

สถานการณ์การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไปสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

The Situations of Exporting Electrical Appliances to the Lao People's Democratic Republic

ชัชวาล อภิรักษ์มั่นคง^{1*} และ หกวน ชูเพ็ญ²

Chutchawan Apirukmonkong^{1*} and Hhakuan Choopen²

¹ นักศึกษาหลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต วิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ซอย มหาวิทยาลัย ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40002

² อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ วิทยาลัยการปกครองท้องถิ่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น

ซอย มหาวิทยาลัย ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40002

^{1*} Graduate Student in Master of Public Administration, Local Government, Khon Kaen University, Thailand 40002

² Lecturer of Comparative Governance, Khon Kaen University, Thailand 40002

*Corresponding author, E-mail: hnoohling69@hotmail.com

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าอิสระในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาสภาพทั่วไปตลอดจนปัญหาอุปสรรคการส่งออกสินค้าไปสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ศึกษาและวิเคราะห์บทบาทหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งออก ศึกษาปัญหาและอุปสรรคเชิงนโยบายและปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการบริหาร การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า และเพื่อศึกษาแนวทางในการพัฒนาการส่งสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าไปสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว การศึกษานี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งได้เลือกสัมภาษณ์บุคคลที่สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่ต้องการศึกษาให้มากที่สุดซึ่งได้แก่ พาณิชย์จังหวัดหนองคาย นายด่านศุลกากรจังหวัดหนองคาย ผู้ประกอบการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ และวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามเป็นเครื่องมือเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นผู้ส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ผ่านด่านศุลกากร จังหวัดหนองคาย จำนวนทั้งสิ้น 25 ราย การวิเคราะห์ข้อมูลใช้โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุ 36 – 45 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี สภาพการค้าทั่วไปและอุปสรรคของการส่งสินค้าไปยังประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว พบว่ามีปัญหาจรรยาบรรณ ปัญหาด้านการขนถ่ายสินค้า ระบบการค้า การประกันภัย รวมทั้งมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายและกฎระเบียบบ่อยครั้ง สำหรับปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า พบว่า ปัญหาด้านการค้าคือการแข่งขันกับผู้ค้านอกระบบ ปัญหาด้านการขนส่งเนื่องจากการจราจรบริเวณสะพานมิตรภาพที่แออัด ปัญหาด้านการเงินคือขาดแคลนเงินทุนและหนี้สูญ ปัญหาด้านนโยบายและมาตรการของรัฐบาลพบการกีดกันภาษีส่งออก ค่าใช้จ่ายความต้องการการส่งออกในอนาคต ได้แก่ การรักษามาตรฐานสินค้าที่คงด้วยความมีคุณภาพ เพราะเป็นจุดเด่นของสินค้าไทยแต่มีจุดด้อยในเรื่องของราคาที่สูงกว่าคู่แข่ง ภาครัฐจึงควรลดอัตราภาษีนำเข้าชิ้นส่วนประกอบของเครื่องใช้ไฟฟ้าให้มีราคาต้นทุนที่ถูกลง รวมทั้งควรสนับสนุนแนวนโยบายการค้ากับ สปป.ลาว ประกอบกับการ

สนับสนุนให้มีการขยายสะพานมิตรภาพเพิ่มเติมหรือมีการเพิ่มจุดผ่านแดนถาวรให้มากขึ้น พร้อมทั้งเตรียมความพร้อมรองรับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ร่วมกัน

คำสำคัญ : การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

Abstract

The objectives of this research were: 1) to analyze problems and barriers of exporting products from Thailand to the Lao People's Democratic Republic, 2) to study and analyze the roles of the organization and responsibility for transmission of electrical appliances, 3) to study the issue, policy problems and factors important to the management of the electrical appliances delivery and 4) serve as a guide for developing the delivery of electrical appliances to Laos. The study adopted qualitative research by using depth intensive interview for commercial affairs, customs and exporters, and quantitative methodologies using interview and questionnaires from 25 electric exporters. Data analysis consisted of descriptive statistics, frequency, percentage, mean and standard deviation. The results of the study revealed that entrepreneurs are mostly males aged 36 – 45, with education mostly at undergraduate level. General trading conditions indicated that the problems and barriers of exporting products from the Thai border to The Lao People's Democratic Republic was insufficient good traffic. The other problems consisted of cargo handling systems, including commercial insurance policies and regulations that changed frequently. For barriers to export electrical appliances, the study showed that the costs were too high compared with those of competitors, including competition with outside vendors, transportation issues and financial problems. In term of the policies, tax rebate delays were also common issues. Demand for exports in the future included the export of quality products, expanded transportation channels such as bridges and readiness to cope with the ASEAN Economics Community (AEC).

