

ปัจจัยของนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาลที่มีผลต่อการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์
การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว

The Factors of Government Promotion Policy Affecting the Development
of the Strategic Plan for Border Trade between Thailand and Lao PDR

ฉัฐมณฑน์ ทองสมจิตต์¹

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยของนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาลที่มีผลต่อการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเป็นตัวแทนผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนไทยกับ สปป.ลาว เชียงของ จำนวน 240 ราย ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทวิ การวิเคราะห์ถดถอยพหุเชิงซ้อน การวิเคราะห์เส้นทางความสัมพันธ์ ผลการวิจัยพบว่า ประสิทธิภาพของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว สู่อุตสาหกรรมอาเซียน ขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า และนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล ส่วนปัจจัยด้านต้นทุนสินค้าถึงแม้ไม่มีความสัมพันธ์เชิงสาเหตุทางตรงต่อการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้า แต่มีความสัมพันธ์ทางตรงกับปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า และนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล ส่วนในด้านคุณสมบัติของผู้ประกอบการนั้นแทบจะไม่มีผลต่อการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้า

คำสำคัญ: การพัฒนาแผนยุทธศาสตร์, การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว, นโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล

Abstract

The purpose of this research is to study the relationship between the factors of governmental policies that affect the development of the Border Trafficking Strategy in the Lao PDR. Quantitative research. The samples used in the study were 240 Thai border traders and Lao PDR Chiang Khong. The questionnaire was used as a tool to collect data. Statistics used in data analysis include bivariate correlation, hierarchical regression analysis, path analysis. The results of the study show that the effectiveness of the development of the Border-Thai-Lao Border Trade Strategy To the ASEAN economy. It depends on the relationship between the partners and government promotion. Factors related to product cost, although there is no direct causal relationship to the development of trade strategy. However, there is a direct relationship with the relationship factor between the partners and government promotion. In terms of entrepreneurial qualities, it hardly affects the development of strategic business plans.

Keywords: Development of the Strategic Plan, Border Trade between Thailand and Lao PDR, Government Promotion Policy

¹ หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

บทนำ

การค้าชายแดนเป็นรูปแบบหนึ่งของการค้าระหว่างประเทศ ที่เริ่มจากการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าที่จำเป็นในการดำรงชีวิตของประชาชนที่อาศัยตามแนวพรมแดนของประเทศ ส่วนใหญ่เป็นการซื้อขาย สินค้าที่มีมูลค่าไม่สูง และไม่มีภาระส่งมอบเอกสารหรือหลักฐานทางการค้า แต่ต่อมาประเทศไทยและประเทศต่างๆ ในภูมิภาคเอเชียมีความร่วมมือในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมหลายโครงการ (วารินทร์ วงศ์หาญเขาว์ และคณะ, 2547) เช่น โครงการพัฒนาความร่วมมือทางเศรษฐกิจในอนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง 6 ประเทศ หรือหกเหลี่ยมเศรษฐกิจ (Greater Mekong Sub region-GMS) และยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจ (Economic Cooperation Strategy--ECS) ทำให้มีการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานในภูมิภาคในหลากหลายด้านที่สำคัญ ได้แก่ โครงข่ายเส้นทางคมนาคมที่เชื่อมโยงประเทศต่างๆ ในภูมิภาค ตามแนวตะวันออก-ตะวันตก (East-West Economic Corridor) เชื่อมโยงไทย-สปป.ลาว-เวียดนาม และแนวเหนือ-ใต้ (North-South Economic Corridor) เชื่อมโยงไทย-พม่า-สปป.ลาว-จีนตอนใต้ (ยูนนาน) รวมทั้งความร่วมมือระหว่างประเทศที่นำไปสู่การพัฒนาด้านเศรษฐกิจและสังคม การเพิ่มขึ้นของระดับรายได้ อัตราค่าจ้างหรือการจ้างงาน ปัจจัยต่างๆ นี้ ล้วนส่งเสริมให้การค้าชายแดนมีบทบาทสำคัญเพิ่มขึ้น และมีศักยภาพขยายตัวต่อเนื่องในอนาคต (ชนิด ศุภธยาลัย, 2556; เต็มธรรม สิทธิเลิศ, 2558; สถาบันพระปกเกล้า, 2558)

ภาวะการค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว ในช่วงเวลา 9 เดือน นับตั้งแต่ ม.ค.-ก.ย. 2558 มีมูลค่าการค้าชายแดนรวม 124,707.87 ล้านบาท มูลค่าการค้าขยายตัวร้อยละ 12.78 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนไทยได้ดุลการค้า 65,302.45 ล้านบาท สินค้าส่งออกที่สำคัญ

ได้แก่ น้ำมันดีเซล รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ผลิตภัณฑ์เหล็กกล้า น้ำมันเบนซิน สินค้าปศุสัตว์อื่นๆ ส่วนสินค้านำเข้าที่สำคัญที่มีมูลค่าเข้ามากที่สุด ได้แก่ ทองแดงและผลิตภัณฑ์เชื้อเพลิงอื่นๆ เครื่องรับ-ส่งสัญญาณอุปกรณ์ติดตั้ง (โทรศัพท์ วิทยุ โทรศัพท์) ผักและของปรุงแต่งจากผัก และไม่แปรรูป (กรรมการค้าต่างประเทศ, 2554; สถาบันพระปกเกล้า, 2558; กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2554)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น การค้าปลีกและการค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว มีโอกาสในการขยายการค้าระหว่างกัน หากมีการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคทางการค้าที่สำคัญ ได้แก่ (1) ผู้ส่งออกสินค้าของไทยไป สปป.ลาว ส่วนใหญ่เป็นคู่ค้าชายแดนขาดความเป็นนักการตลาดมืออาชีพ จึงเสียเปรียบประเทศคู่แข่ง เช่น เวียดนาม สิงคโปร์มาเลเซีย และไต้หวัน เป็นต้น (2) ปัญหาค่าจ้างแรงงานที่สูงขึ้นทำให้ราคาสินค้าของไทยมีราคาสูง เป็นเหตุให้เสียตลาดบางส่วนให้กับเวียดนาม และจีน (3) สินค้าไทยระดับล่างมีราคาสูงกว่าสินค้าจากจีน และเวียดนาม เนื่องจากการจัดเก็บอัตราภาษีนำเข้าวัตถุดิบและเครื่องจักรของกรมศุลกากรไทยมีอัตราสูงทำให้ต้นทุนในการผลิตเพิ่มสูงขึ้น สินค้าไทยในระดับล่างจึงไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้ (4) มีการลักลอบการค้าตามแนวชายแดนไทย-สปป.ลาวมาก ทำให้สินค้าไทยที่ลักลอบเข้าไปใน สปป.ลาว มีราคาถูกกว่าสินค้านำเข้าโดยถูกวิธี ทำให้สินค้าไทยเข้าไปแข่งขันกันเองในตลาดลาว และ (5) สินค้าไทยจะถูกปลอมแปลงและเลียนแบบจากประเทศคู่แข่ง เช่น จีน และเวียดนาม ด้วยสินค้าคุณภาพต่ำกว่าไทย ทำให้ผู้บริโภคลาวเข้าใจผิดคิดว่าเป็นสินค้าไทย นอกจากนี้ ยังมีผู้ส่งสินค้าออกของไทยบางรายนำสินค้าหมดอายุไปจำหน่ายใน สปป.ลาว ทำให้สินค้าไทย

เสียชื่อเสียง (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2554; กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

