างดีจะทำให้พื้นที่มุกดาหารเป็นพื้นที่ที่น่าสนใจเหมือนที่ ADB ได้ให้มุมมองไว้

**ชิปป์ :** การส่งออกหลังสร้างสะพานเสร็จก็ดีขึ้นนะ สินค้าต่างๆจากหลากหลายที่มารวม ณ จุดนี้รัฐควรพัฒนานโยบายต่อไปการค้าส่งออกจะได้คล่องตัวและเป็นผลประโยชน์สำคัญของประเทศชาติ

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** (ให้แต่ละกลุ่มเลือกปัจจัยที่สำคัญที่จะนำไปสู่แนวทางในการพัฒนาและให้คะแนนถ่วงน้ำหนักเพื่อให้ได้ปัจจัยที่สำคัญต่อการพัฒนาการค้าส่งออกสินค้าในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร)

**ผู้ดำเนินการวิจัย :** แนวทางในการพัฒนาการส่งออกสินค้าผ่านเขตชายแดนไทยลาวในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร มีความคิดเห็นอย่างไร ทำอย่างไรจะสามารถพัฒนาได้

**ผู้ประกอบการ :** คิดว่าต้นทุนการขนส่งเป็นเรื่องที่ต้องคิดไม่ว่ารัฐบาลไหนก็ตาม ถ้าสามารถลดต้นทุนการขนส่งย่อมส่งผลดีต่อธุรกิจทุกภาคส่วนจะให้เอกชนเปลี่ยนไปใช้ก๊าซก็เกิดต้นทุนในเรื่องการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงอนาคตราคาก๊าซก็จะเหมือนกับราคาน้ำมันเพราะกลั่นมาด้วยกัน ในอนาคตและปัจจุบันราคาน้ำมันเพิ่มขึ้นส่งผลต่อต้นทุนการขนส่งสินค้าอย่างมาก ฉะนั้นถ้าจะพัฒนา ก็สามารถพัฒนาได้เช่น การใช้ระบบรางที่จะวิ่งมุกดาหาร โดยตรงซึ่งมีข่าวมานานมากยังไม่เห็นเป็นรูปประจักษ์

**ชิปปิง :** การพัฒนาระบบขนส่งและกฎหมายการขนส่งระหว่างประเทศจะเป็นระบบรางหรือระบบถนนปกติ ก็สามารถลดต้นทุนในการส่งสินค้ามายังชายแดนได้ในเรื่องของเวลาในการทำพิธีการทางศุลกากรหรือแทนที่จะรอกันในเวลาที่การขนส่งคับคั่งก็ต้องมีข้อตกลงสักอย่างเพื่อบรรเทาช่วงระยะเวลาให้เหลือน้อยที่จะช่วยลดต้นทุนในการส่งออกได้มากขึ้น

**ผู้ประกอบการ :** ถ้าสามารถลดต้นทุนทางด้านการขนส่งจะยังสามารถช่วยในการแข่งขันจากการเปิดเสรีทางการค้าในภูมิภาคอาเซียนได้อย่างเต็มที่ ผู้ประกอบการเองจะได้รับประโยชน์ การลดขั้นตอนทางด้านศุลกากรในแต่ละประเทศ การจัดระบบศุลกากรระหว่างประเทศในภูมิภาคให้อยู่ในระบบและมาตรฐานเดียวกัน ผู้ประกอบการที่ยังไม่มีประสบการณ์ในการส่งออกเส้นทางนี้ก็ยังสามารถเข้าใจได้ง่ายขึ้น มันเพิ่มมูลค่าในการค้าระหว่างกันบนความร่วมมือระหว่างประเทศสมาชิกภาครัฐเองก็ต้องเข้ามาส่งเสริมการผลิตและการค้าในเส้นทางระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตกอย่างจริงจังและต่อเนื่อง เส้นทางตะวันออกตะวันตกจากแม่สอดมุกดาหารจะได้พัฒนาเพื่อให้เห็นรูปธรรม ปัจจุบันก็มีการวิ่งรถโดยสารแม่สอดมุกดาหารวันละสองเที่ยว