Keywords: exporting the electric appliances, the Lao People's Democratic Republic

1. บทนำ

สภาพเศรษฐกิจของประเทศไทยในปัจจุบันพบว่าขาดสภาพคล่อง ประเทศไทยจึงมีความจำเป็นต้องหารายได้เข้าประเทศให้มากขึ้น การส่งออกจึงเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้สภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศดีขึ้น การส่งออก (Exporting) เป็นวิธีการพื้นฐานที่สำคัญของการดำเนินงานของธุรกิจระหว่างประเทศ และเป็นวิธีการที่มีความเสี่ยงน้อย เพราะเพียงแต่จัดส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศมิใช่การลงทุนสร้าง

โรงงานหรือฐานการผลิตที่ต้องการระยะเวลาในการผูกพันที่จะได้ทุนคืน(ชนงกรณ์ กุณทลบุตร, 2547) และในปี พ.ศ.2558 ประเทศไทยจะเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community; AEC) ซึ่งจะกล่าวถึงความร่วมมือทางการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านในเขตอาเซียน โดยเฉพาะการส่งออกไปยังประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวมีโอกาที่จะเติบโตมากขึ้น ตัวเลขการส่งออกไปยังสปป. ลาว ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 มีมูลค่า 83,534.3 ล้านบาท

ซึ่งสูงขึ้น 23.54% มีมูลค่าการส่งออกตั้งแต่ปี 2555-2556 คือ 110,802.5 และ 113,542.1 ล้านบาท ตามลำดับ หรือหากเปรียบเทียบตัวเลขการส่งออกช่วง 5 เดือนแรกของปีพ.ศ.2557 พบว่ามีมูลค่าการส่งออก 54,800.5 ล้านบาท หรือสูงขึ้นคิดเป็นร้อยละ 13.04 ของปี 2556 จากตัวเลขการส่งออกดังกล่าว หากจำแนกตามประเภทสินค้าที่ไทยได้ส่งออกพบว่า เครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มของตัวเลขการส่งออกที่สูงขึ้น (ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร, 2553) ซึ่งสอดคล้องกับสปป. ลาวต้องการขยายระบบสาธารณูปโภค ได้แก่ ไฟฟ้าให้ทั่วถึงมากขึ้น นั่นหมายถึงความต้องการการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าก็จะมากขึ้นตามไปด้วย รัฐบาลลาวได้ตั้งเป้าภายในปี 2563 อัตราการเข้าถึงกระแสไฟฟ้าของประชากรต้องถึงร้อยละ 90 (1,108,609 ครัวเรือน) ของครัวเรือนทั้งหมดที่มีอยู่ 1,231,788 ครัวเรือนทั่วประเทศ หรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ย ร้อยละ 3 ต่อปีในช่วงปี 2549-2563 (ฝ่ายวิจัยธุรกิจ, 2555) แต่การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้ายังมีอุปสรรคในด้านต่างๆ ทางผู้วิจัยจึงเลือกที่จะศึกษาให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไปยัง สปป.ลาว โดยได้เลือกศึกษาถึงโครงการความสัมพันธ์ ปัญหาที่พบในการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า รวมทั้งแนวนโยบาย กฎหมายและระเบียบวิธีการส่งออก เพื่อเป็นการเสริมสร้างโอกาสในการเพิ่มตัวเลขการส่งออก อีกทั้งยังสอดคล้องกับแนวนโยบายของ สปป.ลาว ได้อย่างเต็มศักยภาพ

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อศึกษาวิเคราะห์สภาพทั่วไปและปัญหาอุปสรรคของการส่งสินค้าไปยังประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

2.2 เพื่อศึกษาและวิเคราะห์บทบาทขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับการส่งเครื่องใช้ไฟฟ้า

2.3 เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคเชิงนโยบายและปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการบริหารในการส่งสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า

2.4 เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการส่งสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า

3. วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการวิจัยจากเอกสารและสำรวจภาคสนามซึ่งได้กำหนดขอบเขตพื้นที่การศึกษาเฉพาะจังหวัดหนองคาย ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนและการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าระหว่างไทยและ สปป.ลาว เป็นการศึกษาเฉพาะการค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าผ่านด่านศุลกากรจังหวัดหนองคาย โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยในการจัดเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ ประกอบกับข้อมูลเชิงปริมาณ กล่าวคือ การวิจัยเชิงคุณภาพใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกจากเจ้าหน้าที่ของรัฐและผู้เชี่ยวชาญในการส่งออกระดับจังหวัด ซึ่งในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ไม่ได้เลือกบุคคลที่เป็นตัวแทนกลุ่มประชากร แต่เลือกบุคคลที่สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่ต้องการศึกษาให้ได้มากที่สุด ซึ่งได้แก่ พาณิชย์จังหวัดหนองคาย และนายด่านศุลกากรจังหวัดหนองคาย รวมทั้งผู้ประกอบการค้าส่งเครื่องใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ที่อยู่ในพื้นที่จังหวัดหนองคาย โดยคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์จะเป็นคำถามปลายเปิดสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ คือ สภาพการค้าทั่วไปตลอดจนปัญหาอุปสรรคการส่งสินค้าไป สปป.ลาว ปัญหาการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า และแนวทางการพัฒนาในอนาคต

ข้อมูลที่ได้มาจะนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา สรุปตามประเด็นที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์

การวิจัยเชิงปริมาณเป็นการสำรวจโดยใช้แบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามจากผู้ประกอบการค้าปลีกค้าส่งเครื่องใช้ไฟฟ้า และผู้รับจัดการที่เกี่ยวกับส่งออกจากประเทศไทยไปยัง สปป.ลาวที่ผ่านด่านศุลกากรจังหวัดหนองคายจำนวนทั้งสิ้น 25 ราย โดยคำถามในแบบสัมภาษณ์จะเป็นคำถามเดียวกับในแบบสอบถามโดยสามารถแบ่งคำถามออกเป็น 3 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับผู้ประกอบการซึ่งเป็นคำถามปลายเปิด ให้เลือกตอบ จำนวน 8 ข้อ

ส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลการส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าซึ่งเป็นคำถามปลายเปิดจำนวน 8 ข้อ และ เป็นคำถามเกี่ยวกับปัญหาที่พบเกี่ยวกับการส่งออกสินค้าซึ่งเป็นคำถามให้เลือกตอบตามสภาพความเป็นจริง จำนวน 29 ข้อ

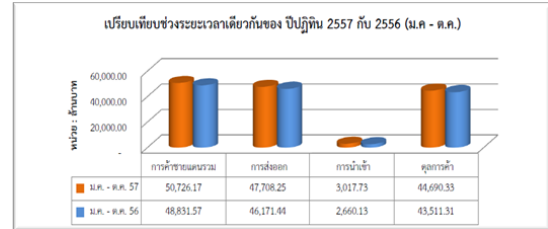
ส่วนที่ 3 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการในอนาคตเกี่ยวกับการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและแนวทางการพัฒนาซึ่งเป็นคำถามทั้งปลายเปิดและปิดจำนวน 12 ข้อ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มาจากความเป็นจริงจากผู้ประกอบการมากที่สุด ข้อมูลทั้งหมดที่รวบรวมมาได้ใช้วิธีการวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ การหาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

โดยเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาได้ผ่านการตรวจสอบคุณภาพก่อนนำไปใช้เก็บข้อมูล

4. ผลการวิจัยและข้อวิจารณ์

4.1 ผลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

4.1.1 สภาพการค้าทั่วไปและปัญหาอุปสรรค พบว่าภาวะการค้าชายแดนระหว่างไทย กับ สปป.ลาว ด้านจังหวัดหนองคายดังที่แสดงในรูปที่ 1



