

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค
ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

**รายงานฉบับสมบูรณ์
(Final Report)**

**การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs ไทย
ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก
(ไม่รวมกรุงเทพมหานคร)
ปี 2558**

เสนอ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โดย

**คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา**

มีนาคม 2558

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค
ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

รายงานฉบับสมบูรณ์

(Final Report)

การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs ไทย
ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร)
ปี 2558

เสนอ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จัดทำโดย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จุฑามาศ ทวีไพบูลย์วงษ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประไพพิศ สวัสดิ์รัมย์

อาจารย์मुखसुदा พูลสวัสดิ์

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา

มีนาคม 2558

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทสรุปสำหรับผู้บริหาร	v
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 หลักการและเหตุผลของการศึกษา	1
1.2 ประเด็นที่ทำการศึกษา	3
1.3 ขอบเขตการศึกษา	3
บทที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา	5
2.1 ความสำคัญของการค้าชายแดน	5
2.2 การค้าและการลงทุนระหว่างไทยกัมพูชา	6
2.3 มาตรการทางการค้าของประเทศกัมพูชา	7
2.4 กฎระเบียบด้านการลงทุนของกัมพูชา	8
2.5 ข้อมูลทั่วไปของด่านศุลกากรอรัญประเทศ	9
2.6 พิธีการศุลกากรนำเข้าสินค้า	16
2.7 การนำเข้าสินค้าทางบก ณ ด่านพรมแดน หรือด่านตรวจ	19
2.8 พิธีการศุลกากรส่งออกสินค้า	20
2.9 การส่งออกสินค้าทางบก ณ ด่านพรมแดน หรือด่านตรวจ	23
2.10 การผ่านพิธีการส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน	24
บทที่ 3 วิธีการศึกษาวิจัย	25
3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	25
3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	25
3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล	26
บทที่ 4 ผลการศึกษา	27
4.1 สถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs	27
4.1.1 สถานการณ์การค้าชาย ผ่านด่านอรัญประเทศ	27
4.1.2 สถานการณ์การค้าชายแดนบริเวณด่านโรงเกลือ	35
4.1.3 สถานการณ์อื่นๆ ที่สำคัญบริเวณชายแดนของ SMEs	37

สารบัญ (ต่อ)

เรื่อง	หน้า
4.2 พฤติกรรมการซื้อขายของผู้ประกอบการในพื้นที่ด่านรัฐประเทศ	38
4.2.1 ผลการสำรวจพฤติกรรมการซื้อขายของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ	38
4.2.2 ผลการสำรวจพฤติกรรมการซื้อขายของผู้ประกอบการ SMEs	40
4.3 การดำเนินงานของผู้ประกอบการในการขนส่งสินค้า ระบบการชำระเงิน และปัญหาอุปสรรคในการดำเนินการ	49
4.3.1 การขนส่งสินค้าและระบบการชำระเงินของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ	49
4.3.2 การขนส่งสินค้าและระบบการชำระเงินของผู้ประกอบการ SMEs	50
4.3.3 การดำเนินการของผู้ให้บริการชิปปิ้ง	52
4.3.4 ปัญหาและอุปสรรคในการขนส่งสินค้า ระบบการชำระเงิน และปัญหาอุปสรรค ในการดำเนินการ	52
4.4 ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SMEs ในพื้นที่ ด่านรัฐประเทศ	54
4.4.1 ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับ การค้าชายแดน	54
4.4.2 ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ	55
4.5 ประเด็นอื่นๆ ที่น่าสนใจ	56
บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะ	
5.1 บทสรุป	60
5.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	65
5.3 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา	66
เอกสารอ้างอิง	68

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
3-1	จำนวนกลุ่มตัวอย่างจากการสำรวจ	26
4-1	มูลค่าสินค้าส่งออกและนำเข้าด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2554-2558 (ตุลาคม 2557-มกราคม 2558)	28
4-2	สินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2554	29
4-3	สินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2555	30
4-4	สินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2556	31
4-5	สินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2557	32
4-6	สินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2558 (ตุลาคม 2557-มกราคม 2558)	33
4-7	สถานการณ์การประกอบธุรกิจในตลาดโรงเกลือ	36
4-8	ประเภทสินค้าและแหล่งผลิตในตลาดโรงเกลือ	37
4-9	พฤติกรรมกรรมการซื้อขาย การชำระเงินของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ	38
4-10	ช่วงราคาและการให้เครดิตของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ	39
4-11	สัญชาติของลูกค้าของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ	40
4-12	แหล่งซื้อสินค้า/วัตถุดิบของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	42
4-13	พฤติกรรมกรรมการซื้อสินค้าของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	42
4-14	ความถี่ในการซื้อสินค้า/วัตถุดิบของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	43
4-15	จำนวนเงินที่จ่ายซื้อสินค้า/วัตถุดิบต่อครั้งและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	43
4-16	ความคิดเห็นของกิจการในการซื้อสินค้า/วัตถุดิบจากแหล่งซื้อของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	45
4-17	ช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	46

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
4-18	ความคิดเห็นของผู้ประกอบการถึงเหตุผลที่ทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	47
4-19	ลูกค้าของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	48
4-20	ยอดขายต่อวันโดยเฉลี่ยของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	49
4-21	การบริการขนส่งของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการการค้าชายแดน	50
4-22	การบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน เมื่อจำหน่ายสินค้า	50
4-23	การขายสินค้า/การชำระเงินค่าสินค้าของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	51
4-24	ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	55
4-25	การได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ	56
4-26	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	56
4-27	ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขายของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน	57

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ตลาดการค้าชายแดนในภาคตะวันออกขนาดใหญ่ที่สุดของไทยคือบริเวณด่านศุลกากร
อรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ซึ่งเป็นพื้นที่ติดต่อกับประเทศกัมพูชา เป็นพื้นที่ที่มีมูลค่าการค้ารวม
กว่า 6.1 หมื่นล้านบาท โดยเป็นมูลค่าการส่งออก 5.246 หมื่นล้านบาท และมูลค่าการนำเข้า
9.233 พันล้านบาท จากความสำคัญของตลาดการค้าชายแดนดังกล่าว คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จึงทำการศึกษาศถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs ไทยกับ
ประเทศกัมพูชาผ่านด่านอรัญประเทศ ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพและปริมาณ โดยทำ
การสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้อง สังเกตและการสำรวจ ในการสัมภาษณ์มีผู้ให้ข้อมูลหลักได้แก่ นาย
ด่านศุลกากร เจ้าหน้าที่ด่านศุลกากร ตัวแทนหอการค้าจังหวัดสระแก้ว ผู้ประกอบการ SME ที่
ส่งออกนำเข้าผ่านด่านพรมแดน ตัวแทนดำเนินพิธีการศุลกากร (ผู้ให้บริการชิปปิ้ง) ผู้ประกอบการที่
เกี่ยวข้องกับการการค้าชายแดน และผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือบริเวณจุดผ่านแดนบ้างคลองลึก
ซึ่งเป็นตลาดการค้าขนาดใหญ่ในเขตชายแดน ส่วนการสำรวจ กลุ่มตัวอย่างได้แก่ ผู้ประกอบการ
SMEs ที่อยู่ในพื้นที่การค้าชายแดน บริเวณด่านอรัญประเทศ และผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ
รวมจำนวนทั้งหมด 400 ตัวอย่าง ระยะเวลาการศึกษาตั้งแต่เดือนธันวาคม 2557 ถึงวันที่ 31
มีนาคม 2558

ผลการศึกษาครั้งนี้ทำให้ทราบถึงรูปแบบการค้าชายแดนระหว่างไทยกับพูชาที่เป็นไปตาม
ระบบพิธีการศุลกากร และรูปแบบวิถีชาวบ้าน ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการที่มี
การเกี่ยวข้องกับนำเข้าส่งออกผ่านด่าน ส่วนการศึกษารูปแบบการค้าของผู้ประกอบการใน
ตลาดโรงเกลือซึ่งเป็นตลาดการค้าขนาดใหญ่ในเขตชายแดน พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มี
สัญชาติกัมพูชา ทำซื้อขายด้วยเงินสดเป็นหลักโดยยอมรับทั้งเงินไทย ดอลลาร์สหรัฐ และเงิน
กัมพูชา ช่องทางการดำเนินธุรกิจค้าขายมีทั้งซื้อขายโดยตรงที่ร้านและการติดต่อซื้อขายทาง
โทรศัพท์ โทรสาร และอินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการบางรายมีบริการขนส่งสินค้าให้แบบคิด
ค่าใช้จ่ายและไม่คิดค่าใช้จ่าย

สำหรับผู้ประกอบการที่มีการนำเข้าส่งออกผ่านด่านและวิธีอื่นๆ และผู้ให้บริการชิปปิ้งไม่มี
ปัญหาการดำเนินการในฝั่งชายแดนไทย แต่จะพบปัญหาในฝั่งชายแดนกัมพูชา เนื่องจากถึงแม้
ประเทศไทยใช้ระบบศุลกากรอิเล็กทรอนิกส์ (E-Custom) แต่ประเทศกัมพูชายังคงใช้ระบบเอกสาร
บันทึกด้วยลายมือ ส่งผลให้การขนส่งสินค้าออกจากประเทศไทยไม่คล่องตัวนัก หากระบบการ
ทำงานและพิธีศุลกากรของกัมพูชาพัฒนามากขึ้น คาดว่าจะทำให้มูลค่าการค้าชายแดนด่านอรัญ
ประเทศของไทยสูงขึ้น

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนด้านภาษีโดยการลดภาษีมาก
ที่สุด รองลงมาคือ สนับสนุนด้านการตลาดและสนับสนุนด้านการขนส่งสินค้า ความต้องการอื่นๆ
เช่น การสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน การกำกับราคาของสินค้า ในอนาคตด้านชายแดนอรัญ
ประเทศยังมีแผนเตรียมการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC) โดยจะสร้างด่านชายแดนบริเวณหนอง
เอียน เพื่อเป็นด่านศุลกากรสำหรับการขนส่งสินค้าผ่านด่าน ผลกระทบจากการเข้าสู่ประชาคม
อาเซียน ในมุมมองของผู้ประกอบการในเขตชายแดนไทย-กัมพูชา ไม่ส่งผลกระทบต่อคนในพื้นที่
เพราะมีกฎหมายรองรับอย่างชัดเจน

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผลของการศึกษา

จากการที่เศรษฐกิจโลกประสบกับภาวะชะลอตัว รวมทั้งสถานการณ์ความไม่สงบภายในประเทศ ทำให้ภาคการส่งออกซึ่งถือเป็นกลไกสำคัญต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจได้รับผลกระทบเป็นอย่างมาก โดยในปี 2556 ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกสินค้า 6,927,969 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 1.3 และชะลอตัวร้อยละ 5.2 ในปีก่อนหน้า (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2556) ในขณะที่มูลค่าการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้านกลับขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา มูลค่าการค้าชายแดนเพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัวจาก 3.77 แสนล้านบาทในปี 2547 เป็น 9.24 แสนล้านบาทในปี 2556 (กองความร่วมมือการค้าและการลงทุน กรมการค้าต่างประเทศ, 2557) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 13 ต่อปี โดยประเทศไทยได้เปรียบดุลการค้ามาโดยตลอด

เมื่อพิจารณาสถานการณ์การค้าชายแดน (มาเลเซีย เมียนมาร์ สปป.ลาวและกัมพูชา) พบว่าในปี 2556 การค้าชายแดนมีมูลค่ารวม 924,241.79 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.3 ของมูลค่าการส่งออกโดยรวมของประเทศ ทั้งนี้เป็นมูลค่าการส่งออกของ SMEs 165,441.30 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 29.5 แม้ว่าสัดส่วนของมูลค่าการค้าชายแดนต่อการค้าระหว่างประเทศโดยรวมจะไม่มากนัก แต่กลับมีบทบาทในการเพิ่มดุลการค้าให้กับประเทศ และจากการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จะทำให้การค้าชายแดนมีบทบาทสำคัญมากขึ้นในอนาคต โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หลังการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC) ในปี 2558 ซึ่งคาดว่ามูลค่าการค้าชายแดนรวมจะสูงถึง 1 ล้านล้านบาท ภายในปี 2559 (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2558)

ปัจจัยสนับสนุนที่จะทำให้การค้าชายแดนเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งมาจากการที่เศรษฐกิจของประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ เมียนมาร์ ลาว และกัมพูชา มีอัตราการขยายตัวที่สูงทำให้ประชาชนมีกำลังซื้อมากขึ้น ประกอบกับค่านิยมและความเชื่อมั่นต่อสินค้าไทย โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภค รวมทั้งการที่ประเทศไทยเป็นจุดศูนย์กลางของภูมิภาค ทำให้มีความได้เปรียบทางการแข่งขันในภูมิภาคนี้ สำหรับปัจจัยสนับสนุนอีกส่วน มาจากนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐ โดย คสช. ได้มีมติเห็นชอบให้จัดตั้งเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone: SEZ) ในระยะแรกประกอบด้วย 5 พื้นที่นำร่อง ได้แก่ 1) อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก (ด่านแม่สอด) 2) อำเภออรัญ

ประเทศ จังหวัดสระแก้ว (ด้านอรัญประเทศ) 3) อำเภอเขาสมิง จังหวัดตราด (ด้านคลองใหญ่) 4) อำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร (ด้านมุกดาหาร) 5) อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา (ด้านสะเดา/ปาดังเบซาร์) ซึ่งจะช่วยเสริมการค้าและการลงทุนบริเวณชายแดน รวมทั้งรักษาความสามารถทางการแข่งขันของไทยในระยะยาว

จากความสำคัญของการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน ดังได้กล่าวมาข้างต้น สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐที่มีหน้าที่ในการเสนอแนะนโยบายและแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การพัฒนาฐานข้อมูลและองค์ความรู้ด้าน SMEs และการสนับสนุนการดำเนินงานส่งเสริม SMEs จึงได้จัดทำโครงการศึกษาวิจัยสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs ไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน อันได้แก่ มาเลเซีย เมียนมา ลาว และกัมพูชา ส่วนหนึ่งเพื่อใช้ประโยชน์ในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับงานด้านนโยบายหรืองานส่งเสริมการค้าชายแดน และอีกส่วนหนึ่งสามารถนำเสนอให้กับผู้ประกอบการ SMEs ที่อยู่ในพื้นที่การค้าชายแดน รวมทั้ง SMEs ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน นำไปใช้ประกอบในการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ

สำหรับในพื้นที่ภาคตะวันออกของไทย มีพรมแดนติดกับประเทศสาธารณรัฐกัมพูชาทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลางและภาคตะวันออก โดยเริ่มตั้งแต่จังหวัดอุบลราชธานี ศรีสะเกษ สุรินทร์ บุรีรัมย์ สระแก้ว จันทบุรี และตราด โดยความยาวของเส้นเขตแดนประมาณ 725 กิโลเมตร โดยจังหวัดสระแก้วมีบริเวณชายแดนที่เปิดการค้ากับประเทศกัมพูชา 4 แห่ง ได้แก่ ด้านพรมแดนบ้านคลองลึก (จุดผ่านแดนถาวรบ้านคลองลึก) อำเภออรัญประเทศ กับปอยเปต อำเภอโอโฉรว จังหวัดบันเตียนเมียนเจย และจุดผ่อนปรนการค้า 3 แห่ง ได้แก่ จุดผ่อนปรนบ้านเขาดิน อำเภอคลองหาด บ้านบ้าน 13 อำเภอสำเภาลูน จังหวัดพระตะบอง จุดผ่อนปรนบ้านหนองปรือ อำเภออรัญประเทศ กับบ้านมาลัย อำเภอมาลัย จังหวัดบันเตียนเมียนเจย และจุดผ่อนปรนบ้านตาพระยา กับบ้านบึงตะกวน อำเภอทมอพวก จังหวัดบันเตียนเมียนเจย

โดยสำหรับจุดผ่านแดนถาวรคลองลึก อำเภออรัญประเทศ กับปอยเปต อำเภอโอโฉรว จังหวัดบันเตียนเมียนเจย ซึ่งอยู่ห่างจากชายแดนไทย 2 กิโลเมตร เป็นจุดผ่านแดนถาวรเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2541 มีสถานี่ราชการสำคัญได้แก่ ด้านตรวจคนเข้าเมือง ด้านศุลกากรอรัญประเทศ รวมทั้งหน่วยรักษาความปลอดภัยทางทหาร ตำรวจ และพลเมืองอีกจำนวนหนึ่ง จุดผ่านแดนถาวรบ้านคลองลึกมีมูลค่าการค้ามากที่สุดเมื่อเทียบกับช่องทางการค้ากับประเทศกัมพูชาช่องทางอื่นๆ โดยมีสัดส่วนมูลค่าร้อยละ 50 ของมูลค่าการค้าชายแดนไทย-กัมพูชาทั้งหมด จุดเด่นของจุดผ่านแดนการค้าถาวรนี้คือ บริเวณใกล้เคียงเป็นที่ตั้งของตลาดการค้าบริเวณชายแดนรองรับนักท่องเที่ยว ได้แก่

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

ตลาดคลองลึกหรือตลาดโรงเกลือ เป็นตลาดของไทยอยู่บ้านคลองลึก ตำบลป่าไร่ อำเภออรัญประเทศ เป็นตลาดการค้าชายแดนขนาดใหญ่ที่สุดของไทย และตลาดมิตรภาพชายแดนไทย-กัมพูชา สร้างขึ้นในปี 2541 ติดกับตลาดโรงเกลือ โดยปี 2556 การค้าชายแดนไทย-กัมพูชา บริเวณด่านศุลกากรอรัญประเทศ จ.สระแก้ว มีมูลค่ารวมกว่า 6.1 หมื่นล้านบาท โดยเป็นมูลค่าการส่งออก 5.246 หมื่นล้านบาท และมูลค่าการนำเข้า 9.233 พันล้านบาท (สำนักงานการค้าต่างประเทศ เขต 4 สระแก้ว, 2558)

จากความสำคัญของจุดผ่านแดนถาวรบ้านคลองลึก อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งทำการศึกษาศาสนาการณการค้าชายแดนในพื้นที่ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) จึงมุ่งศึกษาถึงสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs ไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ผ่านด่านอรัญประเทศ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ทำการศึกษาพฤติกรรมการซื้อขายของผู้ประกอบการในพื้นที่ด่านอรัญประเทศ การดำเนินการของผู้ประกอบการในการขนส่งสินค้า ระบบการชำระเงิน และปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ รวมทั้งความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SMEs ในพื้นที่ด่านอรัญประเทศ โดยจัดทำเป็นรายงาน บทวิเคราะห์ และข้อเสนอแนะในการส่งเสริม SMEs ที่อยู่ในพื้นที่การค้าชายแดน รวมทั้ง SMEs ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

1.2 ประเด็นที่การศึกษา

กำหนดประเด็นวิจัยตามขอบเขตการศึกษาของสสว. ดังนี้

1. เพื่อศึกษาศาสนาการณการค้าชายแดนของ SMEs ไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ผ่านด่านอรัญประเทศ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อขายของผู้ประกอบการในพื้นที่ด่านอรัญประเทศ
3. เพื่อศึกษาถึงการดำเนินการของผู้ประกอบการในการขนส่งสินค้า ระบบการชำระเงิน และปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ
4. เพื่อศึกษาความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SMEs ในพื้นที่ด่านอรัญประเทศ

1.3 ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตด้านเนื้อหา

ศึกษาศาสนาการณการค้าชายแดนของด่านอรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ปัญหาและอุปสรรค พฤติกรรมการซื้อขาย การขนส่งสินค้า ระบบการชำระเงิน และความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐ

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค
ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

และให้ข้อเสนอแนะในการส่งเสริม SMEs ที่อยู่ในพื้นที่การค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน รวมทั้ง
SMEs ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ขอบเขตด้านพื้นที่

เก็บข้อมูลผู้ประกอบการ SMEs ที่อยู่ในพื้นที่การค้าชายแดน ในภูมิภาค ภาคกลางรวมภาค
ตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ได้แก่ พื้นที่อำเภอรัฐประเศ จังหวัดสระแก้ว
(ด่านรัฐประเศ)

ขอบเขตด้านประชากร กลุ่มตัวอย่าง และพหุข้อมูลหลัก

ในการวิเคราะห์เชิงคุณภาพใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informant) ได้แก่
นายด่านศุลกากรและ/หรือเจ้าหน้าที่ด่านศุลกากร ผู้ประกอบการการค้าชายแดน ทั้งผู้ประกอบการ
ส่งออกและนำเข้าบริเวณด้านการค้าชายแดน จำนวน 10 ราย

ในการวิเคราะห์เชิงปริมาณ ใช้การสำรวจ กลุ่มตัวอย่างได้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ที่อยู่ใน
พื้นที่การค้าชายแดน รวมทั้ง SMEs ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ขอบเขตด้านระยะเวลา

เดือนธันวาคม 2557 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2558

บทที่ 2

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา

2.1 ความสำคัญของการค้าชายแดน

มูลค่าการค้าชายแดนของไทยกับประเทศเพื่อนบ้านทั้ง 4 ประเทศมีอัตราการเติบโตสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากการที่ประเทศเพื่อนบ้านเหล่านี้มีการปรับเปลี่ยนมาดำเนินนโยบายเศรษฐกิจและการค้าเสรีมากขึ้น รวมไปถึงพัฒนาการของกรอบความร่วมมือและความตกลงทางการค้าในรูปแบบต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มอนุภูมิภาค ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ล้วนมีส่วนช่วยส่งเสริมให้มูลค่าการค้าระหว่างกันเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งประโยชน์ที่เกิดจากการค้าชายแดนนั้นไม่เพียงแต่ส่งผลดีต่อผู้ที่อาศัยอยู่ในบริเวณชายแดนเท่านั้น แต่ยังส่งผลต่อความใกล้ชิดและความร่วมมือระหว่างกันในด้านต่างๆ มากขึ้นอีกด้วย (ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ, 2555)

ทั้งนี้ แม้ว่าการค้าชายแดนจะมีสัดส่วนเพียงแค่ราว 3-5% ของมูลค่าการค้าระหว่างประเทศทั้งหมดของไทย แต่หากพิจารณาเฉพาะมูลค่าการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านที่มีพรมแดนติดต่อกับไทยทั้ง 4 ประเทศคือ กัมพูชา ลาว พม่า (CLM) และมาเลเซียแล้วพบว่า มากถึงราว 80% ของธุรกรรมทางการค้าระหว่างประเทศทั้งหมดอยู่ในรูปของการค้าชายแดน (Border trade) ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวันซึ่งมีมูลค่าไม่สูงมากนัก เช่น สินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าเกษตรบางชนิด และสินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ เป็นต้น

โดยพบว่าปัจจุบันไทยมีจุดการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้านทั้ง 4 ประเทศ คือ มาเลเซีย พม่า ลาว และกัมพูชา ทั้งในส่วนของจุดผ่านแดนถาวร จุดผ่านแดนชั่วคราว และจุดผ่อนปรนทางการค้า รวมแล้วกว่า 70 จุด ซึ่งกระจายตัวอยู่ในกว่า 30 จังหวัดทั่วประเทศ (ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ, 2555) โดยจุดผ่านแดนสำคัญแสดงดังภาพที่ 1

การค้าชายแดนระหว่างไทย-กัมพูชาที่มีแนวโน้มเติบโตดี โดยได้รับปัจจัยหนุนจากความสัมพันธ์ระหว่างสองประเทศที่เริ่มคลี่คลายดีขึ้นเป็นลำดับ หลังจากที่มีการถอนทหารทั้งสองฝ่ายออกจากพื้นที่พิพาทบริเวณปราสาทเขาพระวิหาร ซึ่งคาดว่าจะช่วยหนุนภาวะการค้าตามแนวชายแดนไทย-กัมพูชา ให้ขยายตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ปัจจุบันรัฐบาลทั้ง 2 ประเทศได้ตั้งเป้าเพิ่มมูลค่าการค้าระหว่างกันให้มากขึ้นเฉลี่ย 30% ต่อปีในช่วงระหว่างปี 2553-2558 โดยพบว่าช่องทางการค้าที่สำคัญที่สุดและมีสัดส่วนของมูลค่าการค้าชายแดนสูงสุดคือ "ตลาดโรงเกลือ" ที่อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้วที่เชื่อมต่อกับด่านปอยเปต จังหวัดบันเตียเมียนเจย ซึ่งถือเป็นพื้นที่เศรษฐกิจสำคัญของ

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

กัมพูชา ทั้งนี้ นอกจากตลาดโรงเกลือจะเป็นจุดการค้าสำคัญและเป็นแหล่งรวบรวมสินค้านานาชาติทั้งจากไทยและกัมพูชาแล้ว ยังเป็นแหล่งเพิ่มพูนรายได้และสร้างงานให้กับคนในท้องถิ่น รวมทั้งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดสระแก้วอีกด้วย ยิ่งไปกว่านั้น รัฐบาลทั้งสองประเทศยังมีการขยายกรอบความร่วมมือและเร่งพัฒนาโครงข่ายการคมนาคมระหว่างประเทศให้มีความสะดวกมากยิ่งขึ้น



ภาพที่ 1 จุดการค้าชายแดนสำคัญระหว่างไทยกับประเทศเพื่อนบ้านทั้ง 4 ประเทศ
ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ, 2555

2.2 การค้าและการลงทุนระหว่างไทยกับกัมพูชา ด้านอรัญประเทศ

มูลค่าการค้าชายแดนผ่านด่านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2557 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 70,892 ล้านบาท เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องนับจากปีงบประมาณ 2554 จำแนกเป็นมูลค่าการส่งออก 57,613 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีงบประมาณ 2556 ร้อยละ 12 มูลค่าการนำเข้า 13,278 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ร้อยละ 59 โดยประเทศไทยได้ดุลการค้า 44,333 ล้านบาท (ด่านศุลกากรอรัญประเทศ, 2558) สินค้าส่งออกนำเข้าที่มีมูลค่าสูงผ่านด่านชายแดนอรัญประเทศมีรายการแตกต่างกันในแต่ละปี ในปีงบประมาณ 2557 สินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยไปกัมพูชา 10 อันดับแรก ได้แก่ เครื่องยนต์รถจักรยานยนต์ อะไหล่รถจักรยานยนต์ รถโกนาคคนเดินตาม รถยนต์ ตู้คอนเทนเนอร์ อาหารสัตว์ ปูนซีเมนต์ โทรศัพท์มือถือ ส่วนประกอบกล่องดิจิตอล และสุกรมี่ชีวิต ส่วนสินค้านำเข้าที่สำคัญจากกัมพูชา ได้แก่ ส่วนประกอบกล่องดิจิตอล โครงสร้างที่ใส่ optical film มันสำปะหลัง เศษ

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค
ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

อลูมิเนียม (เก่าใช้แล้ว) ไอโซแทงค์ อาหารสำหรับสุนัข ชิ้นส่วนอลูมิเนียมสำหรับอิเล็กทรอนิกส์
มอเตอร์กระแสตรงขนาดเล็ก เศษทองแดง (เก่าใช้แล้ว) มอเตอร์ไฟฟ้ากระแสตรง