ภาคผนวก จ  
การจัดทำคู่มือการกำหนดรหัส



ตารางลงรหัสแบบสอบถาม

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
1	A1	เพศ	1	1= ชาย 2= หญิง	เลือกได้คำตอบเดียว
2	A2	อายุ	1	1= ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 25 ปี 2=ระหว่าง 26 – 35 ปี 3=ระหว่าง 36 – 45 ปี 4=ระหว่าง 46 – 55 ปี 5=มากกว่า 55 ปี	เลือกได้คำตอบเดียว
3	A3	ระดับการศึกษา	1	1=ต่ำกว่าปริญญาตรี 2=ปริญญาตรี 3=สูงกว่าปริญญาตรี	เลือกได้คำตอบเดียว
4	A4	ลักษณะของกิจการ	1	1= ประกอบกิจการเจ้าของคนเดียว 2= ห้างหุ้นส่วนสามัญ 3= ห้างหุ้นส่วนจำกัด 4= บริษัทจำกัด 5= บริษัทมหาชน	เลือกได้คำตอบเดียว
5	A5	รูปแบบของกิจการ	1	1= การค้าส่ง 2= ค้าปลีก 3= ทั้งค้าปลีกและค้าส่ง	เลือกได้คำตอบเดียว
6	A6	ประเภทของสินค้า	1	1= สินค้าอุปโภคบริโภค 2= วัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง 3= สินค้าเกษตรกรรม 4= สินค้าอุตสาหกรรม 5= รถไถนา อุปกรณ์เครื่องจักร 6= เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์ 7= อื่นๆ	(ให้ระบุ)
7	A7	มูลค่าการส่งออกที่ท่าน ส่งออกไปยัง สปป. ลาว ต่อปีโดยเฉลี่ย	1	1= ต่ำกว่า 1 ล้านบาท 2= ระหว่าง 1,000,001-6,000,000 บาท 3= ระหว่าง 6,000,001-11,000,000 บาท 4= ระหว่าง 11,000,001-16,000,000 บาท 5= ระหว่าง 16,000,001-21,000,000 บาท 6= ระหว่าง 21,000,001-26,000,000 บาท 7= มากกว่า 26,000,001 ขึ้นไป	เลือกได้คำตอบเดียว
8	A8	ระยะเวลาการดำเนิน ธุรกิจเพื่อการส่งออก สินค้าชายแดน	1	1= น้อยกว่า 5 ปี 2= ระหว่าง 6–10 ปี 3= ระหว่าง 11-15 ปี 4= ระหว่าง 16-20 ปี 5= มากกว่า 20 ปี	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
9	A9	ขนส่งสินค้าโดยใช้	1	1= รถยนต์ปิกอัพ 2= รถยนต์ 6 ล้อ 3= รถบรรทุกสิบล้อ 4= รถบรรทุกเทรลเลอร์ 5= แพขนานยนต์	เลือกได้หลายคำตอบ
10	A10	สกุลเงินที่ใช้ในการค้า ขาย	1	1= เงินบาท 2= เงินกีบ 3= เงินดอลลาร์ 4= อื่นๆระบุ	เลือกได้หลายคำตอบ
11	A11	ท่านชำระเงินในการ ส่งออกโดยวิธีใด	1	1= รถยนต์ปิกอัพ 2= รถยนต์ 6 ล้อ 3= รถบรรทุกสิบล้อ 4= รถบรรทุกเทรลเลอร์ 5= แพขนานยนต์	เลือกได้หลายคำตอบ
12	A12	ท่านส่งออกสินค้าไปยัง ประเทศใดบ้าง	1	1= ลาว 2= เวียดนาม 3= จีน 4= อื่นๆ	เลือกได้หลายคำตอบ
13	A13	ลักษณะการ ส่งออก	1	1= ส่งออกด้วยตนเอง 2= มีตัวแทนในการส่งออก 3= ดำเนินการเองและมีตัวแทน 4= เป็นตัวแทนในการส่งออก	เลือกได้คำตอบเดียว
14	B1.1	การบริหารงานภายในที่ ยังไม่มีประสิทธิภาพ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหาหมาก 5= พบปัญหาหมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
15	B1.2	การบริหารงานที่ไม่มี โครงสร้างองค์กร	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหาหมาก 5= พบปัญหาหมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
16	B1.3	การวางแผนในการ บริหาร	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหาหมาก 5= พบปัญหาหมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
17	B1.4	การบังคับบัญชาภายใน องค์กร	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
18	B1.5	การประสานงานภายใน องค์กร	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
19	B1.6	อื่นๆ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
20	B2.1	ขาดความรู้ด้านการตลาด ในการส่งออกสินค้า	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
21	B2.2	ขาดข้อมูลด้านการตลาด ในการส่งออกสินค้า	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
22	B2.3	ขาดข้อมูลพฤติกรรม ความต้องการของ ผู้บริโภค	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
23	B2.4	ผลิตภัณฑ์มีให้เลือกน้อย	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
24	B2.5	คุณภาพของสินค้า	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
25	B2.6	ช่องทางในการจัด จำหน่าย	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
26	B2.7	การโฆษณาสินค้า	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
27	B.2.8	อื่นๆ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
28	B3.1	ขาดบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
29	B3.2	ขาดแคลนแรงงาน	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
30	B3.3	การบริหารค่าตอบแทน	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
31	B3.4	การบริหารแรงงาน สัมพันธ์	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว



คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
32	B3.5	อื่นๆ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
33	B4.1	วัตถุดิบ ไม่มีคุณภาพ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
34	B4.2	ขาดแคลนวัตถุดิบ/ ผลผลิต ไม่แน่นอน	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
35	B4.3	ขาดการวางแผนในการ ผลิต	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
36	B4.4	กระบวนการยังไม่เป็น มาตรฐานสากล	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
37	B4.5	กำลังการผลิตต่ำ ไม่ เพียงพอต่อการส่งออก	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
38	B4.6	ยังไม่มีมาตรฐานในการ เก็บสินค้า	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
39	B4.7	อื่นๆ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
40	B5.1	ขาดแคลนเงินทุน หมุนเวียน	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
41	B5.2	ขาดแคลนสินเชื่อ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
42	B5.3	ขาดหลักทรัพย์ค้ำ ประกันเงินกู้	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
43	B5.4	หนี้สูญ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
44	B5.5	อัตราแลกเปลี่ยน ไม่ แน่นอน	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
45	B5.6	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูง	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
46	B5.7	ความสามารถในการ ชำระเงินกู้ของผู้ส่งออก	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
47	B5.8	การให้บริการธนาคาร กับลูกค้าไม่ค่อยสะดวก	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
48	B5.9	อื่นๆ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
49	B6.1	สินค้าไม่ได้มาตรฐาน	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
50	B6.2	ต้นทุนสินค้าสูงกว่า คู่แข่ง	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
51	B6.3	มีคู่แข่งมาราย	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
52	B6.4	การแข่งขันกับผู้ค้า นอก ระบบ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
53	B6.5	อำนาจการซื้อของ ประชาชนใน สปป.ลาว ต่ำ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
54	B6.6	ค่าขนส่งแพง	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหาหมาก 5= พบปัญหาหมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
55	B6.7	อื่นๆ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหาหมาก 5= พบปัญหาหมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
56	B7.1	ความยุ่งยากซับซ้อนของ กฎระเบียบต่างๆ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหาหมาก 5= พบปัญหาหมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
57	B7.2	ขั้นตอนด้านศุลกากร ยุ่งยากและล่าช้า	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหาหมาก 5= พบปัญหาหมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
58	B7.3	ขั้นตอนการส่งออก สินค้ายุ่งยาก	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหาหมาก 5= พบปัญหาหมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
59	B7.4	อัตราภาษี/ค่าธรรมเนียม สินค้าผ่านด่านศุลกากร สูงเกินไป	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหาหมาก 5= พบปัญหาหมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
60	B7.5	การคืนภาษีส่งออกล่าช้า	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหาหมาก 5= พบปัญหาหมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
61	B7.6	รัฐบาลไทยขาดงาน ประสานงานกันกับ สปป.ลาว	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้ค่าตอบเดียว
62	B7.7	เจ้าหน้าที่ชายแดนกับ ส่วนกลางไม่ ประสานงานกัน	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้ค่าตอบเดียว
63	B7.8	การประสานงานระหว่าง รัฐกับผู้ประกอบการ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้ค่าตอบเดียว
64	B7.9	อื่นๆ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้ค่าตอบเดียว
65	B8.1	การผูกขาดธุรกิจรับ ขนส่งสินค้า	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้ค่าตอบเดียว
66	B8.2	มาตรการกีดกันทาง การค้า	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้ค่าตอบเดียว
67	B8.3	ระบบขนส่งของ สปป. ลาว	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้ค่าตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
68	B8.4	การขยายตัวเศรษฐกิจ ของ สปป.ลาว	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
69	B8.5	ความต้องการของลูกค้า ในประเทศคู่ค้าเริ่ม เปลี่ยนแปลง	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
70	B8.6	กฎระเบียบที่เคร่งครัด ของ สปป.ลาว	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
71	B8.7	ความไว้วางใจระหว่าง กัน	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
72	B8.8	อื่นๆ	1	1= พบปัญหาน้อยที่สุด 2= พบปัญหาน้อย 3= พบปัญหาปานกลาง 4= พบปัญหามาก 5= พบปัญหามากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
73	C1.1	การพัฒนาวางแผน องค์กร	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
74	C1.2	การวางอำนาจหน้าที่	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
75	C1.3	การบังคับบัญชา	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
