

บทที่ 2

ระเบียบวิธีการศึกษา ข้อกำหนดและวิธีการที่ใช้ในการศึกษาวิเคราะห์

ขณะที่ปรึกษาได้ประมวลกรอบการศึกษาวิจัยให้เป็นไปตามหลักการวิจัยศึกษา (Research Methodology) และข้อกำหนดการอ้างอิงที่ปรึกษา (Term of Reference) โครงการ “แนวทางการเพิ่มปริมาณการค้าชายแดนของ SMEs ไทย (ภาคเหนือ-อีสาน)” กรณีศึกษาระหว่างไทยและสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยที่ปรึกษาได้กำหนดกรอบแนวคิด วิธีการศึกษา ข้อกำหนดและวิธีการศึกษาวิเคราะห์ ดังรายละเอียด ดังนี้

2.1 กรอบแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในการศึกษา

จากการศึกษาโครงการวิจัย “แนวทางการเพิ่มปริมาณการค้าชายแดนของ SMEs ไทย (ภาคเหนือ-อีสาน)” กรณีศึกษาระหว่างไทยและสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ที่ปรึกษาได้กำหนด กรอบแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในการศึกษาวิเคราะห์เพื่อนำไปสู่ตัวชี้วัดความสำเร็จตามเป้าประสงค์ในการดำเนินโครงการ ดังนี้

2.1.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

1.) การค้าระหว่างประเทศ (International Trade)

การค้าระหว่างประเทศ (International Trade) คือ การค้าข้ามประเทศหรือข้ามพรมแดนซึ่งมิได้ทั้งการส่งออก (Out bound) ซึ่งหมายถึง การที่รัฐส่งออกสินค้าไปจำหน่ายในต่างประเทศและการนำเข้า (In bound) ซึ่งหมายถึง การที่รัฐนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ เพราะฉะนั้นกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ จึงมีทั้งกฎหมายระหว่างประเทศและกฎหมายภายในประเทศที่กำกับและควบคุมพฤติกรรมของรัฐที่เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ¹

2.) นโยบายการค้าระหว่างประเทศ (Theory of A National Trade Policy)

นโยบายการค้าระหว่างประเทศ เป็นจักรกลที่สำคัญอย่างยิ่งที่เป็นแรงกระตุ้นให้เศรษฐกิจพัฒนาและมีการขยายตัว และยังทำให้ระบบเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนาเปลี่ยนแปลงโครงสร้างจากการผลิตเพื่อยังชีพ (Subsistence) ไม่สู่ระบบการผลิตเพื่อการค้ามีการใช้ระบบเงินตราเป็นสื่อกลางทำให้เศรษฐกิจขยายตัวมากขึ้น การค้าต่างประเทศ จึงเป็นการเคลื่อนย้ายหรือแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการที่เป็นปัจจัยพื้นฐานในการพัฒนาเศรษฐกิจ การเมือง และสังคม

¹ ธนิกานต์ เอี่ยมอ่อง. การค้าระหว่างประเทศในเศรษฐกิจระหว่างประเทศ, 2549.

ระหว่างประเทศ การแลกเปลี่ยนนี้ปรากฏในรูปการซื้อขายแลกเปลี่ยนกัน โดยใช้เงินตรา (Exchange) และการแลกเปลี่ยนกัน โดยใช้สินค้า (Barter) เกือบทั้งหมด แต่เนื่องจากการเปลี่ยนในรูป barter ไม่มีความคล่องตัวเท่าที่ควรและจำกัดการแลกเปลี่ยนอยู่ในวงแคบ แต่ปัจจุบันจึงหันมาใช้ระบบ exchange เป็นส่วนใหญ่ และปัจจุบันประเทศต่างๆ ได้เริ่มหันมานิยมใช้การค้าต่างประเทศในรูปของการค้าต่างประเทศตอบแทน (Counter Trade) กันมากขึ้น เพื่อแก้ไขปัญหาการขาดแคลนเงินตราต่างประเทศ²

บทบาทที่สำคัญของการค้าต่างประเทศ คือ การส่งสินค้าออกเพื่อให้ได้เงินตรามาใช้จ่ายภายในประเทศ และสามารถนำสินค้าเข้าโดยการใช้จ่ายเงินตราส่วนหนึ่งซึ่งเป็นรายได้จากการส่งออกนำมาจ่ายเป็นค่าสินค้าเข้า นักเศรษฐศาสตร์ได้เคยกล่าวได้ว่ารายได้จากการส่งออกเป็นรายจ่ายเพื่อการนำเข้า (Export Pays for Import) จึงกล่าวได้ว่า การส่งสินค้าออกของประเทศใดประเทศหนึ่งย่อมช่วยให้ประเทศนั้นมีรายได้หรือมีอำนาจซื้อ (Purchasing Power) เพื่อจะนำสินค้าบางอย่างที่ต้องการเข้ามาใช้อุปโภค – บริโภค หรือนำมาลงทุนภายในประเทศอันจะช่วยให้ประเทศผู้ส่งออกมีรายได้สำหรับที่จะจ่ายเป็นค่าสินค้าเพื่อนำเข้าประเทศของตน

3.) การค้าชายแดน

หมายถึง การค้าที่เกิดขึ้นในรูปแบบต่างๆ ของประชาชนหรือผู้ประกอบการที่มีภูมิลำเนาอยู่ใน จังหวัด อำเภอ หมู่บ้านที่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน ได้ทำการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประชาชนที่อยู่อาศัยตามบริเวณชายแดนของทั้งสองฝ่าย โดยมีมูลค่าครั้งละไม่มากนัก ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน เช่น สินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าเกษตรบางชนิด และสินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ ได้แก่ ของป่า ซากสัตว์ เป็นต้น เป็นการค้าที่มีกรรมวิธีไม่ยุ่งยาก และมีความสะดวกรวดเร็ว การค้าชายแดนมีทั้งที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยผ่านด่านศุลกากรและลักลอบค้า หรือการค้าสินค้าที่ผิดกฎหมาย การค้าชายแดน จะช่วยส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันอื่นๆ และยังสามารถทำการค้าผ่านแดนไปยังประเทศใกล้เคียง อาทิ เวียดนาม อินเดีย จีนตอนใต้ บังกลาเทศ และสิงคโปร์³

ประเทศไทยมีพรมแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน 4 ประเทศ คือ สหภาพพม่า สปป.ลาว กัมพูชา และมาเลเซีย โดยประเทศสหภาพพม่า เป็นประเทศที่มีพรมแดนติดต่อกันยาวที่สุด คือ ระยะทาง 2,400 ก.ม. รองลงมา ได้แก่ สปป.ลาว ระยะทาง 1,800 ก.ม. และ มาเลเซีย ระยะทาง 647 ก.ม. ตามลำดับ

² วัลย์ลดา วิวัฒน์พนชาติ. *ทฤษฎีและนโยบายการค้าระหว่างประเทศ*, 2531, หน้า 11.

³ กรมการค้าต่างประเทศ. *นियามการค้าชายแดนและการค้าผ่านแดน*. 2550.

