

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากหน่วยงานราชการ Internet หนังสือ เอกสารงานวิจัย และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ที่ทำการค้าชายแดนอำเภอแม่สายและอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย สามารถสรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

5.1.1 สภาพการค้าในอดีต

ในสมัยก่อนสินค้าที่ทำการค้าขายในเขตชายแดน จะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคเป็นส่วนใหญ่ และปริมาณการซื้อขายไม่มาก จำนวนมากที่สุดในการซื้อขายบรรทุกเท่ากับรถกระบะ 1 คัน ถือว่ามากที่สุดในการค้าสมัยนั้น

การกำหนดราคา ผู้จำหน่ายจะเป็นผู้กำหนดราคาเอง อำนาจการต่อรองของลูกค้าไม่มี เนื่องจากมีผู้ขายน้อยราย ความต้องการมีมาก แต่ผู้จำหน่ายมีน้อย การแข่งขันไม่ค่อยมีเนื่องจากมีเท่าไรก็ขายได้หมด สถานที่ตั้งของสถานประกอบการมีความสะดวกเนื่องจากอยู่ใกล้กับชายแดนพม่าสามารถทำการซื้อขายได้ง่าย

การติดต่อธุรกิจเป็นการติดต่อโดยตรง ไม่ผ่านคนกลาง ลูกค้าจะเดินทางจากพม่ามาซื้อสินค้า และต่อมาจะใช้โทรศัพท์ในการติดต่อ ความเสี่ยงไม่มีเนื่องจากเมื่อส่งสินค้าถึงก็ได้รับเงินทันที เช่นเดียวกันกับอำเภอเชียงแสนเมื่อนำของมาถึงท่าเรือ ลูกค้าจะรับผิดชอบในการขนส่งเอง และจะจ่ายเงินทันทีที่สินค้ามาถึงท่าเรือ เอกสารในการประกอบธุรกิจไม่มี จะอาศัยความไว้วางใจลูกค้าจะเป็นลูกค้าเก่าที่สนิทกันและค้าขายกันมานาน จะไม่ค่อยเปลี่ยนลูกค้า และจำนวนลูกค้ามีมากขึ้น จากการบอกต่อของลูกค้าเก่าของบริษัท

5.1.2 สภาพการค้าในปัจจุบัน

สภาพการค้าในปัจจุบันของอำเภอแม่สายและอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย สามารถดูได้จากความเข้มข้นของการแข่งขัน โดยการวิเคราะห์โดยทฤษฎีแรงกดดัน 5 ประการในการแข่งขันทางธุรกิจ (Porter's Five Forces Theory) สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 5.1 แสดงสรุปผลการวิเคราะห์ความเข้มข้นของการแข่งขันทางธุรกิจ ของผู้ประกอบการค้าขายแดนของอำเภอแม่สายและอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย

Porter's Five Forces Theory	อำเภอแม่สาย	อำเภอเชียงแสน
1. ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ๆ ที่เกิดขึ้น (Threat of New Entrant)	- ระดับความเข้มข้นต่ำ - เป็นตลาดปิด ความเสี่ยงสูง	- ระดับความเข้มข้นสูง - เป็นตลาดเปิด
2. การต่อสู้กันระหว่างคู่แข่งที่มีอยู่เดิม (Rivalry Among Existing)	- ระดับความเข้มข้นสูง - ผู้แข่งขันน้อยราย	- ระดับความเข้มข้นต่ำ - ผู้แข่งขันออกจากตลาด
3. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อหรือลูกค้า (Bargaining Power of Buyers)	- ระดับความเข้มข้นปานกลาง	- ระดับความเข้มข้นสูง
4. อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Suppliers)	- ระดับความเข้มข้นสูง	- ระดับความเข้มข้นสูง
5. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Product or Services)	- ระดับความเข้มข้นต่ำ - ผู้ประกอบการจากพื้นที่อื่นเข้ามาในตลาดน้อย เพราะความเสี่ยงสูง	- ระดับความเข้มข้นสูง - ผู้ประกอบการจากพื้นที่อื่นเข้ามาในตลาดมาก ขึ้นอยู่กับการติดต่อกับลูกค้าและจัดการขนส่งสินค้า