สำหรับการค้าชายแดนด้านอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2558 (ตุลาคม-มกราคม 2558) มี
มูลค่าการค้ารวม 30,546 ล้านบาท เป็นมูลค่าส่งออก 22,221 ล้านบาท และมูลค่าการนำเข้า 8,325
ล้านบาท ซึ่งไทยได้ดุลการค้า 13,896 ล้านบาท ทั้งนี้ สินค้าส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ ตู้คอนโทรล
เครื่องยนตร์จักรยานยนต์ อะไหล่รถจักรยานยนต์ รถเอนกอนคนเดินตาม รถยนต์ เครื่องเกี่ยวขนาดข้าว
ส่วนประกอบกล่องดิจิตอล อาหารสัตว์ สุนัขมีชีวิต และปุ๋ยมินต์ ส่วนสินค้านำเข้าที่สำคัญจาก
กัมพูชา ได้แก่ ส่วนประกอบสำหรับกล่องดิจิตอล มันสำปะหลัง โครงสร้างที่ใส optical film ไอโซ
แทงค์สำหรับบรรจุก๊าซ เสื้อผ้าเก่าใช้แล้ว เศษอลูมิเนียม (เก่าใช้แล้ว) อาหารสำหรับสุนัข (ของเล่น
ชนิดฟัน) ชิ้นส่วนอลูมิเนียมสำหรับอิเล็กทรอนิกส์ เมล็ดถั่วเหลือง และสายไฟพร้อมขั้วต่อ (ด้าน
ศุลกากรอรัญประเทศ, 2558)

2.3 มาตรการทางการค้าของประเทศไทย

ด้านการค้าต่างประเทศของกัมพูชาพบว่า กัมพูชาไม่มีข้อกีดกันทางการค้า/ข้อจำกัดทางการ
ค้า หรือการจำกัดปริมาณการนำเข้าสินค้า แต่ผู้ประสงค์นำเข้าสินค้าเข้ากัมพูชาต้องชำระภาษีขาเข้าและ
ภาษีผู้บริโภครวมตามที่กำหนด นอกจากนี้ ในการนำเข้าสินค้าเข้ากัมพูชาต้องผ่านการตรวจสอบและกำหนด
พิกัดศุลกากร โดยกระทรวงพาณิชย์ว่าจ้างให้บริษัทเอกชน คือ บริษัท Societies General de
Surveillance S.A. หรือ SGA ตรวจสอบสินค้านำเข้า (Reshipment Inspection PSI) และมีกรม
ศุลกากร กระทรวงการคลังเป็นผู้จัดเก็บภาษีนำเข้า ส่วนการส่งออกกัมพูชามีนโยบายการค้าเสรี
สามารถส่งออกโดยเสรี ยกเว้นรายการสินค้าที่กระทรวงพาณิชย์กำหนดให้ออกได้ต้องมีเอกสารรับรอง
แหล่งกำเนิดสินค้าจากกรมสิทธิประโยชน์กัมพูชาหรือเอกสารหนังสืออนุญาตส่งออกจากกรมการค้า
ต่างประเทศกัมพูชา (คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, 2558)

ภาษีนำเข้า

1. สินค้าที่รัฐบาลกัมพูชามีนโยบายยกเว้นภาษีให้ เช่น เครื่องมือเครื่องจักรทางการเกษตร
อุปกรณ์การศึกษา ยารักษาโรค และเครื่องกีฬา จะเรียกเก็บภาษีร้อยละ 0
2. สินค้าชั้นกลาง เช่น ปุ๋ยมินต์ เหล็ก กระเบื้อง หรือสินค้าที่จำเป็นต่อชีวิต ประจำวัน เช่น
เนื้อสัตว์ ผลไม้ ชา น้ำมันพืช น้ำตาล สบู่ รองเท้า แวนตา เสื้อผ้า และรถจักรยาน เรียกเก็บภาษีร้อยละ 7
3. สินค้าประเภทเครื่องจักรและอุปกรณ์ น้ำมันดีเซล เรียกเก็บภาษีร้อยละ 15

4. สินค้าสำเร็จรูป และสินค้าฟุ่มเฟือย เช่น โทรศัพท์มือถือ เครื่องเล่นเทป เพอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน รถยนต์ ไวน์ บุหรี่ น้ำมันเบนซิน และน้ำหอม เรียกเก็บภาษีร้อยละ 35

นอกจากนี้ การนำเข้าสินค้าทุกรายการจะต้องชำระภาษีมูลค่าเพิ่มร้อยละ 10 ของราคานำเข้า

ภาษีส่งออก

รัฐบาลกัมพูชาเรียกเก็บภาษีส่งออกกับสินค้า 4 กลุ่ม ได้แก่

1. ยางพารา เรียกเก็บอัตราร้อยละ 0 ร้อยละ 2 ร้อยละ 5 และร้อยละ 10 (ขึ้นอยู่กับระดับและลักษณะของการแปรรูป)
2. ไม้แปรรูป เรียกเก็บอัตราร้อยละ 0 ร้อยละ 5 และร้อยละ 10 (ขึ้นอยู่กับระดับและลักษณะของการแปรรูป)
3. ปลาและสินค้าจากทะเลเรียกเก็บอัตราร้อยละ 0 และร้อยละ 10 (ขึ้นอยู่กับระดับและลักษณะของการแปรรูป)
4. แร่รัตนชาติและหินมีค่าที่ยังไม่ได้เจียระไน เรียกเก็บอัตราร้อยละ 0 และร้อยละ 10 (ขึ้นอยู่กับระดับและลักษณะของการแปรรูป)

มาตรการทางการค้า

1. สินค้าที่ต้องขออนุญาตนำเข้า ได้แก่ อารูธปิ่น ยารักษาโรค อัญมณี ทองคำ และน้ำกรด
2. สินค้าที่ต้องขออนุญาตส่งออก ได้แก่ วัตถุโบราณ ยางพารา และไม้
3. สินค้าที่ต้องขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า จากกระทรวงพาณิชย์ ได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูป

2.4 กฎระเบียบด้านการลงทุนของกัมพูชา

กัมพูชาได้ออกกฎหมายส่งเสริมการลงทุนที่จะให้สิทธิประโยชน์และความมั่นคงแก่นักลงทุนที่จะถือครองสิทธิในทรัพย์สินต่างๆ (ยกเว้นกรรมสิทธิ์ที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งผู้ถือครองได้ต้องเป็นบุคคลสัญชาติกัมพูชาเท่านั้น ต่างตัวสามารถใช้สิทธิโดยการเช่า หรือสัมปทาน) และให้หลักประกันว่า ผู้ได้รับการส่งเสริมจะได้รับการปฏิบัติเท่าเทียมกับคนในชาติและจะไม่ถูกบังคับจากนโยบายกำหนดราคาสินค้าและบริการหากมีการใช้บังคับ รวมทั้ง สามารถซื้อและโอนเงินตราต่างประเทศไม่ว่าจะเพื่อชำระสินค้าหรือจ่ายกำไรตามระบบธนาคาร ทั้งนี้ คณะกรรมการเพื่อการพัฒนา กัมพูชา (Council for the Development of Cambodia: CDC) ซึ่งมีนายกรัฐมนตรี สมเด็จเจ็ญเซน เป็นประธาน จะเป็นผู้พิจารณาในระดับนโยบายเกี่ยวกับการให้การส่งเสริมการลงทุน และการให้สิทธิ

ประโยชน์ต่างๆ โดยมีคณะทำงาน The Cambodian Investment Board: CIB ทำหน้าที่กลั่นกรอง
ข้อเสนอขอรับการส่งเสริมการลงทุนของภาค เอกชน ในลักษณะเป็น One Stop Service กล่าวคือ จะ
ตอบรับหรือปฏิเสธการให้ความเห็นชอบในหลักการภายใน 3 วันทำการ และจะพิจารณาให้การ
ส่งเสริมภายใน 28 วันทำการ (หากเอกสารสมบูรณ์) และให้ถือวันที่ CDC ออกเอกสารรับรอง Final
Registration Certificate เป็นวันเริ่มต้นของการส่งเสริมการลงทุน (คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน,
2558) ซึ่งจะได้รับสิทธิประโยชน์ ดังต่อไปนี้ (สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงพนมเปญ,
2554)

1. ยกเว้นภาษีเงินได้เป็นระยะเวลา Trigger period+3+Priority period ปี (Trigger period
สูงสุดได้แก่ ปีแรกที่มีกำไร หรือ 3 ปีหลังจากที่โครงการมีรายรับ แล้วแต่เวลาใดจะถึงก่อน)
2. ลดอัตราภาษีเงินได้เหลือ ร้อยละ 9 อีกระยะเวลาหนึ่ง ภายหลังจากการยกเว้นภาษี
3. ยกเว้นอากรนำเข้าเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์และวัสดุก่อสร้างสำหรับการผลิตทดแทน
การนำเข้า (หากเลิกโครงการก่อนครบ 5 ปีนับแต่นำเข้า ต้องเสียอากรตามค่าเครื่องจักรฯ สำหรับส่วน
ที่ยังตัดค่าเสื่อมไม่หมด)
4. ยกเว้นอากรนำเข้าวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูปและส่วนประกอบ สำหรับโครงการผลิตเพื่อ
ส่งออก และโครงการผลิตสินค้าสนับสนุนต่อเนื่อง
5. อนุญาตให้นำที่ดินที่ได้รับสัมปทานจากรัฐหรือเช่าจากเอกชนไปเป็นหลักประกันเงินกู้
ภายในระยะเวลาที่ได้รับสัมปทานหรือเช่า ยกเว้นที่ดินที่ยังไม่ได้รับการพัฒนา
6. อนุญาตให้นำจ้างและนำคนต่างด้าว คู่สมรสและบุตรเข้ามาอยู่และทำงาน
7. สามารถซื้อและส่งออกเงินตราต่างประเทศได้ทั้งระหว่างและหลังเลิกโครงการ

2.5 ข้อมูลทั่วไปของด่านศุลกากรอรัญประเทศ

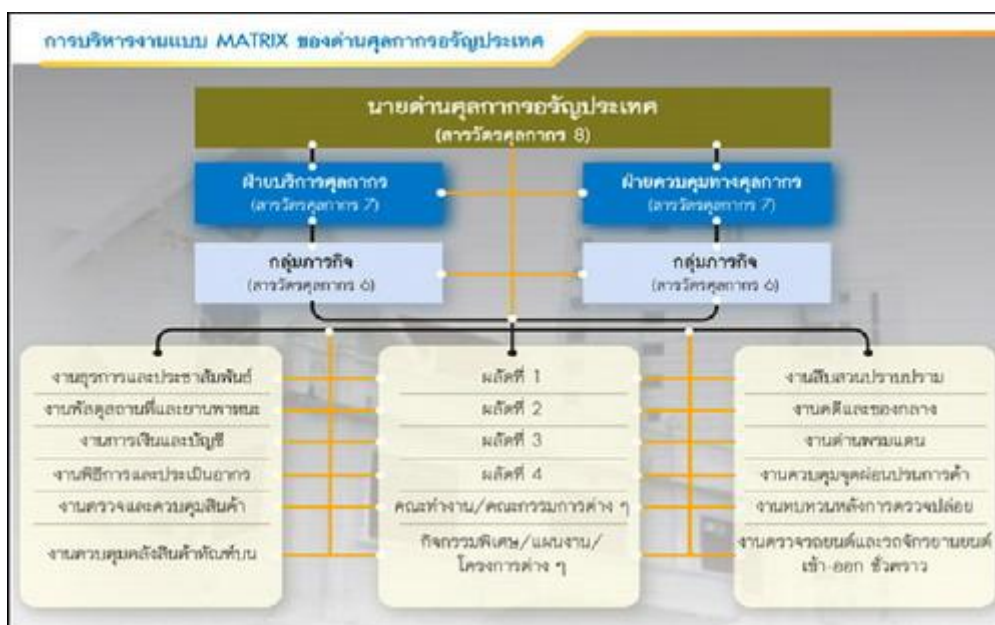
ศุลกากรอรัญประเทศ เป็นด่านศุลกากรทางบก อยู่ติดเขตแดนไทยตรงข้ามกับบ้านปอยเปต
อำเภอโอโจรว จังหวัดบันเตียเมียนยเจ ประเทศกัมพูชา จากเว็บไซต์ด่านศุลกากรอรัญประเทศ
(www.arancustoms.org) ได้ให้ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับด่านศุลกากรอรัญประเทศไว้ดังนี้

ในอดีตเป็น “ด่านเก็บภาษี” ขึ้นกับกรมสรรพากรนอก กระทรวงมหาดไทย ตั้งขึ้นหลังจาก
ประเทศไทยเสียเมืองเสียมราฐ เมืองศรีโสภณ และเมืองพระตะบอง ให้กับประเทศฝรั่งเศส เมื่อ พ.ศ.
2449 ต่อมา มีการโอนด่านเก็บภาษีต่างๆ จากกรมสรรพากร มาขึ้นกับกรมศุลกากร “ด่านเก็บภาษี
อรัญประเทศ” จึงอยู่ในสังกัดกรมศุลกากร โดยครั้งแรกกำหนดให้เป็นด่านพรมแดนของท่ากรุงเทพฯ

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

ตามกฎเสนาบดี กระทรวงพระคลังมหาสมบัติ ลงวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2474 หลังจากนั้นได้กำหนดขึ้นเป็นด่านศุลกากรอรัญประเทศ เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2474 ตั้งอยู่ที่บ้านคลองลึก ตำบลอรัญประเทศ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว เป็นส่วนราชการสังกัดการบริหารราชการส่วนกลาง ควบคุมดูแลและกำกับการบริหารงานโดย อธิบดีกรมศุลกากร ผ่านรองอธิบดี และผู้อำนวยการสำนักงานศุลกากรภาคที่ 1 มีเขตรับผิดชอบในพื้นที่จังหวัดสระแก้ว และจังหวัดปราจีนบุรี เพื่อทำหน้าที่ให้บริการผ่านพิธีการนำเข้าและส่งออก จัดเก็บภาษีอากรและตรวจปล่อยสินค้า อำนวยความสะดวกในการส่งเสริมการค้าชายแดนและการค้าระหว่างประเทศ ป้องกันและปราบปรามการลักลอบและหลีกเลี่ยงศุลกากร รวมทั้งยาเสพติดให้โทษ ควบคุมการนำเข้า-ออก และดำเนินการเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ด้านคลังสินค้าทัณฑ์บน เขตปลอดอากรและเขตอุตสาหกรรมส่งออก ในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ตลอดจนร่วมมือประสานงานกับส่วนราชการและหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง (ด่านศุลกากรอรัญประเทศ, 2558)

โครงสร้างการบริหารงานภายใน



ที่มา: ด่านศุลกากรอรัญประเทศ (www.arancustoms.org/)

ด่านศุลกากรอรัญประเทศ แบ่งการบริหารภายในออกเป็น ฝ่ายบริการศุลกากร และฝ่ายควบคุมทางศุลกากร โดยมอบหมายให้ สารวัตรศุลกากร 7 เป็นผู้ควบคุมการปฏิบัติงานทั้งสองฝ่าย และมอบหมายให้ สารวัตรศุลกากร 6 รับผิดชอบงานตามกลุ่มภารกิจที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ (<http://www.arancustoms.org/>) ดังนี้

1. กลุ่มภารกิจด้านยุทธศาสตร์ ด้านอำนวยความสะดวก และด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร ซึ่งเป็นงานในการควบคุมและกำกับดูแลของ ฝ่ายบริการศุลกากร แบ่งออกเป็น 6 งานย่อย คือ งานธุรการ และประชาสัมพันธ์ งานพัสดุสถานที่และยานพาหนะ งานการเงินและบัญชี งานพิธีการและประเมินอากร งานตรวจและควบคุมสินค้า และงานควบคุมคลังสินค้าทัณฑ์บน

2. กลุ่มภารกิจด้านจัดเก็บภาษีอากร และด้านความเป็นธรรมทางภาษีอากร ซึ่งเป็นงานในการควบคุมและกำกับดูแลของ ฝ่ายควบคุมทางศุลกากร แบ่งออกเป็น 6 งานย่อย คือ งานสืบสวนและปราบปราม งานคดีและของกลาง งานด้านพรมแดน งานควบคุมจุดผ่อนปรนการค้า งานทบทวนหลังการตรวจปล่อย และงานตรวจสอบรถยนต์และรถจักรยานยนต์ เข้า-ออก ชั่วคราว มีอัตรากำลังเจ้าหน้าที่ในการปฏิบัติงาน ซึ่งเป็นข้าราชการ ลูกจ้างประจำ พนักงานและลูกจ้างชั่วคราว รวมทั้งสิ้นประมาณ 72 อัตรา มีสารวัตรศุลกากร 8 ทำหน้าที่นายด่านศุลกากร

ภายในเขตพื้นที่รับผิดชอบของด่านศุลกากรทั่วประเทศ มีเขตควบคุมศุลกากรที่เจ้าพนักงานศุลกากร ผู้ได้รับแต่งตั้งเป็นพิเศษจากอธิบดีกรมศุลกากร มีอำนาจหน้าที่ ตรวจสอบค้นจับกุมผู้กระทำความผิดต่อพระราชบัญญัติศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง ในโรงเรือนหรืออสังหาริมทรัพย์อย่างอื่น ทั้งในเวลากลางวันและกลางคืน โดยไม่ต้องมีหมายค้น ซึ่งมีพื้นที่ที่ประกาศเป็นเขตควบคุมศุลกากร อยู่ในความรับผิดชอบของด่าน คือ เขตท้องที่ตำบลวัฒนานคร และตำบลโนนหมากเค็ง และอำเภอวัฒนานคร และอำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว โดยในอำเภออรัญประเทศ ยังมีบริเวณพิเศษในเขตควบคุมศุลกากร ที่บริเวณหมู่บ้านป่าไผ่ ตำบลท่าข้าม อีกด้วย

ในการปฏิบัติงานแต่ละวัน ด้านศุลกากรอรัญประเทศ จะต้องจัดอัตรากำลังเจ้าหน้าที่ของด่านไปปฏิบัติหน้าที่ ทั้งในและนอกสถานที่ทุกวันโดยไม่เว้นวันหยุดราชการ ซึ่งมีจุดปฏิบัติงานหลายแห่ง ได้แก่

1. การปฏิบัติงาน ณ ด้านศุลกากรอรัญประเทศ เพื่อให้บริการด้าน งานธุรการ รับ-ส่งหนังสือและเอกสาร การผ่านพิธีการใบขนสินค้า การประเมินราคาค่าภาษีอากร การชำระเงิน ค่าภาษีอากร และค่าธรรมเนียมต่างๆ การดำเนินการด้านคดีและของกลาง การเก็บรักษาและการจำหน่ายของกลาง และของตกค้าง รวมทั้งการติดต่อประสานงานต่างๆ

2. การปฏิบัติงานตรวจและควบคุมสินค้า ทำหน้าที่ให้บริการ ตรวจและควบคุมสินค้าทั้งขาเข้า และขาออก ให้ถูกต้องตรงตามใบขนสินค้า ดูแลป้องกันของต้องห้าม ต้องจำกัด และของผิดกฎหมายอื่นๆ ที่อาจซุกซ่อนปะปนเข้ามาในหรือส่งออกไปกับสินค้าที่นำเข้าหรือส่งออก อันเป็นการป้องกันความปลอดภัยทางสังคม และป้องกันการหลีกเลี่ยงอากรด้วย

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

3. การปฏิบัติงาน ณ ด่านพรมแดน ทำหน้าที่ควบคุมกำกับดูแลสินค้าและยานพาหนะที่ผ่านเข้า-ออก ทางด่านพรมแดน ตรวจค้นบุคคลและของติดตัวผู้โดยสาร เพื่อจัดเก็บอากรปากกระวาง และป้องกันการลักลอบหนีศุลกากร รวมทั้งยาเสพติดให้โทษ

4. การปฏิบัติงาน ณ จุดผ่อนปรนการค้า ทำหน้าที่ตรวจและควบคุมสินค้า และยานพาหนะรวมทั้งบุคคลที่ผ่านเข้า-ออก ทางจุดผ่อนปรนทางการค้า เพื่อป้องกันและปราบปรามการลักลอบหนีศุลกากร ตลอดจนยาเสพติดให้โทษ ซึ่งปัจจุบันมีจุดผ่อนปรนทางการค้า จำนวน 3 แห่ง ได้แก่

1. จุดผ่อนปรนการค้าบ้านเขาติน ตั้งอยู่ที่ ตำบลเขาติน อำเภอคลองหาด จังหวัดสระแก้ว ห่างจากด่านศุลกากรอรัญประเทศ ประมาณ 58 กิโลเมตร อยู่ตรงข้ามบ้านกิไล 13 อำเภอสามโก้ จังหวัดพระตะบอง ซึ่งอยู่ในความรับผิดชอบของด่านศุลกากรพนมไฉ ของประเทศกัมพูชา เปิดทำการทุกวันตั้งแต่เวลา 9.00-16.00 น.



ที่มา: ด่านศุลกากรอรัญประเทศ (www.arancustoms.org/)

2. จุดผ่อนปรนการค้าบ้านหนองปรือ ตั้งอยู่ที่ตำบลหนองปรือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ห่างจากด่านศุลกากรอรัญประเทศ ประมาณ 36 กิโลเมตร อยู่ตรงข้าม ตำบลมาลัย อำเภอมาลัย จังหวัดบันเตียเมียนเจย ซึ่งอยู่ในความรับผิดชอบของด่านศุลกากรพนมมาลัย ของประเทศกัมพูชา เปิดทำการวันอังคารถึงวันศุกร์ ตั้งแต่เวลา 9.00-16.00 น.



ที่มา: ด่านศุลกากรอรัญประเทศ (www.arancustoms.org/)

3. จุดผ่อนปรนการค้าบ้านตาพระยา ตั้งอยู่ที่ ตำบลตาพระยา อำเภอตาพระยา จังหวัดสระแก้ว ห่างจากด่านศุลกากรอรัญประเทศ ประมาณ 57 กิโลเมตร อยู่ตรงข้ามบ้านบึงตา กวน อำเภอทมอพวก จังหวัดบันเตียเมียนเจย ซึ่งอยู่ในความรับผิดชอบของด่านศุลกากรบึงตากวน ของประเทศกัมพูชา เปิดทำการทุกวันอังคาร ถึงวันศุกร์ ตั้งแต่เวลา 9.00-16.00 น. การปฏิบัติงาน ณ ช่องทางอนุมัติเฉพาะคราว



ที่มา: ด่านศุลกากรอรัญประเทศ (www.arancustoms.org/)

5. การปฏิบัติงาน ณ ช่องทางอนุมัติเฉพาะคราว ทำหน้าที่ตรวจและควบคุมสินค้าที่ส่งออกหรือนำเข้า ณ ช่องทางอนุมัติเฉพาะคราว ตามที่ผู้ส่งของออก หรือผู้นำของเข้าร้องขอ โดยในปัจจุบันมีช่องทางอนุมัติเฉพาะคราว ที่ได้รับความเห็นชอบจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ให้มีการส่งออกหรือนำเข้าเป็นครั้งคราว ได้ จำนวน 3 แห่ง ได้แก่

1. ช่องทางอนุมัติเฉพาะคราวบ้านโคกสะแบง ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าข้าม อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ห่างจากด่านศุลกากรอรัญประเทศ ประมาณ 12 กิโลเมตร ฝั่งตรงข้ามอยู่ในความรับผิดชอบของด่านศุลกากรปอยเปต ประเทศกัมพูชา



ที่มา: ด่านศุลกากรอรัญประเทศ (www.arancustoms.org/)

2. ช่องทางอนุมัติเฉพาะคราวบ้านหนองหญ้าแก้ว ตั้งอยู่ที่ ตำบลโคกสูง กิ่งอำเภอโคกสูง จังหวัดสระแก้ว ห่างจากด่านศุลกากรอรัญประเทศ ประมาณ 52 กิโลเมตร ฝั่งตรงข้ามอยู่ในความรับผิดชอบของด่านศุลกากรบึงตากวน ประเทศกัมพูชา



ที่มา: ด้านศุลกากรอรัญประเทศ (www.arancustoms.org/)

3. ช่องทางอนุมัติเฉพาะคราวบ้านโนนหมากมุ่น ตั้งอยู่ที่ ตำบลโนนหมากมุ่น กิ่งอำเภอโคกสูง จังหวัดสระแก้ว ห่างจากด่านศุลกากรอรัญประเทศ ประมาณ 48 กิโลเมตร ฝั่งตรงข้ามอยู่ในความรับผิดชอบของด่านศุลกากรบึงตากวน ประเทศกัมพูชา



ที่มา: ด้านศุลกากรอรัญประเทศ (www.arancustoms.org/)

6. การปฏิบัติงาน ณ คลังสินค้าทัณฑ์บน ทำหน้าที่ ควบคุม ตรวจสอบ และกำกับดูแลของที่นำเข้า-ส่งออก ตลอดจนดำเนินการเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ ด้านคลังสินค้าทัณฑ์บน เขตปลอดอากร ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร และเขตอุตสาหกรรมส่งออกตามกฎหมายว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ได้แก่ คลังสินค้าทัณฑ์บน บริษัทไทยการ์เมนต์ เอ็กซ์พอร์ต จำกัด ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าตูม อำเภอศรีมหาโพธิ์ จังหวัดปราจีนบุรี ห่างจากด่านศุลกากรอรัญประเทศ ประมาณ 130 กิโลเมตร

7. การปฏิบัติงานด้านการสืบสวนปราบปราม ทำหน้าที่สืบสวนปราบปราม การลักลอบและหลีกเลี่ยงศุลกากร รวมทั้งยาเสพติดให้โทษ โดยจัดหน้าที่ชุดสืบสวนปราบปรามสับเปลี่ยนหมุนเวียนออกปฏิบัติหน้าที่เพื่อสืบสวนปราบปราม ตรวจตราสังเกตการณ์ เพื่อวางแผนจับกุมของลักลอบหนีศุลกากร และยาเสพติดให้โทษ ทั้งในเวลากลางวันและกลางคืน ภายในเขตพื้นที่รับผิดชอบอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

8. การปฏิบัติงานประสานความร่วมมือกับจังหวัด CEO และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องประสานความร่วมมือในแผนงาน โครงการและกิจกรรมต่างๆ ของจังหวัด CEO แบบบูรณาการ ตามวิสัยทัศน์และยุทธศาสตร์ของจังหวัดสระแก้ว รวมทั้งหน่วยงานด้านความมั่นคง ได้แก่ ทหาร ตำรวจ เจ้าหน้าที่

ตรวจคนเข้าเมือง ฝ่ายปกครอง เทศบาล องค์การบริหารकुศล ภาคเอกชน และประชาชนทั่วไป เพื่อการ
ประสานงานและประสานความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างหน่วยงาน