รูปที่ 1 ตัวเลขการค้าไทย-สปป.ลาว ระหว่างเดือน ม.ค.-ธ.ค.57 และ ม.ค.-ธ.ค.58

จะเห็นได้ว่า สรุปเมื่อเดือนกันยายน 2557 ที่ผ่านด่านศุลกากรหนองคาย มีมูลค่าการค้ารวมทั้งสิ้น 4,872.93 ล้านบาท เพิ่มขึ้น โดยในปี 2557 มีมูลค่าการค้าระหว่างไทย กับ สปป.ลาว ด้านจังหวัดหนองคายรอบ 10 เดือนที่ผ่านมา (มกราคม – ตุลาคม 2557) มีมูลค่าการค้ารวม 50,726.17 ล้านบาท มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจการส่งออกสินค้าไปยัง สปป.ลาวต่อเนื่อง ปัญหาอุปสรรคภาวะการค้าชายแดนระหว่างไทย กับ สปป.ลาว ด้านจังหวัดหนองคาย สรุปว่ามีปัญหาและอุปสรรคด้านสภาพของการจราจรมีปริมาณรถยนต์โดยสาร รถยนต์ส่วนบุคคล และรถบรรทุก ผ่านเข้าออกเป็นจำนวนมากทุกวัน การขนถ่ายสินค้าไม่เสร็จตามกำหนดเนื่องจากทาง สปป. ลาวยังนิยมใช้แรงงานคนมากกว่าเครื่องจักรส่งผลให้บริษัทขนส่งสินค้าขาดทุนและไม่ยอมรับงานปัญหารูปแบบการขนส่งสินค้าข้ามแดนพบว่าทางลาวมีให้รถเปล่าของไทยเข้าไปรับสินค้าฝั่งลาว ระบบการค้าของ สปป.ลาว ยังไม่เป็นสากลเช่นในบางเขตพื้นที่ของลาวยังมีการเก็บอัตราภาษีที่ไม่แน่นอนและไม่เท่ากันจึงทำให้ผู้ประกอบการของไทยไม่สามารถวางแผนระยะยาวได้ มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายและกฎระเบียบบ่อยครั้ง โดยไม่มีการแจ้งให้ทราบล่วงหน้า สินค้าจากประเทศคู่แข่งในอาเซียนมีต้นทุนที่ต่ำกว่าสินค้าไทยและการลักลอบนำเข้าสินค้าตามแนวชายแดน เป็นต้น

4.1.2 ปัญหาในการดำเนินการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า พบว่า

4.1.2.1 ปัญหาด้านต้นทุนสินค้าสูงเกินไปเมื่อเทียบกับคู่แข่ง โดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบกับเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มาจากจีนและเวียดนาม เนื่องจากรัฐบาลลาวได้มีการยกเว้นภาษีนำเข้าจากทั้งสองประเทศคู่แข่งจากไทย

4.1.2.2 ปัญหาด้านสินค้าคุณภาพต่ำและมีสินค้าปลอมปน ผู้ประกอบการจากไทยมักที่จะปลอมปนสินค้าก่อนที่จะนำส่งลูกค้าฝั่งลาว เช่นการตกลงซื้อขายยี่ห้อหนึ่งแต่ตอนส่งสินค้าก็เอาสินค้าที่ถูกกว่ามาใส่ยี่ห้อนั้นแล้วจึงนำส่ง เพื่อหวังผลกำไรที่มากขึ้น

4.1.2.3 ปัญหาการขนส่ง – โทรมนาคมเนื่องจากการขนส่งเครื่องใช้ไฟฟ้าจะต้องใช้รถบรรทุกขนาดใหญ่ จึงทำให้การขนส่งล่าช้า ประกอบกับการจราจรที่แออัดบริเวณสะพานมิตรภาพ ทำให้จำนวนรอบที่ส่งสินค้าน้อยและล่าช้า

4.1.2.4 ปัญหาการระบายของ สปป.ลาว มีการเปลี่ยนแปลงเช่นการเก็บอัตราค่าที่จอดรถขนถ่ายสินค้า มีการเปลี่ยนแปลงโดยไม่มีกรแจ้งให้ผู้ประกอบการไทยทราบล่วงหน้า

4.1.2.5 ปัญหาการลักลอบส่งออกตามแนวชายแดน ส่งผลต่อการค้าในระบบเนื่องจากสินค้าจากไทยมีคุณภาพสูงจึงเป็นที่ต้องการแต่ราคาที่สูงเกินไปสูง เช่นกันจึงทำให้มีการลักลอบนำเข้าสินค้าจากไทยไปลาว เกิดการแข่งขันของสินค้าจากประเทศเดียวกันแต่มีการแข่งขันด้านราคา

