

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง “โอกาสในการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ที่จุดผ่านแดนถาวร ห้วยโก๋น-น้ำเงิน อำเภอเฉลิมพระเกียรติ จังหวัดน่าน” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโอกาสรวมทั้งปัญหาและอุปสรรคในการวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยัง สปป.ลาว ที่จุดผ่านแดน ห้วยโก๋น-น้ำเงิน อำเภอเฉลิมพระเกียรติ จังหวัดน่าน ผลของการศึกษาปรากฏตามหัวข้อ สรุปผล อภิปราย ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

สำหรับการสรุปผลการศึกษาจะแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 สรุปผลการศึกษาจากข้อมูลทฤษฎี การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก และแบบสอบถาม และส่วนที่ 2 เป็นการสรุปผลการศึกษาตามทฤษฎี โดยมีผลการศึกษา ดังนี้

ส่วนที่ 1 สรุปผลการศึกษาตามข้อมูลทฤษฎี การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก และแบบสอบถาม

1. ลูกค้าหรือตลาด

ลูกค้าชาวสปป.ลาวส่วนใหญ่จะเป็นประชาชนที่อาศัยอยู่บริเวณชายแดนของสปป.ลาว เช่น เมืองเงิน และเมืองหงสา แขวงไซยะบุรี ซึ่งมีฐานะยากจน รายได้ต่ำ อำนาจซื้อมีน้อย แต่ถ้านำการก่อสร้างถนนสายห้วยโก๋น-ปากแบ่งเสร็จสิ้น การเดินทางเข้าสู่แขวงอุดมไซที่อยู่ลึกเข้าไปทางตอนเหนือของสปป.ลาวก็จะเป็นไปได้สะดวก ซึ่งแขวงอุดมไซนี้เป็นแขวงเศรษฐกิจพิเศษชายแดนของสปป.ลาว ที่ประชาชนมีความเป็นอยู่ดี และมีอำนาจซื้อมากกว่าประชาชนที่อาศัยบริเวณชายแดน ซึ่งจะทำให้แนวโน้มในการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างขยายตัวมากขึ้น

2. คู่แข่งขัน

ชาวสปป.ลาวบริเวณชายแดนจะซื้อสินค้าจากบริเวณใกล้เคียง เช่น ถ้าอาศัยอยู่ใกล้ชายแดนห้วยโก๋นก็จะข้ามมาซื้อสินค้าที่จังหวัดน่าน เป็นต้น ดังนั้นคู่แข่งของจังหวัดน่านที่สำคัญคือจังหวัดเชียงรายและจังหวัดพะเยา ที่มีชายแดนติดต่อกับสปป.ลาวเช่นเดียวกันในทางตอนเหนือของประเทศไทย แต่จังหวัดน่านจะได้เปรียบตรงที่ชายแดนด้านนี้เป็นการติดต่อกันทางบก สามารถเดินทางได้สะดวก รวดเร็ว และขนส่งสินค้าได้คราวละมากๆ ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ในขณะที่ชายแดนด้านจังหวัดเชียงรายต้องข้ามแม่น้ำโขงซึ่งยากต่อการขนส่งสินค้า โดยเฉพาะสินค้าวัสดุ

และอุปกรณ์ก่อสร้างที่การคมนาคมขนส่งเป็นตัวแปรที่สำคัญ นอกจากนี้สปป.ลาวยังมีการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนและประเทศเวียดนาม แต่ส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุปโภคบริโภค

3. ผู้ขายปัจจัยการผลิต

ร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดน่าน จะทำการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโดยตรงมากที่สุด รองลงมาคือ สั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายในจังหวัดน่านและในกรุงเทพฯ ตามลำดับ

4. คนกลาง

สำหรับร้านค้าที่อยู่ใกล้ชายแดนจะมีการขายสินค้าโดยตรงให้กับลูกค้าปลีกและลูกค้าส่งชาวสปป.ลาว แต่ถ้าเป็นร้านค้าที่อยู่ห่างไกลชายแดน จะมีการขายสินค้าผ่านร้านค้าช่วงในอำเภอใกล้ชายแดน และพ่อค้าคนกลางชาวไทยเป็นส่วนใหญ่ บางร้านไม่ต้องการยุ่งยากในการร้องเอกสารการส่งออก ก็จะขายผ่านพ่อค้าคนกลางชาวไทย

5. ลักษณะการชำระเงิน

การซื้อขายวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างระหว่างพ่อค้าชาวไทยและลูกค้าชาวสปป.ลาว มีการชำระเงินเป็นเงินสดสกุลเงินบาทไทย สำหรับเงินกีบลาวนั้น พ่อค้าชาวไทยจะไม่รับ เนื่องจากไม่มีเสถียรภาพ และบริเวณจุดผ่านแดนไม่มีจุดรับแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ในกรณีที่ค้าขายกันมานาน พ่อค้าชาวไทยอาจจะให้เครดิตลูกค้าชาวสปป.ลาวเป็นเวลา 15-30 วัน

6. ลักษณะการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง

ลูกค้าชาวสปป.ลาวจะเข้ามาซื้อสินค้าจากพ่อค้าชาวไทย โดยจะนำรถเข้ามาขนสินค้าเอง สินค้าที่ส่งออกมากที่สุดคือ ปูนซีเมนต์ การส่งสินค้าออกไปยังสปป.ลาว จะต้องแจ้งทำใบขนส่งที่ด่านศุลกากร อำเภอทุ่งช้าง หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่จะทำการตรวจสอบสินค้าและสลักหลังใบขนส่งให้ เมื่อมาถึงพรมแดน เจ้าหน้าที่จะทำการตรวจสอบปล่อยสินค้าอีกครั้งหนึ่ง ใบขนส่งมีอายุ 21 วัน สำหรับสินค้าส่งออก ผู้ส่งออกสามารถขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ โดยการยื่นคำร้องตอนที่นำสินค้าไปทำใบขนส่งที่ด่านศุลกากร อำเภอทุ่งช้าง

ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดน่าน ทั้งสิ้น 10 รายที่ทำการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาว คิดเป็นร้อยละ 23.46 ในขณะที่ผู้ประกอบการร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างที่ไม่ได้ส่งออก ส่วนใหญ่ยังไม่สนใจที่จะส่งออก คิดเป็นร้อยละ 82.76 เนื่องจากร้านค้าอยู่ห่างไกลชายแดน ถ้าไม่คุ้มกับค่าใช้จ่าย ส่วนผู้ที่สนใจส่งออก คิดเป็นร้อยละ 17.24

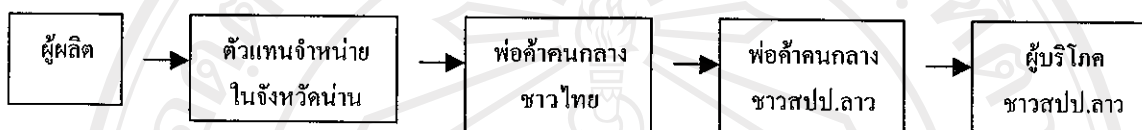
7. ปริมาณความต้องการวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง

ประเทศสปป.ลาว มีความต้องการสินค้าเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ ซึ่งรวมถึงสินค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างด้วย อีกทั้งยังมีการก่อสร้างเขื่อนพลังงานไฟฟ้าเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการขยายตลาดด้านการค้าและการลงทุนจากต่างประเทศ ทำให้มีความต้องการสินค้าประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และเครื่องใช้ไฟฟ้าสูงขึ้น จากสถิติการค้าชายแดนในปี 2545 เทียบ

กับปี 2544 พบว่า มูลค่าการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง เพิ่มขึ้นจาก 7.3439 ล้านบาท เป็น 12.5066 ล้านบาท แสดงให้เห็นว่า ทางสปป.ลาวยังมีความต้องการสินค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะถ้ำถนนสายห้วยโก๋น-ปากแบ่งก่อสร้างเสร็จ คาดว่าประชาชนในแขวงอุดมไซจะเข้ามาซื้อสินค้าทางชายแดนด้านจังหวัดน่านมากขึ้น เพราะเดินทางสะดวกกว่า ขนสินค้าได้คราวละมากกว่า และประหยัดค่าขนส่งมากกว่าการขนสินค้าข้ามผ่านแม่น้ำโขงทางจังหวัดเชียงราย

8. ช่องทางการจัดจำหน่ายและกระจายสินค้า

การส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาวมีช่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายสินค้า ดังนี้



9. เส้นทางคมนาคม

เส้นทางคมนาคมสายห้วยโก๋น-ปากแบ่งยังเป็นถนนดิน มีความลาดชันสูง ไม่สามารถใช้ได้ในฤดูฝน ปัจจุบันรัฐบาลไทยได้อนุมัติเงินสำหรับก่อสร้างแล้ว คาดว่าจะดำเนินการก่อสร้างและแล้วเสร็จในปี 2548 รวมถึงกระทรวงคมนาคมมีแผนในการสร้างถนนมอเตอร์เวย์สายพหลโยธิน-ห้วยโก๋น งบประมาณ 10,322 ล้านบาท จะลงมือสำรวจและคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2552 ซึ่งถ้ำถนนทั้ง 2 สายแล้วเสร็จ การเดินทางสู่จังหวัดน่านจะสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น โดยเฉพาะการเดินทางจากแขวงอุดมไซเข้าสู่จังหวัดน่าน คาดว่าจะทำให้มูลค่าการค้าชายแดนด้านนี้เพิ่มสูงขึ้น

10. ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยัง สปป.ลาว ของจังหวัดน่าน สามารถสรุปปัญหาและอุปสรรคได้ดังนี้