ปัญหาภายในของลาว ได้แก่ (1) ปัญหาด้านนโยบายการค้าของ สปป.ลาว เช่น (ก) การนำเข้าสินค้าของลาวจะต้องผ่านหน่วยงานของรัฐที่ใช้ชื่อว่า ลาอเข้า-ลาออ (Society Lao Import-Export) โดยกระทรวงการค้าของลาวเป็นผู้ดูแลและกำกับ โดยนำเข้าและส่งออกสินค้าที่จำเป็นต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ และผ่านบริษัทเอกชน (private company) ที่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงการค้าให้เป็นผู้นำเข้า-ส่งออกสินค้าตามประเภทหรือหมวดหมู่ที่ได้รับอนุญาตจากรัฐแล้วเท่านั้น (ข) การลดและจำกัดจำนวนบริษัทผู้นำเข้า-ส่งออกของ สปป.ลาว (ค) ระบบการค้าระหว่างประเทศของ สปป.ลาว ยังไม่เป็นสากลและไม่มีความแน่นอน (ง) การเข้มงวดในการนำเข้าสินค้า โดยกำหนดเงื่อนไขให้บริษัทผู้นำเข้าต้องมีสัดส่วนการนำเข้าต่อการส่งออกเท่ากับ 60:40 ทำให้ผู้นำเข้าลาวบางรายนำเข้าสินค้าจากไทยลดลง เนื่องจากไม่สามารถหาสินค้าส่งออกได้ครบตามสัดส่วนที่รัฐบาลกำหนด (จ) ขั้นตอนการนำเข้า และการออกเอกสารของ สปป.ลาว มีความยุ่งยาก ซับซ้อน ลำช้า รวมทั้งต้องยื่นขอใบอนุญาตนำเข้าหลังจากที่สินค้านำเข้ามาถึงแล้วเท่านั้น และต้องยื่นขออนุญาตจากหลายหน่วยงาน (ฉ) การดำเนินนโยบายการค้าของ สปป.ลาว เน้นการเสริมสร้างความสัมพันธ์และให้ความสำคัญกับจีนและเวียดนามมากกว่าไทย โดยให้สิทธิพิเศษ เช่น คิดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าจากจีน และเวียดนามต่ำกว่าสินค้านำเข้าจากไทยร้อยละ 50 (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557; กรมส่งเสริมการส่งออก, 2554) (2) ด้านการคมนาคม เช่น (ก) ค่าขนส่ง และค่าบริการในการนำเข้า-ส่งออกค่อนข้างสูง ประกอบกับความตกลงขนส่ง

สินค้าผ่านแดนไทย-สปป.ลาว ยังมีปัญหา เนื่องจากสินค้าจาก สปป.ลาว ผ่านไทยไปประเทศที่สามไม่มีการเก็บค่าธรรมเนียม แต่ในทางกลับกัน สินค้าจากไทยผ่าน สปป.ลาว ไปยังประเทศที่สามถูกเก็บค่าธรรมเนียม (ข) การขนส่งสินค้าทางบกของ สปป.ลาว ใช้รถยนต์ เนื่องจาก สปป.ลาว ยังไม่มีระบบการขนส่งทางรถไฟ และเป็นลักษณะผูกขาด เส้นทางคมนาคมยังทุรกันดาร และทำให้สินค้าได้รับความเสียหาย การกำหนดน้ำหนักบรรทุกของรถบรรทุกสินค้าในแต่ละช่วงไม่เท่ากัน (ค) การขนถ่ายสินค้าของ สปป.ลาว เน้นการใช้แรงงานคนมากกว่าเครื่องจักร ทำให้เกิดการเสียเวลาและสินค้าเสียหาย เป็นเหตุให้การขนถ่ายสินค้าไม่ทันตามกำหนดส่งผลให้บริษัทรับขนส่งสินค้าขาดทุนและไม่ยอม รับงาน (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557) (3) การค้าอนุกรมตามแนวชายแดน เนื่องจากไทย และ สปป.ลาว มีชายแดนที่ติดต่อกันยาวทำให้มีช่องทางผ่านแดนธรรมชาติประมาณ 700 ช่องทาง ประชาชนอาศัยเดินทางเข้า-ออก และมีการลักลอบนำสินค้าข้ามแดน ซึ่งสินค้าที่ลักลอบข้ามแดนมีมูลค่าเกือบเท่ากับการค้าปกติ ส่งผลกระทบต่อตัวแทนจำหน่ายสินค้าของไทยใน สปป.ลาว เนื่องจากสินค้าที่ลักลอบนำเข้ามีต้นทุนต่ำกว่า ส่งผลให้ผู้ทำการค้าล่าช้าไม่สนใจที่จะเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่มาจากประเทศไทย เว้นแต่สินค้าที่มีข้อจำกัดไม่สามารถขนถ่ายโดยเรือเล็กได้ (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

จากการศึกษาข้อมูลของอำเภอเชียงของเมื่อปี พ.ศ. 2558 ผู้วิจัยพบปัญหาที่นำไปสู่งานวิจัยคือนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล ยังขาดการประชาสัมพันธ์ให้ความรู้ความเข้าใจกับผู้ประกอบการค้าชายแดน จึงไม่สามารถนำไปเป็นแนวทางปฏิบัติได้ และภาครัฐบาลยังขาดการบูรณาการร่วมกันระหว่างหน่วยงาน

ของรัฐ และยังมีปัญหาความแตกต่างด้านภาษา วัฒนธรรม ของคู่ค้า รวมไปถึงราคาสินค้าของไทย ค่อนข้างสูง และปัจจุบันยังไม่มีแผนยุทธศาสตร์ การค้าชายแดนของประเทศไทยกับ สปป.ลาว เป็นรายประเทศ จึงทำให้เกิดอุปสรรคปัญหาด้ว การส่งเสริมการตลาด การลงทุน ด้านการแข่งขัน ทางการค้า การเชื่อมโยงการคมนาคมขนส่ง รวมถึง การสนับสนุนข้อกฎหมายสู่การปฏิบัติ การเจริญเติบโต ของเมืองตามแนวพื้นที่บริเวณชายแดน (สำนักพัฒนา ตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนและเอเชีย, 2557)

ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ทำการศึกษาปัจจัยของ นโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาลที่มีผลต่อการพัฒนา แผนยุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว ได้แก่ นโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล ความสัมพันธ์ ระหว่างคู่ค้า ปัจจัยด้านต้นทุนสินค้า คุณสมบัติ ผู้ประกอบการ และการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ การค้า ชายแดน ดังนี้ การอำนวยความสะดวกทางการค้า ประสิทธิภาพในการแข่งขัน และการเติบโตของเมือง (กรมการค้าต่างประเทศ, 2555) เพื่อส่งเสริมด้าน เศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว ในเส้นทางหลวง R3A ที่เชื่อมต่อประเทศจีนตอนใต้ทางมณฑลยูนนาน เมืองคุนหมิง ผ่านประเทศลาว แขวงบ่อแก้ว เมืองห้วยทราย และประเทศไทย ทางจังหวัดเชียงราย อำเภอเชียงของ โดยนำข้อค้นพบในการวิจัยจะเป็นประโยชน์ในการ จัดทำการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย ให้กับหน่วยงานที่กำกับดูแลแผนยุทธศาสตร์การค้า ชายแดนไทย-สปป.ลาว และเป็นแนวทางต่อ ผู้ประกอบการค้าชายแดนไทยในการพัฒนาคุณภาพ และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มขีด ความสามารถในการแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้าน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยของ นโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาลที่มีผลต่อการพัฒนา แผนยุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว

ทบทวนวรรณกรรม

ทฤษฎีการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

Jacob Viner (1986) กล่าวถึงผลของการสร้าง การค้าและการเปลี่ยนทิศทางการค้าส่วนทฤษฎีการ รวมกลุ่มทางเศรษฐกิจด้านการเงินและการคลังที่สำคัญ ได้แก่ ทฤษฎีของ Mundel (2000) ทฤษฎีเหล่านี้ กล่าวถึง การจัดตั้งอาณาเขตเงินตราที่เหมาะสมที่สุด แนวคิดของจาคอบไวเนอร์ การรวมกลุ่มเป็นสหภาพ ศุลากรจะเกิดผลดี ต่อเมื่อมีการสร้างการค้าเกิดขึ้น ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงทิศทางการค้าเกิดขึ้น การรวมกลุ่ม เป็นสหภาพศุลากรก็ย่อมไร้ประโยชน์

แนวคิดพาณิชยนิยมมีสาระสำคัญ สรุปลได้คือ พยายามให้ประเทศครองความได้เปรียบ ทางการค้าระหว่างประเทศสะสมโลหะเงินและทองคำด้วย นโยบายปกป้องทางการค้าทั้งนี้เพื่อให้มีดุลการค้า เกินดุล

ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเด็ดขาด

Adam Smith (1776) กล่าวว่า ประเทศที่ มีความสามารถผลิตสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ มากกว่าอีกประเทศหนึ่งประเทศนั้นจะผลิตเฉพาะ สินค้าที่ตนมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ออกมา แลกเปลี่ยนกับสินค้าของอีกประเทศหนึ่งซึ่งเกิด จากหลักของการแบ่งงานกันทำ (Division of Labor) คือ แต่ละคนควรทำหน้าที่ในการผลิตเฉพาะอย่าง แทนที่จะทำหมดทุกอย่างในการผลิตสินค้าแต่ละชนิด ซึ่งการแบ่งงานกันทำจะทำให้เกิดความชำนาญ เฉพาะอย่าง (Specialization) และจะทำให้สามารถ

ผลิตสินค้าได้มากขึ้น นอกจากนี้ การที่บุคคลเลือกผลิตเฉพาะสิ่งที่ตนเองถนัดแล้วไปแลกเปลี่ยนกับสิ่งอื่นๆ ที่ต้องการจากผู้ผลิต ซึ่งจะทำให้ทุกฝ่ายได้รับประโยชน์จากการที่มีผลผลิต (นิฐิตา เบญจมสุทิติน และนางนุช พันธกิจไพบูลย์, 2548)

ประเทศที่ไม่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ ในการผลิตสินค้าทุกๆ อย่างกับประเทศอื่นยังคงสามารถทำการค้าที่ก่อให้เกิดประโยชน์แก่ทุกฝ่ายได้ ประเทศที่ด้อยประสิทธิภาพควรผลิตและส่งออกเฉพาะสินค้าที่ประเทศตนมีความเสียเปรียบโดยสมบูรณ์ น้อยกว่า ถือได้ว่าสินค้านี้เป็นสินค้าที่ประเทศผลิตด้วยความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบกับทฤษฎีความได้เปรียบนี้เป็นที่รู้จักแพร่หลายและใช้อธิบายสาเหตุของธุรกิจการค้าระหว่างประเทศจนทุกวันนี้ (David Ricardo, 1823)

ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ

David Ricardo (1823) ได้ปรับปรุงแนวคิดของ Adam Smith (1776) โดยอธิบายว่า ต้นเหตุของการค้าระหว่างประเทศไม่จำเป็นต้องขึ้นอยู่กับที่ประเทศนั้นมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์เสมอไปแต่ขึ้นอยู่กับที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ซึ่งสาระสำคัญของทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ อธิบายว่าถึงแม้ประเทศหนึ่งจะมีความเสียเปรียบโดยสมบูรณ์กว่าอีกประเทศหนึ่งในการผลิตสินค้า 2 ชนิดก็ตาม การค้าระหว่างประเทศจะเกิดขึ้นได้โดยประเทศนั้นเลือกผลิตสินค้าที่ตนเสียเปรียบน้อยที่สุด เมื่อเทียบกับสินค้าอีกชนิดหนึ่งและประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในสินค้าทั้ง 2 ชนิดก็จะเลือกผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบมากที่สุดเมื่อเทียบกับสินค้าอีกชนิดหนึ่ง (นิฐิตา เบญจมสุทิติน และนางนุช พันธกิจไพบูลย์, 2547)

ทฤษฎีการกำหนดยุทธศาสตร์

การพัฒนาแผนยุทธศาสตร์เป็นการกำหนดทิศทาง และแนวทางตรงโดยรวมขององค์กรว่าจะมุ่งไปในทิศทางใดและแนวทางใด โดยเป็นการกำหนดอย่างเป็นระบบ การกำหนดแผนยุทธศาสตร์ที่ดีจะนำไปสู่การปฏิบัติที่ดีขององค์กรหัวใจของการวางแผนยุทธศาสตร์ คือ การพิจารณาถึงโอกาสและความสามารถขององค์กร การพิจารณาโอกาสนั้นเป็นการพิจารณาว่าองค์กรจะต้องทำอย่างไร เพื่อให้ได้มาซึ่งผลตอบแทนจากการมุ่งไปสู่ทิศทางนั้นๆ โดยจะต้องคำนึงถึงความสามารถขององค์กรที่มีอยู่ว่าจะสามารถไปสู่เป้าหมายที่กำหนดได้หรือไม่ (Brown, 1997)

หลักการวางแผนยุทธศาสตร์ ประกอบด้วย การกำหนดภารกิจ และวัตถุประสงค์การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก การวางแผนยุทธศาสตร์ การนำแผนยุทธศาสตร์ไปปฏิบัติ การประเมินผลและการควบคุม นักวิชาการได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับกระบวนการจัดการเชิงยุทธศาสตร์ ซึ่งมีรายละเอียดแตกต่างกันดังนี้ แนวคิดองค์ประกอบพื้นฐานกระบวนการจัดการเชิงยุทธศาสตร์ ประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม การกำหนดยุทธศาสตร์ การนำยุทธศาสตร์ไปปฏิบัติ การประเมินผลงานและการควบคุม องค์ประกอบของการจัดการเชิงยุทธศาสตร์ ประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร การกำหนดทิศทางของยุทธศาสตร์ด้วยวิสัยทัศน์และภารกิจ กำหนดแผนยุทธศาสตร์การนำแผนยุทธศาสตร์ไปปฏิบัติ และการควบคุม การปรับโครงสร้างทางยุทธศาสตร์ใหม่ (Wheelen & Hunger, 2000)

กระบวนการจัดการเชิงยุทธศาสตร์หรือขั้นตอน ประกอบด้วย การพัฒนาวิสัยทัศน์และภารกิจเชิงยุทธศาสตร์ การกำหนดวัตถุประสงค์ การปรับยุทธศาสตร์ให้เข้ากับวัตถุประสงค์การนำเอา

ยุทธศาสตร์ไปปฏิบัติ การประเมินผลงานและการปรับปรุงงานใหม่ (Thompson & Stickland, 2003)

ทฤษฎีการนำนโยบายไปปฏิบัติ

การนำนโยบายไปปฏิบัติเป็นกระบวนการที่บุคคล กลุ่มคน หน่วยงาน หรือองค์การที่เกี่ยวข้องกับนโยบายจะใช้ความสามารถนำทรัพยากรมาใช้ในการบริหาร เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ การนำนโยบายไปปฏิบัติจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการวิเคราะห์ล่วงหน้า (Walter, 1971) โดยเริ่มจากการพิจารณาความหมาย ของการนำนโยบายไปปฏิบัติว่าเป็นกระบวนการในการนำเอานโยบายพื้นฐานทั่วไปมาดำเนินการให้ลุล่วงไป นโยบายพื้นฐานอาจอยู่ในรูปแบบของกฎหมาย คำพิพากษา คำสั่งของรัฐบาลหรือมติรัฐมนตรีก็ได้ (Mazmanian & Sabatier, 1989)