4.1.3 ด้านโครงการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาการส่งออกและแนวทางการพัฒนาการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า พาณิชย์จังหวัดหนองคายเสนอแผนในการเพิ่มมูลค่าการค้าชายแดนด้านจังหวัดหนองคาย 4 ประเด็นประกอบด้วย

1) พัฒนาปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ณ.ด่านถาวร จุดผ่อนปรนให้มีความทันสมัย

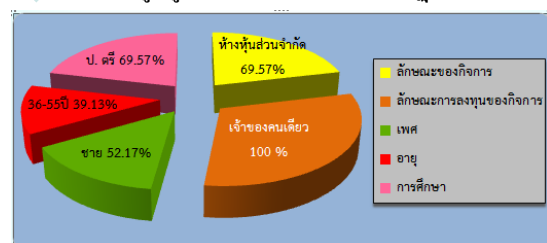
2) เพิ่มศักยภาพของบุคลากรผู้ปฏิบัติ และผู้ประกอบการโดยให้มีการสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับกฎระเบียบ แก่บุคลากร และผู้ประกอบการ รวมทั้งเพิ่มช่องทางการให้ข้อมูลแก่ผู้ประกอบการเช่น จัดตั้งศูนย์ AEC ที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัด

3) การเพิ่มความสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้าน และจัดให้มีเวทีประชุมเจรจาทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ ในทุกระดับ ให้มีคณะกรรมการร่วม ทั้ง 2 ฝ่าย

4) เพิ่มโอกาสทางการค้าและการลงทุน จัดกิจกรรมส่งเสริมการค้า

4.2 ผลของการสัมภาษณ์และแบบสอบถาม

4.2.1 ด้านข้อมูลผู้ประกอบการ ดังที่ปรากฏในภาพที่ 2



รูปที่ 2 ข้อมูลผู้ประกอบการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไป สปป.ลาว

4.2.2 ด้านข้อมูลเกี่ยวกับการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ (ตั้งแต่ยังไม่ส่งออกสินค้าชายแดน) ส่วนใหญ่มีระยะเวลาระหว่าง 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 30.43 โดยมีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจเพื่อการส่งออกสินค้าชายแดนคือระยะเวลาช่วงระหว่าง 6 - 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 56.52

มูลค่าการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ส่งไปยัง สปป.ลาวต่อปีส่วนใหญ่ โดยเฉลี่ยมูลค่าระหว่าง 11,000,001 - 16,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.13

จำนวนครั้งที่ส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าต่อปีส่วนใหญ่ โดยเฉลี่ยน้อยกว่าปีละ 30 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 86.96 มูลค่าการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ส่งไปยัง สปป.ลาว ส่วนใหญ่ โดยเฉลี่ยต่อครั้งระหว่าง 400,001 - 600,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 43.48

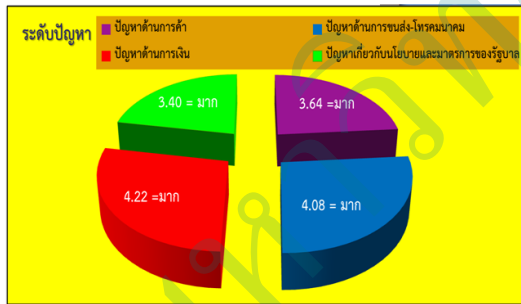
ดำเนินกิจการส่วนใหญ่มีตัวแทน ในการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 91.30

มีช่วงเวลาที่กิจการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไปยัง สปป.ลาวไม่แน่นอน คิดเป็นร้อยละ 65.22

การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าส่วนใหญ่ที่ส่งไปยัง สปป.ลาวเป็นการค้าส่ง คิดเป็นร้อยละ 91.30

สกุลเงินที่ใช้ชำระค่าสินค้าส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินบาท คิดเป็นร้อยละ 100 และมีวิธีการชำระเงินในการส่งออกคือ การชำระเงินเป็นเงินสด คิดเป็นร้อยละ 95.65

4.2.3 ปัญหาในการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไปยัง สปป.ลาว ดังปรากฏในรูปที่ 3 พบว่า



รูปที่ 3 ระดับปัญหาที่พบในการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไป สปป.ลาว