การค้าชายแดน หมายถึง การค้าชายแดนเป็นการค้าระดับท้องถิ่นที่เกิดขึ้นบริเวณชายแดน ระหว่างประชาชนหรือผู้ประกอบการที่มีถิ่นที่อยู่คนละประเทศ โดยไม่จำเป็นต้องมีสัญญาการค้าระหว่างกัน สินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นใช้ในชีวิตประจำวัน โดยใช้เงินสกุลท้องถิ่น การค้ากระทำทั้งการค้าที่ผ่านและไม่ผ่านพิธีการทางศุลกากร เนื่องจากการเคลื่อนย้ายสินค้าทำได้ง่ายและยากต่อการควบคุม⁴

แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน

แนวทางการพัฒนาการค้าชายแดน ควรใช้โอกาสจากกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ เช่น โครงการพัฒนาความร่วมมือทางเศรษฐกิจในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง 6 ประเทศ เพื่อผลักดันให้เกิดการพัฒนาและเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมระหว่างกันรวมทั้งบรรลुข้อตกลงระหว่างประเทศ ในการขนส่งสินค้าผ่านแดน ซึ่งจะช่วยให้ขยายตลาดสินค้าไทยให้กว้างขวางขึ้น⁵

การค้าผ่านแดน

หมายถึง การค้าที่เกิดขึ้นในรูปแบบต่างๆ ที่ประชาชนหรือผู้ประกอบการค้าจากประเทศที่หนึ่งส่งผ่านประเทศที่สองไปยังประเทศที่สาม หรือจากประเทศที่สามผ่านแดนประเทศที่สองมายังประเทศที่หนึ่ง ทั้งนี้ แต่ละประเทศจะต้องยินยอมให้มีการขนส่งสินค้าผ่านแดนกันได้⁶

ตลาดการค้าประเทศใกล้เคียงกับประเทศที่อยู่ถัดไป เช่น จีน อินเดีย บังคลาเทศ และเวียดนาม ซึ่งมีประชากรรวมกันกว่าหนึ่งพันล้านคน นับว่าเป็นตลาดการค้าที่สำคัญที่น่าสนใจ การขนส่งสินค้าทางบกผ่านแดนไปยังประเทศดังกล่าวสามารถย่นระยะทางการขนส่งสินค้า เป็นการลดต้นทุนค่าขนส่งได้เป็นจำนวนมาก และยังช่วยส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทย

2.1.2 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในการศึกษา

จากการศึกษาโครงการวิจัย “แนวทางการเพิ่มปริมาณการค้าชายแดนของ SMEs ไทย (ภาคเหนือ-อีสาน)” กรณีศึกษาระหว่างไทยและสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ที่ปรึกษาได้กำหนด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในการศึกษา ดังนี้

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Theory)

1.) ทฤษฎีการค้าเสรี (Free Trade Policy)

⁴ กระทรวงพาณิชย์. การค้าระหว่างประเทศของไทย.,2545.

⁵ มติชน,2546.

⁶ กลุ่มการค้าชายแดนสำนักส่งเสริมการค้าชายแดนและมาตรการพิเศษทางการค้า. กรมการค้าต่างประเทศ, 2550.

ในทางทฤษฎี การเปิดเสรีทางการค้านำมาซึ่งผลประโยชน์สุทธิที่เป็นโอกาสสำหรับประเทศต่างๆ ได้มาก โดยมีต้นทุนที่อาจเกิดขึ้นในรูปของผลประโยชน์ทั้งทางภาษีศุลกากรและกลุ่มผู้ผลิตดั้งเดิม ทั้งนี้ ผลประโยชน์สุทธิ (Gain from trade) เป็นผลประโยชน์ในแง่ของโอกาสที่เป็นไปได้ ดังนั้น ผลประโยชน์สุทธิของการเปิดเสรีทางการค้าจึงมิใช่เป็นผลประโยชน์ที่ต้องเกิดขึ้นเสมอ เว้นแต่การปรับตัวทางเศรษฐกิจภายในประเทศจะเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีกระบวนการชดเชยในการช่วยเหลือผู้ที่ได้รับผลกระทบทางด้านลบ⁷

การเปิดเสรีทางการค้า เป็นกระบวนการลดหรือผ่อนคลायข้อจำกัดทางการค้าระหว่างประเทศเพื่อนำไปสู่การปรับตัวและเชื่อมโยงที่แน่นแฟ้นยิ่งขึ้นระหว่างเศรษฐกิจภายในประเทศ กับเศรษฐกิจระหว่างประเทศหรือเศรษฐกิจโลก รวมถึงลดแรงกดดันจากประเทศผู้ส่งออกที่มีต่อผู้กำหนดนโยบาย เช่น การกำหนดกำแพงภาษีในการแสวงหาผลกำไรมากกว่าการเร่งพัฒนาคุณภาพการผลิตเพื่อให้สินค้าของตนเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคภายในประเทศ ดังนั้น การเปิดเสรีทางการค้าจึงเป็นการลดภาระภาษีที่ตกแก่ผู้บริโภคและลดแรงกดดันที่ประเทศผู้ส่งออกมีต่อการกำหนดกำแพงภาษี รวมถึงเพิ่มพูนความสามารถในการแข่งขันให้แก่ระบบเศรษฐกิจโดยรวม

การเปิดการค้าเสรี มี 4 ระดับ คือ

1. ระดับฝ่ายเดียว (Unilateral Trade Liberalization) เป็นนโยบายของรัฐที่ดำเนินการโดยไม่มีเงื่อนไขต่อรองใด ๆ กับประเทศอื่น ๆ โดยรัฐอาจเปิดเสรีกับสินค้าประเภทต่างๆ ตามสถานการณ์ของประเทศ เพื่อปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจและเพิ่มความสามารถให้แก่ผู้ผลิตในประเทศในการแข่งขันกับต่างประเทศ รวมถึงใช้ทรัพยากรในการผลิตอย่างเหมาะสมมากกว่าการพึ่งพากำแพงภาษีหรือสิทธิประโยชน์ที่รัฐอำนวยความสะดวกโดยเฉพาะ

2. ระดับทวิภาคี (Bilateral Trade Liberalization) เป็นข้อตกลงร่วมกันระหว่างคู่สัญญาสองประเทศที่จะผ่อนคลायข้อจำกัดทางการค้าทั้งในรูปของภาษีศุลกากรและมีใช้ภาษีศุลกากรภายใต้กรอบเดียวกัน โดยประเทศอื่น ๆ จะไม่ได้รับสิทธินี้ด้วย การเปิดเสรีทางการค้าประเภทนี้ เดิมทีไม่แพร่หลายมากนัก แต่ในปัจจุบันได้รับความสนใจมากขึ้น

3. ระดับภูมิภาค (Regional Trade Liberalization) เป็นการเสรีทางการค้าของกลุ่มประเทศที่มักอยู่ในภูมิภาคเดียวกันแม้จะไม่อยู่ในอาณาบริเวณที่ติดต่อกันได้ แนวทางเกิดขึ้นก่อนจัดตั้ง GATT และมีได้เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินการของ GATT จึงกำหนดให้เป็นข้อยกเว้นตามมาตรที่ 24 ของบทบัญญัติ GATT อย่างไรก็ตาม การเปิดเฉพาะกลุ่มประเทศอาจส่งผลเสียต่อประเทศนอกกลุ่ม รวมถึงอาจถูกนำมาใช้เพื่อการกีดกันประเทศคู่แข่งมิให้เข้าสู่ตลาดของตนโดยง่าย

⁷ ติรณ พงศ์มพัฒน์ และคณะ. เศรษฐศาสตร์มหภาค : ทฤษฎี นโยบายและการวิเคราะห์สมัยใหม่. 2544 ,หน้า 9.

4. ระดับพหุภาคี (Multilateral Trade Liberalization) เป็นการเปิดเสรีทางการค้าให้แก่ประเทศเกือบทั่วโลกเข้าสู่ข้อตกลงหรือกรอบการค้าเสรีเดียวกัน ซึ่งเป็นการเปิดเสรีตามบทบัญญัติของ GATT ที่ต่อมาพัฒนาเป็นองค์การการค้าโลก จัดเป็นแนวทางที่ดีที่สุดเนื่องจากทำให้ทุกประเทศได้รับประโยชน์จากการเปิดเสรีทางการค้าอย่างเต็มที่ โดยไม่มีการกีดกันประเทศที่อยู่นอกข้อตกลง สอดคล้องกับหลักการประชาธิปไตย และช่วยให้การเปิดเสรีทางการค้าดำเนินการบนพื้นฐานของระเบียบกติกาที่ชัดเจนมากกว่าการต่อรองทางการค้าโดยลำพัง อย่างไรก็ตามแนวทางนี้ยังเผชิญปัญหาอย่างมาก เนื่องจากการดำเนินงานและความคืบหน้ามักเป็นไปอย่างเชื่องช้าภายใต้กระบวนการที่ต้องอาศัยประเทศเป็นจำนวนมาก รวมถึงประโยชน์จากข้อตกลงบางส่วนสำหรับประเทศด้อยพัฒนาที่ยากจนยังไม่ชัดเจน อีกทั้งประเทศมหาอำนาจไม่อาจยึดมั่นในแนวทางพหุภาคีอย่างแท้จริง เนื่องจากประชาชนในประเทศเห็นว่าองค์กรระดับโลกมิได้ก่อประโยชน์ให้แก่ตนอย่างแท้จริง

