

อภิธานวิชาการ



สำนักหอสมุด

..รายงานการวิจัย ฉบับสมบูรณ์..



**โครงการศึกษาความสามารถ  
ในการแข่งขันการค้าชายแดนไทย-พม่า  
ในอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก  
ตามยุทธศาสตร์  
พัฒนามากลุ่มสี่แยกอินโดจีน**



สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

วันลงทะเบียน..... 51 SEP 2011

เลขทะเบียน.....

เลขเรียกหนังสือ.....

โดย

รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์

SUJINDA CHEMSRIPONG, Ph.D

ภาควิชาเศรษฐศาสตร์และการบัญชี

**คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์  
มหาวิทยาลัยขอนแก่น**

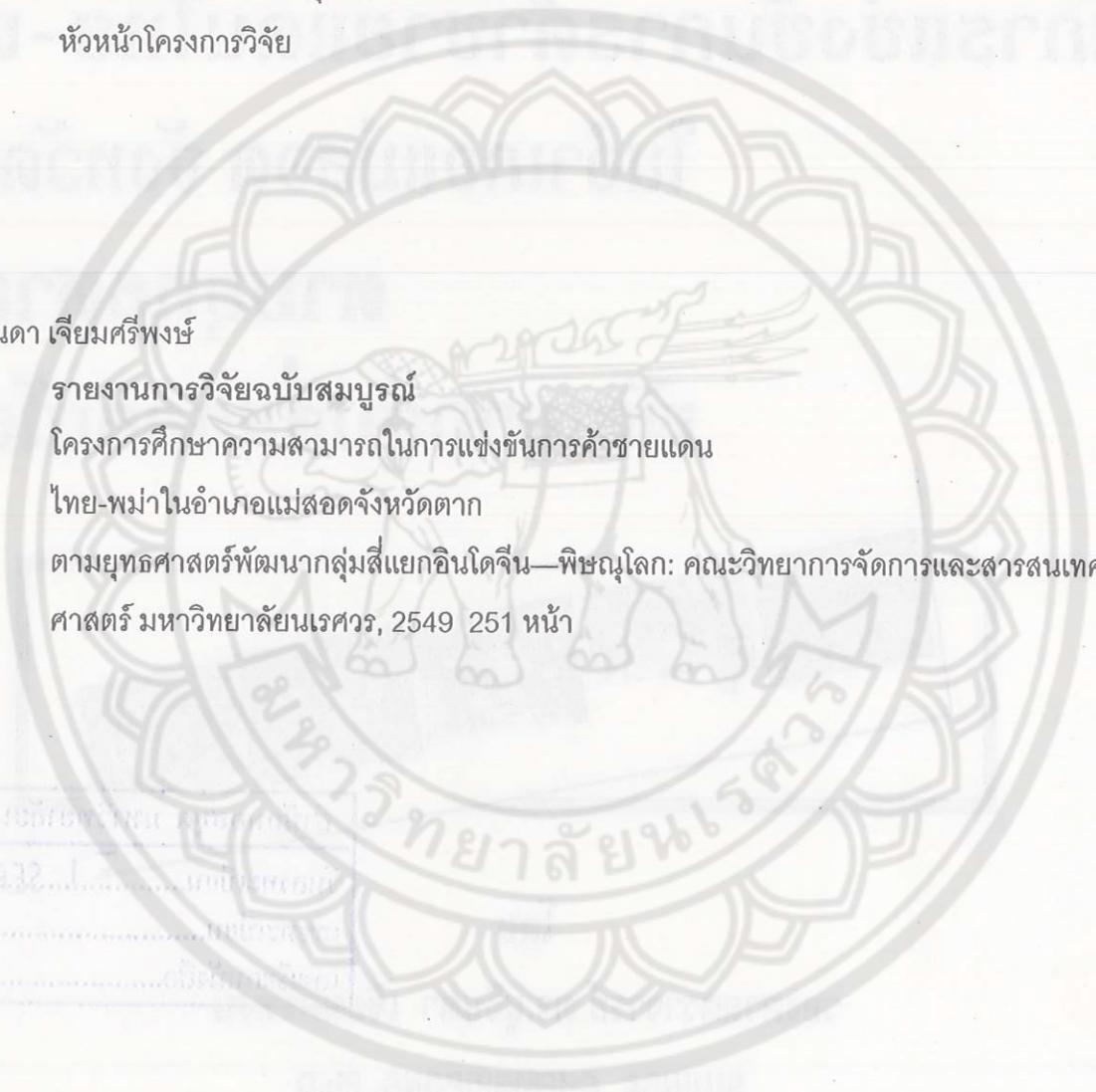


รศ.ดร.กมลพนธ์ กิ่ง

รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์  
โครงการศึกษาความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดน  
ไทย-พม่าในอำเภอแม่สอดจังหวัดตาก  
ตามยุทธศาสตร์พัฒนามากุ่มสี่แยกอินโดจีน

ผู้เขียน : รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์  
หัวหน้าโครงการวิจัย

สุจินดา เจียมศรีพงษ์  
รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์  
โครงการศึกษาความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดน  
ไทย-พม่าในอำเภอแม่สอดจังหวัดตาก  
ตามยุทธศาสตร์พัฒนามากุ่มสี่แยกอินโดจีน—พิษณุโลก: คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศ  
ศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร, 2549 251 หน้า



รศ.ดร.กมลพนธ์ กิ่ง  
1105 932...  
.....  
.....

เผยแพร่โดย คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์  
มหาวิทยาลัยนเรศวร พิษณุโลก  
โทร 055 261000-4 ต่อ 2116  
<http://www.mis.nu.ac.th>

## คำนำ

นับวันการค้าชายแดนจะยิ่งมีบทบาทและความสำคัญต่อประเทศไทยในยุคโลกาภิวัตน์มากขึ้นทุกขณะ ไม่เพียงแต่เป็นที่มาของรายได้หลักจากการนำเข้าและส่งออก ซึ่งมีผลโดยตรงต่อระบบเศรษฐกิจของไทยเท่านั้น แต่การค้าชายแดนยังเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาจังหวัดและภูมิภาคใกล้เคียง โดยการค้าชายแดนจะช่วยส่งเสริม ด้านความสัมพันธ์และความใกล้ชิดระหว่างประเทศในภูมิภาคเดียวกันโดยการพึ่งพาอาศัยกัน

การค้าชายแดนจึงถูกดึงขึ้นมาเป็นประเด็นทางยุทธศาสตร์ในการกำหนดแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจในส่วนภูมิภาค อย่างไรก็ตาม การค้าชายแดนในปัจจุบัน ยังมีปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นจากนโยบายของรัฐบาลเอง จากกฎระเบียบและพิธีการทางศุลกากร การจ้างแรงงาน ซึ่งยังเป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการค้าชายแดน คณะผู้วิจัยจึงได้ให้ความสนใจ และได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง "โครงการศึกษาความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดน ไทย-พม่า ในอำเภอแม่สอดจังหวัดตาก ตามยุทธศาสตร์พัฒนากลุ่มสี่แยกอินโดจีน" โดยมุ่งทำการศึกษาเกี่ยวกับ รูปแบบและโครงสร้างการค้าชายแดนไทย-พม่าที่ แม่สอด ที่เป็นอยู่ในปัจจุบันนี้ ตลอดจนศึกษาถึงปัจจัยที่ก่อให้เกิดผลสำเร็จในการพัฒนาความสามารถในการค้าชายแดนไทย-พม่า ปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนได้นำเสนอข้อเสนอแนะที่จะเป็นประโยชน์ต่อการค้าชายแดน อำเภอแม่สอด

งานวิจัยชิ้นนี้ ได้รับความร่วมมืออย่างดียิ่งจากทุกฝ่ายในอำเภอแม่สอด ไม่ว่าจะเป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐ ผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้า เอกชน และประชาชนในแม่สอด ซึ่งให้ความเป็นกันเอง และให้การต้อนรับเป็นอย่างดี

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณอมรพันธ์ นิมานันท์ ผู้ว่าราชการจังหวัดตาก ที่ได้กรุณาให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับนโยบายการค้าชายแดนในฝ่ายของรัฐบาลที่เป็นประโยชน์ต่องานวิจัยเป็นอย่างมาก และขอขอบคุณ คุณวุฒิชัย วงษ์นาคเพชร หัวหน้าพาณิชย์จังหวัดตาก สำนักงานพาณิชย์จังหวัดตากที่ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับ Contract Farming ขอขอบคุณคุณคุณกฤษฎา ทองธรรมชาติ นายด่านศุลกากรแม่สอด ที่ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับขั้นตอนการส่งออก กฎระเบียบ ตลอดจน ปัญหาและอุปสรรคของการค้าชายแดน โดยละเอียด

นอกจากนี้ ต้องขอขอบคุณ คุณอำพน ฉัตรชัยฤกษ์ ประธานหอการค้าจังหวัดตาก อ.แม่สอด คุณบรรพต ก่อเกียรติเจริญ รองประธานหอการค้าจังหวัดตาก อ.แม่สอด คุณปราณี หุตะมานเจ้าหน้าที่ของหอการค้าจังหวัด อ.แม่สอด ที่ได้กรุณาให้ข้อมูล และร่วมเป็นเจ้าภาพในการจัดการระดมความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคของการค้าชายแดน นอกจากนี้ ขอขอบคุณ คุณนิยม ไวยรัชพานิช ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน และรองประธานหอการค้าแห่งประเทศไทย ที่กรุณาให้ภาพ

การค้าขายแดนไทย-พม่าได้อย่างชัดเจนและเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่องานชิ้นนี้มาก ขอขอบคุณ คุณเทิดเกียรติ ชินสรนันท์ นายกเทศมนตรี เทศบาลเมืองแม่สอด คุณชัยวัฒน์ วิถีธรรมวงศ์ ที่ปรึกษา นายกเทศมนตรี ที่ได้กรุณาให้ข้อคิดเห็นในมุมมองของผู้ประกอบการ และเจ้าหน้าที่ของรัฐ คุณเพลินใจ ประชาคมอำเภอแม่สอด ในมุมมองขององค์กรภาคประชาชน และกลุ่มผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า สมาชิกหอการค้าทุกท่าน ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ทุกท่าน ตลอดจนผู้ที่ไม่ได้เอ่ยนามในที่นี้

สุดท้ายนี้ ต้องขอขอบคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ไพศาล อินทสิงห์ คณบดีคณะวิทยาการจัดการ และสารสนเทศศาสตร์ ที่ได้เห็นความสำคัญของงานวิจัยชิ้นนี้ ได้อนุมัติงบประมาณรายได้ของคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ ให้คณะผู้วิจัยได้ทำงานวิจัยชิ้นนี้ พร้อมกันนี้ผู้วิจัยต้องขอขอบคุณ ดร.วนาวลัย์ ดาดี รองคณบดีฝ่ายวิจัยและชุมชนสัมพันธ์ คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ เป็นผู้ที่ ดูแลและอนุมัติโครงการวิจัยนี้ โดยเล็งเห็นประโยชน์ของงานวิจัยนี้ในแง่ของการวิจัยสู่ชุมชน ผลของงานวิจัยจะมีประโยชน์ต่อชุมชน จึงทำให้งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยที่ได้รับการสนับสนุนจากคณะ

งานวิจัยนี้จะสำเร็จไม่สมบูรณ์หากขาดทีมงานที่ให้ความร่วมมือ ร่วมใจ ผู้วิจัยจึงขอขอบคุณ คณะทำงานทุกท่าน อาทิเช่น ดร.สุพรรณิ บัวสุข อาจารย์ภาควิชาการจัดการธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ คุณฉัตรชัย นิยะบุญ และนางสาวณัฏยา บุญสม นิสิตปริญญาโท และนิสิตปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ อื่นๆ ซึ่งเป็นผู้ช่วยวิจัยในงานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี และขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ของคณะวิทยาการจัดการอื่นๆ ที่มีส่วนช่วยให้งานนี้สำเร็จ

คุณงามความดีของงานวิจัยชิ้นนี้หากมีบ้าง ต้องขอมอบให้กับ คุณนิทัศน์ เจียมศรีพงษ์ ที่ได้อดทน เข้าใจในการทำงานวิจัยชิ้นนี้ และเป็นกำลังใจให้ตลอดเวลา ตลอดทั้งให้ข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ จนทำให้งานวิจัยนี้สำเร็จ หากมีข้อผิดพลาดประการใดขอนำไปปรับแก้ไขในครั้งต่อไป

รองศาสตราจารย์ ดร. สุจินดา เจียมศรีพงษ์

หัวหน้าโครงการวิจัย

29 พฤศจิกายน 2549

## สารบัญ

		หน้า
บทที่ 1	บทนำ	1
	ความสำคัญและที่มาของปัญหาในการวิจัย.....	1
	วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย.....	5
	ผลที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย .....	5
	ขอบเขตของโครงการวิจัย .....	5
	สมมติฐานในการวิจัย .....	5
	วิธีดำเนินการวิจัยและสถานที่เก็บข้อมูล.....	6
บทที่ 2	ลักษณะทั่วไปและเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	8
	ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ .....	8
	การค้าระหว่างประเทศไทย-พม่า.....	9
	ทฤษฎีการพึ่งพาอาศัยกันระหว่างประเทศ.....	11
	กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	13
	ปัจจัยที่กำหนดสภาพแวดล้อมในการแข่งขันการค้าชายแดนไทย.....	14
	ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการค้าชายแดนไทย-พม่า.....	15
	ภาพรวมการค้าชายแดนไทย-พม่า.....	16
	การค้าชายแดนไทย-พม่าที่ด่านแม่สอด จังหวัดตาก.....	19
	ประเภทและมูลค่าสินค้านำเข้าและส่งออกที่สำคัญของแม่สอด.....	23
	การลงทุนในอำเภอแม่สอด.....	28
	ระบบการเงินและการธนาคาร.....	29
	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	30
	ภาคผนวกบทที่ 2: ประเภทสินค้านำเข้า-ส่งออกที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ.....	34
บทที่ 3	วิธีการดำเนินการวิจัย.....	47
	ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการวิจัย.....	47
	ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา.....	48
	วิธีการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	48

	เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา.....	48
	การวิเคราะห์ข้อมูล.....	49
	สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์.....	50
<b>บทที่ 4</b>	<b>พฤติกรรมและรูปแบบการค้าชายแดนไทย-พม่ากรณีศึกษา</b>	
	ด้านแม่สอดจังหวัดตาก.....	47
	ข้อมูลทั่วไป.....	47
	ลักษณะผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจส่งออก-นำเข้า.....	50
	รูปแบบของหน่วยธุรกิจที่ประกอบธุรกิจการค้าชายแดน.....	52
	ลักษณะของบริษัทผู้นำเข้า-ส่งออกสินค้าตามแนวชายแดนไทย-แม่สอด..	54
	การกระจายสินค้าหรือช่องทางการจำหน่ายของสินค้า.....	55
	จุดการค้าและเส้นทางการค้า.....	56
	วิธีการสั่งซื้อสินค้าจากพ่อค้าพม่า.....	58
	วิธีการค้าชายแดน.....	59
	ขั้นตอน มาตรการ และกฎระเบียบของการนำเข้า ส่งออก.....	65
	ขั้นตอนการส่งสินค้าออกจากแม่สอดไปยังพม่า.....	66
	กระบวนการผ่านพิธีทางศุลกากรที่ด่านแม่สอด.....	67
	ขั้นตอนการนำเข้าสินค้าจากประเทศพม่ามายังแม่สอด.....	68
	สินค้านำเข้าที่ได้รับยกเว้นค่าธรรมเนียมการนำเข้า.....	69
	สินค้าที่อนุญาตให้นำเข้า.....	70
	เงื่อนไขการนำเข้าสินค้าในรายการสินค้าสำเป็นและรายการสินค้าพุ่มเฟิอย..	70
	รูปแบบการขนส่งสินค้าออกและนำสินค้าเข้าของการค้าชายแดนแม่สอด..	71
	ธุรกิจขนส่งสินค้าจากแม่สอดไปยังเมียวดี.....	76
	การพิจารณาในประเด็น:ความได้เปรียบในการค้าชายแดนเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในประเทศอื่น.....	80
	พิจารณาในประเด็นการแข่งขันในการส่งออก-นำเข้าด้านกฎระเบียบทางการค้าชายแดนแม่สอด.....	82
	ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจส่งออก-นำเข้าของไทย..	85
	ความคิดเห็นของผู้ประกอบการการค้าชายแดนในประเด็นปัญหาเกี่ยวกับการค้าชายแดน.....	86

บทที่ 5	ความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดนไทยและบทบาทของรัฐในการ สนับสนุน.....	96
	บทนำ.....	96
	วิเคราะห์ศักยภาพในการแข่งขันของการค้าชายแดนแม่สอด.....	96
	วิเคราะห์ปัจจัยกำหนดสภาพแวดล้อมในการแข่งขันของการค้า ชายแดนแม่สอด.....	98
	การกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาขีดความสามารถของแม่สอด จ.ตาก....	100
	ภาคผนวกบทที่ 5; รายละเอียดโครงการต่างๆ.....	110
บทที่ 6	ปัญหา/อุปสรรค และข้อเสนอแนะต่อการค้าชายแดน อ.แม่สอด.....	130
	ด้านกฎระเบียบเกี่ยวกับการค้าชายแดนไทย พม่าที่ด่านแม่สอด.....	130
	ด้านกฎระเบียบของฝ่ายไทย.....	132
	ด้านการเมือง.....	135
	ด้านการคมนาคมขนส่ง.....	137
	ด้านการเงินและการชำระเงิน.....	138
	ด้านแรงงานอพยพจากพม่า.....	139
	ด้านอุปสรรคอื่นๆ.....	140
	การกำหนดแนวทางในการพัฒนาการค้าชายแดนไทย พม่าที่ ด่านแม่สอด.....	140
	ข้อเสนอแนะในการวิจัย.....	143
	ภาคผนวกบทที่ 6: ภาพการค้าชายแดนแม่สอด.....	148
	บรรณานุกรม.....	152
	ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก	แบบสอบถามชุดที่ 1 สำหรับผู้ส่งออก-เข้า.....	157
	แบบสอบถามชุดที่ 2 สำหรับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องการค้าชายแดน ไทย- พม่า.....	165
ภาคผนวก ข	รายชื่อผู้ส่งออก นำเข้าไทย- พม่า.....	169
ภาคผนวก ค	กฎระเบียบทางการค้าชายแดนไทย-พม่า .....	175
ภาคผนวก ง	มาตรการด้านภาษี.....	179
ภาคผนวก จ	ระบบการธนาคารของพม่า.....	182

๕๒	การค้าชายแดนไทย-พม่า	ศูนย์วิจัย
๕๓		นิคม
๕๔	...	...
๕๕	...	...
๕๖	...	...
๕๗	...	...
๕๘	...	...
๕๙	...	...
๖๐	...	...
๖๑	...	...
๖๒	...	...
๖๓	...	...
๖๔	...	...
๖๕	...	...
๖๖	...	...
๖๗	...	...
๖๘	...	...
๖๙	...	...
๗๐	...	...
๗๑	...	...
๗๒	...	...
๗๓	...	...
๗๔	...	...
๗๕	...	...
๗๖	...	...
๗๗	...	...
๗๘	...	...
๗๙	...	...
๘๐	...	...
๘๑	...	...
๘๒	...	...
๘๓	...	...
๘๔	...	...
๘๕	...	...
๘๖	...	...
๘๗	...	...
๘๘	...	...
๘๙	...	...
๙๐	...	...
๙๑	...	...
๙๒	...	...
๙๓	...	...
๙๔	...	...
๙๕	...	...
๙๖	...	...
๙๗	...	...
๙๘	...	...
๙๙	...	...
๑๐๐	...	...



## สารบัญญรูป

รูปที่		หน้า
1.1	แสดงการค้าชายแดนไทย-พม่า ที่ด่านอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ปี 2536-2549 .....	2
2.1	แสดงการไหลเวียนของสินค้าส่งออก และนำเข้าระหว่างไทย-พม่า.....	11
2.2	แสดงความสัมพันธ์ของการค้าชายแดนระหว่างไทย-พม่า.....	12
2.3	แสดงความสัมพันธ์ของการค้าชายแดนเชื่อมโยงสี่แยกอินโดจีน.....	13
2.4	แสดงการพัฒนาศักยภาพความสามารถในการแข่งขันการค้า ชายแดนไทย-พม่า.....	15
2.5	แสดงแผนที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก.....	20
2.6	แสดงแผนที่สังเขปคลังสินค้าชั่วคราว 13 คลังในอำเภอแม่สอด.....	22
2.7	แสดงมูลค่าการส่งออก สินค้าประเภทผ้าทั้งหมดจากไทย ไปพม่า 2539-2549.....	23
2.8	แสดงมูลค่าการส่งออก สินค้าประเภทรองเท้าแตะจากไทย ไปพม่า 2539-2549.....	24
2.9	แสดงมูลค่าการส่งออก สินค้าประเภทผงชูรสจากไทย ไปพม่า 2539-2549.....	25
2.10	แสดงมูลค่าการส่งออก สินค้าประเภทน้ำมันพืชจากไทย ไปพม่า 2539-2549.....	25
2.11	แสดงมูลค่าการส่งออก สินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ไม้จากไทย ไปพม่า 2539-2549.....	26
2.12	แสดงมูลค่าการส่งออก สินค้าประเภทโคมีชีวิตและกระบือมีชีวิต จากไทย ไปพม่า 2539-2549.....	27
2.13	แสดงมูลค่าการส่งออก สินค้าประเภทอาหารทะเลประเภทต่างๆ 2539-2549.....	27
2.14	แสดงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่อเงินจัต 2544-2549.....	30
4.1	แสดงการกระจายสินค้าในตลาดพม่า.....	56
4.2	แสดงแผนผังคลังสินค้าชั่วคราว อ.แม่สอด.....	58
4.3	แสดงขั้นตอนการส่งออกจากแม่สอดไปพม่า.....	67

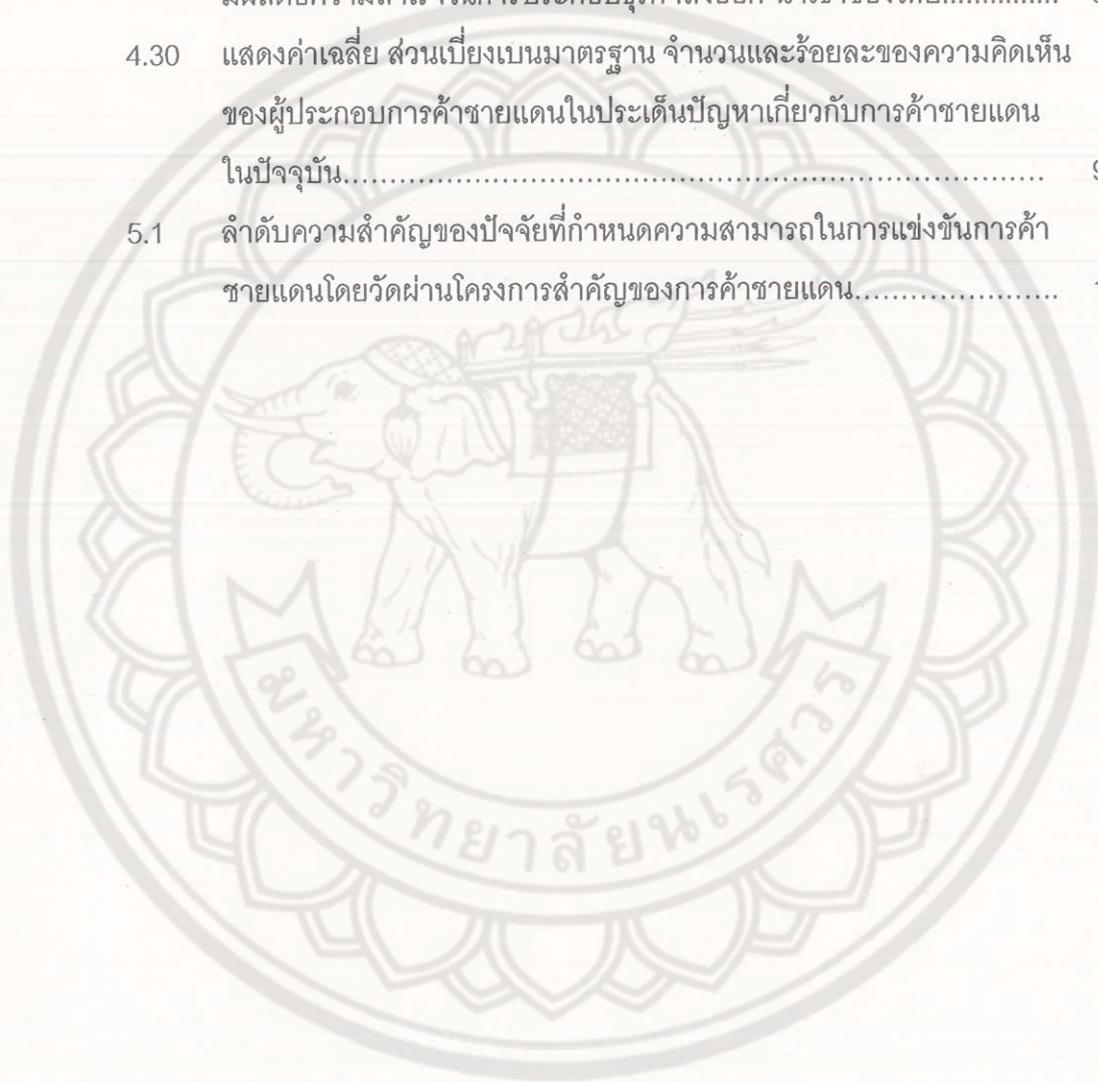
4.4	แสดงกระบวนการพืทางศุลกากรด่านแม่สอด.....	68
4.5	แสดงขั้นตอนการผ่านพิธีการศุลกากรที่ด่านแม่สอด.....	69
5.1	แสดงกรอบแนวคิดของการพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน.....	99
5.2	แสดงกลยุทธ์ในการพัฒนาขีดความสามารถของการค้าชายแดน ไทย พม่า.....	100
6.1	แสดงที่ทำการสำนักงานด้านศุลกากรแม่สอด.....	146
6.2	แสดงจุดขนส่งสินค้าผ่านด้านศุลกากรแม่สอดทางสะพาน มิตรภาพไทย-พม่า.....	146
6.3	แสดงการติดต่อเอกสารเพื่อขนส่งสินค้าผ่านด้านศุลกากรทางบก.....	147
6.4	แสดงการนำเข้าไม้แปรรูปจากพม่าทางน้ำโดยผ่านทางเรือ.....	147
6.5	แสดงสินค้านำเข้ามันพีชรอการขนส่งทางน้ำ.....	148
6.6	แสดงคลังสินค้าชั่วคราวที่รอการขนส่งทางเรือ.....	148
6.7	แสดงการขนส่งทางเรือ.....	149
6.8	แสดงการขนถ่ายสินค้าเพื่อรอการขนส่งทางเรือ.....	149
6.9	แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกในท่าเรือ คือ รางลำเลียงสินค้าไป ยังเรือที่รอบรรทุก.....	150
6.10	แสดงตลาดกลางการซื้อขายโค-กระบือมีชีวิต.....	150
6.11	แสดงการซื้อขาย โค-กระบือที่ตลาดแม่สอด.....	151

## สารบัญญัตินำ

ตารางที่		หน้า
1.1	แสดงแผนภูมิการดำเนินการวิจัยของโครงการ.....	6
2.1	แสดงการเปรียบเทียบทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศเฮกเซอร์-โอลิน กับทฤษฎีการค้าสมัยใหม่.....	9
2.2	แสดงกรอบแนวคิดในการวิจัย.....	14
2.3	แสดงมูลค่าการค้าชายแดน ระหว่างไทยกับพม่า 2544-2548.....	17
2.4	สัดส่วนการค้าชายแดนไทย-พม่าที่ผ่านด่านศุลกากรไทย 2544-46.....	19
2.5	แสดงสถิติการค้าชายแดนไทย-พม่า ที่ด่านอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ปี 2536-2549.....	21
2.6	แสดงจำนวนโรงงาน เงินลงทุน จำนวนคนงานจังหวัดตาก ปี 2549 แยกตามอำเภอ.....	29
4.1	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตามเพศ	47
4.2	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตาม กลุ่มอายุ.....	47
4.3	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตาม ระดับการศึกษา.....	48
4.4	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตาม ที่อยู่/ภูมิลำเนาที่ตั้งของผู้ประกอบการ.....	48
4.5	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตาม ประเภทของธุรกิจที่ดำเนินการอยู่.....	49
4.6	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตาม ตำแหน่งทางการประกอบอาชีพ.....	50
4.7	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตาม รายได้จากการประกอบอาชีพของหน่วยธุรกิจต่อเดือน.....	51
4.8	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตาม ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ.....	52
4.9	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตาม สาเหตุของการดำเนินธุรกิจ.....	52

4.10	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตามรูปแบบของบริษัทส่งออก และนำเข้า.....	54
4.11	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตามประเภทของบริษัท.....	55
4.12	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตามการสั่งซื้อสินค้าจากพ่อค้าพม่า.....	59
4.13	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตามวิธีการค้า .....	61
4.14	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตามความถี่ในการสั่งซื้อสินค้า.....	62
4.15	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกลักษณะตามมูลค่าในการสั่งซื้อสินค้า.....	63
4.16	แสดงจำนวนและร้อยละของประเภทสินค้าที่ส่งออกไปพม่า.....	64
4.17	แสดงจำนวนและร้อยละของประเภทสินค้าที่ได้นำเข้าจากพม่า.....	65
4.18	แสดงค่าธรรมเนียมในการนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างไทยพม่าทำเรืออย่างกึ่ง-แม่สอด .....	70
4.19	แสดงจำนวนและร้อยละของรูปแบบการขนส่งสินค้า.....	73
4.20	แจกแจงเส้นทางการขนส่งสินค้าของบริษัทจากต้นทางในประเทศไทยไปยังปลายทางประเทศพม่า .....	75
4.21	แสดงการแจกแจงประเภทสินค้าโดยแยกตามประเภทของการขนส่ง.....	76
4.22	แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มคนที่ผู้ประกอบการใช้การบริการขนส่งไปยังประเทศพม่า.....	76
4.23	ช่องทางการจัดการจำหน่ายและการกระจายสินค้าในตลาดพม่า.....	77
4.24	แสดงประเภท ความถี่ และมูลค่าในการส่งออกแยกประเภทสินค้า.....	79
4.25	แสดงการเปรียบเทียบต้นทุนการขนส่งตามระยะทางต่างๆ.....	79
4.26	แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน จำนวนและร้อยละของความคิดเห็นต่อภาวการณ์แข่งขันของการส่งออก นำเข้าไทย.....	82
4.27	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน จำนวนและร้อยละของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจส่งออก-นำเข้าไทย (พิจารณาข้อได้เปรียบจากคู่แข่งชั้นประเทศอื่น.....	84

4.28	แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน จำนวนและร้อยละของ ความคิดเห็นต่อภาวะการแข่งชันทางการส่งออก-นำเข้าไทย (พิจารณาข้อ ได้เปรียบจากคู่แข่งในประเทศอื่นกรณีความคิดเห็น เกี่ยวกับกฎระเบียบทางการค้าชายแดนแม่สอด.....	87
4.29	แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน จำนวนและร้อยละของปัจจัยที่ มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจส่งออก-นำเข้าของไทย.....	88
4.30	แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน จำนวนและร้อยละของความคิดเห็น ของผู้ประกอบการค้าชายแดนในประเด็นปัญหาเกี่ยวกับการค้าชายแดน ในปัจจุบัน.....	90
5.1	ลำดับความสำคัญของปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการแข่งขันการค้า ชายแดนโดยวัดผ่านโครงการสำคัญของการค้าชายแดน.....	104



	มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์	๒๕.๖
	วิทยาลัยการอาชีพวังน้อย	
	วิทยาลัยการอาชีพวังน้อย	
๗๘	วิทยาลัยการอาชีพวังน้อย	
	วิทยาลัยการอาชีพวังน้อย	๒๕.๗
๘๓	วิทยาลัยการอาชีพวังน้อย	
	วิทยาลัยการอาชีพวังน้อย	๒๕.๘
๘๗	วิทยาลัยการอาชีพวังน้อย	
๙๓	วิทยาลัยการอาชีพวังน้อย	



## บทที่ 1

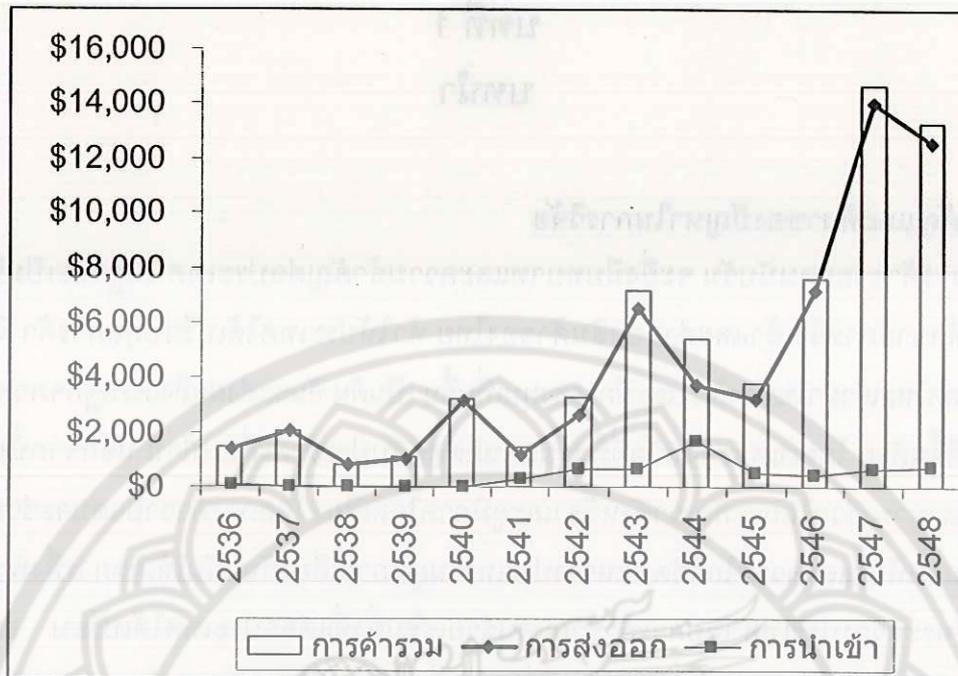
## บทนำ

**ความสำคัญและที่มาของปัญหาในการวิจัย**

การค้าชายแดนนับวัน จะยิ่งมีบทบาทและความสำคัญต่อประเทศ ในฐานะเป็นที่มาของ รายได้หลักจากการนำเข้าและส่งออกสินค้าของไทย ทำให้ประเทศได้เปรียบดุลการค้า มีเงินตรา ต่างประเทศไหลเข้ามาในท้องถิ่น และมีการลงทุนเพิ่มขึ้น เป็นต้น อันจะส่งผลถึงเศรษฐกิจภาพรวมของ ประเทศดีขึ้นด้วย โดยเฉพาะจังหวัดที่มีชายแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน นอกจากนี้ การค้า ชายแดนสามารถช่วยในการพัฒนาจังหวัด และภูมิภาคใกล้เคียง โดยการค้าชายแดนจะช่วยส่งเสริม ด้านความสัมพันธ์และความใกล้ชิด ระหว่างประเทศในภูมิภาคเดียวกัน เน้นให้เกิดการพึ่งพาอาศัยซึ่ง กันและกันระหว่างประเทศ โดยการค้าชายแดนช่วยเสริมสิ่งที่แต่ละประเทศได้เปรียบ เช่น ความ ได้เปรียบในค่าขนส่งของการค้าชายแดน ที่ต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับการค้าระหว่างประเทศกับ ประเทศคู่ค้าของไทย อื่นๆ เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา หรือ ประเทศญี่ปุ่น เพราะการค้าชายแดนมี ระยะทางการค้าชายใกล้กว่าเมื่อเปรียบเทียบกับ

การค้าชายแดนระหว่างประเทศไทย-พม่าได้รับความสนใจมาก เนื่องจากมีมูลค่าการค้าสูง กว่าการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้านอื่น เช่น ลาว กัมพูชา ในระหว่าง ปี พ.ศ. 2544-2546 มีมูลค่า ถึง 47,560.7 ล้านบาทต่อปี มูลค่าส่งออกต่อการนำเข้า 19:81 มูลค่าส่งออก 8,954.1 ล้านบาท และ มูลค่าการนำเข้า 38,606.5 ล้านบาท โดยเฉพาะที่ด่านแม่สอดจังหวัดตาก มีมูลค่าสูงที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.9 ที่ด่าน อำเภอเมือง จังหวัดระนอง คิดเป็นร้อยละ 39.3 และด่านสังขบุรี คิดเป็นร้อยละ 2.9 สำหรับมูลค่าการนำเข้าที่ด่านสังขบุรี มีมูลค่าสูงที่สุด ของปริมาณการนำเข้าสินค้าจากการค้า ชายแดนถึง ร้อยละ 94.3 ซึ่งเป็นการนำเข้าก๊าซธรรมชาติ รองลงมาคือมูลค่าการนำเข้าที่ด่านแม่สอด ร้อยละ 2.3 เท่านั้น หากไม่นับการนำเข้าก๊าซธรรมชาติที่ ด่านสังขบุรี นับว่าด่านแม่สอด เป็นด่านที่มี การค้าชายแดนที่มีปริมาณการค้าสูงสุดของไทย (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ปีที่ 9 ฉบับที่ 1187, 29 ม.ค. 46)

ตัวเลขมูลค่าการค้ารวมที่ด่านศุลกากรอ.แม่สอด ระบุว่า ระหว่างปี 2536-2549 มูลค่าการค้ารวม (ส่งออกและนำเข้า) ในแม่สอดมีมูลค่าสูงขึ้น จาก 1,427.88 ล้านบาทในปี 2536 เพิ่มเป็น 13,280.47 ล้านบาทในปี 2548 คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นถึง ร้อยละ 89 ซึ่งนับว่าเป็นมูลค่าที่สูง (พิจารณารูปที่ 1.1 ประกอบ)



รูปที่ 1.1 แสดงการค้าชายแดนไทย-พม่า ที่ด่านอำเภอแม่สอดจังหวัดตาก ปี 2536-2549

การค้าชายแดน จึงถูกกำหนดให้เป็นประเด็นยุทธศาสตร์ และกำหนดเป็นแนวทางในการพัฒนาจังหวัด โดยเฉพาะจังหวัดในกลุ่มภาคเหนือตอนล่าง 5 จังหวัด ในกลุ่มที่ 1 ซึ่งประกอบด้วย จังหวัดตาก พิจิตรโลก เพชรบูรณ์ สุโขทัย อุตรดิตถ์ ในยุทธศาสตร์ของกลุ่มจังหวัดได้ระบุว่า กลุ่มจังหวัดดังกล่าว "ต้องการจะพัฒนาให้จังหวัดในกลุ่มให้เป็น ศูนย์กลางบริการสี่แยกอินโดจีน โดยจังหวัดต่างๆ จึงได้มีการกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่มจังหวัด (Goal) โดยมีเป้าหมายการพัฒนาจังหวัด เพื่อไปสู่วิสัยทัศน์ดังกล่าว และการค้าชายแดนได้ถูกกำหนดเป็นเป้าประสงค์ข้อหนึ่งเพื่อที่จะนำไปสู่วิสัยทัศน์ที่ได้กำหนดไว้ข้างต้น ก็คือ ต้องการพัฒนาให้จังหวัดในเขตภาคเหนือตอนล่างนี้เป็นจุดรองรับและประสานการเชื่อมโยงการค้าชายแดน การผลิต การตลาด ด้านอุตสาหกรรม เกษตรกรรม และการท่องเที่ยว (เอกสารประกอบการประชุม ยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดและการลงนามปฏิบัติราชการของจังหวัดในกลุ่มภาคเหนือตอนล่างปี พ.ศ. 2546)

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึง การวางยุทธศาสตร์ของกลุ่มจังหวัดที่เกี่ยวกับ การค้าชายแดนพบว่า จังหวัดที่จะได้รับผลกระทบมากกว่าจังหวัดอื่นๆ ในกลุ่มคือ จังหวัดตาก และจังหวัดพิจิตรโลก ด้วยเหตุผล 2 ประการคือ 1) จังหวัดตาก ในฐานะที่เป็นประตูการค้าชายแดน มีอาณาเขตเชื่อมโยงติดต่อกับชายแดนของประเทศเพื่อนบ้านนั่นคือ ประเทศพม่า และ 2) จังหวัดพิจิตรโลกในฐานะเป็นจังหวัดศูนย์กลางจุดเชื่อมโยงไปยังทางตะวันออก ทิศเหนือและทิศใต้ ซึ่งพิจิตรโลกต้องการพัฒนา

จังหวัดไปสู่ศูนย์กลางของการให้บริการที่ถูกเรียกว่า "สี่แยกอินโดจีน" ซึ่งจังหวัดพิษณุโลกมีความเชื่อว่า หากมีการพัฒนาการค้าชายแดน ย่อมทำให้มีการขยายตัวทางด้านการค้าและการลงทุนบริเวณอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก มากขึ้น และส่งผลให้เป็นศูนย์กลางอินโดจีนได้มากขึ้น นอกจากนี้ การขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้านยังช่วยในการประสานแบ่งปันทรัพยากร วัตถุประสงค์ร่วมกันได้ ซึ่งย่อมเป็นผลดีต่อจังหวัดถือเป็นการสร้างโอกาสของความได้เปรียบที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ (สำนักงานพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2546)