นอกจากผลงานตามภารกิจหลักดังกล่าวข้างต้นแล้ว ด้านศุลกากรอรัญประเทศยังได้
ดำเนินการปรับปรุงพัฒนาบุคลากรและหน่วยงานในทุกด้านอย่างต่อเนื่องจนมีผลงานเป็นรูปธรรม
หลายประการ ดังต่อไปนี้ (ด้านศุลกากรอรัญประเทศ, 2558)

1. การนำระบบ IT มาใช้ในการจัดเก็บอากรปากระวาง ด้านศุลกากรอรัญประเทศ ได้นำ
ระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ในการจัดเก็บอากรปากระวาง เป็นด้านฯ แรกของ ศก.1 ทำให้การจัดเก็บอากร
ปากระวาง เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สามารถจัดทำใบขนอากรปากระวางได้ โดยอัตโนมัติทุกสิ้นวัน
ก่อให้เกิดความสะดวก รวดเร็ว และแม่นยำในการจัดเก็บอากรปากระวางมากยิ่งขึ้น

2. การจัดตั้งศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียวกัน (One Stop Servie: OSS) (ยุทธศาสตร์ :
การอำนวยความสะดวกทางการค้าและการท่องเที่ยว) ด้านศุลกากรอรัญประเทศ เป็นด่านนำร่อง ด้าน
หนึ่งในจำนวน 6 ด้าน ของกรมศุลกากร ที่จะต้องดำเนินการจัดตั้งศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียวกัน ณ
ด่านพรมแดนบ้านคลองลึก ขณะนี้ สามารถดำเนินการตามแผนงานและโครงการจัดตั้งศูนย์บริการ
เบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียว One Stop Servie ที่วางไว้ทุกขั้นตอนแล้ว

โดยมีหน่วยงานต่างๆ จำนวน 7 หน่วยงานที่จัดส่งเจ้าหน้าที่เข้าปฏิบัติงานประจำศูนย์ ดังนี้

1. ด้านศุลกากรอรัญประเทศ
2. ด้านอาหารและยาอรัญประเทศ
3. สาธารณสุขอำเภออรัญประเทศ
4. ด่านกักกันสัตว์จังหวัดสระแก้ว
5. ด้านตรวจสัตว์น้ำจังหวัดสระแก้ว
6. สำนักงานการค้าต่างประเทศ
7. ด้านตรวจคนเข้าเมืองอรัญประเทศ

ภารกิจหน้าที่และความรับผิดชอบของด้านศุลกากรอรัญประเทศ

ด้านศุลกากรอรัญประเทศ เป็นหน่วยงานในสังกัดของสำนักงาน ศุลกากรภาคที่ 1 กรม
ศุลกากร รับผิดชอบในเขตพื้นที่จังหวัดสระแก้ว และจังหวัดปราจีนบุรีเพื่อทำหน้าที่ ดังนี้

1. บริการผ่านพิธีการนำเข้าและส่งออก
2. จัดเก็บภาษีอากรและตรวจปล่อยสินค้า

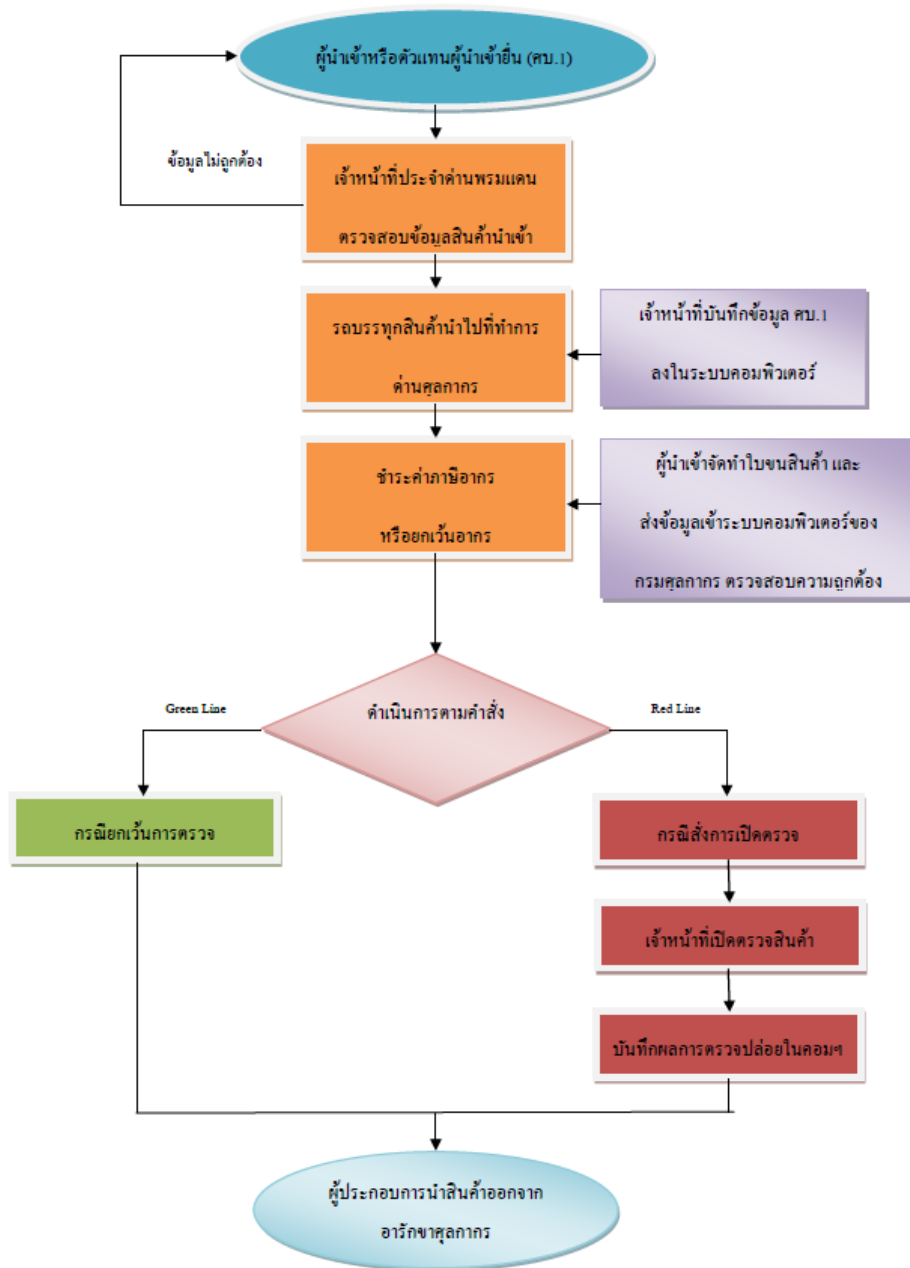
3. อำนวยความสะดวกในการส่งเสริมการค้าชายแดน และการค้าระหว่างประเทศ
4. ป้องกัน และปราบปรามการลักลอบและหลีกเลี่ยงศุลกากร รวมทั้งยาเสพติดให้โทษ
5. ควบคุมการนำเข้า-ส่งออกและดำเนินการเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ด้านคลังสินค้าทัณฑ์บน เขตปลอดอากรและเขตอุตสาหกรรมส่งออกในเขตพื้นที่รับผิดชอบ
6. ปฏิบัติงานร่วมหรือสนับสนุนการปฏิบัติงานของหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องหรือที่ได้รับมอบหมาย

2.6 วิธีการศุลกากรนำเข้าสินค้า

ในการนำเข้าสินค้า ผู้นำเข้าจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากร และหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กำหนดไว้ให้ถูกต้องครบถ้วน ข้อมูลจากกรมศุลกากรทางเว็บไซต์ <http://www.customs.go.th> ได้แสดงคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการนำเข้าสินค้า ดังนี้ (กรมศุลกากร, 2558)

1. ใบขนสินค้าขาเข้าและเอกสารอื่นที่ใช้แทนใบขนสินค้าขาเข้า แบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้นำเข้าใช้สำหรับพิธีการศุลกากร ดังนี้
 1. ใบขนสินค้าขาเข้าพร้อมแบบแสดงรายการภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม (กศก. 99/1) สำหรับการนำเข้าสินค้าทั่วไปทุกประเภท ยกเว้นสินค้าที่กรมศุลกากรกำหนดให้ใช้ใบขนฯ ประเภทอื่น
 2. คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน (กศก. 103) ใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าก่อนปฏิบัติพิธีการครบถ้วนตามที่กรมศุลกากรกำหนด
 3. แบบ A.T.A. Carnet ใบขนสินค้าสำหรับนำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าชั่วคราวประเภทต่างๆ ตามที่ระบุในอนุสัญญา
 4. แบบ JDA (Joint Development Area) ใบขนสินค้าสำหรับพื้นที่พัฒนาร่วมไทย-มาเลเซีย ใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าในเขตพื้นที่พัฒนาร่วมไทย-มาเลเซีย
 5. ใบขนสินค้าถ่ายลำ (ใบแนบ 9) (แบบที่ 379) ใช้สำหรับพิธีการศุลกากรสินค้าถ่ายลำ
 6. ใบขนสินค้าผ่านแดน (แบบที่ 448) ใช้สำหรับพิธีการศุลกากรสินค้าผ่านแดนตามความตกลงที่ประเทศไทยทำไว้กับประเทศต่างๆ
 7. ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำรถยนต์และจักรยานยนต์เข้ามาในประเทศหรือส่งออกชั่วคราว

8. โบขนสินค้าพิเศษสำหรับเรือสำราญและกีฬาที่นำเข้ามาหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำเรือสำราญและกีฬาเข้ามาในประเทศหรือส่งออกชั่วคราว



ภาพแสดงขั้นตอนปฏิบัติพิธีการศุลกากรนำเข้าทางบก
ที่มา : กรมศุลกากร

2. เอกสารที่ใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำใบขนสินค้าขาเข้า

1. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading: B/L หรือ Air Waybill: AWB)

2. บัญชีราคาสินค้า (Invoice)

3. เอกสารอย่างอื่น หมายถึง เอกสารหรือคำสั่งแต่งตั้งเกี่ยวกับการนำเข้าหรือการซื้อขาย
ซึ่งผู้ขายหรือผู้ส่งของที่อยู่ต่างประเทศทำขึ้นและส่งมาให้หรือซึ่งสั่งแต่งตั้งการเสนอและสนองในการซื้อ
ขายของหรือเอกสารการติดต่อระหว่างผู้ส่งของและผู้นำเข้าหรือของผู้ที่เกี่ยวข้องในการนำเข้า
เช่น ผู้รับบรรจุ ผู้รับประกันภัยธนาคาร เป็นต้น

4. ใบอนุญาตนำเข้าหรือเอกสารอื่นใด กรณีที่ของนำเข้านั้นเป็นของต้องกำกับตาม
เงื่อนไขของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

5. กรณีนำเข้าเภสัชเคมีภัณฑ์ เภสัชเคมีภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป เคมีภัณฑ์ และสินค้าที่ไม่
สามารถแยกชนิดและคุณภาพได้โดยง่าย ควรมีเอกสารใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า
(Certificate of Analysis) หรือเอกสาร รายละเอียดของสินค้า (Specification) หรือเอกสารข้อมูลความ
ปลอดภัย (Material Safety Data Sheet)

3. การส่งข้อมูลเข้าสู่ระบบเพื่อปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้า

1. การปฏิบัติพิธีการศุลกากร ผู้ได้รับอนุมัติให้ลงทะเบียนเป็นผู้ปฏิบัติพิธีการศุลกากร
หรือดำเนินการในกระบวนการทางศุลกากรโดยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์ สามารถปฏิบัติพิธีการได้โดย
วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (Paperless) โดยส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์พร้อมลายมือชื่อ
อิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signature) ของเจ้าของลายมือชื่อผ่านบุคคลที่เป็นสื่อกลางผู้ให้บริการรับส่ง
ข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด (ebXML/XML Format) แทนการจัดทำ ยื่น
ส่ง รับ และการลงลายมือชื่อในรูปแบบเอกสาร

2. การยื่นใบขนสินค้าขาเข้า เมื่อผู้นำของเข้าจัดทำข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าตาม
มาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด และเป็นผู้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร
เมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรได้ตอบรับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์นั้นในการปฏิบัติพิธีการ ถือเป็นกา
รยื่นเอกสารนั้นๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากรแล้ว

3. วิธีการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า การส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้ากระทำได้ 4
ช่องทาง ดังนี้

3.1 ผู้นำของเข้าส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าด้วยตนเอง

3.2 ผู้นำของเข้ามอบหมายให้ตัวแทนออกของ (Customs Broker) เป็นผู้ส่งข้อมูลแทน

3.3 ผู้นำของเข้าให้เคาน์เตอร์บริการ (Service Counter) เป็นผู้ส่งข้อมูล

3.4 ผู้นำของเข้ายื่นใบขนสินค้าขาเข้าในรูปแบบเอกสาร พร้อมเอกสารประกอบและแบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า (ใบนำคีย์) และชำระค่าธรรมเนียมกับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ ท่าหรือที่ที่นำของเข้าโดยผู้นำของเข้าต้องลงลายมือชื่อไว้ทุกฉบับ ซึ่งประกอบด้วย ใบขนสินค้าขาเข้า พร้อมคู่มือฉบับ 1 ฉบับ แบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า (ใบนำคีย์) สำเนาใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading หรือ Air Waybill) สำเนาบัญชีราคาสินค้า (Invoice) บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List) (ถ้ามี) ใบแจ้งยอดเบี้ยประกัน (Insurance Premium Invoice) (ถ้ามี) ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับของควบคุมการนำเข้า (ถ้ามี) ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) (กรณีขอลดอัตราอากร) เอกสารที่จำเป็นอื่นๆ เช่น เอกสารแสดงส่วนผสม คุณลักษณะ การใช้ งานของสินค้า Catalogue

4. การชำระภาษีอากร

1. ชำระโดยผ่านธนาคารทางอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีตัดบัญชีธนาคาร (Electronic Funds Transfer: EFT)
2. ชำระที่หน่วยงานบัญชีและอากรของสำนักงานศุลกากรหรือด่านศุลกากร

2.7 การนำเข้าสินค้าทางบก ณ ด่านพรมแดน หรือด่านตรวจ

ข้อมูลจากกรมศุลกากรทางเว็บไซต์ <http://www.customs.go.th> ได้แสดงขั้นตอนการปฏิบัติ พิธีการศุลกากรการนำเข้าสินค้าทางบก ณ ด่านพรมแดนหรือด่านตรวจไว้ดังนี้

1. ผู้นำเข้า/ตัวแทนออกของยื่นบัญชีสินค้าทางบก Car Manifest (แบบ ศ.บ. 1) ให้เจ้าหน้าที่ศุลกากร ประจำด่านพรมแดน เพื่อดำเนินการตรวจสอบสินค้า และทะเบียนรถยนต์
2. เจ้าหน้าที่ศุลกากรบันทึกข้อมูลรายละเอียด แบบ ศ.บ. 1 ลงในระบบคอมพิวเตอร์ (Car Manifest) และดำเนินการควบคุมยานพาหนะที่บรรทุกสินค้าเข้ามายังด่านศุลกากร
3. ผู้นำเข้าหรือตัวแทน จัดทำและส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าเข้าระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร ระบบจะตรวจสอบข้อมูลสินค้าและตัดบัญชีกับ Car Manifest
4. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนฯ ชำระค่าภาษีอากร (กรณีสินค้าต้องชำระภาษีอากร) ที่หน่วยงานบัญชีและอากรของด่านศุลกากร
5. ชำระค่าภาษีแล้วระบบคอมพิวเตอร์จะกำหนดเงื่อนไขการตรวจปล่อย ชื่อเจ้าหน้าที่ผู้มีหน้าที่ตรวจปล่อย

5.1 กรณียกเว้นการตรวจ (Green Line) ผู้นำเข้าหรือตัวแทนออกของสามารถรับสินค้าไปจากอารักขาศุลกากร

5.2 กรณีสั่งการเปิดตรวจ (Red Line) เจ้าหน้าที่จะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องของสินค้ากับข้อมูลใบขนสินค้าในระบบคอมพิวเตอร์ ถ้าถูกต้องตามสำแดงจะส่งมอบสินค้าให้ ผู้นำเข้าหรือตัวแทนรับสินค้าไปจากอารักขาศุลกากร

2.8 พิธีการศุลกากรส่งออกสินค้า

ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากร และหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กำหนดไว้ให้ถูกต้องครบถ้วน โดยกรมศุลกากรได้มีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากร ส่งออกสินค้าทางเว็บไซต์ไว้ดังนี้ (กรมศุลกากร, 2558)

1. ใบขนสินค้าขาออกและเอกสารอื่นที่ใช้แทนใบขนสินค้าขาออก แบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกใช้สำหรับพิธีการศุลกากรดังนี้

1) ใบขนสินค้าขาออก (กศก. 101/1) ใช้สำหรับพิธีการดังนี้ พิธีการใบขนสินค้าขาออกทั่วไป พิธีการส่งออกส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์ พิธีการส่งออกของประเภทส่งเสริมการลงทุน (BOI) พิธีการส่งออกคลังสินค้าทัณฑ์บน พิธีการส่งออกขอชดเชยค่าภาษีอากร พิธีการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ พิธีการใบสุทธินำกลับ พิธีการส่งกลับ (Re-Export)

2) คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน (กศก. 103) ใช้สำหรับพิธีการส่งออกไปก่อน ปฏิบัติพิธีการใบขนสินค้าขาออก

3) ใบขนสินค้าสำหรับนำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว (A.T.A. Carnet) ใช้สำหรับพิธีการส่งออกชั่วคราว

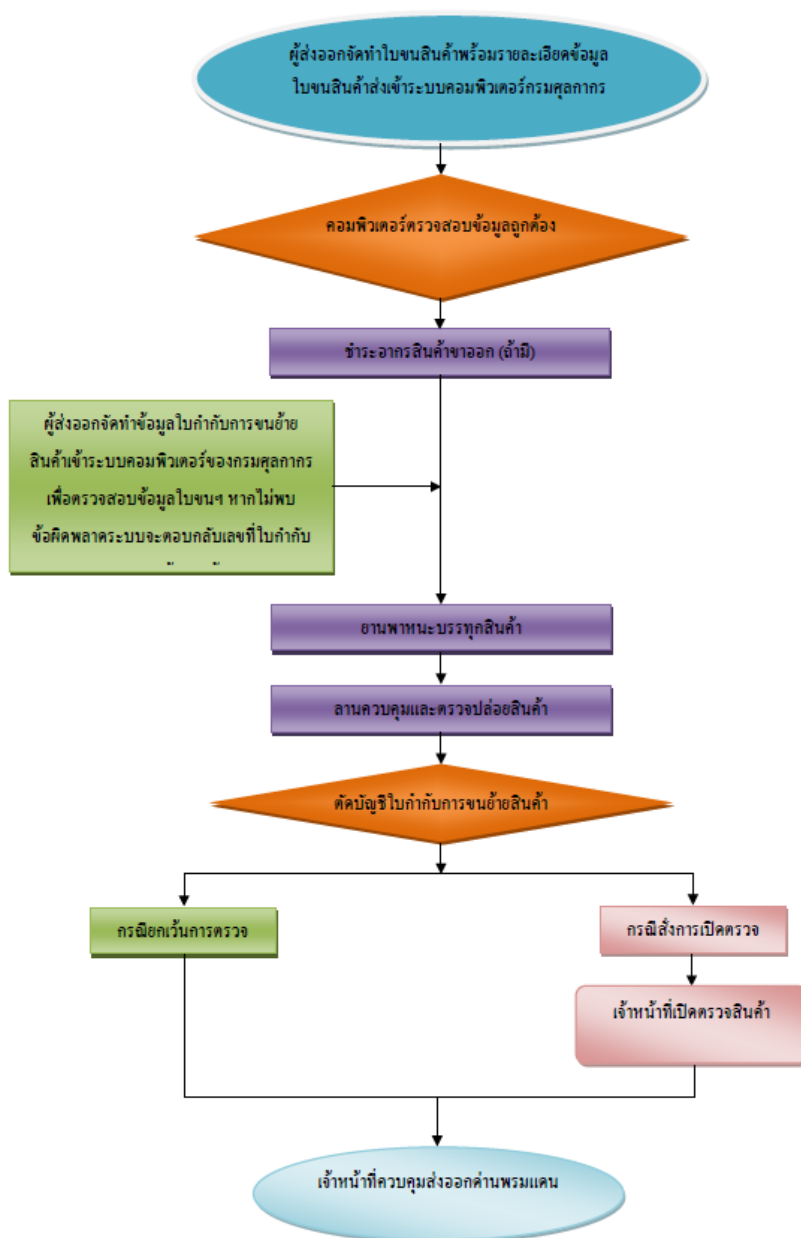
4) ใบขนสินค้าสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งออกชั่วคราว

2. เอกสารที่ใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำใบขนสินค้าขาออก ได้แก่

1. บัญชีราคาสินค้า (Invoice)

2. บัญชีรายละเอียดของที่บรรจุหีบห่อ (Packing List)

2. ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใด กรณีที่ของส่งออกเป็นต้องกำกับตามเงื่อนไขของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง



ภาพแสดงการขั้นตอนปฏิบัติพิธีการศุลกากรส่งออกสินค้า
ที่ท่า: กรมศุลกากร

ในกรณีส่งออกเภสัชเคมีภัณฑ์ เภสัชเคมีภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป เคมีภัณฑ์ และสินค้าที่ไม่สามารถแยกชนิดและคุณภาพได้โดยง่าย ให้ยื่นเอกสารเพิ่มเติมดังนี้

3. ใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า (Certificate of Analysis) หรือเอกสารรายละเอียดของสินค้า (Specification) หรือเอกสารข้อมูลความปลอดภัย (Material Safety Data

Sheet) ซึ่งมีรายละเอียดเพียงพอที่จะใช้พิจารณา พร้อมด้วยกรรมวิธีการผลิต (ถ้ามี) และการนำไปใช้ประโยชน์ของสินค้าให้ผู้ส่งออก หรือผู้รับมอบอำนาจ เป็นผู้ลงนามรับรองในเอกสารดังกล่าว

3. การส่งข้อมูลเข้าระบบเพื่อปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

1. การปฏิบัติพิธีการศุลกากร ผู้ได้รับอนุมัติให้ลงทะเบียนเป็นผู้ปฏิบัติพิธีการศุลกากร หรือดำเนินการในกระบวนการทางศุลกากรโดยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์ สามารถปฏิบัติพิธีการได้โดยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (Paperless) โดยส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์พร้อมลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signature) ของเจ้าของลายมือชื่อผ่านบุคคลที่เป็นสื่อกลางผู้ให้บริการรับส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด (ebXML/XML Format) แทนการจัดทำ ยื่น ส่ง รับ และการลงลายมือชื่อในรูปแบบเอกสาร

2. การยื่นใบขนสินค้าขาออก เมื่อผู้ส่งออกจัดทำใบขนสินค้าขาออกตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด และเป็นผู้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร เมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรได้ตอบรับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์นั้นในการปฏิบัติพิธีการ ถือเป็นกรยื่นเอกสารนั้นๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับศุลกากรแล้ว

3. วิธีการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออก การส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกกระทำได้ 4 ช่องทาง ดังนี้

3.1 ผู้ส่งออกส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกด้วยตนเอง

3.2 ผู้ส่งออกมอบหมายให้ตัวแทนออกของ (Customs Broker) เป็นผู้ส่งข้อมูล

3.3 ผู้ส่งออกให้เคาเตอร์บริการ (Service Counter) เป็นผู้ส่งข้อมูล

3.4 ผู้ส่งออกยื่นใบขนสินค้าขาออกในรูปแบบเอกสาร พร้อมเอกสารประกอบและแบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาออก และชำระค่าธรรมเนียมกับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ ท่าเรือที่ที่ส่งออกโดยผู้ส่งออกต้องลงลายมือชื่อไว้ทุกฉบับ ซึ่งประกอบด้วย ใบขนสินค้าขาออกพร้อมคู่ฉบับ 1 ฉบับ แบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาออก สำเนาบัญชีราคาสินค้า (Invoice) บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List) (ถ้ามี) ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับควบคุมการส่งออก (ถ้ามี) และใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า (Certificate of Analysis) หรือเอกสารรายละเอียดของสินค้า (Specification) หรือเอกสารข้อมูลความปลอดภัย (Material Safety Data Sheet) (ถ้ามี)

4. การชำระภาษีอากร

1. ชำระโดยผ่านธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีการตัดบัญชีธนาคาร (Electronic Funds Transfer : EFT)
2. ชำระที่หน่วยงานบัญชีและอากรของสำนักงานศุลกากรหรือด่านศุลกากร

2.9 การส่งออกสินค้าทางบก ณ ด่านพรมแดน หรือด่านตรวจ

กรมศุลกากรได้กำหนดขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากร ในการส่งออกสินค้าทางบก ณ ด่านพรมแดนหรือด่านตรวจ โดยแสดงในเว็บไซต์ของกรมศุลกากร (www.customs.go.th) ดังนี้

1. ผู้ส่งออกหรือตัวแทนฯ จัดทำใบขนสินค้าขาออก พร้อมเอกสารประกอบอื่น เช่น บัญชีสินค้า (ศ.บ. 3) และใบกำกับการขนย้ายสินค้า พร้อมส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกเข้าระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร
2. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนฯ ชำระค่าภาษีอากร (กรณีสินค้าต้องชำระภาษีอากร) ที่หน่วยงานบัญชีและอากรของด่านศุลกากร
3. ชำระค่าภาษีแล้วระบบคอมพิวเตอร์จะกำหนดเงื่อนไขการตรวจปล่อย ชื่อเจ้าหน้าที่ผู้มีหน้าที่ตรวจปล่อย
4. กรณียกเว้นการตรวจ (Green Line) ผู้ส่งออกหรือตัวแทนสามารถนำสินค้าไปผ่านพิธีการที่ด่านพรมแดนหรือด่านตรวจเพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักรต่อไป
5. กรณีสั่งเปิดตรวจ (Red Line) เจ้าหน้าที่จะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องของสินค้ากับใบขนสินค้าในระบบคอมพิวเตอร์ ถ้าถูกต้องตามสำแดงจะนำสินค้าไปผ่านพิธีการที่ด่านพรมแดนหรือด่านตรวจเพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักรต่อไป
6. ผู้ส่งออกหรือตัวแทนยื่นใบกำกับสินค้าต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ประจำอยู่ ณ ด่านพรมแดนเพื่อตรวจสอบ เจ้าหน้าที่ศุลกากรประจำด่านพรมแดนจะตรวจสอบจำนวนสินค้าที่ส่งออกว่าถูกต้องตรงตามใบขนสินค้าขาออกในระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรหรือไม่ และได้ปฏิบัติพิธีการศุลกากรว่าด้วยการส่งออกครบถ้วนหรือไม่ เมื่อเห็นว่าถูกต้องก็ให้อนุญาตให้ผ่านด่านพรมแดนไปได้และให้บันทึกการรับบรรจุในระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร ใบกำกับการขนย้ายสินค้าให้เก็บไว้เพื่อเป็นหลักฐานในการตรวจสอบต่อไป