การนำนโยบายไปปฏิบัติเป็นขั้นตอนที่สำคัญยิ่ง ในกระบวนการนโยบายสาธารณะ ได้นำเสนอเกี่ยวกับสาระสำคัญของการนำนโยบายไปปฏิบัติให้เกิดผลสัมฤทธิ์โดยครอบคลุมประเด็นต่างๆ ได้แก่ ความหมายและความสำคัญ แนวคิด ทฤษฎี และปัจจัยที่มีผลต่อการนำนโยบายไปปฏิบัติ ตัวแบบการนำนโยบายไปปฏิบัติ ปัญหา อุปสรรคของการนำนโยบายไปปฏิบัติเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนเกี่ยวกับมาตรการของนโยบายที่เกิดขึ้นระหว่างกระบวนการกำหนดนโยบาย เมื่อนโยบายได้รับความเห็นชอบ ในการนำไปประกาศใช้ในลักษณะต่างๆ นโยบายนั้นจะถูกนำไปปฏิบัติจากผู้ที่เกี่ยวข้อง ถ้านโยบายไม่เหมาะสมก็ไม่สามารถแก้ไขปัญหาให้กับประชาชนตามที่คาดหวังไว้ไม่ว่านโยบายนั้นจะถูกนำไปปฏิบัติให้ได้ดี อย่างไรก็ตาม แสดงว่านโยบายนั้นประสบความสำเร็จล้มเหลว ในกรณีที่นโยบายดี แต่นำนโยบายไปปฏิบัติไม่ดี ก็จะไม่สามารถบรรลุเป้าประสงค์ตามที่ผู้กำหนดนโยบายต้องการ

แสดงให้เห็นว่า การนำนโยบายไปปฏิบัติมีความซับซ้อนมาก (สมบัติ อารังธัญญวงศ์, 2552)

กระบวนการวิเคราะห์สถานะแวดล้อมและศักยภาพ

กระบวนการวิเคราะห์สถานะแวดล้อมและศักยภาพ (SWOT Analysis) เป็นวิธีการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกและวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (Albert Humphrey, 2005; วิมลีน เหล่าศิริถาวร, 2553; อัญชลิกา เฟื่องฟูง, 2550; ดำรงค์ วัฒนา, 2554) แบ่งออกได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก เป็นการวิเคราะห์เพื่อหาโอกาส (opportunities) และอุปสรรค (threats) จากปัจจัยภายนอกองค์การ ได้แก่ การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงของคู่แข่ง ที่อาจมากระทบกับโครงการการวิเคราะห์ดังกล่าวจะทำให้ทราบว่าเส้นทาง การดำเนินงานขององค์กรจากวันนี้ไปสู่อนาคต จะได้รับผลกระทบจากปัจจัยเหล่านี้อย่างไร ซึ่งผลกระทบในทางบวกจะนับว่าเป็นโอกาส และผลกระทบทางลบจะเป็นอุปสรรคแก่องค์การที่อาจเกิดขึ้นได้

2. การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน เป็นการวิเคราะห์เพื่อหาจุดแข็ง และจุดอ่อนจากปัจจัยทุกอย่างภายในองค์กร เช่น การวิเคราะห์บุคลากร การวิเคราะห์ด้านการจัดการองค์การ การวิเคราะห์งบประมาณ การวิเคราะห์สถานที่ เป็นต้น การจะทราบว่าปัจจัยภายในองค์กรเป็นจุดอ่อนหรือจุดแข็ง อาจพิจารณาได้จากการเปรียบเทียบโดยใช้มูลค่าเฉลี่ยของคู่แข่ง ซึ่งควรเป็นข้อมูลที่วัดได้หรืออาจเปรียบเทียบกับองค์การดีเด่น (benchmarking) หรือเปรียบเทียบกับมาตรฐานสากล (international standard) ผลจากการวิเคราะห์จะช่วยให้องค์การ

สามารถนำจุดแข็งมาวางแผนใช้ประโยชน์ได้เต็มที่ ส่วนการวิเคราะห์จุดอ่อนจะช่วยให้องค์กรสามารถมองเห็นจุดอ่อนของตนเอง เพื่อที่จะได้พิจารณาว่าแก้ไขจุดอ่อนได้หรือไม่ หากคิดว่าจุดอ่อนที่ไม่สามารถแก้ไขได้ก็ควรวางแผนให้สามารถหลีกเลี่ยงหรือให้สอดคล้องกับสภาพจุดอ่อนที่มีอยู่ให้ดีที่สุด

3. การวิเคราะห์ SWOT เป็นการพิจารณาดังนี้ Strengths คือ จุดแข็ง หมายถึง ความสามารถและสถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นบวก ซึ่งองค์กรนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงาน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์หรือ หมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ดี (วิมลสิน เหล่าศิริถาวร, 2553)

ระเบียบวิธีการวิจัย

การวิจัยนี้เป็น การวิจัยเชิงปริมาณ โดยผู้วิจัยสร้างและทดสอบแบบสอบถามผู้ประกอบการค้าชายแดนไทยกับ สปป.ลาว (เชียงของ) ซึ่งประกอบด้วยมาตรวัด ตัวแปรหลักที่มีอยู่ในกรอบแนวคิดโดยมีการทดสอบความเชื่อถือได้ (reliability) ของมาตรวัดก่อนนำข้อมูลไปใช้ในการวิเคราะห์ทางสถิติ หรือหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง (population and sampling) ผู้วิจัยใช้ตัวแทนผู้ประกอบการค้าชายแดนไทยกับ สปป.ลาว เชียงของ โดยเลือกตามเกณฑ์ คนที่มีส่วนเกี่ยวข้อง มีจำนวน 240 ราย เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างจริงมีจำนวนต่ำกว่า 400 ตัวอย่าง ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีการกำหนดกลุ่มตัวอย่างตามเทคนิคการใช้สถิติวิเคราะห์ในการกำหนด ขนาดตัวอย่างเป็นจำนวน 20 เท่า ของจำนวนตัวแปร โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลเป็น อัตราภาคชั้น (interval scale) มี 10 ระดับ ผู้วิจัยได้มีข้อคำถาม จำนวน 40 ข้อ โดยแบ่งข้อคำถามออกเป็น

หมวดหมู่ เพราะการคำนวณด้านนี้มีความเจริญเติบโตสูงขึ้น

การออกแบบหรือการวางแผน (sampling scheme) ผู้วิจัยคำนึงถึงการครอบคลุมวิธีการและกลยุทธ์ (strategies) ที่จะให้ได้มาซึ่งตัวอย่างที่เป็นตัวแทนที่ดีของประชากรเป้าหมาย (good representative of the target population) และมีระดับความเชื่อมั่นสูง และมีความผิดพลาดน้อย (sampling error) ในส่วนของจำนวนหน่วยการวิเคราะห์ ปัจจุบันผู้ประกอบการค้าชายแดนไทยกับ สปป.ลาว (เชียงของ) มีจำนวน 240 ราย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย (research instrument) ครั้งนี้คือ แบบสอบถาม ใช้ในการจัดเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการค้าชายแดนไทยกับ สปป.ลาว (เชียงของ) โดยแบ่งข้อคำถามออกเป็นหมวดหมู่ เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่ตรงกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้ เพื่อการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย-ลาว สู่ประชาคมอาเซียน ในด้าน (1) นโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล ซึ่งประกอบด้วย ส่งเสริมภาครัฐฯ การประชาสัมพันธ์ และการประสานงาน (2) ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า ซึ่งประกอบด้วย วัฒนธรรมท้องถิ่น ความพึงพอใจความไว้วางใจ และธุรกรรมทางการค้า (3) ปัจจัยด้านต้นทุนสินค้า ซึ่งประกอบด้วย สินค้า การคมนาคมขนส่ง แรงงาน และ (4) คุณสมบัติผู้ประกอบการ ซึ่งประกอบด้วย อายุ เพศ การศึกษา