จังหวัดตากในฐานะที่เป็นประตูสู่การค้าชายแดน จังหวัดตากได้กำหนดแผนกลยุทธ์การพัฒนาจังหวัด เกี่ยวกับการส่งเสริมการค้าชายแดน ไว้มากมาก พิจารณาจาก การกำหนดวิสัยทัศน์ของจังหวัดตากว่า "จะพัฒนาจังหวัดตากให้เป็น "บ้านเมืองน่าอยู่ ประตูการค้าชายแดน ชุมชนเข้มแข็ง ขจัดความยากไร้ ใส่ใจทรัพยากร สิ่งแวดล้อม พร้อมส่งเสริมการท่องเที่ยว" ด้วยเหตุที่จังหวัดตากเป็นจังหวัดที่มีเขตเชื่อมต่อกับประเทศพม่า และเป็นจุดการค้าชายแดนที่สำคัญแห่งหนึ่งของประเทศ จังหวัดตาก จึงเป็นเสมือนประตูสู่การค้าชายแดน ที่สินค้าจะไหลเข้า-ออก จากประเทศพม่าและประเทศไทยไปยังส่วนต่างๆ ของประเทศทั้งสองต่อไป

นอกจากนี้ จังหวัดตากได้กำหนดเป้าประสงค์เกี่ยวกับ "การค้าชายแดน" ไว้ คือ ต้องการพัฒนาเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านการค้าชายแดน ให้เป็นจุดรองรับและประสานเชื่อมโยงการค้าชายแดน การผลิต การตลาด ด้านอุตสาหกรรม เกษตรกรรมและการท่องเที่ยว ให้ได้ (สำนักงานจังหวัดตาก 2548) ดังนั้น จังหวัดจึงได้วางแนวทางการพัฒนา ตามยุทธศาสตร์ของการส่งเสริมการค้าชายแดน คือ การสร้างหุ้นส่วนการพัฒนา การศึกษา การค้าการลงทุน การท่องเที่ยว และวัฒนธรรมกับประเทศเพื่อนบ้านโดยเฉพาะประเทศพม่า โดยได้กำหนดแนวทางในการพัฒนาไว้ดังนี้คือ

1. ส่งเสริมความสัมพันธ์ทางการศึกษาและวัฒนธรรมกับประเทศเพื่อนบ้าน
2. เสริมสร้างความรู้เกี่ยวกับการค้า การลงทุน และการบริการกับประเทศเพื่อนบ้าน
3. ปรับปรุงกระบวนการผ่านแดนเพื่ออำนวยความสะดวกด้านการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว
4. ส่งเสริมความร่วมมือด้านการค้า การลงทุนสินค้าเกษตร
5. ส่งเสริมและพัฒนาแรงงานในสถานประกอบการเพื่อการส่งออก
6. พัฒนาและจัดระบบบริหารแรงงานต่างด้าว เพื่อรองรับเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดน
7. พัฒนาเส้นทางคมนาคมเชื่อมโยงเขตเศรษฐกิจชายแดนและปรับปรุงผังเมืองรวม

สำหรับจังหวัดพิษณุโลกนั้น แม้ว่าไม่ได้เป็นจังหวัดที่เป็นรอยต่อระหว่างประเทศ หรือมีชายแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านก็ตาม แต่จังหวัดพิษณุโลกจะได้รับผลกระทบหากมีการ

พัฒนาการค้าชายแดนไม่ว่าจะเป็นจากภาคเหนือ (อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย) หรือภาคตะวันตก (อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก) ก็ย่อมทำให้ได้ประโยชน์จากการค้าชายแดน ผ่านจังหวัดพิจิตรโลก เชื่อมต่อขึ้นไปยังภาคเหนือ เชื่อมโยงประเทศจีน และลาว เชื่อมโยงไปทางตะวันออก คือ ประเทศเวียดนาม และเชื่อมโยงลงสู่ภาคใต้ คือ กรุงเทพฯ เพื่อเชื่อมโยงไปยังต่างประเทศได้ จึงถูกเรียกว่า "สี่แยกอินโดจีน" จากความสำคัญดังกล่าว ทำให้พิจิตรโลก ได้กำหนด วิสัยทัศน์ ของจังหวัด เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนา คือ จะพัฒนาจังหวัดพิจิตรโลกให้เป็น "เมืองบริการสี่แยกอินโดจีน" ดังนั้น ในแผนยุทธศาสตร์ของจังหวัดจึงได้กำหนดเป้าประสงค์ที่รองรับการพัฒนาด้านการค้าชายแดน ไว้ว่า ต้องการพัฒนาพิจิตรโลกให้เป็นศูนย์กลางด้านการค้าและการเงินของภาคเหนือตอนล่าง จังหวัดจึงได้กำหนดในแผนกลยุทธ์จังหวัดไว้ว่า จะพัฒนาเครือข่ายการค้าส่งและธุรกรรมด้านการเงินให้ครอบคลุมภาคเหนือตอนล่าง ดังนั้น การพัฒนาการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน จึงเป็นสิ่งจำเป็น และสำคัญของการพัฒนาเศรษฐกิจในพื้นที่ โดยเฉพาะการพัฒนาแนวทางการส่งเสริมการลงทุนการผลิต และการค้าพาณิชย์ ซึ่งเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์หลักของการพัฒนาพื้นที่กลุ่มสี่แยกอินโดจีน<sup>1</sup> ซึ่งผลของการพัฒนาดังกล่าวย่อมส่งผลกระทบต่อจังหวัดรอบนอก โดยเฉพาะจังหวัดพิจิตรโลกซึ่งเป็นประตูสู่สี่แยกอินโดจีน<sup>2</sup> อันจะมีผลต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม สภาพปัจจุบันการค้าชายแดนยังมีปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นนโยบายของรัฐบาล กฎระเบียบ และพิธีการทางศุลกากร ฯลฯ ที่สนับสนุนการค้าชายแดนให้พัฒนาขึ้น ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกต่อการค้าและการลงทุน เช่น ระบบการเงินระหว่างประเทศ ระบบขนส่ง ระบบการจ้างแรงงาน แรงงานต่างด้าว เป็นต้น

ดังนั้น การวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาเกี่ยวกับ รูปแบบและโครงสร้างการค้าชายแดนในปัจจุบัน รวมถึงปัจจัยที่ก่อให้เกิดผลสำเร็จในการพัฒนาการสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของการค้าชายแดน เพื่อกำหนดแนวทางในด้านการผลิต การตลาด อุตสาหกรรม เกษตร และการท่องเที่ยว ในการศึกษานี้ได้รวมถึง การศึกษาถึง ระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บทบาทของเงินบาทในการค้าชายแดน การจ้างงานและการเคลื่อนย้ายแรงงานระหว่างประเทศที่ถูกกฎหมายและไม่ถูกกฎหมาย และ ตลอดจนปัญหาและอุปสรรค เพื่อศึกษาถึงศักยภาพในการแข่งขัน วิเคราะห์ในเชิงนโยบาย และแนวปฏิบัติ เพื่อสนับสนุนการค้าชายแดนตามนโยบายของรัฐ

<sup>1</sup> อันประกอบด้วย ไทย จีน พม่า ลาว เขมร

<sup>2</sup> เป็นประตูเชื่อมโยงเส้นทางการค้าที่สำคัญของประเทศ 2 เส้นทางคือ เส้นทางการค้าจากเหนือสู่ใต้ คือ คุณหมิง ประเทศจีน ผ่าน เชียงราย สู่จังหวัดพิจิตรโลก สู่กรุงเทพฯ และจากตะวันออกไปตะวันตก เริ่มที่ ดานัง ประเทศเวียดนาม ผ่าน ลาว ภาคเหนือ พิจิตรโลก และ เมาะละแมง ประเทศพม่า

**วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย**

1. เพื่อศึกษาถึงรูปแบบและโครงสร้างการค้าชายแดนไทย-พม่า
2. เพื่อศึกษาถึงรูปแบบการชำระเงินระหว่างประเทศ และบทบาทของเงินบาทในการค้าชายแดน
3. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่ก่อให้เกิดผลสำเร็จในการพัฒนาการสร้างความสามารถในการแข่งขัน การค้าชายแดนด้านการผลิต การตลาด อุตสาหกรรม เกษตร และการท่องเที่ยว
4. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคการค้าชายแดนไทย-พม่า

**ผลที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย**

1. ทราบถึงรูปแบบและโครงสร้างการค้าชายแดนไทย-พม่า
2. ทราบถึงรูปแบบการชำระเงินระหว่างประเทศ และบทบาทของเงินบาทในการค้าชายแดน
3. ทราบถึงปัจจัยที่ก่อให้เกิดผลสำเร็จในการพัฒนาการสร้างความสามารถในการแข่งขัน การค้าชายแดนด้านการผลิต การตลาด อุตสาหกรรม เกษตร และการท่องเที่ยว
4. ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคการค้าชายแดนไทย-พม่าเพื่อเป็นประโยชน์ในการพัฒนาให้บรรลุยุทธศาสตร์การพัฒนารัฐวิสาหกิจต่อไป สำหรับหน่วยงานที่จะนำไปใช้ประโยชน์คือ จังหวัดตากและจังหวัดพิษณุโลก เพื่อสนับสนุนการพัฒนารัฐวิสาหกิจ และกลุ่มจังหวัดใกล้เคียง

**ขอบเขตของโครงการวิจัย**

การวิจัยนี้จะทำการศึกษาความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดนไทย-พม่า ที่ด่านอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ตามโครงการยุทธศาสตร์การพัฒนากลุ่มสี่แยกอินโดจีน โดยทำการศึกษาเฉพาะที่ด่านอำเภอแม่สอดจังหวัดตาก เท่านั้น

**สมมุติฐานในการวิจัย**

1. การค้าชายแดน จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจใน จังหวัดที่มีอาณาเขตติดต่อกัน และ จังหวัดใกล้เคียง
2. ปัจจัยภายในประเทศมีอิทธิพลต่อความต้องการในการส่งออกของไทย
3. ปัจจัยภายนอกประเทศมีอิทธิพลต่อความต้องการส่งออกของไทย

### วิธีดำเนินการวิจัย และสถานที่เก็บข้อมูล

1. เก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ เช่น ตัวเลขปริมาณการส่งออก การนำเข้า มูลค่าส่งออกและนำเข้า ชนิด และประเภทของสินค้าส่งออกและนำเข้าสินค้า ระหว่างประเทศไทย กับประเทศพม่า โดยเฉพาะในเขต อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ระหว่างปี พ. ศ. 2540-2549 จากด้านศุลกากรอ.แม่สอด จากกรมศุลกากร กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ กรมส่งเสริมการส่งออก และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

2. สํารวจและเก็บรวบรวม รายชื่อบริษัทที่ดำเนินธุรกิจการส่งออก-นำเข้า สินค้าจากไทย-พม่า ในเขตอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก จากกรมการค้าต่างประเทศ ระหว่างปี พ.ศ.2540-2549 เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปสำรวจภาคสนามต่อไป

3. เก็บรวบรวมปฐมภูมิ ที่เป็นภาคสนาม โดยสัมภาษณ์ผู้ประกอบการการค้าชายแดน จำนวน 50 ราย เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับโครงสร้างการค้าชายแดน สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ ธรรมเนียมปฏิบัติการค้าชายแดน ปัญหาและอุปสรรคในการค้าชายแดน โอกาสและการแข่งขัน โดยสัมภาษณ์ผู้ส่งออกและนำเข้าสินค้าระหว่างไทย-พม่า จำนวน 27 ราย สัมภาษณ์ผู้ทำธุรกิจการขนส่งที่ทำหน้าที่นำเข้า และส่งออกสินค้าจากไทยไปประเทศพม่า จำนวน 10 ราย และสัมภาษณ์ความคิดเห็นของ ผู้บริหาร องค์การของรัฐบาล หัวหน้าหน่วยงานที่รับผิดชอบในโครงการต่างๆ ที่สนับสนุนการค้าชายแดน ที่อยู่ในพื้นที่ จำนวน 50 ราย

4. นำข้อมูลมาวิเคราะห์ รายงานและหาข้อสรุป โดยใช้เครื่องมือทางสถิติ ซึ่งจะกล่าวในบทที่ 3

พิจารณาแผนภูมิการดำเนินการวิจัยได้จากตารางที่ 1.1 ประกอบ

ตารางที่ 1.1 แสดงแผนภูมิการดำเนินการวิจัยของโครงการ

แผนงาน	เดือน ปี พ.ศ. 2549											
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1.จัดประชุมทีมงานวิจัย	↔											
2.สำรวจพื้นที่และหาข้อมูล ทุติยภูมิ	↔	↔										
3.จัดทำเอกสารแบบสำรวจ			↔	↔								
4.ลงพื้นที่สำรวจ ผู้ประกอบการในอำเภอ แม่สอด จังหวัดตาก					↔	↔	↔					



## บทที่ 2

## ลักษณะทั่วไปและเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

## ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Theories)

การค้าระหว่างประเทศ หมายถึง การที่ประเทศ ตั้งแต่สองประเทศขึ้นไปมีการติดต่อซื้อขาย แลกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างกัน มีการถ่ายทอดวิทยาการสมัยใหม่และเทคโนโลยี รวมทั้งการ เคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตต่างๆ ได้แก่ ทุน แรงงาน และผู้ประกอบการ โดยประเทศนั้นๆ ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ ระบบเงินตรา ระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศตามแนวทฤษฎีการค้าแบบดั้งเดิม ได้เริ่มมีมาตั้งแต่สมัยศตวรรษที่ 17 เป็นทฤษฎีการค้าได้เปรียบสมบูรณ์ของอดัม สมิท (Adam Smith 1723-1790) ประเทศจะส่งสินค้าออก ตามความได้เปรียบจากปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ เทคโนโลยี และสภาพภูมิอากาศ และนำเข้า สินค้าที่ ประเทศผลิตแล้วเสียเปรียบมากที่สุด

ในศตวรรษที่ 18 เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo:1772-1823) ได้อธิบายว่า ประเทศได้ ประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศอย่างไร ถึงแม้ว่าประเทศหนึ่งมีปัจจัยการผลิตมากมายเมื่อ เปรียบเทียบกับประเทศเล็กๆ ซึ่งไม่มีปัจจัยการผลิตมากพอ ก็ยังสามารถได้เปรียบในการค้าระหว่าง ประเทศได้ ด้วยการเลือกผลิตสิ่งที่ประเทศคิดว่าดีที่สุดสำหรับประเทศของตน

จนถึงศตวรรษที่ 20 เฮกเชอร์ โอลิน (Heckscher- Ohlin<sup>1</sup>) ได้อธิบายว่า การค้าระหว่าง ประเทศจะเกิดขึ้นบนพื้นฐานที่ว่า แต่ละประเทศจะส่งออกสินค้าและบริการที่ตนมีความชำนาญและมี ความได้เปรียบในปัจจัยการผลิตจำนวนมาก และนำเข้าสินค้าและบริการที่ประเทศตนเสียเปรียบ ภายใต้อธิปไตย ตามทฤษฎีของเฮกเชอร์ โอลิน (Hescher-Ohlin Theorem) ที่ว่า "ประเทศจะส่งออก สินค้าที่ประเทศตนได้เปรียบ จากปัจจัยการผลิตที่มีอยู่โดยเปรียบเทียบ และประเทศจะนำเข้าสินค้าที่ ประเทศมีความเสียเปรียบหรือใช้ปัจจัยการผลิตที่มีอยู่น้อยโดยเปรียบเทียบ" โดยยึดหลักการแบ่งงาน กันทำ ตามแนวคิดของ Adam Smith เน้นให้เกิดความชำนาญเฉพาะอย่างในการผลิต (Specialization) เพื่อให้ต้นทุนการผลิตของแต่ละประเทศต่ำและสามารถส่งออกได้ จึงจะสามารถ แข่งขันในตลาดได้ ขณะเดียวกัน ก็จะนำเข้าสินค้าที่ตนไม่สามารถผลิตได้เอง หรือผลิตแล้วมีต้นทุนที่ สูงกว่าต่างประเทศ ก็จะไม่ผลิตเอง และนำเข้าแทน การค้าระหว่างประเทศจึงช่วยในการจัดสรร ทรัพยากรโลกได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

<sup>1</sup> อ่านเพิ่มเติมใน Dominick Salvatore, International Economics in "Factor Endowments and the Heckscher-Ohlin Theory" Sixth edition Chapter 5 Prentice Hall International, Inc, 1995 pp110

ตารางที่ 2.1 แสดงการเปรียบเทียบทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศระหว่าง เฮกเชอร์-โอลิน กับ ทฤษฎีการค้าแบบใหม่

ลักษณะ	ทฤษฎีการค้า H-O	ทฤษฎีการค้าแบบ ใหม่
ฟังก์ชันการผลิต	เหมือนกัน	แตกต่าง
การประหยัดต่อขนาด	คงที่	เพิ่มขึ้น
รูปแบบการบริโภค	สินค้าเหมือนกัน	สินค้าแตกต่างกัน
ชนิดของตลาด	แข่งขันสมบูรณ์	ผูกขาด
ต้นทุนค่าขนส่ง	ไม่มี	มี
การเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิต	เคลื่อนย้ายไม่ได้	เคลื่อนย้ายได้
ปัจจัยการผลิต	เหมือนกัน	ไม่เหมือนกัน
การส่งออก	ผลิตสินค้าจำนวนมาก	สินค้าเหมือน/สินค้าที่แตกต่าง

ที่มา: Sujinda Chemsripong (2004) PP. 52

ปัจจุบันทฤษฎีการค้าแบบใหม่ (New trade Theory) กำลังได้รับความสนใจในหมู่นักเศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของโลกโลกาภิวัตน์ ข้อสมมุติฐานที่เคยใช้อธิบายการค้าระหว่างประเทศแบบดั้งเดิมได้เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมซึ่งไม่สามารถใช้ในการอธิบายรูปแบบการค้าระหว่างประเทศได้ เช่น ในข้อสมมุติในทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศของเฮกเชอร์-โอลิน (H-O) ที่กล่าวว่า "ปัจจัยการผลิตของแต่ละประเทศที่ทำการค้ากันนั้น ใช้เหมือนกัน คือ ทุนกับแรงงานเท่านั้น" แต่ในทฤษฎีการค้าสมัยใหม่นั้น ปัจจัยการผลิตของแต่ละประเทศใช้นั้นไม่จำเป็นต้องเหมือนกัน บางประเทศอาจมีการใช้ปัจจัยการผลิตที่มีในประเทศมากกว่าทุน และแรงงานได้ ในสังคมปัจจุบันที่ดิน ทรัพยากรธรรมชาติ ทรัพยากรมนุษย์ ก็กำลังเป็นที่สนใจเป็นปัจจัยการผลิตที่นำมาพิจารณาในการค้าระหว่างประเทศได้ หรือรูปแบบในการผลิตก็มีความแตกต่างกันไป ยิ่งไปกว่านั้น สิ่งที่แตกต่างกันที่เด่นชัดในทฤษฎีสมัยใหม่ คือ การผลิตต้องสนองต่อรูปแบบการบริโภคที่เปลี่ยนไป คือเน้นที่สินค้ามีความแตกต่างกัน ทำให้ตลาดมีการผูกขาดมากขึ้น มีการนำต้นทุนค่าขนส่งมาเป็นต้นทุนในการแข่งขัน ปัจจัยการผลิตเช่น แรงงานสามารถเคลื่อนย้ายได้ นำไปสู่การผลิตสินค้าที่มีความแตกต่างกัน (ดูตารางที่ 2.1 ประกอบ)

ในงานวิจัยนี้จะพิจารณาการค้าชายแดนบนพื้นฐานของทฤษฎีการค้าสมัยใหม่เช่นกัน

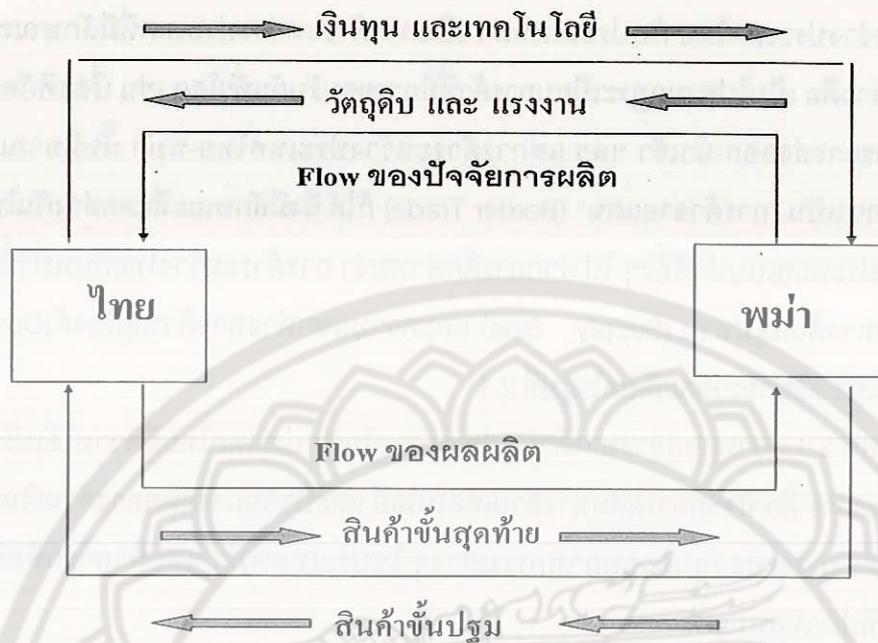
### การค้าระหว่างประเทศไทย-พม่า (International Trade: Thai-Burma)

การค้าระหว่างประเทศไทย กับประเทศพม่า เป็นการค้าระหว่างประเทศที่มีลักษณะปกติ (Normal Trade) กล่าวคือ เป็นไปตามกฎระเบียบการค้าที่มีการยอมรับกันทั่วโลก เช่น เรื่องพิกัดอัตราภาษีศุลกากร มาตรการส่งออก-นำเข้า ฯลฯ แต่การค้าระหว่างประเทศไทย-พม่า นั้นมีอาณาเขตติดต่อกัน ซึ่งจะเรียกว่าเป็น "การค้าชายแดน" (Border Trade) ก็ได้ ซึ่งมีลักษณะที่แตกต่างกันไปจากการค้าชายระหว่างประเทศแบบปกติทั่วไป จากการศึกษาพบว่า การค้าระหว่างไทยกับพม่านั้นเกิดจากความแตกต่างทางด้านอุปทาน (Supply Side) และความแตกต่างทางด้านอุปสงค์ (Demand Side) ของทั้ง 2 ประเทศ อธิบายรายละเอียดในรูปที่ 2.1

พิจารณารูปที่ 2.1 ความแตกต่างทางด้านอุปทาน จะเห็นว่า ประเทศไทยมีความได้เปรียบในปัจจัยการผลิต 2 ประการ คือ ปัจจัยการผลิตทางด้านเทคโนโลยี และปัจจัยการผลิตทางด้านเงินลงทุนจำนวนมากที่ไทยต้องการไปลงทุนในอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศพม่า และทำการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ประเทศพม่าต้องการ

การค้าระหว่างประเทศระหว่างไทย-พม่า จึงเกิดการไหล (Flow) เวียน ดังนี้ ประเทศไทยมีความได้เปรียบในปัจจัยการผลิต ด้านเงินลงทุน ด้านเทคโนโลยี จึงต้องการส่งออกสินค้าที่ใช้ปัจจัยการผลิตโดยใช้ความได้เปรียบดังกล่าวไปประเทศพม่า ดังนั้น ประเทศไทยควรใช้ความได้เปรียบนี้ นำเงินทุนและเทคโนโลยีจากไทยไปลงทุนในประเทศพม่า อาจเป็นกิจกรรมการลงทุนที่สอดคล้องกับเศรษฐกิจชายแดน เช่น การตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บนในประเทศพม่า เพื่อเป็นจุดกระจายสินค้าของไทย ให้บริการในการเก็บ บรรจุนำเข้า คัดเกรด และขนส่งสินค้าเกษตรเข้าไทย ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปเกษตรเบื้องต้น ต่างๆ ที่อาศัยปัจจัยวัตถุดิบจากพม่า ตั้งร้านค้าพาณิชย์ยกรรมต่างๆ ที่เป็นศูนย์กลางของการค้าชายแดน สนับสนุนการค้าและท่องเที่ยวเชื่อมโยง เป็นต้น

ประเทศพม่ามีความได้เปรียบปัจจัยการผลิตประเภทวัตถุดิบ และทรัพยากรธรรมชาติจำนวนมากมาย เช่น ป่าไม้ พืชทางการเกษตร โค กระบือ สัตว์เลี้ยง ประมง ฯลฯ และมีปัจจัยการผลิตที่เป็นแรงงานพม่าจำนวนมากที่ต้องการทำงาน และราคาค่าแรงงานถูกกว่าไทยมาก ทำให้ประเทศพม่าต้องการส่งออกสินค้าขั้นปฐม (Primary product) จากประเทศพม่า มายังประเทศไทย ประเทศไทยก็นำสินค้าขั้นปฐมเหล่านั้นมาทำการผลิตเป็นสินค้าขั้นสุดท้าย (Final product) เช่น สินค้าอุตสาหกรรม สินค้าแปรรูปต่างๆ เป็นต้น ส่งกลับไปยังพม่า



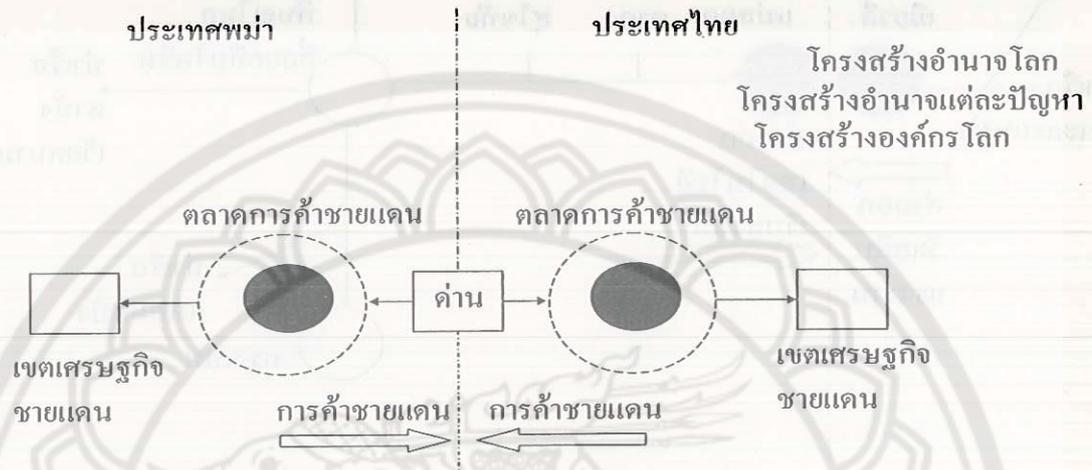
รูปที่ 2.1 แสดงการไหลเวียนของสินค้าส่งออกและนำเข้าระหว่างไทย-พม่า

### ทฤษฎีการพึ่งพาอาศัยกันระหว่างประเทศ

ปัจจุบันระบบสังคมโลกได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว จากโครงสร้างอำนาจของโลกที่ต้องการทำสงครามแย่งชิงอำนาจทางการเมือง มาเป็นการทำสงครามเพื่อแย่งชิงอำนาจทางเศรษฐกิจขึ้นมาแทนที่ บทบาทความสัมพันธ์ทางการเมือง และทางเศรษฐกิจ มีความซับซ้อน (Complex Interdependent) มากขึ้น ประกอบกับบทบาทของการพัฒนาทางเทคโนโลยีสมัยใหม่ทำให้ความสัมพันธ์ทางสังคมของโลกมีความใกล้ชิดกันมากขึ้น สามารถติดต่อสื่อสารกันได้ด้วยความสะดวก และรวดเร็ว หลายช่องทาง การสร้างอำนาจทางเศรษฐกิจให้ยิ่งใหญ่ภายใต้โครงสร้างโลกที่มีความซับซ้อน ทำให้ประเทศต่างๆ จำเป็นต้องร่วมมือกัน และพึ่งพาอาศัยกันมากขึ้น ภายใต้บริบทขององค์ระดัปลงโลกที่เกิดขึ้นมากมาย เช่น องค์การค้าโลก การรวมกลุ่มทางการค้าพหุภาคี การค้าทวิภาคี การรวมกลุ่มในอนุภูมิภาคต่างๆ เช่น การรวมกลุ่มอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง สามเหลี่ยม และสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ เป็นต้น

การค้าชายแดนไทย-พม่า เป็นการพึ่งพากันในรูปแบบหนึ่งที่ทั้งสองประเทศโดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้านย่อมมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกันระดับหนึ่ง ปกติประเทศไทย-พม่า มีการค้าชายแดนระหว่างกันอยู่แล้ว การแสดงความสัมพันธ์ของการค้าชายแดน ไทย-พม่า มีการส่งออกและนำเข้า ผ่านด่านศุลกากร การพัฒนาความสัมพันธ์ให้เกิดขึ้นอย่างเป็นระบบจะยิ่งทำให้ประเทศทั้งสองได้รับ

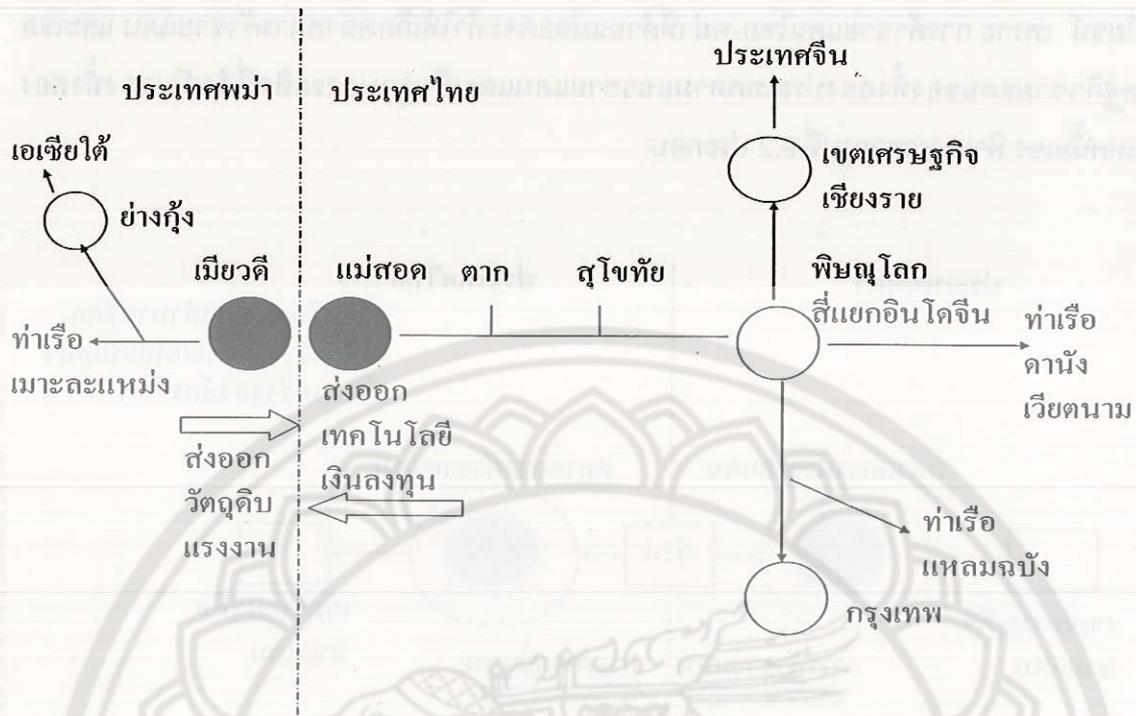
ประโยชน์ เพราะ การค้าชายแดนไทย-พม่าที่ด่านแม่สอดจะทำให้เกิดตลาดการค้าชายแดน และเขตเศรษฐกิจชายแดนของทั้งสองประเทศตามแนวชายแดนและเป็นฐานการผลิตที่สำคัญของทั้งสองประเทศนั่นเอง พิจารณาจากรูปที่ 2.2 ประกอบ



รูปที่ 2.2 แสดงความสัมพันธ์การค้าชายแดนระหว่างไทย-พม่า

การพัฒนาค้าชายแดนจึงถูกนำมาเป็นประเด็นทางยุทธศาสตร์ เพื่อส่งผลให้เกิดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของเมืองศูนย์กลางใกล้เคียง เช่น ตาก สุโขทัยและ พิษณุโลก ถูกมองว่า จะได้รับผลกระทบจากการพัฒนาดังกล่าวได้ โดยเฉพาะในจังหวัดตากเอง สามารถเปิดตลาดทางฝั่งประเทศทางตะวันตกของประเทศไทย คือ เป็นประตูสู่ประเทศทางเอเชียได้ เช่น ประเทศอินเดีย ปากีสถาน เมื่อพิจารณา พิษณุโลกจะพบว่า ถูกจัดวางทางยุทธศาสตร์ให้มีการพัฒนาให้เป็นศูนย์กลางสี่แยกอินโดจีน เพื่อเชื่อมโยงกับประเทศในอินโดจีน เช่น ประเทศจีนในทางทิศเหนือ เชื่อมโยงกับประเทศเวียดนามทางทิศตะวันออก และเชื่อมโยงกับประเทศอื่นๆ ทางทิศใต้คือ ท่าเรือกรุงเทพ และแหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี

การวิจัยจะเน้นการพิจารณาปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการแข่งขันของประเทศด้านการค้าชายแดนไทยกับประเทศพม่า โดยพิจารณาที่สมรรถนะและความพร้อมของระบบเศรษฐกิจทั้งระบบในเชิงพลวัต และเชิงเปรียบเทียบกับกลุ่มประเทศเพื่อนบ้านอื่น ซึ่งการพิจารณาถึง



ที่มา: ดัดแปลงจากสำนักงานพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

รูปที่ 2.3 แสดงความสัมพันธ์ของการค้าชายแดนเชื่อมโยงสี่แยกอินโดจีน

ความสามารถในการแข่งขัน มีความเชื่อว่า ความเชื่อมโยงระหว่าง การค้าระหว่างประเทศ ในรูปแบบของการค้าชายแดน จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจใน จังหวัด และจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งการเติบโตทางเศรษฐกิจ วัลจาก ตัวเลขของรายได้ต่อหัว ย่อมมีผลต่อการปรับปรุงมาตรฐานการครองชีพและคุณภาพชีวิตที่ดีของประชากรส่วนใหญ่ (สำนักงานพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ 2545)

**กรอบแนวคิดในการวิจัย**

การวิจัยจะพิจารณาสภาพแวดล้อมในการแข่งขันด้านต่างๆ ด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง กฎหมาย ระบบอัตราแลกเปลี่ยน และอื่นๆ ซึ่งเป็น สภาพแวดล้อม/ปัจจัยด้านมหภาค ที่มีผลกระทบต่อ การค้าชายแดนแม่สอด และพิจารณาสภาพแวดล้อมในระดับจุลภาค คือ หน่วยธุรกิจ ผู้ประกอบการธุรกิจ การส่งออก-การนำเข้า ธุรกิจขนส่ง โรงงาน อุตสาหกรรมต่างๆ ที่ผลิตสินค้าและบริการ ที่เป็น องค์ประกอบของโครงสร้างการค้าชายแดน พิจารณาปัจจัยที่จะทำให้ประเทศมีความได้เปรียบในการแข่งขัน ตัวชี้วัดความสำเร็จคือ ปริมาณการส่งออกของไทยและส่วนแบ่งในตลาดภูมิภาค ที่จะผลิต สินค้าและบริการอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเท่ากับหรือดีกว่าคู่แข่ง ตลอดจนการวิเคราะห์

การสร้างโอกาส อุปสรรค ของการค้าชายแดน ซึ่งมีผลต่อความสามารถของประเทศที่ผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของตลาดโลกได้

พอล ครูกแมน (Paul Krugman.1994) และไมเคิล อี พอตเตอร์ (Michael E.Porter1998) ได้ให้ความหมายของ ความสามารถในการแข่งขัน คือ ความสามารถด้านผลิตภาพในการผลิต การพัฒนาความเข้มแข็งในการพัฒนาระดับจุลภาค คือ ระดับธุรกิจ โดยปัจจัยด้าน มหภาค เช่น การเมือง เศรษฐกิจ กฎหมายต้องมีเสถียรภาพ ที่สำคัญการผลิตในระดับอุตสาหกรรม ต้องสร้างความสามารถของบริษัทของประเทศที่จะประสบผลสำเร็จอย่างยั่งยืน เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งต่างชาติในอุตสาหกรรมนั้นๆ ตัวชี้วัด คือ ผลกำไร ดุลการค้าของประเทศในอุตสาหกรรมนั้น ราคา และคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ ตารางที่ 2.2 ประกอบ

ตารางที่ 2.2 แสดงกรอบแนวคิดในการวิจัย

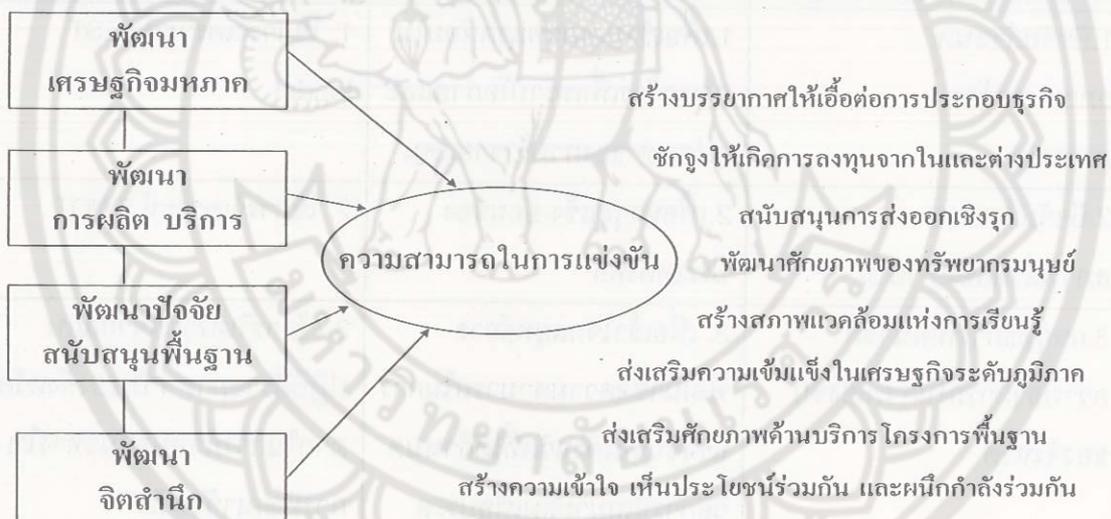
รูปแบบการวิเคราะห์	วัตถุประสงค์	กรอบการวิเคราะห์
1.ปัจจัยกำหนดสภาพแวดล้อมภายนอก	1.เพื่อเข้าใจสภาพแวดล้อมในภาพกว้างเพื่อทราบโอกาสและอุปสรรค ของการค้าชายแดน	1. ใช้การวิเคราะห์ PEST Model
2.ปัจจัยกำหนดสภาพแวดล้อมภายใน	2.เพื่อหาจุดแข็ง-อ่อนของประเทศไทย	2. ใช้การวิเคราะห์ SWOT
3.กลยุทธ์การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของจังหวัด	3. เพื่อเข้าใจกลยุทธ์การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของจังหวัดที่ได้กำหนดวิธีการที่เหมาะสมเพื่อบรรลุเป้าหมายและกำหนดแนวทางการปฏิบัติของจังหวัดตาก	3.ใช้การวิเคราะห์จากแผนปฏิบัติราชการ 4 ปี ของจังหวัดตากในการกำหนดแนวทางในการพัฒนาจังหวัด

ที่มา: ผู้วิจัย

### ปัจจัยที่กำหนดสภาพแวดล้อมในการแข่งขันการค้าชายแดนไทย-แม่สอด

ปัจจัยที่กำหนดแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในระดับสากลของไทยให้มีความเข้มแข็งจึงได้มีการกำหนดศึกษาถึงไว้ 8 ประการ คือ

1. การสร้างบรรยากาศให้เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ
2. การสนับสนุนการส่งออกเชิงรุก
3. การชักจูงให้เกิดการลงทุนจากนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ
4. การเสริมสร้างความเข้มแข็งในเศรษฐกิจระดับภูมิภาค
5. การพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์
6. การเสริมสร้างศักยภาพด้านบริการโครงสร้างพื้นฐาน
7. การสร้างสภาพแวดล้อมแห่งการเรียนรู้
8. การสร้างความเข้าใจ เห็นประโยชน์ร่วมและ ผนึกกำลังร่วมกัน



รูปที่ 2.4 แสดงการพัฒนาศักยภาพความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดนไทยพม่า

การวิจัยนี้จะใช้กรอบแนวคิดในการสร้างความสามารถในการแข่งขันดังรูปที่ 2.4

### ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการค้าชายแดนไทย-พม่า

#### 1. คำจำกัดความ

การค้าชายแดน (Border trade) เป็นการค้าระหว่างประเทศอย่างหนึ่ง ที่มีลักษณะ 2 ประเทศ ที่มีชายแดนร่วมกันมีการซื้อ-ขายแลกเปลี่ยนสินค้าซึ่งกันและกัน ภายใต้กฎหมาย และระเบียบที่ทั้ง 2