4.2.3.1 ปัญหาด้านการค้าในภาพรวมอยู่ในระดับมาก $\bar{x}=3.64$ ปัญหาด้านการค้าในการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไปยัง สปป.ลาว ปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ปัญหาการแข่งขันกับผู้ค้าในระบบ $\bar{x}= 4.52$ รองลงมาคือปัญหาด้านมีคู่แข่งมาก ราย $\bar{x}= 4.48$ และปัญหาด้านทุนสินค้าสูงกว่าคู่แข่ง $\bar{x}=4.26$

4.2.3.2 ปัญหาด้านการขนส่ง – โทรคมนาคมในการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไปยัง สปป.ลาว ในภาพรวมอยู่

ในระดับมาก $\bar{x}=4.08$ เมื่อพิจารณาแต่ละปัญหาในด้านปัญหาด้านการขนส่ง - โทรคมนาคม ปัญหาที่พบมากที่สุดได้แก่ ระบบการสื่อสารกับประเทศลาวไม่สะดวก $\bar{x}= 4.13$ และปัญหาการเรียกเก็บค่าธรรมเนียม/แพคเกจผ่านแดน $\bar{x}=4.09$

4.2.3.3 ปัญหาด้านการเงินในการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไปยัง สปป.ลาว ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก $\bar{x}= 4.22$ เมื่อพิจารณาแต่ละปัญหาในด้านปัญหาด้านการเงินที่พบมากที่สุด ได้แก่ ขาดแคลนเงินทุน $\bar{x}= 4.96$ ปัญหาหนี้สูญ $\bar{x}= 4.91$ ปัญหาขาดแคลนสินเชื่อ และขาดแคลนสินทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ $\bar{x}=4.74$

4.2.3.4 ปัญหาเกี่ยวกับนโยบายและมาตรการของรัฐบาลในการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไปยัง สปป.ลาว ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก $\bar{x}= 3.40$ เมื่อพิจารณาแต่ละปัญหาเกี่ยวกับนโยบายและมาตรการของรัฐบาล ปัญหาที่พบมากที่สุดได้แก่ การคืนภาษีส่งออกล่าช้า $\bar{x}= 4.7$ เจ้าหน้าที่ชายแดนกับส่วนกลางไม่ประสานงานกัน $\bar{x}=4.48$ และปัญหา ขาดความช่วยเหลือที่ดีจากรัฐบาล $\bar{x}=4.39$

4.2.4 ความต้องการที่มีต่อการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าในอนาคตพบว่าส่วนใหญ่รายได้จากการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไป สปป.ลาว ในช่วงระยะเวลาปัจจุบันว่ามีสัดส่วนร้อยละ 21-50 หากเทียบรายได้ทั้งหมดของกิจการคิดเป็นร้อยละ 52.17

คาดว่าแนวโน้มการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2558 จะลดลง คิดเป็นร้อยละ 43.47

ปัจจัยหลักที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไป สปป.ลาว มากที่สุดการมีสินค้าเลียนแบบราคาถูกคิดเป็นร้อยละ 33.33

ปัจจัยด้านการแข่งขันด้านการค้า จุดเด่นเครื่องใช้ไฟฟ้าจากไทยที่เข้าไปขายใน สปป.ลาว คือ สินค้ามีคุณภาพคิดเป็นร้อยละ 57.5

จุดอ่อน เครื่องใช้ไฟฟ้าจากไทยที่เข้าไปขายใน สปป.ลาวคือด้านราคาที่สูงคิดเป็นร้อยละ 31.67

ปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้ประเทศลาวทำการค้า ขยายขายแดนกับไทยมากกว่าประเทศในเขตชายแดน อื่นๆคือสินค้าไทยมีคุณภาพ คิดเป็นร้อยละ 52.17

ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ จะเพิ่มขึ้นได้มากที่สุดคือ ไม่มีสินค้าปลอม/หนีภาษี คิด เป็นร้อยละ 52.17

คาดการณ์ว่าหากมีสะพานข้ามแม่น้ำโขงมาก ขึ้น ประ ม า ณ การ ว่า ราย ได้ จาก การ ส่ง ออก เครื่องใช้ไฟฟ้าในกิจการจะสามารถเพิ่มขึ้นร้อยละ 21-50 คิดเป็นร้อยละ 69.56

สิ่ง สำคัญ อันดับ แรก ที่ สามารถ เพิ่ม ประสิทธิภาพการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าคือ สินค้า ปลอมแปลงมีน้อยลง คิดเป็นร้อยละ 43.47