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

จากตารางที่ 5.1 ความเข้มข้นในการแข่งขันทางธุรกิจของอำเภอแม่สาย และอำเภอเชียงแสน มีระดับความเข้มข้นที่สูงเหมือนกันคือ อำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ ความแตกต่างที่เห็นได้อย่างชัดเจน คืออำเภอแม่สายจะมีลักษณะเป็นตลาดปิด ส่วนอำเภอเชียงแสนจะมีลักษณะเป็นตลาดเปิด ด้วยเหตุนี้ทำให้ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นจะมีในอำเภอเชียงแสนมากกว่าอำเภอแม่สาย เนื่องด้วยมีความเสี่ยงจากปัญหาความมั่นคงและความมีเสถียรภาพในประเทศพม่า มีการเปิดด่านชายแดนบ่อยครั้ง ผู้ซื้อจะมีอำนาจในการต่อรองสูง ในอำเภอเชียงแสนมากกว่าอำเภอแม่สาย เนื่องด้วยมีผู้ขายมารายสามารถเลือกได้ ส่วนอำเภอแม่สายมีผู้ขายน้อยราย ทำให้มีอำนาจในการต่อรองน้อย

5.1.3 การประกอบกิจการค้าขายแดนในปัจจุบัน

การประกอบกิจการค้าขายแดนปัจจุบันของผู้ประกอบการค้าส่ง ในอำเภอแม่สายและอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย โดยการวิเคราะห์โดยทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mixed Theory) สรุปผลได้ดังนี้

ตารางที่ 5.2 แสดงสรุปผลการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการค้าขายแดน อำเภอแม่สายและอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย

Marketing Mixed Theory	อำเภอแม่สาย	อำเภอเชียงแสน
1. ผลิตภัณฑ์ (Product)	- สินค้านำเข้าหลักจะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าส่งออกหลักคือวัสดุก่อสร้าง	- สินค้านำเข้าหลักจะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าส่งออกเป็นยางพารา และวัสดุก่อสร้าง
2. ราคา (Price)	- อำนาจการกำหนดราคาเป็นของผู้ประกอบการ - ชำระค่าสินค้าเป็นเงินสด	- อำนาจการกำหนดราคาเป็นของลูกค้า - เครดิตยาวนาน - ชำระค่าสินค้าผ่านการแลกเปลี่ยนนอกระบบหลายช่องทาง
3. การจัดจำหน่าย (Place)	- ที่ตั้งของกิจการมีผลต่อการประกอบกิจการ - เป็นตัวแทนหรือนายหน้า - เป็นผู้ค้าส่งรายใหญ่	- ที่ตั้งของกิจการไม่มีผลต่อการประกอบกิจการ - เป็นผู้ค้าส่งรายใหญ่ - เป็นบริษัท/โรงงาน โดยตรง - ทำธุรกิจครบวงจร
4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)	- ลดราคาในกรณีสั่งซื้อปริมาณมาก - ใช้ความไว้วางใจในการประกอบธุรกิจกับลูกค้ามานาน	- ลดราคาในกรณีสั่งซื้อปริมาณมาก - ใช้ความไว้วางใจในการประกอบธุรกิจกับลูกค้ามานาน -

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

จากตารางที่ 5.2 สินค้านำเข้าของอำเภอแม่สาย และอำเภอเชียงแสนเหมือนกัน คือเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค และสินค้าส่งออกเหมือนกัน คือวัสดุก่อสร้าง สถานที่ตั้ง สถานที่ประกอบการในอำเภอแม่สายมีผลกระทบต่อการค้ามากกว่าอำเภอเชียงแสน ด้วยอำเภอเชียงแสนมีลักษณะเป็นสถานที่ในการขนส่งสินค้าไม่เน้นการจำหน่ายสินค้าในอำเภอเชียงแสน การติดต่อธุรกิจการค้าชายแดนนิยมใช้โทรศัพท์ และไม่มีเอกสารทางการค้า อาศัยความไว้วางใจ และการติดต่อธุรกิจมานาน ผู้ประกอบการค้าส่งรายใหญ่จึงมีความสัมพันธ์ทางการค้ายาวนาน และมีเงินลงทุนสูง การชำระสินค้าของอำเภอแม่สายจะนิยมชำระด้วยเงินสดทันทีและใช้เงินสกุลบาทเท่านั้น สำหรับอำเภอเชียงแสนจะใช้เงินสองสกุล คือบาทและหยวน นิยมใช้เครดิตมากกว่าเงินสด และมีรูปแบบในการชำระเงิน 3 ช่องทาง คือวิธีการหักบัญชีคู่ค้า วิธีการหักบัญชีระหว่างกลุ่มคู่ค้าหรือจับคู่ชำระเงิน และวิธีผ่านตลาดแลกเปลี่ยนเงินตราในระบบ ผู้ประกอบการในอำเภอแม่สายจะเป็นตัวแทนหรือนายหน้า (Broker) และเป็นพ่อค้าส่ง ส่วนผู้ประกอบการในอำเภอเชียงแสนจะมีหลายรูปแบบ คือเป็นตัวแทนหรือนายหน้า เป็นเจ้าของบริษัท/โรงงาน เป็นพ่อค้าส่งและพ่อค้าปลีก เป็นผู้รวบรวมสินค้า ตลอดจนเป็นตัวแทนจากประเทศจีนในการดำเนินการรวบรวมสินค้าและส่งออกสินค้า