ประเทศมีการยอมรับ และยึดถือปฏิบัติระหว่างการค้าชายแดนเปลี่ยนแปลงกัน ซึ่ง สอดคล้องกับคำจำกัดความที่จำกัดโดยกรมการค้าระหว่างประเทศ การค้าชายแดน หมายถึง "การค้าที่เกิดขึ้นในรูปแบบต่างๆ ของประชาชน หรือผู้ประกอบการค้าที่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัด อำเภอ หมู่บ้านที่มีเขตติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน ได้ทำการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประชาชนที่อาศัยตามบริเวณชายแดนของทั้งสองฝ่าย ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าเกษตรบางชนิด และสินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ เช่น ของป่า ซากสัตว์เป็นต้น และเป็นการค้าที่มีกรรมวิธีไม่ยุ่งยาก และรวดเร็ว การค้าชายแดนมีทั้งถูกกฎหมายและลักลอบ" (การค้าชายแดน การเชื่อมความสัมพันธ์ตามรอยตะเข็บ โครงการข่าวสารทิศทางประเทศไทย TTMP โดยสกว ปีที่ 23 ฉบับที่ 1194 หน้า 30)

กรมการค้าต่างประเทศได้ให้คำจำกัดความของคำว่า การค้าชายแดน หมายถึง การค้าระหว่างประเทศเพื่อนบ้านตามแนวชายแดน ที่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศไทย รูปแบบการค้าชายแดนมี 3 ลักษณะคือ

(1) การค้าที่ถูกกฎหมายหรือการค้าในระบบ ผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกจะทำการนำเข้า-ส่งออกสินค้า โดยผ่านพิธีการศุลกากร มีการเสียภาษีอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

(2) การค้าที่ผิดกฎหมายหรือการค้านอกระบบ เป็นสินค้าต้องห้ามมิให้นำเข้า-ส่งออก จึงต้องมีการลักลอบนำเข้า-ส่งออก ตามแนวชายแดน ที่กระทำกันมากที่สุด คือ บริเวณใต้สะพานข้ามแม่น้ำเมย อ.แม่สอด

(3) การค้าผ่านแดน เป็นการค้าของไทยที่ทำการผ่านพิธีการศุลกากรที่กรุงเทพมหานครและส่งออกสินค้าผ่านมายังด่านแม่สอดเพื่อส่งต่อไปยังประเทศที่สาม ได้แก่ ประเทศจีน อินเดีย และบังคลาเทศ โดยอาศัยประเทศพม่าเป็นทางผ่าน

จากสถิติการค้าชายแดนของประเทศไทยกับ 5 ประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ ประเทศพม่า ลาว กัมพูชา จีน และประเทศมาเลเซีย พบว่าในปี 2545 มีมูลค่าการค้ารวม (มูลค่าการส่งออกและมูลค่าการนำเข้า) มีอัตราเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 17.6 คิดเป็นมูลค่ารวม 208,621.27 ล้านบาท โดยแยกเป็นมูลค่าการส่งออก 125,187.90 ล้านบาท เป็นมูลค่าที่เพิ่มขึ้น 15.0% และมูลค่าการนำเข้าจำนวน 83,733.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.9% โดยประเทศไทยเป็นฝ่ายได้เปรียบดุลการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้านทั้ง 5 มีมูลค่ารวมถึง 41,754.52 ล้านบาท คิดเป็นอัตรการขยายตัวทางการค้าถึงร้อยละ 3.9 ในปี 2545 แม้ว่ามูลค่าการค้าชายแดนจะมีมูลค่าเพิ่มขึ้น แต่เมื่อคิดเปรียบเทียบ มูลค่าการค้าชายแดนกับมูลค่าการค้าระหว่างประเทศทั้งหมดของไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2545-2547 พบว่ามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 4 ของมูลค่าการค้าระหว่างประเทศกับทุกประเทศทั่วโลกนับว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยอยู่ในจำนวนมูลค่าการค้าชายแดนทั้งสิ้น ร้อยละ 70-90 ของการค้าระหว่างประเทศไทย เป็นการค้าชายกับประเทศพม่า

ลาว กัมพูชา เพราะประเทศเหล่านี้มีศักยภาพการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง ย่อมมีแนวโน้มมูลค่าการค้าชายแดนของไทยมีโอกาสเพิ่มสูงขึ้น (ธนาคารแห่งประเทศไทย 2548)

## 2. ภาพรวมการค้าชายแดนไทย-พม่า

การเปิดเสรีทางการค้าขึ้น ทำให้การค้าระหว่างประเทศ ของประเทศไทย กับประเทศพม่ามีการส่งออกและนำเข้าสินค้าระหว่างกัน มีปริมาณมากขึ้น โดยมีช่องทางการค้าชายแดนที่ด่าน 3 จุดคือ

- 1) ด่านศุลกากรอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ตั้งอยู่ตรงกับด่านท่าซี้เหล็กของประเทศพม่า
- 2) ด่านศุลกากรอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ตรงกับด่านเมียวดีของพม่า และ
- 3) ด่านศุลกากรระนอง จังหวัดระนอง ตรงกับด่านเกาะสองของพม่า

โดยมีมูลค่าการค้ารวม (ส่งออกและนำเข้า) ของการค้าชายแดนทั้ง 3 จุด มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 40.53 พันล้านบาท ในปี 2544 เพิ่มขึ้น 2 เท่ากว่า ในปี 2548 (ดูตารางที่ 2.3 ประกอบ) ดังนี้

ตารางที่ 2.3 แสดงมูลค่าการค้าชายแดน ระหว่างไทยกับพม่า, 2544-2548 (ล้านบาท)

ปี พ.ศ.	การค้ารวม	ส่งออก	นำเข้า	ดุลการค้า
2544	40,536.40	7,444.90	33,091.50	-25,646.60
2545	40,473.94	3,598.46	36,875.48	-33,277.02
2546	57,712.82	11,994.60	45,718.22	-33,723.62
2547	67,668.23	18,913.07	48,755.16	-29,842.09
2548 (ม.ค.-พย.)	80,334.20	20,937.65	59,396.55	-38,458.90

ที่มา : กรมการค้าต่างประเทศไทย, 2549

จากตารางที่ 2.3 พบว่า การส่งออกจากชายแดนไทย ไปประเทศพม่า ในปี พ.ศ. 2545 มูลค่าการส่งออกได้ลดลงจากปี 2544 ร้อยละ 51 เปอร์เซ็นต์ (เนื่องจาก มีความไม่สงบและปัญหาการเมืองในประเทศพม่า จึงมีการปิดด่าน ในช่วงปี 2545) และนับตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นมา มูลค่าการส่งออกของไทยได้เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 91.2 ปี 2548 (ม.ค.-ก.พ.) มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันของปี 2547 ร้อยละ 53.9 มูลค่าส่งออกตามชายแดนไทยพม่ามีแนวโน้มสูงขึ้นตามลำดับ ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา สินค้าสำคัญที่ส่งออกตามแนวชายแดน ได้แก่ สินค้าอุตสาหกรรมการเกษตร สินค้ายานพาหนะ อุปกรณ์และสวมนประกอบ สินค้าพลาสติก และผลิตภัณฑ์ สินค้าเชื้อเพลิง และสินค้าผลิตภัณฑ์โลหะ เป็นต้น

การนำเข้าจากชายแดนพม่ามาไทย มีแนวโน้มสูงขึ้นมาก เนื่องจากมีการนำเข้าก๊าซธรรมชาติจากประเทศพม่าทำให้ตัวเลขการนำเข้าจากประเทศพม่าสูงขึ้นมากกว่ามูลค่าการส่งออก ปี 2544 มูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้นจากปี 2543 ร้อยละ 336.1 ปี 2545 มูลค่าการนำเข้า เพิ่มขึ้นจากปี 2544 ร้อยละ 11.4 ปี 2546 มูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันของปีก่อน (มูลค่าการนำเข้า ล้านบาท) ร้อยละ 24 ปี 2547 (ม.ค.-ก.พ.) มูลค่าการนำเข้าลดลงจากระยะเดียวกันของปี 2546 ร้อยละ 19.9 และทำให้ดุลการค้าชายแดนไทย-พม่า เกิดการขาดดุลการค้า สินค้าสำคัญที่นำเข้าตามแนวชายแดน ได้แก่ สินค้าเชื้อเพลิง สินค้าประมงและปศุสัตว์ สินค้ากสิกรรม สินค้าแร่ และสินค้า สิ่งทอ เป็นต้น หากนำเอาก๊าซธรรมชาติออกไปก็ยิ่งทำให้ไทยได้เปรียบดุลการค้า

#### ส่วนแบ่งตลาดของประเทศไทยในพม่า

พม่าเป็นประเทศสังคมนิยม และปิดประเทศมานาน หลังจากพม่าได้เปิดประเทศสู่ระบบการค้าเสรี ทำให้มีการค้าระหว่างประเทศกับประเทศต่างๆ ในโลกมากขึ้น ในปัจจุบันประเทศพม่ามีประเทศคู่ค้าที่ร่วมทำการค้าด้วย มากกว่า 12 กลุ่ม จากสถิติส่วนแบ่งตลาดการค้าในพม่า พบว่า คู่ค้ารายใหญ่ที่สุดของพม่า คือ ประเทศสิงคโปร์ ประเทศคู่ค้าที่สำคัญอื่นๆ ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น ประเทศเกาหลีใต้ ประเทศจีน และประเทศไทย โดยแต่ละประเทศมีส่วนแบ่งตลาดการค้าในพม่า ดังนี้ ส่วนแบ่งตลาดในประเทศพม่า อันดับ 1 ได้แก่ ประเทศสิงคโปร์ อันดับ 2 ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น อันดับ 3 ได้แก่ ประเทศเกาหลีใต้ อันดับ 4 ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย อันดับ 5 ได้แก่ ประเทศจีน อันดับ 6 ได้แก่ ประเทศไทย

จากสถิติการค้าระหว่างไทยกับพม่าพบว่าในปี 2546 ไทยส่งสินค้าออกไปยังพม่า คิดเป็นมูลค่า 437.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากระยะเดียวกันของปี 2545 ที่มีมูลค่า 323.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ร้อยละ 35.3 ไทยเป็นฝ่ายขาดดุลการค้ากับพม่า 468.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ สินค้าที่ไทยส่งออกไปยังพม่ามากที่สุดคือ ไขมันและน้ำมันจากพืชและสัตว์ เคมีภัณฑ์ เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์ เม็ดพลาสติก และ ผ้าฝ้าย เป็นต้น ซึ่งประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทยในตลาดพม่า ได้แก่ ประเทศ ญี่ปุ่น สิงคโปร์ จีน เกาหลีใต้ และมาเลเซีย

ในการค้าระหว่างประเทศระหว่างไทยกับพม่านั้น ที่สำคัญมีถึง 9 ช่องทาง เป็นช่องทางการค้าชายแดนที่ผ่านด่านศุลกากรที่ตั้งอยู่ตามแนวชายแดนของไทยที่มีพรมแดนติดกับประเทศพม่า จากช่องทางสำคัญที่ด่านศุลกากรทั้ง 9 ด่าน พบว่า สัดส่วนมูลค่าการค้าชายแดนไทย-พม่า ผ่านด่านศุลกากรไทย ระหว่างปี 2544-2546 ที่ด่านอำเภอ แม่สอดจังหวัดตาก มีสัดส่วนการค้ารวม (มูลค่าส่งออก+มูลค่านำเข้า) สูงเป็นอันดับที่ 2 รองจาก ด่านสังขละบุรี จังหวัด กาญจนบุรี ที่มีมูลค่าสูงถึง 77 เปอร์เซ็นต์ และมูลค่าที่สูงนั้นเป็นมูลค่าการนำเข้าถึง 94.3 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเป็นกรนำเข้าแก่ธรรมชาติ

ที่ได้กล่าวในเบื้องต้นแล้ว ที่เหลืออีก 2.9 เปอร์เซ็นต์ เป็นมูลค่าส่งออกจากไทยไปพม่า หากไม่นับมูลค่านำเข้ากาชธรรมชาติดังกล่าวแล้ว จะเห็นได้ว่า ที่ด่านแม่สอดจังหวัดตาก เป็นด่านที่มีมูลค่าสินค้าส่งออกสูงสุด คือ มีมูลค่าการค้าสูงถึง 42.9 เปอร์เซ็นต์ เมื่อเทียบกับมูลค่าการนำเข้าซึ่งมีมูลค่าเพียง 2.3 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น ย่อมหมายถึง ที่ด่านแม่สอดนี้มีมูลค่าการค้าสูงที่จะทำให้ประเทศไทยได้เปรียบดุลการค้าระหว่างประเทศกับประเทศพม่า มากกว่าดุลการค้าที่ด่านอื่นๆ (ดูตารางที่ 2.4 ประกอบ)

ตารางที่ 2.4 สัดส่วนการค้าชายแดนไทย-พม่า ที่ผ่านด่านศุลกากรไทย 2544-46  
(หน่วย: ร้อยละ)

ด่านศุลกากร	มูลค่าส่งออก	มูลค่านำเข้า	มูลค่าการค้ารวม
สังขละบุรี	2.9	94.3	77.0
แม่สอด	42.9	2.3	9.9
ระนอง	39.3	0.9	8.1
แม่สาย	12.3	0.3	2.6
ประจวบคีรีขันธ์	0.6	1.8	1.6
แม่สะเรียง	1.0	0.3	0.4
แม่ฮ่องสอน	0.3	0.1	0.2
เชียงใหม่	0.4	0.0	0.1
เชียงดาว	0.3	0.0	0.1
รวม	100.0	100.0	100.0

ที่มา: กรมศุลกากรแห่งประเทศไทย 2547

#### การค้าชายแดนไทย-พม่า ที่ด่านแม่สอด จังหวัดตาก

ด่านศุลกากร อ.แม่สอด จังหวัดตาก เป็นด่านการค้าชายแดน ที่เป็นจุดผ่านแดนถาวร<sup>2</sup> ตั้งอยู่บริเวณริมแม่น้ำเมย อ.แม่สอด กั้นระหว่างพรมแดนประเทศไทย กับประเทศพม่า เป็นแนวกันทางธรรมชาติที่เป็นทางน้ำ และมีสะพานมิตรภาพไทย-พม่า สร้างคร่อมแม่น้ำ ซึ่งเป็นทางเชื่อมเส้นทางขนส่งทางบกระหว่างฝั่งไทยคือ อำเภอแม่สอด และฝั่งพม่าคือ เมืองเมียวดี ประเทศพม่า มีอาณาเขต

<sup>2</sup>จุดผ่านแดนถาวร เป็นจุดต้องการให้ประชาชนทั้งสองประเทศ นักท่องเที่ยว และยานพาหนะ สามารถไปมา เพื่อทำการค้าขายระหว่างกัน การท่องเที่ยว และอื่น ๆ โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี



จากสถิติการค้าที่ถูกกฎหมายโดยผ่านด่านศุลกากร อำเภอแม่สอดจังหวัดตาก ระหว่างปี 2536-2549 มีมูลค่าเฉลี่ย ปีละ 4-5 พันล้านบาทต่อปี (หรือประมาณเดือนละ 3-4 ร้อยล้านบาท) มูลค่าส่งออก มีมูลค่าสูงขึ้น จาก 1.3 พันล้าน ในปี 2536 เป็น 12.5 พันล้านในปี 2548 ซึ่งยอดส่งออก ในบางปี ลดลง เนื่องจากปัญหาทางการเมืองในพม่า เช่น มีการปิดด่าน ในปี 2544-45 เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การส่งออกก็ยังมีแนวโน้มสูงขึ้น ส่วน ก็เพิ่มเช่น กัน จาก 62 ล้านในปี 2536 เป็น 736 ล้านในปี 2548 ที่น่าสังเกตคือ มูลค่าส่งออกนั้นมากกว่ามูลค่าการนำเข้ากว่า 10 เท่า โดยเปรียบเทียบ ทำให้ไทย ได้เปรียบดุลการค้ากับพม่าตลอดที่ทำการค้าชายแดนที่ด่านนี้ ดูตารางที่ 2.5 ประกอบ

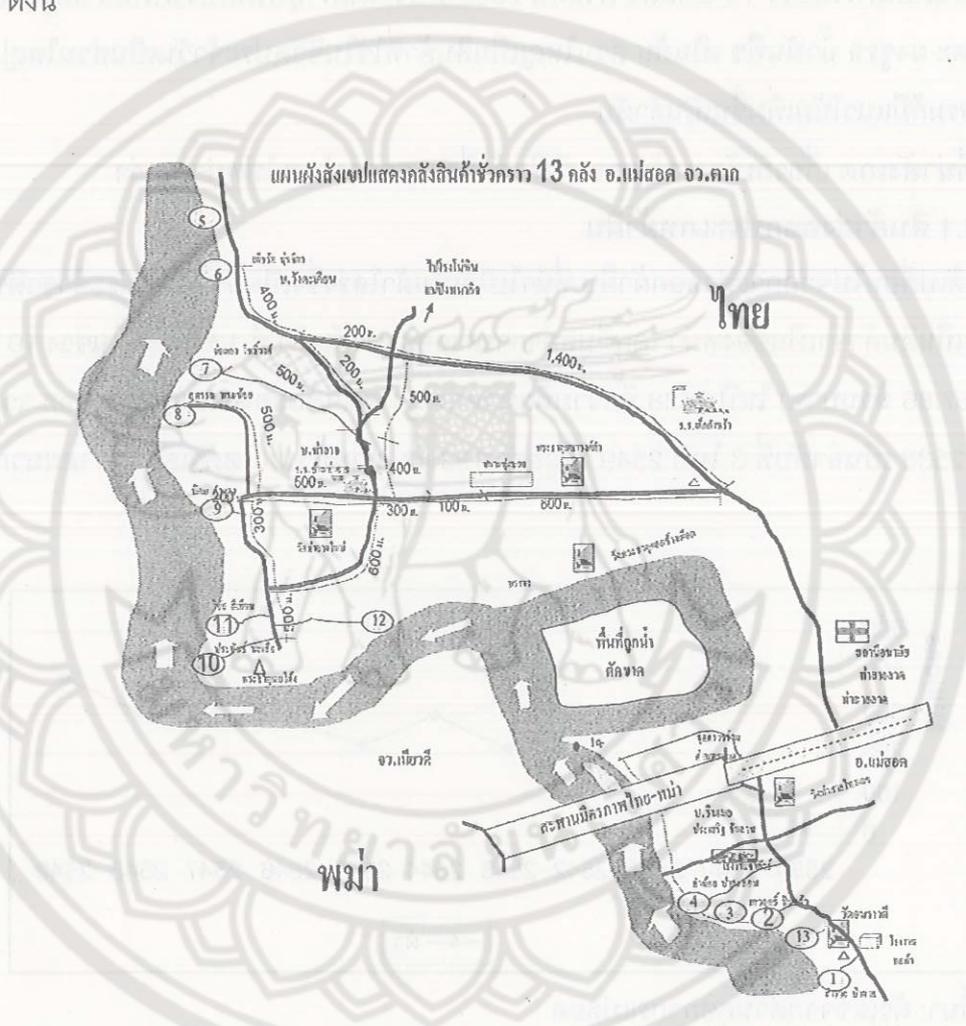
ตารางที่ 2.5 แสดงสถิติการค้าชายแดนไทย-พม่า ที่ด่านอำเภอแม่สอดจังหวัดตาก  
ปี พ.ศ. 2536-2549

ปี พ.ศ.	มูลค่า (ล้านบาท)			
	การส่งออก	การนำเข้า	การค้ารวม	ดุลการค้า
2536	1,365.85	62.03	1,427.88	1,303.82
2537	2,057.92	21.9	2,079.82	2,036.02
2538	804.22	9.8	814.02	794.42
2539	1,058.90	7.31	1,066.21	1,051.59
2540	3,162.89	22.48	3,185.37	3,140.41
2541	1,161.38	274.56	1,435.94	886.82
2542	2,629.67	678.58	3,308.25	1,951.09
2543	6,511.11	627.66	7,138.77	5,883.45
2544	3,731.45	1,664.68	5,396.13	2,066.77
2545	3,247.93	540.03	3,787.96	2,707.90
2546	7,152.11	473.63	7,625.74	6,678.48
2547	14,023.11	644.73	14,667.84	13,378.38
2548	12,543.83	736.64	13,280.47	11,807.19
2549*	2,575.53	180.49	2,756.02	2,395.04

ที่มา: ด่านศุลกากรแม่สอด 2549

หมายเหตุ: ปี 2549 เฉพาะเดือน มค-กพ เท่านั้น

การค้าชายแดนแม่สอด ส่วนใหญ่ มีรูปแบบการค้าที่ผู้นำเข้า-ส่งออกต้องปฏิบัติตามระเบียบพิธีการทางศุลกากร เช่น ต้องมีการเสียภาษี เมื่อมีการผ่านด่านศุลกากร ที่เป็นจุดผ่านแดนถาวร และมีการห้ามส่งออกสินค้าที่ไม่ได้อยู่ในรายการซึ่งเป็นการกำหนดโดยกฎหมายของประเทศทั้ง 2 หากสินค้าที่เป็นความต้องการสินค้าของประชาชนพม่าและพม่ากำหนดเป็นสินค้าผิดกฎหมาย ประเทศไทยจะต้องมีช่องทางพิเศษที่เรียกว่า ช่องทางอนุมัติชั่วคราว<sup>3</sup> (ท่าข้าม) แม่สอดมีคลังสินค้าชั่วคราว 13 คลัง ดังนี้



ที่มา กรมศุลกากรแม่สอด 2549

รูปที่ 2.6 แสดงแผนที่ผังเขปคลังสินค้าชั่วคราว 13 คลังในอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก

<sup>3</sup> จุดผ่านแดนชั่วคราว มีวัตถุประสงค์เพื่อผ่อนผันให้มีการผ่านแดนได้ชั่วคราว เพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจ ไม่มีผลกระทบต่อความมั่นคงปลอดภัย และสอดคล้องกับสถานการณ์ระหว่างประเทศและความเหมาะสมทางการเมือง เมื่อครบกำหนดเวลาหรือบรรลุวัตถุประสงค์เฉพาะแล้วจะปิดจุดผ่านแดนชั่วคราว ตั้งตามมาตรา 5 ทวิพรบ. ศุลกากร ฉบับที่ 7

## ประเภท และมูลค่าสินค้านำเข้าและส่งออกที่สำคัญของแม่สอด

### โครงสร้างสินค้าส่งออกจากประเทศไทยไปยังแม่สอด ประเทศพม่า

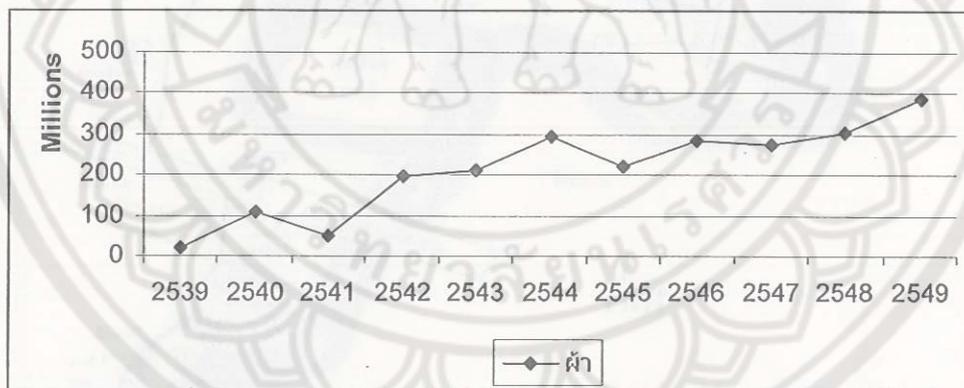
ข้อมูลสถิติจากด่านศุลกากรแม่สอด โครงสร้างการส่งสินค้าออกจากประเทศไทยไปยังประเทศพม่า ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา พบว่า

1. โครงสร้างการส่งสินค้าออกไปยังพม่าได้เปลี่ยนไป พิจารณาจากมูลค่าการส่งออกที่ด้านแม่สอด 10 อันดับแรกในช่วง 10 ปีที่แล้ว ตั้งแต่ปี 2538 พบว่าสินค้าอุปโภคบริโภคที่สำคัญ คือ ผ้าผืน รองเท้าแตะ ผงชูรส น้ำมันพืช เป็นต้น ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวันเป็นส่วนใหญ่ สินค้าอุตสาหกรรมก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ

ที่น่าสังเกต เกี่ยวกับโครงสร้างของตัวสินค้าที่ส่งออกจากไทย ไปพม่า พบว่า

#### 1.1 สินค้าส่งออกประเภทผ้าผืน

ได้เปลี่ยนไปจากการส่งออกผ้าผืน ที่นำไปใช้เป็นผ้าโสร่งซึ่งเป็นผ้าถุงห่มประจำชาติของชาวพม่า และเป็นสินค้าจำเป็นของพม่า เคยมีมูลค่าการส่งออกจากอันดับ ที่ 1 ของไทยในช่วง 10 ปีที่แล้ว (มูลค่า 157.86 ล้านบาท) ในปี 2538 มีความนิยมลดลง ดูจากลำดับของการส่งสินค้าออก จากอันดับที่ 1 ในปี 2538 เป็นลำดับที่ 8 ในปี 2549 (มีมูลค่า 193.42 ล้านบาท) (ดูตัวเลขในภาคผนวกบทที่ 2 ประกอบ)



ที่มา: ตัวเลขจากด่านศุลกากรแม่สอด

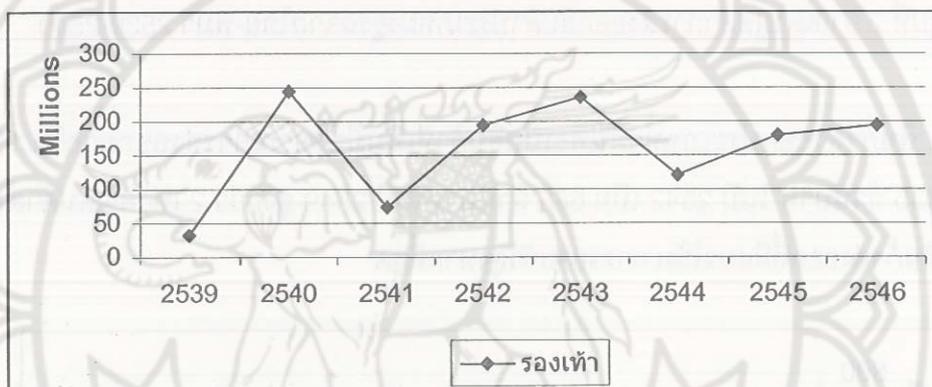
หมายเหตุ: ผลรวมของมูลค่าส่งออผ้าทุกชนิด

รูปที่ 2.7: แสดงมูลค่าการส่งออสินค้าประเภทผ้าทั้งหมด จากไทย-พม่า 2539-2549

จากรูปกราฟที่ 2.7 พบว่า ในช่วงปีพ.ศ. 2539-2541 มีเพียงสินค้าผ้าและสินค้าเสื้อผ้าธรรมดาเท่านั้น ที่ไทยได้ส่งออกไปพม่า การพัฒนาในสินค้าประเภทผ้าให้มีความหลากหลายมากขึ้นนั้น เริ่มในปี 2542 ตัวเลขที่ประเทศไทยส่งออสินค้าผ้าไปยังประเทศพม่าได้เพิ่มมากขึ้นเป็นลำดับ ทั้งประเภทที่แตกต่างไปจากที่เคยส่งออก ได้แก่ ผ้าโสร่ง (47 ล้านบาท) ผ้าฝ้ายตัดเสื้อ (65 ล้านบาท) และเสื้อยืด

ชาย (48 ล้านบาท) เพิ่มขึ้น ในปี 2542 ผ้าฝ้ายสีทอด้วยสีต่างๆ (56 ล้านบาท) ผ้าทอลายขัด (91 ล้านบาท) เสื้อยืดชาย (51 ล้านบาท) ก็มีมูลค่าส่งออกมากใน 10 อันดับสูงสุดของไทยตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมา สิ่งที่น่าสังเกตคือ ในช่วง 2542-2547 เป็นช่วงที่มีการขยายสินค้าการส่งออกประเภทผ้ามีความหลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะในปี 2542 มีประเภท ผ้าฝ้ายดัดเส้น ผ้าฝ้ายสี และโสร่งสตรี จากที่มีอยู่เดิม ในปี 2543 มีเสื้อยืดชายเพิ่มอีก 1 รายการ ปี 2544 มี ผ้าฝ้ายสีทอด้วยด้ายสีต่าง ๆ ผ้าทอลายขัด พบว่าในปี 2544 มีสินค้าผ้าที่หลากหลายมากที่สุด ถึง 6 รายการที่อยู่ใน 10 อันดับที่มีมูลค่าการส่งออกสูง หลังจากนั้น ในปี 2545 ความนิยมของผ้าพิมพ์สีก็ได้ลดลง เป็นสินค้าผ้าพิมพ์ฝ้าย 100 %

1.2. สินค้าส่งออกประเภทรองเท้าแตะ ซึ่งเคยเป็นสินค้าอันดับ 2 ในปี 2540 ได้เลื่อนลำดับมากกว่า 10 ในปี 2549

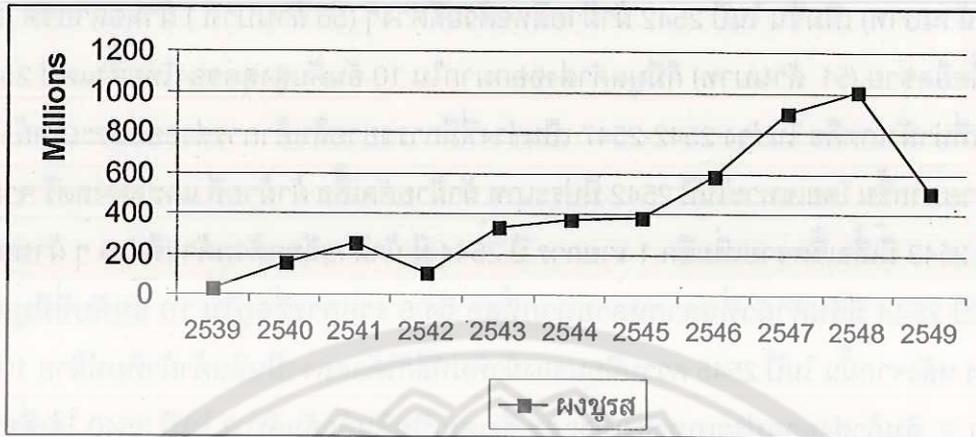


ที่มา: ตัวเลขจากด่านศุลกากรแม่สอด

รูปที่ 2.8 แสดงมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทรองเท้าแตะจากไทย-พม่า 2539-2549

พบว่า สินค้าประเภทรองเท้าแตะนี้ มีความนิยมลดลงและไม่ติดอันดับ 10 ตั้งแต่ปี 2547-2549 เลย อาจเป็นเพราะ มีสินค้าประเภทเดียวกันนี้จากประเทศอื่นแย่งตลาดไป

1.3. สินค้าส่งออกผงชูรส เป็นสินค้าส่งออกจากไทยที่มีความนิยมในประเทศพม่ามากที่สุด มีลำดับในการส่งออกสูง จากรูปภาพที่ 2.9 พบว่า สินค้าผงชูรส มีมูลค่าส่งออกสูงขึ้นมา โดยมีการส่งออกเพิ่มจาก 25.8 ล้านบาทในปี 2538 เป็น 90.2 ล้านบาทในปี 2549 สูงกว่า 3.4 เท่า และแม้ว่าสินค้าทั้งสองจะเป็นสินค้าที่ประเทศพม่าห้ามนำเข้าก็ตาม ก็ยังมีมูลค่าส่งออก และลำดับในการส่งออกสูง ส่งออกที่ทำรายได้เข้าประเทศมหาศาลในปัจจุบัน



ที่มา: ตัวเลขจากด่านศุลกากรแม่สอด

รูปที่ 2.9 แสดงมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทผงชูรสจากไทย-พม่า 2539-2549

1.4. สินค้าส่งออกประเภทน้ำมันพืชเป็นสินค้าที่เพิ่มมีปริมาณการส่งออกมากใน 10 อันดับ ด้วยมูลค่า 335 ล้านบาท ในปี 2542 เป็น 685 ล้านบาทในปี 2549 สูงกว่า 2 เท่าตัว สินค้าส่งออกทั้งสอง จึงเป็นสินค้าส่งออกที่มีแนวโน้ม การขยายตัวสูงมากที่สุด



ที่มา: ตัวเลขจากด่านศุลกากรแม่สอด

รูปที่ 2.10 แสดงมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทน้ำมันพืชจากประเทศไทย-พม่า 2539-2549

2. สินค้าส่งออกในปัจจุบัน กว่าครึ่ง ใน 10 อันดับแรกของการส่งออก ได้เปลี่ยนจากสินค้าอุปโภคบริโภค มาเป็น สินค้าอุตสาหกรรม เช่น ในปี 2545 มีรายการแผ่นเหล็กชุบสังกะสี สังกะสีแผ่นที่ใช้ในการก่อสร้าง น้ำมันดีเซล ไทรอทศน์ รถจักรยานยนต์ เบียร์ โพลีเอทิลีน ยารักษาโรค เม็ดพลาสติก



สำนักหอสมุด

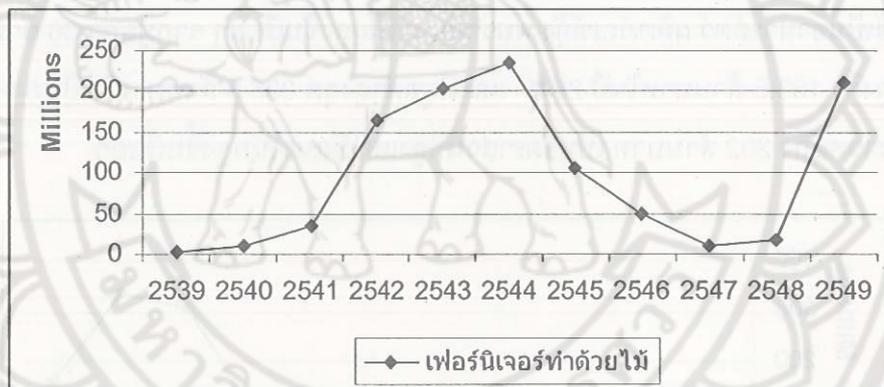
SEP 2011

สินค้าส่งออกประเภทนมชั้นหวาน ครีมเทียม สินค้าอุปโภคบริโภค ลูกอม, ขนมเวเฟอร์, ขนมปังกรอบ ก็เป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยไปยังพม่า มีมูลค่าสูงถึง 49 ล้านบาทในปี 2540 และเพิ่มขึ้นถึง 91 ล้านบาทในปี 2542 จากนั้นก็ลดลำดับลงมา เนื่องจากมีคู่แข่งจากประเทศจีน ได้มีสินค้าประเภทเดียวกัน และมีราคาที่ถูกกว่าทำให้สินค้าประเภทนี้มีมูลค่าการส่งออกได้น้อยลง เพียง 25 ล้านบาทในปี 2544 และไม่ติดใน 10 อันดับส่งออกเลยนับตั้งแต่ปี 2545 จนถึงปัจจุบัน

#### โครงสร้างสินค้านำเข้าจากพม่ามายังไทย

สินค้านำเข้าจากพม่าที่ด่านแม่สอด พบว่า

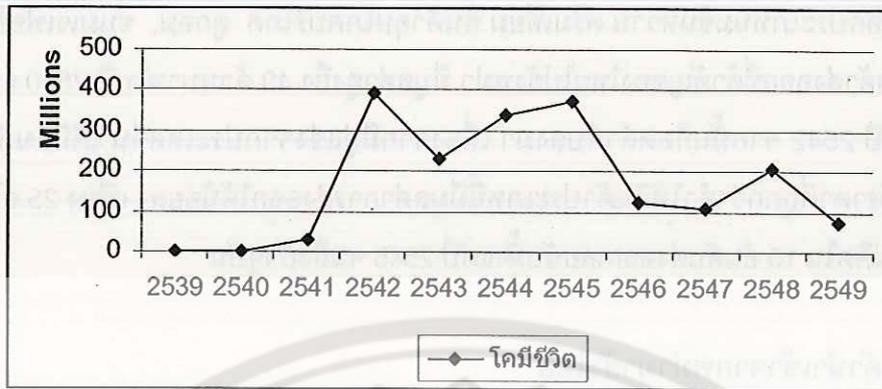
1. เฟอร์นิเจอร์ทำด้วยไม้ เป็นสินค้านำเข้าอันดับ 1 ตั้งแต่ปี 2539 มีมูลค่าสูงถึง 1.6 ล้านบาทเพิ่มเป็น 33.9 ล้านบาทในปี 2541 และมีแนวโน้มลดลง คือ มีมูลค่า 20.4 ล้านบาทในปี 2543 หลังจากปี 2544 -2547 มีแนวโน้มลดลงอย่างมาก เนื่องจากปัญหาและอุปสรรคการนำเข้า สินค้าประเภทนี้ได้เปลี่ยนแปลงเป็นสิ่งประดิษฐ์ที่ทำด้วยไม้แทนที่เฟอร์นิเจอร์



ที่มา: ตัวเลขจากด่านศุลกากรแม่สอด

รูปที่ 2.11 แสดงมูลค่าการนำเข้าสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ทำด้วยไม้จากประเทศพม่า 2539-2549

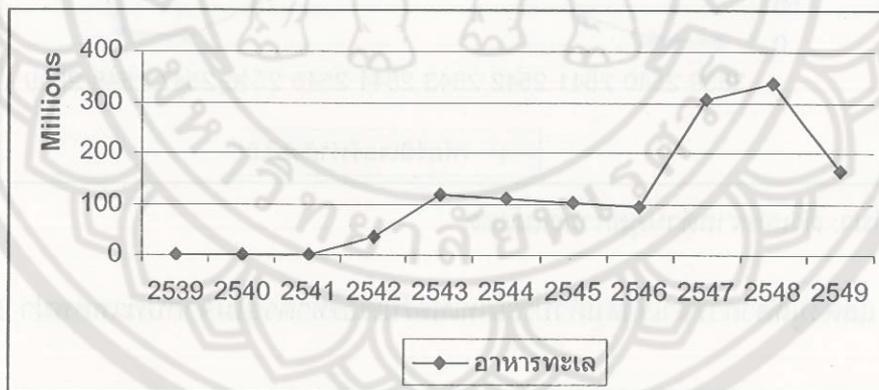
2. สินค้านำเข้าประเภทโคมีชีวิต และกระป๋อง พบว่ามีมูลค่าสูง 1.2 ล้านบาทในปี 2539 เป็น 33.7 ในปี 2547 และมีมูลค่า 57.5 ในปี 2549 นอกจากนี้ ยังเพิ่มสินค้านำเข้าประเภทกระป๋องมีชีวิตมูลค่า 64.3 ล้านบาทในปี 2545 มีมูลค่าขึ้นๆ ลง ตามสถานการณ์ตามแนวชายแดน และมีมูลค่าลดลงถึง 15.4 ล้านบาทในปี 2549 ดูรูปกราฟ 2.12 ประกอบ



ที่มา: ตัวเลขจากด่านศุลกากรแม่สอด

รูปที่ 2.12 แสดงมูลค่าการนำเข้าสินค้าประเภทโคมีชีวิตและกระบือมีชีวิตจากประเทศพม่า 2539-2549

3. สินค้านำเข้าจำพวกอาหารทะเล เช่น ปูทะเลสด ปลาเบญจพรรณสด กระเพาะปลาตากแห้ง เปลือกกุ้งป่นใช้เป็นอาหารสัตว์ ผลกระทบที่กึ่ง พบว่ามีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ จากมูลค่า 36 ล้านบาทในปี 2542 มีมูลค่าสูงถึง 163.5 ล้านบาทในปี 2549 และมีมูลค่าสูงสุด 336.5 ล้านบาทในปี 2548 ซึ่งเป็นมูลค่า จากปูทะเลสดถึง 202 ล้านบาท เป็นอัตราส่วนที่สูงและมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ



ที่มา: ตัวเลขจากด่านศุลกากรแม่สอด

รูปที่ 2.13 แสดงมูลค่าการนำเข้าสินค้าประเภทอาหารทะเลประเภทต่างๆจากประเทศพม่า 2539-2549

4. สินค้านำเข้าประเภทสินค้าเกษตร เช่น หอมแดง พริกแคปซิคัม เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าขั้นปฐม มีเป็นจำนวนมาก และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

5. สินค้านำเข้าประเภทหินแกะสลัก หินสีแดงคล้ายทับทิม หินแร่สังกะสี แร่สังกะสี เป็นต้น มีมูลค่าไม่แน่นอนคงที่ เนื่องจากปัญหาและอุปสรรคในการขนส่งและนำเข้า

#### การลงทุนในอำเภอแม่สอด

จากโครงสร้างการส่งออกและนำเข้าของการค้าชายแดนที่ด่านแม่สอด ประเทศไทย พบว่า สินค้าส่งออกประเภทอุตสาหกรรม ต่างๆ ซึ่งมีแนวโน้มการส่งออกมากขึ้น เช่น อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมตัดเย็บเสื้อผ้า อุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร ฯลฯ ซึ่งแต่เดิมได้มีการขนส่ง จากกรุงเทพมหานคร หรือ จังหวัดที่ทำการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมดังกล่าว ในประเทศไทย ทำให้ต้องเสีย ค่าใช้จ่ายสูงมาก ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการขนส่ง จึงมีแนวความคิดที่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหล่านี้ จะย้ายฐานการผลิตจากที่ต่างๆ มาผลิตในอ.แม่สอด และส่งออกไปยังประเทศที่ต้องการซื้อสินค้า เช่น พม่า ได้เลย เป็นการลดต้นทุนค่าขนส่ง และได้ใช้แรงงานราคาถูกซึ่งได้เคลื่อนย้ายมาจากประเทศ พม่า ซึ่งทำให้ไทยมีความได้เปรียบในการผลิตเมื่อเปรียบเทียบกับการผลิตในที่อื่นๆ จึงเป็นเหตุให้ มีการลงทุนเพิ่มขึ้น ใน อ.แม่สอด