1. การคมนาคม เส้นทางมีความลาดชันและ ไม่สามารถใช้ได้ในฤดูฝน
2. ผู้ประกอบการค้าชายแดนยังขาดความรู้ในกฎระเบียบและวิธีการนำเข้า-ส่งออก รวมถึงการเสียภาษีที่ถูกต้อง
3. ด้านทหารมีความเข้มงวดมาก จุดจอครดเพื่อตรวจรถเข้าออกเป็นที่ลาดชัน จอครดลำบาก เกิดอุบัติเหตุลื่นไถลได้ง่าย
4. กำหนดเวลาเปิด-ปิด ด่านห้วย โก๋นปัจจุบันเปิด 8.00 – 16.00 น. ซึ่งส่วนใหญ่พ่อค้าแม่ค้ามาถึงตั้งแต่ 6.00 น. ทำให้เสียเวลา และด่านสปป.ลาว ปิด 16.00 น. เช่นเดียวกับด่านห้วยโก๋น ทำให้บางครั้งกลับมาไม่ทันเวลาปิดด่าน
5. ไม่มีจุดรับแลกเปลี่ยนเงินตราทำให้ยากลำบากต่อการซื้อขาย
6. ค่าผ่านด่านในฝ่าย สปป.ลาว แพงกว่าที่ด่านอื่น
7. การประสานงานด้านชายแดนไทยกับสปป.ลาว ยังไม่มีพัฒนาการด้านการสื่อสาร

8. การยึดหลักเกณฑ์การปฏิบัติของทหาร อส. ตำรวจ และศุลกากร เจ้าหน้าที่ด่านตรวจดังกล่าว ยึดถือเกณฑ์และแนวการปฏิบัติคนละรูปแบบ

9. มีข้อจำกัดทางภูมิศาสตร์ คือ มีพื้นที่ทำกินเพียง 15 % นอกนั้นเป็นป่าเขา ไม่สามารถลงทุนในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ได้

10. ขาดนักลงทุนจากต่างแดน ทำให้ต้องอาศัยเงินทุนหมุนเวียนจากแหล่งอื่น

11. ขาดการสนับสนุนจากนักการเมือง

12. เมืองที่เชื่อมระหว่างไทยกับสปป.ลาว เป็นเมืองเล็กทั้ง 2 ฝ่าย จึงมีอำนาจการซื้อน้อย เป็นตลาดขนาดเล็ก

13. พื้นที่บริเวณชายแดนห้วยโก๋นเป็นป่าลุ่มน้ำ 1A ทำให้ขยายตัวได้ยากต้องได้รับอนุญาตจากกรมป่าไม้ก่อน ถ้าต้องการใช้พื้นที่ในบริเวณนั้น

14. รายได้หลักของชาวลาวขึ้นกับผลิตผลทางการเกษตร ทำให้มีความต้องการสินค้าไม่แน่นอน

15. สถานที่ตั้งทำการถาวรของด่านศุลกากรทุ่งช้างอยู่ในจุดที่ห่างไกลจากชุมชน ขาดแคลนสาธารณูปโภค ทำให้การปฏิบัติงานไม่สะดวกรวดเร็ว

16. ด่าน สปป.ลาว เปิดปิดไม่แน่นอน

17. การคืนภาษีอากรล่าช้า

18. ขาดความไว้วางใจในนักธุรกิจ สปป.ลาว

19. มีการเก็บภาษีนอกระบบ

20. การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ สปป.ลาว หยุดพักเวลา 11.30 – 14.00 น.

ส่วนที่ 2 สรุปผลการศึกษาตามทฤษฎี

ในการศึกษาเรื่อง โอกาสในการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยัง สปป.ลาว ที่จุดผ่านแดนถาวรห้วยโก๋น-น้ำเงิน อำเภอเฉลิมพระเกียรติ จังหวัดน่าน ได้ทำการศึกษาโดยทฤษฎีและแนวคิด 3 ประการ คือ

1.แนวคิดการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจระหว่างประเทศ

2.แนวคิด SWOT Analysis

3.แนวคิดเครือข่ายการสร้างคุณค่า

โดยได้ผลการศึกษาดังนี้

1.แนวคิดการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจระหว่างประเทศ ซึ่งเป็นการศึกษาถึงปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจระหว่างประเทศ จากการศึกษาสามารถจำแนกได้เป็น 4 ปัจจัยหลัก ดังนี้

1.1 ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ พบว่า ตลาด สปป.ลาว เป็นตลาดขนาดเล็ก อำนาจซื้อมีน้อย และความต้องการในการซื้อสินค้าก็ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับผลผลิตทางการเกษตร สำหรับการซื้อขายส่วนใหญ่จะใช้เงินบาทไทยและเงินดอลลาร์เป็นสิ่งแลกเปลี่ยน เนื่องจากเงินกิบของลาวไม่มีเสถียรภาพและพ่อค้าชาวไทยไม่นิยมรับเงินกิบลาว เพราะไม่มีสถาบันการเงินที่รับแลกเปลี่ยนสกุลเงินต่างๆ ในชายแดนด้านจังหวัดน่าน ในช่วงที่ขายดีจะมียอดขาย 50,000-70,000 บาท / วัน แต่ถ้าช่วงขายไม่ดีจะมียอดขาย 10,000 – 25,000 บาท / วัน โดยมีอัตราการเติบโตของยอดขายวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างปีละ 10 %