5.2 ข้อเสนอแนะในการพัฒนาการค้าชายแดน

5.2.1 ข้อเสนอแนะต่อการพัฒนาอำเภอแม่สาย และอำเภอเชียงแสน

การพัฒนาอำเภอแม่สายจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการให้ข้อเสนอแนะการพัฒนาอำเภอแม่สาย ดังนี้

- 1) พัฒนาด้านสาธารณูปโภค น้ำ ความสะอาดของตลาด
- 2) ขยายตลาดการค้าปลีกเพิ่มขึ้น

การพัฒนาอำเภอเชียงแสนจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการให้ข้อเสนอแนะการพัฒนาอำเภอเชียงแสน ดังนี้

- 1) พัฒนาด้านเส้นทางการขนส่งทั้งทางบกและทางน้ำ
- 2) พัฒนาพื้นที่ในการขนส่งสินค้า

5.2.2 ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการค้าชายแดน

- 1) สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
- 2) ต้องมีทักษะทางด้านภาษาจีน

- 3) ต้องมีเงินทุนสำหรับประกอบการสูง
- 4) แสวงหาสินค้าใหม่ๆ ที่เป็นที่ต้องการของลูกค้าเสมอ
- 5) มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า

5.2.3 ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐ

- 1) พัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศในด้านการค้าและการลงทุน
- 2) สนับสนุนด้านเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการใหม่
- 3) ให้ข้อมูลด้านระเบียบของภาครัฐต่อผู้ประกอบการ
- 4) ลดขั้นตอนในการปฏิบัติงานของหน่วยงานทุกหน่วยงานในพื้นที่
- 5) ประสานการทำงานระหว่างหน่วยงานของภาครัฐในพื้นที่
- 6) เปิดเวทีและส่งเสริมการพัฒนาอำเภอแบบมีส่วนร่วมกับประชาชนในพื้นที่

5.3 ข้อเสนอแนะในการศึกษาต่อไป

การค้นคว้าอิสระนี้ทำการศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการค้าส่งรายใหญ่ ซึ่งมีสัดส่วนมูลค่าการค้านำเข้าและส่งออกมากกว่าร้อยละ 50 และจากการสำรวจในพื้นที่ทำให้ได้ประเด็นที่เป็นแนวทางในการศึกษาต่อไปคือ

- 1) ประชาชนในอำเภอเชียงแสนได้ประโยชน์อะไรบ้าง จากการค้าชายแดน เนื่องจากลักษณะการค้าชายแดนในอำเภอเชียงแสน มีลักษณะเหมือนสถานที่ในการรับและส่งสินค้า ปริมาณเงินที่หมุนเวียนในอำเภอเชียงแสนมีน้อย
- 2) ปริมาณนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติมาที่อำเภอแม่สายจำนวนมาก ธุรกิจในการการค้าและบริการในอำเภอแม่สายมีมากขึ้น เนื่องจากสามารถดำเนินการต่ออายุหนังสือเดินทาง ซึ่งเป็นประเด็นที่น่าจะทำการศึกษาต่อไปว่าแม่สายน่าจะพัฒนาธุรกิจในด้านไหน และภาครัฐควรพัฒนาการรองรับในเรื่องนี้อย่างไรบ้าง
- 3) ตลาดในอำเภอแม่สายปัจจุบันมีพ่อค้าปลีกจากประเทศพม่า หาบสินค้าเข้ามาจำหน่ายในตลาดจำนวนมาก ซึ่งพื้นที่บริเวณนี้ในอนาคตอาจจะเป็นแหล่งที่มีแต่ผู้ประกอบการจากประเทศพม่า ควรทำการศึกษาเพื่อหาแนวทางในการดำเนินการต่อไป