2.10 การผ่านพิธีการส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน

กรมศุลกากรได้กำหนดการผ่านพิธีการศุลกากรเพื่อส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน ณ ด่านพรมแดนหรือจุดผ่านแดนถาวร หรือจุดผ่านแดนชั่วคราว หรือจุดผ่อนปรนทางการค้า เพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาการลักลอบนำของออกตามแนวชายแดน ตามประกาศกรมศุลกากร ลงวันที่ 23 เมษายน 2556 เรื่องการผ่านพิธีการศุลกากรเพื่อส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน ให้ผู้ส่งของออกยื่นใบแจ้งรายละเอียดสินค้าขาออก (กศก.153) พร้อมสำเนา 1 ฉบับ ต่อพนักงานศุลกากร ณ ด่านพรมแดน หรือจุดผ่านแดนถาวร หรือจุดผ่านแดนชั่วคราว หรือจุดผ่อนปรนทางการค้า เพื่อให้พนักงานศุลกากรตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนของของที่ส่งออกให้ตรงตามที่สำแดง และบันทึกรับรองการส่งออกเพื่อเป็นหลักฐานให้กับผู้ส่งของออกในการดำเนินการเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่มต่อกรมสรรพากร โดยของที่ส่งออกจะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขดังต่อไปนี้

1. มีมูลค่าไม่เกิน 50,000 บาท (ห้าหมื่นบาทถ้วน)
2. ไม่เป็นของที่ต้องเสียภาษีอากร ของต้องห้าม หรือต้องกำกวดในการส่งออกตามกฎหมาย
3. ไม่ได้ใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรภายใต้กฎหมายศุลกากร หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่ภาษีมูลค่าเพิ่ม

บทที่ 3

วิธีการศึกษาวิจัย

3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งที่เป็นข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ ดังนี้

1. ข้อมูลทุติยภูมิ จากการรวบรวมเอกสารที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ข้อมูลสถิติการค้าในพื้นที่ ข้อมูลการค้าชายแดนในพื้นที่ด่านอรัญประเทศ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสระแก้ว หอการค้าจังหวัดสระแก้ว และด่านศุลกากรอรัญประเทศ งานวิจัยต่างๆ เกี่ยวกับการค้าชายแดน เพื่อทราบถึงสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs ไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน

2. ข้อมูลปฐมภูมิ จากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ นายด่านศุลกากรและ/หรือเจ้าหน้าที่ด่านศุลกากร ผู้ประกอบการการค้าชายแดน ทั้งผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าบริเวณด่านการค้าชายแดน และการสำรวจภาคสนามผู้ประกอบการ SMEs บริเวณด่านการค้าชายแดน ได้แก่ ข้อมูลสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs พฤติกรรมการซื้อขายของผู้ประกอบการในพื้นที่ด่านอรัญประเทศ การดำเนินการของผู้ประกอบการในการขนส่งสินค้า ระบบการชำระเงิน และปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ รวมทั้งความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐ

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรหลักในการศึกษาได้แก่ ผู้ประกอบการ SME ไทยที่มีการนำเข้าและส่งออกสินค้าไปยังประเทศกัมพูชาทั้งที่ผ่านด่านชายแดน และวิธีอื่น รวมทั้งผู้ประกอบการ SME ในพื้นที่บริเวณตลาดโรงเกลือ ซึ่งมีการซื้อขายสินค้าในพื้นที่ประเทศไทย โดยมีทั้งผู้นำเข้าสินค้าจากประเทศกัมพูชาและประเทศอื่นมาจำหน่าย แก่ลูกค้าที่มีทั้งชาวไทย ชาวกัมพูชา และลูกค้าชนชาติอื่นๆ

ทั้งนี้ก่อนการเก็บข้อมูลด้วยการสำรวจ ทำการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้อง เพื่อทราบถึงสถานการณ์การค้าชายแดน รวมทั้งเพื่อจัดทำแบบสอบถามเพื่อเก็บข้อมูลโดยการสำรวจ โดยผู้ให้ข้อมูลหลัก มีดังนี้

1. นายด่านศุลกากรและ/หรือเจ้าหน้าที่ด่านศุลกากร จำนวน 2 ท่าน
2. ผู้แทนหอการค้าจังหวัด จำนวน 1 ท่าน
3. ตัวแทนของผู้นำเข้าและผู้ส่งออกในการดำเนินพิธีการศุลกากร (ผู้ให้บริการชิปปิ้ง) จำนวน 3 ท่าน

4. ผู้ประกอบการการค้าชายแดน ทั้งผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าบริเวณด้านการค้าชายแดน จำนวน 10 ราย

สำหรับการสำรวจ ประชากร ได้แก่ ผู้ประกอบการ SMEs บริเวณด้านการค้าชายแดน 2 กลุ่มประกอบด้วย

1. ผู้ประกอบการ SME ไทยที่มีการนำเข้าและส่งออกสินค้าไปยังประเทศกัมพูชาทั้งที่ผ่านด่านชายแดน และวิธีอื่น รวมทั้งผู้ประกอบการ SME กลุ่มอื่นที่มีความเกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน เช่น ตัวแทนของผู้นำเข้าและผู้ส่งออกในการดำเนินพิธีการศุลกากร (ชิปปิ้ง) รวมทั้ง SME บริเวณพื้นที่ชายแดนที่มีการจ้างแรงงานชาวกัมพูชามาเป็นแรงงานในธุรกิจ

2. ผู้ประกอบการ SME ในพื้นที่บริเวณตลาดโรงเกลือ ซึ่งมีการซื้อขายสินค้าในพื้นที่ประเทศไทย โดยมีทั้งผู้นำเข้าสินค้าจากประเทศกัมพูชาและประเทศอื่นมาจำหน่าย แก่ลูกค้าที่มีทั้งชาวไทยชาวกัมพูชา และลูกค้าชนชาติอื่นๆ

เนื่องจากไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่ชัด จึงกำหนดกลุ่มตัวอย่างในการสำรวจรวม SME ทั้ง 2 กลุ่มจำนวนรวม 400 ตัวอย่าง โดยกำหนดจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มดังนี้

ตารางที่ 3-1 จำนวนกลุ่มตัวอย่างจากการสำรวจ

กลุ่มตัวอย่าง	ความถี่	ร้อยละ
ผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน เช่นมีการส่งออกและนำเข้าผ่านด่านศุลกากร หรือโดยวิธีอื่น	250	62.5
ผู้ประกอบการ SME บริเวณพื้นที่ใกล้เคียงด่านชายแดน (โรงเกลือ)	150	37.5
รวม	400	100.00

3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

ทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เป็นอันดับแรก เพื่อนำมาพิจารณาร่างแบบสอบถามที่ใช้ในการสำรวจให้มีความชัดเจนครอบคลุม หลังจากนั้น เมื่อเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามผู้ประกอบการ SME บริเวณด้านการค้าชายแดน ใช้การวิเคราะห์ทางสถิติเชิงพรรณนาเพื่อแปลความ

บทที่ 4

พจนานุกรม

4.1. สถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs

4.1.1 สถานการณ์การค้าชายแดน ผ่านด่านอรัญประเทศ

จังหวัดสระแก้วมีบริเวณชายแดนที่เปิดการค้ากับประเทศกัมพูชา 4 แห่ง ได้แก่ ด้านพรมแดนบ้านคลองลึก (จุดผ่านแดนถาวรบ้านคลองลึก) อำเภออรัญประเทศ กับปอยเปต อำเภอโอโฉรว จังหวัดบันเตียนเมียนเจย และจุดผ่อนปรนการค้า 3 แห่ง ได้แก่ จุดผ่อนปรนบ้านเขาหิน อำเภอคลองหาด บ้านบ้าน 13 อำเภอสำเภาลูน จังหวัดพระตะบอง จุดผ่อนปรนบ้านหนองปรือ อำเภออรัญประเทศ กับบ้านมาลัย อำเภอมาลัย จังหวัดบันเตียนเมียนเจย และจุดผ่อนปรนบ้านตาพระยา กับบ้านบึงตะกวน อำเภอทมิฬจวง จังหวัดบันเตียนเมียนเจย

สำหรับจุดผ่านแดนถาวรคลองลึก อำเภออรัญประเทศ กับปอยเปต อำเภอโอโฉรว จังหวัดบันเตียนเมียนเจย ซึ่งอยู่ห่างจากชายแดนไทย 2 กิโลเมตร เป็นจุดผ่านแดนถาวรเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2541 มีสถานที่ราชการสำคัญได้แก่ ด้านตรวจคนเข้าเมือง ด้านศุลกากรอรัญประเทศ จุดผ่านแดนถาวรบ้านคลองลึกมีมูลค่าการค้ามากที่สุดเมื่อเทียบกับช่องทางการค้ากับประเทศกัมพูชาช่องทางอื่นๆ โดยมีสัดส่วนมูลค่าร้อยละ 50 ของมูลค่าการค้าชายแดนไทย-กัมพูชาทั้งหมด

มูลค่าสินค้าส่งออกและนำเข้าด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2554-2558 (ตุลาคม 2557-มกราคม 2558) สรุปแสดงดังตารางที่ 4-1 และรายละเอียดในตารางที่ 4-2 ถึง 4-6 โดยในปีงบประมาณ 2557 มูลค่าสินค้าส่งออกรวมทั้งสิ้น 57,613 ล้านบาท มูลค่าสินค้านำเข้า 13,279 ล้านบาท เมื่อเทียบมูลค่าสินค้าส่งออกกับมูลค่าสินค้านำเข้า มูลค่าสินค้านำเข้าน้อยกว่ามูลค่าสินค้าส่งออกในทุกๆ ปีและมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น รายการสินค้าที่มีการส่งออกและนำเข้าด้านศุลกากรอรัญประเทศที่สำคัญมีความแตกต่างกันบ้างในแต่ละปี

สินค้าส่งออกผ่านด่านอรัญประเทศ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทเครื่องจักรกล ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ รถไถนาชนิดเดินตาม รถยนต์ เศษโลหะ รถสี่ล้อ รถเกี่ยวข้าว อะไหล่จักรยานยนต์ และสินค้าอุปโภคบริโภค ทั้งนี้ผู้ส่งออกผ่านด่านอรัญประเทศที่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ ส่วนหนึ่งเป็นผู้ประกอบการจากจังหวัดอื่นที่นำสินค้าออกผ่านทางชายแดน

ตารางที่ 4-1 มูลค่าสินค้าส่งออกและนำเข้าด้านศุลกากรรัฐประเศ ปีงบประมาณ 2554-2558

(ตุลาคม 2557-มกราคม 2558)

หน่วย: ล้านบาท

	2554	2555	2556	2557	2558 (ต.ค. 57 - ม.ค. 58)
มูลค่าสินค้าส่งออก	32,728.56	41,614.40	51,127.08	57,613.12	22,221.27
อัตราการเพิ่ม		(27.15)	(22.86)	(12.69)	
มูลค่าสินค้านำเข้า	5,089.45	6,100.60	8,303.74	13,279.98	8,325.36
อัตราการเพิ่ม		(19.87)	(36.11)	(59.93)	
ดุลการค้า	27,639.11	35,513.80	42,823.34	44,333.14	13,895.91
อัตราการเพิ่ม		(28.49)	(20.58)	(3.53)	

ที่มา : ด้านศุลกากรรัฐประเศ, 2558

สำหรับสินค้านำเข้า ไทยมีการนำเข้าชิ้นส่วนมาจากกัมพูชา ซึ่งกัมพูชามีการนำเข้ามาจากประเทศอื่นอีกต่อหนึ่ง สินค้านำเข้าสำคัญได้แก่ เศษเหล็ก (เอามาหลอมใหม่ในประเทศไทย) เศษอลูมิเนียม (จำพวกฝากระป๋องที่อัดเป็นก้อนแล้ว) เศษกระดาษ เศษทองแดง ปุ๋ย อาหารสัตว์ และสินค้าเกษตรตามฤดูกาล ซึ่งเสียภาษีศุลกากร 0% ผู้นำเข้าเสียเพียงภาษีมูลค่าเพิ่ม จากการสัมภาษณ์ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการนำเข้าสินค้าผ่านด่านชายแดนรัฐประเศหลักๆ เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งมีเพียง 4-5 บริษัท มูลค่าการนำเข้าเศษเหล็กสูงถึง 1-2 พันล้านบาท โดยผู้นำเข้าจะส่งเศษเหล็กเข้าโรงถลุงที่มาบตาพุดและสระบุรีผ่านตัวแทน (Agent) ส่วนเศษทองแดง รับซื้อที่บางพลี โดยเอาไปคัดแยกส่งโรงถลุงในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการ SME ในพื้นที่จังหวัดสระแก้ว ที่ส่งออกสินค้านี้มีจำนวนไม่มาก ที่มีมูลค่ามาก คือ เป็นผู้ประกอบการจากกรุงเทพ (10% ของมูลค่าส่งออก 6 หมื่นล้านบาทเท่านั้นที่เป็นของผู้ประกอบการในจังหวัด)

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค
ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

ตารางที่ 4-2 สินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2554

หน่วย: ล้านบาท

	สินค้าส่งออก		สินค้านำเข้า	
	รายการ	มูลค่า	รายการ	มูลค่า
	รวมมูลค่าสินค้าส่งออก	32,728.56	รวมมูลค่าสินค้านำเข้า	5,089.45
1	อะไหล่รถจักรยานยนต์	1,720.38	เศษเหล็ก	1,188.80
2	เครื่องยนต์จักรยานยนต์	1,703.87	ไอโซแทงค์	868.71
3	สุกร	1,494.26	เศษอลูมิเนียม	771.21
4	อาหารสัตว์	1,229.38	มันสำปะหลัง	429.24
5	ผ้าถัก	1,221.51	เศษทองแดง	343.87
6	รถไถนาเดินตาม	1,125.13	เศษกระดาษ	214.11
7	ปูนซีเมนต์	914.70	อาหารสำหรับสุนัข	196.92
8	ไอโซแทงค์	831.33	เมล็ดถั่วเหลือง	187.46
9	รถยนต์	810.03	เศษตะกั่ว	97.12
10	รถเกี่ยวขนาดข้าว	728.20	ถ่านไม้	94.16
11	อื่นๆ	20,949.78	อื่นๆ	697.86

ที่มา : ด้านศุลกากรอรัญประเทศ, 2558

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค
ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

ตารางที่ 4-3 สินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2555

หน่วย: ล้านบาท

	สินค้าส่งออก		สินค้านำเข้า	
	รายการ	มูลค่า	รายการ	มูลค่า
	รวมมูลค่าสินค้าส่งออก	41,614.40	รวมมูลค่าสินค้านำเข้า	6,100.60
1	อะไหล่รถจักรยานยนต์	2,174.28	มันสำปะหลัง	1,787.92
2	เครื่องยนตร์จักรยานยนต์	2,099.54	เศษเหล็ก	984.55
3	อาหารสัตว์	1,890.23	ไอโซแทงค์	946.69
4	สุกร	1,370.94	เศษอลูมิเนียม	489.66
5	ปูนซีเมนต์	1,318.70	เศษทองแดง	335.96
6	เครื่องเกี่ยวนวดข้าว	1,183.54	เศษกระดาษ	236.35
7	น้ำมันปาล์ม	1,004.30	ตะกั่วแท่ง	123.16
8	รถยนต์	998.93	อาหารสำหรับสุนัข	111.31
9	ผ้าถัก	925.58	มอเตอร์ไฟฟ้า	106.01
10	เบียร์	897.59	มอเตอร์กระแสตรง	102.98
11	อื่นๆ	27,750.78	อื่นๆ	876.02

ที่มา : ด้านศุลกากรอรัญประเทศ, 2558

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค
ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

ตารางที่ 4-4 สินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2556

หน่วย: ล้านบาท

	สินค้าส่งออก		สินค้านำเข้า	
	รายการ	มูลค่า	รายการ	มูลค่า
	รวมมูลค่าสินค้าส่งออก	51,127.08	รวมมูลค่าสินค้านำเข้า	8,303.74
1	เครื่องยนต์รถจักรยานยนต์	2,609.84	มันสำปะหลัง	1,695.80
2	อะไหล่รถจักรยานยนต์	2,529.58	ไอโซแทงค์	1,222.32
3	รถยนต์	1,730.30	โครงสร้างที่ใส่ optical film	887.03
4	อาหารสัตว์	1,586.36	ส่วนประกอบกล่อง	784.66
5	รถไถนาเดินตาม	1,508.96	เศษอลูมิเนียม	538.56
6	น้ำมันปาล์ม	1,473.40	อาหารสำหรับสุนัข	338.17
7	เบียร์	1,423.16	เศษทองแดง	336.88
8	ปูนซีเมนต์	1,316.84	มอเตอร์ไฟฟ้า	264.20
9	เครื่องเกี่ยวนวดข้าว	1,268.93	มอเตอร์กระแสตรง	263.60
10	ไอโซแทงค์	1,138.84	แผ่นวงจรพิมพ์	258.77
11	อื่นๆ	34,540.87	อื่นๆ	1,713.75

ที่มา : ด้านศุลกากรอรัญประเทศ, 2558

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค
ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

ตารางที่ 4-5 สินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2557

หน่วย: ล้านบาท

	สินค้าส่งออก		สินค้านำเข้า	
	รายการ	มูลค่า	รายการ	มูลค่า
	รวมมูลค่าสินค้าส่งออก	57,613.12	รวมมูลค่าสินค้านำเข้า	13,279.98
1	เครื่องยนต์รถจักรยานยนต์	3,214.92	ส่วนประกอบกล่องดิจิตอล	3,988.91
2	อะไหล่รถจักรยานยนต์	3,061.48	โครงสร้างที่ใส่ optical film	2,705.87
3	รถเอนาคนเดินตาม	2,514.48	มันสำปะหลัง	1,561.28
4	รถยนต์	2,186.12	เศษอลูมิเนียม (เก่าใช้แล้ว)	884.62
5	ตู้คอนโทรล	1,828.14	ไอโซแทงค์	559.28
6	อาหารสัตว์	1,595.54	อาหารสำหรับสุนัข	518.01
7	ปูนซีเมนต์	1,588.23	ชิ้นส่วนอลูมิเนียมสำหรับอิเล็กทรอนิกส์	444.90
8	โทรศัพท์มือถือ	1,541.67	มอเตอร์กระแสตรงขนาดเล็ก	362.45
9	ส่วนประกอบกล่องดิจิตอล	1,482.17	เศษทองแดง (เก่าใช้แล้ว)	333.79
10	สุกรมี่ชีวีต	1,255.87	มอเตอร์ไฟฟ้ากระแสตรง	202.65
11	อื่นๆ	37,344.49	อื่นๆ	1,718.22

ที่มา : ด้านศุลกากรอรัญประเทศ, 2558

ตารางที่ 4-6 สินค้าส่งออกและนำเข้าสำคัญด้านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2558

(ตุลาคม 2557-มกราคม 2558)

หน่วย: ล้านบาท

	สินค้านำส่งออก		สินค้านำเข้า	
	รายการ	มูลค่า	รายการ	มูลค่า
	รวมมูลค่าสินค้านำส่งออก	22,221.27	รวมมูลค่าสินค้านำเข้า	8,325.36
1	ตู้คอนโทรล	1,563.96	ส่วนประกอบสำหรับกล้องดิจิตอล	3,521.35
2	เครื่องยন্ত্রจักรยานยนต์	1,228.58	มันสำปะหลัง	1,767.08
3	อะไหล่รถจักรยานยนต์	1,188.68	โครงสร้างที่ใส optical film	454.82
4	รถไถนาคนเดินตาม	1,126.80	ไอโซแทงค์สำหรับบรรจุก๊าซ	392.91
5	รถยนต์	907.94	เสื้อผ้าเก่าใช้แล้ว	326.99
6	เครื่องเกี่ยวนวดข้าว	890.84	เศษอลูมิเนียม (เก่าใช้แล้ว)	302.81
7	ส่วนประกอบกล้องดิจิตอล	826.25	อาหารสำหรับสุนัข (ของเล่นขัดฟัน)	214.93
8	อาหารสัตว์	752.27	ชิ้นส่วนอลูมิเนียมสำหรับอิเล็กทรอนิกส์	201.84
9	สุกรมี่ชีวีต	710.84	เมล็ดถั่วเหลือง	192.01
10	ปูนซีเมนต์	606.84	สายไฟพร้อมขั้วต่อ	141.38
11	อื่นๆ	12,418.27	อื่นๆ	809.23

ที่มา : ด้านศุลกากรอรัญประเทศ, 2558

วิธีการส่งออกนำเข้าผ่านด่าน

จากการสัมภาษณ์ด้านศุลกากรอรัญประเทศและด่านพรมแดนบ้านคลองลึก ทำให้ทราบว่า
ส่งออกนำเข้าผ่านด่าน จะต้องมิตัวแทนของผู้นำเข้าและผู้ส่งออกในการดำเนินพิธีการศุลกากร
(โดยทั่วไปเรียกว่า ชิปปิ้ง (Shipping) หรือ Custom broker) ซึ่งเป็นบุคคลที่มีความรู้ด้านศุลกากรโดย
ผ่านการอบรมทางศุลกากร และได้รับใบอนุญาต (License) จากกรมศุลกากร โดยชิปปิ้ง (Shipping)
สามารถเป็นชิปปิ้ง (Shipping) ด้วยตัวบุคคล แต่มีข้อจำกัดว่าชิปปิ้ง (Shipping) ที่เป็นตัวบุคคล ต้อง
สังกัดกับนิติบุคคลที่จดทะเบียนกับศุลกากรแล้วว่าเป็นผู้ทำหน้าที่ในการให้บริการด้านตัวแทนขน
สินค้า

การจ่ายค่าภาษีอากร ทางกฎหมายศุลกากรอนุญาตให้ทำได้หลายรูปแบบ ได้แก่ จ่าย
ค่าธรรมเนียม ค่าภาษีอากร ด้วยเงินสด เช็คธนาคารที่ธนาคารได้ออกใบรับรอง บัตรภาษี หรือ เทล
เลอร์ เพย์เมนท์ (Teller payment) คือ การโอนเงินผ่านทางระบบธนาคารและปัจจุบันสามารถชำระ
ผ่านระบบธนาคาร ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic) ซึ่งเชื่อมโยงข้อมูลกับศุลกากรเป็นระบบอิเล็กทรอนิกส์

โทรศัพทระหว่างกันกับ 6 ธนาคารใหญ่ๆ ที่เชื่อมข้อมูลกับศุลกากรและผู้ประกอบการ หมายความว่า
ผู้ประกอบการจ่ายเงินให้ธนาคาร ธนาคารจ่ายเงินให้ศุลกากรก็อยู่ในระบบเดียวกัน

นอกจากนี้ ศุลกากรได้นำระบบศุลกากรอิเล็กทรอนิกส์ (E-Custom) มาใช้ในกระบวนการพิธี
การศุลกากรด้วย โดยเจ้าหน้าที่ด่านจะตรวจสอบสินค้าพร้อมใบขนสินค้า ระหว่างนั้นก็แยกกันเป็น
2 ส่วน คือ สินค้าเข้ามารอส่วนหนึ่ง กับใบขนสินค้าเข้าในระบบ E-custom เมื่อใบขนสินค้าเข้าใน
ระบบพิธีการศุลกากรแล้ว ก็จะแสดงสถานะใบขนมีภาษีที่ต้องชำระจำนวนเท่าใด ตามพิธีการศุลกากร
หรือตามอัตราพิกัดศุลกากร ผู้ใช้บริการสามารถโอนเงินค่าภาษีได้ตามจำนวนที่แสดงเอาไว้ สำหรับ
สถานะใบขนสินค้าสามารถดูข้อมูลได้ตลอดเวลา จึงสะดวกต่อการติดตามสถานะใบขนสินค้า
เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถติดตามสถานะได้ด้วยตัวเอง โดยข้อมูลในระบบจะแสดงสถานะของ
ใบขนสินค้าแต่ละฉบับว่าอยู่ในขั้นตอนใด ซึ่งมี 4 ขั้นตอน ดังนี้ 1) พิธีการ 2) ชำระค่าภาษีอากร 3)
ปล่อยสินค้า และ 4) ตรวจรับสินค้า

หน้าที่ด้านศุลกากร

- 1) หน้าที่ในการจัดเก็บภาษีอากร ภาษีอากรที่เกี่ยวข้องเราก็ต้องถือหลักในการจัดเก็บภาษี
อากรด้วยความถูกต้องและเป็นธรรมนี่คือหลักการของศุลกากร
- 2) หน้าที่ในการป้องกันและปราบปรามในการกระทำความผิดภาษีศุลกากร ป้องกันการทำ
ผิดศุลกากรก็เช่น จับของที่ไม่เสียภาษีของต้องห้ามผ่านมา ในการกระทำความผิดในทางศุลกากร
- 3) หน้าที่ในการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศอันนี้หมายถึงรวมทั้งส่งเสริมการส่งออก
การค้าชายแดน การค้าระหว่างประเทศต่างๆ
- 4) หน้าที่ในการปฏิบัติตามนโยบายของรัฐบาลในเรื่องของนโยบายทางด้านภาษีอากร

การดำเนินการของด่านพรมแดน

สำหรับพิธีการศุลกากรที่ด่านพรมแดนบ้านคลองลึก ณ บริเวณด่านพรมแดนจะมีการ
ทำงานร่วมกันระหว่างหลายหน่วยงาน เช่น สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง องค์การอาหารและยา กรม
ประมง กรมควบคุมโรค ที่ดำเนินงานในส่วนของสินค้านำเข้าส่งออกที่มีความเกี่ยวข้องกับหน่วยงาน
ในการดำเนินงานของด่านศุลกากรบ้านคลองลึกเป็นด่านมากนัก ไม่เหมือนบางด่าน เช่น ทางภาคใต้
การตรวจใช้การสุ่มตรวจที่หน้าด่าน และมีการตรวจตั้งแต่โกดังสินค้า สำหรับของผ่านแดนที่ถูกปิด
ผนึกเรียบร้อยแล้ว (เช่น มาจากหนองคาย) ด่านจะตรวจสอบจากสภาพการปิดผนึกสินค้า คือการปิด
ผนึกต้องคงสภาพ ไม่ชำรุด ถ้าชำรุดแสดงว่ามีเหตุน่าสงสัย สำหรับชาวกัมพูชาที่เดินของผ่านด่าน ถือเป็น
เป็นวิถีชาวบ้านจะมีการเก็บค่าปากกระวางซึ่งมีอัตราไม่มาก ขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้า สำหรับสินค้า

เกษตรบางชนิดที่ไม่ขนย้ายผ่านด่านอรัญประเทศ เช่น หัวมัน จะขนย้ายกันตามจุดผ่อนปรน ได้แก่ จุด
ผ่อนปรนหนองบึง เขาดิน ตาพระยา แต่การขนย้ายจะใช้บริการชิปปิ้งเหมือนกับการขนย้ายผ่านด่าน
อรัญประเทศ โดยมีใบอนุญาตผ่านด่านเช่นเดียวกัน