การทดสอบความเชื่อถือของมาตรวัด ผู้วิจัยใช้การทดสอบความสอดคล้องกันภายใน (internal consistency) ของรายการที่ประกอบเป็นมาตรวัดตามแนวความคิดที่ว่าหากรายการเป็นรายการในเรื่องเดียวกันจะมีความสัมพันธ์กันสูง ในทางตรงกัน

ข้ามหากรายการที่ใช้สร้างมาตรวัดไปคนละทิศ
คนละทางหรือคนละเรื่อง รายการต่างๆ ก็จะมี
ความสัมพันธ์กันน้อย ซึ่งสถิติที่จะบ่งชี้ความ
เชื่อถือได้ของแต่ละรายการ คือ ค่าสัมประสิทธิ์
อัลฟา (Alpha coefficient of reliability) ซึ่งมีค่า
ตั้งแต่ 0.00 ถึง 1.00 ค่าอัลฟา ควรสูงกว่า
ค่า SD แสดงว่ามาตรวัดที่สร้างมีความน่า
เชื่อถือได้มาก ผลการทดสอบพบว่า
(1) การส่งเสริมภาครัฐ มีค่า Alpha เท่ากับ .839
(2) การประสานงาน มีค่า Alpha เท่ากับ .730
(3) การประชาสัมพันธ์ มีค่า Alpha เท่ากับ .880
(4) นโยบายที่ ส่งเสริมจากภาครัฐบาล มีค่า Alpha
เท่ากับ .936 (5) วัฒนธรรมท้องถิ่น มีค่า Alpha
เท่ากับ .648 (6) ความพึงพอใจ มีค่า Alpha
เท่ากับ .853 (7) ธุรกิจทางการค้า มีค่า Alpha
เท่ากับ .588 (8) ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า
มีค่า Alpha เท่ากับ .768 (9) สินค้ามีค่า
Alpha เท่ากับ .795 (10) การคมนาคมขนส่ง
มีค่า Alpha เท่ากับ .805 (11) แรงงาน มีค่า
Alpha เท่ากับ .737 (12) ต้นทุนสินค้า มีค่า
Alpha เท่ากับ .899 (13) การอำนวยความสะดวก
ทางการค้า มีค่า Alpha เท่ากับ .679 (14) ประสิทธิภาพ
ในการแข่งขันสูงขึ้น มีค่า Alpha เท่ากับ .818
(15) การเติบโตของเมือง มีค่า Alpha เท่ากับ
.645 (16) การพัฒนาแผนยุทธศาสตร์มีค่า
Alpha เท่ากับ .847

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่

1. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทวิ (bivariate
correlation) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์เบื้องต้นให้
เห็นภาพความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่างๆ
ที่ใช้ในการวิเคราะห์ และเพื่อตรวจสอบปัญหา
ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (multi
collinearly) ซึ่งพบว่าไม่มีปัญหาดังกล่าว

2. การวิเคราะห์ถดถอยพหุเชิงซ้อน (hierarchical
regression analysis) เพื่อวิเคราะห์ว่าปัจจัยแต่ละกลุ่ม

มีผลต่อการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าชายแดน
อย่างไร

3. การวิเคราะห์เส้นทางความสัมพันธ์ (path
analysis) เพื่อแสดงให้เห็นภาพรวมของความสัมพันธ์
ระหว่างตัวแปรทุกตัวที่ใช้ในการวิเคราะห์ว่ามีผล
ทางตรงและทางอ้อมต่อการปฏิบัติอย่างไร

ผลการวิจัย

ปัจจัยด้านนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล

ด้านนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล
ได้มีการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการในธุรกิจมั่นคง
และเจริญก้าวหน้าขึ้น พบว่า ผู้ประกอบการได้รับ
คำแนะนำและการส่งเสริมจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ
ด้านการประกอบการพอสมควร ซึ่งมาตรการในการแก้ไข
คือ ควบคุมเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องให้คำปรึกษาแก่
ผู้ประกอบการเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น
และมีระดับความพึงพอใจในการประกอบการค้า
ที่ด้านเชิงของ ร้อยละ 63.4 ส่วนที่ภาครัฐออก
กฎระเบียบในการค้าขายที่มีความเข้มงวดเกินไป
อาจส่งผลให้ผู้ประกอบการค้าเกิดการท้อใจในการ
ประกอบธุรกิจถึงร้อยละ 59.8 และปัญหาที่พบอีก
ประการคือการไม่เอื้ออำนวย ในการค้าของระบบ
ราชการจะเป็นอุปสรรคมากในการประกอบธุรกิจ
ร้อยละ 58.5 ซึ่งเป็นสาเหตุในความไม่พอใจในการ
ได้รับคำแนะนำและส่งเสริมจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ

ด้านการประสานงานตามนโยบายของรัฐ
พบว่า เป็นการทำให้มีความมั่นใจว่าการประกอบ
การค้าจะดำเนินการค้าไปด้วยดี และมีความพึงพอใจ
และเห็นด้วยในระดับปานกลาง ร้อยละ 65.4 ในเรื่อง
การมองหาลู่ทางใหม่ๆ ในการประกอบการค้า
ถ้าผู้ประกอบการค้ามีปัญหาด้านการค้าจะได้รับการ

ช่วยเหลือจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ ช่วยดำเนินการเจรจา และประสานงานให้เสมอ

ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า

ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าทางวัฒนธรรม แต่ละท้องถิ่น เป็นความสัมพันธ์ที่ทำให้เกิดความสบายใจในการประกอบการค้า เพราะผู้ประกอบการค้า มีขนบธรรมเนียมและวัฒนธรรมใกล้เคียงกันอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งจะมีโอกาสในการพัฒนาให้สูงขึ้นได้ มีความพึงพอใจร้อยละ 66.3 และยิ่งพบอีกว่าความแตกต่างระหว่างคู่ค้ามีเพียงเล็กน้อยในด้านความสัมพันธ์ คู่ค้าของผู้ประกอบการค้าที่ด้านเชิงของ มีความสัมพันธ์กันเสมือนพี่น้องกันมาก ถ้าภาษาในการสื่อสารระหว่างการค้าแตกต่างกันจะส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการค้าได้ ซึ่งอาจจะต้องปรับปรุงแก้ไขโดยจัดให้มีการอบรม การสอนภาษาให้กับผู้ประกอบการค้า

ส่วนความพึงพอใจของลูกค้า นั้น ได้มีการตอบสนอง ความต้องการของลูกค้า ส่วนในความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้านั้น พบว่า ผู้ประกอบการค้าเคยเสียเปรียบทางการค้าอย่างไม่เป็นธรรม ถึงร้อยละ 69.7 แต่ถึงกระนั้นคู่ค้าเดิมๆ ยังมีการสั่งเพิ่มยอดซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง ร้อยละ 66.7 และระหว่างคู่การค้าต่างมีความพึงพอใจและความสุขในการประกอบการค้าซึ่งกันและกันจากคู่ค้า เดิม ถึงแม้ว่ามีความไม่พึงพอใจคู่ค้าที่ไม่จ่ายค่าสินค้าตรงเวลาร้อยละ 64.7 ก็ตาม แม้ว่าคู่ค้าจะจ่ายค่าสินค้า ล่าช้าบ้างแต่ผู้ประกอบการค้าชาวไทยยังยินดีจะทำการค้าด้วยร้อยละ 57.5 ซึ่งการค้าอาจมีปัญหาอยู่บ้างในเรื่องการสั่งสินค้า แต่ยังไม่ต้องวางเงินมัดจำเมื่อมีการซื้อขาย รวมถึงการตรวจสอบกับสินค้าและผลิตภัณฑ์ อย่างละเอียดทุกครั้ง ซึ่งปัญหาเหล่านี้สามารถแก้ไขได้โดยการทำเป็นคู่มือประกอบการค้าขายแดน