จากตารางที่ 2.6 พบว่า ปี 2549 อำเภอแม่สอดมีการลงทุนเพิ่มขึ้นมาก พิจารณาจากจำนวน โรงงานอุตสาหกรรมจำนวน 235 โรงงาน จากจำนวนโรงงานทั้งสิ้น 464 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 50.64 ของจำนวนโรงงานที่ไปลงทุนในจังหวัดตาก และมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น เป็นมูลค่าการผลิตของ ภาคอุตสาหกรรม ปี 2549 กว่า 10,711 ล้านบาท เป็นการลงทุนในแม่สอด ถึง 1,874 ล้านบาท มี จำนวนการจ้างงานสูงถึง 35,774 คน คิดเป็นร้อยละ 84.53 อุตสาหกรรมที่มีการลงทุนสูงได้แก่ อุตสาหกรรมหินแกรนิต อุตสาหกรรมสิ่งทอ (ถักทอเสื้อไหมพรม) อุตสาหกรรมตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป อุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร อุตสาหกรรมเซรามิก และอุตสาหกรรมการผลิตอื่นๆ ในจำนวนนี้มี การลงทุนโดยชาวต่างชาติ จำนวน 17 โรงงาน เช่น อุตสาหกรรมถักทอเสื้อไหมพรม เครื่องมุ้งหม้อ อิเล็กทรอนิกส์ เซรามิก เป็นต้น เป็นชาวไต้หวัน ฮองกง และญี่ปุ่น

ตารางที่ 2.6 แสดงจำนวนโรงงาน เงินลงทุน จำนวนคนงาน จังหวัดตาก ปี 2549 แยกตามอำเภอ

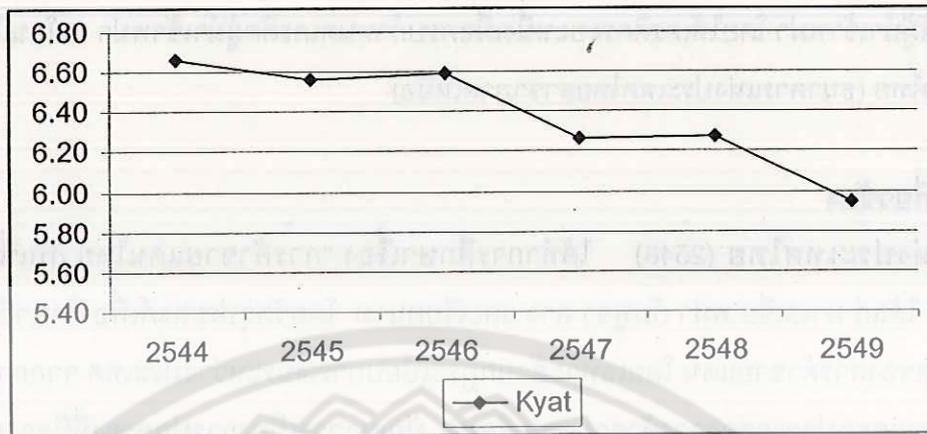
อำเภอ	จำนวนโรงงาน	เงินลงทุน	จำนวนคนงาน
เมืองตาก	114	4,151,072,770	3,340
บ้านตาก	30	1,038,274,570	1,613
สามเงา	11	3,564,177,435	706
กิ่งอ.วังเจ้า	18	38,423,000	98
ท่าสองยาง	3	2,002,970	21
แม่ระมาด	7	4,042,000	412
พบพระ	12	33,310,202	280
อุ้มผาง	4	5,503,855	50
แม่สอด	235	1,874,918,773	35,774
รวมทั้งสิ้น	464	10,711,725,575	42,321

ที่มา: สภาอุตสาหกรรมจังหวัดตาก

หมายเหตุ: ข้อมูล ณ เดือน กค. 2549

#### ระบบการเงินและการธนาคาร

การค้าระหว่างประเทศ จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีระบบการเงินและการธนาคารที่เอื้อต่อการค้าระหว่างประเทศ การค้าชายแดนก็ยังคงความจำเป็นของการใช้ระบบการเงิน และการธนาคารตามหลักของการค้าชายแดนเช่นเดียวกัน เนื่องจาก การค้าชายแดนนั้นต้องมีการยอมรับในระบบเงินตราที่ใช้เป็นเครื่องชำระค่าสินค้า ในปัจจุบันประเทศพม่าใช้สกุลเงินจัต (Kyat) มีอัตราแลกเปลี่ยนทางการ 6 จัต ต่อ 1 เหรียญสหรัฐฯ หรือ อัตราแลกเปลี่ยน 6.6 บาทต่อ 1 จัต ในปี 2544 และมีแนวโน้มลดลงเรื่อยๆ 5.95 บาทต่อ 1 จัตในปี 2549 พบว่า ค่าเงินจัตมีค่าเคลื่อนไหวไม่แน่นอน ทำให้ผู้ที่ถือเงินจัตมีความเสี่ยงสูง ผู้ส่งออกจึงมักไม่นิยมถือเงินพม่าในการค้าชายแดน



รูปที่ 2.14 แสดงอัตราแลกเปลี่ยน เงินบาทต่อเงินจัต 2544-2549

จากการศึกษาพบว่า รูปแบบการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศมี 3 ระบบ คือ

(1) ชำระค่าสินค้าด้วยเงินสด โดยชำระค่าสินค้าด้วยเงินสกุลบาท ของไทย และเงินสกุลจัตของพม่า แล้วแต่ตกลงกัน ส่วนใหญ่ พ่อค้าชาวไทยยินดีรับเงินสกุลจัตของพม่า แล้วพ่อค้าไทยต้องนำเงินนั้นไปแลกเปลี่ยนเป็นเงินไทยทันที มิฉะนั้น จะขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ ซึ่งมีตลาดรับแลกเปลี่ยนเงินตราพม่าที่เป็นเอกชน จำนวนหนึ่งในตลาดแม่สอด การชำระค่าสินค้าด้วยเงินสดนี้มีจำนวนคิดเป็นร้อยละ 42 ของมูลค่าการค้ารวม

(2) ชำระค่าสินค้านอกระบบ (หรือเรียกว่า โพงก๊วน) เนื่องจากระบบเงินตราในประเทศพม่า ยังไม่เป็นมาตรฐานสากล ของการค้าระหว่างประเทศ ผู้ประกอบการส่งออกไทยจะให้เครดิตผู้นำเข้าสินค้าจากพม่าระยะหนึ่ง เช่น 1-3 เดือน เมื่อครบกำหนดเครดิต ผู้นำเข้าพม่าจะสั่งให้นายหน้าที่อยู่ในเมืองไทย โอนเงินภายในประเทศซึ่งเป็นเงินบาทไทย มาให้ผู้ส่งออกไทยแทนผู้นำเข้าพม่า การชำระเงินแบบนี้จะไม่ต้องแลกเปลี่ยนเป็นเงินตราต่างประเทศ และไม่ต้องผ่านระบบธนาคารแห่งประเทศไทย การค้ากับพม่าด้วยวิธีนี้มีประมาณร้อยละ 44 ของมูลค่าการค้ารวม

(3) ชำระค่าสินค้าด้วยการโอนเงินผ่านระบบธนาคาร (Telegraphic Transfer) และการชำระค่าสินค้าด้วยวิธีการเปิด L/C ซึ่งการทำธุรกรรมการค้าต่างประเทศ ต้องผ่านธนาคารแห่งประเทศไทย ผู้ซื้อ หรือ ผู้นำเข้าสินค้า จะต้องไปติดต่อกับธนาคารของตนเองเพื่อขอเปิด L/C ให้กับผู้ขาย โดยผ่านธนาคารในประเทศของผู้ขาย หลังจากนั้นธนาคารของผู้ขาย จะส่ง L/C ให้ผู้ขายเพื่อส่งสินค้าให้ผู้ซื้อ ในประเทศพม่า จะต้องติดต่อผ่านธนาคาร Myanmar Foreign Trade Bank (MFTB) เท่านั้น ซึ่งมีจำนวนประมาณ 14 % ของมูลค่าการค้ารวม สำหรับการชำระเงินโดยวิธี T/T (Telegraphic Transfer) เป็นวิธีที่ใช้น้อยมากในการซื้อขายสินค้านำเข้าระหว่างบริษัทเอกชนไทยกับบริษัทเอกชนพม่า โดยผู้ส่งออกไทย

ขายสินค้าให้ผู้นำเข้าพม่า โดยให้เครดิตระยะหนึ่งเมื่อครบกำหนดเครดิตผู้นำเข้าพม่า จะโอนเงินมาให้ผู้ส่งออกของไทย (ธนาคารแห่งประเทศไทยสาขาภาคเหนือ)

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธนาคารแห่งประเทศไทย (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่อง "การค้าชายแดนไทย กับเพื่อนบ้าน 5 ประเทศ" ได้แก่ มาเลเซีย พม่า กัมพูชา ลาว และเวียดนาม โดยวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของการค้าชายแดน โดยเฉพาะด้านกฎระเบียบการเงินระหว่างประเทศ จากการศึกษาพบว่า ปัญหาและอุปสรรคของการค้าชายแดน คือ 1) ปัญหาการเมืองการปกครองที่มีความไม่สงบบริเวณชายแดนไทยพม่ามีผลต่อการเปิดและปิดชายแดนซึ่งต้องแก้ไขด้วยการกระชับความสัมพันธ์ 2) สภาพแวดล้อมของพม่า เช่น กฎระเบียบการค้า โครงสร้างพื้นฐาน 3) ปัญหาการชำระเงิน ซึ่งการวิจัยนี้ได้นำเอาปัญหาและอุปสรรคทั้ง 3 ประการเข้าไปพิจารณาในการศึกษานี้ด้วย

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2545) ได้ทำการศึกษาเรื่อง "ทิศทางการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระดับสากล เพื่อเผชิญความท้าทายจากกระแสโลกาภิวัตน์" ได้สรุปถึงแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในระดับสากลของไทยไว้ 8 ประการ คือ

1. การสร้างบรรยากาศให้เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ
2. การสนับสนุนการส่งออกเชิงรุก
3. การชักจูงให้เกิดการลงทุนจากนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ
4. การเสริมสร้างความเข้มแข็งในเศรษฐกิจระดับภูมิภาค
5. การพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์
6. การเสริมสร้างศักยภาพด้านบริการโครงสร้างพื้นฐาน
7. การสร้างสภาพแวดล้อมแห่งการเรียนรู้
8. การสร้างความเข้าใจ เห็นประโยชน์ร่วมและ ผนึกกำลังร่วมกัน

ธีรศิลป์ กันธา (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่อง "ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจบริเวณชายแดนอำเภอแม่สอดจังหวัดตาก" พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจชายแดน 2 ปัจจัย คือ ปัจจัยทางด้านสังคม และปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ซึ่งปัจจัยทางด้านสังคม ได้แก่ ปัญหาอาชกรรมตามแนวชายแดน การคมนาคม ระบบการขนส่ง ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจได้แก่ แรงงานต่างด้าวที่เข้ามาทำงานใน

ประเทศไทย การเปิด-ปิดชายแดน ระบบการค้าที่ไม่เหมือนกัน ซึ่งทั้งสองปัจจัยส่งผลถึงความเชื่อมั่นในการค้าชายแดน

กรรณิกา ธรรมรัตน์ (2542) ได้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง "ผลกระทบของการปิดด่านชายแดนต่อการค้าชายแดนไทยพม่าศึกษากรณีอำเภอแม่สอดจังหวัดตาก" พบว่า การค้าชายแดนไทย-พม่าที่แม่สอดมี 2 รูปแบบ คือ การค้าในระบบ และการค้านอกระบบ การปิดด่านชายแดนการค้า เนื่องจากปัญหาการเมืองในพม่าโดยเฉพาะปัญหาชนกลุ่มน้อย และปัญหากรณีพิพาทลุ่มน้ำเมย ทำให้มีผลกระทบต่อการค้าชายแดนซึ่งเป็นการค้าในระบบที่ต้องผ่านด่านศุลกากร ส่วนการค้านอกระบบยังคงดำเนินอยู่ โดยที่กลไกของรัฐไม่สามารถเข้าไปดำเนินการได้ จะไม่ได้รับผลกระทบแต่อย่างใด

นายอนุช อภาภิรม (2546) สรุปในรายงานจตุมาศที่ 1 ของปี 2546 ในโครงการข่าวสารทิศทางประเทศไทย (TTMP) โดยการสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) เรื่อง "การค้าชายแดน: การสร้างสัมพันธ์ตามรอยตะเข็บ" พบว่า

1. การค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้านมีแนวโน้มที่จะมีขนาดและความสำคัญสูงขึ้น
2. การค้าชายแดนไทยประกอบด้วย 2 โครงการใหญ่ ได้แก่ 1) โครงการอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง (Greater Mekong Sub-region – GMS) ซึ่งจะมีการลงทุนในการสร้างโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ เชื่อมโยงเศรษฐกิจของ 6 ประเทศเข้าด้วยกันในหลายมิติ 2) โครงการพัฒนาเศรษฐกิจ 3 อินโดนีเซีย มาเลเซีย ไทย หรือที่เรียกทั่วไปว่าโครงการ 3 เหลี่ยมเศรษฐกิจ (Indonesia Malaysia Thai – Growth Triangle IMT-GT)
3. โครงการ 6 เหลี่ยมเศรษฐกิจ ทำให้ประเทศไทยได้เปิดการติดต่อกับประเทศที่เคยมีนโยบายแบบสังคมนิยมและมีการพัฒนาระบบทุนไปน้อยกว่าจึงมีปัญหาด้านความเข้าใจและความไว้วางใจระหว่างกันในระดับหนึ่ง สำหรับโครงการ 3 เหลี่ยมเศรษฐกิจนั้นเป็นการติดต่อกับประเทศทุนนิยมคล้ายกัน การค้าชายแดนไทยจึงแยกไม่ออกจากปัญหาการเมืองในแต่ละประเทศ ซึ่งอยู่ในระยะการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะในพม่าและกัมพูชา
4. ผลประโยชน์จากการค้าชายแดนจะกระจายไปอย่างไม่สม่ำเสมอทั้งภายในและระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้อง ด้านภายในประเทศมีแนวโน้มที่สัดส่วนการค้าที่ดำเนินการโดยบริษัทและโรงงานอุตสาหกรรมจะสูงขึ้นผลประโยชน์ใหญ่ตกแก่ผู้ประกอบการใหญ่จากศูนย์กลาง ด้านระหว่างประเทศ ประเทศที่มีขนาดเล็ก มีระดับการพัฒนาทุนต่ำอย่างเช่นประเทศ

ลาวมีแนวโน้มที่จะได้รับผลประโยชน์ดังกล่าวน้อย ขณะที่คาดหมายว่าประเทศจีนซึ่งเป็นประเทศใหญ่และมาเลเซียซึ่งมีการพัฒนาทุนไปสูงน่าจะได้รับผลประโยชน์มากกว่า

5. การค้าชายแดนของไทยน่าจะเผชิญกับการแข่งขันมากขึ้น จากจีนซึ่งมีอัตราขยายตัวทางเศรษฐกิจสูงและมีขนาดเศรษฐกิจที่ใหญ่มาก จากเวียดนามที่ได้ฟื้นตัวจากสงคราม จากสิงคโปร์และมาเลเซียซึ่งมีการพัฒนาทุนไปอย่างสูงนอกจากนี้ยังมาจากประเทศ/แคว้นที่อุตสาหกรรมพัฒนาไปมาก ได้แก่ ญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลีใต้ การแข่งขันเหล่านี้ทำให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมจำต้องรวมตัวกันเป็นกลุ่ม หรือไม่ก็ถูกเบียดขับไป ถ้าหากไทยไม่สามารถรักษาการครองตลาดในประเทศลาวที่มีความใกล้ชิดกันมากทางวัฒนธรรมและทางภูมิศาสตร์ได้แล้ว ก็ดูเหมือนว่าย่อมยากที่จะเอาชนะในการแข่งขันในที่อื่นได้

6. การค้าชายแดนระหว่างไทย-มาเลเซีย กล่าวได้ว่าขับเคลื่อนไปโดยกลุ่มธุรกิจเอกชนเป็นสำคัญ มีสัดส่วนในการค้าชายแดนของไทยสูงมาก เป็นจุดที่ทางการควรจะทำให้ความสนใจมากขึ้น เพราะยังมีปัญหาเกี่ยวกับความมั่นคงของชาติสูง นอกจากนี้ประเทศอินโดนีเซียซึ่งมีขนาดใหญ่ ประชากรมาก ทรัพยากรธรรมชาติมาก อยู่ในจุดยุทธศาสตร์สำคัญก็ไม่ควรถูกมองข้าม

7. การค้าชายแดนเป็นเหตุปัจจัยสำคัญให้จังหวัดชายแดนหลายแห่ง เช่น ตาก ระนอง เชียงราย สระแก้ว และสงขลามีความเจริญทางเศรษฐกิจ การขยายตัวของการค้าชายแดนจึงน่าจะทำให้เศรษฐกิจของจังหวัดชายแดนของไทยดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด แต่มีข้อควรระวัง 3 ประการ ได้แก่ 1) ผลประโยชน์ของการค้าควรจะต้องตกอยู่ที่ชุมชนท้องถิ่นหรือทำให้ชุมชนท้องถิ่นเข้มแข็งขึ้น ไม่ใช่ตรงข้ามกัน 2) การเสียหายของทรัพยากรสิ่งแวดล้อมในบริเวณชายแดนซึ่งยังไม่ได้ถูกบุกเบิกใช้ไปมาก 3) การรักษาความหลากหลายทางวัฒนธรรมของชนเผ่าจำนวนมากที่อยู่บริเวณนี้ รวมทั้งที่ตั้งทางประวัติศาสตร์

8. จุดเน้นของการค้าชายแดนที่สำคัญอย่างหนึ่งได้แก่การท่องเที่ยว ซึ่งได้ส่งเสริมและมีการลงทุนอย่างสูงในทุกประเทศที่เกี่ยวข้อง แต่เมื่อพิจารณาถึงการก่อการร้ายที่เกาะบาห์ลีและผลกระทบจากการระบาดของโรคไข้หวัดซาร์สก็จะเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมนี้ก็มีความเปราะบางและเสี่ยงสูงไม่น้อยหาได้เติบโตอย่างสบายอย่างที่เป็นการไป

9. การค้าชายแดนที่มีขนาดใหญ่ขึ้น แต่ปัญหาและอุปสรรคเดิม ๆ มีเรื่องกฎระเบียบต่างๆ เป็นต้น ดูยังคงไม่ได้แก้ไข ส่วนหนึ่งเนื่องจากระบบเศรษฐกิจและการคิดที่แตกต่างกันมีส่วนทำให้การค้าชายแดนขยายตัวแบบลุ่ม ๆ ดอน ๆ

10. การค้าชายแดนระหว่างไทยกับประเทศเพื่อนบ้านไม่ใช่เรื่องการค้าและการลงทุนล้วน ๆ แต่เป็นการสร้างพันธมิตรตามรอยตะเข็บที่ยังคงมีปัญหาอยู่มากมายหลายด้าน ควรใช้การค้าชายแดนเป็นเครื่องมือในการสร้างความสัมพันธ์และความเป็นปึกแผ่นในภูมิภาค การร่วมมือที่

ง่ายและจำเป็นเบื้องต้นน่าจะได้แก่การตั้งสำนักข่าวกลุ่ม 8 ประเทศที่ค้าขายชายแดน หรือขยายเป็นสำนักข่าวอาเซียนก็ได้

บริษัทอินเตอร์เนชั่นแนลคอนซัลแทนซีเน็ทเวอร์คจำกัด (2543) ได้กล่าวถึงแนวคิดการพัฒนาเศรษฐกิจเมืองชายแดนว่าเป็นแนวคิดที่ได้พิจารณาถึงลักษณะของเศรษฐกิจโดยธรรมชาติซึ่งมีศักยภาพและโอกาสในการพัฒนาที่สอดคล้องและสนับสนุนซึ่งกันและกัน ทั้งศักยภาพด้านพื้นที่ตั้งโครงสร้างทางเศรษฐกิจ และทรัพยากรที่เกื้อหนุนระหว่างกัน รวมทั้งโอกาสที่เกิดจากการปรับนโยบายที่เปิดกว้างทางเศรษฐกิจของประเทศที่จะพัฒนาเป็นประตูการค้า หรือเมืองหน้าด่านที่เชื่อมโยงทางด้านเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน ขณะเดียวกันเมืองชายแดนก็จะเป็นฐานรองรับความเจริญและกระจายการพัฒนาไปสู่พื้นที่ชุมชนอื่นๆ โดยเฉพาะชนบทโดยรอบซึ่งจะกระตุ้นการพัฒนาฐานเศรษฐกิจของพื้นที่ชนบทบริเวณชายแดนให้มีความเข้มแข็งได้



## ภาคผนวกบทที่ 2

ตารางที่ ผ 2-1 ประเภทสินค้านำเข้า - ส่งออก ที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2539 (ตั้งแต่ ตุลาคม 2538 - กันยายน 2539)

ลำดับที่	สินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	สินค้าส่งออก	มูลค่า(บาท)
1	เฟอร์นิเจอร์ทำด้วยไม้	1,670,670.00	ผ้า	157,862,278.9
2	โคมีซีวิต	1,200,800.00	อวน	3,956,0327.15
3	ถ่านไม้	484,078.85	ยา	38,931,509
4	ผ้า	350,297.75	ส่วนประกอบรถยนต์	36,974,557
5	เปลือกบง	199,013.25	รองเท้า	32,710,135
6	เปลือกก้อ	117,226.90	ผงชูรส	25,809,844.36
7	หินสีขาวแกะสลัก	114,500.00	เครื่องใช้ในครัว	24,797,374.91
8	หินสีแดงคล้ายทับทิม	103,120.50	เสื้อยืด	19,529,541.58
9	หวายเส้น	86,577.75	ครีมทาผิว	14,754,332
10	เครื่องเทศ	61,944.29	อุปกรณ์เครื่องเสียง	10,756,816.62

ที่มา: ด้านศุลกากรแม่สอด

ตารางที่ ผ 2-2 ประเภทสินค้านำเข้า - ส่งออก ที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2540 (ตั้งแต่ ตุลาคม 2539 - กันยายน 2540)

ลำดับที่	สินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	สินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
1	เฟอร์นิเจอร์ทำด้วยไม้	9,570,873.50	ผ้า	268,459,311.02
2	ฝ้ายดิบยังไม่ได้หนี/สาง	5,037,805.82	รองเท้า	245,108,917.21
3	เบ็ดเตล็ด (กีต้าร์, รูปภาพ, ใองดินเผา)	3,090,938.00	รถจักรยาน/ส่วน ประกอบรถจักรยาน	184,136,447.40
4	โคมีซีวิต	2,368,000.00	ผงชูรส	159,480,979.21
5	ปลาแช่เย็น	475,303.55	ยางรถบรรทุก	155,491,840.00
6	ถ่านไม้	444,893.25	ส่วนประกอบรถยนต์	126,223,275.23
7	ผ้า	350,197.84	เครื่องใช้ในครัว สแตนเลส	110,841,142.12

ลำดับที่	สินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	สินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
8	กุ้งแห้ง	336,000.00	เสื่อยัด	107,560,122.47
9	อบเชย	173,623.00	อวน	101,941,602.81
10	หินแกะสลัก	129,145.00	ของใช้พลาสติก	96,667,090.22

ที่มา: ด้านศุลกากรแม่สอด

ตารางที่ ผ 2-3 ประเภทสินค้านำเข้า - ส่งออก ที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2541 (ตั้งแต่ ตุลาคม 2540 - กันยายน 2541)

ลำดับที่	รายการสินค้า	มูลค่า (บาท)	รายการสินค้า	มูลค่า (บาท)
1	เฟอร์นิเจอร์ทำด้วยไม้	33,977,539.50	ผงชูรส	252,133,882.42
2	โคมีชีวิต	28,521,000.00	ผ้า	123,539,273.46
3	ฝ้ายดิบยังไม่หวี/สาง	9,634,212.25	ยางรถยนต์, ยางจักรยานยนต์	82,529,891.00
4	กระป๋องมีชีวิต	7,430,000.00	รองเท้า	74,599,079.20
5	เครื่องชุดเจาะสภาพเก่า	1,791,229.18	รถจักรยาน/ส่วนประกอบ	67,242,887.00
6	พริกแห้ง	1,073,180.00	ของใช้สแตนเลส	61,068,427.02
7	ถ่านไม้	489,237.64	ส่วนประกอบรถยนต์	54,436,897.22
8	หอมหัวแดง	418,000.00	ยาปฏิชีวนะ	54,240,358.28
9	ผ้าโสร่งสตรี	275,416.66	เสื่อยัด	51,051,205.00
10	ผ้า	249,150.97	ลูกอม/ขนมเวเฟอร์/ขนมปังกรอบ	49,148,084.29

ที่มา ด้านศุลกากรแม่สอด

ตารางที่ ผ 2-4 ประเภทสินค้านำเข้า - ส่งออก ที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2542 (ตั้งแต่ ตุลาคม 2541 - กันยายน 2542)

ลำดับที่	สินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	สินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
1	โคมีชีวิต	394,016,000.00	น้ำมันพืช	335,966,258.00
2	เฟอร์นิเจอร์ทำด้วยไม้	164,182,387.50	รองเท้าแตะฟองน้ำ	193,920,703.40

ลำดับที่	สินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	สินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
3	กระบือ	89,648,000.00	รถจักรยาน	142,369,750.00
4	ปลาสดแช่แข็ง	28,371,327.37	ยางรถบรรทุก	122,310,483.97
5	หัวหอม	22,770,793.70	ผงชูรส	110,629,143.80
6	หนังโคดิบหมักเกลือ	10,603,871.49	ผ้าฝ้ายตัดเสื้อ	104,523,000.00
7	หินแร่สังกะสีชนิดเปียก	7,844,646.60	เสื้อยืด	87,415,524.00
8	กุ้งแช่แข็ง	7,694,739.31	ผ้าโสร่งสตรี	63,020,573.25
9	เมล็ดงา	5,075,770.70	ผ้าฝ้ายสี	47,430,860.50
10	พริกแห้ง	562,500.00	ลูกอม, ขนม	36,239,157.30

ที่มา ด้านศุลกากรแม่สอด

ตารางที่ ผ 2-5 ประเภทสินค้านำเข้า - ส่งออก ที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2543 (ตั้งแต่ ตุลาคม 2542 - กันยายน 2543)

ลำดับที่	รายการสินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	รายการสินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
1	โคมีชีวิต	232,828,000.00	ผงชูรส	332,222,304.12
2	เฟอร์นิเจอร์ไม้สัก	204,032,536.00	น้ำมันปาล์ม	316,890,853.31
3	ปลาสดแช่แข็ง	94,114,767.16	รองเท้าแตะฟองน้ำ	235,421,345.00
4	กระบือมีชีวิต	47,032,000.00	ผ้าฝ้ายตัดเสื้อ	163,493,284.04
5	กุ้งสดแช่แข็ง	24,299,617.94	ลูกอม	91,346,780.00
6	หนังโคดิบหมักเกลือ	8,964,011.60	รถจักรยาน	85,606,600.00
7	หอมแดง	3,782,961.00	เสื้อยืด	83,163,354.00
8	พริกแห้ง	2,429,958.00	ผ้าโสร่ง	65,150,741.50
9	หัวหอมเล็ก	1,389,540.00	ยางรถบรรทุก	64,464,900.56
10	เครื่องจักสานทำด้วย หวาย	918,983.06	เสื้อเชิ้ตชาย	62,065,425.00

ที่มา ด้านศุลกากรแม่สอด

ตารางที่ ผ 2-6 ประเภทสินค้านำเข้า - ส่งออก ที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2544 (ตั้งแต่ ตุลาคม 2543 - กันยายน 2544)

ลำดับที่	รายการสินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	รายการสินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
1	แร่สังกะสี	472,484,687.62	ผงชูรส	366,312,489.15
2	โคมีชีวิต	337,228,000.00	น้ำมันปาล์ม	201,951,524.53
3	ปลาเบญจพรรณสด	247,611,933.41	รองเท้าแตะฟองน้ำ	120,584,486.60
4	สิ่งประดิษฐ์ทำด้วยไม้	234,433,864.00	ผ้าทอลายขัด	91,937,839.88
5	กุ้งสดแช่แข็ง	102,929,676.48	ผ้าฝ้ายตัดเสื้อ	65,021,593.75
6	กระป๋อมีชีวิต	69,484,000.00	ผ้าฝ้ายสีทอด้วย	
			ด้ายสีต่าง ๆ	56,325,850.00
7	ไม้ยางพม่า (ไม้ท่อน)	35,082,428.33	เสื้อยืดชาย	51,099,975.84
8	หนังโคดิบหมักเกลือ	8,836,932.00	เสื้อเชิ้ตชาย	48,382,167.36
9	ปูทะเลสด	7,794,179.97	ผ้าโสร่ง	47,868,539.20
10	พริกแห้ง	3,394,680.00	ไฟแช็ก	37,300,355.00

ที่มา ด้านศุลกากรแม่สอด

ตารางที่ ผ 2-7 ประเภทสินค้านำเข้า - ส่งออก ที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2545 (ตั้งแต่ ตุลาคม 2544 - กันยายน 2545)

ลำดับที่	รายการสินค้า	มูลค่า (บาท)	รายการสินค้า	มูลค่า (บาท)
1	โคมีชีวิต	310,036,000.00	น้ำมันพืช	545,078,685.60
2	ปลาเบญจพรรณสด	131,774,199.51	ผงชูรส	385,032,285.50
3	สิ่งประดิษฐ์ทำด้วยไม้	104,725,867.96	รองเท้าแตะฟองน้ำ	180,176,759.00
4	กระป๋อมีชีวิต	64,356,000.00	ผ้าพิมพ์ฝ้าย 100%	121,235,363.46
5	กุ้งสด	55,135,293.52	ผ้าฝ้ายตัดเสื้อ	121,032,799.18
6	ปูทะเลสด	47,165,883.44	ยารักษาโรค	104,869,229.50
7	เตาหลอมไฟฟ้าพร้อมอุปกรณ์	21,155,880.00	เสื้อยืด	97,345,383.00
8	หัวหอมแดง	6,876,598.40	ผ้าฝ้ายพิมพ์ลาย	68,025,789.10

ลำดับที่	รายการสินค้า	มูลค่า (บาท)	รายการสินค้า	มูลค่า (บาท)
9	หนังโคดิบหมักเกลือ	5,905,120.00	ลูกอม	25,097,126.00
10	เศษพลอย	4,701,039.40	นมข้นหวาน	20,543,995.00

ที่มา ด้านศุลกากรแม่สอด

ตารางที่ ๘ 2-8 ประเภทสินค้านำเข้า - ส่งออก ที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2546 (ตั้งแต่ ตุลาคม 2545 - กันยายน 2546)

ลำดับที่	สินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	สินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
1	โคมีชีวิต	93,372,000.00	น้ำมันพืช	614,443,409.00
2	ปลาเบญจพรรณสด	74,542,865.75	ผงชูรส	587,117,722.20
3	สิ่งประดิษฐ์ที่ไม่ได้ทำ ด้วยไม้สัก	48,064,907.40	ผ้าพิมพ์ฝ้าย 100%	195,388,833.30
4	กุ้งสด	47,684,379.76	รองเท้าแตะพองน้ำ	193,710,464.00
5	ปูทะเลสด	46,197,984.53	โทรทัศน์	167,782,180.50
6	กระเพาะปลาตากแห้ง	36,341,448.00	ยารักษาโรค	130,033,258.09
7	กระป๋อมีชีวิต	31,116,000.00	ผ้าฝ้ายตัดเสื้อ	111,722,400.00
8	สินแร่สังกะสี	12,285,854.05	ผ้าโพลีเอสเตอร์	88,812,253.17
9	พริกแห้ง	8,890,300.00	แผ่นเหล็กชุบสังกะสี	88,493,034.95
10	ไม้ไผ่	8,549,618.00	ครีมเทียม	60,269,607.40

ที่มา ด้านศุลกากรแม่สอด

ตารางที่ ๘ 2-9 ประเภทสินค้านำเข้า - ส่งออก ที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2547 (ตั้งแต่ ตุลาคม 2546 - กันยายน 2547)

ลำดับที่	สินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	สินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
1	ผลิตภัณฑ์ปู	180,589,253.67	ผงชูรส	902,404,015.10
2	ปลาเบญจพรรณสด	99,454,322.23	น้ำมันพืช	685,166,944.72

ลำดับที่	สินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	สินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
3	โคมีชีวิต	76,132,000.00	โพลีเอทิลีนสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมผลิตสายไฟฟ้า	485,627,100.70
4	กระเพาะปลาตากแห้ง	55,122,078.28	พลาสติกชนิดผง	278,361,725.93
5	พริกแห้งตระกูลแคปซิกัม	47,279,809.38	ผ้าพิมพ์ฝ้าย 100%	276,221,347.38
6	กระป๋อมีชีวิต	30,756,000.00	เม็ดพลาสติก	252,339,687.09
7	กึ่งแม่น้ำแซแซ็ง	25,502,107.63	โพลี (ไวนิลคลอไรด์) ที่ไม่ได้ผสมกับสารอื่น	248,289,337.15
8	ไม้ไผ่	13,904,155.20	นมข้นหวาน	234,449,262.42
9	สิ่งประดิษฐ์ที่ไม่ได้ทำจากไม้สัก	10,797,709.00	ยารักษาโรค	186,326,445.83
10	เมล็ดงาดำ	10,206,596.13	โทรทัศน์	172,049,228.00

ที่มา: ด้านศุลกากรแม่สอด

ตารางที่ ๘ 2-10 ประเภทสินค้านำเข้า ส่งออก ที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ  
ประจำปีงบประมาณ 2548 (ตุลาคม 2547 - กันยายน 2548)

ลำดับที่	สินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	สินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
1	ปูทะเลสด	202,212,440.40	ผงชูรส	1,003,068,519.68
2	โคมีชีวิต	146,520,000.00	น้ำมันพืช	694,747,324.72
3	ปลาเบญจพรรณสด	115,346,780.31	โพลีเอทิลีนสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมผลิตสายไฟฟ้า	522,433,578.87
4	กระป๋อมีชีวิต	59,364,000.00	ผ้าพิมพ์ฝ้าย 100%	303,915,854.38
5	กระเพาะปลาแห้ง	43,685,927.00	พลาสติกชนิดผง	278,361,725.93
6	พริกแห้งตระกูลแคปซิกัม	20,485,904.62	โพลี (ไวนิลคลอไรด์) ที่ไม่ได้ผสมกับสารอื่น	269,773,317.41
7	ไม้ไผ่	19,766,584.00	เม็ดพลาสติก	252,339,687.09
8	กึ่งสด	19,032,489.66	นมข้นหวาน	234,449,262.42

ลำดับที่	สินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	สินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
9	สิ่งประดิษฐ์ที่ไม่ได้ ทำด้วยไม้สัก	17,691,708.58	ยารักษาโรค	207,693,462.61
10	เปลือกกุ้งป่นใช้ เป็นอาหารสัตว์	16,848,000.00	โทรทัศน์	188,650,379.00

ที่มา: ด้านศุลกากรแม่สอด

ตารางที่ ผ 2-11 ประเภทสินค้านำเข้า ส่งออก ที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับ  
ประจำปีงบประมาณ 2549 (ตุลาคม 2548 - มิถุนายน 2549)

ลำดับที่	สินค้านำเข้า	มูลค่า (บาท)	สินค้าส่งออก	มูลค่า (บาท)
1	สิ่งประดิษฐ์ทำด้วยไม้	211,690,242.85	ผงชูรส	502,664,643.56
2	ปุ๋ยทะเลสด	145,485,593.57	น้ำมันดีเซล	258,898,997.92
3	ปลาเบญจพรรณสด	113,770,362.82	แผ่นเหล็กชุบสังกะสี	258,849,424.30
4	เปลือกกุ้งป่นใช้เป็น อาหารสัตว์	60,285,600.00	สังกะสีแผ่น	255,913,070.00
5	โคมีชีวิต	57,592,000.00	โทรทัศน์	233,256,438.80
6	กระเพาะปลาตากแห้ง	55,495,771.00	รถจักรยานยนต์	226,159,200.00
7	ผลิตภัณฑ์กุ้ง	18,084,618.16	น้ำมันพืช	219,502,845.60
8	กระป๋อมี่ชีวิต	15,400,000.00	ผ้าพิมพ์ฝ้าย 100%	193,422,993.66
9	ไม้ไผ่	14,887,830.00	อวนจับปลา	160,890,474.34
10	สินแร่สังกะสี	10,487,928.15	ยารักษาโรค	153,131,520.56

ที่มา: ด้านศุลกากรแม่สอด

### บทที่ 3

## วิธีการดำเนินการวิจัย

### (Research Methodology)

การศึกษาวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Field study research) และ เชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อค้นหาคำตอบจากข้อสมมุติฐานที่ได้กำหนดไว้คือ

1. การค้าชายแดน (Border Trade) จะทำให้เศรษฐกิจของจังหวัดชายแดน และจังหวัดใกล้เคียงของไทยดีขึ้น
2. ปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ (Inward and Outward Factor) มีอิทธิพลต่อความต้องการในการส่งออกของไทย โดยผู้วิจัยได้กำหนดระเบียบวิธีการศึกษาไว้ดังนี้

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง (Population and Sampling) ในการวิจัย  
ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ คือ

1. ผู้ประกอบการธุรกิจที่เป็นผู้ส่งออก-ผู้นำเข้าที่ดำเนินธุรกิจส่งออก-นำเข้า หรือ ทั้งส่งออกและนำเข้า แบบเจาะจงโดยรวบรวมรายชื่อ บริษัท หรือ หน่วยธุรกิจดังกล่าวจากด้านศุลกากรอำเภอแม่สอด และทำการสอบถามทุกรายที่มีรายชื่อ จำนวน 27 ราย
2. เจ้าหน้าที่ของรัฐ ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ระดับสูงของหน่วยงานที่รับผิดชอบนโยบายจัดโครงการสนับสนุน ส่งเสริมการส่งออก-นำเข้า เพื่อทราบความคิดเห็นต่อโครงการดังกล่าวที่มีผลต่อการค้าชายแดนไทย พม่า ซึ่งเป็นการสอบถามเชิงลึก ได้แก่
  - 2.1. ผู้ว่าราชการจังหวัดตาก
  - 2.2. พาณิชย์จังหวัดตาก
  - 2.3. สภาอุตสาหกรรมจังหวัดตาก
  - 2.4. อุตสาหกรรมจังหวัด
  - 2.5. แรงงานจังหวัดตาก
  - 2.6. นายกเทศมนตรีแม่สอด
  - 2.7. ผู้อำนวยการศูนย์อุดมศึกษาอำเภอแม่สอด

ฯลฯ

3. เจ้าหน้าที่ฝ่ายเอกชน ที่มีบทบาทในการผลักดันนโยบาย และเสนอความคิดต่างๆ เกี่ยวกับการค้าชายแดนให้กับรัฐบาล เช่น ประธานหอการค้าจังหวัดตาก ประธานหอการค้าอำเภอแม่สอด ตัวแทนประชาคมอำเภอแม่สอด รองประธานหอการค้าแห่งประเทศไทย คณะกรรมการและสมาชิกหอการค้าอำเภอแม่สอด ที่เป็นผู้ประกอบการทั่วไปที่อยู่ใน อ.แม่สอด และมีส่วนได้ส่วนเสียในการพัฒนาการค้าชายแดน

#### ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

1. ตัวแปรอิสระ (Independent Variable) ได้แก่ สภาพภูมิหลังของบุคคล ประกอบด้วย อายุ เพศ ระดับการศึกษา รายได้ อาชีพ หน่วยงานธุรกิจ
2. ตัวแปรตาม (Dependent Variable) ได้แก่ ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศในการค้าชายแดนไทย-พม่า

#### วิธีการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. ศึกษาเอกสาร และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมากำหนดตัวแปรในการศึกษาวิจัย แล้วนำมาสร้างข้อคำถาม เพื่อศึกษาความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดนแม่สอด
2. วิเคราะห์เนื้อหาและกำหนดกรอบคิดในการสร้างเครื่องมือ
3. ร่างแบบสอบถามโดยการนำประเด็นที่ได้ศึกษามาจัดหมวดหมู่
4. สอบถามกลุ่มตัวอย่างที่ได้กำหนดไว้
5. วิเคราะห์และแปรผลข้อมูล

#### เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

1. แบบสอบถามที่ใช้สอบถามผู้ประกอบการส่งออก หรือนำเข้าสินค้า ของการค้าชายแดนไทย-แม่สอด แบ่งออกเป็น 5 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 สอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป มีลักษณะคำถามแบบให้เลือกตอบ ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิลำเนา และข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจส่งออก และนำเข้า เช่น ธุรกิจที่ดำเนินอยู่ในขณะนี้ ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจนี้ รายได้ต่อเดือนของธุรกิจ และสาเหตุของการเข้ามาประกอบอาชีพนี้ในอำเภอแม่สอด เป็นต้น ซึ่งมีข้อคำถามทั้งสิ้นในส่วนนี้ จำนวน 10 ข้อคำถาม

ส่วนที่ 2 สอบถามเกี่ยวกับข้อมูลเฉพาะ อาทิเช่น รูปแบบ และโครงสร้างของการค้าชายแดน ไทย-พม่าที่ด่านแม่สอด ซึ่งมีคำถามเป็นข้อปรนัยให้เลือกตอบโดยกำหนดคำตอบให้ เป็นการถามในรายละเอียดของการประกอบการธุรกิจส่งออก-และนำเข้า เช่น รูปแบบของการดำเนินธุรกิจส่งออก นำเข้านี้มีรูปแบบเช่นไร ลักษณะของหน่วยธุรกิจ กระบวนการสั่งซื้อสินค้า หรือส่งออก วิธีการค้าชายแดน ความถี่ในการทำธุรกิจ มูลค่าสินค้าของธุรกิจ ประเภทของสินค้า รูปแบบการขนส่งและการกระจายตัวของสินค้าเป็นอย่างไร เส้นทางขนส่ง ประเภทการขนส่ง และช่องทางการจำหน่ายเป็นอย่างไร เป็นต้น

