

การสำรวจด้านการส่งออกเกี่ยวกับการค้าชายแดน

ผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และขนาดย่อย (Micro) แบบเร่งด่วน (Quick Survey/Poll)

ผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และขนาดย่อย (Micro) แบบเร่งด่วน (Quick Survey/Poll) โดยดำเนินการสำรวจข้อมูลใช้วิธีการแบบ Face-to-Face และ/หรือผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Online Survey) และ/หรือการสัมภาษณ์ผ่านทางโทรศัพท์ จากกลุ่มเป้าหมาย รายละเอียดสำคัญมี ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 66.8) อยู่ในช่วง Gen X อายุระหว่าง 41-56 ปี (ร้อยละ 50.3) อายุเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง 46.4 ปี การศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า (ร้อยละ 38.0) ประเภทธุรกิจการค้าชายแดนไทย-พม่า ร้อยละ 28.0 รองลงมา คือการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย (ร้อยละ 26.2) รูปแบบการดำเนินการเป็นกิจการการค้าทั้งปลีก-ส่ง (ร้อยละ 53.6) ส่วนใหญ่เป็นบุคคลธรรมดา (ร้อยละ 51.2) รองลงมา คือบริษัทจำกัด (ร้อยละ 18.4) และวิสาหกิจชุมชน (ร้อยละ 17.1) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นลงทุนธุรกิจด้วยเงินลงทุนตนเอง/ครอบครัว ร้อยละ 88.9

ผลสรุปที่ได้จากการประชุมรับฟังความคิดเห็น (Focus Group)

จากการประชุมรับฟังความคิดเห็นกลุ่มย่อย (Focus Group) ร่วมกับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิสาหกิจขนาดย่อย ตัวแทนหน่วยงานภาคเอกชนและภาครัฐ รวมถึงสถาบันการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสาขาการค้าชายแดนนี้ มีการจัดทั้งสิ้น 2 ครั้ง โดยมีกลุ่มผู้ประกอบการ หน่วยงานภาครัฐ และสถาบันการศึกษาที่เข้าร่วมทั้งจากภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ รวมถึงผู้ประกอบการจากรุงเทพมหานคร และภาคกลางที่มีธุรกิจที่ส่งออกในลักษณะ Cross Border E-Commerce สามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ที่มา คุณลักษณะ และข้อมูลเบื้องต้นของกิจการ

ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมการสนทนากลุ่มการค้าชายแดน มีทั้งกลุ่มมีการประกอบธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตและส่งออก ในลักษณะของวิสาหกิจชุมชนที่มีความสามารถในการผลิตสินค้า และส่งออกผ่านแดนไปยังประเทศเพื่อนบ้าน และกลุ่มธุรกิจในรูปแบบนิติบุคคลที่มีการส่งสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ผ่านตัวแทนการค้าจากประเทศคู่ค้า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจการค้าชายแดน มีคุณลักษณะพื้นฐานเริ่มจากความพร้อมทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นด้านองค์ความรู้ในการผลิตและการดำเนินธุรกิจ การมีกระบวนการผลิตที่ดีมีมาตรฐาน เป็นผู้ประกอบการที่ปรับตัวและเปิดรับองค์ความรู้ใหม่ ๆ อย่างสม่ำเสมอโดยมีการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม และมีมาตรฐาน รวมถึงเป็นธุรกิจที่เคยออกงานแสดงสินค้า และการจับคู่ทางธุรกิจ

ประสบการณ์การเข้าร่วมโครงการของหน่วยงานภาครัฐ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในสาขาการค้าชายแดนยังไม่เคยเข้าร่วมกิจกรรมหรือโครงการใด ๆ ของหน่วยงานภาครัฐ ด้วยสาเหตุที่ไม่ทราบข่าวสาร ไม่มีช่วงเวลาที่สะดวกที่จะเข้าร่วม ในขณะที่ผู้ประกอบการที่เคยมีประสบการณ์ในการเข้าร่วมกิจกรรม/โครงการของหน่วยงานภาครัฐส่วนใหญ่จะเข้าร่วมในโครงการส่งเสริมทางการตลาด ผ่านการออกร้าน และงานแสดงสินค้า ในขณะเดียวกันผู้ประกอบการบางส่วนเคยเข้าร่วมโครงการศึกษาวิจัยและพัฒนาสินค้า จากข้อสังเกตเห็นว่าผู้ประกอบการที่มีการศึกษาหาความรู้ เข้าร่วมโครงการศึกษาวิจัยและพัฒนาสินค้า รวมถึงมีการพัฒนาคุณภาพและกระบวนการผลิตสินค้าจะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจการค้าชายแดน

