

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดน

ไทยและกัมพูชา กรณีศึกษา จังหวัดสระแก้ว

Factors Affecting the Development of Exports Along the Thai-Cambodian Border: A Case Study of Sakaeo Province.

สมาน บุชารัตน์ชัย*

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ระดับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว 2) ระดับการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว 3) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนา การประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา กับการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา ที่แจ้งรายชื่อเป็นผู้ส่งออกไว้ที่ด่านศุลกากรอรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว จำนวน 269 คน เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลคือแบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน สถิติสหสัมพันธ์ และสถิติเชิงอนุมาน การถดถอยเชิงพหุคูณ ผลการศึกษาพบว่า

1) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา ในภาพรวม มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ย 3.22 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ตามลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ลำดับแรก คือ ด้านสถานะของผู้ประกอบการไทย

และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ ด้านนโยบายการเมืองการต่างประเทศ

2) การพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทยและกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว โดยภาพรวม มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 3.70 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ ตามลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ลำดับแรก คือความต้องการขยายธุรกิจของผู้ประกอบการออกไปมากกว่านี้ ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ การมีส่วนแบ่งการตลาดตามประเภทธุรกิจที่ผู้ประกอบการดำเนินการอยู่ เป็นที่น่าพอใจ

3) ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย-กัมพูชา ด้านสถานะผู้ประกอบการไทย และความก้าวหน้าทางคมนาคมและเทคโนโลยี มีความสัมพันธ์กับการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทยและกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว โดยมีความสัมพันธ์กันในทิศทางเดียวกัน ส่วนปัจจัยกลยุทธ์การตลาด ความแตกต่างของสภาพสังคม และวัฒนธรรม นโยบายการเมืองต่างประเทศ กฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศ นโยบายส่งเสริมทางด้านเศรษฐกิจ และการปฏิบัติหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ ไม่มีความสัมพันธ์กับการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทยและกัมพูชา

*หลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรดุษฎีบัณฑิต มหาวิทยาลัยปทุมธานี

E-Mail: Chomtawanintertrade2008@hotmail.com

จังหวัดสระแก้ว

คำสำคัญ: การพัฒนาธุรกิจส่งออก, การค้าชายแดน

Abstract

The objectives of this study were: 1) to study the level of factors influencing the development of the export business along Thai - Cambodian border in Sakaeo Province, 2) to study the level of development of the export business along Thai - Cambodian border in Sakaeo Province, and 3) to find out factors that influencing upon the development of the export business along Thai-Cambodian border in Sakaeo Province.

The samples consisted of 269 exporters that registered with the Arunyaprathet Custom of export business along Thai - Cambodian border in Sakaeo Province. The instrument for collecting data was a questionnaire. The Statistics for analyzing data were percentage, mean, standard deviation and multiple regression analysis.

It was found from the study that: 1) Overall, Factors influencing the development of the export business along Thai - Cambodian border is at a moderate level averaging 3.22 out of 5.00. Individually, the most influential was the situation of exporter while the political policy were the less influential, 2) Overall, the development of the export business along Thai-Cambodian border in Sakaeo Province was at a high level averaging 3.70. Considered each items: the factor of production is the most development and the less development being the competitive strategy.

Hypotheses testing results showed that there were two factors that influenced the development of exports along Thai-Cambodian border in Sakaeo Province the situation of Thai exporter and the advancement of communication and technology. The relationships were in the same direction. While the factors of marketing strategy, social and cultural difference, foreign political policy, commercial law within countries, economic support policy, and civil servants performance had no relationships or influence over the development of exports along Thai-Cambodian border in Sakaeo Province.

Keywords: Development of the export business, Border Trade

บทนำ

จากสภาพทางภูมิศาสตร์ของประเทศไทยที่เป็นศูนย์กลางของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีอาณาเขตติดต่อกับประเทศเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว กัมพูชา และมาเลเซีย รวมแนวชายแดนระยะทางประมาณ 5,502 กิโลเมตร มีช่องทางการค้าชายแดนประมาณ 90 จุด โดยมีทั้งจุดผ่านแดนถาวร จุดผ่านแดนชั่วคราว และจุดผ่อนปรน กระจายอยู่ในจังหวัดชายแดน 25 จังหวัดทั่วประเทศไทย อีกทั้งการพัฒนาเส้นทางคมนาคมที่เชื่อมโยงระหว่างกันส่งผลให้การค้าชายแดนตามแนวชายแดนมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สถิติการค้าชายแดนของไทย มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในทุกประเทศคู่ค้า โดยเฉพาะ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 23.18 ต่อปีและกัมพูชาเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.02 ต่อปี ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจของทั้งสองประเทศ

สำหรับการค้าชายแดนระหว่างไทยและกัมพูชาที่มีแนวโน้มเติบโตที่ดี โดยได้รับปัจจัยหนุนจากความสัมพันธ์ ระหว่างสองประเทศที่เริ่มคลี่คลายดีขึ้นเป็นลำดับ ทั้งนี้ ปัจจุบันรัฐบาลทั้ง 2 ประเทศได้ตั้งเป้าเพิ่มมูลค่าการค้าระหว่างกันให้มากขึ้นเฉลี่ย 30 เปอร์เซ็นต์ต่อปีในช่วงระหว่างปี 2012 - 2015 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2556)

ประเทศไทยมีพรมแดนติดต่อกับประเทศกัมพูชาเป็นระยะทาง 725 กิโลเมตร โดยทิศตะวันออกเฉียงเหนือติดกับ อุบลราชธานี ศรีสะเกษ สุรินทร์ และบุรีรัมย์ ทิศตะวันออก ติดกับ สระแก้ว จันทบุรี และตราด มีด่านถาวรที่สามารถส่งออกและนำเข้าสินค้าได้จำนวน 6 แห่ง ทำให้การค้าชายแดนมีบทบาทสูง โดยมีสัดส่วนเฉลี่ยมากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าการค้ารวมระหว่างประเทศไทย และประเทศกัมพูชา และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจุดการค้าผ่านแดนทั้งหมดนี้มีจุดการค้าที่สำคัญคือ "ตลาดโรงเกลือ" ที่อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้วที่เชื่อมต่อกับด่านปอยเปต จังหวัดบันเตียเมียนเจย ซึ่งถือเป็นพื้นที่เศรษฐกิจสำคัญของกัมพูชา ยิ่งไปกว่านั้น รัฐบาลทั้งสองประเทศยังมีการขยายกรอบความร่วมมือ และเร่งพัฒนาโครงการความร่วมมือระหว่างประเทศให้มีความสะดวกมากยิ่งขึ้น รวมทั้งความเป็นไปได้ในการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษบริเวณแนวชายแดนไทย-กัมพูชา เพื่อส่งเสริมการค้าชายแดนระหว่างกัน ซึ่งเท่ากับเป็นการเพิ่มโอกาส และความน่าสนใจให้แก่ผู้ประกอบการที่สนใจทำธุรกิจค้าชายแดนในบริเวณนี้ (สำนักงาน คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนร่วมกับสถาบันเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2552: 26)