2.) ทฤษฎีการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (The Principle Absolute Advantage)

Adam Smith เป็นผู้เสนอแนวคิดทฤษฎีนี้ โดยกล่าวว่า ประเทศต่าง ๆ จะมีความสามารถในการผลิตสินค้าแต่ละชนิดไม่เท่าเทียมกัน ในการผลิตสินค้าชนิดหนึ่งจำนวนเท่ากัน ประเทศหนึ่งจะผลิตได้ด้วยปริมาณแรงงานน้อยกว่าอีกประเทศหนึ่ง ถือว่าเป็นการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ และการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ เป็นต้นเหตุของการค้าระหว่างประเทศ⁸

ทฤษฎีนี้มีข้อบกพร่องบางประการ คือ ภูมิของประเทศที่ได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าทุกชนิดอาจจะไม่ได้รับประโยชน์จากการค้ากับประเทศอื่น ๆ แต่จากข้อเท็จจริงปรากฏว่าการค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นได้ แม้ประเทศผู้ส่งออกจะมีได้มีการเปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าที่ส่งออกอยู่ในขณะนั้น

3.) ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (The Principle of Comparative Advantage)

ได้เสนอแนวคิดว่า สองประเทศทำการค้ากันเมื่อประเทศหนึ่งสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งอย่างมีประสิทธิภาพสูงกว่าเมื่อเทียบกับการผลิตสินค้าชนิดนั้นในอีกประเทศหนึ่ง จากแนวความคิดนี้สามารถอธิบายได้ 2 ประการคือ ประการแรก ประเทศหนึ่งสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งด้วยจำนวนแรงงานที่น้อยกว่าอีกประเทศหนึ่ง ประเทศนั้นก็จะผลิตสินค้าที่เสียต้นทุนต่ำกว่า (สินค้าที่ได้เปรียบ) แล้วนำไปแลกกับสินค้าอีกชนิดหนึ่งของประเทศอื่นซึ่งตนไม่ได้ผลิต การอธิบายแนวความคิดนี้ เดวิด ริคาร์โด ได้ยกตัวอย่างจำนวนชั่วโมงการผลิตสุราและผ้าของประเทศโปรตุเกสและอังกฤษ ประการที่สอง ประเทศหนึ่งสามารถผลิตสินค้าชนิดนั้นได้ผลผลิตมากกว่าอีก

⁸ วัลย์ลดา วิวัฒน์พนชาติ. ทฤษฎีและนโยบายการค้าระหว่างประเทศ, 2531, หน้า 12.

ประเทศหนึ่งด้วยจำนวนแรงงานเท่ากัน ประเทศนั้นก็จะมีผลผลิตเฉพาะสินค้าที่ตนได้เปรียบสินค้าออก
แลกกับสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่ตนเสียเปรียบ ของนักเศรษฐศาสตร์สมัยหลังได้อธิบายตามแนวคิด
ประการหลังโดยใช้ตารางผลผลิต ดังนั้น จึงสรุปได้ว่าตามทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ
การค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นเนื่องจากปัจจัยการผลิตของแต่ละประเทศมีประสิทธิภาพในการผลิต
ไม่เท่ากัน⁹

4.) ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยใหม่ (Modern Theory)

เป็นการนำเอาทฤษฎีราคามาอธิบายให้เข้าใจถึงสภาพดุลยภาพโดยทั่วไป (General
Equilibrium) คือ เมื่อเกิดดุลยภาพโดยทั่วไปราคาปัจจัยการผลิตและราคาสินค้าที่ถูกกำหนดขึ้น
พร้อมกันนั้น จะเป็นผลของการจัดสรรปัจจัยในการผลิต เพื่อการผลิตและการแจกจ่ายสินค้าเพื่อการ
บริโภคในลักษณะที่ทำให้เกิดดุลยภาพในตลาดปัจจัยการผลิตทุกชนิดและตลาดสินค้าทุกชนิด ใน
ทฤษฎียุคใหม่การผลิตเกิดจากการเอาปัจจัยการผลิตหลายชนิดมาใช้ประกอบเป็นสินค้าต่าง ๆ
และปัจจัยเหล่านี้อาจใช้สับเปลี่ยนทดแทนกันได้ โดยผู้ผลิตสามารถเลือกส่วนผสมของปัจจัยการ
ผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยใช้ราคาสัมพัทธ์ (Relative Prices) ของปัจจัยเหล่านั้นเป็นตัว
ในการตัดสินใจเลือกใช้

5.) ทฤษฎีการพึ่งพกันระหว่างประเทศ

เป็นการตั้งข้อสังเกตว่า ระบบการเมืองในปัจจุบันนี้มีลักษณะการพึ่งพาอาศัยกัน
และกันทางเศรษฐกิจอย่างมาก และมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงไปสู่ระบบการเมืองแบบใหม่เป็น
ระบบโลก (Global System) ในศตวรรษที่ 21¹⁰

ผู้เสนอแนวคิดนี้คือ Robert O. Keohane และ Joseph S. Nye, 1997 ซึ่งได้
ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ข้ามชาติและการเมืองโลก (nonstate actor) ได้ตั้งข้อสังเกตเกี่ยวกับการ
พัฒนาของโลกที่เปลี่ยนแปลงไป เนื่องจากบทบาทที่มีเพิ่มมากขึ้น ทั้งบทบาทของเทคโนโลยี และ
บทบาทของเทคโนโลยี และบทบาทของเศรษฐกิจโลก นอกจากนี้ยังเห็นว่า ระบบความสัมพันธ์
ของประเทศต่าง ๆ ในโลกปัจจุบันมีลักษณะเปลี่ยนแปลงไปในลักษณะพึ่งพาอาศัยกันมาก และ
กลายเป็นการพึ่งพกันอย่างสลับซับซ้อน (complex interdependence) กล่าวคือ

- มีลักษณะระบบสังคมโลก ที่มีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ อย่างสลับ
ซับซ้อน (complex interdependence) และประเทศต่างๆ มีช่องทางในการติดต่อกัน และมี
ปฏิสัมพันธ์กันหลายช่องทาง
- นโยบายต่างประเทศจะครอบคลุมปัญหาต่างๆ มากมาย ทุกเรื่องมีความ

⁹ นิธิดา เบญจมาศกาน. เศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ . 2548.

¹⁰ กรรณิการ์ ธรรมรัตน์. วิทยานิพนธ์เรื่อง “การค้าชายแดนไทย-พม่ากับความมั่นคง”. หน้า 24.

สำคัญมากเท่าเทียมกัน จนไม่อาจจะลำดับความสำคัญได้อย่างเด่นชัด

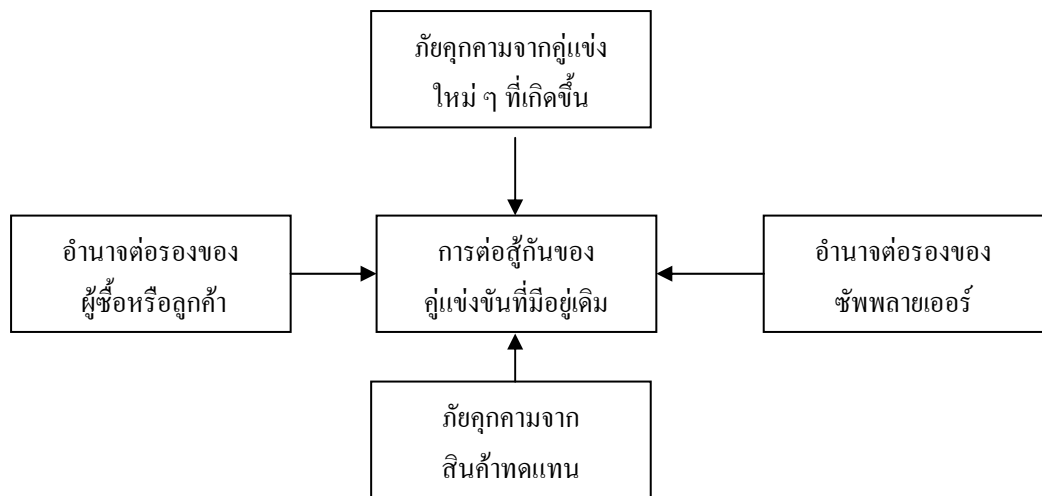
- กำลังอำนาจทางทหาร ได้ลดความสำคัญไป และไม่ได้เป็นเครื่องมือ ที่มีประสิทธิภาพ ในการดำเนินงานของรัฐอีกต่อไป