ส่วนที่ 3 เป็นการสำรวจความคิดเห็นต่อภาวะการแข่งขันของผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้าของไทยว่าเป็นอย่างไร โดยใช้คำถามแบบค่าระดับชั้น มีข้อคำถามย่อย 24 ข้อคำถาม เช่น ระดับความต้องการสินค้าในตลาดพม่า ส่วนแบ่งตลาด ประเทศคู่แข่ง ความได้เปรียบจากคู่แข่ง เป็นต้น

ส่วนที่ 4 เป็นการสำรวจปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจส่งออก-นำเข้าของไทย ใช้ค่าระดับชั้น 5 ระดับ แบ่งออกเป็น 10 คำถาม เป็นคำถามที่ผู้ประกอบการส่งออก นำเข้าคิดว่าปัจจัยใดบ้างที่ทำให้ธุรกิจของตนประสบผลสำเร็จ

ส่วนที่ 5 เป็นการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการการค้าชายแดนในประเด็นปัญหาเกี่ยวกับการค้าชายแดนในปัจจุบัน เช่น ด้านการค้า ด้านการขนส่ง โครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งมี 18 ข้อคำถาม

2. แบบสอบถามเชิงลึก ใช้สอบถามผู้รับผิดชอบโครงการ หรือหน่วยงานที่ได้รับจัดสรรงบประมาณเพื่อดำเนินการตามนโยบายของรัฐที่ได้กำหนดในกลยุทธ์การเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันการค้าชายแดนที่แม่สอด เพื่อนำไปสู่การพัฒนาตามเป้าประสงค์ที่ได้วางไว้ การวิเคราะห์จึงเป็นการวิเคราะห์แบบเจาะจง ตามโครงการ ทั้งหมด 23 โครงการ ได้แก่

1. โครงการกลยุทธ์สร้างหุ้นส่วนพัฒนาการศึกษา การค้า การลงทุน การท่องเที่ยว และวัฒนธรรมกับประเทศเพื่อนบ้าน
2. โครงการปรับปรุงกระบวนการผ่านแดนเพื่ออำนวยความสะดวกการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว
3. โครงการส่งเสริมและพัฒนาการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน
4. โครงการเสริมประสิทธิภาพเพื่อควบคุมการเข้า ออกนอกราชอาณาจักร
5. โครงการวางและจัดทำผังเมืองเฉพาะและแผนผังพัฒนาพื้นที่เฉพาะชุมชนชายแดนแม่ระมาด และแม่จะรา อำเภอมะเขาะ จ.ตาก
6. โครงการขยายถนน 4 ช่องจราจร ตอน ตาก แม่สอด

7. โครงการปรับปรุงและขยายระบบประปา พื้นที่เขตเศรษฐกิจชายแดน อ.แม่สอด แม่ระมาด และพบพระ

8. โครงการปรับปรุงและก่อสร้างถนนในเขตเทศบาลเมืองแม่สอด และเทศบาลตำบลพบพระ

9. โครงการศึกษาความเหมาะสมและออกแบบรายละเอียดโครงการจัดการขยะมูลฝอย โดยวิธีฝังกลบ หมัก ทำปุ๋ยและคัดแยกเทศบาลแม่สอด

10. โครงการก่อสร้างระบบระบายน้ำเพื่อป้องกันน้ำท่วมเทศบาลตำบลแม่ระมาด

11. โครงการศูนย์พักรอการส่งกลับแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมือง จ.ตาก

12. โครงการจัดระเบียบและอนุญาตให้แรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานแบบเข้ามากลับเย็น

13. โครงการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชื่อมโยงตามแนวตะวันออก-ตก

14. โครงการจัดตั้งศูนย์ข้อมูลท่องเที่ยว ณ จุดผ่านแดน

15. โครงการเชื่อมโยงทางสังคมและวัฒนธรรมไทย-พม่า

16. โครงการศึกษาความเหมาะสมการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรม ผลกระทบสิ่งแวดล้อม และปรับโครงสร้าง การผลิตการเกษตร

17. โครงการพัฒนากลไกการมีส่วนร่วมในภาคประชาชนต่อการพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดน จังหวัดตาก

18. โครงการศึกษาความเหมาะสมการจัดตั้งสถานีขนส่งสินค้า อ.แม่สอด

19. โครงการก่อสร้างระบบป้องกันน้ำท่วมเทศบาลเมืองแม่สอด

20. โครงการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชื่อมโยงหมู่บ้านท่องเที่ยว OTOP

21. โครงการหน่วยพัฒนาทรัพยากรมนุษย์เคลื่อนที่แนวชายแดน

22. โครงการก่อสร้างสถานีขนส่งผู้โดยสาร อ.แม่สอด

23. โครงการก่อสร้างศูนย์แสดงสินค้าชายแดน

3. แบบสอบถามเจ้าหน้าที่ของรัฐระดับสูง เพื่อสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับนโยบายการพัฒนาที่จะมีผลต่อการค้าชายแดน ได้แก่ ผู้ว่าราชการจังหวัดตาก พาณิชย์จังหวัดตาก สภาอุตสาหกรรมจังหวัดตาก นายกเทศมนตรีแม่สอด และตัวแทนเอกชน เช่น หอการค้าจังหวัดตาก หอการค้า อ.แม่สอด กลุ่มประชาคมแม่สอด ฯลฯ

4. ประชุมระดมความคิด เพื่อประมวลความคิด ข้อเสนอแนะจากผู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานของรัฐบาล หน่วยงานของเอกชน ผู้ประกอบการส่งออก นำเข้า ตัวแทนประชาคมแม่สอด และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่างๆ เพื่อนำเป็นข้อเสนอแนะให้ผู้เกี่ยวข้องทราบต่อไป

## การวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปใช้การวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. แจกแจงความถี่ของแต่ละตัวเลือกในข้อคำถาม
2. หาค่าร้อยละ
3. นำเสนอข้อมูลในรูปตารางประกอบความเรียง

ส่วนที่ 2 – 5 ข้อมูลความคิดเห็นใช้การวิเคราะห์ดังนี้

1. แจกแจงความถี่ของแต่ละตัวเลือก
2. หาค่า ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในแต่ละข้อคำถามโดยนำค่าเฉลี่ยมาแปรผล ซึ่งใช้การแปลผลแบบอิงเกณฑ์ ดังนี้
  - คะแนน 4.51-5.00 หมายถึง มากที่สุด
  - คะแนน 3.51-4.50 หมายถึง มาก
  - คะแนน 2.51-3.50 หมายถึง ปานกลาง
  - คะแนน 1.51-2.50 หมายถึง น้อย
  - คะแนน 1.00-1.50 หมายถึง น้อยที่สุด
3. นำเสนอข้อมูลในรูปตาราง รูปกราฟ ประกอบความเรียง

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์

1. ค่าเฉลี่ย (Mean) เป็นค่าเฉลี่ยจากข้อมูลที่กำลังพิจารณา

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n}$$

$\bar{X}$  = แทนค่าเฉลี่ยเลขคณิต

$X_i$  = แทนข้อมูลตัวที่  $i = 1, 2, 3, \dots, n$

$n$  = แทนขนาดตัวอย่าง

2. ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

$$S.D. = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}{n-1}}$$

$S.D.$  = ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

$\bar{X}$  = ค่าเฉลี่ยเลขคณิต

$X_i$  = แทนข้อมูลตัวที่  $i = 1, 2, 3, \dots, n$

## บทที่ 4

พฤติกรรมและรูปแบบการค้าชายแดนไทย – พม่า  
กรณีศึกษาด้านแม่สอดจังหวัดตาก

## ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไป

ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก-ผู้นำเข้าที่ดำเนินธุรกิจส่งออก-นำเข้าอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือ ประกอบธุรกิจทั้งส่งออกและนำเข้า แบบเจาะจงโดยรวบรวมรายชื่อ บริษัท หรือ หน่วยธุรกิจดังกล่าว จากด้านศุลกากร อำเภอแม่สอด และทำการสอบถามทุกรายที่มีรายชื่อ จำนวน 27 ราย ตารางที่ 4.1 เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ที่อยู่/ภูมิลำเนา /ที่ตั้งของผู้ประกอบการ ประเภทของธุรกิจ ตำแหน่งด้านอาชีพ รายได้จากการประกอบการ ของหน่วยธุรกิจ ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ และสาเหตุในการประกอบธุรกิจประเภทดังกล่าว โดยแสดงดัง ตารางที่ 4.1 ข้างล่างนี้

ตารางที่ 4.1: แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามเพศ

เพศผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	16	59.26
หญิง	11	40.74
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.1 พบว่า กลุ่มตัวอย่าง มีจำนวนทั้งสิ้น 27คน ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 59.29 เพศหญิง จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 40.75

ตารางที่ 4.2 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามกลุ่มอายุ

อายุผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	0	0.00
20-30 ปี	9	33.33
31-40 ปี	7	25.93
41-50 ปี	4	14.81
50 ปีขึ้นไป	7	25.93
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.2 พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีจำนวน 27 คน แยกตามช่วงอายุได้ คือ มีอายุในช่วง 20 – 30 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 33.33 รองลงมาคือ กลุ่มอายุ 31 – 40 ปี และ 50 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 25.93 และมีอายุในช่วงต่ำกว่า 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 14.81

ตารางที่ 4.3 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามระดับ

การศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	3	11.11
มัธยมศึกษา	10	37.04
ปริญญาตรี	11	40.74
อาชีวศึกษา	2	7.41
สูงกว่าปริญญาตรี	1	3.70
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.3 พบว่า จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาจำนวนมากที่สุด คือ ระดับปริญญาตรี 11 คน คิดเป็นร้อยละ 40.74 รองลงมาคือ ระดับมัธยมศึกษา จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 37.04 ประถมศึกษา จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 11.11 อาชีวศึกษา จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 7.41 และกลุ่มตัวอย่างที่สูงกว่าปริญญาตรีเพียง 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.7

ตารางที่ 4.4: แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามที่อยู่/ภูมิภาค/ที่ตั้งของผู้ประกอบการ

ที่อยู่/ภูมิภาค/ที่ตั้งของผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอแม่สอด จ.ตาก	22	81.48
ภาคกลาง	0	0.00
ภาคเหนือตอนบน	1	3.70
ภาคเหนือตอนล่าง	2	7.41
กรุงเทพมหานคร	1	3.70
ภาคอีสาน	0	0.00
ภาคใต้	1	3.70
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.4 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาจำนวนมากที่สุด คือ อำเภอแม่สอด 22 คน คิดเป็นร้อยละ 81.48 รองลงมาคือภาคเหนือตอนล่าง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 7.41 รองลงมาภาคเหนือตอนบนจำนวน 1 คน กรุงเทพฯ จำนวน 1 คน ภาคใต้ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.70

ตารางที่ 4.5: แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามประเภทของธุรกิจที่ดำเนินการอยู่

ประเภทของธุรกิจที่ดำเนินการอยู่	จำนวน	ร้อยละ
เป็นบริษัทส่งออก	18	66.67
เป็นบริษัทนำเข้า	4	14.81
เป็นทั้งบริษัทส่งออกและนำเข้า	4	14.81
เป็นตัวแทนส่งออกหรือนำเข้า	1	3.70
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.5 พบว่าประเภทของธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ที่มีจำนวนมากที่สุด เป็นบริษัทส่งออก 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคือเป็นบริษัทนำเข้าจำนวน 4 รายและเป็นทั้งบริษัทส่งออกและนำเข้า จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.81 รองลงมาเป็นตัวแทนส่งออกหรือนำเข้า จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.70

#### ประเภทสินค้าส่งออก-นำเข้าที่ผู้ประกอบการทำใน อ. แม่สอดเป็นอย่างไร

จากตารางที่ 4.5\_1 พบว่า ประเภทของธุรกิจที่ผู้ประกอบการดำเนินการอยู่ สามารถแบ่งกลุ่มประเภทสินค้าส่งออกที่มีจำนวนมากที่สุด คือ ผ้า รองลงมาเบ็ดเตล็ด อื่นๆ สินค้านำเข้ามากที่สุด คือ เซรามิก เฟอร์นิเจอร์เก่า รองลงมาเป็นผ้า บริษัทส่งออก-นำเข้าสินค้าที่มีจำนวนมากที่สุดคือ สินค้าปุ๋ย ยา รถไถ ตู้เชื่อม ถังแก๊ส เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปโภค บริโภค

ตารางที่ 4.5\_1 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามประเภทของธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ โดยระบุในแต่ละด้าน

รายการสินค้าส่งออกจากแม่สอด-ไปพม่า	รายการสินค้านำเข้าจากพม่า มายังแม่สอด
1. ผ้า	1. วัว ควาย
2. เครื่องครัว เครื่องใช้ไฟฟ้า	2. เฟอร์นิเจอร์เก่า
3. รถจักรยานยนต์ อะไหล่จักรยานยนต์	3. สินค้าอุปโภค บริโภค เช่น อาหารทะเล ปูทะเล กุ้ง

รายการสินค้าส่งออกจากแม่สอด-ไปพม่า	รายการสินค้านำเข้าจากพม่า มายังแม่สอด
4. เครื่องสำอาง เครื่องเขียน	4. เซรามิก
5. เคหะภัณฑ์	
6. ผงชูรส เสื้อ เม็ดพลาสติก	
7. ป้าย ยารถไถ	
8. สินค้า อุปโภค บริโภค	
9. อุปโภค ไข่ ปลา ผลไม้ ข้าว	
10. อุตสาหกรรมยางรถ	

### ลักษณะผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจส่งออก-นำเข้าเป็นอย่างไร

ตารางที่ 4.6 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามตำแหน่งทางการประกอบอาชีพ

ตำแหน่งของท่าน คือ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ประกอบการ	15	55.56
เจ้าของธุรกิจส่งออก-นำเข้า	7	25.93
ลูกจ้าง	2	7.41
ทนายทธุรกิจ	3	11.11
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.6 พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีตำแหน่งทางการประกอบอาชีพส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการ จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.56 รองลงมาคือเจ้าของธุรกิจส่งออก-นำเข้า จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.93 และเป็นทนายทธุรกิจ จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.11 รองลงมาคือลูกจ้าง จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.41

ตารางที่ 4.6\_1 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามตำแหน่ง

ตำแหน่ง	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ประกอบการ	15	55.56
เจ้าของธุรกิจส่งออก-นำเข้า	7	25.93
ลูกจ้าง	2	7.41
ทนายทธุรกิจ	3	11.11
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

รายการ	ตำแหน่ง		รวมทั้งสิ้น
	ลูกจ้าง	ทายาทธุรกิจ	
เจ้าหน้าที่การเงิน	1	-	1
ลูกชาย	-	2	2
ลูกสาว	-	1	1
หัวหน้าสาขา	1	-	1
รวมทั้งสิ้น	2	3	5

จากตารางที่ 4.6\_1 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีเป็นลูกจ้างส่วนใหญ่ทำหน้าที่การเงินและหัวหน้าสาขาของธุรกิจ และสำหรับทายาทธุรกิจนั้น จะเห็นว่าส่วนใหญ่จะเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง ขนาดของธุรกิจเป็นอย่างไร

ตารางที่ 4.7 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามรายได้จากการประกอบอาชีพของหน่วยธุรกิจต่อเดือน

รายได้จากการประกอบการของหน่วยธุรกิจต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 5 แสนบาท	7	25.93
5 แสนบาท – 1 ล้านบาท	5	18.52
1 ล้าน -5 ล้านบาท	7	25.93
มากกว่า 5 ล้านบาท	5	18.52
ไม่สามารถบอกได้	3	11.11
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.7 พบว่า รายได้ของกลุ่มตัวอย่างจากการประกอบอาชีพของธุรกิจการค้าชายแดนต่อเดือนต่ำกว่า 5 แสนบาท คิดเป็นร้อยละ 25.93 และมีรายได้ 1-5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25.93 รองลงมาคือ 5 แสน-1 ล้านบาท 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.52 และ มากกว่า 5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 18.52 และไม่สามารถบอกได้ คิดเป็นร้อยละ 11.11

ตารางที่ 4.8 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตาม  
ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ

ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจส่งออก-นำเข้า	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1 ปี	0	0.00
1 ปี - 3 ปี	3	11.11
3 ปี - 5 ปี	4	14.81
5 ปี - 10 ปี	3	11.11
มากกว่า 10 ปี	17	62.96
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.8 พบว่าระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ทำธุรกิจมานานมากกว่า 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 62.96 รองลงมาคือ 3 - 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 14.81 และ 1 - 3 ปี คิดเป็นร้อยละ 11.11 และ 5 - 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 11.11

ตารางที่ 4.9 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามสาเหตุ  
ของการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุที่ทำให้ท่านหันมาทำธุรกิจประเภทนี้	จำนวน	ร้อยละ
เพราะได้รายได้ดี	0.00	0.00
เพราะเป็นธุรกิจของครอบครัวมาก่อน	20.00	74.07
เพราะเพื่อนหรือหุ้นส่วนชักชวน	0.00	0.00
เพราะมีโอกาสในการประกอบธุรกิจ	7.00	25.93
รวมทั้งสิ้น	27.00	100.00

จากตารางที่ 4.9 พบว่าสาเหตุของการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่เพราะเป็นธุรกิจของครอบครัวมาก่อน คิดเป็นร้อยละ 74.07 รองลงมาคือ เพราะมีโอกาสในการประกอบธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 25.93

## ส่วนที่ 2 รูปแบบและโครงสร้าง ของการค้าชายแดนไทย พม่า

### รูปแบบของหน่วยธุรกิจที่ประกอบธุรกิจการค้าชายแดนเป็นอย่างไร

รูปแบบการค้าชายแดนไทย-พม่า (ที่ด่านแม่สอด) มี 3 รูปแบบ คือ

1) การค้าชายแดนที่ผ่านพิธีการศุลกากรที่ด่านศุลกากรของทั้งสองประเทศอย่างถูกกฎหมาย เรียก "การค้าในระบบ" โดยผู้ส่งออกหรือผู้นำเข้าสินค้าตามชายแดนจะต้องเสียภาษีอย่างถูกต้อง จากการสำรวจผู้ส่งออกและผู้นำเข้าพบว่า มีจำนวนมากถึง ร้อยละ 85.19 สอดคล้องกับตัวเลขมูลค่าสินค้าส่งออก (นำเข้า) ที่ด่านศุลกากร อ.แม่สอด ในปีงบประมาณ 2548-49 (เดือนต.ค.48-ก.ย.49) มีมูลค่าสูงถึง 10,349.7 (754.4) ล้านบาท โดยเฉพาะในเดือนธันวาคม ถึงเดือน เมษายน จะมียอดมูลค่าของการส่งออกสูงกว่าเดือนอื่นๆ จากสถิติการจัดเก็บรายได้ของด่านศุลกากรแม่สอด พบว่า ปี 2540 จาก 4.7 ล้านบาท เพิ่มสูงถึง 58.84 ล้านบาท ในปี 2548 ได้จากค่าอากรขาเข้าและค่าธรรมเนียมศุลกากร

2) การค้าชายแดนตามแนวชายแดนที่ไม่สามารถขนส่งสินค้าผ่านด่านศุลกากรของทั้งสองประเทศ เรียก "การค้านอกระบบ" เช่น การค้าชายแดนของสินค้าบางประการเป็นสินค้าห้ามมิให้นำเข้าประเทศพม่า หรือสินค้าบางรายการเป็นสินค้าที่ห้ามนำเข้าประเทศไทยเป็นต้น การค้าชายแดนที่เป็นสินค้าต้องห้ามดังกล่าว ผู้นำเข้าจึงต้องลักลอบนำเข้าข้ามไปฝั่งประเทศพม่า โดยใช้เส้นทางขนส่งทางเรือ ข้ามเส้นกันพรมแดน คือ แม่น้ำเมย ซึ่งเป็นแม่น้ำที่กั้นระหว่างพม่าและประเทศไทย จากการสำรวจพบว่า มีสัดส่วนเพียง 3.70 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งน้อยกว่า การค้ารูปแบบอื่นๆ แต่อาจได้ข้อมูลที่ไม่เป็นจริงได้ เนื่องจากเป็นข้อมูลที่ไม่เปิดเผย จึงได้พิจารณาจากตัวเลขการจัดเก็บสินค้านำเข้าผิดกฎหมาย จากตัวเลขการจัดเก็บรายได้ด่านศุลกากรแม่สอด และมูลค่าการค้าขายของกลางและค่าปรับจากการจับผู้กระทำความผิดในการลักลอบนำสินค้าเข้าหรือออกตามชายแดน แม่สอด ที่ถูกจับได้ในปี 2542 มีมูลค่าสูงถึง 0.94 ล้านบาท เพิ่มเป็น 1.6 ล้านบาทในปี 2548

3) การค้าผ่านแดน จากประเทศที่ 3 ผ่านเข้ามายังประเทศไทย โดยที่มีการผ่านพิธีการทางศุลกากรที่กรุงเทพฯ และส่งผ่านมายังด่านศุลกากรแม่สอด และไม่มีการผ่านพิธีการทางศุลกากรอีก ให้ผ่านไปยังประเทศพม่าเลย การค้าชายแดนแบบนี้ นับวันจะมีความสำคัญต่ออำเภอแม่สอดและภูมิภาคใกล้เคียงเป็นอย่างยิ่ง หากเส้นทางขนส่งดีขึ้น ยิ่งทำให้การค้าผ่านแดนเป็นสัดส่วนที่สูงขึ้น จากตัวเลขพบว่า มีสัดส่วนถึง ร้อยละ 11.11 การค้าผ่านแดนเป็นการค้าของประเทศที่สามต้องการค้ากับประเทศพม่า ก็ส่งสินค้าผ่านแดนไทยไปยังประเทศพม่าเลย หรือต้องการอาศัยประเทศพม่า เป็นทางผ่าน เพื่อส่งสินค้าไปสู่กลุ่มประเทศในเอเชียใต้ เช่น ประเทศจีน ประเทศอินเดีย และประเทศบังคลาเทศ เป็นต้น สินค้าผ่านแดนเหล่านี้ ได้ผ่านพิธีการศุลกากรที่กรุงเทพฯ เรียบร้อยแล้ว จึงไม่ต้องมีพิธีการทางศุลกากรที่ด่านแม่สอดอีก จากการสอบถามเจ้าของท่าเรือ พบว่า ประเทศที่ส่งสินค้าผ่านแดน

รายใหญ่ คือ ประเทศ ญี่ปุ่น ส่งสินค้าจำพวก อิเล็กทรอนิกส์ รถยนต์ รถจักรยานยนต์ และประเทศ สิงคโปร์ ก็มีการขนส่งน้ำมันปาล์ม สินค้าอุปโภคบริโภค เป็นต้น พิจารณาจากตัวเลขมูลค่าสินค้าส่งออกที่ผ่านพิธีการกรุงเทพและผ่านมายังด่านศุลกากรแม่สอด ในปีงบประมาณ 2548 มีมูลค่าสูงถึง 1,837.9 ล้านบาท ในปี 2549 (ตค.48-มค.49) มีมูลค่า 482.5 ล้านบาท ได้แก่ สินค้าน้ำมันปาล์ม ปิ๊บเปลา รถมอเตอร์ไซด์ อะไหล่รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้าเการยนต์นั่งเกา อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าเกา เป็นต้น

ตารางที่ 4.10 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามรูปแบบของบริษัทส่งออก และนำเข้า

รูปแบบบริษัทส่งออก-นำเข้า	จำนวน	ร้อยละ
เป็นการค้าในระบบ	23	85.19
เป็นการค้านอกระบบ	1	3.70
เป็นการค้าผ่านแดน	3	11.11
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.10 พบว่ารูปแบบของบริษัทส่งออกและนำเข้าส่วนใหญ่เป็นการค้าในระบบ คิดเป็นร้อยละ 85.19 รองลงมาคือเป็นการค้าผ่านแดน คิดเป็นร้อยละ 11.11 และ น้อยที่สุดคือ เป็นการค้านอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 3.7

ลักษณะของบริษัทผู้นำเข้า-ส่งออกสินค้าตามแนวชายแดนไทย-แม่สอด เป็นอย่างไร

ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก นำเข้า ของการค้าชายแดนที่ด่านแม่สอด นั้นมีลักษณะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล และส่วนใหญ่เป็นสมาชิกของหอการค้าในอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก จากการสำรวจพบว่า รูปแบบของบริษัทนำเข้า-ส่งออก ส่วนใหญ่เป็นในลักษณะของนิติบุคคล ร้อยละ 77.78 ส่วนร้อยละ 22.22 นั้นมีลักษณะเป็นบุคคลธรรมดา หรือ ผู้ค้ารายย่อย มีทั้งที่เป็นร้านค้าที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ และร้านค้าแผงลอยที่ไม่ต้อง จดทะเบียนพาณิชย์ (จากตารางที่ 4.11)

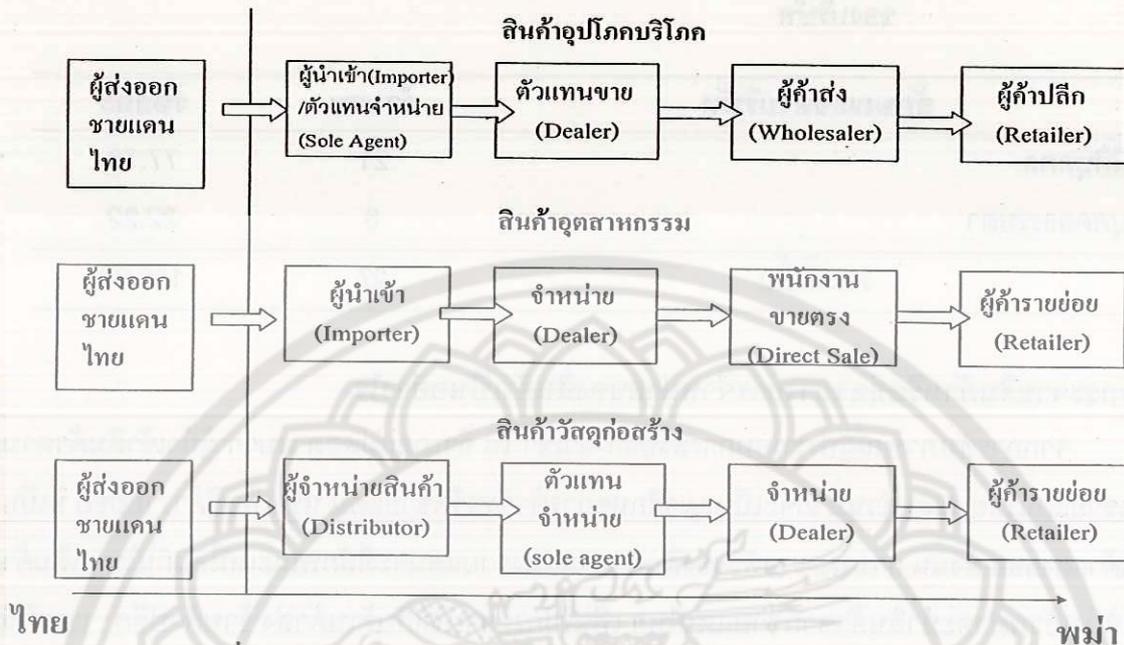
ตารางที่ 4.11 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามประเภทของบริษัท

ลักษณะของบริษัท	จำนวน	ร้อยละ
นิติบุคคล	21	77.78
บุคคลธรรมดา	6	22.22
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

#### การกระจายสินค้าหรือช่องทางการจำหน่ายของสินค้าเป็นอย่างไร

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้า ใน อำเภอแม่สอด พบว่า ผู้นำเข้าสินค้าตามแนวชายแดนไทย-พม่า ส่วนมากจะเป็นสมาชิกหอการค้าจังหวัดชายแดน หรือเป็นผู้ค้ารายย่อย ที่เป็นร้านค้าแผงลอย ดังนั้น การกระจายตัวของสินค้าตามแนวชายแดนจะมีลักษณะเหมือนกันในทุกสินค้า คือ ผู้นำเข้าพม่าจะนำสินค้าจากชายแดนไทย เพื่อไปกระจายให้กับร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีก และมีนิมาร์ท ในตลาดชายแดนพม่า และตลาดในกรุงย่างกุ้ง ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและการกระจายสินค้าในตลาดพม่า ส่วนใหญ่ใช้วิธีส่งสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่าย (Sole Agent) หรือให้ผู้จัดจำหน่าย (Distributor) เพื่อกระจายสินค้าไปตามกลุ่มลูกค้าจังหวัดต่างๆ ช่องทางการจำหน่ายและการกระจายสินค้าแยกตามประเภทสินค้าเป็น ดังนี้

1. กลุ่มสินค้าอุปโภค-บริโภค สินค้าอุปโภค เช่น ผ้าผืน ผ้าทอ ผงชูรส เสื้อสำเร็จรูป เครื่องเขียน สินค้าบริโภค เช่น ไข่ ปลา ผลไม้ ข้าว ลูกอม, ขนมเวเฟอร์, ขนมบิงกรอบ นมข้นหวาน ครีมเทียม ฯลฯ ผู้ส่งออกไทย จะส่งสินค้าให้กับ ผู้นำเข้า (Importer) หรือตัวแทนจำหน่าย (Sole Agent) ชาวพม่า ผู้นำเข้าชาวพม่าจะนำสินค้าเข้ามายังพม่าเอง และกระจายสินค้าต่อไปให้ตัวแทนขาย (Dealer) ผู้ค้าส่ง (Wholesaler) ผู้ค้าปลีก (Retailer) หรือกระจายไปตามซูเปอร์มาร์เก็ต และมีนิมาร์ทในพม่า (ดูรูปที่ 4.1 ประกอบ)



รูปที่ 4.1 แสดงการกระจายสินค้าในตลาดพม่า

2. กลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม เช่น เครื่องครัว เครื่องใช้ไฟฟ้า โทรทัศน์ อะไหล่จักรยานยนต์ เครื่องสำอาง รถจักรยาน ยางรถยนต์ ผลิตภัณฑ์ยา เม็ดพลาสติก พลาสติกชนิดผง โพลีเอทิลีนสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมผลิตสายไฟฟ้า ฯลฯ ผู้ส่งออกไทย เป็นผู้ส่งออกให้กับ ผู้นำเข้า (Importer) ชาวพม่า และผู้นำเข้าจะนำสินค้าเข้ามายังพม่า และกระจายสินค้าไปยังผู้จำหน่าย (Dealer) พนักงานขายตรง (Direct Sale) และผู้ค้ารายย่อย (Retailer)

3. กลุ่มสินค้าที่เป็นวัสดุก่อสร้าง เช่น เคหะภัณฑ์ อุปกรณ์ก่อสร้าง แผ่นเหล็กชุบสังกะสี ฯลฯ ผู้นำเข้าสินค้าประเภทนี้จะมีทั้งที่เป็นผู้จำหน่ายสินค้าเอง (Distributor) และเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Sole Agent) โดยนำเข้าสินค้าเพื่อไปกระจายต่อให้กับตัวแทนขาย (Dealer) ร้านค้าปลีก (Retailer) และขายให้ผู้ใช้โดยตรง

**จุดการค้าและเส้นทางการค้า**

**จุดการค้าที่สำคัญระหว่าง อ. แม่สอด-ประเทศพม่าเป็นอย่างไร**

เส้นทางการค้าชายแดนจากอ.แม่สอดไปยังประเทศพม่า มีอยู่ 3 เส้นทางใหญ่ๆ คือ

**เส้นทางบก: เส้นทางข้ามสะพานมิตรภาพไทย-พม่า**

เป็นเส้นทางการค้าชายแดนที่ใช้สำหรับขนส่งสินค้าข้ามแดนระหว่างประเทศไทยที่ด่านแม่สอด จังหวัดตาก ไปยัง เมียวดี ประเทศพม่า ที่ถูกต้องตามกฎหมาย คือ สินค้าส่งออก-นำเข้า ที่มีการผ่านพิธีการทางศุลกากรอย่างถูกต้อง จะขนส่งตามเส้นทางนี้ ซึ่งเป็นจุดผ่านแดนถาวร คือ สะพาน

มิตรภาพไทย-พม่า เป็นสะพานข้ามแม่น้ำเมย เชื่อมระหว่างอำเภอแม่สอด และเมืองเมียวดี ประเทศพม่า เส้นทางแม่สอด ไปยังเมืองเมียวดี ไปยังเมืองท่าเรือชายฝั่งเกาะละแหม่ง นั้นมีระยะทางเพียง 150 กิโลเมตร และ เส้นทางต่อไปยังกรุงย่างกุ้ง มีระยะทาง 310 กิโลเมตร พิจารณาจากรูปที่ 4.2 ประกอบเส้นทางน้ำ: เส้นทางข้ามแม่น้ำเมย

เป็นเส้นทางสำหรับใช้ขนส่งสินค้าที่ประเทศพม่าประกาศห้ามนำเข้าประเทศ เช่น น้ำมันพืช ผงชูรส เวเฟอร์ เบียร์ และสินค้าอุปโภคบริโภคอื่นๆ แต่สินค้านี้ดังกล่าว ประเทศไทยไม่ได้มีการห้ามส่งออก สามารถส่งออกได้เสรี ในขณะที่ประเทศพม่าเองก็ต้องการซื้อสินค้านี้ดังกล่าวที่เป็นสินค้าต้องห้ามนำเข้าประเทศพม่า จึงทำให้การขนส่งสินค้านี้ดังกล่าวจากอ.แม่สอดไปยังประเทศพม่า ต้องกระทำด้วยความระมัดระวัง คือ ต้องขนส่งแบบลักลอบนำเข้าประเทศพม่า ตอนกลางคืน ซึ่งวิธีสะดวกที่สุดคือ ใช้การขนส่งทางเรือโดยผ่านช่องทางอนุมติชั่วคราว ขึ้นทางฝั่งท่าข้าม ซึ่งมีอยู่ทั้งสิ้นจำนวน 19 ท่า เปิดให้ใช้จริง 14 ท่าใน ปี 2549 ใช้ได้จริง 8 ท่า (สัมภาษณ์นายด่านศุลกากร อำเภอแม่สอด 2549) พิจารณาจากรูปที่ 4.2 ซึ่งเป็นแผนที่ประกอบ จะเห็นว่า อ.แม่สอด มีท่าเรือ และคลังสินค้าชั่วคราว อยู่ตามท่าเรือต่างๆ เพื่อใช้ขนส่งสินค้าส่งออกจากแม่สอด ไปยังท่าเรือที่เมืองเมียวดีของประเทศพม่า สินค้าส่งออกดังกล่าวไปขึ้นยังท่าเรือของชนกลุ่มน้อย ของพม่า ที่สามารถให้ความคุ้มครองสินค้าเหล่านี้ได้ และเพื่อขนส่งสินค้านี้ต่อไปยังเป้าหมายได้กำหนดไว้ จุดหมายปลายทางของการค้าชายแดน จากแม่สอดไปยังพม่านั้น จะถูกส่งสินค้าไปที่เมืองเศรษฐกิจใหญ่ ๆ เหมือนประเทศต่างๆ ทั่วไป ได้แก่ ไปยังกรุงย่างกุ้ง มัณฑะเลย์ พุกาม เกาะสอง เมียวดี เชียงตุง และมูเซ เป็นต้น



หากมีการพัฒนาเส้นทางขนส่งทั้งทางน้ำและทางบก ก็จะสามารถให้สินค้าไทยสามารถกระจายไปสู่ประเทศอื่นๆ โดยผ่านประเทศพม่าได้ เช่น จีน และ เอเชียใต้ ได้แก่ อินเดีย ปากีสถาน เป็นต้น ซึ่งประเทศพม่าเองก็มีท่าเรือขนาดใหญ่อยู่ 5 ท่า ที่จะสามารถออกทะเลทางทิศตะวันตกได้ ดังนี้

- 1) ท่าเรือย่างกุ้ง (Yangon) สามารถรับเรือที่มีระวางตั้งแต่ 15,000 ตันขึ้นไป
- 2) ท่าเรือเมาะละเหม่ง (Moulmein) มีระยะห่างจากแม่สอดของไทย 170 กิโลเมตร แต่ท่าเรือนี้ไม่สามารถรองรับเรือเดินสมุทรได้
- 3) ท่าเรือแอมเฮิร์สท์ (Amhurst) หรือ ไจกะมี (Kyaikami) เป็นท่าเรือเก่าสร้างสมัยอังกฤษปกครองพม่า ท่าเรือนี้ติดต่อกับไทยทางฝั่งด้านเจดีย์สามองค์ จังหวัดกาญจนบุรี
- 4) ท่าเรือจ๊อกพิว (Kyaukpyu) เป็นท่าเรือที่ใช้ทำการค้าระหว่างจีนกับพม่า และพม่าใช้ท่าเรือนี้เชื่อมต่อไปสู่มหาสมุทรอินเดียและยุโรป
- 5) ท่าเรือทีละวา (Thilawa) เป็นท่าเรือที่อยู่ใกล้นิคมอุตสาหกรรมย่างกุ้งมีความลึกขนาด 10,000 ตัน อยู่ห่างจากอำเภอแม่สอดของไทยเป็นระยะทาง 508 กิโลเมตร ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง

#### วิธีการสั่งซื้อสินค้าจากพ่อค้าพม่าทำอย่างไร

จากตารางที่ 4.12 พบว่า การสั่งซื้อสินค้าจากพ่อค้าพม่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะใช้วิธีการโทรศัพท์ จำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.36 รองลงมาคือ พ่อค้าพม่าเข้ามาติดต่อที่ร้านโดยตรง จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.91 และ เดินทางเข้าไปติดต่อคู่ค้าในพม่าด้วยตนเองจำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.73 โทรสาร จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.91 และ ฝากบุคคลอื่นเข้ามาซื้อให้ในฝั่งไทยจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.45 น้อยที่สุดคือ จม.อิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.67

ตารางที่ 4.12 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามการสั่งซื้อสินค้าจากพ่อค้าพม่า

การสั่งซื้อสินค้าจากพ่อค้าพม่าของบริษัทท่านทำอย่างไร	จำนวน	ร้อยละ
โทรศัพท์	20	36.36
โทรสาร	6	10.91
จม.อิเล็กทรอนิกส์	2	3.64
เดินทางเข้าไปติดต่อคู่ค้าในพม่าด้วยตนเอง	7	12.73
พ่อค้าพม่าเข้ามาติดต่อที่ร้านโดยตรง	17	30.91

การสั่งซื้อสินค้าจากพ่อค้าพม่าของบริษัทท่านทำอย่างไร	จำนวน	ร้อยละ
ฝากบุคคลอื่นเข้ามาซื้อให้ในฝั่งไทย	3	5.45
รวมทั้งสิ้น	55	100.00

### วิธีการค้าชายแดน

โดยปกติวิธีการค้าตามชายแดน จะมีอยู่ 4 วิธีคือ

#### การค้าแบบปกติ

หมายถึง ผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออก ต้องมีการทำสัญญาซื้อ-ขายกันตามหลักของการค้าระหว่างประเทศ ที่จะสร้างให้ผู้ส่งสินค้าออกเกิดความมั่นใจสูง คือ ได้รับใบยืนยันว่าผู้นำเข้าที่ซื้อสินค้าของตนจะนำเงินมาชำระค่าสินค้า ตามวัน เวลา และวงเงินที่กำหนดไว้ โดยได้ทำจ.ม.ยืนยันการชำระเงินดังกล่าว ผ่านระบบของธนาคารพาณิชย์ตามปกติ ซึ่งเรียกกันว่า การเปิด Letter of credit (L/C) ก่อนที่ทำการส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อ หรือผู้นำเข้า จะใช้ในกรณีปกติทั่วไปไปตามหลักสากลโลกในการค้าระหว่างประเทศ จากผลของการวิจัยนี้ พบว่า วิธีนี้มีสัดส่วนน้อยมาก ประมาณ 10-20 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น เนื่องจากมีความยุ่งยากในการดำเนินการเกี่ยวกับเอกสารที่ต้องเกี่ยวข้องกับธนาคารส่วนใหญ่เป็นบริษัทส่งออก หรือนำเข้าที่เป็นบริษัทต่างชาติ หรือ เป็นบริษัทที่เป็นบริษัทใหญ่ในกรุงเทพฯ สามารถติดต่อกับธนาคารได้สะดวก แต่ ผู้ประกอบการท้องถิ่นมักไม่นิยม

#### การค้าต่างตอบแทน (Counter trade)

เป็นการค้าระหว่างเอกชนกับรัฐ โดยผู้ส่งออกสินค้าต่างชาติจะต้องนำเข้าสินค้าจากพม่าด้วยมูลค่าเท่ากับการส่งออกซึ่งมีการชำระเงินผ่านระบบ L/C การค้าเอกชนต่างชาติดกับรัฐวิสาหกิจของพม่า ซึ่งการซื้อขายไม่ต้องเปิด L/C ให้ชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารกลางแห่งประเทศไทย เพราะการค้าแบบนี้เป็นการค้าระหว่างรัฐต่อรัฐ ซึ่งจะใช้กรณี ระบบการเมืองมีอำนาจในการผูกขาดสูง วิธีนี้ 'ไม่นิยมกระทำกันที่แม่สอด อย่างไรก็ตามมีการทำการค้าแบบนี้ในกรณีของธุรกิจสื่อสารของประเทศไทย ซึ่งเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้นำรัฐบาล<sup>1</sup> รัฐบาลจึงได้ทำการเจรจาในนามของรัฐบาล เป็นการกระทำไม่เกิน 5 เปอร์เซ็นต์ ของปริมาณการค้าชายแดนที่แม่สอด