จังหวัดสระแก้ว มีอาณาเขตติดต่อกับประเทศกัมพูชามีจุดผ่านแดนถาวร 1 จุด คือ จุดผ่านแดนถาวรบ้านคลองลึก (ตลาดโรงเกลือ) อำเภออรัญประเทศ และจุดผ่อนปรน จำนวน 3 จุด ได้แก่ จุดผ่อนปรนบ้านหนอง

ปรือ อำเภออรัญประเทศ จุดผ่อนปรนบ้านเขาหิน อำเภอคลองหาด และจุดผ่อนปรนบ้านตาพระยา อำเภอตาพระยา จากสภาวะการค้า โดยรวม ด้านการค้าชายแดนไทยกับกัมพูชา ประจำปี 2556 จังหวัดสระแก้ว มีมูลค่าการค้ารวมสูงถึง 35,192 ล้านบาท โดยมีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้นทุกปี เมื่อปี 2556 ยอดการส่งออกของประเทศไทยไปยังประเทศกัมพูชา ด้านจังหวัดสระแก้ว ได้เปรียบดุลการค้าอยู่ถึง 42,823 ล้านบาท (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสระแก้ว, 2556: 5)

จากข้อมูลการค้าที่กล่าวมา จะเห็นว่าการค้าชายแดนด้านจังหวัดสระแก้ว มีความสำคัญและมีมูลค่าการค้าที่สูงมาก อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ต้องคำนึงถึงควบคู่กันไปด้วยคือ ข้อจำกัดและอุปสรรคต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดน ไม่ว่าจะเป็นปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ และความไม่สงบตามแนวชายแดน หรือแม้แต่อุปสรรคที่เกิดจากกฎระเบียบและขั้นตอนการชำระเงิน ปัญหาด้านการขนส่งสินค้า และเกิดจากการบริหารจัดการด่าน ซึ่งเหล่านี้ถือเป็นความเสี่ยง และความท้าทายที่ผู้ประกอบการต้องเผชิญและเตรียมพร้อมรับมือ

จากรายงานการศึกษา Country Profile ประเทศกัมพูชา ของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนร่วมกับสถาบันเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในปี พ.ศ. 2552 (2552: 87-89) พบปัญหาและอุปสรรคต่อการค้าและการลงทุนระหว่างไทย-กัมพูชา 5 ด้าน ได้แก่ 1) ปัญหาและอุปสรรคด้านเศรษฐกิจและการเมือง 2) ปัญหาด้านการอำนวยความสะดวก 3) ปัญหาด้านวัตถุดิบ 4) ปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐาน และ 5) ปัญหาด้านทรัพยากรมนุษย์ นอกจากนี้ ด้านศุลกากรอรัญประเทศยังได้ทำการศึกษา และรวบรวมปัญหาอุปสรรค ที่เกิดจากการค้าชายแดนระหว่างไทยและกัมพูชาไว้ 4 ข้อด้วยกัน ได้แก่ 1) ปัญหาจากความยุ่งยากของเอกสาร และขั้นตอนระเบียบการส่งออกของไทย 2) ปัญหาการตรวจสอบสินค้าจากบริษัท SGS

ของกัมพูชา 3) ปัญหากลุ่มอิทธิพลที่คุมเส้นทางขนส่งจากชายแดนไทยไปกรุงเทพมหานคร และ 4) ปัญหาการเงินเรียลของกัมพูชาขาดเสถียรภาพ

นอกจากนี้จากประสบการณ์การประกอบธุรกิจส่งออกของผู้วิจัยเอง และจากการค้นคว้าเอกสารแนวคิดทฤษฎีวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง พบว่าการจะประกอบธุรกิจส่งออกให้ประสบความสำเร็จนั้น ผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ทั้งปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ และปัจจัยแวดล้อม เช่น กฎหมาย ระเบียบสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งคู่แข่ง ที่มีศักยภาพสูงขึ้น เช่น ประเทศจีน และประเทศเวียดนาม ซึ่งมีการให้เงินช่วยเหลือในการพัฒนาประเทศ กัมพูชาอยู่ตลอดเวลา ประเทศมาเลเซีย และประเทศสิงคโปร์ที่เริ่มรุกไล่เรื่องการลงทุนผลิตสินค้า และจำหน่ายในกัมพูชาแทนที่การส่งเข้ามาจำหน่ายทางเรือ ซึ่งผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐจะต้องเตรียมพร้อมเพื่อแก้ไข ปรับปรุงหรือหากลยุทธ์ใหม่ๆ มาใช้ในธุรกิจส่งออกสินค้าบริเวณชายแดนไทยและกัมพูชา

จากสถานการณ์ข้างต้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา โดยเลือกศึกษาที่จังหวัดสระแก้ว เพราะเป็นจังหวัด ที่มีมูลค่าการส่งออกสินค้าชายแดนไทยและกัมพูชา สูงสุดในภาคตะวันออก เพื่อนำข้อมูลที่ได้รับไปเป็นข้อมูลให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดน อันได้แก่ ผู้ประกอบการนำไปใช้เพื่อพัฒนาการประกอบธุรกิจของตนเอง หน่วยงานภาครัฐและเอกชนสามารถนำผลการวิจัยที่ได้รับไปปรับใช้ในการดำเนินการส่งเสริมการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมกับสถานการณ์ และใช้เป็นแนวทางในการศึกษาเพื่อพัฒนายุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทยและกัมพูชา

นอกจากนี้ยังสามารถเป็นข้อมูลสารสนเทศแก่ผู้ที่สนใจในการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทยและกัมพูชาต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว
2. เพื่อศึกษาระดับการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา กับการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (quantitative research) ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชาที่แจ้งรายชื่อเป็นผู้ส่งออกไว้กับด่านศุลกากรอรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว จำนวน 269 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถาม (Questionnaire) โดยหาค่าความเชื่อมั่นของแบบ สอบถามโดยใช้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ของครอนบาค (Cronbach) (ธานินทร์ คุลิปิจารุ, 2555: 419) ได้ค่าความเชื่อมั่นในภาพรวม เท่ากับ .850 สถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) และสถิติที่ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปร คือ สถิติสหสัมพันธ์ (correlation) และสถิติการถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการวิเคราะห์

สรุปผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาระดับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว ในภาพรวม มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ด้านสถานะของผู้ประกอบการไทย รองลงมาคือ ด้านกลยุทธ์การตลาด ด้านความก้าวหน้าทางคมนาคมและเทคโนโลยี ด้านความแตกต่างของสภาพสังคมและวัฒนธรรม ด้านการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ ด้านนโยบายส่งเสริมทางด้านเศรษฐกิจ ด้านกฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศ และด้านที่มีค่าคะแนนเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านนโยบายการเมืองการต่างประเทศ แสดงว่าผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับสถานะของผู้ประกอบการแต่ไม่ให้ความสำคัญด้านนโยบายการเมืองการต่างประเทศ

2. ผลการศึกษาระดับการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว โดยภาพรวม มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ เรียงตามลำดับค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อยพบว่าสามอันดับแรกที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ผู้ประกอบการมีความต้องการขยายธุรกิจออกไปมากกว่านี้ รองลงมาคือ ผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายวัตถุดิบ หรือสินค้า และอันดับที่สามคือ ผู้ประกอบการมีความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบหรือสินค้าได้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ส่วนค่าเฉลี่ยที่มีค่าคะแนนน้อยที่สุดสามอันดับคือ ผู้ประกอบการมีส่วนแบ่งการตลาดตามประเภทธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ เป็นที่น่าพอใจ มีค่าคะแนนเฉลี่ยน้อยที่สุด รองลงมาคือ ผู้ประกอบการมีอำนาจการต่อรองกับคู่ค้า หรือผู้ซื้อสูง และข้อที่มีค่าคะแนนเฉลี่ยน้อยที่สุดลำดับที่สาม คือ ผู้ประกอบการมีวิธีการที่ใช้ในการป้องกันตนเองจากคู่แข่งใหม่ที่อาจจะเกิดขึ้น ตามลำดับ

3. ผลการทดสอบสมมติฐาน โดยการใช้สถิติสหสัมพันธ์ (Correlation) เพื่อหาลักษณะความสัมพันธ์

ของตัวแปรอิสระพบว่า การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ ความก้าวหน้าทางคมนาคมและเทคโนโลยี และสถานะของผู้ประกอบการไทย สามารถทำนายการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($r = .125, .248$ และ $.561$ ตามลำดับ)

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระด้วยกันเอง พบว่า มีความสัมพันธ์ ระหว่างตัวแปรอิสระด้วยกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จำนวน 7 ตัวแปรได้แก่ ด้านสถานะของผู้ประกอบการไทย ด้านความแตกต่างของสภาพสังคมและวัฒนธรรม ด้านนโยบายการเมืองการต่างประเทศ ด้านกฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศ ด้านนโยบาย ส่งเสริมทางด้านเศรษฐกิจ ด้านความก้าวหน้าทางคมนาคมและเทคโนโลยี และด้านการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ ส่วนด้านที่ไม่มีความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระด้วยกันเอง คือ ด้านกลยุทธ์การตลาด โดยด้านสถานะของผู้ประกอบการไทย มีความสัมพันธ์กับด้านกฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศ ต่ำที่สุด ($r = .150^*$) และด้านความแตกต่างของสภาพสังคมและวัฒนธรรม มีความสัมพันธ์กับด้านนโยบายการเมืองการต่างประเทศ สูงที่สุด ($r = .613^*$)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยสถิติการถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple regression) เพื่อหาชุดตัวแปรของสมการและอิทธิพลของตัวแปรอิสระที่มีผลต่อตัวแปรตาม พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย สถานะของผู้ประกอบการไทย และความก้าวหน้าทางคมนาคม และเทคโนโลยี มีอิทธิพลทางบวก และมีความสามารถในการอธิบายการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้วได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

อภิปรายผล

1. ระดับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการประกอบธุรกิจ

ส่งออกสินค้าชายแดนไทยและกัมพูชา ในภาพรวม มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก 3 ด้าน ได้แก่ ด้านสถานะของผู้ประกอบการ ด้านกลยุทธ์การตลาด และด้านความก้าวหน้าทางคมนาคมและเทคโนโลยี และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง 5 ด้าน ได้แก่ ด้านความแตกต่างของสภาพสังคม และวัฒนธรรม ด้านการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ ด้านนโยบายส่งเสริมทางด้านเศรษฐกิจ ด้านกฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศ และด้านนโยบายการเมืองการต่างประเทศ จะเห็นได้ว่า ปัจจัยที่ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นว่ามีอิทธิพลอยู่ในระดับมากจะเกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการในด้านการบริหารจัดการที่ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจ ปรับเปลี่ยน แก้ไขได้ เช่น ด้านสถานะของผู้ประกอบการ ด้านกลยุทธ์การตลาด เป็นต้น และปัจจัยที่ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นว่ามีอิทธิพลอยู่ในระดับปานกลาง จะเป็นปัจจัยแวดล้อมที่ผู้ประกอบการไม่มีอำนาจในการจัดการ เช่น ด้านกฎระเบียบการค้า ด้านนโยบายส่งเสริมทางด้านเศรษฐกิจ ด้านนโยบายการเมืองการต่างประเทศ เป็นต้น โดยผู้วิจัยอภิปรายผลแยกแยะรายด้านดังนี้

1.1 ด้านสถานะของผู้ประกอบการไทย มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ ปัจจัยด้านสถานะของผู้ประกอบการเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียน ความรู้ความสามารถในการประกอบธุรกิจ การบริหารจัดการด้านบุคลากรของกิจการ ที่ตั้งสถานประกอบการ รวมถึงเครือข่ายธุรกิจที่มั่นคง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่จะต้องให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกในการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้า สิ่งต่างๆ เหล่านี้เป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการประกอบธุรกิจส่งออก ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่จะส่งผลให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จหรือไม่ท่ามกลางตลาดที่มีการแข่งขันสูงในปัจจุบัน จากเหตุผลดังกล่าว จึงส่งผลให้ปัจจัยด้านสถานะของผู้ประกอบการ

มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลสูงที่สุดต่อการประกอบธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับ กรมส่งเสริมการค้าส่งออก (2555: ออนไลน์) ที่กล่าวว่าผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกจะต้องมีความพร้อมในด้านของการจัดการทั้งในด้านของเงินทุน สถานที่การดำเนินการ บุคลากร การสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า และสามารถประเมินกำลังในการผลิตสินค้าได้ซึ่งการทำเช่นนี้จะทำให้ลูกค้ายอมรับและประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