เนื่องจากประเทศไทย – สปป.ลาว ถึงแม้ว่าจะมีความแตกต่างกันทางด้านการเมือง การปกครองแต่การที่โลกได้เปลี่ยนแปลงไปดังที่ Robert O. Keohane และ Joseph S. Nye ได้กล่าวไว้ และปัจจุบันเศรษฐกิจมีบทบาทเพิ่มมากขึ้น และประเทศไทยกับ สปป.ลาว มีลักษณะการพึ่งพาอาศัยกันมานานและมีการช่วยเหลือกันทั้งเรื่องเศรษฐกิจ สังคม และเรื่องอื่น ๆ มีการทำการค้าร่วมกันตั้งแต่สมัยโบราณกาล และมีการพัฒนารูปแบบจนเป็นที่มาของการค้าชายแดนไทย – ลาว

6.) ทฤษฎีแรงกดดัน 5 ประการในการแข่งขันทางธุรกิจ (Porter’s Five Forces Theory)¹¹

Porter (1998) กล่าวว่า แรงกดดัน 5 ประการในการแข่งขันทางธุรกิจ มีผลโดยตรงต่อความสามารถทางการแข่งขัน และที่สำคัญยังเป็นดัชนีบอกลถึงความเข้มข้นทางการแข่งขันของธุรกิจ ดังนี้

รูปภาพที่ 2.1 : แสดงแรงกดดัน 5 ประการในการแข่งขันทางธุรกิจ



(1) ภัยคุกคามจากคู่แข่งใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้น (Threat of New Entrant)

คู่แข่งรายใหม่จะก่อให้เกิดการเพิ่มของ “อุปทาน” มาสู่ผู้ประกอบการเดิม ยังผลให้มีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ทั้งคู่แข่งใหม่มักจะนำเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ ทรัพยากรด้านคนและกำลังเงินเข้ามาเพื่อชิงส่วนแบ่งทางการตลาด อย่างไรก็ตามคู่แข่งรายใหม่ต้องเผชิญกับอุปสรรค คือ ต้นทุนต่อหน่วยสินค้าถูกลงเมื่อปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้น (economies of scale) ความแตกต่างของสินค้า

¹¹Porter, Michael E., Competitive Strategy, New York: The Free Press. 1980

(product differentiation) ความสามารถในการเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่าย (access to distribution channels) ฯลฯ

(2) การต่อสู้กันระหว่างผู้แข่งขันที่มีอยู่เดิม (Rivalry Among Existing Firms)

การแข่งขันของกลุ่มแข่งขันปัจจุบันในตลาดซึ่งมักจะเห็นได้ชัดเจนจากการแข่งขันกันด้านราคาและการส่งเสริมการตลาด, การแข่งขันชิงลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย, การพยายามเพิ่มบริการ ฯลฯ ดังนั้นจะต้องมีการตรวจสอบว่าระดับความเข้มข้นในการแข่งขันนั้น อยู่ในระดับมากปานกลาง หรือน้อย การตรวจสอบสามารถตรวจสอบได้จากจำนวนคู่แข่ง (number of competitions) ลักษณะของสินค้าหรือบริการ (product characteristics) ฯลฯ

(3) อำนาจต่อรองของผู้ซื้อหรือลูกค้า (Bargaining Power of Buyers)

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อหรือลูกค้า เป็นอีกปัจจัยหนึ่งสร้างแรงกดดันต่อการแข่งขันเช่นกัน การที่จะทราบว่ากลุ่มลูกค้ามีอำนาจแค่ไหน สามารถดูได้จาก การกำหนดราคาซื้อขายสินค้า จำนวนการสั่งซื้อสินค้า จำนวนผู้ขายที่จำหน่ายสินค้าเหมือนกัน ตลอดจนสินค้าทดแทน ฯลฯ

(4) อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Suppliers)

การที่ผู้จำหน่ายสินค้า/วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตให้กับกลุ่มผู้ประกอบการมีอำนาจต่อรองมาก เป็นปัจจัยหนึ่งทำให้เกิดความยากลำบากในการประกอบการ อำนาจที่เห็นได้จากผู้จำหน่ายสินค้า/วัตถุดิบ ได้แก่ การขึ้นราคาสินค้า จำนวนผู้จำหน่ายน้อยราย สินค้าหรือบริการมีเอกลักษณ์ไม่เหมือนใคร การหาสินค้าทดแทนได้ยาก ฯลฯ

(5) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products or Services)

สินค้าทดแทน อาจสร้างแรงกดดันให้กับผู้ประกอบการได้ทุกเมื่อ โดยเฉพาะในกรณีที่มีต้นทุนต่ำ และสินค้าทดแทนนั้นมีคุณลักษณะเทียบเคียงกับสินค้าหลัก แรงกดดันที่สินค้าทดแทนมีต่อสินค้าหลัก จะอยู่ในรูปของการทำให้สินค้าหลักมีกำไรลดลง ส่งผลให้ผู้ประกอบการควบคุมราคาสินค้าตัวเองได้ลำบากขึ้น

จากทฤษฎีแรงกดดัน 5 ประการในการแข่งขันทางธุรกิจสามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขันของการค้าชายแดน

7.) SWOT Analysis¹²

SWOT เป็นคำย่อมาจากคำว่า Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats โดย Strengths คือ จุดแข็ง หมายถึง ความสามารถและสถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นบวก ซึ่งองค์กรนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ดี

¹² การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจชุมชน. คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี. 2545.

Weaknesses คือ จุดอ่อน หมายถึง สถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นลบและด้อยความสามารถ ซึ่งองค์กรไม่สามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ไม่ดี

Opportunities คือ โอกาส หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่เอื้ออำนวยให้การทำงานขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินการขององค์กร

Threats คือ อุปสรรค หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่ขัดขวางการทำงานขององค์กรไม่ให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึงสภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัญหาต่อองค์กร

บางครั้งการจำแนกโอกาสและอุปสรรคเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก เพราะทั้งสองสิ่งนี้สามารถเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งการเปลี่ยนแปลงอาจทำให้สถานการณ์ที่เคยเป็นโอกาสกลับกลายเป็นอุปสรรคได้ และในทางกลับกัน อุปสรรคอาจกลับกลายเป็นโอกาสได้เช่นกัน ด้วยเหตุนี้องค์กรมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของตน ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์แวดล้อม

กรอบการวิเคราะห์ SWOT

ในการวิเคราะห์ SWOT การกำหนดเรื่อง หัวข้อ หรือประเด็น (Area) เป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องคำนึงถึง เพราะว่าการกำหนดประเด็นทำให้การวิเคราะห์และประเมินจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคได้ถูกต้องโดยเฉพาะการกำหนดประเด็นหลัก (key area) ได้ถูกต้องจะทำให้การวิเคราะห์ถูกต้องยิ่งขึ้น

การกำหนดกรอบการวิเคราะห์ SWOT ใด ๆ ขึ้นอยู่กับลักษณะธุรกิจและธรรมชาติขององค์กรนั้น ๆ ในวงการธุรกิจเอกชนมีการคิดค้นกรอบการวิเคราะห์ SWOT ที่มีความหลากหลายรูปแบบ อาทิ MacMillan(1986) เสนอ 5 ประเด็นสำหรับกรอบการวิเคราะห์ SWOT คือ 1) เอกลักษณะขององค์กร 2) ขอบเขตปัจจุบันของธุรกิจ 3) แนวโน้มสภาพแวดล้อมที่จะเป็นโอกาสและอุปสรรค 4) โครงสร้างของธุรกิจ และ 5)รูปแบบการเติบโตที่คาดหวัง