76	C1.4	การประสานงาน	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
77	C1.5	การควบคุมงานส่วน ต่างๆ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
78	C1.6	ระบบคำสั่งซื้อ-ขาย	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
79	C1.7	อื่นๆ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
80	C2.1	ความรู้ในด้านการตลาด	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
81	C2.2	ข้อมูลทางด้านการตลาด	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
82	C2.3	ความหลากหลายของ สินค้า	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
83	C2.4	คุณภาพของผลิตภัณฑ์	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
84	C2.5	ช่องทางในการจัด จำหน่าย	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
85	C2.6	ตัวแทนการจำหน่าย	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
86	C2.7	การโฆษณา ประชาสัมพันธ์	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
87	C2.8	ราคาของสินค้า	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
88	C2.9	อื่นๆ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
89	C3.1	บุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
90	C3.2	แรงงาน	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
91	C3.3	การบริหารคำตอบแทน	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
92	C3.4	การพัฒนาบุคลากร	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
93	C3.5	การสรรหาบุคลากร	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
94	C3.6	การคัดเลือกบุคลากร	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
95	C3.7	การบริหารแรงงาน สัมพันธ์	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
96	C3.8	อื่นๆ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
97	C4.1	คุณภาพของสินค้า	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
98	C4.2	กระบวนการผลิตสินค้า	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
99	C4.3	ความเร็วในการส่งสินค้า	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
100	C4.4	การขนส่งสินค้า	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
101	C4.5	อื่นๆ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
102	C5.1	การพยากรณ์และการ วางแผนทางการเงิน	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
103	C5.2	การตัดสินใจลงทุนและ จัดหาเงินทุน	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
104	C5.3	ตัวแทนการเงิน เช่น ธนาคารในประเทศคู่ค้า	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
105	C5.4	การบริหารความเสี่ยง	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
106	C5.5	การดูแลและควบคุม บัญชีต่างๆ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
107	C5.6	อื่นๆ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
108	C6.1	การขยายตัวทางเศรษฐกิจของ สปป.ลาว	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
109	C6.2	อัตราแลกเปลี่ยน	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
110	C6.3	อัตราเงินเฟ้อ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
111	C6.4	ภาวะการว่างงาน	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
112	C6.4	การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
113	C6.6	อื่นๆ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
114	C7.1	ความมั่นคงทางการเมืองของประเทศคู่ค้า	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
115	C7.2	ความมั่นคงทางการเมืองในประเทศผู้ประกอบการ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
116	C7.3	ระเบียบที่กีดกันทาง การค้าหรือข้อจำกัดทาง การค้า	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
117	C7.4	นโยบายระดับรัฐ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
118	C7.5	นโยบายระดับท้องถิ่น	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
119	C7.6	อื่นๆ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
120	C8.1	เทคโนโลยีในการผลิต	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
121	C8.2	เทคโนโลยีในงาน บริหารจัดการ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
122	C8.3	การเปลี่ยนแปลงของ เทคโนโลยี	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
123	C8.4	บุคลากรที่มี ความสามารถในด้าน เทคโนโลยี	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
124	C8.5	อื่นๆ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
125	C9.1	ความคล้ายคลึงทางภาษา	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
126	C9.2	ความคล้ายคลึงทางด้าน วัฒนธรรม	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
127	C9.3	ศาสนา	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
128	C9.4	ค่านิยมในสินค้าไทย	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
129	C9.5	อื่นๆ	1	1= มีความสำคัญน้อยที่สุด 2= มีความสำคัญน้อย 3= มีความสำคัญปานกลาง 4= มีความสำคัญมาก 5= มีความสำคัญมากที่สุด	เลือกได้คำตอบเดียว
130	D1	ท่านต้องการความ ช่วยเหลือในการ พัฒนาการส่งออก อย่างไรบ้าง	1	1= ด้านการผลิต 2= ด้านการเงิน 3= ด้านการจัดการ 4= ด้านทรัพยากรมนุษย์ 5= ด้านการตลาด 6= อื่นๆ	ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