1.2 ด้านกลยุทธ์การตลาด โดยรวมมีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก จัดเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการประกอบธุรกิจเป็นอันดับที่สองรองจากสถานะของผู้ประกอบการไทย จากผลการวิจัยพบว่า ในด้านกลยุทธ์การตลาดผู้ประกอบการให้ความสำคัญด้านการบรรจุภัณฑ์ การติดต่อประสานงาน การทำความเข้าใจกับลูกค้า การพิจารณาถึงช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งโดยตรง และใช้ตัวแทนนายหน้า โดยคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพราคาที่เหมาะสมตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ โดยใช้การส่งเสริมการตลาดเข้าช่วยในการเพิ่มยอดขาย แต่เมื่อพิจารณาในรายข้อกลับพบว่าในด้านของการส่งเสริมการตลาด มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นในฐานลูกค้าว่ามีความมั่นคง จึงไม่ให้ความสำคัญกับส่วนนี้มากนัก จากข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการจะเห็นว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการประกอบกิจการ 10 ปีขึ้นไป ถึงร้อยละ 57.62 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นนิติบุคคล (ห้างหุ้นส่วน/บริษัท) ถึงร้อยละ 96.28 จึงทำให้ผู้ประกอบการมีฐานลูกค้าที่มั่นคง ซึ่งหากผู้ประกอบการปรับปรุงในส่วนนี้เพิ่มขึ้นแล้ว ก็จะสามารถเพิ่มยอดขายของตนได้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับ ไชมอน โซตोनันต์ พลดี (2557: 47) ที่กล่าวว่ากลยุทธ์ทางการตลาดเป็นการนำส่วนประสมทางการตลาด มาทำธุรกิจโดยเน้นที่การสร้างผลกำไรสูงสุดบนความพอใจของผู้บริโภคซึ่งถือเป็นการทำธุรกิจระยะยาว โดยจะต้องพิจารณาถึง ส่วนประสม

ทางการตลาด 8 ตัวได้แก่ ผลผลิตกันต์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด การบรรจุภัณฑ์ การใช้พนักงานขาย การให้ข่าวสาร และการใช้อำนาจในการต่อรองให้ได้ผล ซึ่งนักธุรกิจจะนำกลยุทธ์ทางการตลาดไปใช้เป็นเครื่องมือในการทำการตลาด ให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

1.3 ด้านความก้าวหน้าทางคมนาคมและเทคโนโลยี มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก จัดเป็นปัจจัยลำดับที่สาม โดยผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในกิจการ การประกอบธุรกรรมผ่านทางอินเทอร์เน็ต อยู่ในระดับมากที่สุดและ มาก แต่ให้ความสำคัญกับเส้นทางการผ่านแดนระหว่างประเทศ อยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการดำเนินงาน การติดต่อ ประสานงาน ทำให้เกิดความสะดวก และประหยัดค่าใช้จ่าย และเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการ เช่น การซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ต หรือการทำธุรกรรมผ่านทางโทรศัพท์มือถือ ทำให้ได้รับความสะดวกในการทำธุรกรรมมากขึ้น ส่วนของความก้าวหน้าของการคมนาคมและเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการไม่สามารถที่จะควบคุมได้ การก่อสร้างและปรับปรุงเส้นทางการคมนาคมขนส่งต่างๆ เป็นส่วนความรับผิดชอบของภาครัฐ ซึ่งผู้ประกอบการพิจารณาถึงเส้นทางการคมนาคมขนส่งที่ประหยัดต้นทุนมากที่สุดแทน จึงส่งผลให้ข้อคำถามที่เกี่ยวกับการคมนาคมขนส่ง มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนร่วมกับสถาบันเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (2552: 78) ที่พบว่า การพัฒนาความร่วมมือทางโลจิสติกส์ระหว่างไทย และกัมพูชา มีข้อดีทำให้การคมนาคมไปมาสะดวก การขนส่งสินค้า และการท่องเที่ยวจะง่ายขึ้น เมื่อการขนส่งสินค้าสะดวก ก็ทำให้ส่งผลต่อการค้าชายแดน การ

ส่งออก-นำเข้าสินค้าระหว่างไทย และกัมพูชามีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น ในเรื่องของการพัฒนาเส้นทางคมนาคมการขนส่งนั้น จังหวัดสระแก้วได้การจัดทำโครงการพัฒนาโครงข่ายด้าน โลจิสติกส์ กิจกรรมการศึกษาความเหมาะสม และออกแบบในการจัดตั้งสถานีขนถ่ายสินค้าในปั๊บบ ประมาณ พ.ศ.2553 เพื่อแยกจุดผ่านแดนของสินค้า ออกจากจุดผ่านแดนของประชาชน และนักท่องเที่ยวออกจากกันเพื่อลดความแออัดบริเวณด่านศุลกากรอรัญประเทศ (ด่านคลองลึก) ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการดำเนินการ (ยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดสระแก้ว, (2556: 28) เพื่อส่งเสริมการค้าชายแดนให้มีความสะดวกรวดเร็วเพิ่มมากขึ้นด้วย

1.4 ด้านความแตกต่างของสภาพสังคม และวัฒนธรรม มีอิทธิพลต่อการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา อยู่ในระดับปานกลาง จัดเป็นลำดับที่ 4 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะสภาพสังคม และวัฒนธรรมเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมได้ และผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ และมีฐานลูกค้าที่มั่นคง ผู้ประกอบการจึงให้น้ำหนักเรื่องความแตกต่างของสภาพสังคม และวัฒนธรรมในระดับปานกลาง จึงส่งผลให้ความแตกต่างของสภาพสังคม และวัฒนธรรมจึงมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับ ภูษณิศ เทชเถกิง (2556: 113) ที่กล่าวว่า ปัจจัยด้านวัฒนธรรมมีผลต่อชีวิตประจำวันของมนุษย์ ตั้งแต่เกิดจนตาย และมีผลต่ออิทธิพล ในการใช้จ่าย และการบริโภคโดยทั่วไป ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องรู้เกี่ยวกับความแตกต่างทาง ด้านวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของตน จะทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่ายขึ้น และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ตรงตามความต้องการ ทำให้การประกอบธุรกิจประสบความสำเร็จ