1.2 ปัจจัยทางการเมือง พบว่า จังหวัดน่านมีการพัฒนาความสัมพันธ์ระดับท้องถิ่น กับแขวงต่างๆทางตอนเหนือของ สปป.ลาว อีกทั้งรัฐบาลลาวยังมีนโยบาย ในการพัฒนาการค้า การส่งออก-นำเข้า สู่ระบบเพื่อประโยชน์ด้านการจัดเก็บภาษีและการควบคุมสินค้า โดยรัฐบาลลาวได้พิจารณาแต่งตั้งบริษัทเอกชนไทยดำเนินการกำกับดูแลการส่งออกและนำเข้าสินค้าบริเวณชายแดนห้วยโก๋น-น้ำเงิน ซึ่งหากบริษัทเอกชนไทยได้รับการพิจารณาอนุมัติแล้วระบบการสั่งซื้อ การนำเข้า การส่งออก และกิจการคลังสินค้าจะเกิดขึ้นในบริเวณชายแดนจังหวัดน่าน ในฝั่ง สปป.ลาว ซึ่งมีผลต่อการขยายการค้าการลงทุนมายังชายแดนไทย แต่ได้รับการสนับสนุนจากนักการเมืองน้อย

1.3 ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม พบว่า ประชาชนลาวในแขวงไซบุรีและแขวงใกล้เคียงนิยมบริโภคสินค้าไทย แต่จะมีวัฒนธรรมการทำงานที่แตกต่างกันคือ การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ สปป.ลาว ที่ด่านห้วยโก๋นจะหยุดพัก เวลา 11.30-14.00 น. ตามธรรมเนียมของคนฝรั่งเศสที่นิยมพักผ่อนหลังรับประทานอาหารกลางวัน แล้วจึงเริ่มทำงานใหม่

1.4 ปัจจัยทางด้านกฎหมาย พบว่า สินค้าปูนซีเมนต์และเหล็กเส้นทุกชนิดเป็นสินค้าที่รัฐบาลลาวให้ความสำคัญหรือคุ้มครองตามแขนงวิชา ซึ่งผู้ประสงค์ที่จะนำเข้าหรือส่งออกได้ต้องทำการขออนุญาตนำเข้า-ส่งออกที่กระทรวงก่อน

2. แนวคิด SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์และพิจารณาถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอกที่ก่อให้เกิด โอกาส (Opportunities) และข้อจำกัด (Threats) และสภาวะแวดล้อมภายใน เพื่อให้ทราบถึงจุดแข็ง (Strengths) และจุดอ่อน (Weakness) ที่จะนำไปสู่การได้เปรียบทางการแข่งขัน

2.1 จุดแข็ง (Strengths)

- จังหวัดน่านมีการพัฒนาความสัมพันธ์ระดับท้องถิ่นระหว่างประเทศกับ ประเทศจีนตอนใต้ แขวงต่างๆในตอนเหนือของสปป.ลาว และเมืองเดียนเบียนฟูของประเทศเวียดนาม

- จังหวัดน่านมีชายแดนติดต่อกับสปป.ลาวเป็นระยะทางถึง 277 กิโลเมตร

2.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

- ผู้ประกอบการร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดน่าน ขาดความรู้ความเข้าใจในกฎระเบียบ และวิธีการนำเข้า-ส่งออกสินค้า
- ที่จุดผ่านแดนห้วยโก๋น-น้ำเงิน ไม่มีจุดแลกเปลี่ยนเงินตราสกุลต่างๆ
- เส้นทางคมนาคมจากด่านห้วยโก๋น ถึงเมืองปากแบ่งของสปป.ลาว ไม่สามารถใช้ได้ในฤดูฝน

2.3 โอกาส (Opportunities)

- ประชาชนชาวสปป.ลาวในแขวงไชยะบุรี และแขวงโกลีเดียกนิมบริ โภคสินค้าไทย
- โครงการก่อสร้างถนนระหว่าง ห้วยโก๋นถึงปากแบ่ง ในขณะนี้ได้รับอนุมัติเงินสำหรับก่อสร้างแล้ว โดยรัฐบาลไทยเป็นผู้ให้การสนับสนุน จะเริ่มดำเนินการก่อสร้างปลายปี 2546
- กระทรวงคมนาคมมีแผนในการสร้างถนนมอเตอร์เวย์สาย พหลโยธิน-ห้วยโก๋น ซึ่งมีงบประมาณ 10,322 ล้านบาท จะลงมือสำรวจในเร็ววันนี้ และคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2552
- เนื่องจากสภาพภูมิประเทศในสปป.ลาวเป็นภูเขาสูงชันไม่เอื้ออำนวยต่อการเดินทางค้าขายภายในประเทศ ประชาชนชาวสปป.ลาวจึงจำเป็นต้องบริโภคสินค้าที่นำมาขายตามแนวชายแดน

2.4 ข้อจำกัด (Threats)