สิ่งที่ต้องการให้รัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือเป็นสิ่ง แรกในการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าคือการลดค่าใช้จ่าย ในการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 52.17

5. การอภิปรายผล

สถานการณ์การค้าชายแดนระหว่างไทยและ สปป.ลาว พบว่าตัวเลขการส่งออก ปี 2557 เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันกับปีที่แล้ว (มกราคม – ตุลาคม 2556) เพิ่มขึ้น 1,894.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อย 3.88 มูลค่า การส่งออก 47,708.25 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 1,536.81 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.33 (กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์, 2554) สอดคล้องกับการค้าชายแดน ไทย – สปป.ลาว ที่มีแนวโน้มที่จะขยายการค้าระหว่าง ประเทศภายในภูมิภาคเพิ่มขึ้น โดยมีการจัดตั้งกลุ่ม ความร่วมมือทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาค เช่น อาเซียน สามเหลี่ยมเศรษฐกิจ IMT-GT (Indonesia Malaysia Thai - Growth Triangle) กลุ่มประเทศในอนุ

ภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง GMS (Great Mekong Basin Sub Region) 6 ประเทศ กลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจ ต่างๆ ดังกล่าวมีความร่วมมือทางด้านการค้าการลงทุน และการเชื่อมโยงเส้นคมนาคมระหว่างประเทศสมาชิก ภายในกลุ่ม ซึ่งประเทศไทยสามารถใช้ประโยชน์จาก ความร่วมมือทางเศรษฐกิจดังกล่าวทั้งทางตรงและ ทางอ้อม

การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไปสาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป. ลาว) เมื่อพิจารณา ด้านข้อมูลเกี่ยวกับการส่งออกผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คาดว่าตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าใน สปป.ลาวมีแนวโน้มที่ จะ โตขึ้น ซึ่ง สอดคล้องกับการขยายตัวหน้า สาธารณูปโภคประเภทไฟฟ้าใน สปป.ลาวให้ถึงภาค ครัวเรือนให้ได้ร้อยละ 90.3 (ฝ่ายวิจัยธุรกิจ, 2555) แต่ เมื่อดูจากผลการศึกษาในส่วนของผู้ประกอบการไทย คาดว่าการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าจากไทยไป สปป.ลาว จะลดลงเนื่องจากการแข่งขันด้านราคากับสินค้าจากจีน และเวียดนาม สินค้าของไทยมีจุดเด่นในเรื่องของ คุณภาพแต่ราคาสูง ทำให้สามารถขายสินค้าให้กับ ประชากรลาวในบางกลุ่มที่รายได้สามารถซื้อสินค้าใน ราคาแพงได้ ในขณะที่ประชากรกลุ่มใหญ่ของลาวยังมี ฐานะยากจนจึงไม่สามารถซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าที่นำเข้า จากไทยได้แต่ในอนาคตเศรษฐกิจลาวมีการประเมิน GDP ว่ามีแนวโน้มที่สูงขึ้น (ฝ่ายวิจัยธุรกิจ, 2555) นั่นก็ แสดงให้เห็นว่าประชากรลาวจะมีรายได้ต่อหัวมากขึ้น ก็เป็นสัญญาณบ่งบอกได้ว่าเครื่องใช้ไฟฟ้าจากไทยจะ สามารถจับกลุ่มลูกค้าของลาวได้มากขึ้น

ความต้องการที่มีต่อการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า ในอนาคต จุดเด่นเครื่องใช้ไฟฟ้าจากไทยคือสินค้ามี คุณภาพ เนื่องจากฝีมือแรงงานที่มีความรู้ แต่ในปัจจุบัน จะเห็นได้ว่าเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เป็นบริษัทของคนไทย แทบจะไม่มี เนื่องจากเราไทยมุ่งเน้นแต่เรื่องคุณภาพ