#### การค้าแบบชายฝาก

เป็นการค้าระหว่างเอกชนกับเอกชน โดยบริษัทต่างชาติสามารถส่งสินค้าของตนให้กับเอกชน หรือ รัฐวิสาหกิจเพื่อการฝากขาย การชำระเงินจะเกิดขึ้นเมื่อมีการขายสินค้าสำเร็จซึ่งการซื้อขายจะใช้เงินสกุลเหรียญสหรัฐ และเงินสกุลจั๊ดของพม่า สัดส่วนการค้าประมาณ 5 เปอร์เซ็นต์

<sup>1</sup> เป็นธุรกิจของครอบครัวอดีตนายกรัฐมนตรีทักษิณ ชินวัตร

### 1. การค้าแบบนำเข้ามาส่งออกหลัง

บริษัทต่างชาติส่งสินค้าเข้ามาขายในบริษัทผู้นำเข้าสินค้าของพม่า จึงจะส่งสินค้าจากพม่าออกไปขายให้บริษัทต่างชาติ โดยมีมูลค่าเท่ากับมูลค่าการนำเข้า บวกอัตราเพิ่มอีกร้อยละ 10 % สัดส่วนการค้าประมาณ 5 เปอร์เซ็นต์

### 2. การค้าแบบเข้ามาซื้อสินค้าเอง

พ่อค้าชาวพม่าได้เดินทางเข้าที่แม่สอดและทำการซื้อสินค้าด้วยเงินสด เป็นเงินพม่า หรือเงินไทยแล้วแต่พ่อค้าไทยจะยินยอมให้ การค้าชายแดนแบบนี้มีสัดส่วนสูงมากและเป็นที่ยอมรับของพ่อค้าชาวไทยด้วย เนื่องจาก ได้เงินสด ไม่ต้องยุ่งยากกับการขนส่ง ในบางครั้ง พ่อค้าชาวพม่าดำเนินการเอง สัดส่วน ประมาณ 60-70 เปอร์เซ็นต์ ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคต่างๆ และ วั ว ควายที่พ่อค้าพม่านำเข้ามาขายเองด้วย ซึ่งจะกล่าวต่อไป

ตารางที่ 4.13 : แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามวิธีการค้า

วิธีการค้าของท่านเป็นอย่างไร	จำนวน	ร้อยละ
1. พ่อค้าชายแดนในท้องถิ่นเป็นผู้สั่งซื้อและรวบรวมสินค้าจากส่วนกลางหรือในท้องถิ่นตามคำสั่งซื้อของพ่อค้าพม่า และเป็นผู้ทำการส่งออก	9	33.33
2. พ่อค้าชายแดนทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายให้บริษัท/โรงงานจากส่วนกลางติดต่อซื้อขายกับพ่อค้าพม่า พ่อค้าชายแดนจะดำเนินการขนส่งสินค้าด้วยตนเองหรือบริษัท/โรงงานนั้นจัดส่งมาให้ที่ แม่สอด ซึ่งจะส่งออกในนามของบริษัท/โรงงานที่กรุงเทพฯ หรือพ่อค้าชายแดน	10	37.04
3. ผู้ผลิตจากส่วนกลางติดต่อกับพ่อค้าพม่าโดยตรงและส่งออกในนามของผู้ผลิต ส่วนภาระการขนส่งภายในประเทศอยู่กับข้อตกลงกัน	1	3.70
4. พ่อค้าพม่าเข้ามาติดต่อโดยตรงกับพ่อค้าแม่สอด หรือบริษัท หรือโรงงานในกรุงเทพฯ หลังจากนั้นก็ส่งสินค้าไปอำเภอแม่สอด และทำพิธีการศุลกากรในนามพ่อค้าพม่า หรือเรียกว่า ตัวพม่า	7	25.93
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>27</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 4.13 พบว่า ผู้ประกอบการในสินค้า 4 ประเภทใน อ.แม่สอด ทั้ง 4 ประการข้างต้น ระบุว่า พ่อค้าชายแดนทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายให้บริษัท/โรงงานจากส่วนกลางติดต่อซื้อขายกับพ่อค้าพม่า พ่อค้าชายแดนจะดำเนินการขนส่งสินค้าด้วยตนเองหรือบริษัท/โรงงานนั้นจัดส่งมาให้ที่ แม่สอด ซึ่งจะส่งออกในนามของบริษัท/โรงงานที่กรุงเทพฯ หรือพ่อค้าชายแดน คิดเป็นร้อยละ 37.04

รองลงมา คือ พ่อค้าชายแดนในท้องถิ่นเป็นผู้สั่งซื้อและรวบรวมสินค้าจากส่วนกลางหรือในท้องถิ่นตามคำสั่งซื้อของพ่อค้าพม่า และเป็นผู้ทำการส่งออก คิดเป็นร้อยละ 33.33 และ พ่อค้าพม่าเข้ามาติดต่อโดยตรงกับพ่อค้าแม่สอด หรือบริษัท หรือโรงงานในกรุงเทพฯ หลังจากนั้นก็ส่งสินค้าไปอำเภอแม่สอด และทำพิธีการศุลกากรในนามพ่อค้าพม่า หรือเรียกว่า "ตัวพม่า" คิดเป็นร้อยละ 25.93 เช่น กรณี ผู้ส่งออกไทย เป็นเพียงตัวแทนจำหน่าย การส่งออก ยางรถยนต์ กระบะ สิบล้อและยางในรถ สิบล้อโดยที่พม่าเข้ามาติดต่อซื้อขายเอง ร้านทำหน้าที่เป็นคนกลางหรือตัวแทนจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ผลิตยางรถ โดยผ่านทางเซลแมนจากโรงงานและก็กระจายสินค้าให้ในท้องถิ่นและส่งให้กับพ่อค้าพม่าที่มาติดต่อ โดยที่ พ่อค้าชาวพม่า(ลูกค้า)จะเป็นผู้นำเดินการส่งด้วยตนเอง (สัมภาษณ์ หจก. แม่สอด ศรีชัย อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต อ.แม่สอด)

สำหรับสินค้าอุปโภค-บริโภคที่เป็นของใช้ เช่น รองเท้า น้ำมันพืช ยาสูบ ยาสีฟัน ยาขัดรองเท้า แป้ง เตารีด แชมพู ขนมอบัง ผงซักฟอก ชาวพม่าเดินทางมาติดต่อที่ร้านโดยตรง และสั่งซื้อพร้อมจ่ายเงินสด ซึ่งอาจเป็นทั้งเงินสดหรือเงินมัด ที่ร้านเลย โดยมีมูลค่าการซื้อประมาณเดือนละ 1-5 ล้านบาท แล้วพ่อค้าจะเป็นผู้นำเดินการให้บริษัทชิปปิ้งมาทำเอกสารแล้วผ่านด่านศุลกากรเอง ถ้าจะให้ทางร้านไปส่งสินค้าที่คลังจะคิดค่าบริการประมาณ 300-500 บาทต่อครั้ง โดยส่วนมากแล้วสินค้าที่ออกจากทางร้านจะส่งผ่านทางคลังสินค้าเป็นส่วนใหญ่เดือน (สัมภาษณ์ คุณ อารียา อารีวงศ์กุล)

น้อยที่สุดคือ ผู้ผลิตจากส่วนกลางติดต่อกับพ่อค้าพม่าโดยตรงและส่งออกในนามของผู้ผลิต ส่วนภาระการขนส่งภายในประเทศอยู่กับข้อตกลงกัน คิดเป็นร้อยละ 3.7

ตารางที่ 4.14: แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามความถี่ในการสั่งซื้อสินค้า

ความถี่ในการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทท่านกับพ่อค้าพม่าเป็นอย่างไร	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 3 ครั้งต่อเดือน	7	25.93
ระหว่าง 3-5 ครั้งต่อเดือน	3	11.11
ระหว่าง 6-10 ครั้งต่อเดือน	9	33.33
อื่นๆ	7	25.93

ความถี่ในการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทท่านกับพ่อค้าพม่าเป็นอย่างไร	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ระบุ	1	3.70
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.14 พบว่า ความถี่ในการสั่งซื้อสินค้าของผู้ประกอบการการค้าชายแดนจะอยู่ระหว่าง 6 -10 ครั้งต่อเดือน จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.33 รองลงมา ต่ำกว่า 3 ครั้งต่อเดือน จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.93 และอื่นๆ จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.93 และระหว่าง 3 -5 ครั้งต่อเดือน จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.11

ตารางที่ 4.14\_1: แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามความถี่อื่น ๆ ในการสั่งซื้อสินค้า

ความถี่ในการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทท่านกับพ่อค้าพม่าเป็นอย่างไร	จำนวน	ร้อยละ
ทุกวัน	4	57.14
มากกว่า 10 ครั้ง	3	42.86
รวมทั้งสิ้น	7	100.00

จากตารางที่ 4.14 \_1 พบว่าความถี่ในการสั่งซื้อสินค้าของผู้ประกอบการบางรายมีการสั่งซื้อสินค้าทุกวัน จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.14 รองลงมา มากกว่า 10 ครั้งต่อเดือน จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.86

ตารางที่ 4.15: แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกลักษณะตามมูลค่าในการสั่งซื้อสินค้า

มูลค่าในการสั่งซื้อสินค้าของพ่อค้าพม่าต่อครั้งของบริษัทท่านเป็นอย่างไร	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1 แสนบาท	8	29.63
มากกว่า 1 แสนบาท- 1 ล้านบาท	14	51.85
มากกว่า 1 ล้านบาท- 5 ล้านบาท	4	14.81
มากกว่า 5 ล้านบาท-10 ล้านบาท	1	3.70
มากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป	0	0.00
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.15 พบว่า จำนวนกลุ่มตัวอย่างของ พฤติกรรมและรูปแบบการค้าชายแดน ไทย-พม่า กรณีศึกษาด้านแม่สอดจังหวัดตาก จำนวน 27 ราย กลุ่มตัวอย่าง จำแนกลักษณะตามมูลค่าในการสั่งซื้อสินค้าที่มีจำนวนมากที่สุด คือ 1 แสนบาท - 1 ล้านบาท จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.85 รองลงมา ต่ำกว่า 2 แสนบาท จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.63 และ 1 ล้านบาท- 5 ล้านบาท จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.81 น้อยที่สุด คือ 5 ล้านบาท-10 ล้านบาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.7

ตารางที่ 4.16: แสดงจำนวนและร้อยละของประเภทสินค้าที่ส่งออกไปพม่า

ประเภทสินค้าที่ท่านได้ส่งออกไปพม่า มากที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
สินค้าอุปโภค บริโภค	15	55.56
สินค้าเกษตรกรรม	0	0.00
สินค้าอุตสาหกรรม	1	3.70
สินค้าบริการ	1	3.70
อื่นๆ	1	3.70
ไม่ระบุสินค้า	9	33.33
รวมทั้งสิ้น	27	100.00

จากตารางที่ 4.16 พบว่า ประเภทสินค้าที่ส่งออกไปพม่าที่ด้านแม่สอด มีจำนวนมากที่สุด คือ สินค้าอุปโภค บริโภค จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.56 รองลงมา สินค้าอุตสาหกรรม จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.7 และสินค้าบริการ จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.7 และน้อยที่สุด คือ อื่นๆ จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.7

ตารางที่ 4.16\_1: แจกแจงสินค้าในแต่ละประเภทที่ได้ส่งออกไปประเทศพม่า

สินค้า	ประเภทสินค้า						รวมทั้งสิ้น
	ไม่ระบุ	อุปโภคบริโภค	เกษตรกรรม	อุตสาหกรรม	บริการ	อื่น ๆ	
ไข่ ปลา ข้าว ผลไม้	-	1	-	-	-	-	1
เครื่องเขียน เครื่องสำอาง	-	1	-	-	-	-	1
เครื่องครัว	-	1	-	-	-	-	1
เคหะภัณฑ์ ยา	-	1	-	-	1	-	2

สินค้า	ประเภทสินค้า						รวมทั้งสิ้น
	ไม่ระบุ	อุปโภค บริโภค	เกษตรกรรม	อุตสาหกรรม	บริการ	อื่น ๆ	
เบ็ดเตล็ด ของใช้	-	1	-	-	-	-	1
ผงชูรส	-	1	-	-	-	-	1
ผงชูรส เลื่อ เม็ดพลาสติก	-	1	-	-	-	-	1
ผ้า	-	3	-	-	-	-	3
อาหารกระป๋อง	-	1	-	-	-	-	1
อุปโภค บริโภค	-	3	-	-	-	-	3
อุตสาหกรรม ยางรถ	-	-	-	1	-	-	1
ไม่ระบุ	9	1	-	-	-	1	11
รวมทั้งสิ้น	9	15	0	1	1	1	27

จากตารางที่ 4.16\_1 พบว่าการแจกแจงสินค้าในแต่ละประเภทที่ได้ส่งออกไปประเทศพม่า ที่มีจำนวนมากที่สุด คือ สินค้าประเภทอุปโภค บริโภค อาทิ ผ้า และสินค้าอุปโภค บริโภค รองลงมาเป็น ไข่ ปลา ข้าว ผลไม้ เครื่องเขียน เครื่องสำอางเครื่องครัว เบ็ดเตล็ด ของใช้ ผงชูรส เลื่อ เม็ดพลาสติก อาหารกระป๋อง สินค้า ประเภทอุตสาหกรรม คือ สินค้าอุตสาหกรรมยางรถยนต์ และสินค้าบริการ คือ เคหะภัณฑ์ ยา จำนวน 2 ราย

ตารางที่ 4.17: แสดงจำนวนและร้อยละของประเภทสินค้าที่ได้นำเข้าจากพม่า

ประเภทสินค้าที่ทํานําเข้าจากพม่า	จำนวน	ร้อยละ
สินค้าอุปโภค บริโภค	3	42.86
สินค้าเกษตรกรรม	0	0.00
สินค้าอุตสาหกรรม	1	14.29
สินค้าบริการ	0	0.00
อื่นๆ	3	42.86
รวมทั้งสิ้น	7	100.00

จากตารางที่ 4.17 พบว่าประเภทสินค้าที่ได้นำเข้าจากพม่าที่มีจำนวนมากที่สุด คือ สินค้าอุปโภค บริโภค จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.86 และสินค้าประเภทอื่น ๆ จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.86 รองลงมา สินค้าอุตสาหกรรม จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29

ตารางที่ 4.17\_1: แจกแจงสินค้าในแต่ละประเภทที่ได้นำเข้าจากประเทศพม่า

สินค้า	ประเภทสินค้า			รวมทั้งสิ้น
	อุปโภคบริโภค	อุตสาหกรรม	อื่น ๆ	
พลาสติก	1	-	-	1
เฟอร์นิเจอร์ เก้าอี้	1	-	-	1
ผ้า	1	-	-	1
ไม้แปรรูป	-	-	1	1
เฟอร์นิเจอร์ไม้ เซรามิก	-	-	2	2
ไม้ระแนง	-	1	-	1
รวมทั้งสิ้น	3	1	3	7

จากตารางที่ 4.17\_1 พบว่าการแจกแจงสินค้าในแต่ละประเภทที่ได้นำเข้าจากประเทศพม่าที่มีจำนวนมากที่สุด คือ สินค้าประเภทอุปโภคบริโภค ได้แก่ พลาสติก เฟอร์นิเจอร์ ผ้า และสินค้าอุตสาหกรรม ไม้แปรรูป เฟอร์นิเจอร์ไม้ เซรามิก รองลงมา คือ สินค้าประเภทอุตสาหกรรม แต่ไม่ได้ระบุสินค้าที่นำเข้ามาจากประเทศพม่า และสินค้าประเภทอื่น ๆ ได้แก่สินค้า ไม้แปรรูป เฟอร์นิเจอร์ไม้ และเซรามิก

#### ขั้นตอน มาตรการ และกฎระเบียบ ของการนำเข้า-ส่งออก

ผู้นำเข้า-ส่งออกสินค้าประเทศพม่า จะต้อง

- ยื่นขอจดทะเบียนเป็นผู้นำเข้าและส่งออก

ที่สำนักงานทะเบียนนำเข้า-ส่งออก (Export-Import-Registration-Office) กรมการค้ากระทรวงพาณิชย์ (เสียค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน 5,000 บาท สำหรับระยะเวลา 1 ปี และ 10,000 บาท สำหรับระยะเวลา 3 ปี)

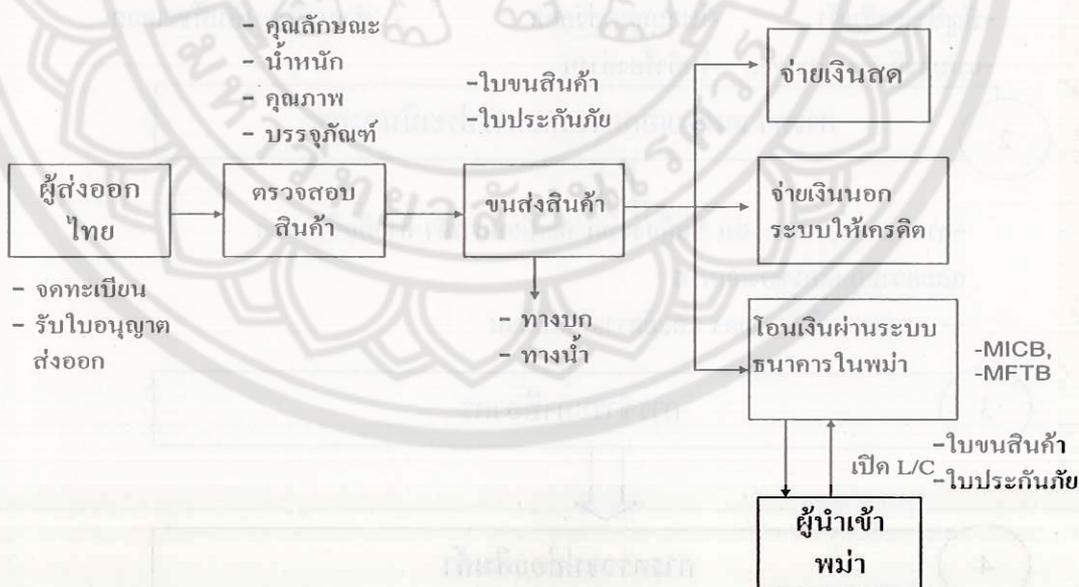
2. รับการตรวจสอบคุณสมบัติ เป็นผู้นำเข้า-ส่งออก

บุคคลธรรมดาทั้งหลายที่มีสัญชาติพม่า หรือที่แปลงสัญชาติเป็นพม่า (Naturalized Citizenship) ห้างหุ้นส่วน บริษัททั้งหลายที่จัดตั้งขึ้นในพม่า ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทร่วมทุน ทั้งหลายที่จัดตั้งขึ้นภายใต้ กฎหมายการลงทุนต่างประเทศของพม่า สหกรณ์ที่จดทะเบียนภายใต้กฎหมาย สหกรณ์ของ พม่า ปี 2533

3. สิทธิของผู้จดทะเบียนนำเข้าส่งออก

- ส่งออกสินค้าทุกชนิดยกเว้น ไม้สัก น้ำมันปิโตรเลียม แก๊สธรรมชาติ ไข่มุก หยก อัญมณี แร่ธรรมชาติและสินค้าอื่นๆที่ระบุว่าสามารถดำเนินการได้โดยหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ แต่เพียงผู้เดียว
- นำเข้าสินค้าทุกชนิดตามเงื่อนไขของกฎระเบียบที่ระบุไว้ ยกเว้นสินค้าที่เป็นสินค้าห้ามนำเข้า
- สามารถจำหน่ายสินค้าในตลาดภายในประเทศได้
- สามารถยื่นขอหนังสือเดินทางประเภทธุรกิจไปต่างประเทศได้
- สามารถที่จะรับรองแขกต่างประเทศ เพื่อการเจรจาธุรกิจได้

ขั้นตอนการส่งสินค้าออกจากแม่สอดไปยังประเทศพม่า

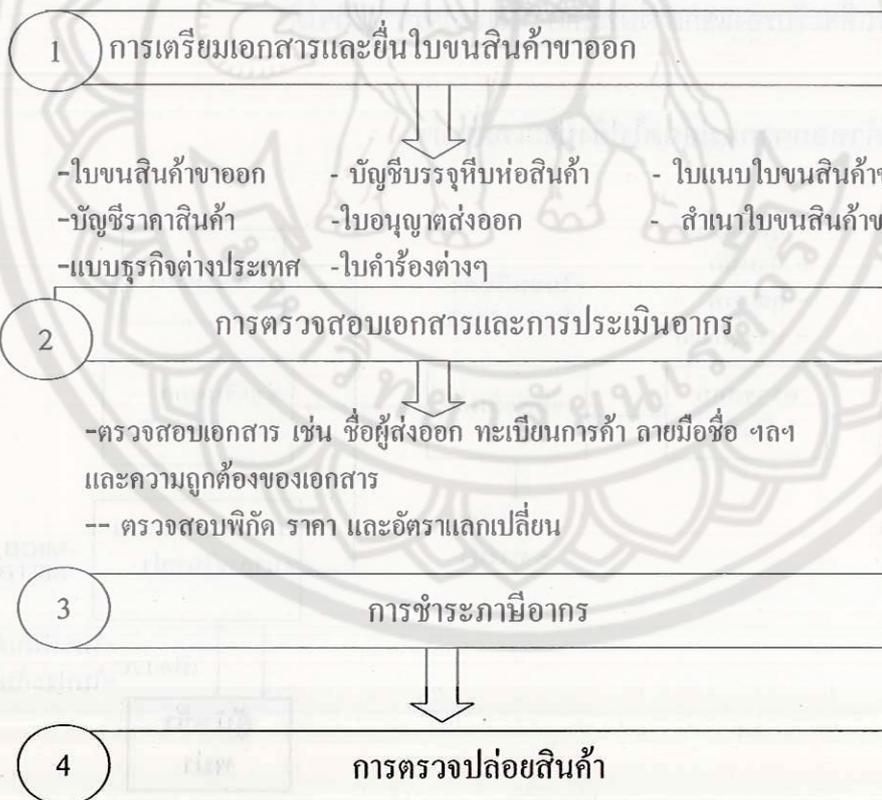


รูปที่ 4.3 แสดงขั้นตอนการส่งออกจากแม่สอดไปพม่า

1. ผู้ส่งออกที่จดทะเบียนก่อนที่จะส่งสินค้าออกจะต้องได้รับใบอนุญาตส่งออกจากกระทรวงพาณิชย์ ระยะเวลาการขอใบอนุญาตมีระยะเวลา 6 เดือน
2. ผู้ซื้อในต่างประเทศจะต้องเปิด L/C ที่ ธนาคารพาณิชย์พม่า (Myanmar-Investment-and-Commercial-Bank-(MICB) หรือ Myanmar-Foreign-Trade-Bank (MFTB) ที่เป็นที่ยอมรับ และจะต้องแจ้งต่อเรือที่จะขนส่งสินค้าด้วย
3. ต้องตรวจสอบสินค้าก่อนขนส่ง เกี่ยวกับคุณลักษณะ น้ำหนัก คุณภาพ และการบรรจุภัณฑ์ของสินค้าที่จะขนส่งทางเรือ ผ่าน (The-Inspection-and-Agency-Service-Department)
4. เอกสารเกี่ยวกับการขนส่งสินค้าทางเรือ เช่น-Shipping-Bills-Freight-Bill เป็นต้น จะต้องยื่นต่อธนาคารที่ได้เปิด L/C

กระบวนการผ่านพิธีทางศุลกากรที่ด่านแม่สอด

กระบวนการพิธีการทางศุลกากร ในการส่งออก และนำเข้า มี 4 ขั้นตอนหลักๆ คือ



รูปที่ 4.4 แสดงกระบวนการพิธีทางศุลกากรด่านแม่สอด

**ขั้นตอนที่ 1: เตรียมเอกสาร**

ผู้นำเข้า-ส่งออก หรือตัวแทนผู้นำเข้า-ส่งออก ต้องเตรียมเอกสาร ต่างๆ เช่น ใบขนสินค้าขาออก ซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ส่งออกและตัวสินค้า บัญชีราคาสินค้า จะแสดงรายละเอียดราคาสินค้าส่งออก แบบธุรกิจต่างประเทศ ตามที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด บัญชีบรรจุมหือสินค้า ใบอนุญาตส่งออก ใบคำร้องต่างๆ ใบแนบใบขนสินค้าขาออก สำเนาใบขนสินค้าขาออก และยื่นใบขนสินค้า

**ขั้นตอนที่ 2: รับใบขนและตรวจสอบเอกสาร**

ลงทะเบียนรับใบขน ตรวจสอบพิกัดและราคา บันทึกข้อมูล

**ขั้นตอนที่ 3: ชำระค่าภาษีหรือค่าธรรมเนียม (ถ้ามี)**

**ขั้นตอนที่ 4: ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร**

ด่านศุลกากรจะกำหนดชื่อผู้ตรวจปล่อยสินค้า



รูปที่ 4.5 แสดงขั้นตอนการผ่านพิธีการศุลกากรที่ด่านแม่สอด

## ขั้นตอนการนำเข้าสินค้าจากประเทศพม่ามายังแม่สอด

1. ผู้นำเข้าจะต้องเปิดบัญชีเงินฝากสกุลเงินตราต่างประเทศที่ Myanmar-Investment-and-Commercial-Bank (MICB) หรือ Myanmar-Foreign-Trade-Bank (MFTB) เพื่อยื่นใบอนุญาตนำเข้าสินค้าจากกระทรวงพาณิชย์
2. แนบสัญญาขาย (Sale Contact) และ Performa Invoice ซึ่งมีรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับสินค้า บรรจุภัณฑ์ และระยะเวลาการส่งมอบ
3. ในกรณีที่ซื้อเป็นราคา FOB ผู้นำเข้าจะต้องทำการประกันภัยสินค้ากับ Myanmar Insurance Company และใช้บริษัท Myanmar Five Star Line เป็นผู้ขนส่งสินค้านั้น
4. ค่าธรรมเนียมในการอนุญาตนำเข้าสินค้า กระทรวงพาณิชย์จะคิดในอัตราส่วนของราคานำเข้าโดยกำหนดไว้ดังนี้

ตารางที่ 4.18: แสดงค่าธรรมเนียมในการนำเข้า-ส่งออกสินค้านระหว่างไทย-พม่า  
ท่าเรือย่างกุ้ง (จีาด)-แม่สอด

ราคานำเข้า C.I.F.		ราคาส่งออก F.O.B.	
มูลค่าสินค้า(จีาด)	ค่าธรรมเนียมนำเข้า(จีาด)	มูลค่าสินค้า(บาท)	ค่าธรรมเนียมนำเข้า(บาท)
1 หมิ้น	250	5 หมิ้นแรก	25,000
1 - 2.5 หมิ้น	625	5.1 หมิ้น-1 แส่น	50,000
2.51 หมิ้น - 5 หมิ้น	1,250	1.1 แส่น -1.5 แส่น	75,000
5.1 หมิ้น - 1 แส่น	2,500	มากกว่า 1 แส่น 5.1 หมิ้น	100,000
1.1 แส่น - 2 แส่น	5,000		
2.1 แส่น - 4 แส่น	10,000		
4.1 แส่น - 1 ล้าน	20,000		
มากกว่า 1 ล้าน	50,000		

ที่มา: กรมการค้าต่างประเทศ

หมายเหตุ: ผู้นำเข้าสินค้าจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมการนำเข้าภายใน 21 วัน นับจากวันที่ระบุไว้ใน  
ใบอนุญาตนำเข้า

**สินค้านำเข้าที่ได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมการนำเข้า**

- 1) สินค้าประเภททุน เช่น เครื่องจักร เครื่องมือ ส่วนประกอบของเครื่องจักร ชิ้นส่วนอะไหล่ และวัสดุที่ใช้ทางธุรกิจที่มีความจำเป็นต้องใช้สำหรับการก่อสร้าง โดยนำเข้ามาในฐานะทุนของต่างประเทศที่ระบุ โดยคณะกรรมการลงทุนพม่า (Myanmar Investment Commission หรือ MIC)
- 2) สินค้าที่นำเข้าโดยหน่วยงานของรัฐ ต้องเป็นสินค้าเพื่อวัตถุประสงค์ใช้ในราชการ และสินค้าทุนที่นำเข้าภายใต้โครงการลงทุนประจำปี และสินค้าที่นำเข้าโดยคณะทูตานุทูต
- 3) สินค้านำเข้าในระบบขายฝากภายใต้การส่งเสริมการลงทุน เช่น รถยนต์ใหม่ที่ใช้เพื่อธุรกิจ โดยผ่านหน่วยงาน Vehicle, Machinery and Equipment Trading Inspection and Agency Services Co. Ltd. Myanmar Motor Limited และสินค้าน้ำมันของบริษัทน้ำมันที่ดำเนินธุรกิจภายใต้ข้อตกลงร่วมกับ Myanmar Oil and Enterprise
- 4) ผลิตภัณฑ์ยา และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตยาที่นำเข้าโดยหน่วยงานรัฐวิสาหกิจของรัฐหรือภาคเอกชนที่จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้าส่งออก เพื่อใช้ในการสนับสนุน และปรับปรุงการสาธารณสุขหรือสวัสดิการของประชาชนที่รับการรักษาทางการแพทย์
- 5) ปุ๋ย เครื่องมือการเกษตร เครื่องจักรการเกษตรและยาฆ่าแมลง ที่ใช้เพื่อการพัฒนาภาคการเกษตร ที่นำเข้าโดยหน่วยงานวิสาหกิจของรัฐ หรือภาคเอกชนที่จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้าส่งออก
- 6) สินค้าผ่านแดน การนำเข้าสินค้าไปสู่ประเทศที่ 3 โดยใช้พม่าเป็นตัวกลางผ่านสินค้าผู้ส่งออกจะเสียค่าคอมมิชชั่นร้อยละ 5 ให้ผู้นำเข้าพม่า เสียร้อยละ 2.5 บวกเพิ่มร้อยละ 5 ให้กรมศุลกากรพม่า สินค้าผ่านแดนส่วนใหญ่ ได้แก่ ยานพาหนะและอุปกรณ์

**สินค้าที่อนุญาตให้นำเข้าประเทศพม่า**

กระทรวงพาณิชย์ได้กำหนดรายการสินค้านำเข้า โดยจำแนกออกเป็น

- 1) รายการสินค้าที่จำเป็น (Priority Items) ได้แก่ เครื่องจักรและอะไหล่วัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรม ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง ยากำจัดวัชพืช เมล็ดพันธุ์สำหรับการเกษตร (Agricultural Inputs) อาหารปรุงแต่ง วัสดุก่อสร้าง ยานพาหนะและอุปกรณ์การขนส่ง ผลิตภัณฑ์ยาและอุปกรณ์ผลิตยา เครื่องจักรและวัสดุด้านการประมง วัสดุสำหรับเพาะเลี้ยงปศุสัตว์ เครื่องมือการไฟฟ้า เครื่องมือการคมนาคม เครื่องเขียน ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม
- 2) รายการสินค้าฟุ่มเฟือย (Optional Items) ได้แก่ อาหารและเครื่องดื่ม สิ่งทอ ของใช้ส่วนบุคคล ของในครัวเรือน เครื่องใช้ไฟฟ้า ยานพาหนะ และสินค้าเบ็ดเตล็ด

**เงื่อนไขการนำเข้าสินค้าในรายการสินค้าจำเป็นและรายการสินค้าฟุ่มเฟือย**

1) การนำเข้ารายการสินค้าฟุ่มเฟือย อนุญาตให้นำเข้าโดยวิธีนำเข้าจากเงินได้ที่ส่งออก-นำเข้า ตามระบบนำเข้าก่อนส่งออกหลัง และนำเข้าตามระบบฝากขาย โดยมีเงื่อนไขดังนี้

- มูลค่าสูงสุดที่อนุญาตให้นำเข้า ครั้งละไม่เกิน 100,000 เหรียญสหรัฐฯ
- สินค้าจำเป็นจะต้องนำเข้าก่อนภายในระยะเวลา 6 เดือน นับจากวันที่กำหนดในใบอนุญาตนำเข้าสินค้าฟุ่มเฟือย

- หากไม่มีการนำเข้ารายการสินค้าจำเป็น ภายหลังจากที่มีการนำเข้ารายการสินค้าฟุ่มเฟือย แล้ว จะไม่มีการพิจารณาอนุญาตให้นำเข้ารายการสินค้าฟุ่มเฟือยครั้งใหม่

- หากนำเข้าโดยระบบนำเข้าก่อนส่งออกหลัง และระบบขายฝากจะอนุญาตให้มีการส่งออกได้ ก็ต่อเมื่อมีการนำเข้ารายการสินค้าฟุ่มเฟือยก่อนแล้ว

- หากไม่สามารถนำเข้ารายการสินค้าจำเป็น หรือมีการกระทำใดๆ เพื่อฉ้อโกงหรือ หลอกลวงเกี่ยวกับเรื่องนี้ จะมีการพิจารณาถึงขั้นยกเลิกใบจดทะเบียนผู้นำเข้าส่งออก

2) การนำเข้ารายการสินค้าฟุ่มเฟือย อนุญาตให้นำเข้าโดยเงินที่ได้จากการส่งออกการนำเข้า ตามระบบนำเข้าก่อนส่งออกหลัง การนำเข้าตามระบบขายฝาก โดยมีเงื่อนไข ดังนี้

- มูลค่าการนำเข้าจริงของสินค้าในรายการสินค้าจำเป็นจะต้องเท่ากับจำนวนที่กำหนดไว้ สำหรับการนำเข้าสินค้าในรายการนี้

- จะต้องมีการนำเข้าสินค้าในรายการสินค้าที่จำเป็นตามที่ระบุไว้ในใบอนุญาตนำเข้า

- การนำเข้าสินค้าฟุ่มเฟือย จะมีมูลค่าเท่ากับมูลค่าการนำเข้าสินค้าจำเป็นที่นำเข้าจริง จะใช้พิจารณาสำหรับอนุญาตการนำเข้าโดยเงินที่ได้จากการส่งออกในอนาคตต่อไป

- ถ้าการนำเข้าสินค้าจำเป็นโดยเงินที่ได้จากการส่งออกสะสมกันจากใบอนุญาตส่งออก 3-4 ใบ และมีมูลค่าเท่ากับที่กำหนดไว้แล้ว จึงจะพิจารณาอนุญาตการนำเข้าสินค้าฟุ่มเฟือย

- ในกรณีของสินค้าอื่นที่ไม่ได้ระบุไว้ในรายการทั้งสองนี้ หากมีการนำเข้าสินค้าจำเป็นตาม วิธีดังกล่าวข้างต้น ในจำนวนมูลค่า 3 เท่าของจำนวนนำเข้าการขนส่ง

## รูปแบบการขนส่งสินค้าออกและนำสินค้าเข้า ของการค้าชายแดนแม่สอดเป็นอย่างไร

ตารางที่ 4.19: แสดงจำนวนและร้อยละของรูปแบบการขนส่งสินค้า

รูปแบบการขนส่งสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ขนส่งในประเทศจากบริษัท/โรงงานผลิตจนถึงชายแดนไทยพ่อด้า ไทยเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย	6	22.22
ขนส่งจากชายแดนไทย-ไปพม่าปลายทาง พ่อด้าพม่าเป็น ผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย	21	77.78
รวมทั้งสิ้น	27	100

จากตารางที่ 4.19-1 พบว่ารูปแบบการขนส่งสินค้าที่มีจำนวนมากที่สุด คือ ขนส่งจากชายแดนไทย-ไปพม่าปลายทาง พ่อด้าพม่าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย คิดเป็นร้อยละ 77.78 รองลงมาคือ ขนส่งในประเทศจากบริษัท/โรงงานผลิตจนถึงชายแดนไทยพ่อด้าไทยเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย คิดเป็นร้อยละ 22.22

ตารางที่ 4.19\_1: แสดงจำนวนและร้อยละของรูปแบบการขนส่งสินค้าในประเทศจากบริษัท/โรงงานผลิตจนถึงชายแดนไทยพ่อด้าไทยเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
เซลล์มาส่ง	1	16.67
ทางบก 300บาท/คัน	1	16.67
ทางบก คลังสินค้า ประมาณ 1000 /ครั้ง	1	16.67
ทางบก รถกระบะประมาณ 300-500 /ครั้ง	1	16.67
ทางบก สะพาน ชินนะ 40 บาท	1	16.67
ไม่ระบุการขนส่ง	1	16.67
รวมทั้งสิ้น	6	100.00

จากตารางที่ 4.19\_1 พบว่า รูปแบบการขนส่งสินค้าในประเทศจากบริษัท/โรงงานผลิตจนถึงชายแดนไทยพ่อด้าไทยเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย คือ ตัวแทนจำหน่าย (เซลล์) นำสินค้าจากกรุงเทพฯ มาส่งที่ อ.แม่สอด คิดเป็นร้อยละ 16.67 เป็นการขนส่งทางบก 300บาท/คัน คิดเป็นร้อยละ 16.67 ทางบก คลังสินค้า ประมาณ 1000/ครั้ง จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.67 ทางบก รถกระบะประมาณ

300-500/ครั้ง จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.67 ทางบก สะพาน ชินนะ 40 บาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.67 และไม่ระบุการขนส่ง จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.67

ตารางที่ 4.19\_2: แสดงจำนวนและร้อยละของรูปแบบการขนส่งสินค้าจากชายแดนไทย-ไปพม่าปลายทางพ่อค้าพม่าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
กทม. แม่สอด ประมาณ 10,000-12,000 บาท/ครั้ง	1	4.76
คลังสินค้ามาร้าน	2	9.52
ชิบปิง	1	4.76
ทางบก	2	9.52
ทางบก คลังสินค้า สะพาน	4	19.05
ทางบก สะพาน	3	14.29
ทางบก สะพาน ราคาไม่แน่นอน	2	9.52
ทางบก สะพาน ลูกค้าดำเนินการ	4	19.05
บก ประมาณ 5000 บาท/ครั้ง	1	4.76
พ่อค้าชาวพม่าจัดการเอง	1	4.76
รวมทั้งสิ้น	21	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

จากตารางที่ 4.19\_2 พบว่ารูปแบบการขนส่งสินค้าจากชายแดนไทย-ไปพม่าปลายทาง พ่อค้าพม่าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย ที่มีจำนวนมากที่สุด คือ ทางบก คลังสินค้า สะพาน จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.05 และ ทางบก สะพาน จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.05 รองลงมาทางบก สะพาน จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.29 และ คลังสินค้ามาร้านจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.52 ทางบก จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.52 ทางบก สะพาน ราคาไม่แน่นอน จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.52 กทม.-แม่สอด ประมาณ 10,000-12,000 บาท/ครั้ง จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.76 ชิบปิง จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.76 บก ประมาณ 5,000 บาท/ครั้ง จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.76 และ พ่อค้าชาวพม่าจัดการเองจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.76

ตารางที่ 4.20: แจกแจงเส้นทางการขนส่งสินค้าของบริษัทจากต้นทางในประเทศไทยไปยัง  
ปลายทางประเทศพม่า

รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)		หมายเหตุ
	ทางบก*	ทางบก	
กทม-แม่สอด	30-50บาท /ชิ้น 1-1.2 หมื่น บาท/ครั้งรถ10ล้อ	0.70 ต่อกก. 9 พันบาทต่อรถ10ล้อ	
คลังสินค้า-ร้าน	1 หมื่น บาท/ครั้ง	1500 บาทต่อครั้ง	
แม่สอด-ชายแดน	300-500/1ครั้งรถกระบะ	250/ รถกระบะ	
กท.-ย่างกุ้ง		28000/ตู้คอนเทนเนอร์ 20 ฟุต	
แม่สอด- เมียวดี	200-500บาท/ครั้ง		
เมียวดี-ย่างกุ้ง		20000 บาทต่อครั้ง	
		2-3 บาทต่อกก.	
		12-15 บาทต่อกล่อง	
		600 บาทต่อกระสอบ	
เมียวดี-ผาอัน		1-1.5 บาทต่อกก.	
เมียวดี-กอกะเร็ก		30-40 บาทต่อกล่อง	

ที่มา: \*จากการสัมภาษณ์

จากตารางที่ 4.20 พบว่า การแจกแจงเส้นทางการขนส่งสินค้าของบริษัทจากต้นทางในประเทศไทยไปยังปลายทางประเทศพม่า ที่มีจำนวนมากที่สุด คือ ทางบก สะพาน คลังสินค้าจำนวน 3 ราย แม่สอด ย่างกุ้งจำนวน 3 ราย ไปสะพานชายแดน จำนวน 3 ราย กรุงเทพฯไปแม่สอด มีจำนวน 2 ราย พ่อค้าชาวพม่าจัดการเอง จำนวน 2 ราย และ กทม แม่สอด 30-50 บาท/ชิ้น จำนวน 1 ราย กทม แม่สอด 9,500บาท/ครั้ง คลังสินค้า ถึงร้าน จำนวน 1 ราย คลังสินค้า ถึงร้าน 10,000บาท/ครั้ง จำนวน 1 ราย ตัวแทนจำหน่าย ถึงร้าน ไม่เสียค่าใช้จ่าย จำนวน 1 ราย ทางบก 10,000 บาท/วัน จำนวน 1 ราย แม่สอด คลังสินค้า 300-500/ครั้ง จำนวน 1 ราย แม่สอด เมียวดี 200-500 บาท/ครั้ง จำนวน 1 ราย แม่สอด เมียวดี ย่างกุ้งจำนวน 1 ราย แม่สอด ย่างกุ้ง มัลเลย์ จำนวน 1 ราย ร้านค้า ถึงด่าน จำนวน 1 ราย ร้านค้าถึงด่าน 200-500 บาท/คันรถจำนวน 1 ราย ร้านถึงด่านหรือเมืองต่างแล้วแต่ตกลงกันจำนวน 1 ราย