ความสัมพันธ์และความร่วมมือกับหน่วยงานอื่น ๆ

จากการสนทนากลุ่มพบว่า มีเพียงผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมบางรายที่มีความสัมพันธ์และความร่วมมือกับหน่วยงานอื่น ๆ โดยจะเป็นในลักษณะการเข้าร่วมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางการตลาดผ่านการออกร้าน หรืองานเทรดแฟร์ รวมถึงความร่วมมือในการศึกษาวิจัยและพัฒนาสินค้า อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงขาดการรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ และขาดความร่วมมือกับเครือข่ายในพื้นที่ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐ สมาคมวิชาชีพ และเครือข่ายผู้ประกอบการอื่น ๆ ทั้งในกลุ่มการผลิตเดียวกัน หรือกลุ่มอุตสาหกรรมสนับสนุนอื่น ๆ

ปัญหาและอุปสรรคในการทำธุรกิจในปัจจุบัน

ในการจัดสนทนาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสาขาการค้าชายแดนกลุ่มย่อยพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสาขาการค้าชายแดนนั้นประสบกับปัญหาการขาดองค์ความรู้ในการประกอบธุรกิจ เช่น ขั้นตอนการนำเข้า-ส่งออก กฎระเบียบข้อบังคับของประเทศคู่ค้า ระบบการชำระเงินและการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เป็นต้น สำหรับปัญหาด้านการตลาดนั้น ยังขาดเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นคู่ค้าในประเทศจุดหมายปลายทาง

โครงการพัฒนาศักยภาพเชิงลึกที่ผู้ประกอบการที่ต้องการ

- โครงการพัฒนาองค์ความรู้ด้านพฤติกรรมผู้บริโภคในประเทศเพื่อนบ้านและประเทศคู่ค้า เช่น พื้นฐานของตลาด วัฒนธรรม ค่านิยม
- โครงการพัฒนาองค์ความรู้ด้านกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้า - ส่งออก และภาษีที่เกี่ยวข้อง เช่น องค์ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายการนำเข้า ภาษีที่เกี่ยวข้อง ช่องทางการติดต่อและขอรับความช่วยเหลือ
- โครงการพัฒนาสินค้าและมาตรฐานสินค้า เช่น พัฒนาพื้นฐานความพร้อมด้านสินค้า และมาตรฐานการผลิต และบรรจุภัณฑ์

- โครงการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในตลาดการค้าชายแดน เช่น ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมงานแสดงสินค้า และการพัฒนาทักษะของผู้ประกอบการและบุคลากรที่มีความจำเป็นต่อการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า
- โครงการพัฒนาฐานข้อมูลคู่ค้าในตลาดการค้าชายแดน เช่น ฐานข้อมูลคู่ค้าทางธุรกิจของตลาดการค้าชายแดนที่ได้รับการรับรอง
- โครงการสร้างเครือข่ายและพันธมิตรกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น การสร้างเครือข่ายและพันธมิตรระหว่างผู้ประกอบการ และหน่วยงานสนับสนุนภาครัฐและเอกชน
- โครงการพัฒนาองค์ความรู้ และทักษะของผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดน เช่น ความสามารถในการบริหารจัดการ การส่งเสริมความสามารถในการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบ การบริหารด้านการเงิน การส่งเสริมด้านการตลาด การส่งเสริมการสร้างความสัมพันธ์ และสร้างเครือข่ายความร่วมมือ

รูปแบบการจัดโครงการพัฒนาศักยภาพเชิงลึกที่ผู้ประกอบการต้องการ

- การอบรมในเชิงปฏิบัติหรือการให้คำปรึกษา ควรเป็นรูปแบบ Onsite ในพื้นที่ใกล้กับสถานประกอบการ
- การอบรมความรู้พื้นฐาน สามารถเป็นลักษณะของรูปแบบวิดีโอ
- ควรมีแพลตฟอร์มออนไลน์ที่มีการให้องค์ความรู้ รวบรวมข้อมูล ข่าวสารและมาตรฐานการส่งเสริม

โดย ส่วนพัฒนาเครื่องมือและประมาณการเศรษฐกิจ
ฝ่ายวิเคราะห์สถานการณ์และเตือนภัยทางเศรษฐกิจ (ผวต.)
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)