1.5 ด้านการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง จัดเป็นปัจจัย

ลำดับที่ 5 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ ในการประกอบธุรกิจส่งออก ผู้ประกอบการจะต้องศึกษาถึงระเบียบ ขั้นตอน ในการนำสินค้าผ่านแดน ซึ่งการดำเนินการดังกล่าว จะต้องดำเนินการผ่านเจ้าหน้าที่ภาครัฐ แต่การดำเนินการดังกล่าวเป็นกระบวนการที่กระทำอยู่เป็นประจำ จึงส่งผล ให้ปัจจัยด้านการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ ผู้ประกอบการให้ความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งผู้ประกอบการคาดหวังไว้ว่าเจ้าหน้าที่ภาครัฐจะปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ ที่กำหนดไว้ อย่างเท่าเทียมกัน มีการให้ คำปรึกษา แนะนำของเจ้าหน้าที่ให้แก่ผู้ประกอบการ และช่วยอำนวยความสะดวกในการทำธุรกิจ ซึ่งหากผ่าน ขั้นตอนการดำเนินงานของภาครัฐไปได้อย่างไม่มีปัญหา จะทำให้การส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้ตรงตามเวลา สร้างความน่าเชื่อถือให้กับคู่ค้าอีกด้วย

1.6 ด้านนโยบายส่งเสริมทางด้านเศรษฐกิจ มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง จัดเป็น ปัจจัยที่ 6 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะนโยบายส่งเสริมทางด้านเศรษฐกิจ ของไทย และกัมพูชา มีผลต่อต้นทุนการประกอบธุรกิจ ของผู้ประกอบการ แต่เป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการควบคุม ไม่ได้ และไม่ค่อยมีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จึง ทำให้ผู้ประกอบการมีความเห็นว่าเป็นปัจจัยอยู่ในระดับ ปานกลาง ซึ่งจากผลการศึกษาพบว่า การได้รับความ ช่วยเหลือจากภาครัฐ เช่น การจัดสัมมนา และให้ความรู้ กับผู้ประกอบการในการทำธุรกิจส่งออก อยู่ในระดับน้อย ซึ่งสามารถพิจารณาได้ทั้ง 2 ฝ่ายคือ ผู้ประกอบการอาจ ไม่มีการเข้าร่วมกิจกรรมที่ทางภาครัฐจัดให้ หรืออาจเป็น เพราะการจัดสัมมนา และให้ความรู้กับผู้ประกอบการของ ภาครัฐยังไม่เพียงพอ ซึ่งผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าการได้รับความ ช่วยเหลือจากภาครัฐ ถือเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการ ต้องการ และภาครัฐควรให้ความช่วยเหลือ ทั้งในด้านการ ให้ความรู้ หรือการกำหนดนโยบายการส่งเสริมทาง เศรษฐกิจ การร่วมมือกันทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ไทย และประเทศเพื่อนบ้าน การให้ความช่วยเหลือด้าน

เงินทุน และที่สำคัญคือ การกำหนดนโยบายทางการเงิน การคลัง และการส่งเสริมการลงทุนของประเทศ เพื่อเป็น การส่งเสริม และเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้มีความรู้ มีแหล่งทุน และมีช่องทางในการประกอบธุรกิจเพิ่มมากขึ้น

1.7 ด้านกฎ ระเบียบการค้าระหว่างประเทศ มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง จัดเป็นปัจจัยที่ 7 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกจะต้องมี ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ กฎ และระเบียบการค้า ระหว่างประเทศ เช่น การตรวจสอบ และการกำหนด พิกัดศุลกากร ของทั้งสองประเทศ การกำหนดให้ต้องมี การเปลี่ยนถ่ายรถขนส่งด้านฝั่งกัมพูชา การมีความรู้ด้าน กฎ ระเบียบการค้าระหว่างประเทศ จะทำให้ผู้ประกอบการ ธุรกิจส่งออกสินค้า มีการวางแผน ในการดำเนินการ ทำให้สินค้าไปถึงมือลูกค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนดด้วย แต่ในการประกอบธุรกิจส่งออกผู้ประกอบการจะต้อง ศึกษา และทำความเข้าใจเกี่ยวกับกฎ และระเบียบการค้า ระหว่างประเทศก่อนดำเนินกิจการ จึงส่งผลให้ปัจจัย ด้านกฎ ระเบียบการค้าระหว่างประเทศ มีอิทธิพลต่อการ ประกอบธุรกิจอยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้ผู้วิจัยมีความ คิดเห็นว่าเพื่อให้การค้าชายแดนมีการค้าขาย และการ พัฒนาอย่างยั่งยืน ภาครัฐควรมีการปรับปรุงการให้กฎ หมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนให้สอดคล้อง กับ พฤติกรรมการค้าชายแดน และควรมีการชี้แจงรายละเอียด และข้อมูลการค้าชายแดนให้หน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องได้รับ ทราบด้วย

1.8 ด้านนโยบายการเมืองการต่างประเทศ มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง จัดเป็นปัจจัย สดท้าย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะในปัจจุบันความขัดแย้ง ทางด้านการเมืองของประเทศไทย และประเทศกัมพูชา ไม่มีความรุนแรงถึงกระทั่งปิดด่านพรมแดนที่ใช้ในการ ขนส่งสินค้า อีกทั้งการเมืองของประเทศไทยและกัมพูชาใน ปัจจุบันถือว่ามีความเสถียรมากขึ้น และความสัมพันธ์ ระหว่างไทย และกัมพูชาในปัจจุบันอยู่ในระดับดี มีการ

แลกเปลี่ยนการเยือนระหว่างกันอยู่เสมอ และมีการทำงานร่วมกันเช่น มีคณะกรรมการความร่วมมือด้านความร่วมมือทวิภาคีไทย-กัมพูชา มีคณะกรรมการชายแดนระดับภูมิภาคไทย-กัมพูชา รวมทั้งมีการจัดทำกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจไทย-กัมพูชา เพื่อดำเนินการด้านเศรษฐกิจระหว่างประเทศทั้งสองอีกด้วย ที่สำคัญคือ ผู้ประกอบการชาวไทย มีการติดตามข่าวสารทางการเมือง รวมถึงนโยบายทางการเมืองของประเทศเพื่อนบ้านอยู่เสมอ จึงทำให้ปัจจัยด้านนโยบายการเมืองมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการต้องติดตามข่าวสารทางการเมืองของทั้งสองประเทศอย่างต่อเนื่องจากประสบการณ์ที่ผ่านมาในกรณีข้อพิพาทประสาทเขาพระวิหารระหว่างไทย-กัมพูชา ทำให้ประชาชนชาวกัมพูชามีปฏิกิริยาต่อต้านสินค้าไทย และหยุดซื้อสินค้าไทยในช่วงระยะเวลาหนึ่ง แล้วหันไปซื้อสินค้าจากเวียดนามแทนสินค้าไทย เป็นต้น (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนร่วมกับสถาบันเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2552: 84)

2. ผลการศึกษาระดับการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทยและกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว โดยภาพรวมมีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ผลการสำรวจชี้ว่า ผู้ประกอบการมีความต้องการที่จะขยายธุรกิจของตนให้เติบโตมากยิ่งขึ้น โดยเชื่อมั่นในความสัมพันธ์ที่ดีของคู่ค้าที่ป้อนวัตถุดิบ และเชื่อมั่นถึงความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบหรือสินค้าได้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า มีทักษะความรู้ ความชำนาญในการเลือกวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตเป็นอย่างดี ได้นำเทคโนโลยีมาควบคุมการผลิต และคุณภาพสินค้าให้ได้คุณภาพ และมาตรฐาน และสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถาม เป็นผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปีขึ้นไป ถึง ร้อยละ 57.62 และมีรูปแบบการประกอบธุรกิจคือ ผลิต และส่งออกเอง

ถึงร้อยละ 46.10 จึงทำให้ผู้ประกอบการมีความมั่นใจว่าสามารถหาสินค้าได้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และมีความชำนาญในการเลือกซื้อวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตเป็นอย่างดี ประกอบกับ มีการใช้เทคโนโลยีเพื่อผลิตและควบคุมคุณภาพสินค้าได้ดีมีคุณภาพและมาตรฐาน และสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตสินค้าได้ ไม่ว่าจะเป็นเป็นราคาสินค้า หรือค่าจ้างแรงงาน ซึ่งสอดคล้องกับกรมส่งเสริมการส่งออก (2555: ออนไลน์) ที่กล่าวไว้ว่า ในการประกอบธุรกิจส่งออกผู้ประกอบการจะต้องมีความพร้อมในด้านการจัดการ ไม่ว่าจะเป็นด้านเงินทุน ด้านสินค้า ด้านบุคลากร โดยผู้ประกอบการส่งออกจะต้องมีความรู้ในเรื่องการเลือกสินค้าและการผลิต และในเรื่องของการตั้งราคาสินค้าที่ต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายและภาวะการแข่งขันในตลาด ต้องรู้สภาพปัญหาการผลิต การจำหน่าย และการส่งออก จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถประกอบธุรกิจได้เป็นอย่างดี

อีกทั้งผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า กับบริษัทขนส่ง มีความเกี่ยวข้องกันกับธุรกิจอื่น ๆ และสามารถเติบโตควบคู่กันได้ โดยมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน และมีความสนิทสนมกันเป็นการส่วนตัว เพราะผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นคู่ค้า บริษัทขนส่ง เพราะการประกอบธุรกิจนั้นหากมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องแล้วโตไปด้วยกัน จะทำให้ธุรกิจมีความมั่นคง มากกว่าโตไปคนเดียว ซึ่งสอดคล้องกับทวิศักดิ์ เทพพิทักษ์ (2553: 14) ที่กล่าวว่า ธุรกิจใดที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย ผู้จัดส่งวัตถุดิบหรือบริษัทขนส่งที่ให้ประโยชน์ด้านต้นทุนค่าขนส่งและธุรกิจอื่น ๆ ที่ต้องประสานงานกัน เพื่อความสำเร็จที่เป็นไปในลักษณะของเครือข่ายที่แน่นแฟ้น ธุรกิจนั้นจะได้เปรียบในการแข่งขัน และสามารถดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศได้ดี

3. ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่าปฏิเสธสมมติฐาน 6 ข้อ แสดงว่า กลยุทธ์การตลาด ความ

แตกต่างของสภาพสังคมและวัฒนธรรม นโยบาย การเมืองต่างประเทศ กฎ ระเบียบการค้าระหว่างประเทศ นโยบายส่งเสริมทางด้านเศรษฐกิจ และการปฏิบัติหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ภาครัฐไม่มีความสัมพันธ์กับการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว และพบว่ายอมรับสมมติฐาน 2 ข้อ แสดงว่า สถานะผู้ประกอบการไทย และความก้าวหน้าทางคมนาคมและเทคโนโลยี มีความสัมพันธ์กับการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว

4. สถานะผู้ประกอบการไทย มีความสัมพันธ์กับการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว โดยมีลักษณะของความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน หมายความว่า หากผู้ประกอบการมีสถานะที่ดี คือมีเสถียรภาพ มีสภาพคล่องในการลงทุน สามารถแก้ไขปัญหา และตอบสนองความต้องการของคู่ค้าได้เป็นอย่างดี จะทำให้เกิดการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชาเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้จะเห็นได้ว่า ปัจจัยในส่วนของสถานะผู้ประกอบการนั้นมีความสำคัญมาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ สถานะของผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของเงินลงทุน บุคลากรในการดำเนินงาน สถานที่ในการดำเนินงาน รวมถึงการสร้างความน่าเชื่อถือของลูกค้า ถือเป็นปัจจัยเบื้องต้นที่จะทำให้ธุรกิจนั้นประสบผลสำเร็จ ซึ่งสอดคล้องกับ กรมส่งเสริมการส่งออก (2555) ที่กล่าวว่าผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก จะต้องเตรียมพร้อมในการประกอบธุรกิจ 6 ประการด้วยกัน คือ คำนี้ถึงด้านการจัดการของการประกอบธุรกิจ คำนี้ถึงสินค้าและบริการ การผลิต การเลือกตลาดที่จะเข้าไปประกอบธุรกิจ คำนี้ถึงลักษณะของการทำสัญญาซื้อขายต่าง ๆ คำนี้ถึงลักษณะของการชำระเงินในการประกอบธุรกิจ และคำนี้ถึงความรู้ด้านพิธีการส่งออก ต่าง ๆ