ตารางที่ 4.21: แสดงการแจกแจงประเภทสินค้าโดยแยกตามประเภทของการขนส่ง

ประเภทการขนส่ง	ประเภทสินค้า
ทางบก	เครื่องครัว เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสำอาง เครื่องเขียน เบ็ดเตล็ด ของใช้
	ผงชูรส เสื้อ เม็ดพลาสติก ผ้าถุง ผ้าโสร่ง รถจักรยานยนต์ อุปโภค บริโภค อุตสาหกรรม เกษตรกรรม
ทางน้ำ	เฟอร์นิเจอร์ไม้ เซรามิก ยางรถยนต์ สินค้าอุตสาหกรรม สินค้าอุปโภค บริโภค

หมายเหตุ : สินค้าต้องห้ามเข้าประเทศพม่า เช่น น้ำมันพืช ผงชูรส เป็นต้น

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

จากตารางที่ 4.21 พบว่า รูปแบบการขนส่งสินค้าจะมี 2 รูปแบบที่ได้รับความนิยม คือ การขนส่งทางบกและการขนส่งทางน้ำซึ่งสามารถแยกได้ ดังนี้ การขนส่งทางบก ได้แก่ สินค้าประเภท อุปโภคบริโภค (เครื่องครัว เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น) และสินค้าอุตสาหกรรม ได้แก่ รถจักรยานยนต์ เป็นต้น สำหรับการขนส่งทางน้ำ ได้แก่ สินค้าประเภท เฟอร์นิเจอร์ และอุปโภคบริโภค

ตารางที่ 4.22: แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มคนที่ผู้ประกอบการใช้การบริการขนส่งในประเทศพม่า

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ชนกลุ่มน้อยกระเหรี่ยง	15	31.91
พม่าเชื้อสายอิสลาม	15	31.91
พม่าเชื้อสายจีน	17	36.17
รวมทั้งสิ้น	47	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

จากตารางที่ 4.22 พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้าได้ใช้การบริการขนส่งในประเทศพม่าเพื่อนำสินค้าเข้ามายังประเทศไทย ได้แก่ กลุ่มชนพม่าเชื้อสายจีนส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 36.17 ทั้งนี้เนื่องจากสินค้าส่งออกจากไทยเป็นสินค้าที่ประเทศพม่าห้ามนำเข้าประเทศพม่า ไทยจึงต้องส่งออกทางน้ำ เพื่อไปขึ้นฝั่งพม่าที่ท่าเรือท่าข้าม ซึ่งเป็นของชนกลุ่มน้อยกระเหรี่ยง เพื่อที่จะได้ขนส่งสินค้าต่อไปยังย่างกุ้งได้โดยปลอดภัย หรือ อาจต้องเก็บไว้ที่คลังสินค้าเพื่อรอการส่งต่ออย่างปลอดภัย รองลงมา เป็นกลุ่มชนพม่าเชื้อสายอิสลาม คิดเป็นร้อยละ 31.91 และชนกลุ่มน้อยกระเหรี่ยงพุทธ

(DKBA) คิดเป็นร้อยละ 31.91 ซึ่งการขนส่งจากเมียวดีไปยังย่างกุ้งยังไม่มีมาตรฐานการขนส่งและไม่แน่นอนทำให้เสียต้นทุนสูง และมีปัญหาทางการเมืองในพม่า

ตารางที่ 4.23: ช่องทางการจัดการจำหน่ายและการกระจายสินค้าในตลาดพม่า

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ประเภทสินค้าอุปโภค บริโภค เป็นอย่างไร		
จากผู้นำเข้าไปยัง- ตัวแทนจำหน่าย- ผู้ค้าส่ง -ผู้ค้าปลีก	27	100.00
ประเภทสินค้าอุตสาหกรรมเป็นอย่างไร	0	0.00
ประเภทสินค้าวัสดุก่อสร้างเป็นอย่างไร	0	0.00
รวมทั้งสิ้น	27	100

จากตารางที่ 4.23 พบว่าผู้ประกอบการทั้งหมดจากผู้ตอบแบบสอบถามระบุช่องทางการจัดจำหน่าย และการกระจายอำนาจสินค้าในตลาดพม่า ส่วนใหญ่จะใช้แบบ ผู้นำเข้า - ตัวแทนจำหน่าย - ผู้ค้าส่ง - ผู้ค้าปลีก คิดเป็น 100 เปอร์เซ็นต์ของผู้ตอบแบบสอบถาม เนื่องจากขั้นตอนทางพิธีการศุลกากรยุ่งยากและซับซ้อน ผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้าจึงใช้บริการของบริษัทธุรกิจนำเข้า ที่เรียกว่า "ชิปปิ้ง" (shipping) ที่มาทำหน้าที่และรับผิดชอบงานเอกสารนำเข้าที่ใช้ในการผ่านด่านศุลกากรให้กับลูกค้า ในการนำสินค้าเข้า การเตรียมเอกสารเรียกว่า"ไบชน" ขาเข้า ผู้ประกอบการชิปปิ้ง จะคิดราคาค่าดำเนินการเริ่มต้นที่ 100 บาท และใน 1ไบชนสามารถทำได้ 3 รายการต่อ 1ไบชน ส่วนใหญ่เป็นสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้เก่า สำหรับการสั่งซื้อสินค้าของพ่อค้าชาวพม่าในด้านแม่สอด พ่อค้าจะให้ชิปปิ้งทำรายการให้แต่ใน 1ไบชน ต้องมีมูลค่าไม่เกิน 50,000 บาทหรือเรียกว่า"ตัวพม่า"และยังสามารถทำรายการมาก 1 ไบชนสินค้าได้ ส่วนมากสินค้าที่ส่งจะส่งผ่านช่องทางคลังสินค้าเนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่ เป็นสินค้าที่ทางการพม่าไม่ยอมให้ขึ้นสะพาน แต่สำหรับสินค้าบางประเภทพ่อค้าชาวไทยสามารถส่งออกได้เป็นมูลค่ามากเช่น มอเตอร์ไซค์ ซึ่งสามารถส่งออกได้ทั้งทางสะพานและคลังสินค้า เนื่องจากสินค้านั้นต้องเสียภาษี ซึ่งลักษณะแบบนี้จะไม่จำกัดมูลค่าของไบชน

สินค้าที่ทำการขนส่งออกมากที่สุดที่ทางบริษัททำ คือ สินค้าอุปโภค บริโภค เช่น ขนมปัง แก้วพลาสติก น้ำมันพืช รองเท้า เสื้อยืด และสินค้าที่นำเข้ามากที่สุดคือ พริกแห้ง ข้าวโพด ถั่วต่างๆ อาหารทะเล ปูทะเลสด ปลาสดแช่แข็ง กุ้งสดแช่แข็ง เป็นต้น (สัมภาษณ์ บจ.เวสเทิร์นฮิลล์ ชิปปิ้ง) ส่วน หจก. ริเวอร์เมย ชิปปิ้ง เซอร์วิซ คิดค่าทำเอกสารที่ 300 บาทต่อ 1ไบชน ราคาสูงสุดของไบชนที่ทำอยู่ที่ 500 บาทต่อ 1 ไบชน และในบางวันทางเคยทำรายการไบชนสินค้าได้มากที่สุดประมาณ 400 ไบชน แต่ส่วน

มาอยู่ที่ประมาณ 150-200 ใบชน ประเภทสินค้าที่ส่งออกมากที่สุดที่ทางร้านดำเนินการคือ เม็ดพลาสติก ผงชูรส น้ำตาลปึก (หจก. ริเวอร์เมย ชิปปิ้ง เซอร์วิซ)

#### ธุรกิจขนส่งสินค้าจากแม่สอดไปยังเมียวดี

เนื่องจากรูปแบบการค้าชายแดนมีความยุ่งยากในการส่งออก ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าจะต้องตัดสินใจว่าจะดำเนินการขนส่งในเส้นทางไหนจึงจะดีที่สุดและจะปลอดภัยที่สุดทำให้สินค้าส่งออก และสินค้านำเข้าไปถึงจุดหมายปลายทางในต่างประเทศได้รวดเร็วและปลอดภัยที่สุด ธุรกิจการขนส่งจึงนับว่ามีความสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องพึงพิง จากงานวิจัยพบว่า การเลือกใช้เส้นทางขนส่งทางบก หรือทางรถยนต์ ในการขนส่งสินค้าผ่านตามเส้นทางบนสะพานมิตรภาพไทย-พม่า มีสัดส่วนเพียง 20 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น และสินค้านำเข้าเหล่านั้นไม่มีปัญหา ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ถูกกฎหมายนำเข้าประเทศพม่าและอนุญาตให้เข้าประเทศพม่าได้ ผู้ประกอบการส่งออกจึงทำการส่งออก โดยผ่านพิธีการทางศุลกากรที่ด่านแม่สอดและใช้บริการขนส่งทางบกที่มีอยู่ทั่วไปของแม่สอด หรือ พ่อค้าพม่าจะดำเนินการขนส่งเอง หรือสำหรับการนำเข้าจากประเทศพม่า ก็ต้องเป็นสินค้าที่ถูกกฎหมายการนำเข้าประเทศไทย ได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น

ส่วนการขนส่งทางน้ำมีจำนวนสูงถึง 80 เปอร์เซ็นต์ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่พม่าไม่อนุญาตให้นำเข้าประเทศพม่า ไทยจึงต้องอาศัยการลักลอบนำเข้าโดยอาศัยธุรกิจขนส่งที่เป็นชาวกะเหรี่ยงพุทธช่วยดำเนินการนำเข้าประเทศพม่า เพื่อเป็นหลักประกันสินค้าว่าจะไปยังเป้าหมายที่ต้องการได้อย่างปลอดภัยขณะมีการขนส่งสินค้าโดยที่กำลังทหารพม่าไม่มารบกวน (สัมภาษณ์เจ้าของท่าเรือคลังสินค้าที่ 19) ผู้ประกอบการส่งออกไทยยินดีจ่ายค่าขนส่งที่อาจแพงกว่าให้กับชาวกะเหรี่ยงพุทธดังกล่าว มากกว่าชนชาติอื่นที่มีอาชีพขนส่งด้วยกัน โดยการขนส่งทางน้ำมี ระยะทางเพียง 2 กม. และใช้เวลาขนส่ง ประมาณ 15 นาที เท่านั้น มีอัตราการขนส่งจากแม่สอด ส่งไปยังประเทศพม่า มีดังนี้

ขนาดกล่องเบียร์/กล่องน้ำปลาบรรจุ 12 ขวด (12"x10")	อัตราค่าขนส่ง = 60 จัต /กล่อง
ขนาดเล็กกว่ากล่องเบียร์	อัตราค่าขนส่ง = 40 จัต /กล่อง
ขนาดกล่องไวไว	อัตราค่าขนส่ง = 80 จัต /กล่อง
ขนาดกระสอบบรรจุ 90-100 กก.	อัตราค่าขนส่ง = 250 จัต /กระสอบ
น้ำมันพืช (ปี๊บ)	อัตราค่าขนส่ง = 80 จัต /ปี๊บ

อัตราค่าขนส่งกลับจากประเทศพม่า มายังประเทศไทย มีดังนี้

ถั่วลิสงบรรจุกระสอบ 90 กก.-100 กก.

อัตราค่าขนส่ง = 250 จัด /กระสอบ

ตู้เฟอริไนเจอร์ขนาดเล็ก

อัตราค่าขนส่ง = 50 บาท /ตู้

(ที่มา: จากการสัมภาษณ์ คุณอิสยาห์ ชุ่มพฤษ์ เจ้าของและผู้จัดการคลังสินค้าชั่วคราว ท่า 19)

หมายเหตุ: อัตรานี้ได้รวม ค่าแรง ค่าเรือ และค่าขึ้นของ ในการส่งออก เจ้าของท่าเรือจะได้รับส่วนแบ่ง 70 เปอร์เซ็นต์ และแรงงาน คนขึ้นของจะได้รับ 30 เปอร์เซ็นต์ สำหรับค่าเรือนั้น ต่อเที่ยวจะเสียประมาณเที่ยวละ 100-200 บาท ไปส่งของบางครั้งต้องกลับเรือเปล่า

ตารางที่ 4.24: แสดง ประเภท ความถี่ และมูลค่าในการส่งออกแยกประเภทสินค้า

สินค้า	ความถี่ต่อเดือน	มูลค่าส่งออกต่อเดือน	หมายเหตุ
ยางรถยนต์	6-10 ครั้ง	1-5 ล้านบาท	ยางรถลึบล้อ ยางใน ยางรถยนต์ขนาดเล็ก
สินค้าอุปโภค บริโภค	6-10 ครั้ง	มากกว่า 5 ล้านบาท	นม อาหารกระป๋อง น้ำมันพืช
สินค้าเกษตรกรรม	3 ครั้ง	5 แสนบาท	ปุ๋ย รถไถนา ตู้เชื่อม ถังแก๊ส
สินค้าอุตสาหกรรม	3-5 ครั้ง	1 แสน - 1 ล้านบาท	โทรทัศน์ เครื่องสำอาง เบียร์
สินค้าวัสดุก่อสร้างและเคหะภัณฑ์ อะไหล่จักรยาน	6-10 ครั้ง	10 ล้านบาท	สังกะสีแผ่น
ยารักษาโรค	3-5 ครั้ง	1 แสน - 1 ล้านบาท	
ผ้าถุง ผ้าใส่รอง	3 ครั้ง	5 แสน - 1 ล้านบาท	
ผงชูรส สบู่	6-10 ครั้ง	5 ล้านบาท	
รถยนต์มือสอง	3-5 ครั้ง	1 แสน - 1 ล้านบาท	
เฟอริไนเจอร์เก่า	2-3 ครั้ง	1 แสน - 5 แสนบาท	
เครื่องใช้ไฟฟ้า	6-10 ครั้ง	1 แสน - 1 ล้านบาท	ประเภทอุปกรณ์ไฟฟ้า

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.25: แสดงการเปรียบเทียบต้นทุนการขนส่งตามระยะทางต่างๆ

ระยะทาง	อัตราค่าขนส่ง			
	เมียวดี-ย่างกุ้ง	2 หมื่นบาท/ครั้ง	2-3 ต่อ กก.	12-15 ต่อกล่อง
กท.-แม่สอด	1500-3000 บาท/ครั้ง	0.7 ต่อ กก.		
กท.-ย่างกุ้ง	2 หมื่น 8/ตู้คอนเทนเนอร์ ขนาด 20 ฟุต			

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

กล่าวโดยสรุป ลักษณะและรูปแบบของการค้าชายแดนไทย-พม่า มีดังนี้

1. นักธุรกิจที่ประกอบการเกี่ยวกับส่งออกและนำเข้า เป็นหน่วยธุรกิจที่ทำธุรกิจนี้มานานกว่า 10 ปีแล้ว และเป็นธุรกิจที่ดำเนินมาตั้งแต่รุ่นพ่อ แม่ อาศัยประสบการณ์ในการประกอบการค้าชายแดน
2. สินค้าส่งออกจากไทยส่วนใหญ่ เป็นสินค้าขั้นสุดท้าย คือ สินค้าประเภททุน สินค้าอุปโภคบริโภค ได้แก่ อะไหล่รถจักรยานยนต์ รถจักรยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าอุตสาหกรรม ได้แก่ เม็ดพลาสติก สินค้าวัสดุเกษตรและอุปกรณ์การเกษตร สินค้าอุปโภค บริโภค ได้แก่ ผงชูรส เลื่อยสำเร็จรูป เครื่องสำอาง เครื่องเขียน เคหะภัณฑ์ ยา ผ้าฝ้าย สินค้าเบ็ดเตล็ด และ เครื่องครัว เป็นต้น
3. ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจการส่งออกมีรูปแบบและการกระจายตัวสินค้าต่างๆ ตามแต่ละประเภทของสินค้า ถ้าเป็นสินค้าที่ถูกต้องตามกฎหมายของประเทศพม่า เช่น เครื่องครัว เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสำอาง เครื่องเขียน เบ็ดเตล็ด ของใช้ ผงชูรส เลื่อย เม็ดพลาสติก ผ้าถุง ผ้าใส่รอง รถจักรยานยนต์ อุปโภค บริโภค อุตสาหกรรม เกษตรกรรม ก็จะทำการขนส่งทางบก ถ้าเป็นสินค้าที่ผิดกฎหมายในประเทศพม่า เฟอร์นิเจอร์ไม้ เซรามิค ยางรถยนต์ สินค้าอุตสาหกรรม สินค้าอุปโภค บริโภคก็ทำการขนส่งทางน้ำ
4. สำหรับลักษณะและรูปแบบของการนำเข้าสินค้าจากประเทศพม่ามาไทยนั้น ส่วนใหญ่ เป็นสินค้าขั้นปฐม เช่น โค กระบือมีชีวิต เป็นสินค้านำเข้าจากประเทศพม่าที่มีสัดส่วนการนำเข้าสูงสุด รองลงมาเป็น อัญมณี ไม้แปรรูป เฟอร์นิเจอร์เก่า หัตถกรรม สินค้าเกษตร ประมง อาหารทะเล เป็นต้น
5. มีการเคลื่อนย้ายแรงงานพม่า เข้ามาทำงานในเมืองแม่สอดทั้งอย่างถูกกฎหมายและผิดกฎหมาย

จากที่ได้กล่าวในตอนต้นว่า ประเทศต้องเผชิญกับระบบเศรษฐกิจโลกที่เปลี่ยนแปลงไป รูปแบบการค้าชายแดนที่มีอยู่เดิมควรมีการเปลี่ยนแปลงไป ยุคโลกาภิวัตน์มีผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของไทย โดยเฉพาะการค้าชายแดน การแข่งขันกันระหว่างประเทศมีสูงขึ้น ในหัวข้อต่อไปจึง

ได้ทำการวิจัยโดยสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการการค้าชายแดน เพื่อศึกษาว่า ผู้ประกอบการได้ประเมินสถานการณ์การแข่งขันอย่างไร ผลการศึกษาได้แสดงให้เห็นในส่วนที่ 3

### ส่วนที่ 3: สำรวจความคิดเห็นต่อภาวะการแข่งขันของการส่งออก-นำเข้าไทย

การสำรวจความคิดเห็นต่อสภาวะการแข่งขันของการส่งออก-นำเข้าไทย นั้น ได้นำปัจจัยมาพิจารณา 6 ด้าน คือ

1. ด้านระดับความต้องการสินค้าของตลาดพม่าปัจจุบัน
2. ด้านระดับความต้องการสินค้าของตลาดพม่าในอนาคต
3. ด้านส่วนแบ่งตลาดของสินค้าไทยในตลาดพม่า
4. ด้านมีประเทศคู่แข่ง
5. ด้านมีข้อได้เปรียบจากคู่แข่งประเทศอื่น
6. ด้านความคิดเห็นเกี่ยวกับ กฎระเบียบทางการค้าของบริษัท

ผลการวิจัย จากตารางที่ 4.25 พบว่า ในภาพรวมของการค้าชายแดน แม่สอด มีอนาคตและสามารถพัฒนาได้ไปได้อีก จากการสำรวจความเห็นของผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้า ก็มีความคิดเห็นเช่นเดียวกัน ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ถึง มาก ซึ่งแยกพิจารณาในแต่ละประเด็นดังนี้ คือ ความเห็นต่อระดับความต้องการสินค้าไทยในตลาดพม่าทั้งในปัจจุบันและในอนาคต นั้น ผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นอยู่ในระดับที่มาก กว่าร้อยละ 60-70 เชื่อว่า การทำการค้าชายแดนยังสามารถดำเนินธุรกิจนี้ไปได้ จากประสบการณ์ของผู้ประกอบการเอง ตัวเลข/มูลค่าของการส่งออก-นำเข้า ยังมากขึ้นเป็นลำดับ ถึงแม้ว่า สินค้าบางชนิดอาจต้อง มีการปรับตัว หรือ เปลี่ยนแปลงไปตามความต้องการของผู้บริโภค หรือให้เหมาะสมกับยุคสมัยที่เปลี่ยนไป ดังที่ได้กล่าวแล้วในบทที่ 2 ความเชื่อมั่นนี้จะมากขึ้นหากรัฐบาลเข้ามามีส่วนช่วยเหลือ ซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป ส่วนในประเด็นความต้องการมีส่วนแบ่งตลาดของสินค้าไทยในประเทศพม่า การมีคู่แข่งจากประเทศอื่น เช่น ประเทศจีน สิงคโปร์ อเมริกา ฯลฯ นั้นผู้ประกอบการเชื่อว่า อยู่ในระดับปานกลาง ถึง มาก เพราะเป็นธรรมชาติของการค้าชายแดนที่ต้องมีคู่แข่ง อย่างไรก็ตามในการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการพบว่า ไทยมียังมีความได้เปรียบจากคู่แข่งประเทศอื่น ในตลาดประเทศพม่า อยู่ในระดับ ปานกลาง ซึ่งการศึกษานี้จึงอยากทราบว่า แล้วความได้เปรียบจากคู่แข่งที่กล่าวนั้น มีความได้เปรียบในด้านใดบ้าง และด้านใดที่การค้าชายแดนของไทยยังไม่ได้เปรียบจะได้นำไปพิจารณาแก้ไข และ กฎระเบียบทางการค้าชายแดน เป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการไทยควรพิจารณา ในรายละเอียดตารางที่ 4.26

ตารางที่ 4.26: แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน จำนวน และร้อยละของความคิดเห็นต่อ  
ภาวะการณ์แข่งขันของการส่งออก - นำเข้าไทย

รายการ	$\bar{X}$	<i>S.D.</i>	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ระดับความคิดเห็น
1.ระดับความต้องการสินค้าของตลาดพม่าปัจจุบัน	3.56	0.93	3 (11.11)	14 (51.85)	5 (18.52)	5 (18.52)	0 (0.00)	มาก
2.ระดับความต้องการสินค้าของตลาดพม่าในอนาคต	3.07	0.96	1 (3.7)	9 (33.33)	9 (33.33)	7 (25.93)	1 (3.7)	มาก/ ปานกลาง
3.ส่วนแบ่งตลาดของสินค้าไทยในตลาดพม่า	3.19	0.92	2 (7.41)	8 (29.63)	10 (37.04)	7 (25.93)	0 (0.00)	ปานกลาง
4.มีประเทศคู่แข่ง	3.26	1.02	3 (11.11)	8 (29.63)	10 (37.04)	5 (18.52)	1 (3.7)	ปานกลาง
5.มีข้อได้เปรียบจากคู่แข่งชั้นประเทศอื่น	3.43	1.37						
6.ความคิดเห็นเกี่ยวกับกฎระเบียบทางการค้าของบริษัท	3.04	1.02						

หมายเหตุ:  $\bar{X}$  = ค่าเฉลี่ย, *S.D.* = ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

การพิจารณาในประเด็นความได้เปรียบในการค้าชายแดนเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งประเทศอื่น

จากตารางที่ 4.27 พบว่า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นต่อภาวะการณ์แข่งขันของการส่งออก - นำเข้าของไทย ซึ่งผู้ประกอบการมีความคิดเห็นใน ระดับมากที่สุด ในเรื่องของการเมืองในประเทศพม่าต่อเศรษฐกิจชายแดนไทย รองลงมาคือความคิดเห็น ระดับมาก ซึ่งได้แก่ ระดับความต้องการสินค้าของตลาดพม่าในปัจจุบัน และอนาคต และข้อได้เปรียบจากคู่แข่งชั้นประเทศอื่น ๆ ในด้านคุณภาพของสินค้าของไทย มีจุดกระจายสินค้าของไทยสู่เมืองต่างๆของพม่า และต้นทุนค่าขนส่งจากไทยไปพม่าสูง นอกจากนั้นผู้ประกอบการมีความคิดเห็นในระดับปานกลาง ยกเว้นในเรื่องของระบบ

การซื้อขายที่เชื่อใจกันมากกว่าหลังการค้าประกันซึ่งผู้ประกอบการมีความคิดเห็นในเรื่องนี้น้อย  
พิจารณาในรายละเอียด คือ

1. ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการส่งออก มีความเห็นว่า **ปัจจัยทางด้านการเมืองในประเทศพม่า** นั้นมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจชายแดนไทยมากที่สุด ถึงร้อยละ 44.4 รองลงมาในระดับมากถึง ร้อยละ 25.9 เป็นเครื่องบ่งชี้ว่า การค้าชายแดนที่แม่สอดนี้ ขึ้นอยู่กับปัจจัยทางด้านการเมืองในประเทศพม่าสูง ผลการวิจัยพบว่า สูงในระดับมากขึ้นไป คือ สูงกว่าร้อยละ 70 ซึ่งผู้ประกอบการ ยังได้แสดงความคิดเห็นต่อประเด็นการเมืองในประเทศพม่า ที่เป็นอุปสรรคต่อการส่งออก และนำเข้า เนื่องมาจาก ประเทศพม่าเป็นประเทศกำลังพัฒนา มีความไม่สงบในประเทศพม่าอยู่เสมอ มีการเปลี่ยนแปลงผู้นำทางการเมืองบ่อยมาก และมีชนกลุ่มน้อยในประเทศพม่าจำนวนมาก เมื่อมีการเปลี่ยนตัวผู้นำทางการเมือง ก็ต้องมีการปราบปรามชนกลุ่มน้อยให้อยู่ภายใต้อำนาจของผู้บริหารคนใหม่ เมื่อมีการปราบปรามก็จะมี การปิดด่านชั่วคราวไม่ให้มีสินค้าข้ามจากฝ่ายไทยไปยังพม่า หรือ มีการปราบ จับกุม สินค้าของไทยที่ผิดกฎหมายพม่า และให้ชนกลุ่มน้อยขนส่งไปยังจุดหมายที่ได้กล่าวในตอนต้นแล้ว ทำให้มีการตรวจและยึดสินค้าของไทยในคลังสินค้าที่เก็บในประเทศพม่า ทำให้พ่อค้าส่งออกไทยต้องเสียหาย และไม่ได้สินค้าคืน พ่อค้าส่งออกไทยมีความวิตกต่อปัญหาและอุปสรรคทางด้านการเมืองในประเทศพม่าเป็นอย่างมาก อยู่ในระดับมากที่สุด

2. **ด้านคุณภาพสินค้าของไทย** ผลการวิจัยพบว่า ร้อยละ 66.6 ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก มีความเชื่อว่าสินค้าของไทยที่ส่งออกไปขายในประเทศพม่า นั้น ยังคงเป็นสินค้าที่มี**คุณภาพระดับดี** มาก เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าจากประเทศอื่นๆ ที่นำเข้ามาขายในพม่าเช่นกัน รองลงมา ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกยังมีความเชื่อว่าสินค้านั้น มีคุณภาพปานกลาง เพียง สัดส่วนร้อยละ 14.8 ซึ่งในภาพรวม จะเห็นว่า ทางด้านคุณภาพสินค้าของไทย อยู่ในระดับค่าเฉลี่ย 3.81 ซึ่งเป็นค่าระดับความคิดเห็นที่มาก และมีความพอใจต่อคุณภาพสินค้าของไทย มีความมั่นใจที่ได้ขายสินค้าเหล่านี้ และเชื่อว่ายังเป็นจุดแข็งของสินค้าไทยที่ไปขายในพม่า เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าจากประเทศจีนซึ่งมีคุณภาพที่ต่ำกว่า ในระยะแรกๆ พม่าจะซื้อสินค้าที่มีราคาถูกกว่าจากประเทศจีน แต่ภายหลังก็ต้องหันมาซื้อสินค้าจากไทยเพราะมีคุณภาพที่ดีกว่า

3. **ด้านการมีจุดกระจายสินค้าของไทยสู่เมืองต่างๆของพม่า**อยู่ในระดับ มาก ถึงร้อยละ 44.4 รองลงมาเป็นระดับปานกลาง ร้อยละ 33.3 ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์พบว่า ไทยได้เปรียบในการค้าชายแดนที่แม่สอดมากกว่าประเทศอื่นๆ เพราะมีการจัดระบบระบบและวิธีการค้า ที่อาศัยความสัมพันธ์ดั้งเดิม และประสบการณ์ค้าชายแดนตั้งแต่บรรพบุรุษของตน ทำให้การค้าชายแดนกับประเทศพม่ายังดำเนินไปได้ด้วยดี

4. ด้านต้นทุนค่าขนส่งจากไทยไปพม่าต่ำกว่าที่จะส่งสินค้าออก ผู้ประกอบการส่งออกต้อง  
ใช้การส่งออกในช่องทางพิเศษ ต้นทุนจึงอาจสูงกว่าปกติ ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ ร้อยละ  
37.04 จึงอยู่ในระดับ มาก เห็นว่ายังมีต้นทุนที่สูงกว่าในพม่า ซึ่งอาจเป็นอุปสรรคในการแข่งขันกับ  
ประเทศจีนซึ่งมีต้นทุนการขนส่งที่ถูกกว่า และอาจทำให้ประเทศพม่าหันไปซื้อสินค้าที่เหมือนกันจาก  
ประเทศจีน แทนได้ เช่น สินค้าที่เป็นวัตถุดิบ เช่น พลาสติก เหล็กเส้น ปูนซีเมนต์ เมื่อขนส่งข้ามไปยัง  
พม่า เป็นสินค้าที่ไม่มี ใบอนุญาตนำเข้าประเทศพม่า ไทยต้องขนส่งโดยผิดกฎหมาย ซึ่งจะเสีย  
ค่าใช้จ่ายมากกว่าการขนส่งสินค้าไปทางเรือมาก (คุณนิยม ไวยรัชพานิช)

ตารางที่ 4.27: แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน จำนวน และร้อยละของความคิดเห็นต่อ  
ภาวะการณแข่งขันของการส่งออก - นำเข้าไทย (พิจารณาข้อได้เปรียบจากคู่  
แข่งขันประเทศอื่น)

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ระดับความคิดเห็น
ระบบการค้า	4.04	3.90	2 (7.41)	9 (33.33)	11 (40.74)	4 (14.81)	1 (3.7)	ปานกลาง
ราคาสินค้านำเข้าจากไทย	2.93	1.00	0 (0.00)	8 (29.63)	13 (48.15)	2 (7.41)	4 (14.81)	ปานกลาง
สภาพตัวสินค้าที่มีผล กระทบจากการขนส่ง	2.89	1.15	1 (3.7)	8 (29.63)	10 (37.04)	3 (11.11)	5 (18.52)	ปานกลาง
คุณภาพของสินค้าของไทย	3.81	0.74	3 (11.11)	18 (66.67)	4 (14.81)	2 (7.41)	0 (0.00)	มาก
บริการการขนส่งสินค้า ของไทย	3.70	0.87	6 (22.22)	8 (29.63)	12 (44.44)	1 (3.7)	0 (0.00)	ปานกลาง
มีจุดกระจายสินค้าของไทยสู่ เมืองต่างๆของพม่า	3.33	0.83	1 (3.7)	12 (44.44)	9 (33.33)	5 (18.52)	0 (0.00)	มาก
ต้นทุนค่าขนส่งจากไทยไป พม่าต่ำกว่า	3.44	1.09	4 (14.81)	10 (37.04)	9 (33.33)	2 (7.41)	2 (7.41)	มาก
ระบบการซื้อขายที่เชื่อใจกัน มากกว่าหลังการค้าประกัน	2.96	1.29	4 (14.81)	6 (22.22)	5 (18.52)	9 (33.33)	3 (11.11)	น้อย

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ระดับความคิดเห็น
การเมืองในประเทศพม่าต่อเศรษฐกิจชายแดนไทย	3.78	1.48	12 (44.44)	7 (25.93)	2 (7.41)	2 (7.41)	4 (14.81)	มากที่สุด
มีข้อได้เปรียบจากคู่แข่งในประเทศอื่น	3.43	1.37	33	86	75	30	19	มาก

หมายเหตุ:  $\bar{X}$  ค่าเฉลี่ย S.D. ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

### พิจารณาในประเด็นการแข่งขันในการส่งออก-นำเข้า ด้านกฎระเบียบทางการค้าชายแดนแม่สอด

จากการสัมภาษณ์ความเห็นของผู้ประกอบการค้าชายแดน ที่มีต่อกฎระเบียบทางการค้าชายแดนแม่สอด ในประเด็นที่เกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ใน 9 ประเด็น คือ ประเด็นขั้นตอนการนำเข้า-ส่งออก คุณสมบัติของผู้สามารถยื่นขอจดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออก สิทธิของผู้สามารถยื่นขอจดทะเบียนนำเข้า-ส่งออก ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน ภาษีศุลกากร ใบอนุญาตนำเข้า เงื่อนไขการนำเข้าสินค้าจำเป็นและสินค้าฟุ่มเฟือย (ดูตาราง 4.28 ประกอบ)

ผลการวิจัยพบว่า ความคิดเห็นของผู้ประกอบการส่งออกต่อประเด็นต่างๆ นั้น ในภาพรวมที่เกี่ยวกับกฎระเบียบในการค้าชายแดนของไทยในการสร้างความพร้อมเพื่อการแข่งขันในการส่งออก-นำเข้ายังอยู่ในระดับปานกลาง คือ มีหลายประเด็นที่รัฐบาลต้องเข้ามาดูแล และแก้ไขในด้านกฎระเบียบให้เกิดความคล่องตัว เกิดการขยายตัวของการค้าชายแดน และเป็นประโยชน์ต่อประเทศในภาพรวม ซึ่งผู้ประกอบการเห็นพ้องกันว่า **ประเทศไทยเรามีกฎระเบียบปิดกั้นการค้าขายของประเทศเราเอง** และมีการทำงานที่ไม่ประสานกันของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (บทสัมภาษณ์ นายด่านศุลกากรแม่สอด) โดยให้ความเห็นว่า ค่าเฉลี่ยสูงสุดที่ผู้ประกอบการส่งออกให้น้ำหนักมาก คือ การกำหนดคุณสมบัติของผู้สามารถยื่นขอจดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออก ซึ่งได้กล่าวในบทที่แล้ว นั้นมีหลายขั้นตอนและยุ่งยาก ร้อยละกว่า 50 มีความเห็นว่าการกำหนดคุณสมบัติของผู้นำเข้า ยังไม่ดีและเป็นธรรมพอ ให้อยู่ในระดับมากและมากที่สุด ซึ่งพิจารณาค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับที่สูงถึง 3.48 ผู้ประกอบการนำเข้าได้ให้สัมภาษณ์ว่า ในบางกรณี รัฐบาลได้กำหนดคุณสมบัติที่กีดกันไม่ให้มีการแข่งขัน เช่น กรณีการนำเข้าถั่วเหลืองที่นำเข้ามาผลิตเป็นน้ำมันพืช มีการกำหนดคุณสมบัติผู้นำเข้าที่ทำให้ผู้นำเข้าบางรายเท่านั้นที่ได้รับประโยชน์และเป็นการผูกขาดการนำเข้าแต่เพียงผู้เดียว เป็นต้น

รองลงมาเป็นภาษีศุลกากรที่มีการเรียกเก็บจากการส่งออกและนำเข้า ในความเห็นของผู้ประกอบการพบว่า การจัดเก็บภาษีศุลกากรนั้น ยังไม่สามารถแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ได้ โดยให้

ความเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และมาก ถึงร้อยละ 70 เพราะความเข้าใจในการเสียภาษี การคิดอัตราภาษี มีความซับซ้อน และเป็นอุปสรรคของการค้าชายแดนอยู่มาก แม้ว่า รัฐบาลจะมีการปรับให้มีภาษีเป็นศูนย์ หากมีการปรับเรื่องการเสียภาษีศุลกากรในบางกรณีจะทำให้การค้าชายแดนขยายตัวมากกว่านี้

การขอใบอนุญาตนำเข้า และการขอใบอนุญาตในการส่งออก ซึ่งเป็นกฎระเบียบที่ยุงยากทางศุลกากรนับว่าไทยยังไม่มีควมได้เปรียบในประเด็นของกฎระเบียบทางการค้ามากนักในสายตาของผู้ประกอบการส่งออก นำเข้า ซึ่งรัฐบาลน่าจะนำไปพิจารณาปรับแก้ให้เหมาะสม คล่องตัวมากกว่านี้ ตัวอย่างเช่น การขอใบอนุญาตการนำเข้าสินค้า ต้องเป็นไปตามประกาศของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งปัจจุบันมีอยู่ 100 รายการ และต้องขอที่กรมการค้าต่างประเทศซึ่งอยู่ที่กรุงเทพ หากไม่มีในประกาศการนำเข้าไม่สามารถนำเข้าได้

อีกตัวอย่างหนึ่งคือ การนำเข้ayangพาราจากพม่าเข้ามาในประเทศไทย ต้องมีใบแสดงแหล่งกำเนิด (Certificate of origin: C/O) ว่าผลิตในพม่าจริง ซึ่งต้องใช้เวลานานและ ไทยอยากได้ยงพาราที่มาจากจีนและผ่านมาทางพม่า ซึ่งได้มีการนำเข้าในปริมาณมากอยู่แล้ว แต่ไม่สามารถทำได้ด้วยระเบียบข้อนี้

สินค้าประเภทอาหารและยา ที่ต้องผู้นำเข้าต้องการใบอนุญาตต้องขอเป็นรายปี และสินค้าต้องมีสถานที่เก็บแน่นอน ซึ่งไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง ในกรณี สินค้าที่นำเข้ามาเป็นสินค้าพื้นเมือง เช่น แมงดาหนา ปลาไหล มีปัญหาในการนำเข้าเพราะไม่สามารถขออนุญาตได้เนื่องจากไม่มีสถานที่เก็บใน อ.แม่สอด นอกจากนั้นยังต้องใช้เอกสารอย่างน้อย 4 ประการคือ

1) ใบแจ้งอนุญาตนำสัตว์หรือซากสัตว์ เข้ามาแล้วผ่านราชอาณาจักร แบบ ร.6

2) ใบแจ้งอนุญาตนำสัตว์หรือซากสัตว์เข้ามาแล้วผ่านราชอาณาจักร แบบ ร.7

3) หนังสืออนุญาตให้ประกอบอาชีพการประมงการค้าสัตว์น้ำที่มีชีวิตบางชนิดเข้ามาในราชอาณาจักรไทยของกรมประมง และใบอนุญาตให้ประกอบอาชีพการประมงการค้าสัตว์น้ำตามแบบอนุญาต 6 เป็นต้น (บทสัมภาษณ์ นายด่านศุลกากรแม่สอด และรองประธานหอการค้าจังหวัดตาก)

ทำให้มีการเลี่ยงในการส่งออกเป็นการส่งสินค้าผ่านแดน ทำให้ไทยไม่ได้ประโยชน์

สินค้าประเภทแร่หรือทรัพยากรธรรมชาติ นั้นบางชนิดต้องมีใบอนุญาต เช่น แร่พลวงไม่ต้องมีใบอนุญาต แต่แร่สังกะสี ต้องมีใบอนุญาตทำให้สับสนในทางปฏิบัติทั้งต่อเจ้าหน้าที่และผู้นำเข้า

ตารางที่ 4.28: แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน จำนวน และร้อยละของความคิดเห็นต่อ  
 ภาพการณ์แข่งขันของการส่งออก – นำเข้าไทย (พิจารณาข้อได้เปรียบจากคู่แข่ง  
 แข่งขันประเทศอื่น กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับ กฎระเบียบทางการค้าชายแดน  
 แม่สอด)

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ระดับความคิดเห็น
ขั้นตอนการนำเข้า-ส่งออก	3.22	1.01	3 (11.11)	7 (25.93)	11 (40.73)	5 (18.52)	1 (3.7)	ปานกลาง
คุณสมบัติของผู้สามารถยื่นขอ จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออก	3.48	1.05	5 (18.52)	8 (29.63)	10 (37.04)	3 (11.11)	1 (3.7)	ปานกลาง
สิทธิของผู้สามารถยื่นขอจดทะเบียน นำเข้า-ส่งออก	3.11	1.22	3 (11.11)	8 (29.63)	9 (33.33)	3 (11.11)	4 (14.81)	ปานกลาง
ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน	2.85	0.91	1 (3.7)	4 (14.81)	14 (51.85)	6 (22.22)	2 (7.41)	ปานกลาง
ค่าธรรมเนียมในการส่งออก	2.96	0.98	2 (7.41)	5 (18.52)	11 (40.74)	8 (29.63)	1 (3.7)	ปานกลาง
ค่าธรรมเนียมในการนำเข้า	2.96	1.06	3 (11.11)	3 (11.11)	13 (48.15)	6 (22.22)	2 (7.41)	ปานกลาง
ภาษีศุลกากร	3.22	1.05	3 (11.11)	7 (25.93)	12 (44.44)	3 (11.11)	2 (7.41)	ปานกลาง
ใบอนุญาตนำเข้า	3.04	1.09	2 (7.41)	7 (25.93)	11 (40.74)	4 (14.81)	3 (11.11)	ปานกลาง
เงื่อนไขการนำเข้าสินค้าจำเป็น และสินค้าฟุ่มเฟือย	2.52	0.89	0 (0.00)	2 (7.41)	15 (55.56)	5 (18.52)	5 (18.52)	ปานกลาง
	3.04	1.02						

หมายเหตุ :  $\bar{X}$  ค่าเฉลี่ย S.D. ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน



รายการ	$\bar{X}$	S.D.	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ระดับความคิดเห็น
ท่านคิดว่า ระบบการกระจายสินค้าของไทยเป็นอย่างไร	3.48	0.94	3	11	20	2	1	ปานกลาง
			(11.11)	(40.74)	(37.04)	(7.41)	(3.7)	