- ด่านห้วยโก๋น-น้ำเงินนั้น ฝ่ายสปป.ลาวยังไม่ได้กำหนดให้เป็นด่านสากล ทำให้การผ่านเข้าออกค่านี้อาจทำได้เฉพาะคนไทยและคนสปป.ลาวเท่านั้น
- ด่านห้วยโก๋น-น้ำเงิน ได้รับการสนับสนุนจากนักการเมืองไทยน้อย
- เมืองที่เชื่อมระหว่างประเทศไทยและสปป.ลาวตรงชายแดนห้วยโก๋น-น้ำเงินนี้เป็นเมืองเล็กๆของทั้งสองฝ่าย ประชากรมีอำนาจซื้อต่ำ
- การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่สปป.ลาวที่ด่านห้วยโก๋น-น้ำเงินมีเพียง 5.30 ชม./วัน คือ เปิด-ปิดด่านเวลา 8.00-16.00 น. และจะหยุดพักเวลา 11.30-14.00 น.

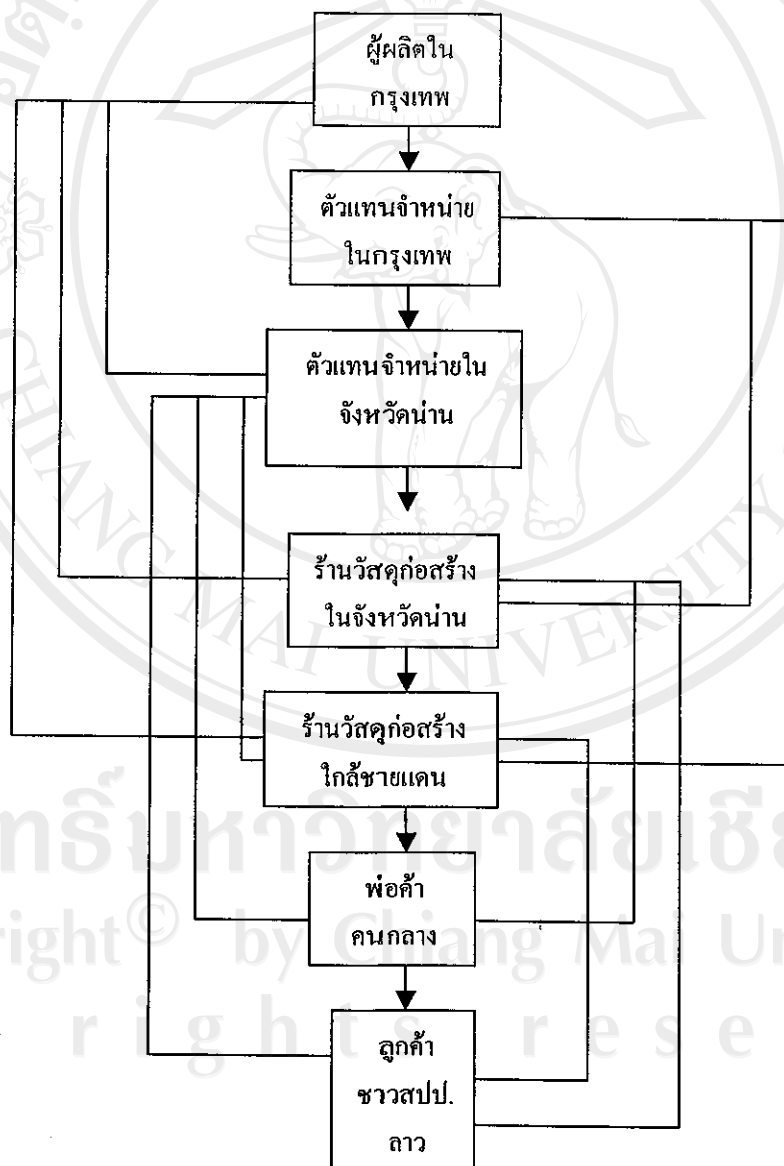
3. แนวคิดเครือข่ายการสร้างคุณค่า (Value Chain) เป็นวิธีการสร้างคุณค่าผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้ามากขึ้น โดยใช้กิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมพื้นฐาน 5 ประการ และกิจกรรมสนับสนุนอีก 4 ประการ ได้แก่

3.1 กิจกรรมพื้นฐาน

การนำวัสดุอุปกรณ์สินค้าใช้ในธุรกิจ (Inbound logistics) เนื่องจากเป็นธุรกิจซื้อมาขายไป ดังนั้นการนำวัสดุอุปกรณ์สินค้าใช้ในธุรกิจ ก็คือ การสั่งซื้อสินค้านำมาขายนั่นเอง ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต โดยตรง เพื่อนำไปขายให้กับลูกค้าชาวสปป.ลาว