โดยไม่คำนึงถึงปัจจัยอื่นๆที่เปลี่ยนไปตามกาลเวลา เช่น รูปลักษณะสินค้า การประชาสัมพันธ์ เช่นหลายๆบริษัท ในปัจจุบัน บ.ซัมซุง ยังได้มีการมาลงทุนด้านการผลิต ในไทยเพราะเชื่อในเรื่องคุณภาพฝีมือแรงงาน แต่ก็ยังพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย หลากหลาย อีกทั้งการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศจนทำให้ ซัมซุงกลายเป็นบริษัทผู้ผลิต เครื่องใช้ไฟฟ้าที่น่าจับตามองแห่งหนึ่งของโลก เพราะฉะนั้นแล้วในอนาคตเครื่องใช้ไฟฟ้าจากประเทศไทยจะต้องมีการพัฒนาในรูปแบบดังกล่าวควบคู่กันไปด้วย จุดอ่อน เครื่องใช้ไฟฟ้าจากไทยที่เข้าไปขายใน สปป.ลาวคือด้านราคา สอดคล้องกับนโยบายภาครัฐที่จะต้องมีการที่จะต้องมีการทำข้อตกลงการค้าระหว่าง ไทยและ สปป.ลาว เพื่อเป็นการช่วยเหลือ ผู้ประกอบการ เช่นการลดภาษีนำเข้าของลาว และ ยกเลิกข้อจำกัดในการส่งสินค้าระหว่างสองประเทศ ที่ ในปัจจุบันมีข้อตกลงว่าผู้นำสินค้าเข้าของลาวต้องมี อัตราส่วนนำเข้า: ส่งออก อยู่ที่ 60:40 ทำให้ผู้นำเข้า สินค้าของลาวนำเข้าสินค้าไทยน้อยลง (Danicals and Radebaugh, 1998)

6. บทสรุป

จากการศึกษาตามวัตถุประสงค์สภาพการส่งออกของไทย ไปสปป.ลาวมีแนวโน้มที่ลดลงจากการแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น ทางผู้วิจัยจึงได้ขอเสนอ ดังนี้

- 6.1. ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษา ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ
 - 6.1.1 รัฐบาลควรมีการกำหนดนโยบายรองรับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) นำไปปรับเป็นกลยุทธ์ในการพัฒนาจังหวัดและการดำเนินธุรกิจ

- 6.1.2 ควรมีการจัดเสวนา การเจรจา หรือระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อเป็นการกระตุ้นและเตรียมความพร้อมให้ผู้ประกอบการ

- 6.1.3 ควรส่งเสริมให้นักธุรกิจของไทยรักษาระดับคุณภาพของสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า เพื่อยกระดับการแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น จีน เวียดนาม เป็นต้น

- 6.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ควรมีการกำหนดกลยุทธ์การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าไปยัง สปป.ลาว เพื่อรองรับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ และการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

7. กิตติกรรมประกาศ

รายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดีได้รับความกรุณาอย่างสูงยิ่งจาก อาจารย์ ดร. หลวงม ชูเพ็ญ อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ พาณิชย จังหวัดหนองคาย นายด่านศุลกากรจังหวัดหนองคาย ผู้ประกอบการการค้าส่งเครื่องใช้ไฟฟ้าและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกท่าน สุดท้ายนี้ ผู้ศึกษาหวังว่าการศึกษาอิสระฉบับนี้จะเกิดประโยชน์ต่อการศึกษาแก่ผู้สนใจ และองค์กรต่างๆ ได้นำไปประยุกต์ใช้และขยายผล การศึกษาต่อไปในอนาคต

8. เอกสารอ้างอิง

ชนงกรณ์ คุณชลบุตร. (2547). หลักการจัดการและ องค์การและการจัดการ: แนวคิดการบริหารธุรกิจ ในสถานการณ์ปัจจุบัน = Contemporary business management. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือแห่งจุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย.

ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสำนักงาน ปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจาก กรมศุลกากร. (2553). มูลค่าการส่งออกจาก

ไทยไปยัง สปป.ลาว. ค้นเมื่อ 18 กรกฎาคม

2557, จาก <http://www2.ops3.moc.go.th/>.

ฝ่ายวิจัยธุรกิจ. (2555). สํารวจโอกาสของนักลงทุนไทย

จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ของ สปป.ลาว. ค้นเมื่อ 20 กรกฎาคม 2557,

จาก www.exim.go.th/doc/newsCenter/40040.pdf.

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์. (2554).

คู่มือการค้าและการลงทุน สาธารณรัฐ

ประชาธิปไตยประชาชนลาว. กรุงเทพฯ:

สำนักข่าวพาณิชย์ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ.

Daniel, J., Daniel Sullivan, and Lee Radebaugh.

(1980). International Business

Environments and Operation. CA:

Addison – Wesley.

มหาวิทยาลัยรังสิต