การทำธุรกรรมด้านการค้ากับความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า พบว่า คู่ประกอบการค้าส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในการใช้เงินสกุลไทย ในการซื้อขายสินค้า ร้อยละ 75.0 และไม่ประสงค์รับเงินสกุลอื่นถึงร้อยละ 66.0 บางครั้งผู้ติดต่อการค้าจะนำสินค้าไปจำหน่ายก่อนแล้วโอนเงินผ่านธนาคาร ในร้อยละ 51.0 ในการทำธุรกรรมทางการค้า

ปัจจัยด้านต้นทุนสินค้า

สินค้าที่มีคุณภาพดีจะเป็นที่นำสนใจของลูกค้าสูง ร้อยละ 71.9 แต่ขณะเดียวกันผู้ประกอบการค้า เคยถูกลูกค้าต่อว่าและมีการคืนสินค้าจากลูกค้า ในจำนวนค่อนข้างสูง ร้อยละ 75.8 อย่างไรก็ตาม แม้ว่าสินค้าในร้านจะมีราคาสูงกว่าที่อื่น แต่ลูกค้ายังมีความต้องการซื้อเป็นจำนวนมาก และไม่มีสินค้าตกร้าง เมื่อการกระจายสินค้าในร้านเป็นไปได้รวดเร็ว ซึ่งถือว่าประสบความสำเร็จในการค้า ร้อยละ 43.3 และ 61.0 ตามลำดับ

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ร้อยละ 57.5 เป็นผู้หญิง มีอายุเฉลี่ย 41 ปี และร้อยละ 40.4 มีระดับการศึกษาปริญญาตรี และระดับการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย ปวส. อนุปริญญา ร้อยละ 36.7 นอกนั้นมีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ส่วนประถมศึกษาามีเพียงประมาณ ร้อยละ 10.0

ประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์

การพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ในด้านการเชื่อมโยงการอำนวยความสะดวกทางการค้าด้านการขนส่งผู้ประกอบการมีความเห็นด้วยอยู่ในระดับกลางค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับปัจจัยอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการขนส่งคมนาคมจากการพัฒนาของภาครัฐ ซึ่งมีส่วนในการส่งเสริมการประกอบธุรกิจ

รวมทั้งการประกอบธุรกิจไม่ค่อยได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนจากภาครัฐ รวมถึงในการได้รับการอำนวยความสะดวกในการประกอบธุรกิจ

ส่วนการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ด้านประสิทธิภาพในการแข่งขัน ผู้ประกอบการมีความพอใจมากถึงแม้ว่าจะมีเงินลงทุนไม่มากแต่สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างมั่นใจในระดับปานกลาง และการค้าขายสามารถขยายกิจการไปได้เพิ่มขึ้น และมีความมั่นใจในการประกอบธุรกิจ ถ้าหากได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐจะทำให้ขีดความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้นและประเด็นที่ต้องเป็นห่วงของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คือ การเติบโตของเมืองในหลายๆ ด้าน เช่น ความรู้สึก เป็นห่วงบุตรหลานเป็นอย่างมาก เพราะความเจริญทางการสื่อสารและเทคโนโลยีต่างๆ เข้ามาสู่ชุมชนอย่างมาก รongลงมาคือ ราคาที่ดินบริเวณนี้มีราคาสูงขึ้นกว่าเดิมมากหลายเท่าตัวได้รับการความสะดวกสบายมากขึ้นจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รวมถึงการโยกย้ายและเพิ่มจำนวนของประชากรทำให้เกิดความวุ่นวายในสังคมเป็นประเด็นหนึ่งที่สำคัญต้องเฝ้าระวัง

ผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์ความสัมพันธ์ทวิ (bivariate correlation) พบว่า ตัวแปรอิสระไม่มีความสัมพันธ์กันสูงมาก (ไม่เกิน .80) จึงไม่มีปัญหาในเรื่องความสัมพันธ์กันสูง (multicollinearity) ซึ่งสามารถนำตัวแปรทั้งหมดไปใช้ในการวิเคราะห์แบบเชิงชั้น (hierarchical regression analysis) ได้ยกเว้นปัจจัยด้านต้นทุนสินค้าที่มีความสัมพันธ์กับความสัมพันธ์ระหว่างและการนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล ที่มีความสัมพันธ์กันสูงมากถึง .80 แต่เมื่อใช้สถิติทดสอบด้วยค่า VIF และ Tolerance แล้วพบว่าไม่เป็นปัญหาที่รุนแรง สามารถใช้ผลการวิเคราะห์ได้

นอกจากนี้พบว่า นโยบายการส่งเสริมจากภาครัฐมีผลต่อประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในเชิงบวกถึงร้อยละ 75 จึงมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้า

ขณะเดียวกัน ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้ามีผลต่อประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในเชิงบวกถึงร้อยละ 59 ส่งผลในการเปลี่ยนแปลงประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้า

ส่วนปัจจัยด้านต้นทุนสินค้ามีผลต่อประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในเชิงบวกถึงร้อยละ 12 ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้า

ทั้งนี้ คุณสมบัตินี้ผู้ประกอบการไม่มีผลต่อประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ กล่าวคือ สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ได้เพียงร้อยละ 3

การวิเคราะห์ถดถอยแบบง่ายระหว่างประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ พบว่า ตัวแปรอิสระ ทุกตัวมีความสัมพันธ์กับการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้า ในทิศทางบวกตามที่คาดหวัง แต่ที่มีนัยสำคัญ มีเพียง 3 ตัว คือ ปัจจัยด้านต้นทุนสินค้า ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า และนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล ส่วนตัวแปรอิสระที่ไม่มีผลอย่างมีนัยสำคัญ คือ คุณสมบัตินี้ผู้ประกอบการ

การวิเคราะห์ถดถอยพหุเชิงชั้น

ตัวแปรอิสระทุกตัวมีความสัมพันธ์กันสูงและตัวแปรตาม คือ ประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว มีความสัมพันธ์

กับนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล ซึ่งได้แก่ การส่งเสริมภาครัฐ การประชาสัมพันธ์ และการประสานงาน อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งหมายความว่า ถ้านโยบายที่ภาครัฐส่งเสริมให้การค้าที่ดีให้แก่ผู้ประกอบการค้าชายแดนอย่างมีประสิทธิภาพที่จะส่งผลต่ออย่างยิ่งในประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว

ขณะเดียวกัน ในด้านวัฒนธรรมท้องถิ่น ความพึงพอใจคู่ค้าและธุรกิจกรรมการค้าระหว่างคู่ค้านั้นรวมถึงปัจจัยด้านต้นทุนสินค้า การคมนาคมขนส่ง และแรงงานของผู้ประกอบการค้าต่างมีความสัมพันธ์กับการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว อย่างมีนัยสำคัญ หมายความว่า ผู้ประกอบการที่มีความสัมพันธ์กันระหว่างคู่ค้าด้านวัฒนธรรม มีความพึงพอใจและธุรกิจกรรมการค้าที่ดี จะส่งผลดีต่อประสิทธิผลในการพัฒนาการค้าชายแดน อีกทั้งผู้ประกอบการค้าที่จำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพที่มีการขนส่งสินค้าที่สะดวกรวดเร็ว และแรงงานในการทำงานที่ดีจะส่งผลดีต่อการพัฒนาการค้าชายแดนด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้พบว่า ประสิทธิภาพของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าจะมีประสิทธิผลดีขึ้นนั้นขึ้นอยู่กับ การนำปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง คือ คุณสมบัติผู้ประกอบการ (ด้านการศึกษา) ปัจจัยด้านต้นทุนสินค้า (สินค้า แรงงาน และการขนส่ง) ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า (ด้านการทำธุรกรรมทางการค้า) และนโยบายจากภาครัฐบาล (การส่งเสริม)