การดำเนินการ (Operation) ในการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาวนั้น เริ่มจากลูกค้าเข้ามาสั่งซื้อสินค้าที่ร้าน ร้านค้าจะเก็บเงินจากลูกค้าและขนส่งสินค้าขึ้นรถบรรทุก ซึ่งโดยปกติลูกค้าจะเป็นผู้จัดหารถบรรทุกมาเอง หลังจากนั้นทางร้านจึงไปแจ้งทำใบขนส่งที่ด่านศุลกากร อำเภอทุ่งช้าง พร้อมยื่นแบบขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม เจ้าหน้าที่ศุลกากรก็จะทำการตรวจนับสินค้า และสลักหลังใบขนส่ง แล้วจึงปล่อยรถออกมา เมื่อรถมาถึงพรมแดน เจ้าหน้าที่ศุลกากรที่พรมแดนก็จะทำการตรวจปล่อยสินค้าอีกครั้งหนึ่ง

การจัดการส่งสินค้า (Outbound logistics) รถบรรทุกโดยส่วนมากลูกค้าชาวสปป.ลาวจะเป็นผู้จัดหาเอง ส่วนการกระจายสินค้าจะเริ่มตั้งแต่ผู้ผลิตในประเทศไทยถึงลูกค้าชาวสปป.ลาว ซึ่งสามารถแบ่งได้ ดังนี้



3.2 กิจกรรมสนับสนุน 4 ประการ คือ

โครงสร้างธุรกิจ (Firm infrastructure) ร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดน่านส่วนใหญ่ มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการ 6-10 ปี และมีรายได้อยู่ระหว่าง 50,000-500,000 บาทต่อเดือน ในขณะที่รายได้ส่วนใหญ่ของกิจการมาจากการขายสินค้าภายในประเทศแทบทั้งสิ้น

การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human resource development) ผู้ประกอบการร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดน่าน ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีและดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานาน จึงทำให้มีความรู้ในตัวสินค้าเพียงพอที่จะแนะนำให้ลูกค้าได้ สำหรับพนักงานหน้าร้าน โดยส่วนใหญ่จะเป็นชาวบ้านที่มีการศึกษาน้อย จึงต้องอาศัยการฝึกอบรม และประสบการณ์การทำงานเข้าช่วย

การพัฒนาเทคโนโลยี (Technology development) ในการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาว ที่ชายแดนด้านจังหวัดน่าน ยังไม่มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้

การพัฒนาการจัดหาวัตถุดิบและปัจจัยการผลิต (Procurement development) เนื่องจากเป็นธุรกิจซื้อขายไป การจัดหาวัตถุดิบก็คือ การหาสินค้ามาขาย ซึ่งยังเป็นการสั่งซื้อสินค้าโดยทั่วไป ยังไม่มีวิธีการจัดหาสินค้าที่ทันสมัย

อภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษา โอกาสและปัญหาอุปสรรคในการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาว ณ จุดผ่านแดนห้วยโก๋น-น้ำเงิน อำเภอเฉลิมพระเกียรติ จังหวัดน่าน มีการอภิปรายผลการศึกษา ดังนี้

1. จากการศึกษา เรื่องลูกค้า พบว่า มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ นิสิต พันธมิตร ที่กล่าวว่า ลูกค้าชาวสปป.ลาว ส่วนใหญ่จะเป็นประชาชนที่อาศัยอยู่บริเวณชายแดนของสปป.ลาว เช่น เมืองเงิน และเมืองหงสา แขวงไซยะบุรี ซึ่งมีฐานะยากจน รายได้ต่ำ อำนาจซื้อมีน้อย

2. จากการศึกษา เรื่องการชำระเงิน พบว่า มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ นิสิต พันธมิตร ที่กล่าวว่า การซื้อ-ขายสินค้านี้ระหว่างพ่อค้าชาวไทยและลูกค้าชาวสปป.ลาว มีการชำระค่าสินค้าเป็นเงินสด สกุลเงินบาททั้งหมด

3. จากการศึกษา เรื่องปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาว ด้านชายแดนจังหวัดน่าน พบว่า มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ นิสิต พันธมิตร ที่กล่าวว่า ปัญหาและอุปสรรคการค้าชายแดนจังหวัดน่าน สามารถสรุปได้ดังนี้

3.1 ปัญหาด้านการคมนาคม เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่บริเวณชายแดนเป็นภูเขาสูง ประกอบกับถนนเป็นถนนดิน ในช่วงฤดูฝนเกิดความยากลำบากในการเดินทาง

3.2 ปัญหาด้านการค้า ได้แก่ ประชาชนชาวสปป.ลาวส่วนใหญ่มีฐานะยากจน รายได้ต่ำ ไม่มีอำนาจซื้อ และพื้นที่บริเวณชายแดนห้วยโก๋นอยู่ในพื้นที่ป่าไม้อุรุกษ์ (ป่าดงน้ำ 1A) ไม่สามารถเข้าไปลงทุนและก่อสร้างสิ่งถาวรได้

3.3 ปัญหาเกี่ยวกับกฎระเบียบและพิธีการค้า ได้แก่ สปป.ลาวยังไม่ได้ยกฐานะด่านห้วยโก๋น-น้ำเงินให้เป็นด่านสากล ทำให้บุคคลในประเทศที่ 3 ไม่สามารถผ่านเข้าออกได้ และภาน้ำเงินเข้าสินค้าสูง พิธีการส่งออก-นำเข้ายังไม่เป็นสากล