คำถาม ที่	ชื่อตัวแปร (Name)	ความหมาย (Label)	ขนาดของ ตัวแปร (ช่อง)	ค่าที่เป็นไปได้และความหมาย (Value)	ข้อสังเกต
131	D2	ท่านต้องการความช่วยเหลือ หลังจากหน่วยงาน ใดบ้าง	1	1=กรมส่งเสริมการส่งออก 2=กรมโรงงานอุตสาหกรรม 3=กรมการค้าต่างประเทศ 4=พาณิชย์จังหวัด 5= สุลกากรจังหวัด 6= อื่นๆ	ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ
132	D3	ท่านคิดว่าโครงการใด ช่วยให้เกิดแรงผลักดัน ในการส่งออกที่มากขึ้น	1	1= สะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 2 2=เส้นทางระเบียงเศรษฐกิจ ตะวันออก-ตะวันออก 3=โครงการจุดตรวจปล่อยร่วมกัน 4= เขตเศรษฐกิจพิเศษสะพาน-เซ โน 5= อื่นๆ	ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ
133	D4	ท่านคิดว่าโครงการใดใน อนาคตในพื้นที่ มุกดาหารจะทำให้เกิด การขยายตัวในการ ส่งออกได้ดีที่สุด	1	1= โครงการรถไฟรางคู่บัวใหญ่- นครพนม 2= เขตเศรษฐกิจพิเศษมุกดาหาร 3= โครงการสร้างทางเลี่ยงเมือง ระยะที่ 2 4= อื่นๆ	เลือกได้คำตอบเดียว
134	D5	ประเทศที่ท่านเห็นว่า เป็นคู่แข่งที่สำคัญใน การส่งออกสินค้า	1	1= เวียดนาม 2= จีน 3= อื่นๆ	ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ



## ประวัติผู้เขียน

นายคุณากร มั่นตะ เกิดเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม พ.ศ. 2528 ปัจจุบันอยู่บ้านเลขที่ 1 หมู่ที่ 4 ตำบลห้วยยาง อำเภอเมือง จังหวัดสกลนคร เมื่อปี พ.ศ. 2546 จบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาจาก โรงเรียนสกลราชวิทยานุกูล จังหวัดสกลนคร เมื่อปี พ.ศ.2550 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขา บริหารธุรกิจ(การเงิน) จากมหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย จังหวัดหนองคาย ปัจจุบันกำลังศึกษาต่อในระดับปริญญาโท มหาวิทยาลัยขอนแก่น ที่ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษา การจัดการ (MBA)