5. ความก้าวหน้าทางคมนาคม และเทคโนโลยี

มีความสัมพันธ์กับการพัฒนาการประกอบธุรกิจ ส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว โดยมีลักษณะของความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน หมายความว่า หากทั้งสองประเทศมีความก้าวหน้าทางคมนาคม และเทคโนโลยีแล้ว จะทำให้การพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา มีการพัฒนา และเติบโตขึ้นตามไปด้วย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะในปัจจุบันความก้าวหน้าทางคมนาคม และเทคโนโลยีมีบทบาทที่สำคัญมาก ผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการเข้าถึงเทคโนโลยี จะมีโอกาสมากกว่าผู้ประกอบการที่ใช้วิธีการติดต่อการค้าในแบบเดิม เช่น การติดต่อซื้อขายกันผ่านอินเทอร์เน็ต การทำธุรกรรมการเงินต่าง ๆ ผ่านอินเทอร์เน็ต จะทำให้การค้าขายรวดเร็ว มากยิ่งขึ้น อีกทั้งหากการคมนาคมขนส่ง ระบบโลจิสติกส์ มีการพัฒนา ทำให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนในการขนส่งสินค้า ทำให้ต้นทุนของสินค้าต่ำลง ก็จะสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการประเทศต่างๆ ได้อย่างเต็มที่ อีกทั้งรัฐบาลของทั้งสองประเทศ คือ ประเทศไทย และประเทศกัมพูชาได้ให้ความสำคัญกับการขนส่งข้ามแดน โดยมีการพัฒนาเส้นทางคมนาคมร่วมกัน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการยิ่งขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนร่วมกับสถาบันเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (2552: 73) ที่พบว่า การพัฒนาความร่วมมือทางโลจิสติกส์ระหว่างไทย และกัมพูชา มีข้อดีทำให้การคมนาคมไปมาสะดวก การขนส่งสินค้า และการท่องเที่ยวจะง่ายขึ้น เมื่อการขนส่งสินค้าสะดวก ก็ทำให้ส่งผลต่อการค้าชายแดน การส่งออก-นำเข้าสินค้าระหว่างไทย และกัมพูชา

ข้อเสนอแนะ

1. ด้านสถานะของผู้ประกอบการไทย ผู้ประกอบการ ควรรักษามาตรฐานในการดำเนินการด้านสถานะของผู้ประกอบการให้มีความมั่นคงทั้งในด้านของ

เงินลงทุน สภาพคล่อง การรักษาเครือข่ายธุรกิจ รวมถึงจะต้องพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากร และเจ้าของกิจการให้มีความรอบรู้ ทันท่วงทีกับการเปลี่ยนแปลง เพื่อจะได้ทันกระแส และสามารถนำวิวัฒนาการใหม่ มาปรับใช้กับกิจการเพื่อผลสำเร็จตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ ส่วนหน่วยงานภาครัฐ ควรให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ เกี่ยวกับการค้าชายแดน แก่ผู้ประกอบการเข้ามาส่งเสริม สนับสนุนและพัฒนาผู้ประกอบการให้มีความรู้ ความสามารถในการแข่งขันมากยิ่งขึ้น

2. ด้านกลยุทธ์การตลาด ควรมีการใช้การส่งเสริมการตลาด เช่น ลด แลก แจก แถม เพื่อเป็น โปรโมชันให้กับลูกค้า เพื่อรักษาสถานการณ์ส่งออกหรือลูกค้าใหม่เพื่อขยายฐานการส่งออกได้ต่ำที่สุด ดังนั้นผู้ประกอบการ ควรเพิ่มกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดให้มากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการจูงใจลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า เช่น การจัดโปรโมชันเพื่อสมนาคุณให้แก่ลูกค้า ที่มียอดซื้อตามที่กำหนดไว้ เป็นต้น การนำกลยุทธ์การตลาดมาใช้ในกิจการจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถแข่งขันในตลาดการค้าได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

3. ด้านความก้าวหน้าทางคมนาคมและเทคโนโลยี ภาครัฐควรเข้ามาแก้ไขปัญหาในด้านการปรับปรุงเส้นทาง การคมนาคมให้มีความสะดวกมากยิ่งขึ้น รวมถึงอาจมีการสร้างสถานที่พักสินค้าระหว่างทาง เป็นลักษณะของ คลังเก็บสินค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการ ก็สามารถแก้ไขปัญหาเรื่องของความแออัดของบริเวณ ด่านชายแดน และเส้นทางการคมนาคมขนส่งได้อีกด้วย

4. ด้านความแตกต่างของสภาพสังคม และวัฒนธรรม ผู้ประกอบการต้องศึกษาการสื่อสารโดยใช้ ภาษาถิ่นมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการพูด การเขียน เพื่อเป็นการสร้างความคุ้นเคย และสามารถสื่อสารกับ คู่ค้าชาวต่างชาติได้เข้าใจกันมากขึ้น และควรสร้างความสัมพันธ์ส่วนตัวกับผู้ประกอบการต่างชาติ เช่น ร่วมงานประเพณีต่าง ๆ เพื่อให้เกิดความสนิทสนม ก็จะ

ได้ความไว้วางใจ และได้รับความสะดวกในการให้บริการ อย่างสะดวก รวดเร็ว ส่วนหน่วยงานภาครัฐควรเข้ามา ช่วยเหลือในการเจรจากับรัฐบาลประเทศกัมพูชา ให้ ส่งเสริม และเปิดโอกาสให้ธนาคารต่าง ๆ เข้าไปตั้งสาขา และให้บริการที่เป็นสากล เช่นการเปิด L/C การโอนเงิน ระหว่างประเทศในสกุลที่เป็นสากล เช่น เงินดอลลาร์ สหรัฐ หรือเงินเยน เป็นต้น

5. ด้านการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ หน่วยงานภาครัฐควรหันมาให้ความสนใจและเข้มงวด กับการปราบปรามการทุจริตคอร์รัปชัน ในทุกภาคส่วน อย่างเข้มงวด และจริงจัง และควรมีการเปิดเผยข้อมูล การดำเนินงานต่าง ๆ ไว้ในที่เปิดเผย เช่น การเปิดเผย ข้อมูลในเว็บไซต์ของหน่วยงานให้เป็นปัจจุบัน เพื่อ อำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการในการไม่ต้องไป ติดต่อกับสถานที่ปฏิบัติงาน เป็นต้น

6. ด้านนโยบายส่งเสริมทางด้านเศรษฐกิจ หน่วยงานภาครัฐโดยกระทรวงพาณิชย์ควรมีนโยบาย และมาตรการในการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากกว่านี้ ด้วยบทบาทในการส่งเสริมผู้ประกอบการของภาครัฐไม่มี บทบาทต่อการพัฒนาธุรกิจส่งออกสินค้าของผู้ประกอบการ เท่าที่ควร จึงส่งผลให้นโยบายส่งเสริมทางด้านเศรษฐกิจ ไม่มีความสัมพันธ์กับ การพัฒนาการประกอบธุรกิจ ส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา จังหวัดสระแก้ว