แผนการดำเนินการเกี่ยวกับด่านชายแดนบริเวณอรัญประเทศ

ด่านชายแดนอรัญประเทศยังมีแผนเตรียมการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC) โดยจะมีการ
พัฒนาให้เป็นด่านระดับสากลมากขึ้น เพื่อให้การเคลื่อนย้ายสินค้ามีความคล่องตัว มีโครงการพัฒนา
ด่านที่จะเป็นต้นแบบ 7 ด่าน ซึ่งด่านอรัญประเทศเป็นด่านหนึ่งที่จะพัฒนาให้เป็นด่านต้นแบบ
ปัจจุบันด่านอรัญประเทศมีถนนที่ไม่รองรับการผ่านด่านของรถบรรทุกขนาดใหญ่ จึงมีการจะสร้าง
ด่านใหม่ที่บ้านหนองเอี่ยน ตำบลท่าข้าม อำเภออรัญประเทศ ตามนโยบายด้านโลจิสติกส์ของประเทศ
เพื่อกระจายการผ่านด่านให้การผ่านด่านของสินค้าและคนแยกสถานที่เช่นเดียวกับที่ด่านศุลกากรแม่
สาย อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ซึ่งด่านหนองเอี่ยนห่างจากด่านอรัญประเทศประมาณ 7
กิโลเมตร โดยคาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จภายในปี 2561

4.1.2 สถานการณ์การค้าชายแดนบริเวณด่านโรงเกลือ

สำหรับการค้าบริเวณชายแดน คือบริเวณตลาดโรงเกลือ ซึ่งเป็นแหล่งซื้อขายสินค้าขนาดใหญ่
ที่มีผู้ประกอบการทั้งชาวไทยและชาวกัมพูชารายการค้า จากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่
เป็นชาวกัมพูชา (95%) ที่เหลือเป็นชาวไทย เวียดนาม โดยสินค้าที่ขายที่เป็นสินค้ามือสองมี
สัดส่วนน้อยลงเมื่อเทียบกับเมื่อก่อน ส่วนใหญ่เป็นซื้อมาขายไปโดยเป็นสินค้าจากกรุงเทพฯ มากที่สุด
ส่วนสินค้าที่มาจากกัมพูชา เป็นของที่นำเข้ามาผ่านรถเข็น ซึ่งเสียเพียงค่าปากกระวางจำนวนเงินไม่มาก
สินค้าที่เข้ามาจากกัมพูชาส่วนหนึ่งเป็นสินค้าตกเกณฑ์ ซึ่งพนมเปญได้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร
เป็นการทั่วไป (Generalized System of Preference : GSP) และจะนำสินค้าตกเกณฑ์ส่งมาขายที่
ตลาดโรงเกลือ

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ สอดคล้องกับข้อมูลจากการสำรวจผู้ประกอบการที่อยู่ในตลาดโรง
เกลือในพื้นที่ตลาดโกเดิน เกท (Golden gate) ตลาดเก่า ตลาดใหม่ ตลาดเบญจวรรณ และตลาด
เดชไทย ลักษณะของตลาดโรงเกลือ เป็นอาคารชั้นเดียวแบ่งเป็นห้อง (ล็อก) ให้เช่า และมีสินค้า
จำหน่ายอย่างหลากหลาย ซึ่งพบว่าผู้ขายสินค้าในร้านส่วนใหญ่ชาวกัมพูชา ร้อยละ 86.70 (130 ราย
จาก 150 รายที่สำรวจ) โดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 94) เป็นพื้นที่เช่า ดังตารางที่ 4-7

ตารางที่ 4-7 สถานการณ์การประกอบการในตลาดโรงเกลือ

สถานที่จำหน่าย	ความถี่	ร้อยละ
ความเป็นเจ้าของสถานที่		
เป็นเจ้าของ	9	6.0
เช่า	141	94.0
สาขา		
ไม่มีสาขา	139	92.7
มีสาขาในตลาดโรงเกลือ	6	4.0
มีสาขาที่อื่น	5	3.3
สัญชาติพนักงาน รวมเจ้าของ*		
ไทย	21	14.0
กัมพูชา	130	86.7

ที่มา : จากการสำรวจ

ผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าใหม่ และหลากหลาย ผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้ามือสองมีเพียงน้อยรายซึ่งลดลงจากในช่วงก่อนหน้า สินค้าที่จำหน่ายได้แก่ เสื้อผ้า รองเท้า กระเป๋า เครื่องใช้เช่น จาน ชาม อุปกรณ์ครัว ร่ม นาฬิกา ผ้า โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องแต่งกายร้อยละ 46 (69 ราย) ประเภทจาน ชาม อุปกรณ์ครัว ร่ม และนาฬิกา ร้อยละ 30 (45 ราย) ประเภทกระเป๋าร้อยละ 10.70 (16 ราย) ประเภทรองเท้าร้อยละ 9.30 (14 ราย) และประเภทผ้า เช่น ผ้าผืน ผ้าปูที่นอนร้อยละ 4 (6 ราย) สินค้าที่นำมาจำหน่ายเป็นสินค้าที่ซื้อมาจากประเทศกัมพูชามากที่สุด ร้อยละ 43.30 (65 ราย) รองลงมาคือซื้อจากกรุงเทพมหานคร ร้อยละ 38 (57 ราย) และมีบางส่วนซื้อมาจากประเทศจีน ร้อยละ 25.30 (38 ราย) และ ร้อยละ 2 (3 ราย) ที่สั่งผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายตามแบบที่ผู้ประกอบการต้องการ ดังตารางที่ 4-8

ตารางที่ 4-8 ประเภทสินค้าและแหล่งผลิตในตลาดโรงเกลือ

ประเภทสินค้าและแหล่งผลิต	ความถี่	ร้อยละ
ประเภทสินค้าที่ขาย		
เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย	69	46.0
รองเท้า	14	9.3
ผ้า เช่น ผ้าผ่าน ผ้าปูที่นอน	6	4.0
กระเป๋า	16	10.7
อื่นๆ เช่น จานชาม อุปกรณ์ครัว ร่ม นาฬิกา	45	30.0
แหล่งผลิต		
ผลิตเอง	0	0.0
สั่งผลิต	3	2.0
ซื้อมาจากไทย	57	38.0
ซื้อมาจากกัมพูชา	65	43.3
ซื้อมาจากจีน	38	25.3
ซื้อมาจากแหล่งอื่นๆ	3	2.0

ที่มา : จากการสำรวจ

4.1.3 สถานการณ์อื่นๆ ที่สำคัญบริเวณชายแดนของ SMEs

(1) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทำให้ทราบว่า การผ่านพรมแดนของคนบริเวณด้านชายแดนบ้านคลองลึก ส่วนใหญ่เป็นการไปค้าสิน ในประเทศกัมพูชาซึ่งมีอยู่ 11 แห่ง (ในจำนวนนี้เป็นของคนไทย 3 แห่ง) ซึ่งนักท่องเที่ยวในคาสิโนส่วนใหญ่เป็นคนไทย

(2) จากการสัมภาษณ์ถึงสถานการณ์ด้านแรงงานในพื้นที่การค้าชายแดนไทย-กัมพูชา ณ ปัจจุบันสามารถสรุปได้ว่า กิจกรรมเกือบทั้งหมดในเขตการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา รวมทั้งภาคการเกษตร หากมีความต้องการแรงงาน จะทำการจ้างชาวกัมพูชามาช่วยในการทำงาน ซึ่งชาวกัมพูชาที่ทำงานให้กิจการจะมีการเช่าห้องพักอยู่บริเวณใกล้กิจการ หรือไปเช่าเย็นกลับ

4.2 พฤติกรรมการซื้อขายของผู้ประกอบการในพื้นที่ด่านทวีปประเทศ

4.2.1 การสำรวจพฤติกรรมการซื้อขายของผู้ประกอบการที่ตลาดโรงเกลือ

กลุ่มลูกค้าของผู้ประกอบการมีทั้งลูกค้าประจำชาวไทยและชาวกัมพูชา หากเป็นลูกค้าประจำโดยปกติจะเป็นการซื้อเพื่อนำไปขายต่อ สำหรับลูกค้าชาวจีนมีทั้งลูกค้าชาวไทยทั้งในและต่างพื้นที่รวมทั้งชาวต่างชาติที่เป็นนักท่องเที่ยวและชาวกัมพูชา ซึ่งลูกค้าชาวจีนมักจะซื้อไปใช้เองเป็นส่วนใหญ่

ผู้ประกอบการมีรูปแบบการขายทั้งลักษณะขายปลีกและขายส่ง จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่พบว่าสัดส่วนผู้ประกอบการที่ขายปลีกอย่างเดียวร้อยละ 68.70 (103 ราย) และผู้ประกอบการที่ขายทั้งปลีกและส่งร้อยละ 31.30 (47 ราย) สำหรับการตั้งราคาขายสินค้าจากการศึกษาในพื้นที่พบว่าผู้ประกอบการจะตั้งราคาสินค้าเพื่อการต่อรองไว้ โดยลดราคาลงได้เพียงเล็กน้อย และราคาปลีกกับราคาส่งของสินค้าจะแตกต่างกันไม่มาก สอดคล้องกับข้อมูลจากการสำรวจโดยแบบสอบถามซึ่งพบว่าลูกค้าสามารถต่อรองราคาได้ร้อยละ 91.30 (137 ราย) และต่อรองราคาไม่ได้ร้อยละ 8.70 (13 ราย) สำหรับเหตุผลที่ผู้ประกอบการไม่ให้ลูกค้าต่อรองราคาสินค้าเนื่องจาก ผู้ประกอบการตั้งราคาขายไว้ต่ำอยู่แล้ว และผู้ประกอบการที่เป็นชาวกัมพูชา หากตั้งราคาให้ลูกค้าต่อรองได้ อาจจะทำให้สื่อสารกันไม่เข้าใจ จึงเป็นเหตุให้ลูกค้าไม่สามารถต่อรองราคาได้ สกุดเงินที่ใช้ในการซื้อขายสินค้าในตลาดโรงเกลือส่วนใหญ่จะเป็นสกุดเงินบาท ร้อยละ 100 (150 ราย) และบางร้านค้ายอมรับสกุดเงินเรียลและสกุดเงินดอลลาร์สหรัฐ ร้อยละ 1.30 (2 ราย) ดังตารางที่ 4-9 ตารางที่ 4-9 พฤติกรรมการซื้อขาย การชำระเงินของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ

	ความถี่	ร้อยละ
รูปแบบการขาย		
ขายทั้งปลีกและส่ง	47	31.3
ขายปลีกอย่างเดียว	103	68.7
การต่อรองราคา		
ต่อรองได้	137	91.3
ต่อรองไม่ได้	13	8.7
สกุดเงินที่ใช้ซื้อขาย*		
เงินบาท	150	100.0
เงินเรียล	2	1.3
เงินดอลลาร์สหรัฐ	2	1.3

การขายสินค้าในตลาดโรงเกลือ ในการกำหนดราคาสินค้าก็ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้า จากกลุ่มตัวอย่างที่สำรวจพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเลือกทำธุรกิจที่จำหน่ายสินค้าราคาไม่แพง ทราบได้จากการตั้งราคาขายเฉลี่ยต่อชิ้นราคาไม่เกิน 150 บาท ร้อยละ 38.7 (58 ราย) รองลงมาคือ ราคาอยู่ในช่วง 151-300 บาท ร้อยละ 34 (51 ราย) ปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าราคาไม่แพง น่าจะมาจากกลุ่มลูกค้าหลัก คือ คนไทยในพื้นที่ และคนกัมพูชา ที่มีรายได้ไม่สูงมากนัก นอกจากนี้ก็เป็นผู้ซื้อเพื่อจำหน่ายต่อ ก็ย่อมต้องการสินค้าราคาไม่แพงมาก ผู้ประกอบการที่มีสินค้าราคามากกว่า 600 บาท มีเพียงร้อยละ 6 (9 ราย) เงื่อนไขของการจำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่จะขายเป็นเงินสดร้อยละ 100 (150 ราย) ทั้งนี้ เป็นเพราะลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนต่างพื้นที่ และเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งที่มาเป็นครอบครัว และมากับบริษัททัวร์ ซึ่งลูกค้ากลุ่มดังกล่าวผู้ประกอบการไม่มีความรู้จักคุ้นเคยกันมาก่อน จึงไม่สามารถให้เครดิตกับลูกค้าได้ จึงเลือกที่จะขายสินค้าเป็นเงินสดทั้งหมด ดังตารางที่ 4-10

ตารางที่ 4-10 ช่วงราคาและการให้เครดิตของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ

ช่วงราคาและการให้เครดิต	ความถี่	ร้อยละ
ราคาสินค้าที่ขายเฉลี่ยต่อชิ้น		
ไม่เกิน 150 บาท	58	38.7
151-300 บาท	51	34.0
301-450 บาท	19	12.7
451-600 บาท	13	8.7
มากกว่า 600 บาท	9	6.0
เงื่อนไขการขาย		
ขายเงินสด	150	100.0
ให้เครดิต	0	0.0

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ลูกค้าที่ไปเลือกซื้อสินค้าในตลาดโรงเกลือมาจากหลายพื้นที่มีทั้งคนไทย และชาวต่างชาติ จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนไทยร้อยละ 70.70 (106 ราย) มีทั้งคนในพื้นที่และต่างพื้นที่ วัตถุประสงค์การซื้อสินค้า คือ มีทั้งซื้อไปใช้เองและซื้อไปจำหน่ายต่อ การเดินทางไปตลาดโรงเกลือของลูกค้า มีทั้งเดินทางมาโดยรถยนต์ส่วนตัว รถยนต์โดยสาร และเดินทางกับบริษัททัวร์ รองลงมาคือ กลุ่มลูกค้าชาวกัมพูชา ร้อยละ 25.30 (38 ราย) ลูกค้าชาวกัมพูชาที่เข้ามาซื้อสินค้าไม่ว่าขับ

รถยนต์เข้ามา หรือเดินเท้าเข้ามายังตลาดโรงเกลือ จะต้องผ่านด่านตรวจคนเข้าเมือง ณ ด่านอรัญ
ประเทศ มีทั้งลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปใช้เองและซื้อสินค้าไปขายต่อในประเทศกัมพูชา ดังตารางที่ 4-11

ตารางที่ 4-11 สัญชาติของลูกค้าของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ

สัญชาติของลูกค้า	ความถี่	ร้อยละ
คนไทย	106	70.7
กัมพูชา	38	25.3
ทั้งไทยและกัมพูชา	5	3.3
อื่นๆ	1	0.7

หมายเหตุ: เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งซื้อสินค้ามาจำหน่าย ผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย และเครื่องประดับสตรี ส่วนใหญ่จะสั่งซื้อจากกรุงเทพฯ แต่ถ้าเป็นสินค้าประเภทของใช้ เช่น ร่ม อุปกรณ์เครื่องใช้ในครัว นาฬิกา เปลนอน ชุดกันฝน และเต็นท์ ฯลฯ จะเป็นสินค้าจากประเทศจีนและเวียดนาม โดยสั่งผ่านพ่อค้ากัมพูชาให้นำส่งสินค้าข้ามแดนผ่านด่านบ้านคลองลึก ซึ่งพ่อค้าชาวกัมพูชามีคลังสินค้าทั้งในประเทศไทยและประเทศกัมพูชา โดยสินค้าที่สั่งจากประเทศจีนและเวียดนามจะเก็บไว้ที่คลังสินค้าในกัมพูชา และแบ่งมาเก็บในคลังสินค้าที่เช่า หรือซื้อไว้ในประเทศไทย เพื่อส่งต่อกระจายสินค้าให้แก่พ่อค้าแม่ค้าในตลาดโรงเกลือ การส่งสินค้าเพื่อจำหน่ายในร้านมีทั้งไปซื้อและขนสินค้าเอง หรือสั่งซื้อทางโทรศัพท์ โทรสาร ไลน์ เฟสบุค อีเมล กับตัวแทนจำหน่าย หรือ สั่งซื้อจากบริษัทผู้ขายหรือผลิตสินค้าโดยตรงที่เป็นคู่ค้าประจำ บางกิจการซื้อสินค้าจากตัวแทนขายตรง (Salesman) ที่มาเสนอขายสินค้าให้กับกิจการ เช่น ปุยเคมี ยาปราบศัตรูพืช ยารักษาโรค และบางรายสั่งผลิตสินค้าตามแบบที่ทางร้านต้องการ เช่น ผู้ขายเสื้อผ้าบางรายสั่งตัดกางเกงยีนส์ตามแบบที่ร้านต้องการ ผู้ประกอบการชาวกัมพูชาบางรายมีการติดต่อกับผู้ผลิตในประเทศสิงคโปร์ แต่เมื่อส่งสินค้าเข้าประเทศไทย จำเป็นต้องผ่านผู้ประกอบการชาวไทยให้เป็นผู้รับสินค้าและส่งต่อสินค้าไปให้ที่ร้านในตลาดโรงเกลือ

4.2.2 ความสำเร็จพฤติกรรมธรรมาภิบาลของผู้ประกอบการ SMEs

พฤติกรรมการค้าซื้อสินค้าเพื่อการจำหน่าย และพฤติกรรมการค้าวัตถุดิบเพื่อการผลิตของกิจการ คือ ผู้ประกอบการส่วนมากจะซื้อสินค้าและวัตถุดิบเพื่อการผลิตจากแหล่งผลิตสินค้า หรือจากแหล่งผู้ผลิตวัตถุดิบโดยตรง ร้อยละ 59.2 (148 ราย) และซื้อจากแหล่งจำหน่ายต่อ ร้อยละ 56.8 (142 ราย) โดยซื้อจากแหล่งอื่นๆ ร้อยละ 5.6 (14 ราย) ดังตารางที่ 4-12 ทั้งนี้ ผู้ประกอบการจะใช้วิธีการ

ซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบของกิจการ โดยการสั่งซื้อทางโทรศัพท์ โทรสาร ฯลฯ ร้อยละ 68.4 (171 ราย) และใช้วิธีการเดินทางไปซื้อเอง ร้อยละ 60.8 (152 ราย) โดยที่ผู้ประกอบการจะใช้บริการขนส่งสินค้าที่ผู้ขายดำเนินการให้กับผู้ซื้อโดยคิดค่าบริการขนส่ง ร้อยละ 55.2 (138 ราย) ขณะที่ผู้ขายหลายรายที่ไม่มีบริการขนส่งสินค้าให้ผู้ซื้อ ทำให้ผู้ประกอบการที่ซื้อสินค้า หรือ วัตถุดิบจากผู้ขายที่ไม่มีบริการขนส่งให้ผู้ซื้อต้องขนส่งสินค้า หรือ วัตถุดิบเอง ร้อยละ 26.8 (67 ราย) หรือ โดยวิธีอื่น ร้อยละ 1.6 (4 ราย) ผู้ขายบางรายมีบริการขนส่งสินค้าให้กับผู้ซื้อโดยไม่เสียค่าบริการ ซึ่งผู้ประกอบการได้ใช้บริการ ร้อยละ 16.4 (41 ราย) ทั้งนี้ เนื่องจาก ผู้ประกอบการบางรายสะดวกที่จะไปเลือกซื้อสินค้า หรือ วัตถุดิบด้วยตนเอง จึงพร้อมที่จะขนส่งสินค้า หรือ วัตถุดิบเอง ดังตารางที่ 4-13

สำหรับการชำระค่าสินค้า/วัตถุดิบของกิจการ เมื่อซื้อสินค้า หรือ วัตถุดิบ ผู้ประกอบการจะชำระด้วยเงินสดมากที่สุด คือ ร้อยละ 80.0 (200 ราย) รองลงมา คือ ชำระด้วยเช็คของธนาคาร ร้อยละ 16.4 (41 ราย) และ ชำระโดยโอนเงินผ่านธนาคาร ร้อยละ 31.61 (79 ราย) จากข้อมูลทำให้ทราบว่ารูปแบบการซื้อขายระหว่างกันของผู้ประกอบการต่างๆ ณ ด้านพรมแดนถาวรบ้านคลองลึก อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว นิยมชำระด้วยเงินสดมากกว่ารูปแบบอื่นๆ และการซื้อแบบเครดิตได้รับความนิยมน้อยที่สุด คือ ร้อยละ 17.6 (44 ราย) ดังตารางที่ 4-13 ในกรณีที่ซื้อแบบเครดิต ส่วนใหญ่ก็ได้รับเครดิตไม่เกิน 30 วัน รองลงมา 31-60 วัน มีจำนวนกิจการน้อยมากที่ได้เครดิตเกิน 60 วัน

พฤติกรรมการซื้อสินค้า หรือ วัตถุดิบ มีความถี่ในการซื้อสินค้า/วัตถุดิบของกิจการ โดยเรียงลำดับจากมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด ดังนี้ 1) ซื้อทุกสัปดาห์ ร้อยละ 36.4 (91 ราย) 2) ทุกซื้อเดือน ร้อยละ 14.4 (36 ราย) 3) ซื้อทุก 3 เดือน ร้อยละ 0.8 (2 ราย) 4) สินค้าหมดจึงซื้อ ร้อยละ 12.4 (31 ราย) และ 5) อื่นๆ ร้อยละ 4.4 (11 ราย) ดังตารางที่ 4-14

ตามตารางที่ 4-15 พบว่า จำนวนเงินที่จ่ายซื้อสินค้า/วัตถุดิบต่อครั้ง กิจการส่วนใหญ่จะใช้จ่ายต่อครั้ง ระหว่าง 100,001-500,000 บาท มากที่สุด คือ ร้อยละ 21.2 (53 ราย) รองลงมา คือ ระหว่าง 30,001-50,000 บาท และ 50,001-100,000 บาท ร้อยละ 19.2 (48 ราย) ลำดับที่ 3 คือ ระหว่าง 10,001-30,000 บาท ร้อยละ 17.6 (44 ราย) ลำดับที่ 4 คือ ระหว่าง 500,001-1,000,000 บาท ร้อยละ 9.6 (24 ราย) และ ลำดับที่ 5 คือ จำนวนเงินไม่เกิน 10,000 บาท ร้อยละ 8.0 (20 ราย) ในขณะที่กิจการที่ใช้จำนวนเงินในการซื้อต่อครั้งสูงเกิน 5,000,000 บาท มีน้อยที่สุด คือ ร้อยละ 1.6 (4 ราย) รองลงมา คือ ระหว่าง 1,000,001-5,000,000 บาท ร้อยละ 3.6 (9 ราย) และการซื้อแต่ละครั้งก็จะมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องเกิดขึ้น โดยมีค่าน้ำมันเชื้อเพลิง/แก๊ส LPG CNG มากที่สุด คือ ร้อยละ 55.2 (138 ราย) รองลงมา คือ ค่าผ่านด่าน ร้อยละ 54.4 (136 ราย) และ ค่าจ้างพนักงานขนส่ง/ยกของ ร้อยละ 45.6 (114 ราย) โดยที่ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด มีน้อยที่สุด คือ ร้อยละ 12.4 (31 ราย) รองลงมา คือ

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

ค่านายหน้าในการซื้อสินค้า ร้อยละ 19.6 (49 ราย) และลำดับต่อมา คือ ค่าภาษี ร้อยละ 28.8 (72 ราย) ในขณะที่ค่าใช้จ่ายอื่นๆ มีเพียง ร้อยละ 2.0 (5 ราย) ดังตารางที่ 4-15

ตารางที่ 4-12 แหล่งซื้อสินค้า/วัตถุดิบของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

แหล่งซื้อสินค้า/วัตถุดิบของกิจการ	ความถี่	ร้อยละ
แหล่งผลิตโดยตรง	148	59.2
แหล่งจำหน่ายต่อ	142	56.8
อื่นๆ	14	5.6

หมายเหตุ: เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 4-13 พฤติกรรมการซื้อสินค้าของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

พฤติกรรมการซื้อสินค้า	ความถี่	ร้อยละ
วิธีการซื้อสินค้า/วัตถุดิบของกิจการ*		
เดินทางไปซื้อเอง	152	60.8
สั่งซื้อทางโทรศัพท์ โทรสาร ฯลฯ	171	68.4
การบริการขนส่งสินค้า/วัตถุดิบ เมื่อกิจการซื้อสินค้า		
ไม่มี ผู้ซื้อต้องขนส่งสินค้าไปเอง	67	26.8
มีบริการขนส่งสินค้าให้กับผู้ซื้อโดยคิดค่าบริการขนส่ง	138	55.2
มีบริการขนส่งสินค้าให้กับผู้ซื้อโดยไม่เสียค่าบริการ	41	16.4
อื่นๆ	4	1.6
รูปแบบการชำระค่าสินค้า/วัตถุดิบของกิจการ*		
ซื้อขายเป็นเงินสด	200	80.0
ซื้อขายเป็นเช็คของธนาคาร	41	16.4
ซื้อโดยโอนเงินผ่านธนาคาร	79	31.6
ซื้อแบบเครดิต	44	17.6

หมายเหตุ: *หมายถึงเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค
ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

ตารางที่ 4-14 ความถี่ในการซื้อสินค้า/วัตถุดิบของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ความถี่ในการซื้อสินค้า/วัตถุดิบของกิจการ	ความถี่	ร้อยละ
ทุกสัปดาห์	91	36.4
ทุกเดือน	36	14.4
ทุก 3 เดือน	2	0.8
สินค้าหมดจึงซื้อ	31	12.4
อื่นๆ	11	4.4

หมายเหตุ: เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 4-15 จำนวนเงินที่จ่ายซื้อสินค้า/วัตถุดิบต่อครั้งและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องของผู้ประกอบการ
SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

	ความถี่	ร้อยละ
จำนวนเงินที่จ่ายซื้อสินค้า/วัตถุดิบต่อครั้ง		
ไม่เกิน 10,000 บาท	20	8.0
10,001-30,000 บาท	44	17.6
30,001-50,000 บาท	48	19.2
50,001- 100,000 บาท	48	19.2
100,001- 500,000 บาท	53	21.2
500,001- 1,000,000 บาท	24	9.6
1,000,001- 5,000,000 บาท	9	3.6
เกิน 5,000,000 บาท	4	1.6
ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการซื้อสินค้า/วัตถุดิบของกิจการ*		
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง/แก๊ส LPG CNG	138	55.2
ค่าจ้างพนักงานขนส่ง/ยกของ	114	45.6
ค่านายหน้าในการซื้อสินค้า	49	19.6
ค่าการตลาด	31	12.4
ค่าผ่านด่าน	136	54.4
ค่าภาษี	72	28.8
อื่นๆ	5	2.0

หมายเหตุ: *หมายถึงเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ความคิดเห็นของกิจการในการซื้อสินค้า/วัตถุดิบจากแหล่งซื้อ