3.4 ปัญหาทางด้านเจ้าหน้าที่ ได้แก่ สถานที่ตั้งทำการถาวรของด่านศุลกากรทุ่งช้างอยู่ในจุดที่ห่างไกลชุมชน ขาดแคลนสาธารณูปโภค การใช้อำนาจหน้าที่ไปในทางที่ผิด และการปักปันเขตแดนระหว่างประเทศไทย-สปป.ลาวยังไม่ชัดเจน

ข้อค้นพบ

1. ผู้ประกอบการร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดน่านส่วนใหญ่ยังไม่สนใจที่จะส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาว เนื่องจากร้านค้าจำนวนมากตั้งอยู่ในอำเภอเมืองซึ่งอยู่ห่างไกลจากชายแดน การเดินทางไปทำเอกสารการส่งออกไม่สะดวกและมีค่าใช้จ่ายสูง อีกทั้งยังไม่ให้ความสำคัญในการศึกษาข้อมูลการส่งออกไปยังสปป.ลาว

2. สปป.ลาวมีแนวโน้มความต้องการในสินค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น

จากสถิติการค้าชายแดนในปี 2545 เปรียบเทียบกับปี 2544 พบว่า มูลค่าการส่งออกสินค้าในกลุ่มวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง เพิ่มสูงขึ้นประมาณ 70% โดยเฉพาะสินค้าปูนซีเมนต์ที่นับได้ว่าเป็นสินค้าส่งออกอันดับ 1 ของการค้าชายแดนด้านจังหวัดน่าน คาดว่าในอนาคตเมื่อมีการปรับปรุงเส้นทางการคมนาคมระหว่างจังหวัดน่านและสปป.ลาวแล้วจะทำให้ปริมาณและมูลค่าการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาวในอนาคตมีมากขึ้น

3. ปัญหาในการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาว

ปัญหาที่สำคัญมากเป็นอันดับหนึ่งในการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาว ที่จุดผ่านแดนถาวรห้วยโก๋น-น้ำเงิน นี้ คือ ปัญหาในเรื่องเส้นทางคมนาคมห้วยโก๋น-ปากแบ่ง ที่สูงชันและไม่สามารถใช้ได้ตลอดปี ซึ่งในขณะนี้ได้มีการสำรวจและอนุมัติงบประมาณในการสร้างเส้นทางสายนี้เรียบร้อยแล้ว คาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2548 ประกอบกับทางกระทรวงคมนาคมมีแผนในการสร้างถนนมอเตอร์เวย์ สายพหลโยธิน-ห้วยโก๋น มีงบประมาณ 10,322 ล้านบาท คาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2552 ซึ่งจะส่งผลดีต่อจังหวัดน่าน เมื่อถนนแล้วเสร็จจะทำให้การเดินทางจากจังหวัดน่านสู่แขวงอุดมไซ ซึ่งเป็นเมืองเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนทางตอนเหนือของสปป.ลาว เป็นไปโดยสะดวกขึ้น โอกาสในการเพิ่มปริมาณและมูลค่าการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาว ก็มีมากขึ้น เนื่องจากประชาชนในแขวงอุดมไซที่มีเป็นจำนวนมากและมีอำนาจซื้อ มากกว่าเมืองเงินและเมืองหงสา ที่ติดกับชายแดนจังหวัดน่าน

ข้อเสนอแนะ

ในเรื่องโอกาสในการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาว ที่จุดผ่านแดนห้วยโก๋น-น้ำเงิน อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.น่าน มีข้อเสนอแนะดังนี้

สำหรับธุรกิจ

ผู้ศึกษาได้แบ่งข้อเสนอแนะสำหรับธุรกิจออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

1. สำหรับผู้ประกอบการที่ทำการส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในปัจจุบัน

- ผู้ประกอบการควรจะศึกษาในเรื่องของกฎระเบียบและมาตรการทางการค้าของทั้งประเทศไทยและสปป.ลาว เพื่อแก้ปัญหาคงความยุ่งยากในการจัดทำเอกสารการส่งออกและการขอคืนภาษี ซึ่งสามารถสอบถามได้จาก สำนักงานพาณิชย์จังหวัดน่าน และด่านศุลกากร อำเภอทุ่งช้าง จังหวัดน่าน

- ผู้ประกอบการควรศึกษาถึงนโยบายของทั้ง 2 ประเทศในการสนับสนุนการค้าชายแดนด้านต่างๆ ทั้งในเรื่องความร่วมมือทางการค้า และการสร้างสาธารณูปโภค เพื่อให้สามารถคาดการณ์ความต้องการสินค้าในอนาคตของตลาดได้ ซึ่งสามารถสอบถามได้จาก สำนักงานพาณิชย์จังหวัดน่าน และหอการค้าจังหวัดน่าน