การวิเคราะห์เส้นทางความสัมพันธ์ (path analysis)

1. นโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล และความสัมพัทธ์ระหว่างคู่ค้า มีประสิทธิผลอย่างมากต่อการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

กล่าวคือ การพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าจะมีประสิทธิผลมากขึ้น รัฐบาลต้องมีนโยบายเข้ามาช่วยเหลือสนับสนุน และส่งเสริมให้มีความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าในการร่วมมือกัน ทั้งนี้ตัวแปรทั้งสองตัวนี้สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ได้ร้อยละ 78 ซึ่งนับว่าสูงมากและมีนัยสำคัญทางสถิติ

2. ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า และปัจจัยด้านต้นทุนสินค้า มีผลต่อนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ กล่าวคือนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาลที่มีประสิทธิผลมีผลต่อการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้า ย่อมต้องอาศัยความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า และปัจจัยด้านต้นทุนสินค้า มาเป็นปัจจัยในการพิจารณาจากผลการวิเคราะห์สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาลได้ร้อยละ 55

3. ปัจจัยด้านต้นทุนสินค้า มีผลต่อความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ กล่าวคือ ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าต้องอาศัยปัจจัยด้านต้นทุนสินค้า จากผลการวิเคราะห์สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงต่อความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าในประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ได้ร้อยละ 30

ผลที่ได้จากการทดสอบสมมติฐานทั้ง 3 ข้อสรุปได้ว่า นโยบายส่งเสริมจากภาครัฐ มีผลความสัมพันธ์ทางตรง ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้ามีผลทั้งทางตรงและทางอ้อม ส่วนที่มีความสัมพันธ์เป็นผลทางอ้อมอย่างเดียว คือ ปัจจัยด้านต้นทุนสินค้า แต่มีผลความสัมพันธ์ต่อประสิทธิผลของการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาวในด้านอื่นๆ ที่ไม่ได้นำมาศึกษาในครั้งนี้

อภิปรายผล

นโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาลมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในการสนับสนุนการค้าและการพัฒนาธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจมีความมั่นคง และเจริญก้าวหน้ามากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการประชาสัมพันธ์และการประสานงาน และการดูแลอย่างดีจากภาครัฐรวมถึงการเข้าไปแก้ปัญหาของเจ้าหน้าที่รัฐบาลและช่วยดำเนินการเจรจาและประสานงานให้เสมอ (Collis, 1991; Tallman, 1991) ด้านการจัดการประชาสัมพันธ์จากภาครัฐบาลนั้น ส่งผลให้ยอดขายสินค้าเพิ่มขึ้น เนื่องจากจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งมีการจัดระเบียบการค้าอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการมีความมั่นใจมากขึ้น แต่การแข่งขันทางการค้าก็ยังคงค่อนข้างสูง ซึ่งนับว่าเป็นปัญหาที่รัฐบาลต้องช่วยพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการไทยเพื่อให้ได้เปรียบทางการค้า (Morgan et. al., 2006) และรัฐบาลต้องมีการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์การค้าในด้านการเชื่อมโยงระบบขนส่งสินค้าที่มีประสิทธิภาพเพื่ออำนวยความสะดวกด้านการขนส่ง นอกจากนี้ การเจริญเติบโตของเมืองในถิ่นที่ทำการค้าของผู้ประกอบการเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่อาจส่งผลให้ราคาที่ดินมีราคาสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้เกิดการโยกย้าย ส่งผลให้ประชากรมากขึ้น สร้างความแออัดและความวุ่นวาย ดังนั้น รัฐบาลควรร่วมมือกับผู้ประกอบการ และรัฐบาลของ สปป.ลาว ในการวางแผนการเติบโตของเมือง

ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าอยู่ในระดับเป็นที่น่าพอใจ ผู้ประกอบการทั้งสองฝ่ายมีความสัมพันธ์กันเหมือนพี่น้อง มีความพึงพอใจในการประกอบการค้าร่วมกัน ส่วนหนึ่งมาจากการมีขนบธรรมเนียมประเพณีและวัฒนธรรมใกล้เคียงกัน (Johanson, & Vahlne, 1990) แม้บางครั้งจะมีปัญหาด้านการสื่อสารบ้าง

แต่ก็สามารถแก้ไขได้ โดยผู้ประกอบการไทยควรเรียนรู้ภาษาและวัฒนธรรมของคู่ค้า รัฐบาลอาจจะส่งเสริมจัดทำเนียบคู่มือง่ายๆ ด้านภาษาและวัฒนธรรมให้คู่ค้าฝ่ายไทยได้เรียนรู้ (Tanner, et al., 2001; Hansen, 2004) ตัวชี้วัดที่สำคัญจากการวิจัยพบว่าคู่ค้าต่างมีความพึงพอใจ และมีความสุขในการประกอบการค้า ซึ่งส่งผลต่อการเพิ่มยอดซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง และยังมีการแนะนำบอกกล่าวต่อจากคู่ค้าเดิม ทำให้มีคู่ค้าใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น แต่ปัญหาที่พบคือ การส่งสินค้าที่ไม่ต้องวางเงินมัดจำ ทำให้คู่ค้าจ่ายค่าสินค้าล่าช้าบ้างแต่ยังยินดีที่ทำการค้าด้วย ในด้านการดำเนินธุรกรรมหลักคู่ค้าส่วนใหญ่ใช้เงินสกุลไทย และยังมีการให้นำสินค้าไปจำหน่ายก่อนแล้วโอนเงินผ่านธนาคาร

การค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว ในสภาพทั่วไปเป็นไปด้วยดี ผู้ประกอบการฝ่ายไทยส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีระดับการศึกษาส่วนใหญ่ค่อนข้างดี ตั้งแต่ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ปวส. อนุปริญญาและปริญญาตรี ในด้านสินค้าที่จัดจำหน่ายมีคุณภาพ จึงเป็นที่น่าสนใจของลูกค้าและยังเป็นสินค้าที่ทันสมัยถึงแม้จะมีราคาสูงกว่าสินค้าของประเทศอื่นก็ตาม แต่ยังมีลูกค้าที่มาซื้อกันจำนวนมาก จึงไม่มีสินค้าคงเหลือค้าง รวมถึงการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าสะดวกรวดเร็วเป็นที่พอใจของคู่ประกอบการค้า (David Ricardo, 1823) ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ

ส่วนด้านแรงงานไม่มีปัญหา เพราะผู้ประกอบการให้สวัสดิการที่ดี และยอมจ่ายค่าแรงพอสมควร ส่งผลให้ได้รับความเชื่อตรงและภักดีของแรงงานและทำให้แรงงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ แต่ก็ยังมีการเคลื่อนย้ายแรงงานบ้าง (Hamilton, & Whalley, 1984) การเคลื่อนย้ายแรงงานจะนำไปสู่ผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพซึ่งทำให้ต้องเสียเวลาสอนงานกับแรงงานใหม่ๆ อยู่บ้าง

(Chiquiar, & Hanson, 2005) การสูญเสียเงินทุนทางสังคมและค่าใช้จ่ายของการแสวงหาทักษะที่จำเป็นในงานใหม่แสดงให้เห็นว่าแรงงานบางกลุ่มอาจมีการเคลื่อนย้ายไปสู่การค้าประเภทอื่นๆ