จากตารางที่ 4-16 พบว่า ความคิดเห็นของกิจการต่อผลิตภัณฑ์ (Product) สำหรับการตัดสินใจซื้อสินค้า หรือ วัตถุดิบผู้ประกอบการจะให้ความสำคัญกับคุณภาพมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ย 4.28 (S.D.= 0.672) สำหรับความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ในระดับมาก โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ 1) สินค้ามีความหลากหลาย ค่าเฉลี่ย 4.15 (S.D.= 0.764) 2) การปลอดสารพิษของสินค้า ค่าเฉลี่ย 4.04 (S.D.= 0.835) 3) ความสะอาดของสินค้า ค่าเฉลี่ย 4.01 (S.D.= 0.824) 4) รูปแบบ/ลักษณะ/การออกแบบของสินค้า ค่าเฉลี่ย 3.92 (S.D.= 0.885) และ 5) การบรรจุภัณฑ์ของสินค้า ค่าเฉลี่ย 3.91 (S.D.= 0.814)

ด้านราคา (Price) ผู้ประกอบการจะให้ความสำคัญกับราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้ามากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.27 (S.D.= 0.854) สำหรับความคิดเห็นด้านราคาในระดับมาก โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ 1) ราคาที่เหมาะสมกับเทศกาลต่างๆ ค่าเฉลี่ย 4.16 (S.D.= 0.880) 2) สามารถต่อรองราคาได้ ค่าเฉลี่ย 4.06 (S.D.= 0.892) และ 3) ได้เครดิตในการซื้อ ค่าเฉลี่ย 3.85 (S.D.= 1.061)

ด้านสถานที่ (Place) ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นต่อการซื้อสินค้า/วัตถุดิบจากแหล่งซื้อในระดับมากเท่านั้น โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ 1) ระยะเวลาไม่ไกล ค่าเฉลี่ย 3.94 (S.D.= 0.869) 2) มีที่จอดรถ ค่าเฉลี่ย 3.92 (S.D.= 0.913) 3) เส้นทางขนส่งสะดวก ค่าเฉลี่ย 3.87 (S.D.= 0.880) และ 4) มีบริการขนส่งสินค้าให้ถึงร้าน ค่าเฉลี่ย 3.76 (S.D.= 1.008)

ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นต่อการซื้อสินค้า/วัตถุดิบจากแหล่งซื้อในระดับมาก 3 ลำดับแรก ได้แก่ 1) มีพนักงานขายมีอัธยาศัยดีพร้อมที่จะให้บริการ ค่าเฉลี่ย 3.79 (S.D.= 0.905) 2) มีการส่งเสริมการขาย ค่าเฉลี่ย 3.62 (S.D.= 0.967) และ 3) มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างน่าสนใจ ค่าเฉลี่ย 3.54 (S.D.= 1.045)

สำหรับความคิดเห็นของผู้ประกอบการในด้านอื่นๆ (Other) ซึ่งอยู่ในระดับมากเพียง 3 ลำดับ โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ 1) สามารถคืนสินค้าได้หากชำรุด ค่าเฉลี่ย 3.58 (S.D.= 1.221) 2) สามารถซื้อสินค้าและจ่ายชำระผ่านทาง internet ค่าเฉลี่ย 3.38 (S.D.= 1.111) และ 3) สามารถคืนสินค้าได้หากขายไม่หมด ค่าเฉลี่ย 3.22 (S.D.= 1.230)

ตารางที่ 4-16 ความคิดเห็นของกิจการในการซื้อสินค้า/วัตถุดิบจากแหล่งซื้อของผู้ประกอบการ SME
ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ความคิดเห็นของกิจการในการซื้อสินค้า/วัตถุดิบ	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับ
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)			
คุณภาพของสินค้า	4.28	.672	มากที่สุด
สินค้ามีความหลากหลาย	4.15	.764	มาก
การบรรจุภัณฑ์ของสินค้า	3.91	.814	มาก
ความสะอาดของสินค้า	4.01	.824	มาก
การปลอดสารพิษของสินค้า	4.04	.835	มาก
รูปแบบ/ลักษณะ/การออกแบบของสินค้า	3.92	.885	มาก
ด้านราคา (Price)			
ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า	4.27	.854	มากที่สุด
ราคาที่เหมาะสมกับเทศกาลต่างๆ	4.16	.880	มาก
สามารถต่อรองราคาได้	4.06	.892	มาก
ได้เครดิตในการซื้อ	3.85	1.061	มาก
ด้านสถานที่ (Place)			
มีที่จอดรถ	3.92	.913	มาก
ระยะทางไม่ไกล	3.94	.869	มาก
เส้นทางการขนส่งสะดวก	3.87	.880	มาก
มีบริการขนส่งสินค้าให้ถึงร้าน	3.76	1.008	มาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)			
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างน่าสนใจ	3.54	1.045	มาก
มีพนักงานขายมีอัธยาศัยดีพร้อมที่จะให้บริการ	3.79	.905	มาก
มีการส่งเสริมการขาย	3.62	.967	มาก
ด้านอื่นๆ (Other)			
สามารถคืนสินค้าได้หากชำรุด	3.58	1.221	มาก
สามารถคืนสินค้าได้หากขายไม่หมด	3.22	1.230	น้อย
สามารถซื้อสินค้าและจ่ายชำระผ่านทาง internet	3.38	1.111	น้อย

ช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่จะจำหน่ายสินค้าโดยการขายหน้าร้าน ร้อยละ 100 (150 ราย) และในการขายสินค้าแต่ละครั้งผู้ประกอบการจะให้เบอร์โทรศัพท์ของร้านกับลูกค้าด้วย ลูกค้าส่วนใหญ่สั่งซื้อสินค้าด้วยวิธีการสั่งซื้อสินค้าทางโทรศัพท์ ร้อยละ 20 (30 ราย) หรือทางอินเทอร์เน็ต เช่น ไลน์ ร้อยละ 6.70 (10 ราย) ลูกค้าส่วนใหญ่ของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างจะเดินทางมาด้วยรถยนต์ส่วนตัว เพื่อซื้อสินค้าและขนส่งสินค้าไปเอง ดังนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงไม่มีบริการขนส่งสินค้า ร้อยละ 80 (120 ราย) หากลูกค้าสั่งซื้อสินค้าทางโทรศัพท์หรืออินเทอร์เน็ต

ตารางที่ 4-17 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ช่องทางการจัดจำหน่าย*	ความถี่	ร้อยละ
ขายหน้าร้าน	150	100.0
ขายทางโทรศัพท์	30	20.0
มีการขายทางอินเทอร์เน็ต	10	6.7

หมายเหตุ: *หมายถึงเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ความคิดเห็นของผู้ประกอบการถึงเหตุผลที่ทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าของกิจการ

เหตุผลที่ทำให้ลูกค้าซื้อสินค้ากับกิจการตามความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการมีเหตุผลหลายประการ ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการเห็นว่า ลูกค้าที่ซื้อสินค้าของกิจการ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกิจการมีคุณภาพ มีค่าเฉลี่ยที่มากที่สุดคือ 4.29 (S.D.= 0.625) รองลงมา ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 (S.D.= 0.654)

ด้านราคา ผู้ประกอบการเห็นว่า ลูกค้าที่ซื้อสินค้าของกิจการ เนื่องจากราคาสินค้าของกิจการเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ 4.28 (S.D.= 0.654) รองลงมาคือ ราคาสินค้าเหมาะสมกับเทศกาลต่างๆ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 (S.D.= 0.815) และสามารถต่อรองได้ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 (S.D.= 0.835)

ด้านสถานที่ ผู้ประกอบการเห็นว่า ลูกค้าที่ซื้อสินค้าของกิจการ เนื่องจากกิจการมีเส้นทาง การขนส่งที่สะดวกทำให้อำนวยความสะดวกต่อการซื้อขายสินค้า และการขนส่งมีค่าเฉลี่ยที่มากที่สุดคือ 3.89 (S.D.= 0.869) รองลงมาคือ สถานที่ประกอบการมีที่จอดรถมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 (S.D.= 0.880) และสถานที่ประกอบกิจการของผู้ประกอบการมีระยะทางไม่ไกลค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.81 (S.D.= 0.846)

ตารางที่ 4-18 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการถึงเหตุผลที่ทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าของผู้ประกอบการ
SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ความคิดเห็นของกิจการในการซื้อสินค้า/วัตถุดิบ	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับ
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)			
คุณภาพของสินค้า	4.29	.625	มากที่สุด
สินค้ามีความหลากหลาย	4.20	.654	มาก
การบรรจุภัณฑ์ของสินค้า	3.86	.847	มาก
ความสะอาดของสินค้า	4.05	.825	มาก
การปลอดสารพิษของสินค้า	4.03	.854	มาก
รูปแบบ/ลักษณะ/การออกแบบของสินค้า	3.88	.912	มาก
ด้านราคา (Price)			
ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า	4.28	.654	มากที่สุด
ราคาที่เหมาะสมกับเทศกาลต่างๆ	4.18	.815	มาก
สามารถต่อรองราคาได้	4.10	.835	มาก
ด้านสถานที่ (Place)			
มีที่จอดรถ	3.87	.880	มาก
ระยะทางไม่ไกล	3.81	.846	มาก
เส้นทางการขนส่งสะดวก	3.89	.869	มาก
มีบริการขนส่งสินค้าให้ถึงร้าน	3.80	.983	มาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)			
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่น่าสนใจ	3.60	1.022	มาก
มีพนักงานขายมีอัธยาศัยดีพร้อมที่จะให้บริการ	3.84	.923	มาก
มีการส่งเสริมการขาย	3.68	.986	มาก
ด้านอื่นๆ (Other)			
สามารถคืนสินค้าได้หากชำรุด	3.49	1.134	มาก
สามารถคืนสินค้าได้หากขายไม่หมด	3.31	1.136	ปานกลาง
สามารถซื้อสินค้าและจ่ายชำระผ่านทางอินเทอร์เน็ต (Internet)	3.44	1.067	มาก

ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ผู้ประกอบการเห็นว่า ลูกค้ำที่ซื้อสินค้าของกิจการ เนื่องจาก กิจการมีพนักงานขายที่พร้อมให้บริการกับลูกค้ำมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ 3.84 (S.D.= 0.923) รองลงมาคือ กิจการมีการส่งเสริมการขายมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.68 (S.D.= 0.986)

ลูกค้ำที่ซื้อสินค้าของกิจการ นอกจากพิจารณาด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ และด้านการส่งเสริมการตลาดแล้ว ผู้ประกอบการยังมีความคิดเห็นว่าการที่ลูกค้ำซื้อสินค้าของกิจการเป็นเพราะสินค้าของกิจการสามารถคืนสินค้าได้หากชำรุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.49 (S.D.= 1.134) รวมทั้งสามารถซื้อสินค้าและจ่ายชำระผ่านทางอินเทอร์เน็ต (Internet) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.44 (S.D.= 1.067)

พฤติกรรมเกี่ยวกับการขายสินค้าของผู้ประกอบการผู้ประกอบการ SME ที่มีการส่งออกนำเข้าผ่านด่าน

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างพบว่า ลูกค้ำของกิจการมีทั้งที่เป็นคนไทยและต่างชาติ ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ำคนไทยร้อยละ 75.22 ประกอบด้วยคนไทยในพื้นที่ร้อยละ 40.79 และคนไทยต่างพื้นที่ที่ 34.43 นอกจากนี้ ลูกค้ำบางส่วนเป็นชนชาติอื่น เช่น กัมพูชา ร้อยละ 24.78 ลูกค้ำของกิจการส่วนใหญ่จะซื้อสินค้าเพื่อจำหน่ายต่อ ร้อยละ 58.11 และซื้อไปใช้เอง ร้อยละ 41.89 ดังตารางที่ 4-19

ตารางที่ 4-19 ลูกค้ำของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

กลุ่มลูกค้ำของกิจการ	เฉลี่ยร้อยละ
ชนชาติ	
คนไทยในพื้นที่	40.79
คนไทยต่างพื้นที่	34.43
อื่นๆ	24.78
รวม	100.00
ประเภทของลูกค้ำ	
ซื้อไปใช้ (End user)	41.89
ซื้อไปขายต่อ	58.11
รวม	100.00

สำหรับยอดขายต่อวันโดยเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการที่ทำการสำรวจพบว่า ยอดขายของผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง 5,001-10,000 บาทต่อวัน มากที่สุดร้อยละ 27.2 (68 ราย) รองลงมายอดขายอยู่ในช่วง 10,001-50,000 บาทร้อยละ 22.40 (56 ราย) ผู้ประกอบการที่มียอดขายต่อวันมากกว่า 50,000 บาท มีร้อยละ 18.40 (46 ราย) ดังตารางที่ 4-20

ตารางที่ 4-20 ยอดขายต่อวันโดยเฉลี่ยของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ยอดขายต่อวันโดยเฉลี่ยของกิจการ	ความถี่	ร้อยละ
301-500 บาท	1	0.4
501-1,000 บาท	5	2.0
1,001-2,000 บาท	7	2.8
2,001-3,000 บาท	24	9.6
3,001-5,000 บาท	43	17.2
5,001-10,000 บาท	68	27.2
10,001-50,000 บาท	56	22.4
มากกว่า 50,000 บาท	46	18.4

4.3 การดำเนินงานของผู้ประกอบการในการขนส่งสินค้า ระบบการชำระเงิน และปัญหาอุปสรรคในการดำเนินการ

4.3.1 การขนส่งสินค้าและระบบการชำระเงินของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ

การขนส่งสินค้า

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่าในการขนส่งสินค้า บางกิจการไม่มีบริการจัดส่งสินค้าให้ ลูกค้าต้องมารับสินค้าเองที่ร้าน บางกิจการมีบริการจัดส่งสินค้าให้แต่ลูกค้ารับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่ง หรือบางกิจการมีเงื่อนไขการจัดส่งสินค้าโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายสำหรับลูกค้าชาวไทย เช่น บริการจัดส่งฟรีในพื้นที่ไม่เกิน 40 กิโลเมตร หรือ ซื้อสินค้าตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป บางรายจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าที่มีการสั่งซื้อทางโทรศัพท์ โอน โดยคิดค่าขนส่งเพิ่มเติม สำหรับลูกค้าชาวกัมพูชา หรือชาติอื่นหากให้กิจการดำเนินการจัดส่งสินค้าให้ ทางกิจการยินดีดำเนินการให้ แต่ลูกค้าต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าซึ่งบางกิจการจะคิดราคาตามจริง และบางกิจการจะคิดค่าบริการขนส่งแบบเหมาจ่าย เช่น ประมาณ 150-200 บาท ขึ้นอยู่กับระยะทางขนส่งสินค้า

ระบบการชำระเงิน

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าขายในตลาดโรงเกลือ ก็ใช้รูปแบบการขายแบบเงินสดเป็นหลัก แต่มีการโอนผ่านธนาคาร เช็ค รวมทั้งให้เครดิต 1-60 วัน แก่ผู้ซื้อที่เป็นลูกค้าประจำ บางกิจการมีเงื่อนไขการชำระเงิน คือ ลูกค้าจะต้องโอนเงินค่าสินค้าและค่าขนส่งมาให้ผู้ประกอบการก่อน ผู้ประกอบการจึงจะจัดส่งสินค้าไปให้ลูกค้า

4.3.2 การขนส่งสินค้าและระบบการชำระเงินของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีการส่งออกนำเข้า ผ่านด่าน

จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการที่มีบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้า มีช่องทางในการจัดส่ง
ได้แก่รถโดยสารประจำทาง รถตู้ และทางไปรษณีย์ไทย ร้อยละ 20 (30 ราย)

ตารางที่ 4-21 การบริการขนส่งของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการการค้าขายแดน

บริการขนส่ง	ความถี่	ร้อยละ
ไม่มีบริการขนส่ง	120	80.0
มีบริการขนส่ง เช่น ผ่านรถทัวร์ รถตู้ ไปรษณีย์ไทย	30	20.0

การบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าเมื่อกิจการขายสินค้าได้ จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างของ
ผู้ประกอบการพบว่า ผู้ประกอบการมีบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าโดยคิดค่าบริการขนส่งร้อยละ
52.80 (132 ราย) ทั้งนี้ เป็นเพราะปัจจุบันค่าใช้จ่ายในการขนส่งของกิจการค่อนข้างสูง อีกทั้ง ราคา
สินค้าที่ผู้ประกอบการขายมีราคาไม่สูง จึงทำให้ผู้ประกอบการมีการคิดค่าบริการขนส่งจากลูกค้าด้วย
และบางสถานประกอบการไม่มีบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้า ให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าขนสินค้าไปเองมีถึง
ร้อยละ 28.40 (71 ราย) แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการบางส่วนมีบริการหลังการขายโดยการบริการ
ขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าโดยไม่คิดค่าบริการ ร้อยละ 17.60 (44 ราย) ดังตารางที่ 4-22

ตารางที่ 4-22 การบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้า
ขายแดน เมื่อจำหน่ายสินค้า

การบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้า เมื่อกิจการขายสินค้า	ความถี่	ร้อยละ
ไม่มี ลูกค้าขนสินค้าไปเอง	71	28.4
มีบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าโดยคิดค่าบริการขนส่ง	132	52.8
มีบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าโดยไม่เสียค่าบริการ	44	17.6
อื่นๆ	3	1.2

ระบบการชำระเงิน

สำหรับการขายสินค้า/การชำระเงินค่าสินค้าของผู้ประกอบการ จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง
พบว่า ผู้ประกอบการทำการขายสินค้า 2 ลักษณะ คือ ขายสินค้าแบบเงินสด และ ขายสินค้าแบบ
เครดิต ผู้ประกอบการจะมีการขายสินค้าแบบเงินสดมากที่สุด ที่สุด ร้อยละ 94.8 (237 ราย)
รองลงมาคือ ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าโอนเงินผ่านธนาคาร ร้อยละ 26.40 (66 ราย) ขายสินค้าได้รับเป็น
เช็คของธนาคารร้อยละ 9.20 (23 ราย) และขายสินค้าโดยชำระเงินผ่านบุคคล (มีการส่งเงินโดยผ่าน

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าขายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

บุคคล) ร้อยละ 4.40 (11 ราย) สำหรับการขายสินค้าแบบเครดิตมีร้อยละ 34.0 (85 ราย) ผู้ประกอบการจะเลือกลูกค้าที่จะให้เครดิตโดยพิจารณาจากลูกค้าที่ชำระหนี้ตรงเวลาร้อยละ 28 (70 ราย) เป็นลูกค้าที่รู้จักสนิทกันร้อยละ 24.40 (61 ราย) เป็นลูกค้าที่มีฐานะการเงินดีร้อยละ 20.80 (52 ราย) และเป็นลูกค้าที่มีหลักทรัพย์มาวางมัดจำร้อยละ 10 (25 ราย) ในการให้เครดิตผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้เครดิตโดยไม่มีการทำสัญญาร้อยละ 16.4 (41 ราย) รองลงมา มีการทำสัญญาทุกครั้งที่มีการซื้อขาย ร้อยละ 9.20 (23 ราย) และมีการทำสัญญาในครั้งแรกที่ติดต่อซื้อขายกันเท่านั้นร้อยละ 8 (20 ราย) ดังตารางที่ 4-23 ทั้งนี้จากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการบางราย นอกจากจะมีการทำสัญญากับลูกค้าเมื่อสั่งผลิตแล้ว ในบางกรณีต้องมีการวางเงินมัดจำด้วย เช่น หากสั่งผลิตจำนวนมาก สินค้าสั่งผลิตมีมูลค่าสูง เป็นต้น

ตารางที่ 4-23 การขายสินค้า/การชำระเงินค่าสินค้าของของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าขายแดน

การขายสินค้า/การชำระเงินค่าสินค้าของกิจการ	ความถี่	ร้อยละ
การขายสินค้า/การชำระเงินค่าสินค้าของกิจการ*		
ขายเป็นเงินสด	237	94.8
ขายได้รับเป็นเช็คของธนาคาร	23	9.2
ขายโดยให้ลูกค้าโอนเงินผ่านธนาคาร	66	26.4
ขายโดยชำระเงินผ่านบุคคล (มีการส่งเงินโดยผ่านบุคคล)	11	4.4
ขายแบบเครดิต	85	34.0
การเลือกลูกค้าที่จะให้เครดิต (สำหรับกิจการที่ให้เครดิตลูกค้า)*		
ต้องเป็นลูกค้าที่มีฐานะทางการเงินดี	52	20.8
ต้องเป็นลูกค้าที่รู้จักสนิทกัน	61	24.4
ต้องเป็นลูกค้าที่ชำระหนี้ตรงเวลา	70	28.0
ต้องเป็นลูกค้าที่มีหลักทรัพย์มาวางมัดจำ	25	10.0
การทำสัญญา (สำหรับกิจการที่ให้เครดิตลูกค้า)		
ไม่มีการทำสัญญา	41	16.4
มีการทำสัญญาในครั้งแรกที่ติดต่อซื้อขายกันเท่านั้น	20	8.0
มีการทำสัญญาทุกครั้งที่มีการซื้อขาย	23	9.2

หมายเหตุ: *หมายถึงเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4.3.3 การดำเนินการของพู่หับบริการบีบีง

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบริการบีบีง ซึ่งดำเนินกิจการเกี่ยวกับการประสานงานการจัดทำใบขนส่งสินค้าและรับขนส่งสินค้านำเข้าและส่งออกข้ามแดน โดยรับคำสั่งในการขนส่งผ่านทางโทรศัพท์ โทรสาร ไลน์ และเฟสบุ๊ค กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการมีทั้งบริษัท ห้างหุ้นส่วน และบุคคลธรรมดา ซึ่งจะให้กิจการนำเข้าและส่งออกสินค้าโดยสินค้านำเข้าจะเป็นไปตามฤดูกาล เช่น ช่วงเดือนมีนาคมจะเป็นสินค้าเกษตรกลุ่มพืชไร่ สำหรับสินค้าที่ออกส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคที่เป็นยี่ห้อของไทย เช่น ขนมขบเคี้ยว นม กาแฟ เป็นต้น

การดำเนินงานของกิจการมี 2 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 จัดทำใบขนส่งสินค้า

1) กรณีลูกค้ามีบัญชีสินค้า ซึ่งแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้านำเข้าและส่งออก จากนั้นผู้ประกอบการก็จัดทำใบขนส่งสินค้า และมีการติดต่อศุลกากร จัดทำพิกัดสินค้า แยกประเภทสินค้าเพื่อการส่งออกผ่านด่าน

2) กรณีลูกค้ามีใบกำกับสินค้า (Invoice) หรือ ใบกำกับการบรรจุหีบห่อ (Packing List)

ขั้นตอนที่ 2 ดำเนินงานติดต่อประสานกับศุลกากรและรอปลดปล่อยสินค้า

ระบบการรับจ่ายเงิน

การรับจ่ายเงินของบริษัทที่จ้างให้ขนส่งสินค้าใช้ระบบการเปิดแอลซี (LC) สำหรับการเป็นตัวแทนของผู้นำเข้าและผู้ส่งออกในการดำเนินพิธีการศุลกากร (ชิปปิ้ง) มีหน้าที่เปิดใบ สบ.3 ซึ่งเป็นเอกสารหลักฐานที่ต้องยื่นให้ทางด่านอรัญประเทศ จากนั้นเจ้าหน้าที่ด่านอรัญประเทศก็นำส่งเอกสารดังกล่าวส่งไปศุลกากร เพื่อแจ้งว่า สินค้าได้มีการขนส่งผ่านด่านแล้ว ซึ่งในใบ สบ.3 จะแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับรถที่ขนส่งสินค้าเลขทะเบียนรถ สินค้าที่ส่ง จำนวนสินค้านำส่ง เป็นต้น

4.3.4 ปัญหาและอุปสรรคในการขนส่งสินค้า ระบบการชำระเงิน และปัญหาอุปสรรคในการดำเนินการ

1. ปัญหาการดำเนินการผ่านด่าน เนื่องจากดำเนินการด้านศุลกากรของไทยใช้ระบบ E-custom จึงไม่ค่อยพบปัญหามากนัก แต่จะมีปัญหาตรงจุดผ่านด่านบ้าง ดังนี้

1) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ทำการขนส่งผ่านด่าน ผู้ประกอบการให้ข้อมูลปัญหาการล่าช้าตรงจุดผ่านด่านอรัญประเทศ กล่าวคือ เมื่อถึงด่านพรมแดน ผู้ขนสินค้าจะต้องลงไปจากรถเพื่อไปประทับตราบัตรที่ตู้ที่เจ้าหน้าที่นั่งอยู่ทำให้ต้องเสียเวลาอยู่บ้าง ซึ่งด่านเคยเปลี่ยนวิธีการประทับตราบัตรใหม่โดยให้เจ้าหน้าที่ยืนอยู่ตรงจุดผ่านด่านฯ แล้วให้ผู้ขับรถขนส่งสินค้านำเข้ายื่นบัตรให้

ประทับใจโดยไม่ต้องลงจากรถ แต่หลังจากดำเนินการเช่นนี้ประมาณ 4-5 เดือน ได้กลับมาใช้วิธีการเดิมซึ่งผู้ประกอบการมองว่าเป็นการเสียเวลา

2) บริเวณทางเข้าด่านมีรถบรรทุกต่อคิว ทำให้รถติดยาว เนื่องจากเวลาการเปิดด่านของ ไทยและกัมพูชาไม่พร้อมกัน นั่นคือ ไทยเปิดผ่านด่านเวลา 8.30 น. ส่วนกัมพูชาเปิดผ่านด่านเวลา 10.30 น. ทำให้รถบรรทุกจะต้องรอติดยาวเพื่อผ่านด่านดังกล่าว ตลอดจนจากการที่การดำเนินการ ด้านศุลกากรของสองประเทศ ใช้ระบบที่แตกต่างกัน

3) ปัญหาระบบการจ่ายสินค้าภาษีไม่แน่นอนของเจ้าหน้าที่ด่านของกัมพูชา เช่น แต่เดิม มีการเสียค่าภาษีผ่านด่าน 1,800 บาท หลังจากนั้นมีการเปลี่ยนเป็น 2,500 บาทเมื่อเจ้าหน้าที่คนละ ชุดเป็นผู้ดำเนินการ จึงเห็นว่าหลักเกณฑ์กำหนดอัตราภาษีผ่านด่านไม่แน่นอน สำหรับประเทศไทย จะมีการกำหนดหลักเกณฑ์ภาษีผ่านด่านไว้อย่างชัดเจน คือ ถ้าขนส่งสินค้าไม่เกิน 500,000 บาท จะเสีย ค่าภาษีผ่านด่าน 300 บาทต่อ 1 ใบขนส่งสินค้า แต่สำหรับเจ้าหน้าที่ด่านฝั่งกัมพูชา ไม่มองมูลค่าของ สินค้า แต่จะมองที่ผู้ขนส่งผ่านด่าน คือหากมีการขนส่งผ่านเป็นบางครั้งก็จะมีเรียกค่าธรรมเนียมไม่แน่นอนไม่เท่าเดิม อีกทั้งผู้ประกอบการมองว่าไม่มีความก้าวหน้าในการแก้ไขปัญหา