7. ด้านกฎ ระเบียบการค้าระหว่างประเทศ รัฐบาลควรเข้ามาดูแล หรือพิจารณาในเรื่องของอัตราใน การเรียกเก็บภาษีจัดเก็บภาษีอย่างเหมาะสม และเป็น มาตรฐานเดียวกัน ควรมีการผลักดันให้ยกเลิกระบบภาษี “เหมา” เพราะทำให้การแข่งขันไม่เป็นธรรม และควรมี ข้อตกลงกับทางรัฐบาลประเทศกัมพูชาในเรื่องเกี่ยวกับ อัตราภาษี อาจจัดทำในรูปแบบของอัตราภาษีร่วมบริเวณ ชายแดน ให้เป็นอัตราเดียวกัน โดยอาจมีการตั้งด่าน ตรวจสินค้าร่วมกัน โดยตรวจสอบครั้งเดียวเพื่อลด ขั้นตอน และเวลาในการขนส่ง หรือเจรจาขอไม่ต้อง

เปลี่ยนถ่ายรถขนส่งสินค้า โดยสามารถใช้รถขนส่งจากประเทศไทยไปจนถึงจุดหมาย ก็จะสามารถลดค่าใช้จ่ายและลดระยะเวลาในการดำเนินการของผู้ประกอบการไทยได้มากยิ่งขึ้น

8. ด้านนโยบายการเมืองการต่างประเทศ ผู้ประกอบการจึงควรหันมาให้ความสนใจในการติดตามข่าวสารทางการเมืองรวมถึงนโยบายทางการเมืองของประเทศเพื่อนบ้านอยู่เสมอ เพื่อจะได้ปรับตัวทันต่อเหตุการณ์ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และหน่วยงานภาครัฐเองก็ควรมีการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการได้ทราบถึงแนวโน้มทิศทาง ด้านการเมืองระหว่างประเทศ เพื่อจะได้เตรียมพร้อมรับมือกับเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้น และสามารถกำหนดทิศทางในการประกอบธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. การวิจัยถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชา กรณีศึกษาจังหวัดสระแก้ว มีข้อจำกัดในหลายประเด็น เช่น ข้อจำกัดในด้านขอบเขตของพื้นที่ที่ใช้ในการศึกษา ด้านระยะเวลา และด้านการเก็บรวบรวมข้อมูล ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะสำหรับผู้ที่ต้องการทำวิจัยในหัวข้อนี้ ควรจะศึกษากับจังหวัดอื่น ๆ ที่มีชายแดนติดกับประเทศกัมพูชาด้วย เพื่อเปรียบเทียบกลุ่มตัวอย่างจากหลาย ๆ กลุ่ม ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษามากยิ่งขึ้น

2. เนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้ ศึกษาเฉพาะการค้าชายทางบก ผ่านด่านชายแดนด้านจังหวัดสระแก้ว จึงเสนอแนะให้มีการศึกษาการค้าชายแดนทางน้ำ และทางอากาศเพิ่มเติม จะทำให้ทราบปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชาเพิ่มมากขึ้น

3. เนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้เป็นการ ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทยและกัมพูชา ไม่ได้เจาะลึกถึงปัญหาอุปสรรคของผู้ประกอบการ จึงเสนอแนะให้มีการศึกษาถึงปัญหา และอุปสรรคในการประกอบธุรกิจส่งออกของผู้ประกอบการ เพื่อจะได้ทราบถึงข้อปัญหาที่เกิดขึ้น และจะได้เสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหา เพื่อให้งานวิจัยสามารถนำไปใช้ในการเป็นข้อมูลในการพัฒนาการประกอบธุรกิจ และเป็นประโยชน์ต่อการศึกษามากยิ่งขึ้น

4. เนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนไทย และกัมพูชาแต่เพียงประเทศเดียว ทั้งนี้ประเทศไทยยังมีการค้าชายแดนที่ทำการติดต่อกับชายแดนกับประเทศต่าง ๆ อีก เช่น สหภาพเมียนมาร์ ประเทศกัมพูชา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และประเทศมาเลเซีย ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะให้มีการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าชายแดนในประเทศต่าง ๆ เพิ่มเติม เพื่อให้งานวิจัยสามารถนำไปใช้ในการเป็นข้อมูลในการพัฒนาการประกอบธุรกิจ และเป็นประโยชน์ต่อการศึกษามากยิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

- กรมส่งเสริมการส่งออก. [ออนไลน์]. (2557, 8 มิถุนายน). **ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจส่งออก.** จังหวัดสระแก้ว. (2554). **ยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดสระแก้ว(พ.ศ.2554-2556).** สำนักงานจังหวัดสระแก้ว จังหวัดสระแก้ว: ช.ดำรงชัยการพิมพ์.
- ไชมอน ไซติอนันต์ พลดี้อ. [ออนไลน์]. (2557, 15 มิถุนายน). **การวางแผนกลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่.** บริษัทชิมแอนด์ซัน คอมมิวนิเคชั่น (ประเทศไทย) จำกัด.
- ธานีทร์ คิลป์จารุ. (2555). **การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS และ AMOS.** (พิมพ์ครั้งที่ 13). กรุงเทพมหานคร: ห้างหุ้นส่วนสามัญบิสซิเนสอาร์เอ็นดีดี.
- ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์. (2553). **การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ.** (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร: ธรรมการพิมพ์.
- ภูษณิศ เทชถกิจ. (2556). **การตลาดระหว่างประเทศ.** กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- สมชนก (คุ้มพันธุ์) ภาสกรจรัส. (2550). **หลักการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ.** กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แมคกรอ-ฮิล.
- สำนักงานจังหวัดสระแก้ว. (ม.ป.ป.). **ยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดสระแก้ว (พ.ศ.2554-2556).** จังหวัดสระแก้ว: ช.ดำรงชัยการพิมพ์.
- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสระแก้ว. [ออนไลน์]. (2557, 18 มิถุนายน). **สรุปภาวะการค้าชายแดนไทย - กัมพูชา ปี 2556.**
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ร่วมกับ สถาบันเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. [ออนไลน์]. (2557, 15 มิถุนายน). **รายงานการศึกษา Country Profile ประเทศกัมพูชา.**
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. [ออนไลน์]. (2557, 25 มิถุนายน). **ศูนย์สารสนเทศยุทธศาสตร์ภาครัฐ: มูลค่าการค้าชายแดน**
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาระบบราชการ.(2546). **คู่มือคำอธิบายและแนวทางปฏิบัติตามพระราชกฤษฎีกาว่าด้วยหลักเกณฑ์และวิธีการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี พ.ศ. 2546.** กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาระบบราชการ.
- Leonidoe, Leonidas C., Constantine S. Katsikeas and Saeed Samiee. (2002). **Marketing Strategy Determinants of Export Performance: a Meta-Analysis.** Journal of Business Research.