Goodstein et al (1993) เสนอ 5 ประเด็นที่ต้องวิเคราะห์ คือ 1) ความสำเร็จของแต่ละประเภทธุรกิจขององค์กรและทรัพยากรขององค์กรที่ยังไม่ถูกใช้ 2) ระบบติดตามประเมินผลสำหรับธุรกิจแต่ละประเภท 3) กลยุทธ์ขององค์กรในแง่ความคิดริเริ่ม การเผชิญกับความเสี่ยง และการจับเคียวทางการแข่งขัน 4) โครงสร้างและระบบการบริหารขององค์กรที่เอื้ออำนวยต่อการปฏิบัติแผนกลยุทธ์ให้บรรลุเป้าหมาย และ 5) วัฒนธรรมองค์กรและวิธีการทำธุรกิจ

Piercy and Giles (1998) เสนอ 4 ประเด็น คือ 1) ความเฉพาะเจาะจงของตลาดผลิตภัณฑ์ 2) ความเฉพาะเจาะจงของกลุ่มลูกค้า 3) นโยบายราคาในตลาดที่เกี่ยวข้อง และ 4) การสื่อสารทางการตลาดสำหรับลูกค้าที่แตกต่างกัน และ Edwards (1994) เสนอปัจจัยภายนอก 9 ประการ คือ

การเมือง , เศรษฐกิจ , นิเวศวิทยา , การแข่งขัน , กฎหมาย , โครงสร้างพื้นฐาน , สังคม , เทคโนโลยี และประชากร

8.) ทฤษฎีโลกาภิวัตน์ (Globalization Theory)

โลกาภิวัตน์ หรือ โลกานุวัตร (Globalization) หมายถึง “การแพร่กระจายไปทั่วโลก การที่ประชาคมโลกไม่ว่าจะอยู่ ณ จุดใด สามารถรับรู้ หรือรับผลกระทบจากสิ่งที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วและกว้างขวาง สืบเนื่องมาจากการพัฒนาระบบสารสนเทศ เป็นต้น”¹³

การเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานต้องอาศัยโลจิสติกส์ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงานธุรกิจและการค้า เนื่องจากเป็นเทคนิคที่สามารถนำมาใช้ใน “การจัดการและการควบคุมการเคลื่อนย้ายสินค้า” (Wikipedia, 2006.)

สื่อสารสนเทศของไทยที่เข้าไปสู่ สปป.ลาว นั้น คือ ปัจจัยกระตุ้นการบริโภคเครื่องอุปโภคบริโภคไทย และส่งผลต่อความชื่นชมในความทันสมัยของสินค้าแฟชั่น เมื่อผนวกเข้ากับเส้นทางการขนส่ง ปริมาณการหลังไหลของสินค้าไทยส่วนที่เกินล้นจากความต้องการส่งเข้าไปสู่ สปป.ลาว และสามารถขายได้¹⁴ สรุปว่า โลกาภิวัตน์เศรษฐกิจ ส่งผลกระทบต่อโลกาภิวัตน์ทางวัฒนธรรม สินค้าที่มี ตรายี่ห้อ ที่ผ่านสื่อสารสนเทศออกไปกลายเป็นสินค้าซึ่งเป็นที่นิยม

¹³ พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน. บทความงานวิจัยการศึกษาการค้าไทย-ลาว ณ จุดที่มีการสร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 3 ในบริบทของวัฒนธรรมเศรษฐกิจ. 2542.

¹⁴ ชลิตา รัตตสาร. เอเชียปริทัศน์. 2549.

2.2 ข้อกำหนดและวิธีการศึกษา

ตารางที่ 2.1 : ข้อกำหนดและวิธีการศึกษา

ข้อกำหนดและวิธีการศึกษา		
กรอบการศึกษา	ประเด็น	กรอบอ้างอิง
1. กรอบแนวคิดในการศึกษา		
<p>สาเหตุที่สำคัญที่ก่อให้เกิดธุรกิจระหว่างประเทศ</p> <ul style="list-style-type: none"> แต่ละประเทศมีความสามารถในการผลิตและมีทรัพยากรที่แตกต่างกัน ความอุดมสมบูรณ์ในบางประเทศ จะส่งผลต่อต้นทุนในการผลิต บางที การซื้อมาบริโภคจะมีราคาต่ำกว่า บางประเทศ มีการผลิตสินค้าเกินความต้องการบริโภค บางประเทศ ผลิตสินค้าไม่ได้ เอามาซื้อขายกันดีกว่าไม่มีประเทศใดในโลก ที่สามารถผลิตสินค้าได้ทุกอย่างตามที่ประชากรในประเทศต้องการ 	<p>1.) การค้าระหว่างประเทศ (International Trade)</p>	<p>กฎหมายเศรษฐกิจระหว่างประเทศกับการรวมตัวทางเศรษฐกิจ การค้าระหว่างประเทศในเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ของ ชนิกันต์ เอี่ยมอ่อง ปี 2549 ที่เว็บไซต์ (http://gotoknow.org/blog/interlaw/41139)</p>
<p>สรุปแนวนโยบายการค้าระหว่างประเทศที่สำคัญ</p> <ol style="list-style-type: none"> ส่งเสริม สนับสนุนการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ เพื่อลดปัญหาการขาดดุลการค้าจำนวนมากในแต่ละปี ส่งเสริมการลงทุนในการผลิตสินค้าที่ใช้วัตถุดิบภายในประเทศ โดยให้ความสำคัญต่ออุตสาหกรรมแปรรูปที่มีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้ามากกว่าการส่งออกในรูปวัตถุดิบ ส่งเสริมการค้าและการลงทุนบนพื้นฐานความมั่นคงภายในประเทศ และอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ส่งเสริมและสนับสนุนการแสวงหาคู่ค้าใหม่ ๆ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงทางเศรษฐกิจในการพึ่งพาคู่ค้าหลัก (ประเทศไทย) 	<p>2.) นโยบายการค้าระหว่างประเทศ (Theory of A National Trade Policy)</p>	<p>สำนักนโยบายเศรษฐกิจการพาณิชย์ สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ สิงหาคม 2546</p>

<p>เพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศอย่างยั่งยืน</p> <p>5) ให้การคุ้มครองแก่กลุ่มอุตสาหกรรมใหม่ และสนับสนุนการรักษาความมั่นคงจากการใช้ทรัพยากรธรรมชาติไว้ในประเทศรวมทั้งนำรายได้จากการส่งออกมาพัฒนาประเทศ</p> <p>6) สนับสนุนการค้าด้วยเงินสกุล “กีบ” เพื่อแก้ปัญหาการขาดดุลการชำระเงิน และเสริมสร้างเสถียรภาพแก่ค่าเงินกีบของลาว</p>		
<p>การค้าชายแดน เป็นการทำธุรกรรมทางเศรษฐกิจในรูปแบบการค้าขายแลกเปลี่ยนสินค้าของประชาชนที่มีภูมิลำเนา ในจังหวัดตามแนวชายแดน ที่ติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน สินค้าที่ซื้อขายกันส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็น ต่อการดำรงชีวิต การค้าชายแดน เป็นการค้าที่ไทยได้เปรียบประเทศคู่แข่งที่อยู่ในภูมิภาคอื่น ๆ ในด้านต้นทุนค่าขนส่งและ ความใกล้ชิดตลาด</p>	<p>3.) การค้าชายแดน</p>	<p>กรมการค้าต่างประเทศ ปี 2550 (www.dft.moc.go.th)</p> <p>กรมส่งเสริมการค้าส่งออกไทย ปี 2550 (http://www.boi.go.th)</p>
<p>2. แนวคิด และทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Theory)</p>		
<p>นโยบายที่ดำเนินการค้าโดยปราศจากการกีดกันทางการค้าจากประเทศที่มีอำนาจในการวางกฎเกณฑ์ งดอัตราภาษีการค้า และอัตราภาษีศุลกากรเพื่อลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศรวมทั้งไม่มีการเข้าแทรกแซงของรัฐบาลในการค้าระหว่างประเทศด้วย โดยยึดหลักการแบ่งงานกันทำ การให้สิทธิพิเศษที่เท่าเทียมกันการเก็บภาษีอากรของรัฐไม่เกินในอัตราสูง</p>	<p>1.) ทฤษฎีการค้าเสรี (Free Trade Policy)</p>	<p>ตีรณ พงศ์มพัฒน์ และคณะ. เศรษฐศาสตร์มหภาค : ทฤษฎี นโยบายและการวิเคราะห์สมัยใหม่. 2544 ,หน้า 9.</p>
<p>ประเทศหนึ่งจะได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ ถ้าประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งได้มากกว่าอีกประเทศหนึ่งด้วยปัจจัยการผลิตจำนวนเท่ากันหรือผลิตได้จำนวนเท่ากันได้โดยใช้ปัจจัยการผลิตที่น้อยกว่า ดังนั้นประเทศควรทำการผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยสัมบูรณ์เพื่อการส่งออกแล้วซื้อสินค้าที่ตน</p>	<p>2.) ทฤษฎีการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (The Principle Absolute Advantage)</p>	<p>อดัม สมิท นักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกในปลายศตวรรษที่ 18 ได้เสนอทฤษฎีการได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ กล่าวว่า “ถ้าประเทศใดสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งได้เท่ากับประเทศอื่น โดยใช้จำนวนชั่วโมงแรงงานที่น้อยกว่าประเทศอื่น ถือว่าประเทศนั้นมีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ ฉะนั้น ประเทศใดที่มี</p>