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า หากทางกัมพูชามีกระบวนการภาษีที่ถูกต้องและ ดำเนินการเอกสารเสร็จเรียบร้อยตามระเบียบ ผู้ประกอบการไทยก็สามารถที่จะส่งออกได้โดยไม่มี ปัญหา สำหรับการดำเนินการนำเข้าและส่งออกของผู้ประกอบการยังไม่มีปัญหาอะไร แต่การนำเข้า สินค้าจะมีขั้นตอนที่ยุ่งยากกว่าส่งออกสินค้า ซึ่งบางครั้งปัญหาที่เกิดขึ้นจะเกิดจากเจ้าหน้าที่ของ กัมพูชาแต่หากผู้ประกอบการมีเงินจ่ายภาษีตามที่เจ้าหน้าที่กัมพูชาระบุก็จะไม่ยุ่งยาก สามารถนำ สินค้าเข้ามาได้อย่างราบรื่น

2. ปัญหาการลักลอบนำเข้าสินค้า สินค้าที่ตลาดโรงเกลือมีการผ่านด่านอรัญประเทศน้อย มาก เพราะหากเป็นสินค้าผ่านด่านต้องทำใบผ่านด่านและเสียค่าผ่านด่าน สินค้าส่วนใหญ่จะมาจาก ประเทศจีนกับเวียดนาม ซึ่งผ่านมาจากกัมพูชา สินค้าเกษตรมีการลักลอบขนสินค้าเข้ามาในไทย ตามแนวตะเข็บชายแดน การนำเข้าสินค้าผ่านทางตำบลอรัญประเทศจะทำได้ยากเพราะมีคลองกั้น ส่วนใหญ่จะนำเข้าที่อยู่ในตำบลป่าไร่ ซึ่งกำลังจะเปิดจุดผ่านแดนอีกที่หนึ่งและตำบลหนองปรือ เพราะ ด่านที่ตั้งอยู่ที่ 2 ตำบลนี้ เป็นเพียงด่านชั่วคราวเวลาผ่านด่านต้องติดต่อกับเจ้าหน้าที่ด่าน ซึ่งเจ้าหน้าที่ จะยึดหลักมวลงคือจะให้เฉพาะชาวบ้านในพื้นที่เท่านั้นผ่านด่านเพื่อไปนำสินค้าเข้ามา ลักษณะการ ขนส่งเรียกได้ว่าเป็น “กองทัพมด” ทั้งนี้เพราะต้องการให้ชาวบ้านมีรายได้ และหารายได้โดยการขน สินค้าเข้ามาขายได้ ไม่ต้องการให้ชาวบ้านทำอย่างอื่นที่ผิดกฎหมายในการหารายได้ เช่น ไปปล้นจี้กัน โดยมีหลักเกณฑ์กำหนดว่า การที่จะขนส่งสินค้าเข้ามาได้นั้นจะต้องเป็นชาวบ้านและเป็นคนในพื้นที่

และให้ใช้เฉพาะรถกระบะกับรถอีแต๋น ในการขนส่งสินค้าผ่านด่านเท่านั้น ไม่ให้ใช้รถบรรทุก 6 ล้อ หรือ 10 ล้อ และทั้งนี้เพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดกลุ่มผู้ประกอบการใหญ่ๆ ได้ผ่านด่านดังกล่าวด้วย สำหรับปริมาณสินค้าเกษตรที่นำเข้ามีปริมาณค่อนข้างมาก ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าเกษตร

3. ปัญหาผู้ว่าจ้างให้ขนส่งสินค้าไม่ตรงกับที่ตกลงกันได้ เช่น กิจการไปรับสินค้าจากผู้ว่าจ้าง โดยผู้ว่าจ้างมีการบรรจุหีบห่อไว้แล้วโดยที่กิจการไม่ทราบว่าเป็นสินค้าชนิดใด แต่เมื่อขนส่งผ่านด่านไปฝั่ง กัมพูชา เจ้าหน้าที่ตรวจพบว่าสินค้ากับใบขนส่งสินค้าเป็นคนละชนิดที่ระบุไว้ในใบขนส่งสินค้า ทำให้ กิจการต้องถูกยึดรถ โดยที่ผู้ว่าจ้างขนส่งสินค้าไม่รับผิดชอบหรือช่วยเหลือใดๆ ทั้งสิ้น ทั้งนี้ จากการ สัมภาษณ์ผู้ประกอบการขนส่งรายหนึ่งให้ข้อมูลว่า มีกรณีดังกล่าวเกิดขึ้นครั้งหนึ่ง โดยทางผู้ว่าจ้าง ให้ขนส่งอะไหล่เก่าไปฝั่งกัมพูชา แต่ปรากฏว่าสินค้าเป็นโต๊ะมุก ทำให้เจ้าหน้าที่ยึดรถของกิจการไป โดยผู้ว่าจ้างไม่มารับผิดชอบต่อช่วยเหลือใดๆ

4. การขนส่งสินค้าไปประเทศกัมพูชาค่อนข้างอันตราย ไม่มีผู้รับรองความปลอดภัย มีการ ปล้นรถขนส่งสินค้าโดยเจ้าหน้าที่กัมพูชาไม่ได้ให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการไทย เจ้าของกิจการมองว่า คนกัมพูชาไม่มีน้ำใจ และไม่ช่วยเหลือผู้เคราะห์ร้าย ผู้ประกอบการจึงเสนอแนะว่า ควรจะใช้รถของ กัมพูชาและก็ได้ให้กัมพูชาเก็บค่าขนส่ง รถและคนขับรถของไทยจะได้ปลอดภัย เพราะมีเงินเข้าประเทศ กัมพูชา ทำให้ชาวกัมพูชามีรายได้

5. การดำเนินการเกี่ยวกับพิธีการส่งออกสินค้า ถึงมีการใช้ E-custom เข้ามาอำนวยความสะดวก สะดวกในการส่งออก แต่เนื่องจากผู้ประกอบการต้องดำเนินการบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกที่ไม่ เป็น “One-stop service” ณ ด่าน เช่น กรณีสินค้าเกษตรส่งออกบางอย่างต้องมีเอกสารจากกรม วิชาการเกษตร ทำให้ผู้ประกอบการต้องติดต่อหน่วยงานอื่นก่อนแล้วจึงมาดำเนินการที่ด่าน ซึ่ง ผู้ประกอบการที่ไม่ทราบพิธีการต้องเสียเวลาในการดำเนินการ

4.4 ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SMEs ในพื้นที่ด่านอรัญประเทศ

4.4.1 ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ข้อมูลในตารางที่ 4-24 แสดงถึงความต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ กลุ่มตัวอย่าง โดยผู้ประกอบการเกินกว่าร้อยละ 50 มีความต้องการให้ภาครัฐสนับสนุน ได้แก่ ด้าน ภาษีโดยการลดภาษี ร้อยละ 58.80 (147 ราย) และด้านการตลาด ร้อยละ 53.20 (133 ราย) นอกจากนี้ ได้แก่ ด้านการขนส่งสินค้าร้อยละ 46.80 (116 ราย) ด้านการให้เงินสนับสนุน การเข้าถึง แหล่งเงินทุน ด้านราคาสินค้า ด้านแหล่งจำหน่าย ด้านลูกค้า เป็นต้น ทั้งนี้เป็นเพราะผลประกอบการ

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

ของผู้ประกอบการทรงตัวและค่อนข้างต่ำลง อีกทั้ง มีความกังวลต่อการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น การที่ลูกค้ามีทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการอื่นมากขึ้น มีผลให้ลูกค้ามีความต้องการซื้อสินค้าของผู้ประกอบการน้อยลงตามไปด้วย

ตารางที่ 4-24 ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐ	ความถี่	ร้อยละ
ด้านการเงินโดยให้เงินสนับสนุน	101	40.4
ด้านการเงินโดยหาแหล่งเงินกู้ให้	71	28.4
ด้านการตลาด	133	53.2
ด้านลูกค้า	59	23.6
ด้านผลิตภัณฑ์/สินค้า	52	20.8
ด้านแหล่งจำหน่าย	53	21.2
ด้านการขนส่งสินค้า	116	46.8
ด้านภาษีโดยลดภาษีลง	147	58.8
ด้านราคาสินค้า	81	32.4
ด้านการบริหารจัดการของกิจการ	36	14.4
ด้านการฝึกอบรม	22	8.8
ด้านระบบชำระเงิน	27	10.8
ด้านความปลอดภัย	28	11.2

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4.4.2 ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ

สำหรับผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ ร้อยละ 100 (150 ราย) ไม่ได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐ ดังตารางที่ 4-25 แต่ทั้งนี้ ข้อมูลมีความสอดคล้องกับการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือและผู้ประกอบการ SMEs ที่ไม่มีความต้องการความช่วยเหลือสนับสนุนจากภาครัฐมากนัก หรือบางกิจการไม่มีความต้องการการช่วยเหลือจากภาครัฐเลย ทั้งนี้ อาจจะเป็นเพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นชาวกัมพูชาจึงไม่ได้ต้องการความช่วยเหลือใดๆ จากภาครัฐ ส่วนหนึ่งเกิดจากผลประกอบการของกิจการไม่มีปัญหา กิจการยังคงมีกำไร และสามารถดูแลตัวเองได้ ถึงแม้ผลกำไรจะไม่มากก็ตาม และสำหรับผู้ประกอบการชาวไทยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการกิจการขนาดเล็ก เป็น

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

ลักษณะธุรกิจครอบครัว ไม่ได้มุ่งหวังผลกำไรมากมาย จึงไม่ต้องการความช่วยเหลือใดๆ จากภาครัฐ เช่นกัน

ตารางที่ 4-25 การได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ

การได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐ	ความถี่	ร้อยละ
ไม่เคย	150	100.0

5. ประเด็นอื่นๆที่น่าสนใจ

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการทำงานของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ตารางที่ 4-26 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกิจการ	ปัจจุบัน			3 เดือนข้างหน้า		
	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับ	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับ
ระดับราคาน้ำมันและค่าขนส่ง	3.00	.980	มาก	3.07	.902	มาก
ราคาต้นทุนสินค้า/ค่าแรงงาน	3.04	.861	มาก	3.08	.825	มาก
อัตราแลกเปลี่ยน	2.78	.939	มาก	2.76	.925	มาก
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	2.72	.901	มาก	2.76	.922	มาก
สภาวะเศรษฐกิจโลก	2.89	.889	มาก	2.93	.869	มาก
ภาวะเศรษฐกิจในประเทศและอำนาจซื้อของประชาชน	2.87	.911	มาก	2.86	.908	มาก
การหดตัวของความต้องการสินค้าและบริการ	2.83	.895	มาก	3.03	2.146	มาก
การแข่งขันในตลาด	3.12	.874	มาก	3.06	.855	มาก
คุณภาพของบริการสาธารณสุข	2.85	.860	มาก	2.88	.863	มาก
สถานการณ์ทางการเมืองที่มีต่อกิจการ	2.84	.895	มาก	2.82	.897	มาก
มาตรการในด้านต่างๆ ของรัฐบาลต่อกิจการ	2.87	.873	มาก	2.83	.913	มาก

หมายเหตุ : แบ่งระดับผลกระทบเป็น 4 ระดับ ดังนี้ คะแนน 0-0.75 หมายถึงไม่มีผลกระทบ 0.76-1.5 หมายถึงมี ผลกระทบน้อย 1.51-2.25 หมายถึงมีผลกระทบปานกลาง 2.26-3.00 หมายถึงมีผลกระทบมาก

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกิจการมีหลายปัจจัย กลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการเห็นว่า ในปัจจุบัน ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกิจการมากที่สุดคือ การแข่งขันในตลาดมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.12 (S.D.= 0.874) อยู่ในระดับมาก เนื่องจากผู้ประกอบการ SME ที่มีความเกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน มีคู่แข่งทั้งจากในประเทศและประเทศใกล้เคียง ตลอดจนผู้ประกอบการมีความกังวลต่อการเข้าสู่การเป็นประเทศสมาชิกประชาคมอาเซียน (AEC) ในปี 2558

ปัจจัยด้านราคาต้นทุนสินค้า/ค่าแรงงาน ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญในอันดับรองลงมา โดยกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการเห็นว่า ราคาต้นทุนสินค้า/ค่าแรงงาน มีผลกระทบต่อกิจการในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.04 (S.D.= 0.861) ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ประกอบการมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเงินเดือนและค่าแรงงานมากที่สุดจะเห็นได้จากตารางที่ 4-26 ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าเป็นค่าใช้จ่ายที่มากที่สุด นอกจากนี้ ราคาสินค้าและวัตถุดิบยังมีราคาที่สูงขึ้นมีผลทำให้ต้นทุนรวมของสินค้าของผู้ประกอบการสูงขึ้นตามไปด้วย

ปัจจัยด้านระดับราคาน้ำมันและค่าขนส่ง ถือเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างมีความกังวลเป็นอันดับที่สาม ซึ่งผู้ประกอบการเห็นว่า ระดับราคาน้ำมันและค่าขนส่งเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกิจการอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.00 (S.D.= 0.980) จะเห็นได้จากตารางที่ 4-27 ซึ่งผู้ประกอบการมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับน้ำมันเชื้อเพลิงมากเป็นอันดับรองลงมา ทั้งนี้เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่เกิดจากการซื้อสินค้าและวัตถุดิบมาจำหน่ายในกิจการ

ตารางที่ 4-27 ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขายของผู้ประกอบการ SME ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขายของกิจการ	ความถี่	ร้อยละ
เงินเดือนและค่าจ้างพนักงาน	223	89.2
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	174	69.6
ค่าเช่าสถานที่	68	27.2
ค่าน้ำ	114	45.6
ค่าไฟฟ้า	125	50.0
ค่าโทรศัพท์/อินเทอร์เน็ต	157	62.8
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	18	7.2
ค่าขนส่งสินค้าให้ลูกค้า	99	39.6
ค่าของแถมให้ลูกค้า	13	5.2
ค่าธรรมเนียมผ่านด่าน	154	61.6
ค่าภาษีศุลกากร	100	40.0

นอกจากนี้ ปัจจัยด้านสภาวะเศรษฐกิจโลก สภาวะเศรษฐกิจในประเทศและอำนาจซื้อของประชาชน รวมทั้งปัจจัยเกี่ยวกับมาตรการในด้านต่างๆ ของรัฐบาลต่อกิจการ ยังถือเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการกังวลอยู่ในระดับที่มาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.89 2.87 และ 2.87 (S.D.= 0.889 0.911 และ 0.873) ตามลำดับ เนื่องจาก ปัจจุบันสภาวะเศรษฐกิจโลก และสภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ยังอยู่ในภาวะหดตัว อีกทั้ง ประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลใหม่ซึ่งมีผลทำให้ผู้ประกอบการเกิดความกังวลในมาตรการของภาครัฐที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามไปด้วย สอดคล้องกับข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งได้ประเมินว่าสภาวะเศรษฐกิจไทยประจำปี 2558 อาจขยายตัวได้ต่ำกว่าคาด โดยปัจจัยเสี่ยงภายในประเทศ ได้แก่ ความล่าช้าของนโยบายภาครัฐ อุปสงค์ภาคเอกชนที่อ่อนแอกว่าคาด และความไม่แน่นอนทางการเมือง ในขณะที่ความเสี่ยงจากภายนอกประเทศ ได้แก่ ความผันผวนของตลาดการเงินโลก และการชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศพัฒนาแล้วและเศรษฐกิจประเทศตลาดเกิดใหม่ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2558)

ผู้ประกอบการคาดการณ์ด้านปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกิจการใน 3 เดือนข้างหน้า ว่าทุกปัจจัยจะส่งผลกระทบต่อกิจการในระดับมาก โดยคาดว่า ราคาต้นทุนสินค้า/ค่าแรงงาน จะเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ย 3.08 (S.D.= 0.825) รองลงมา คือ ระดับราคาน้ำมันและค่าขนส่ง มีค่าเฉลี่ย 3.07 (S.D.= 0.902) ลำดับต่อมา คือ การแข่งขันในตลาด มีค่าเฉลี่ย 3.06 (S.D.= 0.855) ซึ่งคาดการณ์ปรับตัวลดลงจากปัจจุบัน ลำดับที่ 4 คือ การหดตัวของความต้องการสินค้าและบริการ มีค่าเฉลี่ย 3.03 (S.D.= 2.146) และ ลำดับที่ 5 คือ สภาวะเศรษฐกิจโลก มีค่าเฉลี่ย 2.93 (S.D.= 0.869) อย่างไรก็ตาม คณะเจ้าหน้าที่กองทุนการเงินระหว่างประเทศ คาดการณ์ว่า ปัจจัยด้านบวกจะมาจากการบริโภคภายในประเทศและการส่งออกที่อาจได้รับผลดีมากกว่าที่คาดไว้จากราคาน้ำมันที่ลดลงมาก (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2558)

สำหรับ สถานการณ์ทางการเมืองที่มีต่อกิจการ มาตรการในด้านต่างๆ ของรัฐบาลต่อกิจการ และอัตราแลกเปลี่ยน ผู้ประกอบการคาดการณ์ว่า ใน 3 เดือนข้างหน้าจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น เนื่องจากค่าเฉลี่ยคาดการณ์ที่มีผลกระทบต่อกิจการลดลงเหลือ 2.82 2.83 และ 2.76 (S.D.= 0.897 0.913 และ 0.925) จากเดิมมีค่าเฉลี่ย 2.84 2.87 และ 2.78 ตามลำดับ ในขณะที่ ปัจจัยด้านสภาวะเศรษฐกิจในประเทศและอำนาจซื้อของประชาชน ลดลงเพียงเล็กน้อย จากค่าเฉลี่ย 2.87 เหลือ 2.86 (S.D.= 0.908) สอดคล้องกับการคาดการณ์เศรษฐกิจไทยในปี 2558 โดยสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ซึ่งคาดว่า เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราเร่งขึ้นมาอยู่ที่ร้อยละ 4.1 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.6-4.6) โดยได้รับแรงส่งของการใช้จ่ายภาครัฐที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะจากโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ด้านการคมนาคมขนส่งและการลงทุนของรัฐวิสาหกิจที่ยังเบิกจ่ายได้

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค
ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับอุปสงค์จากต่างประเทศคาดว่าจะขยายตัวดีขึ้นเช่นกัน ตามจำนวน
นักท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นภายหลังสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศคลี่คลายลง
นอกจากนี้ การบริโภคและการลงทุนภาคเอกชน คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจภาพรวมที่
ฟื้นตัวขึ้นและนโยบายภาครัฐที่มีความชัดเจน ซึ่งจะส่งผลให้ความเชื่อมั่นของนักลงทุนและผู้บริโภค
ปรับตัวดีขึ้น ในด้านเสถียรภาพภายในประเทศ (ข่าวกระทรวง รัฐบาลไทย, 2558) อย่างไรก็ตาม
ผู้ประกอบการยังคงคาดการณ์ว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ยังคงส่งผลกระทบต่อกิจการเพิ่มขึ้นอีกใน 3
เดือนข้างหน้า โดยมีค่าเฉลี่ย 2.76 (S.D. = 0.922)

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 บทสรุป

การศึกษาศถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs ในภูมิภาค ภาคกลางรวมภาคตะวันออก และตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558 ได้เลือกพื้นที่ด่านอรัญประเทศ สรุปผลการศึกษาเป็นดังนี้

สถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs

ในปีงบประมาณ 2557 มูลค่าสินค้าส่งออกรวมทั้งสิ้น 57,613 ล้านบาท มูลค่าสินค้านำเข้า 13,279 ล้านบาท เมื่อเทียบมูลค่าสินค้าส่งออกรับกับมูลค่าสินค้านำเข้า มูลค่าสินค้านำเข้าน้อยกว่ามูลค่าสินค้าส่งออกในทุกๆ ปีและมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น รายการสินค้าที่มีการส่งออกและนำเข้าด้านศุลกากรอรัญประเทศที่สำคัญมีความแตกต่างกันบ้างในแต่ละปี โดยสินค้าส่งออกผ่านด่านอรัญประเทศ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทเครื่องจักรกล ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ รถไถนาชนิดเดินตามรถยนต์ เศษโลหะ รถสี่ล้อ รถเกี่ยวข้าว อะไหล่จักรยายนต์ และสินค้าอุปโภคบริโภค ทั้งนี้ผู้ส่งออกผ่านด่านอรัญประเทศที่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ ส่วนหนึ่งเป็นผู้ประกอบการจากจังหวัดอื่นที่นำสินค้าออกผ่านทางชายแดน ส่วนสำหรับสินค้านำเข้าสำคัญได้แก่ เศษเหล็ก (เอามาหลอมใหม่ในประเทศไทย) เศษอลูมิเนียม (จำพวกฝากระป๋องที่อัดเป็นก้อนแล้ว) เศษกระดาษ เศษทองแดง ปุ๋ยอาหารสัตว์ และสินค้าเกษตรตามฤดูกาล ซึ่งส่วนหนึ่งก็มักพามาจากการนำเข้ามาจากประเทศอื่นอีกต่อหนึ่ง ผู้ประกอบการนำเข้านำเข้าสินค้าผ่านด่านชายแดนอรัญประเทศหลักๆ เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ไม่กี่ราย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการจากกรุงเทพ

พฤติกรรมการค้าชายแดน

การศึกษามี 2 ส่วน ได้แก่การศึกษาพฤติกรรมการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ SMEs ในตลาดโรงเกลือ และการศึกษาพฤติกรรมการค้าชายแดนของ SMEs ที่มีการนำเข้าส่งออกผ่านด่านชายแดน หรือเกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน ผลการศึกษาคือเป็นดังนี้

ผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าใหม่และมีความหลากหลาย ผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้ามือสองมีเพียงน้อยรายซึ่งลดลงจากในช่วงก่อนหน้า สินค้าที่จำหน่ายได้แก่ เสื้อผ้า รองเท้า กระเป๋า เครื่องใช้เช่น จาน ชาม อุปกรณ์ครัว ร่ม นาฬิกา ผ้า ฯลฯ โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย ร้อยละ 46 ประเภทจานชาม อุปกรณ์ครัว ร่ม และนาฬิกา ร้อยละ 30 ประเภทกระเป๋า ร้อยละ 10.70 ประเภทรองเท้า ร้อยละ

9.30 และประเภทผ้า เช่น ผ้าม่าน ผ้าปูที่นอนร้อยละ 4 ผู้ประกอบการมีรูปแบบการขายทั้งลักษณะ
ขายปลีกและขายส่ง จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่พบว่าสัดส่วนผู้ประกอบการที่ขายปลีก
อย่างเดียวมีร้อยละ 68.70 และผู้ประกอบการที่ขายทั้งปลีกและส่งร้อยละ 31.30 สินค้าที่นำมา
จำหน่ายในตลาดโรงเกลือเป็นสินค้าจากประเทศจีนและเวียดนาม โดยส่งผ่านพ่อค้ากัมพูชาให้นำส่ง
สินค้าข้ามแดนผ่านด่านบ้านคลองลึก ซึ่งพ่อค้าชาวกัมพูชาจะมีคลังสินค้าทั้งในประเทศไทยและ
ประเทศกัมพูชา โดยสินค้าที่ส่งจากประเทศจีนและเวียดนามจะเก็บไว้ที่คลังสินค้าในกัมพูชา และแบ่ง
มาเก็บในคลังสินค้าที่เช่า หรือซื้อไว้ในประเทศไทย เพื่ออำนวยความสะดวกกระจายสินค้าให้แก่พ่อค้าแม่ค้าใน
ตลาดโรงเกลือ การส่งสินค้าเพื่อจำหน่ายในร้านมีทั้งไปซื้อและขนสินค้าเอง หรือสั่งซื้อทางโทรศัพท์
โทรสาร ไลน์ เฟสบุ๊ค อีเมลล์ กับตัวแทนจำหน่าย หรือ สั่งซื้อจากบริษัทผู้ขายหรือผลิตสินค้าโดยตรงที่
เป็นคู่ค้าประจำ

สำหรับสำรวจพฤติกรรมการซื้อขายของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีการนำเข้าส่งออกหรือ
เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน ผลการศึกษาพบว่า SMEs ส่วนมากจะซื้อสินค้าและวัตถุดิบเพื่อการผลิต
จากแหล่งผลิตสินค้า หรือจากแหล่งผู้ผลิตวัตถุดิบโดยตรง ร้อยละ 59.2 ซื้อจากแหล่งจำหน่ายต่อ ร้อย
ละ 56.8 และซื้อจากแหล่งอื่นๆ ร้อยละ 5.6 ทั้งนี้ ผู้ประกอบการจะใช้วิธีการซื้อสินค้า หรือวัตถุดิบของ
กิจการ โดยการสั่งซื้อทางโทรศัพท์ โทรสาร ฯลฯ ร้อยละ 68.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายของ
ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่จะจำหน่ายสินค้าโดยการขายหน้าร้าน ร้อยละ 100 และในการขาย
สินค้าแต่ละครั้งผู้ประกอบการจะให้เบอร์โทรศัพท์ของร้านกับลูกค้าด้วย ลูกค้าส่วนใหญ่สั่งซื้อสินค้า
ด้วยวิธีการสั่งซื้อสินค้าทางโทรศัพท์ ร้อยละ 20 หรือช่องทางอื่น เช่น ไลน์ ร้อยละ 6.70

การขนส่งสินค้า

ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนมากใช้วิธีการเดินทางไปซื้อเอง ร้อยละ 60.8 โดยที่ผู้ประกอบการจะใช้
บริการขนส่งสินค้าที่ผู้ขายดำเนินการให้กับผู้ซื้อโดยคิดค่าบริการขนส่ง ร้อยละ 55.2 ขณะที่ผู้ขายหลาย
รายที่ไม่มีบริการขนส่งสินค้าให้ผู้ซื้อ ทำให้ผู้ประกอบการที่ซื้อสินค้า หรือ วัตถุดิบจากผู้ขายที่ไม่มีบริการ
ขนส่งให้ ผู้ซื้อต้องขนส่งสินค้า หรือ วัตถุดิบเอง ร้อยละ 26 หรือ โดยวิธีอื่น ร้อยละ 1.6 ผู้ขายบางรายมี
บริการขนส่งสินค้าให้กับผู้ซื้อโดยไม่เสียค่าบริการ ซึ่งผู้ประกอบการได้ใช้บริการ ร้อยละ 16.4 ทั้งนี้
เนื่องจากผู้ประกอบการบางรายสะดวกที่จะไปเลือกซื้อสินค้า หรือ วัตถุดิบด้วยตนเอง จึงพร้อมที่จะขน
สินค้า หรือ วัตถุดิบเอง สำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการนั้น ลูกค้าส่วนใหญ่จะเดินทางมา
ด้วยรถยนต์ส่วนตัว เพื่อซื้อสินค้าและขนสินค้ากลับไปเอง ดังนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 80)
จึงไม่มีบริการขนส่งสินค้า หากลูกค้าสั่งซื้อสินค้าทางโทรศัพท์หรืออินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการ SMEs
จะจัดส่งทางไปรษณีย์ โดยให้ลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งทั้งหมด สำหรับการขนส่ง