- ผู้ประกอบการควรมีการนำเทคโนโลยี เช่น คอมพิวเตอร์ มาใช้ในการส่งออกสินค้าไปยังสปป.ลาว เพื่อเป็นการเก็บข้อมูลลูกค้าและเพิ่มความสะดวกรวดเร็วให้กับลูกค้าในการเช็คสต็อกสินค้าว่ามีเพียงพอหรือไม่ ทำให้ลูกค้าประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย

- จัดอบรมโดยสำนักงานพาณิชย์จังหวัดน่านร่วมกับหอการค้าจังหวัดน่าน ทุกๆปี ในเรื่องของภาวะการค้าชายแดน และแนวโน้มในอนาคต เพื่อให้ผู้ประกอบการมีวิสัยทัศน์ เกี่ยวกับการค้าชายแดนไทย-สปป.ลาวมากยิ่งขึ้น

2. สำหรับผู้ประกอบการที่ไม่ได้ทำการส่งออกแต่มีความสนใจที่จะส่งออก

- ก่อนทำการส่งออกควรศึกษาถึงกฎระเบียบและมาตรการทางการค้าระหว่างประเทศไทย-สปป.ลาว และนโยบายของทั้ง 2 ประเทศ เพื่อให้การส่งออกเป็นไปอย่างสะดวกและรวดเร็ว ซึ่งสามารถหาข้อมูลได้จาก สำนักงานพาณิชย์จังหวัดน่าน ด่านศุลกากร อำเภอทุ่งช้าง จังหวัดน่าน และข้อมูลออนไลน์ของกระทรวงพาณิชย์

- ถ้าร้านค้าของผู้ประกอบการตั้งอยู่ห่างไกลชายแดน การจัดทำเอกสารไม่สะดวกและมีค่าใช้จ่ายมากในการส่งออก ดังนั้นผู้ประกอบการควรจะหาพันธมิตรทางธุรกิจ (alliance) ที่เป็นร้านค้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง หรือพ่อค้าคนกลางชาวไทย ที่อยู่ใกล้ชายแดน ให้เป็นผู้ดำเนินการ โดยที่ผู้ประกอบการขายสินค้าผ่านทางพันธมิตรทางธุรกิจนี้ ก็จะช่วยให้ประหยัดค่าใช้จ่าย และลดความยุ่งยากในการจัดทำเอกสารอีกด้วย

- จัดอบรมโดยสำนักงานพาณิชย์จังหวัดน่านร่วมกับหอการค้าจังหวัดน่าน ทุกๆปี ในเรื่องของการค้าชายแดน และแนวโน้มในอนาคต เพื่อให้ผู้ประกอบการมีวิสัยทัศน์ เกี่ยวกับการค้าชายแดนไทย-สปป.ลาวมากยิ่งขึ้น และตระหนักถึงความสำคัญของการค้าชายแดน รวมถึงมองเห็นโอกาสในการส่งออกมากยิ่งขึ้น

3. สำหรับผู้ประกอบการที่ไม่ได้ทำการส่งออก และไม่สนใจที่จะส่งออก

- จัดอบรมโดยสำนักงานพาณิชย์จังหวัดน่านร่วมกับหอการค้าจังหวัดน่าน เพื่อให้ผู้ประกอบการเห็นถึงความสำคัญของการค้าชายแดน และกระตุ้นให้ผู้ประกอบการสนใจที่จะส่งออกวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างไปยังสปป.ลาว โดยเน้นหนักในเรื่องของตลาดที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และการเปลี่ยนแปลงในการสร้างถนนสายห้วยโก๋น-ปากแบ่ง ก็จะทำให้ตลาดในการส่งออกมีมากขึ้น ไปถึงแขวงอุดมไซ ซึ่งเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยที่จะขยายตลาดไปถึงแขวงอุดมไซได้ง่ายขึ้น

สำหรับรัฐบาล

1. จากการศึกษาคพบว่า ปัญหาเส้นทางคมนาคมลาดชัน เป็นปัญหาที่สำคัญมากที่สุด ดังนั้นควรจะมีการสำรวจและปรับปรุงเส้นทางคมนาคม ทั้งในตัวจังหวัดน่านและระหว่างจังหวัดน่านกับสปป.ลาว เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสทางการค้าระหว่าง 2 ประเทศ

2. มีการเจรจาเรื่องของการกำหนดให้ด่านห้วยโก๋น-น้ำเงิน เป็นด่านสากลของทางฝั่งสปป.ลาว เพื่ออนุญาตให้บุคคลจากประเทศที่ 3 สามารถเข้าออกได้ รวมไปถึงการขยายเวลาในการเปิด-ปิดด่าน ที่ควรจะต้องเปลี่ยนจาก 08.00-16.00 น. ในปัจจุบัน เป็นเวลา 06.00-18.00 น. เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการค้าโดยรวม และช่วยเพิ่มโอกาสทางการค้าให้มากขึ้น

3. ควรจะมีการประชุมร่วมกันระหว่างทหาร อส. ตำรวจ และเจ้าหน้าที่ศุลกากร เพื่อให้มีการปฏิบัติเป็นไปในทางเดียวกัน