<p>เสียเปรียบโดยสมบูรณ์เป็นสินค้าเข้า</p>		<p>ความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าใดแล้ว ประเทศนั้นก็ควรผลิตสินค้านั้นนั้นเพื่อการส่งออก และนำเข้าสินค้านั้นที่ไม่มี ความได้เปรียบโดยสมบูรณ์จากประเทศ”</p>
<ul style="list-style-type: none"> - ประเทศคู่ค้าที่ผลิตสินค้าและส่งออกนั้นควรจะเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ได้เสมอไป - ประเทศสามารถผลิตสินค้าและส่งออกอย่างใดอย่างหนึ่งที่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ได้ ถ้าประเทศนั้นมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้า - ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ของประเทศคู่ค้าในทุกกรณีของการผลิตสินค้า ก็มิได้หมายความว่า ประเทศนั้นสมควรผลิตสินค้าเสียทุกอย่าง หากแต่สมควรที่จะเลือกผลิตสินค้าส่งออกชนิดที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบกับมากกว่า - ในทางปฏิบัติ การค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้น แม้ว่าประเทศหนึ่งมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (เสียเปรียบโดยสมบูรณ์) เหนืออีกประเทศหนึ่งและประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้นในรูปผลผลิตรวมที่เพิ่มขึ้น 	<p>3.) ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (The Principle of Comparative Advantage)</p>	<p>ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของ เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) นักเศรษฐศาสตร์สมัยคลาสสิก โดยกล่าวว่า “ถ้าประเทศใดมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในสินค้าทั้ง 2 ชนิด ประเทศนั้นควรผลิตและส่งออกในสินค้าที่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ที่มากกว่าสินค้าอีกชนิดหนึ่ง และนำเข้าสินค้าที่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์น้อยกว่า ขณะที่ประเทศที่มีความเสียเปรียบโดยสมบูรณ์ในสินค้าทั้ง 2 ประเภท ประเทศนั้นควรผลิตและส่งออกสินค้าที่มีความเสียเปรียบโดยสมบูรณ์ที่น้อยกว่าสินค้าอีกชนิดหนึ่ง”</p>
<p>มีปัจจัยการผลิตหลายชนิด การทดแทนกันของปัจจัยไม่สมบูรณ์ การโยกย้ายปัจจัยการผลิตจะเกิดขึ้นทุนเพิ่ม และมีต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) เกิดขึ้น การโยกย้ายปัจจัยการผลิตแยกได้ 3 ลักษณะ คือ ต้นทุนคงที่ ต้นทุนเพิ่มขึ้น และต้นทุนลดลง</p>	<p>4.) ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยใหม่ (Modern Theory)</p>	<p>นักเศรษฐศาสตร์ที่เสนอแนวคิดทฤษฎียุคใหม่ ได้แก่ Gottfried Harberler Heckscher-Ohlim Theorem</p>
<p>ปัจจุบันเศรษฐกิจมีบทบาทเพิ่มมากขึ้น และประเทศไทยกับ สปป.ลาว มีลักษณะการพึ่งพาอาศัยกันมานานและมีการช่วยเหลือกันทั้งเรื่องเศรษฐกิจ สังคม และเรื่องอื่น ๆ มีการทำการค้าร่วมกันตั้งแต่สมัยโบราณและมีการพัฒนารูปแบบจนเป็นที่มาของการค้าชายแดนไทย-ลาว</p>	<p>5.) ทฤษฎีการพึ่งพากันระหว่างประเทศ</p>	<p>ผู้เสนอแนวคิดนี้คือ Robert O. Keohane และ Joseph S. Nye, 1997 (อ้างในกรณีการ์ ธรรมรัตน์, หน้า 24)</p>

<p>แรงกดดัน 5 ประการในการแข่งขันทางธุรกิจ มีผลโดยตรงต่อความสามารถทางการแข่งขัน และที่สำคัญยังเป็นดัชนีบ่งบอกถึงความเข้มข้นทางการแข่งขันของธุรกิจ</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) ภัยคุกคามจากคู่แข่งใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้น (Threat of New Entrant) (2) การต่อสู้กันระหว่างผู้แข่งขันที่มีอยู่เดิม (Rivalry Among Existing Firms) (3) อำนาจต่อรองของผู้ซื้อหรือลูกค้า (Bargaining Power of Buyers) (4) อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Suppliers) (5) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products or Services) 	<p>6.) ทฤษฎีแรงกดดัน 5 ประการในการแข่งขันทางธุรกิจ (Porter's Five Forces Theory)</p>	<p>A Small Collection of and Recollection on Porter's Models โดย ภูเบศร์ สมุทรจักร</p>
<p>Strengths คือ จุดแข็ง หมายถึง ความสามารถและสถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นบวก ซึ่งองค์กรนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ดี</p> <p>Weaknesses คือ จุดอ่อน หมายถึง สถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นลบและด้อยความสามารถ ซึ่งองค์กรไม่สามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงาน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ไม่ดี</p> <p>Opportunities คือ โอกาส หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่เอื้ออำนวยให้การทำงานขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินการขององค์กร</p> <p>Threats คือ อุปสรรค หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่ขัดขวางการทำงานขององค์กรไม่ให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึงสภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัญหา</p>	<p>7.) SWOT Analysis</p>	<p>การนำ SWOT มาใช้วิเคราะห์ศักยภาพ และปรับปรุงการดำเนินงานของธุรกิจ</p> <p>การทำ SWOT Analysis ผู้ประกอบการสามารถทำขึ้นเองหรือจัดจ้างบุคคลภายนอกเพื่อป้องกันการลำเอียงเข้าข้างตัวเองก็ได้</p> <p>ภายหลังการ</p> <p>ทำ SWOT Analysis ผู้ประกอบการจะเห็นจุดดี จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาส ได้อย่างชัดเจน โดยหลักการแล้วสิ่งที่ควรทำต่อไปก็คือ ขจัดจุดอ่อน หาทางป้องกันอุปสรรคไว้ล่วงหน้ารวมทั้งเสริมจุดดี หรือพยายามช่วงชิงสร้างโอกาสที่เห็นให้เป็นความจริงในทางปฏิบัติโดยเร็ว</p> <p>(การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจชุมชน.คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี. 2545.)</p>

<p>สื่อสารสนเทศของไทยที่เข้าไปสู่ สปป.ลาว นั้น คือ ปัจจัยกระตุ้นการบริโภคเครื่องอุปโภคบริโภคไทย และส่งผลต่อความชื่นชมในความทันสมัยของสินค้าแฟชั่น เมื่อผนวกเข้ากับเส้นทางการขนส่ง ปริมาณการหลั่งไหลของสินค้าไทยส่วนที่เกินล้นจากความต้องการส่งเข้าไปสู่ สปป.ลาว และสามารถขายได้</p>	<p>8.) ทฤษฎีโลกาภิวัตน์ (Globalization Theory)</p>	<p>(ชลิสา รัตตสาร, 2549) ดังที่ Giddens Roland Robertson กล่าวใน ชลิสา รัตตสาร, 2549, น. 29-30)</p>
---	---	---