สินค้าให้แก่ลูกค้านั้น ผู้ประกอบการมีบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าโดยคิดค่าบริการขนส่งร้อยละ 52.80 ทั้งนี้ เป็นเพราะปัจจุบันค่าใช้จ่ายในการขนส่งของกิจการค่อนข้างสูง อีกทั้ง ราคาสินค้าที่ผู้ประกอบการขายมีราคาไม่สูง จึงทำให้ผู้ประกอบการมีการคิดค่าบริการขนส่งจากลูกค้าด้วย และบางสถานประกอบการไม่มีบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้า ให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าขนส่งสินค้าไปเองมีถึงร้อยละ 28.40 อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการบางส่วนมีบริการหลังการขายโดยการบริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าโดยไม่คิดค่าบริการ ร้อยละ 17.60

ลูกค้าที่มาซื้อสินค้า ณ ตลาดโรงเกลือส่วนใหญ่เป็นชาวไทยทั้งในพื้นที่และต่างพื้นที่ และลูกค้าชาวกัมพูชา ซึ่งลูกค้าจะเป็นกลุ่มที่นำไปใช้ และนำไปขายต่อ ลูกค้าส่วนใหญ่จึงนิยมมาเลือกสินค้าด้วยตนเอง โดยนำรถยนต์ส่วนตัวมาด้วยเพื่อจะได้ขนส่งสินค้ากลับไปได้เลย หากมีลูกค้าสั่งซื้อผ่านสื่อออนไลน์ หรือทางโทรศัพท์ ผู้ประกอบการจะจัดส่งทางไปรษณีย์ โดยให้ลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งทั้งหมด

ระบบการชำระเงิน

สำหรับการชำระค่าสินค้า/วัตถุดิบของผู้ประกอบการ SMEs เมื่อซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบ ผู้ประกอบการจะชำระเป็นเงินสดมากที่สุด คือ ร้อยละ 80.0 รองลงมา คือ ชำระด้วยเช็คของธนาคาร ร้อยละ 16.4 และ ชำระโดยโอนเงินผ่านธนาคาร ร้อยละ 31.61 (79 ราย) จากข้อมูลทำให้ทราบว่ารูปแบบการซื้อขายระหว่างกันของผู้ประกอบการต่างๆ ณ ด้านพรมแดนถาวรบ้านคลองลึก อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว นิยมชำระด้วยเงินสดมากกว่ารูปแบบอื่นๆ และการซื้อแบบเครดิตได้รับความนิยมน้อยที่สุด คือ ร้อยละ 17.6 ในกรณีที่ซื้อแบบเครดิต ส่วนใหญ่ได้รับเครดิตไม่เกิน 30 วัน รองลงมา 31-60 วัน กิจการมีจำนวนน้อยมากที่ได้เครดิตเกิน 60 วัน จำนวนเงินที่จ่ายซื้อสินค้า/วัตถุดิบต่อครั้ง กิจการส่วนใหญ่จะใช้จ่ายต่อครั้ง ระหว่าง 100,001- 500,000 บาท มากที่สุด คือ ร้อยละ 21.2 รองลงมา คือ ระหว่าง 30,001-50,000 บาท และ 50,001- 100,000 บาท ร้อยละ 19.2 ลำดับที่ 3 คือ ระหว่าง 10,001-30,000 บาท ร้อยละ 17.6 ลำดับที่ 4 คือ ระหว่าง 500,001- 1,000,000 บาท ร้อยละ 9.6 และ ลำดับที่ 5 คือ จำนวนเงินไม่เกิน 10,000 บาท ร้อยละ 8.0 ในขณะที่กิจการที่ใช้จำนวนเงินในการซื้อต่อครั้งสูงเกิน 5,000,000 บาท มีน้อยที่สุด คือ ร้อยละ 1.6 รองลงมา คือ ระหว่าง 1,000,001- 5,000,000 บาท ร้อยละ 3.6 และการซื้อแต่ละครั้งก็จะมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องเกิดขึ้น โดยมีค่าเฉลี่ยแพงมากที่สุด คือ ร้อยละ 55.2 รองลงมา คือ ค่าผ่านด่าน ร้อยละ 54.4 และ ค่าจ้างพนักงานขนส่ง/ยกของ ร้อยละ 45.6 โดยที่ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด มีน้อยที่สุด คือ ร้อยละ 12.4 รองลงมา คือ ค่านายหน้าในการซื้อสินค้า ร้อยละ 19.6 และลำดับต่อมา คือ ค่าภาษี ร้อยละ 28.8 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ มีเพียง ร้อยละ 2.0

ในส่วนของผู้ประกอบการค้าในตลาดโรงเกลือ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะใช้รูปแบบการขายแบบเงินสดเป็นหลัก เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนต่างพื้นที่ และเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาเป็นครอบครัว และมากับบริษัททัวร์ ซึ่งลูกค้ากลุ่มดังกล่าวผู้ประกอบการไม่มีความรู้จักคุ้นเคยกันมาก่อน จึงไม่สามารถให้เครดิตกับลูกค้าได้ ในกรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าทางโทรศัพท์หรืออินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการจะให้โอนเงินเข้าบัญชีก่อนจะจัดส่งสินค้าให้ หรือหากลูกค้าจะเดินทางมารับของด้วยตัวเองก็ต้องนำเงินสดมาจ่ายก่อนรับของกลับไป แต่ยังคงมีการโอนเงินผ่านธนาคาร เช็ค รวมทั้งให้เครดิต 1-60 วัน แก่ผู้ซื้อที่เป็นลูกค้าประจำ บางกิจการมีเงื่อนไขการชำระเงิน คือ ลูกค้าจะต้องโอนเงินค่าสินค้าและค่าขนส่งมาให้ผู้ประกอบการก่อน ผู้ประกอบการจึงจะจัดส่งสินค้าไปให้ลูกค้า

สำหรับในส่วนของผู้ประกอบการชิปปิง การรับจ่ายเงินของบริษัทที่จ้างให้ขนส่งสินค้าใช้ระบบการเปิดแอลซี (LC) สำหรับกิจการชิปปิงมีหน้าที่เปิดใบ สบ.3 ซึ่งเป็นเอกสารหลักฐานที่ต้องยื่นให้ทางด่านอรัญประเทศ จากนั้นเจ้าหน้าที่ด่านอรัญประเทศก็นำส่งเอกสารดังกล่าวส่งไปศุลกากร เพื่อแจ้งว่า สินค้าได้มีการขนส่งผ่านด่านแล้ว ซึ่งใบ สบ.3 จะแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับรถที่ขนส่งสินค้า เลขทะเบียนรถ สินค้าที่ส่ง จำนวนสินค้า เป็นต้น

ปัญหาและอุปสรรค

จากการศึกษาได้พบปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการ SMEs ในพื้นที่ชายแดนประเทศกัมพูชา ณ จุดผ่านด่านอรัญประเทศ ดังนี้

1. ผู้ประกอบการนำเข้าส่งออกผ่านด่านชายแดน ต้องรอผ่านด่านพรมแดนเป็นเวลานาน บริเวณทางเข้าด่านมีรถบรรทุกต่อคิวยาว เนื่องจากระบบพิธีการนำเข้าส่งออกของไทยและกัมพูชาไม่เชื่อมโยงกัน และส่วนหนึ่งมาจากเวลาการเปิดผ่านด่านไม่พร้อมกัน โดยไทยเปิดผ่านด่านเวลา 8.30 น. ส่วนกัมพูชาเปิดผ่านด่านเวลา 10.30 น. ทำให้รถบรรทุกจะต้องรอคิวยาวเพื่อผ่านด่านดังกล่าว

2. ผู้ประกอบการ SMEs ขาดความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุน เนื่องจากปัญหาการลักลอบนำเข้าสินค้า สินค้าที่ตลาดโรงเกลือมีการผ่านด่านอรัญประเทศน้อยมาก เพราะหากเป็นสินค้าผ่านด่านต้องทำใบผ่านด่านและเสียค่าผ่านด่าน สินค้าส่วนใหญ่จะมาจากประเทศจีนกับเวียดนาม ซึ่งผ่านมาจากกัมพูชา สินค้าเกษตรมีการลักลอบขนสินค้านำเข้ามาในไทยตามแนวตะเข็บชายแดน ทำให้สินค้าที่มีการนำเข้าอย่างถูกต้องตามกฎหมายอาจไม่สามารถแข่งขันด้านต้นทุนได้

3. ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าไปยังประเทศกัมพูชา ประสบปัญหาผู้ว่าจ้างให้ขนส่งสินค้าไม่ตรงกับที่ตกลงกันได้ เช่น กิจการไปรับสินค้าจากผู้ว่าจ้างโดยผู้ว่าจ้างมีการบรรจุหีบห่อไว้แล้วโดยที่กิจการไม่ทราบว่าเป็นสินค้าชนิดใด แต่เป็นความรับผิดชอบโดยตรงของผู้ประกอบการขนส่ง เมื่อขนส่งผ่าน

ด่านไปฝั่งกัมพูชา แล้วเจ้าหน้าที่ตรวจพบว่าสินค้ากับใบขนส่งสินค้าเป็นคนละชนิดที่ระบุไว้ในใบขนส่ง
สินค้า

4. ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าไปยังประเทศกัมพูชา มีความกังวลต่อความปลอดภัยของ
ทรัพย์สิน/สินค้าในการเดินทางในประเทศกัมพูชา

5. ผู้ประกอบการที่ส่งออกสินค้าผ่านด่านพรมแดนไปยังกัมพูชา ประสบปัญหาการดำเนินการ
เกี่ยวกับพิธีการส่งออกสินค้า ถึงมีการใช้ E-custom เข้ามาอำนวยความสะดวกในการส่งออก แต่
เนื่องจากผู้ประกอบการต้องดำเนินการบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกที่ไม่เป็น “One-stop
service” ณ ด่าน เช่น กรณีสินค้าเกษตรส่งออกบางอย่างต้องมีเอกสารจากกรมวิชาการเกษตร ทำให้
ผู้ประกอบการต้องติดต่อหน่วยงานอื่นก่อนแล้วจึงมาดำเนินการที่ด่าน ซึ่งผู้ประกอบการที่ไม่ทราบพิธี
การต้องเสียเวลาในการดำเนินการ

6. ปัญหาการขายสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ในพื้นที่ตลาดโรงเกลือ จากความต้องการของลูกค้าต่อ
สินค้าลอกเลียนแบบสินค้าตราที่หือชั้นนำ ทางผู้ประกอบการจึงใช้ตราที่หือของสินค้าที่มีอยู่ในตลาด
ทำให้สินค้าที่ขายส่วนใหญ่เป็นสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ ส่งผลให้การประกอบการของกิจการไม่ราบรื่น ไม่
ถูกต้อง

7. ผู้ประกอบการนำเข้าสินค้าผ่านด่านชายแดน ประสบปัญหาราคาสินค้าที่ไม่คงที่ มีผลต่อ
ต้นทุนสินค้าขาย และการผลิต เช่น ราคาเศษเหล็ก เศษอลูมิเนียมไม่นิ่งขึ้นอยู่กับราคาซื้อขายใน
ท้องตลาด ซึ่งบางครั้งกิจการตกลงราคาไว้กับผู้ประกอบการด้วยราคาหนึ่ง แต่เมื่อถึงช่วงเวลาขาย
ราคาซื้อขายเศษเหล็กต่ำลงทำให้เกิดผลขาดทุนจากการขาย

8. ปัญหาอื่นๆ เช่น การนำรถยนต์เข้าไปเที่ยวในกัมพูชานักท่องเที่ยวจะไปเที่ยวได้ไกลที่สุดคือ
คาชีโน และการที่จะนำรถเข้าไปได้จะต้องมีการระบุทะเบียนรถ เสียค่าประกอบการ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ อีก
หลายอย่าง ซึ่งค่าใช้จ่ายจะมีอัตราที่แพงกว่าประเทศไทยมาก และถ้าเป็นรถขนส่งสินค้าก็จะเข้าไปได้
ไกลที่สุดคือ ด่านที่เลยคาชีโนไปประมาณ 6 กิโลเมตร แต่สำหรับชาวกัมพูชา หากต้องการเดินทางมา
ฝั่งไทยสามารถขับรถไปเที่ยวถึงในเขตจังหวัดสระแก้วได้ โดยทำเพียงแค่หนังสือผ่านแดนเท่านั้น

ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐ

ผู้ประกอบการ SMEs มากกว่าร้อยละ 50 มีความต้องการให้ภาครัฐสนับสนุน ได้แก่ ด้านภาษี
โดยการลดภาษี ร้อยละ 58.80 และด้านการตลาด ร้อยละ 53.20 นอกจากนี้ ได้แก่ ด้านการขนส่ง
สินค้าร้อยละ 46.80 ด้านการให้เงินสนับสนุน การเข้าถึงแหล่งเงินทุน ด้านราคาสินค้า ด้านแหล่ง
จำหน่าย ด้านลูกค้า เป็นต้น ทั้งนี้เป็นเพราะผลประโยชน์ของผู้ประกอบการทรงตัวและค่อนข้าง

ต่ำลง อีกทั้ง มีความกังวลต่อการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น การที่ลูกค้ามีทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการอื่นมากขึ้น มีผลให้ลูกค้ามีความต้องการซื้อสินค้าของผู้ประกอบการน้อยลงตามไปด้วย

สำหรับผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือ ไม่มีความต้องการความช่วยเหลือสนับสนุนจากภาครัฐมากนัก หรือบางกิจการไม่มีความต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐเลย ทั้งนี้ อาจจะเป็นเพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นชาวกัมพูชาจึงไม่ได้ต้องการความช่วยเหลือใดๆ จากภาครัฐ ส่วนหนึ่งเกิดจากกิจการเป็นกิจการขนาดเล็ก ผลประกอบการของกิจการไม่มีปัญหา กิจการยังคงมีกำไร และสามารถดูแลตัวเองได้ ถึงแม้ผลกำไรจะไม่มากก็ตาม และสำหรับผู้ประกอบการชาวไทยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการกิจการขนาดเล็ก เป็นลักษณะธุรกิจครอบครัว ไม่ได้มุ่งหวังผลกำไรมากมาย จึงไม่ต้องการความช่วยเหลือใดๆ จากภาครัฐเช่นกัน

5.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

จากการศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs ไทยกับประเทศกัมพูชา ผ่านด่านอรัญประเทศ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว พฤติกรรมการซื้อขายของผู้ประกอบการ การดำเนินการของผู้ประกอบการในการขนส่งสินค้า ระบบการชำระเงิน และปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SMEs ในพื้นที่ด่านอรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว มีข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ดังนี้

1. การปรับปรุงระบบการบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่งบริเวณจุดผ่านแดน โดยการจัดระเบียบการขนส่งโลจิสติกส์ การจัดระบบการให้บริการบริเวณจุดผ่านแดนเพื่อให้เอื้อต่อการส่งสินค้าข้ามแดนและเพื่อให้การขนส่งรวดเร็ว ไม่มีปัญหาคอขวดในการนำเข้าสู่ส่งออกที่บริเวณด่านพรมแดนของ 2 ประเทศ

2. การพัฒนาระบบสาธารณูปโภคและเส้นทางคมนาคม เช่น การปรับปรุงถนน ระบบน้ำประปา ไฟฟ้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการ และทำให้ระบบการขนส่งสะดวกและรวดเร็วขึ้น

3. การปรับปรุงกฎระเบียบและข้อตกลงทางการค้า ได้แก่ การปรับปรุงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ทางการค้าของไทยกับกัมพูชา การเชื่อมโยง และการเข้าถึงข้อมูลเกี่ยวกับกฎระเบียบทางการค้า และด้านพิธีศุลกากรเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถค้นคว้า ศึกษา ทำความเข้าใจ และสามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้องและถูกกฎหมาย

4. การพัฒนาผู้ประกอบการโดยการให้ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการด้านพิธีศุลกากร ระบบการขนส่งโลจิสติกส์ การตลาด การเงิน เป็นต้น รวมถึงมีกระบวนการในการสร้างจิตสำนึกให้กับผู้ประกอบการให้มีความซื่อสัตย์สุจริตในการประกอบการ

5. มีการตั้งศูนย์ให้คำปรึกษา และรับข้อร้องเรียนจากผู้ประกอบการเพื่อให้ผู้ประกอบการได้ปรึกษาหารือ และเสนอแนะระหว่างกัน โดยจัดให้มีระบบการแลกเปลี่ยนความรู้เกี่ยวกับปัญหา การประสบผลสำเร็จจากประสบการณ์ที่เคยเกิดขึ้นที่เกี่ยวกับการประกอบการด้านการผลิต การขนส่ง โลจิสติกส์ การบริหารจัดการ การตลาด การเงิน เป็นต้น รวมทั้งมีระบบการจัดเก็บรวบรวมข้อมูลขององค์ความรู้ ปัญหาที่เกิดขึ้น การแก้ปัญหา และแนวทางปฏิบัติที่นำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบกิจการในเรื่องต่างๆ ที่ได้มีการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกัน และมีการพัฒนาระบบการจัดการข้อมูลให้ผู้ประกอบการสามารถค้นคว้า ศึกษา และนำไปใช้ในการประกอบการได้

6. ระบบป้องกันความปลอดภัยสำหรับผู้ประกอบการ นักท่องเที่ยวของไทยที่ได้ผ่านแดนไปยังประเทศกัมพูชา เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ประกอบการ นักท่องเที่ยวที่จะทำการข้ามแดนไปยังประเทศเพื่อนบ้าน

7. สร้างระบบประสานงานระหว่างหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกันและที่ต้องดำเนินการร่วมกัน เพื่อให้การนำเข้าและส่งออกสินค้าบริเวณจุดผ่านแดนเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ เช่น หน่วยศุลกากร หน่วยพรมแดน หน่วยตรวจคนเข้าเมือง หน่วยกักกันพืชสัตว์ เป็นต้น

5.3 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

จากการศึกษาพฤติกรรมการค้าชายแดนของผู้ประกอบการ การดำเนินการของผู้ประกอบการในการขนส่งสินค้า ระบบการชำระเงิน และปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SMEs ในพื้นที่ด่านอรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว มีข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษา ดังนี้

1. จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการ และลูกค้าหลัก มีทั้งที่เป็นชาวไทยและชาวกัมพูชา ทำให้อาจมีอุปสรรคด้านการสื่อสาร โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเข้าใจต่อภาษากัมพูชาของคนไทย ดังนั้นจึงควรมีการส่งเสริมการเรียนรู้ภาษากัมพูชา ซึ่งอาจอยู่ในรูปแบบของการแลกเปลี่ยนการศึกษา การเปิดอบรมหลักสูตรภาษากัมพูชาแบบเร่งรัดเพื่อให้สามารถใช้ในการติดต่อสื่อสารกันระหว่างธุรกิจ

2. จากการศึกษาระบบการชำระเงินของผู้ประกอบการพบว่า การซื้อขายสินค้าส่วนใหญ่ของผู้ประกอบการจะเป็นเงินสด มีบางกิจการที่มีการให้สินเชื่อแต่การให้สินเชื่อจะเป็นลักษณะที่ลูกค้าต้องโอนเงินมาให้กับผู้ประกอบการก่อน ทำให้บางครั้งลูกค้ารายใหม่เกิดความไม่มั่นใจในการซื้อสินค้าจาก

ผู้ประกอบการที่อยู่ทางด้านอรัญประเทศ มีผลทำให้เสียโอกาสในการได้รับรายได้ที่ควรเพิ่มขึ้น ดังนั้น
หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการให้ความรู้ และให้คำปรึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับช่องทางระบบการชำระเงิน
เพื่อให้สามารถพัฒนาการค้าชายแดนของผู้ประกอบการได้อย่างเป็นระบบ และลูกค้าเกิดความมั่นใจใน
การสั่งซื้อสินค้า

3. จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการไม่มีบริการขนส่งสินค้า ลูกค้าจะเป็นผู้รับ
สินค้าไปเอง เช่นนี้ผลทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าได้จำกัดเท่าที่ตนจะขนส่งสินค้าไปได้เองเท่านั้น ทำให้
ผู้ประกอบการมีผู้ประกอบการเสียโอกาสทางการค้า ดังนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการให้ความรู้
และให้คำปรึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับช่องทางการกระจายสินค้า และระบบการขนส่งโลจิสติกส์เพื่อให้
สามารถพัฒนารูปแบบการกระจายสินค้าเพื่อให้ไปถึงมือลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

4. จากการสำรวจพื้นที่ด้านอรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว เป็นพื้นที่ที่ติดพรมแดนประเทศ
กัมพูชา บางครั้งลูกค้าเกิดความกังวลในการไปซื้อสินค้า และผู้ประกอบการบางรายไม่กล้าที่จะไป
ลงทุนเนื่องจากเป็นพื้นที่ที่ค่อนข้างอันตราย ดังนั้น เพื่อให้เกิดความมั่นใจกับลูกค้าและผู้ประกอบการ
จึงควรมีระบบการป้องกันความปลอดภัย และมาตรการรักษาความปลอดภัย

5. จากการสำรวจพบว่า บริเวณจำหน่ายสินค้าตลาดโรงเกลือมีทั้งหมด 5 ตลาด คือ ตลาด
Golden gate ตลาดเก่า ตลาดใหม่ ตลาดเบญจวรรณ และตลาดเดชไทย ซึ่งทำให้มีสถานที่จอดรถไม่
เพียงพอ ดังนั้น ควรมีการเพิ่มจุดจอดรถให้มีจำนวนที่เพียงพอกับความต้องการ และควรมีระบบการ
รักษาความปลอดภัยให้กับรถที่มาจอดเพื่อซื้อสินค้าให้มากขึ้น

6. จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการชิปปิ้งบางรายมีการเลิกดำเนินงานธุรกิจ ทั้งนี้เป็น
เพราะเกิดความเสี่ยงและต้องรับผิดชอบในสินค้าที่ขนส่ง เนื่องจากสินค้าที่ขนส่งผ่านแดนเป็นสินค้าคน
ละประเภทกับใบขนส่งทำให้ผู้ประกอบการชิปปิ้งต้องเข้าไปชี้แจง รับผิดชอบ และเสียค่าปรับเกี่ยวกับ
สินค้าที่ไม่ใช่ของตนเอง ดังนั้น ควรมีการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการตระหนักและสำนึกเกี่ยวกับการ
ประกอบกิจการ โดยอาจมีการให้ความรู้เกี่ยวกับจริยธรรมในการประกอบการหรือบทลงโทษสำหรับ
ผู้ประกอบการที่ทุจริตและทำผิดกฎหมาย

เอกสารอ้างอิง

- กรมศุลกากร. 2558. **พิธีการศุลกากรนำเข้าสินค้า** (Online). www.customs.go.th/wps/wcm/connect/cab3719f-a928-4b9a-8d6c-b146afa22796/%E0%B8%A3%E0%B8%A7%E0%B8%A1.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=cab3719f-a928-4b9a-8d6c-b146afa22796. 20 มีนาคม 2558.
- กรมศุลกากร. 2558. **พิธีการศุลกากร** (Online). <http://internet1.customs.go.th/ext/Formality/ExportFormalities.jsp>. 18 มีนาคม 2558.
- กองความร่วมมือการค้าและการลงทุน กรมการค้าต่างประเทศ. 2557. **ภาพรวมการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน มาเลเซีย-เมียนมาร์-สปป.ลาว-กัมพูชา ปี 2557 (มกราคม-มีนาคม)** (Online). www.dft.go.th/. 15 มีนาคม 2558.
- ด่านศุลกากรอรัญประเทศ. 2558. **ความรู้ทั่วไปของด่านศุลกากรอรัญประเทศ** (Online). www.arancustoms.org/index.php?lay=show&ac=article&Id=570880. 20 มีนาคม 2558.
- ด่านศุลกากรอรัญประเทศ. 2558. **ช่องทางการนำเข้า-ส่งออก ด่านศุลกากรอรัญประเทศ** (Online). www.arancustoms.org/index.php?lay=show&ac=article&Id=422767. 20 มีนาคม 2558.
- ด่านศุลกากรอรัญประเทศ. 2558. **สถิติจำนวนใบขนสินค้าและมูลค่าสินค้านำเข้า - ส่งออก ประจำปีงบประมาณ 2558** (Online). www.arancustoms.org. 20 มีนาคม 2558.
- ศูนย์ข่าวศรีราชา. 2558. **ค้าชายแดนไทย-กัมพูชาด้านสระแก้ว ปี 56 ทะลุ 6.1 หมื่นล้าน** (Online). www.manager.co.th/Local/ViewNews.aspx?NewsID=9570000020869. 20 มีนาคม 2558.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. 2558. **การค้าผ่านชายแดนสู่ตลาดอินโดจีนบูมต่อเนื่อง คาดมูลค่าการค้าชายแดนแตะ 1 ล้านล้านบาทในปี 2559** (Online). www.thaibanker.com. 20 มีนาคม 2558.
- ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ. 2555. **ค้าชายแดน...โอกาสใกล้ตัวที่ไม่ควรมองข้าม** (Online). www.scbeic.com/th/detail/product/576. 20 มีนาคม 2558.

รายงานฉบับสมบูรณ์ การศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMES ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค
ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) ปี 2558

สำนักงานการค้าต่างประเทศ เขต 4 สระแก้ว, 2558. **สถานการณ์การค้าการลงทุนนจังหวัด
ชายแดน (เขต 4 สระแก้ว)** (Online). www.dft.go.th/Default.aspx?tabid=442. 20
มีนาคม 2558.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. 2558. **รายได้ประชาชาติของ
ประเทศไทย พ.ศ. 2556 แบบปริมาณลูกโซ่** (Online). [www.nesdb.go.th/Portals/0/
eco_datas/ account/ni/cvm/2013/Book_NI_2013.pdf](http://www.nesdb.go.th/Portals/0/eco_datas/account/ni/cvm/2013/Book_NI_2013.pdf). 10 มีนาคม 2558.

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน. 2558. **การค้าชายแดนระหว่างไทยกับกัมพูชา**
(Online). www.boi.go.th/thai/clmv/Back_up/2010_cambodia/2010_cam_3_3.html. 20
มีนาคม 2558.

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน. 2558. **นโยบายการส่งเสริมการลงทุนในกัมพูชา**
(Online). www.boi.go.th/thai/clmv/Back_up/2010_cambodia/2010_cam_4_3.html. 20
มีนาคม 2558.

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงพนมเปญ ราชอาณาจักรเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่ง
ประเทศไทย. 2558. **สิทธิประโยชน์ในการลงทุน** (Online).
www.acmecsthai.org/web/6.php?id=2631. 20 มีนาคม 2558.

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงพนมเปญ ราชอาณาจักรเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่ง
ประเทศไทย. 2558. **หน่วยงานของรัฐที่ดูแลการลงทุนจากต่างประเทศ** (Online).
www.acmecsthai.org/web/6.php?id=2629. 20 มีนาคม 2558.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. 2558. **การค้าระหว่างประเทศของวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม** (Online). www.sme.go.th. 20 มีนาคม 2558.