ข้อเสนอแนะ

1. ผู้ประกอบการไทยควรให้ความสนใจต่อสถานการณ์ด้านการแข่งขัน และมีการนำเสนอให้ฝ่ายรัฐบาล และบริษัทผู้ผลิตได้ทราบถึงสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง โดยผู้ผลิตสินค้าจะต้องมีการพัฒนาสร้างความหลากหลายให้กับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้าประเภทเดียวกัน และผลิตสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้นกว่าเดิม โดยมีการควบคุมคุณภาพของสินค้าตั้งแต่เริ่มต้น ตั้งแต่กระบวนการผลิตจากโรงงานให้มีคุณภาพอยู่ในเกณฑ์ที่ดีและดีเยี่ยม

2. รัฐบาล ควรมีนโยบายส่งเสริมและแนะนำผู้ประกอบการไทยในการพัฒนาคุณภาพสินค้าไทยให้มากขึ้น เรื่องเร่งด่วนที่รัฐบาลควรส่งเสริมคือ

การช่วยเหลือผู้ประกอบการในการควบคุมคุณภาพของสินค้าให้มีคุณภาพ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ก้าวไกลกว่าเวียดนาม และที่สำคัญอย่างยิ่งในการให้เกิดประสิทธิภาพประสิทธิผล คือ รัฐบาลควรส่งเสริมจัดให้มีการสำรวจความต้องการด้านสินค้าอุปโภคบริโภค ของลูกค้า สปป.ลาว ในพื้นที่การค้าชายแดนอื่นของประเทศไทยด้วย

3. ควรมีการศึกษาเชิงลึกในรายละเอียดประเด็นต่างๆ โดยทำการศึกษาเฉพาะเจาะจงในแต่ละเรื่อง ความต้องการของลูกค้าทั้งต้นทาง กลางทาง และปลายทางของเส้นทางการจำหน่ายสินค้าต่อไป

4. ควรมีการศึกษาและวางแผนการเติบโตของเมืองในหลายๆ ด้าน เพราะความเจริญทางการสื่อสารและเทคโนโลยีต่างๆ เข้ามามีส่วนมากขึ้นทำให้คุณภาพชีวิตของคนชุมชนเปลี่ยนเป็นสังคมเมือง ทำให้มีการโยกย้ายและเพิ่มจำนวนของประชากรอย่างรวดเร็ว

เอกสารอ้างอิง

- กรมการค้าต่างประเทศ. (2554). สถิติการค้าชายแดนและการค้าผ่านแดนของประเทศไทย ปี 2554-2557 (มกราคม-พฤศจิกายน). กรุงเทพฯ: กระทรวงพาณิชย์.
- กรมการค้าต่างประเทศ. (2555). ประชุมเชิงปฏิบัติการ แผนยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการเพื่อส่งเสริมการค้าข้ามพรมแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน. กรุงเทพฯ: สำนักความร่วมมือการค้าและการลงทุน.
- กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2557). รอบรู้เรื่องการลงทุนในอาเซียน: สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว. กรุงเทพฯ: กระทรวงพาณิชย์.
- กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์. (2554). คู่มือ การค้าและการลงทุน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว. กรุงเทพฯ: สำนักข่าวพาณิชย์ กรมส่งเสริมการส่งออก.
- ชนิด ศุทธยาลัย. (2556). รายงานการค้าชายแดนไทยกับเพื่อนบ้าน 5 ประเทศ (มาเลเซีย พม่า จีนตอนใต้ ลาว และกัมพูชา). กรุงเทพฯ: ผู้แต่ง.
- ดำรงค์ วัฒนา. (2554). โครงการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการจัดทำแผนพัฒนาระบบบริหารจัดการของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- เต็มธรรม สิทธิเลิศ. (2558). รูปแบบการค้าที่สำคัญของไทยภายใต้กรอบ AEC. กรุงเทพฯ: ผู้แต่ง.
- นิฐิตา เบญจมสุทิน และนางนุช พันธกิจไพบูลย์. (2548). เศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วารินทร์ วงศ์หาญเขาวี และคณะ. (2547). ยุทธศาสตร์การค้าชายแดนประเทศไทยกับประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง. กรุงเทพฯ: ม.ป.ท.
- วิมลีน เหล่าศิริถาวร. (2553). องค์การและการจัดการ. เชียงใหม่: ม.ป.ท.
- สมบัติ อารังธัญญวงศ์. (2552). นโยบายสาธารณะ แนวความคิด การวิเคราะห์และกระบวนการ (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: คณะรัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, เสมาธรรม.
- สถาบันพระปกเกล้า. (2558). รายงานการศึกษาค้าชายแดน-การค้าผ่านชายแดนไทยกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน กรณี: การค้าและการขนส่งสินค้าชายแดน-ผ่านแดนไทย-ลาว-จีน.
- สำนักพัฒนาตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนและเอเชีย. (2557). Factsheet-ประเทศลาว. สืบค้นเมื่อ มีนาคม 15, 2558, จาก <http://aec.ditp.go.th>.
- อัญชลิกา เฟื่องฟูง. (2550). การวิเคราะห์ SWOT. สระแก้ว: มหาวิทยาลัยบูรพา วิทยาเขตสารสนเทศ.
- Adam Smith. (1776). *The Theory of Moral Sentiments*. D.D. Raphael & A.L. Macfie. 189-190 Clarendon Press.
- Albert Humphrey. (2005). SWOT Analysis for Management Consulting. SRI AlumniNewsletter. SRI International, from <http://www.sri.com/sites/default/files/brochures/dec-05.pdf>
- Brown, R. (1997). Coaching helps you reach for the stars. *Works Management*. pp. 34-36.
- Chiquiar, D., & Hanson, G. H. (2005). International migration, self-selection, and the distribution of wages: evidence from Mexico and the United States. *J. Polit, Econ.*, 113(2): 239-281.
- Collis, D. J. (1991). A resource-based analysis of global competition. *Strategic Management Journal*, 12(5): pp. 220-32.
- David Ricardo K. (1823). *Rdenes expedidas por el estado de yucat*. New York: Random House.
- Hamilton, B., & Whalley, J. (1984). Efficiency and distributional implications of global restrictions on labor mobility: Calculations and policy implications. *J. Dev. Econ.*, 14(1), pp. 61-75.
- Jacob Viner. (1986). The assumptions of Jacob Viner's theory of customs unions. *Journal of International Economic*, 2: 75-93.
- Johanson, J., & J.-E. Vahlne. (1990). The Mechanism of Internationalization. *International Marketing Review*, 7(4): pp. 11-24.



- Mazmanian, Daniel A., & Sabatier, Paul A. (1989). *Implementation and Public Policy*. Glenville, Illinois: Scott, Foresmen and Company.
- Morgan, E. R., Torgerson, P. R., Shaikenov, B., Medley, G. F., Milner-Gulland, E. J. (2006). Agricultural restructuring and gastrointestinal parasitism in domestic ruminants on the rangelands of Kazakhstan. *Vet. Parasitol.* 139: pp. 180–191.
- Tallman, Stephen B. (1991). Management Models and Resource-Based Strategies Among MINEs in a Host Market. *Strategic Management Journal*, 123(Summer Special Issue): pp. 69-82.
- Thompson, A. A., Jr., & Stickland, A. J. (2003). *Strickland, Strategy Management: Concepts and Cases* (13th ed.). Boston: McGraw-Hill.
- Walter, Williams. (1971). *Social Policy Research and Analysis: The Experience in The Federal Social Agencies*. New York: American Elserier Publishing Co.
- Wheelen, T. L., & Hunger, D. J. (2000). *Strategic management and business policy*. New Jersey: Prentice-Hall.