2.3 วิธีการดำเนินงาน

2.1 จัดประชุม Focus Group จำนวน 4 ครั้ง โดยมีผู้เกี่ยวข้องดังนี้

1.) ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก ประเภทธุรกิจต่อไปนี้

- กลุ่มธุรกิจอาหารแปรรูป และผลิตภัณฑ์สุขภาพ
- กลุ่มธุรกิจเครื่องเรือนและวัสดุตกแต่ง
- กลุ่มวัสดุการเกษตรวัสดุการเกษตรและเคมีภัณฑ์
- กลุ่มเครื่องจักร เครื่องมือช่าง และอุปกรณ์ก่อสร้าง
- กลุ่มเครื่องนุ่งห่ม และแฟชั่น เครื่องประดับ
- กลุ่มธุรกิจบริการอื่นๆ

2.) ผู้แทนธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

3.) ผู้แทนภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการค้าของลาว

4.) ประชาชน / ผู้แทนสมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาด

กลางและขนาดย่อมไทย สาขาจังหวัดที่เกี่ยวข้อง

5.) ผู้แทนหอการค้าไทย

6.) เจ้าหน้าที่ สสว.

2.2 สัมภาษณ์ และใช้แบบสอบถาม ผู้เกี่ยวข้องได้แก่

- 1.) กลุ่ม Focus group ช้างต้น จำนวน 200 กลุ่มตัวอย่าง
- 2.) ผู้เชี่ยวชาญด้านนโยบายการค้าไทย-ลาว เช่น คุณประจวบ ไชยสาส์น

ดร.วีรพงษ์ รามางกูร เป็นต้น

3.) ผู้ประกอบการทั่วไปที่มีประวัติหรือความต้องการจะทำการค้าใน สปป. ลาว

2.3 ลงพื้นที่สำรวจขอบเขตพื้นที่สำรวจ ได้แก่ เชียงราย, เชียงใหม่, พิชญ์โลก, เลย,

หนองคาย, นครพนม, อุบลราชธานี, มุกดาหาร เป็นต้น

2.4 เข้าพบและสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ทางการของ สปป.ลาว

2.5 จัดสัมมนาเผยแพร่รายงานวิจัย 1 ครั้ง

ตารางที่ 2.2 : แผนปฏิบัติการประชุมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ Focus Group

การประชุมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ Focus Group			
เรื่อง “ยุทธศาสตร์และทิศทางการส่งเสริมการค้าและการลงทุนใน สปป.ลาว”			
วัน/เดือน/ปี	สถานที่จัดประชุมสัมมนา	จังหวัด	กลุ่มเป้าหมาย
4 ก.ย. 2550	โรงแรมฮอติเคย์อินน์	เชียงใหม่	1. กลุ่มธุรกิจอาหารแปรรูป และผลิตภัณฑ์สุขภาพ 2. กลุ่มธุรกิจเครื่องเรือนและวัสดุตกแต่ง
6 ก.ย. 2550	โรงแรมไพลิน	พิษณุโลก	3. กลุ่มวัสดุการเกษตร วัสดุการเกษตรและเคมีภัณฑ์ 4. กลุ่มเครื่องจักร เครื่องมือช่าง และอุปกรณ์ก่อสร้าง
18 ก.ย. 2550	โรงแรมหนองคายแกรนด์	หนองคาย	5. กลุ่มเครื่องนุ่งห่ม และแฟชั่นเครื่องประดับ
20 ก.ย. 2550	มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี	อุบลราชธานี	6. กลุ่มธุรกิจบริการ เช่น โรงแรม ร้านอาหารเน็ต โรงเรียนประเภทต่างๆ

ตารางที่ 2.3 : แผนการสัมภาษณ์และลงพื้นที่ด้านชายแดนไทยและ สปป.ลาว

แผนปฏิบัติการ สัมภาษณ์ และลงพื้นที่สำรวจข้อมูลด้านชายแดนไทย – สปป.ลาว	
วัน/เดือน/ปี	แผนปฏิบัติการ
26 กันยายน 2550	- สัมภาษณ์ คุณเข้มทัศน์ สายเชื้อ ผู้อำนวยการ สำนักกิจการสาขา ธนาคารเพื่อการส่งออกนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)
27 กันยายน 2550	- สัมภาษณ์ข้อมูล จากธนาคารเพื่อพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME BANK)
3 ตุลาคม 2550	- สัมภาษณ์ที่ แขวงบ่อแก้ว สปป.ลาว (ด้านด่านเชียงของ จ.เชียงราย) MR.Chom SAYSONGKHAM ตำแหน่ง Director of Department for Planning and Investment Business Proven Lao PDR (DPI)
4 ตุลาคม 2550	- สัมภาษณ์นายตรวจระดับ 6 ด้านศุลกากรเชียงของ จ.เชียงราย คุณสมบัติ ปั้นน้ำเงิน ตำแหน่งนายตรวจระดับ 6 ด้านศุลกากรเชียงของ
8 ตุลาคม 2550	- สัมภาษณ์นายด่านศุลกากรคำม่วน จ.นครพนม คุณมนตรี วุฒิพุกภัย ตำแหน่งรายด่านศุลกากรนครพนม
8 ตุลาคม 2550	- สัมภาษณ์นายด่านศุลกากรอุบลราชธานี คุณชยันต์ เอกะโรหิต ตำแหน่งรายด่านศุลกากรอุบลราชธานี
10 ตุลาคม 2550	- สัมภาษณ์นายด่านศุลกากรท่าลี่ จ.เลย คุณสุพัฒน์พงษ์ แซ่ลิ้ม ตำแหน่งรายด่านศุลกากรท่าลี่ จ.เลย

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการ “แนวทางการเพิ่มปริมาณการค้าชายแดนของ SMEs ไทย (ภาคเหนือ-อีสาน)”
กรณีศึกษาระหว่างไทยและสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

10 ตุลาคม 2550	- สัมภาษณ์นายด่านศุลกากรหนองคาย คุณวิเศษ ปิติสุขสมบัติ ตำแหน่งรายด่านศุลกากรหนองคาย
11 ตุลาคม 2550	- สัมภาษณ์ นักธุรกิจชาวลาว ที่ แขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว คุณถาวน ดันพานิจ ทำธุรกิจขนส่ง ใน สปป.ลาว บริษัทอรุณรัตน์การค้า จำกัด
11 ตุลาคม 2550	- สัมภาษณ์ ที่ แขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว Mr.Sonethavong KHENNAVONG ทำธุรกิจทัวร์ ใน แขวงสะหวันนะเขต ตำแหน่ง Manager Director บริษัท SAVANBANHAO TOURISM COMPANY
12 ตุลาคม 2550	- สัมภาษณ์นายด่านศุลกากรมุกดาหาร (1.) คุณโชติพงศ์ ดิษเจริญ ตำแหน่งนายด่านศุลกากรมุกดาหาร (2.) คุณกุหลาบ ไทยมานะ ตำแหน่งสารวัตรศุลกากร 7 ด้านศุลกากรมุกดาหาร

ตารางที่ 2.4 : จัดสัมมนาเผยแพร่วิชาการ

จัดสัมมนาเผยแพร่วิชาการ			
เรื่อง “แนวทางการเพิ่มปริมาณการค้าชายแดนระหว่างไทย และ สปป.ลาว”			
วัน/เดือน/ปี	สถานที่จัดประชุมสัมมนา	จังหวัด	หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
29 พ.ย. 2550	โรงแรมเจ้าพระยาปาร์ค	กรุงเทพฯ	<p>หน่วยงาน สปป.ลาว</p> <ol style="list-style-type: none"> กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า สปป.ลาว (Ministry of Industry and Commerce) สำนักงานส่งเสริมและพัฒนา SMEs สปป.ลาว (SME Promotion and Development Office) (SMEPDO) สภาการค้า และอุตสาหกรรมแห่งชาติลาว (Lao National Chamber of Commerce and Industry) (LNCCI) <p>หน่วยงานประเทศไทย</p> <ol style="list-style-type: none"> สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)/ผู้สนับสนุนโครงการ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME BANK) สมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย (สสวท.)

2.4 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

- เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถาม โดยมีสาระ 4 ส่วน ดังนี้
- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม และผลการประกอบการ SMEs
 - ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติและประสบการณ์การค้าระหว่างประเทศ
 - ส่วนที่ 3 ข้อมูลความคิดเห็น และความคาดหวังของผู้ประกอบการ
 - ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์, คลังสินค้าและบริการสนับสนุน

2.5 ขั้นตอนการดำเนินงานของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย

ตารางที่ 2.5 : ขั้นตอนการดำเนินงานของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย

การแบ่งแยกงานตามข้อเสนอโครงการ		
ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	หน้าที่รับผิดชอบ
คุณวิเชียร เชิดชูตระกูลทอง	นายกสมาคม ผู้ประกอบการ วิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมไทย	<ul style="list-style-type: none"> - ให้คำปรึกษาเป้าหมายการวิจัย และจัดประชุมความคืบหน้าของงานวิจัยฯ - ประสานงานองค์กรหลักที่เกี่ยวกับการค้าการลงทุน เช่น สภาอุตสาหกรรม, สภาหอการค้า, กลุ่มจังหวัดภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ , ผู้บริหารระดับสูงสำนักงานสสว., Exim Bank, SMEs Bank, กระทรวงพาณิชย์, กรมการค้าต่างประเทศ, สมาคมนักธุรกิจไทย และสมาคมส่งเสริมมิตรภาพไทย-ลาว - ประชาสัมพันธ์ให้สมาชิกสมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย เข้าใจวัตถุประสงค์และเข้าร่วมโครงการวิจัย
Dr.Khamkhan Naphavong	อดีตนายกกรรมการค้า สปป.ลาว	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นวิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับ “หลักการลงทุนและการค้าใน สปป.ลาว สำหรับ SMEs ไทย” - ศึกษาข้อผิดพลาดที่มักเกิดขึ้นจากการกระทำของคู่ค้าทั้งสองประเทศ - ประสานงานเชื่อมโยงกับหน่วยงานทางการของ สปป.ลาว อาทิ กระทรวงการค้า และหน่วยงานส่งเสริมการลงทุน พิธีการศุลกากร ระบบโลจิสติกส์ใน สปป.ลาว

<p>ดร.อมรรดี พรหมจรรยา</p>	<p>ที่ปรึกษากระทรวงการค้าและธนาคารชาติ สปป.ลาว</p>	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นวิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับ <ol style="list-style-type: none"> 1. การทำระบบพิธีการผ่านแดนบริเวณชายแดน 5 ด้าน 2. แนวทางการแก้ปัญหาและป้องกันอันเนื่องมาจากถูกข้อ โกงของผู้ค้าฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง 3. ระเบียบเกี่ยวกับการโอนเงิน เพื่อชำระค่าสินค้าและการลงทุน - ศึกษาเทคนิควิธีการทำการค้าต่างตอบแทน การนำผลกำไรออกจาก สปป.ลาว อย่างถูกต้อง
<p>ดร.ปุ่น เทียงบุญธรรม</p>	<p>ที่ปรึกษาด้านโลจิสติกส์ ไทย-ลาว-เวียดนาม-จีน</p>	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นวิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับ <ol style="list-style-type: none"> 1. ระบบโลจิสติกส์ เพื่อสนับสนุนการค้าชายแดนระหว่างประเทศไทย กับ สปป.ลาว 2. ศึกษายุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย กับ สปป.ลาว เวียดนาม และจีน - ศึกษากระบวนการที่รองรับการส่งผ่านสินค้า สปป.ลาว ข้ามไปประเทศเวียดนาม และจีน - ศึกษาศักยภาพจังหวัดชายแดน - ข้อมูลคลังสินค้าชายแดน ไทย-ลาว และคลังสินค้าระหว่าง สปป.ลาว กับประเทศอื่นๆ
<p>คุณรัชชานนท์ สุขสนอง</p>	<p>ผู้จัดการโครงการ (ผู้แทนสมาคมฯ)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นผู้ประสานงาน นัดประชุมกับ สสว. - ประชาสัมพันธ์ให้ศูนย์ คพอ. ภูมิภาคในการเข้าร่วมโครงการวิจัย - อำนวยความสะดวกด้านสถานที่ทำการจัดสัมมนา - ตรวจสอบการเบิกจ่ายเงินให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์การวิจัย - ประสานงาน การจัดทำจดหมายที่นายกสมาคมจะต้องออกไปยังหน่วยงานต่าง ๆ จนสิ้นสุดโครงการ
<p>อาจารย์สรวิชัย เปรมชื่น</p>	<p>ผู้จัดการวิจัย</p>	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นผู้กำกับดูแลวัตถุประสงค์และเป้าหมายการศึกษาวิจัย - เป็นผู้เขียน จัดพิมพ์ และนำเสนอผลการศึกษาวิจัย ต่อเวทีการประชุมต่างๆ - รวบรวมวิเคราะห์ เข้าพบสัมภาษณ์ภาคส่วน

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการ “แนวทางการเพิ่มปริมาณการค้าชายแดนของ SMEs ไทย (ภาคเหนือ-อีสาน)”
กรณีศึกษาระหว่างไทยและสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

		<p>ราชการ เอกชน ในส่วนกลางและภูมิภาคของไทย</p> <ul style="list-style-type: none"> - วางแผนและควบคุมการใช้งบประมาณให้เป็นไปตามแผน - สรุปเอกสารคู่มือการเข้าทำการค้าของผู้ค้าในประเทศไทยให้เป็นไปตามเงื่อนไขการจัดจ้างระหว่าง สสว. และ สมาคมฯ
คุณรงค์ศักดิ์ ธิชะพุกภัย	ผู้ช่วยวิจัยร่วม	<ul style="list-style-type: none"> - ศึกษาค้นคว้าข้อมูล ว่าด้วยระเบียบการค้าระหว่างไทยกับลาว - ออกแบบตัวอย่างแบบสอบถาม - เขียนรายงานวิจัย แยกตามประเด็นที่ได้รับมอบหมาย - ประสานงานกับศูนย์ภูมิภาคในภาคเหนือตอนบน, ภาคเหนือตอนล่าง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน และภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง - ปรับแก้ไข วิเคราะห์และศึกษาสรุปผลการสำรวจจากแบบสอบถามเพื่อนำเสนอผู้จัดการ โครงการวิจัย
คุณวารานีย์ ศรีทิพย์	ผู้ช่วยวิจัยร่วม	<ul style="list-style-type: none"> - ประสานงานกับองค์กรภาครัฐ และเอกชน ที่ถูกกำหนดโดยเป้าหมายการวิจัยตามที่ผู้จัดการโครงการวิจัยมอบหมาย - รวบรวมจัดทำรายงานสรุปการวิจัยจากศูนย์ภูมิภาค - จัดทำเอกสารอื่นใดที่เกี่ยวข้อง - ประสานงานอื่น ๆ อาทิ การเดินทาง การเข้าพัก การนัดพบกับบุคคลต่าง ๆ ตามที่ผู้จัดการโครงการวิจัยมอบหมาย
คุณภูวรักษ์ สมจิตร	ผู้ช่วยวิจัยสาย SMEs ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นผู้รับผิดชอบและจัดประชุมชี้แจงกลุ่มผู้ประกอบการใน 5 กลุ่มสาขา กับศูนย์ภูมิภาคในภาคเหนือทั้งหมด - ตอบข้อสงสัย แจกและเก็บแบบสอบถาม - ชักชวนให้ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพตามที่กำหนดเห็นความสำคัญเข้าร่วม โครงการและมุ่งมั่นที่จะขยายการค้าใน สปป.ลาว - เป็นผู้ประสานติดต่อ ตามกำหนดการวิจัยได้อย่างครบถ้วนด้วยความรับผิดชอบ