หมายเหตุ:  $\bar{X}$  = ค่าเฉลี่ย

S.D. = ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

จากตารางที่ 4.29 พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจส่งออก - นำเข้าของไทย อันดับหนึ่ง คือ ระบบการขนส่งสินค้าภายในประเทศไทย ผู้ประกอบการมีความคิดว่า ระบบการขนส่งที่ดีจะมีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจส่งออก - นำเข้าของไทยในระดับมาก เนื่องจากจะช่วยให้ต้นทุนค่าขนส่งถูก และได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งแล้ว ยังทำให้สินค้าไม่มีความเสียหายถึงปลายทางได้อย่างรวดเร็วและปลอดภัย รองลงมา ผู้ประกอบการต้องการให้มีระบบการกระจายสินค้าของไทยมีการพัฒนามากกว่านี้ ซึ่งระบุว่า มีความคิดว่ามีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจส่งออก - นำเข้าของไทยระดับปานกลาง และ ผู้ประกอบการคิดว่าธุรกิจของท่านประสบความสำเร็จระดับใด ท่านคิดว่าควรให้รัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือในการส่งออก ซึ่งระบุว่ามีความคิดว่ามีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจส่งออก - นำเข้าของไทย ระดับปานกลาง สำหรับเรื่องการบริหารเกี่ยวกับโครงการร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้าน ผู้ประกอบการมีการรับรู้ใน ระดับปานกลางเท่านั้น

#### ส่วนที่ 5: ความคิดเห็นของผู้ประกอบการการค้าชายแดนในประเด็นปัญหาเกี่ยวกับการค้าชายแดน

ในการสำรวจในประเด็นการค้า แยกพิจารณาออกเป็น ประเด็นย่อยๆ 6 ประเด็น คือ 1) การเปิดจุดผ่านแดน 2) การแข่งขันในตลาดสูงขึ้น 3) การจำกัดการนำเข้า 4) ความไม่สงบบริเวณชายแดน 5) ความไม่สะดวกด้านขั้นตอนและกฎระเบียบ 6) อำนาจซื้อต่ำ

ผลการวิจัย (ตารางที่ 4.30) พบว่า ประเด็นของปัญหาการเปิด/ปิดจุดผ่านแดน ที่มาจากปัญหาภายในของประเทศพม่าเอง ทำให้เป็นอุปสรรคการส่งออกสินค้าไทยเข้าไปยังประเทศพม่า ผู้ประกอบการต้องรับความเสียหาย คือ ไม่สามารถส่งสินค้าเข้าไปยังพม่าได้ และ หากมีการตรวจจับก็จะเกิดความเสียหายต่อผู้ประกอบการเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการจึงเห็นว่า ประเด็นการเปิดด่านเป็นประเด็นสำคัญที่มีอิทธิพลอย่างมากต่อการค้าชายแดน ให้ความสำคัญ ในระดับมากที่สุดถึง 37.04 และในระดับมาก ร้อยละ 29.6 คิดเป็นกว่าร้อยละ 66.6 ที่มีความคิดเห็นว่าการเปิดจุดผ่านแดนเป็นประเด็นสำคัญของการค้าชายแดนที่เกี่ยวข้องเช่น รัฐบาลต้องให้ความสำคัญในอันดับต้นๆ ของ

การแก้ไขปัญหาหากสามารถทำได้ และรวมถึง ประเด็นต่างๆ ของความไม่สงบชายแดน ซึ่งเป็นปัญหาทางด้านการเมือง ที่ต้องการการแก้ไข

ประเด็น การจำกัดการนำเข้าสินค้าในประเทศพม่า ซึ่งไทยสามารถส่งออกสินค้าไปยังพม่าได้จำนวนมาก เช่น ชูรส น้ำมันพืช ขนมะเฟือง ลูกอม และ อื่นๆ เป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการส่งออกเรียกร้อง แต่ไม่สามารถทำอะไรได้เพราะเป็นกฎระเบียบของทางฝ่ายพม่า ซึ่งต้องมีการผลักดันในระดับประเทศ หรือ รัฐบาลต่อรัฐบาลเท่านั้นจึงจะสำเร็จ ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในระดับมาก และมากที่สุดของการค้าชายแดน ในสัดส่วนกว่าร้อยละ 51.8 และผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้าต่างยอมรับว่าการค้าชายแดนมีการแข่งขันในตลาดสูงขึ้น ร้อยละกว่า 70.3 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูงสุดพิจารณาจากค่าเฉลี่ย 3.96 เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการอยากให้มีการปรับปรุงแก้ไขซึ่งจะได้นำเสนอในบทต่อไป

ตารางที่ 4.30: แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน จำนวนและร้อยละของความคิดเห็นของผู้ประกอบการการค้าชายแดนในประเด็นปัญหาเกี่ยวกับการค้าชายแดนในปัจจุบัน

### 1. ด้านการค้า

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ				ระดับความคิดเห็น	
			มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อยที่สุด		
การเปิดจุดผ่านแดน	3.78	1.28	10 (37.04)	8 (29.63)	4 (14.81)	3 (11.11)	2 (7.41)	มากที่สุด
การแข่งขันในตลาดสูงขึ้น	3.96	1.22	12 (44.44)	7 (25.93)	5 (18.52)	1 (3.7)	2 (7.41)	มากที่สุด
การจำกัดการนำเข้า	3.41	1.45	8 (29.63)	6 (22.22)	7 (25.93)	1 (3.7)	5 (18.52)	มากที่สุด
ความไม่สงบบริเวณชายแดน	3.19	1.47	7 (25.93)	5 (18.52)	6 (22.22)	4 (14.81)	5 (18.52)	มากที่สุด
ความไม่สะดวกด้านขั้นตอนและกฎระเบียบ	3.26	1.16	5 (18.52)	5 (18.52)	11 (40.74)	4 (14.81)	2 (7.41)	ปานกลาง

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	มาก		ปานกลาง		น้อย		ระดับ ความ คิดเห็น
			ที่สุด	มาก	กลาง	น้อย	ที่สุด		
อำนาจซื้อต่ำ	3.15	0.99	2 (7.41)	8 (29.63)	10 (37.04)	6 (22.22)	1 (3.7)	ปาน กลาง	

หมายเหตุ:  $\bar{X}$  = ค่าเฉลี่ย

S.D. = ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

## 2. ประเด็นด้านการขนส่ง

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	มาก		ปานกลาง		น้อย		ระดับ ความ คิดเห็น
			ที่สุด	มาก	กลาง	น้อย	ที่สุด		
โทรคมนาคม/โครงสร้าง พื้นฐานการคมนาคมไม่ สะดวก	3.22	1.31	4 (14.81)	10 (37.04)	5 (18.52)	4 (14.81)	4 (14.81)	มาก	
การเก็บค่าผ่านแดนทำให้ ต้นทุนค่าขนส่งสูง	2.89	1.09	1 (3.7)	8 (29.63)	8 (29.63)	7 (25.93)	3 (11.11)	ปาน กลาง/ มาก	
ระบบสื่อสารกับคู่ค้าไม่ สะดวก	2.59	1.42	3 (11.11)	6 (22.22)	3 (11.11)	7 (25.93)	8 (29.63)	น้อย	
ความยากลำบาก ด้านภาษาสื่อสาร	2.19	1.30	1 (3.7)	5 (18.52)	4 (14.81)	5 (18.52)	12 (44.44)	มาก	
ด้านมาตรการของภาครัฐ	2.89	1.05	2 (7.41)	5 (18.52)	10 (37.04)	8 (29.63)	2 (7.41)	ปาน กลาง	
ระเบียบพิธีการนำเข้า ยุ่งยาก ซับซ้อน	3.41	2.12	4 (14.81)	5 (18.52)	10 (37.04)	3 (11.11)	5 (18.52)	ปาน กลาง	
ระเบียบพิธีการส่งออก ยุ่งยาก ซับซ้อน	2.78	1.28	3 (11.11)	4 (14.81)	10 (37.04)	4 (14.81)	6 (22.22)	ปาน กลาง	
ขาดความร่วมมือระหว่าง ภาครัฐและเอกชน	3.15	1.32	7 (25.93)	2 (7.41)	8 (29.63)	8 (29.63)	2 (7.41)	น้อย / น้อยที่สุด	

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ระดับความคิดเห็น
อัตราภาษีสินค้านำเข้าผ่านด่านสูงไป	3.27	0.96	3	7	10	6	0	ปานกลาง
ความซ้ำซ้อนในการดำเนินการของราชการ	3.26	1.32	4	11	4	4	4	มาก
นโยบายการค้าชายแดนไม่ชัดเจน	3.70	1.20	9	7	6	4	1	มากที่สุด
			(11.54)	(26.92)	(38.92)	(23.08)	(0.00)	
			(14.81)	(40.74)	(14.81)	(14.81)	(14.81)	
			(33.33)	(25.93)	(22.22)	(14.81)	(3.7)	

หมายเหตุ :  $\bar{X}$  คือ ค่าเฉลี่ย และ S.D. คือ ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

จากตาราง แสดงความคิดเห็นของผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้า ที่มีต่อปัญหาเกี่ยวกับการค้าชายแดน พบว่า ประเด็นปัญหาด้านการค้าชายแดน ไม่ว่าจะเป็น การเปิดจุดผ่านแดน การแข่งขันในตลาดสูงขึ้น นโยบายการค้าชายแดนไม่ชัดเจน การจำกัดการนำเข้า และความไม่สงบบริเวณชายแดน มีความสำคัญในระดับมากที่สุด เมื่อเทียบกับประเด็นปัญหาอื่นๆ ได้แก่ ปัญหาความซ้ำซ้อนในการดำเนินการของราชการ ปัญหาการจำกัดการนำเข้า และปัญหาความยากลำบากด้านภาษาสื่อสาร มีความสำคัญในระดับมาก ซึ่งรัฐบาลต้องให้ความสนใจแก้ปัญหาต่างๆ เหล่านี้ ก่อน ในปัจจุบันในระดับที่สูง คือ เห็นว่าเป็นปัญหาที่มีความสำคัญต่อการค้าชายแดนในระดับมากที่สุดเมื่อเทียบกับปัญหาการค้าชายแดนอื่นๆ มี 5 ปัญหา คือ

1. ปัญหาการเปิดจุดผ่านแดน ร้อยละ 37.04
2. ปัญหาการแข่งขันในตลาดสูงขึ้น ร้อยละ 44.44
3. ปัญหา นโยบายการค้าชายแดนไม่ชัดเจน ร้อยละ 33.33
4. ปัญหาการจำกัดการนำเข้า ร้อยละ 29.63
5. ปัญหาความไม่สงบบริเวณชายแดน ซึ่งเป็นปัญหาการเมือง ร้อยละ 25.93

ส่วนรองลงมาคือ ระดับความคิดเห็นที่อยู่ในระดับมาก ได้แก่

1. ปัญหาความซ้ำซ้อนในการดำเนินการของราชการ ร้อยละ 40.74
2. ปัญหาโทรคมนาคม/โครงสร้างพื้นฐานการคมนาคมไม่สะดวก ร้อยละ 37.04
3. ความยากลำบากด้านภาษาสื่อสาร ร้อยละ 18.52

## สรุปปัญหาจากการวิจัยพบว่า

### 1. ปัญหาการแข่งขันในตลาดสูงขึ้น

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า ร้อยละ 44.4 มีความเห็นว่า การค้าชายแดนแม่สอดต้องประสบกับปัญหาการแข่งขันในตลาดสูงขึ้น ประเทศไทยต้องต่อสู้กับตลาดคู่แข่ง คือ ประเทศจีนที่มีอาณาเขตติดกับพม่า และมีความได้เปรียบที่เหนือกว่าประเทศไทย เนื่องจาก สินค้าจากประเทศจีนมีต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่าไทย เนื่องจากค่าจ้างแรงงานในจีนราคาถูกกว่าไทย ใน ดังนั้น การค้าชายแดนไทย พม่าจึงนิยมทำกันนอกกรอบ เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาเกี่ยวกับภาษีอากรและต้องสู้กับตลาดคู่แข่งอย่างจีนที่มีต้นทุนที่ถูกกว่าไทย (สัมภาษณ์ หจก. เอสนาธูลา) และประเทศจีน ยังได้เอื้อประโยชน์ให้กับพม่าหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นการให้ความช่วยเหลือในการ สร้างถนนหนทางในพม่า หรือ การเปิดให้มีการค้าเสรีในบางจุด ให้มีการส่งสินค้าตามแนวชายแดนจีน กับพม่าโดยไม่มีการเก็บค่าธรรมเนียมหรือภาษี และยัง ให้ความช่วยเหลือในด้านอื่นๆ ที่ทำให้พม่ารู้สึกว่ามีเงิน เหมือนญาติมิตร คู่แข่ง เพราะจีนได้ใช้นโยบายการเมืองที่เป็นผู้ให้กับพม่า (สัมภาษณ์ คุณนิยม ไวยรัชพานิช) ผู้ประกอบการได้ให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมด้วยว่า ที่ไทยยังทำการค้าได้ดีกับพมานั้นเนื่องจากคุณภาพสินค้าของไทยเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าที่พม่าผลิตเอง นั้นของไทยจะมีคุณภาพดีกว่ามาก และชาวพม่าที่อาศัยอยู่ใกล้กับฝั่งไทยจะเดินทางสะดวก และระยะทางจะใกล้กว่าที่จะเดินทางไปยังศูนย์กลางประเทศพม่าเอง (สัมภาษณ์ พี่น้องพานิชย์)

### 2. ปัญหาทางการเมืองภายในของประเทศพม่าเอง

ทำให้เกิดผลกระทบต่อการค้าชายแดนไทย แม่สอดมากที่สุด เพราะเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นในพม่า จะทำให้มีการปิดด่านการค้าชายแดน ไม่ว่าจะเป็นด่านการค้าถาวร หรือ ด่านการค้าชั่วคราว ทำให้การค้าชายแดน ต้องสะดุด หรือหยุดชะงักชั่วคราว จนกว่าเหตุการณ์ชายแดนจะนิ่ง หรือปลอดภัย ดังนั้นปัญหาทางการเมืองในพม่า (สัมภาษณ์บริษัท เคเอส แม่สอดเทรดดิ้ง) ผู้ประกอบการให้ความสำคัญอันดับสอง ในระดับมากที่สุดถึง ร้อยละ 37.04 ความเสียหายจากการไม่สามารถส่งสินค้าเข้าประเทศพม่าได้เนื่องจากมีการปิดด่านนั้นทำให้ผู้ประกอบการค้าชายแดนได้รับผลอย่างมาก สินค้า รัฐบาลพม่าจะมีมาตรการกีดกันการค้าไม่ว่าจะเป็นภาษีและความขัดแย้งภายในประเทศเองแล้วอาจรวมถึงมาตรการ การค้าชายแดนของไทย (สัมภาษณ์ บจ.ชนะ อิมพอร์ต เอ็กซ์พอร์ต) ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของธนาคารแห่งประเทศไทย

### 3. ปัญหาด้านนโยบายทางการเมืองของไทย

ในฝ่ายประเทศไทย ก็ต้องมีนโยบายการเมืองที่ชัดเจน เพราะจะมีผลกระทบต่อการค้าชายแดน และการเปิด-ปิดด่าน ทำให้ผู้ประกอบการรู้สึกไม่แน่ใจ เกี่ยวกับการขึ้นมากำหนดของรัฐบาลว่าจะเป็นการเมืองไหน มีนโยบายด้านการค้าชายแดนอย่างไร จากการสอบถาม พบว่านโยบายทางการเมืองของพรรคในอดีตที่มีอคติของรัฐบาลทหารพม่าเกี่ยวกับการปกครองที่ต้องการให้พม่ามี

ความเป็นประชาธิปไตยมากกว่าจะให้เป็นการปิดกั้นทำให้มีการปิดกั้นโดยไม่มีเหตุผล ทำให้การค้าชายแดนหยุดชะงักได้ ผู้ประกอบการเสนอความเห็นที่เห็นว่า ทางที่ดีที่รัฐบาลไทยไม่ควรไปยุ่งเกี่ยวกับการค้าชายแดนเลยเป็นดีที่สุด นี่เป็นเสียงเรียกร้องของพ่อค้าแม่ค้า และห้างร้านชายแดนไทยพม่าแม่สอดจังหวัดตาก (บทสัมภาษณ์ หจก.ฟาฮัดคานอินพอร์ตเอ็กพอร์ต) การค้าชายแดนชายแดนมีความ บอบบางมากเกี่ยวกับทางด้านการเมือง ผู้ทำธุรกิจส่วนใหญ่ในเขตแม่สอดจะเป็นห่วงในด้านนี้มากอีกทั้งการเมืองไทยมีการเปลี่ยนแปลงก็จะส่งผลกระทบต่อในทางรัฐบาลทหารพม่าด้วย เนื่องจากทางพม่าเองก็มีการเปลี่ยนแปลงนี้ก็จะส่งผลกระทบต่อมาทางพม่าใหม่ (บทสัมภาษณ์บริษัท เคเอส แม่สอดเทรคดิง) ถ้ามีการปิดกั้นขึ้นจะเป็นฝ่ายไทยที่เสียหายมาก และพ่อค้าแม่ค้าห้างร้านตามชายแดนส่วนใหญ่ก็กลัวเป็นเช่นนี้ทุกห้างร้าน สรุปได้ว่าพวกเขาต้องการให้เป็นไปอย่างที่เป็นอยู่ไม่ต้องการให้ทางรัฐเข้ามาเกี่ยวข้องเลย (สัมภาษณ์ หจก.เอสนาธูลา) แต่เมื่อสอบถามว่าอย่างไรให้ทางรัฐบาลช่วยเหลือทางด้านไหนบ้างใหม่ ได้คำตอบว่าอย่ามายุ่งเลยดีกว่าเพราะมีการเมืองมายุ่งมีแต่จะทำให้เรื่องยุ่งยากมากขึ้นจะส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนทันที ส่วนการค้าชายแดนจะต้องขึ้นกับทางพม่าตลอดเนื่องจากประเทศเราจะส่งออกเป็นส่วนใหญ่

#### 4. ปัญหาด้านการจำกัดการนำเข้า

การจำกัดการนำเข้าของทางฝ่ายพม่า ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภค เช่น ผงชูรส สบู่ ฯ ผู้ประกอบการต้องอาศัยพ่อค้าพม่า จะทำการจัดซื้อกับทางร้านค้าเองการขนส่งจากไทยไปพม่าพม่าจะทำการรับผิดชอบตลอดการขนส่งเพราะทางพม่าต้องขออนุญาตในการนำเข้าสินค้าจากชายแดนฝั่งพม่ามีการจำกัดการนำเข้าโดยจะการนำเข้าแต่ละครั้งต้องแจ้งว่าจะนำเข้ามาเท่าไรตามใบสั่งที่ขอไว้ถ้าขาดหรือเกินจะทำการตรวจสอบทำให้เสียเวลา (สัมภาษณ์บริษัทแม่สอดสุชาติแอนด์ซัน จำกัด) (สัมภาษณ์ หจก. เอสนาธูลา) ร้อยละ 29.6 ของผู้ประกอบการส่งออก มีความเห็นว่าประเด็นนี้เป็นปัญหาในระดับมากที่สุดที่รัฐบาลความเข้ามาช่วยเหลือเจรจากับรัฐบาลพม่าให้ยกเลิก การจำกัดสินค้านำเข้าจากไทยดังกล่าวไว้ในบทที่ 2

#### 6. ปัญหาความไม่แน่นอนของอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศ

ระหว่างเงินสกุลบาทของไทย กับเงินสกุลจัตของพม่า จากการสัมภาษณ์พบว่า อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราไม่แน่นอน มีความเสี่ยงสูงมาก ทำให้ผู้ประกอบการมีความเสี่ยงสูงหากมีการชำระค่าสินค้าเป็นเงินจัต เพราะค่าเงินของพม่ามีความผันผวนมาก จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่าบางครั้งค่าเงินจัตมีความผันผวนวันละหลายครั้ง เช่น รับชำระค่าสินค้าตอนเช้า ในอัตราแลกเปลี่ยนหนึ่ง อัตราแลกเปลี่ยนอาจเปลี่ยนขึ้น หรือ ลง ในตอนบ่าย หรือเย็นได้ จึงจำเป็นที่การค้าชายแดน ต้องมีการจ่ายเงินก่อนของถึงจะทำการส่งสินค้าไป ทำให้การค้ามีความยุ่งยากมากกว่าการค้าแบบปกติ (สัมภาษณ์บริษัท เคเอส แม่สอดเทรคดิง)

## 7. ปัญหาระเบียบพิธีการขั้นตอนการนำเข้าของฝ่ายไทยยุ่งยาก ซับซ้อน

จากการสัมภาษณ์ พบว่าเมื่อสินค้าถูกนำเข้าจากประเทศพม่า และได้ขนส่งข้ามมาถึงฝั่งประเทศไทยแล้ว จะต้องถูกกักอยู่ที่ด่านตรวจ รอหน่วยงานมาตรวจ ซึ่งมีทั้งหมด 6 หน่วยงาน ได้แก่ เจ้าหน้าที่จากกรมศุลกากร เจ้าหน้าที่จากอำเภอ (ปลัดอำเภอ) เจ้าหน้าที่ทหาร เจ้าหน้าที่ตำรวจ เจ้าหน้าที่ป่าไม้ และ เจ้าหน้าที่พาณิชย์ โดยผู้นำเข้าจะต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มของสินค้าในอัตรา 7% และ ต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตรา 20% จากราคาประเมินตัวสินค้า

ส่วนใหญ่จะพบกับการนำเข้าสินค้าที่เป็นสินค้าเฟอร์นิเจอร์เก่า ซึ่งแนวโน้มของสินค้าเฟอร์นิเจอร์เก่าเป็นที่นิยมสูงในประเทศ ซึ่งมีร้านค้าปลีกจากจังหวัดต่างๆ มารับไปขายต่อบ้าง ส่วนที่เหลือจะขายหน้าร้านให้กับนักท่องเที่ยวหรือผู้สนใจ (สัมภาษณ์คุณวรภรณ์ ร้านวังทอง)

จากปัญหาความยุ่งยากในการนำเข้าที่ต้องผ่านพิธีการ ขั้นตอนการนำเข้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์เก่า ที่ทำให้ผู้ประกอบการเสียเวลา ผู้ประกอบการมักตัดปัญหาเหล่านี้ ด้วยการจ้างบริษัทขนส่งพร้อมดำเนินการผ่านพิธีการศุลกากร (Shipping) ซึ่งมีอยู่มากในอ.แม่สอดที่จะทำหน้าที่ในการนำเข้าสินค้าให้กับลูกค้าที่ไม่รู้เกี่ยวกับระเบียบพิธีการทางศุลกากร โดยเสียค่าใช้จ่ายเพียง 300-500 บาทต่อครั้ง (สัมภาษณ์ บจ. เคนหยก (Shipping))

จากปัญหาที่เกิดขึ้นในความคิดเห็นของผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าเห็นว่ามีความสำคัญต่อการค้าชายแดนไทย แม่สอด ในบทต่อไปจะได้นำประเด็นปัญหาเหล่านี้ไปพิจารณาว่า รัฐบาลเองได้มีการวางแผน พัฒนาดลดจนอนุมัติงบประมาณเพื่อการแก้ไขปัญหานี้หรือไม่ โดยพิจารณาจากแผนปฏิบัติราชการของจังหวัด

## บทที่ 5

## ความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดนไทย

## และบทบาทของรัฐในการสนับสนุน

## บทนำ

จากบทที่ 2 ได้อธิบายถึงลักษณะทั่วไปของการค้าชายแดนไทยพม่า และ บทที่ 4 ได้ทราบถึงลักษณะ รูปแบบ วิธีการค้าชายแดนไทย-เมสออด ตลอดจน รูปแบบการขนส่งสินค้าส่งออกและนำเข้า ตลอดจน ได้สำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบที่มีต่อภาวะการแข่งขันของการส่งออก-นำเข้าไทย ความคิดเห็นของผู้ประกอบการต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจส่งออก-นำเข้าของไทย นอกจากนี้ยังได้ทำการสำรวจความคิดเห็นต่อภาวะการแข่งขันของการส่งออก-นำเข้าไทย โดยในบทที่ 5 นั้นได้เน้นให้เห็นในมุมมองของนักธุรกิจหรือผู้ประกอบการที่มีความคิดเห็นในประเด็นต่าง ๆ

ในบทนี้จึงอยากทราบว่า รัฐบาลได้กำหนดโครงการหรือให้การสนับสนุนโครงการใดๆ บ้างในการสร้างความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดนไทย พม่า การวิจัยนี้จึงได้พิจารณาจากแผนปฏิบัติราชการของจังหวัด พบว่า จังหวัดตากได้มีการตั้งเป้าหมายการพัฒนาไว้ว่าต้องการให้มีการขยายตัวของเศรษฐกิจในจังหวัด โดยเฉพาะที่อำเภอแม่สอด โดยวัดได้จาก มูลค่าการค้าชายแดนที่มีอัตราการเติบโต ให้มีอัตราเฉลี่ยเพิ่มขึ้น ปีละ 4% ต่อ ปี ในระยะเวลา ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548-2551 นั้น

ใช้กรอบแนวคิดในบทที่ 2 ในการวิเคราะห์ในบทนี้เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพในการแข่งขันการค้าชายแดนแม่สอด ดังนั้น การวิเคราะห์จึงเริ่มที่สภาพแวดล้อมภายใน และสภาพแวดล้อมของการค้าชายแดนไทย พม่าในประเด็นต่อไปนี้

## วิเคราะห์ศักยภาพในการแข่งขันของการค้าชายแดนแม่สอด

การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของแม่สอดโดยใช้การวิเคราะห์ SWAT Analysis เพื่อให้เห็นศักยภาพภายในของแม่สอดว่าอยู่ระดับใด ดังรายละเอียดดังนี้

## 1. วิเคราะห์ด้านจุดแข็ง (Strength)

1) แม่สอดมีความได้เปรียบทางสภาพภูมิศาสตร์ เพราะเป็นอำเภอที่อยู่ปลายสุดทางทิศตะวันตกของไทย จัดเป็นประตูสู่ประเทศพม่า ซึ่งจะสามารถเชื่อมโยงไปยังประเทศในทวีปเอเชียได้ คือ ประเทศจีน อินเดีย และบังคลาเทศได้ ถือเป็น การเพิ่มช่องทางทางการค้าของไทยเพิ่มขึ้นได้ โดยเฉพาะหากมีการขยายการค้าชายแดนไปยังประเทศพม่าอย่างเดียวก็น่าจะมากกว่านี้ พม่าเองก็เป็นตลาดขนาดใหญ่ ที่มีจำนวนประชากรประมาณ 45.57 ล้านคน ซึ่งไทยไม่ควรมองข้าม และจะเป็น

ประโยชน์ในด้าน ต้นทุนค่าขนส่งที่ลดลงมากกว่าการทำการค้าระหว่างประเทศกับประเทศทางโลกฝั่งตะวันตกที่เป็นประเทศพัฒนาแล้วส่วนใหญ่ เช่น อเมริกา ยุโรป เป็นต้น

2) แม่สอดมีความได้เปรียบทางด้านทรัพยากรธรรมชาติมาก มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติกว่า 40 แห่ง สามารถพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่จะสร้างรายได้จากการท่องเที่ยวเข้ามาแม่สอดได้

3) แม่สอดมีความได้เปรียบ มีแหล่งแรงงานถูกที่สามารถเคลื่อนย้ายมาจากประเทศพม่า แบบชั่วคราวหรือ แบบถาวร เนื่องจากแรงงานพม่าสามารถเดินทางเข้ามาทำงานในประเทศไทยได้ง่าย สะดวก จังหวัดตากมีแรงงานต่างด้าวมาจดทะเบียนประวัติ ปี 2549 จำนวน 112,970 คน ความต้องการใช้แรงงานต่างด้าว 96,847 คน อำเภอแม่สอดมีความต้องการแรงงานต่างด้าวถึง 75,504 คน (แรงงานจังหวัดตาก) เป็นแรงดึงดูดให้นักลงทุนภายในประเทศและต่างประเทศ สนใจที่จะย้ายฐานการผลิตมาตั้งที่แม่สอด เพื่อลดต้นทุนการผลิต

4) แม่สอดมีความได้เปรียบในพื้นที่เพาะปลูก เพราะสามารถเป็นแหล่งผลิตสินค้าเกษตรที่เป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ ได้แก่ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ลำไย ข้าวนาปี กัญชง ไข่ ดอกกุหลาบ ถั่วเขียวถั่วดำ ถั่วเหลือง และกล้วยน้ำว้า เป็นต้น สินค้าเหล่านี้ มีมูลค่าระหว่าง 135 ล้านบาท/ปี (กล้วยน้ำว้า) ถึง 1,876 ล้านบาท/ปี (ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์) ซึ่งสามารถเป็นแหล่งวัตถุดิบทางการเกษตรเพื่อป้อนโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปเกษตรเพื่อการส่งออก หรือ เพิ่มมูลค่าได้ในอนาคต

5) แม่สอดมีความได้เปรียบในระบบการชำระเงินทั้งในระบบและนอกระบบที่มีมาตรฐานและสะดวกรวดเร็วกว่า ประเทศพม่า เช่น มีการให้เครดิตในการชำระค่าสินค้าแก่พ่อค้ามานานกว่าประเทศคู่แข่ง และมีความยืดหยุ่นให้ชำระค่าสินค้าได้โดยสมัครใจ โดยเลือกใช้สกุลเงินบาท หรือ เงินจ๊าด ก็ได้ ทำให้การค้าเกิดความคล่องตัว

## 2. วิเคราะห์ด้านจุดอ่อน (Weakness)

1) แม่สอดต้องนำเข้าแรงงานนำเข้าจากประเทศพม่า อาจก่อให้เกิดปัญหาทางสังคมขึ้นได้ เช่น ปัญหาเรื่องที่อยู่อาศัย ชยะ การเข้ามาใช้สาธารณูปโภค และปัญหาอาชญากรรม เป็นต้น

2) แม่สอดมีแรงงานที่เป็นคนไทยจำนวนมากที่รับจ้างในโรงงานต่างๆ จากข้อมูลของสภาอุตสาหกรรม ปี 2547 มีแรงงานไทยทำงานที่อำเภอแม่สอด ประมาณ 5,650 คน จาก จำนวน 38,271 คน ซึ่ง แรงงานเหล่านั้นเป็นแรงงานไร้ฝีมือ

3) การค้าชายแดนที่ด้านแม่สอด มีกฎระเบียบการค้าชายแดนที่ต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบการค้าชายแดนของประเทศ ซึ่งเป็นระบบสากลของการค้าระหว่างประเทศ อาจทำให้เกิดผลที่ยุ้งยากซับซ้อน ในทางปฏิบัติได้

### 3. วิเคราะห์ด้านโอกาส (Opportunity)

1) แม่สอดเหมาะในการสร้างเป็นฐานการผลิตสินค้าสำเร็จรูปที่ใช้แรงงานหนาแน่น เพื่อการส่งออกในสินค้า อุตสาหกรรมเช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูป

อุตสาหกรรมการเกษตรเพื่อการส่งออก

อุตสาหกรรมแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร (เช่น ไซโล อาหารสัตว์)

อุตสาหกรรมการถนอมอาหารพืชผลทางการเกษตร เช่น ห่อเย็น ผักดอง

อุตสาหกรรมแปรรูปวัสดุเหลือใช้จากผลผลิตทางการเกษตร เช่น ปุ๋ยชีวภาพ ปุ๋ยหมัก

อุตสาหกรรมธุรกิจเกี่ยวกับระบบคมนาคมขนส่ง อุตสาหกรรมอัญมณี ฯลฯ

2) แม่สอดเหมาะแก่การลงทุนของต่างชาติที่ทำการผลิตเพื่อส่งออก

3) แม่สอดเหมาะแก่การลงทุนในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

### 4. วิเคราะห์ด้านอุปสรรค (Threats)

1. พม่ามีระบบการจัดเก็บข้อมูลที่ถูกต้อง และทันสมัยยังไม่สมบูรณ์ ทำให้ขาดข้อมูลด้านการตลาด

2. พม่ามีระบบการเงินและการชำระเงินที่ขาดเสถียรภาพ

3. มีข้อจำกัดด้านการค้าชายแดนในฝั่งประเทศพม่าอยู่มาก เช่น พม่าขาดผู้ที่มีความรู้ในด้านการทำธุรกิจต่างประเทศ ขาดสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐาน ประกอบกับไม่มีกฎระเบียบทางการค้าที่แน่ชัด และทันสมัย กฎระเบียบของประเทศพม่าจึงมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย ทำให้ประเทศที่ทำการค้าชายแดนเกิดความไม่มั่นใจ และเกิดความเสี่ยงในความไม่แน่นอน อาจทำให้เกิดความเสียหายในการค้าและการลงทุนได้

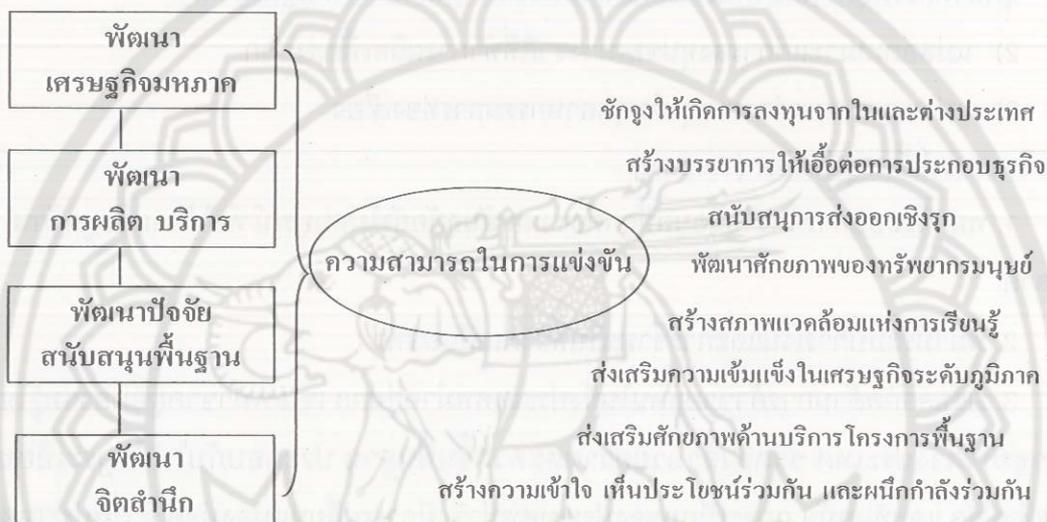
4. ระบบการเมืองของประเทศพม่าไม่มีเสถียรภาพ มีการปิดด่านบ่อยมาก เช่น ในช่วงปี 2545 มีการปิดด่าน นานถึง 5 เดือน คือ พค.-กย.2545 ทำให้ยอดมูลค่าการค้าชายแดนไทย-พม่าที่ด่านอำเภอแม่สอดลดลง 2,559.9 ล้านบาทปี 2546 มีมูลค่าเพียง 780.8 ล้านบาทในปี 2545 สูญเสียถึง 69.49 เปอร์เซ็นต์ ในช่วงเวลาเดียวกัน (ด้านศุลกากร แม่สอด)

5. นอกจากนั้น ความสัมพันธ์และนโยบายระหว่างประเทศของรัฐบาลไทย และรัฐบาลพม่ามีน้อยมาก ทำให้เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารระดับท้องถิ่นของทั้งสองประเทศบ่อย จะทำให้ความสัมพันธ์ในระดับท้องถิ่นของทั้งสองประเทศขาดความต่อเนื่อง เมื่อเกิดปัญหาตามแนวชายแดนของไทย-พม่า จะไม่ได้รับการแก้ไขปัญหามาจากเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นนั้นๆ ของพม่า

6. ความไม่เป็นระบบของพม่ามีสูงมาก เจ้าหน้าที่พม่ามีการเปลี่ยนบ่อยมาก ความไม่แน่นอนของพม่าสูงมาก

**วิเคราะห์ปัจจัยกำหนดสภาพแวดล้อมในการแข่งขันของการค้าชายแดนแม่สอด**

จากกรอบแนวคิดในบทที่ 2 ของการวิจัยนี้ เพื่อต้องการหาแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของ อ.แม่สอด จังหวัดตาก จะวิเคราะห์ตามกรอบในการพิจารณาพัฒนาอยู่ 4 กรอบคือ พัฒนาการทางเศรษฐกิจมหภาค พัฒนาการผลิตและการบริการ พัฒนาปัจจัยสนับสนุนพื้นฐาน และพัฒนาจิตสำนึก ซึ่งมีการแตกเป็นเป้าหมายได้อย่างน้อย 8 ประการ ดังแสดงในรูป 5.1



รูปที่ 5.1 แสดงกรอบแนวคิดของการพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน



รูปที่ แสดงกลยุทธ์ในการพัฒนาขีดความสามารถของการค้าชายแดนไทยพม่า

รูปที่ 5.2 เป็นการแสดงรายละเอียดในการพิจารณาขีดความสามารถทั้ง 4 ด้าน

**การกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาขีดความสามารถของแม่สอด จ.ตาก**

จังหวัดตากได้กำหนดเป้าหมายของอัตราการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการค้าชายแดนจังหวัดตาก ไว้ที่ 4 % ตั้งแต่ปี 2548-2551 ซึ่งจากข้อมูลในปี 2546 มีมูลค่าการค้าชายแดนจังหวัดตาก เท่ากับ 2089.86 ล้านบาท ในปี 2547 มีมูลค่า 11,252.73 ล้านบาท ซึ่งค่อนข้างแน่นอนตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ในแผนและได้เพิ่มการดำเนินโครงการเพื่อช่วยให้บรรลุความสำเร็จ (สำนักงานจังหวัดตาก แผนปฏิบัติราชการ 4 ปี จังหวัดตาก 2548-2551) ตามเป้าหมายทั้ง 8 ประการ คือ

**1. เป้าหมายการสร้างบรรยากาศให้เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ**

เพื่อตอบสนองการตั้งเป้าหมายของการสร้างบรรยากาศให้เอื้อต่อการประกอบธุรกิจ การค้าชายแดน ความต้องการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดน โดยเฉพาะพัฒนาแม่สอดให้เป็นจุดรองรับและประสานเชื่อมโยงการค้าชายแดน การผลิต การตลาด ด้านอุตสาหกรรมเกษตรกรรมและการท่องเที่ยว ทาง อ.แม่สอด จึงได้กำหนดโครงการไว้ 2 โครงการเพื่อตอบสนองกลยุทธ์การส่งเสริมการค้าชายแดน คือ

**1.1. โครงการปรับปรุงกระบวนการผ่านแดนเพื่ออำนวยความสะดวกด้านการค้า การลงทุนและการท่องเที่ยว** โดยได้เปิดจุดผ่อนปรนเพิ่มจากเดิมอีก จำนวน 4 จุด คือในเขต อ.พบพระ อ.อุ้มผาง อ.แม่ระมาด และ อ.ท่าสองยาง เพื่อให้ประชาชนของทั้ง 2 ประเทศสามารถเข้าออก และทำ

การค้าชายแดนได้สะดวกยิ่งขึ้น เช่น การออกหนังสือผ่านแดน การต่ออายุหนังสือผ่านแดน การออกหนังสือผ่านแดนชั่วคราว การจัดทำทะเบียนคุมเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการผ่านแดนทั้งหมด การควบคุมการเข้าออกชายแดน ฯลฯ

1.2. โครงการจัดตั้งศูนย์บริการนำเข้า-ส่งออกแบบเบ็ดเสร็จ จำนวน 5 แห่ง เพื่ออำนวยความสะดวกในการค้าชายแดน เช่น มีการตรวจสินค้านำเข้า โดยศุลกากรมีการตั้งด่านตรวจที่เดียวกับการตรวจจากกรมป่าไม้ หรือ สรรพสามิต หรือ เทศบาล ซึ่งผู้ประกอบการไม่ต้องไปยื่นเอกสาร หรือ ผ่านพิธีการหลายขั้นตอน จะทำให้ผู้ประกอบการนำเข้า หรือส่งออกมีความสะดวกในการค้าชายแดนมากขึ้น

2. เป้าหมายการสนับสนุนการส่งออกเชิงรุก มี 2 โครงการ ได้แก่

2.1 มีการตั้งศูนย์บริการข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์ทางฝั่งตะวันตกของจังหวัดจำนวน 1 ศูนย์เพื่อบริการข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์

2.2 โครงการเสริมประสิทธิภาพเพื่อควบคุมเข้า-ออกราชอาณาจักร จำนวน 76000 รายต่อเดือน

3. เป้าหมายการชักจูงให้เกิดการลงทุนจากนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ มี 3 โครงการ ได้แก่

3.1 โครงการศูนย์พักรอการส่งกลับแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมือง จ.ตากจำนวน 1 ศูนย์ เพื่อให้มีการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวอย่างมีระบบ แก้ไขปัญหาแรงงานเข้าเมืองผิดกฎหมาย และรอส่งกลับ และป้องกันการอพยพของแรงงานชายแดนเข้าสู่เมืองชั้นใน หรือเมืองหลวง

3.2 โครงการจัดระเบียบและอนุญาตให้แรงงานต่างด้าว เข้ามาทำงานแบบมาเข้ากลับเย็น จำนวน 2 พันคนต่อวัน เพื่อให้มีการควบคุมการเดินทางเข้ามาทำงานของแรงงานต่างด้าวอย่างเป็นระบบและสามารถกำหนดมาตรฐานควบคุมได้ เพื่อป้องกันปัญหาสังคม และปัญหาแออัดของการเติบโตของแรงงานต่างด้าว และจะก่อให้เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อม ของแม่สอด

3.3 โครงการศึกษาความเหมาะสมการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมผลกระทบลสิ่งแวดล้อม และการปรับโครงสร้างการผลิตภาคเกษตรจำนวน 1 แห่ง ซึ่งเป็นการศึกษาความเหมาะสมในการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมในเขตเศรษฐกิจชายแดน มีรูปแบบและแนวทางการพัฒนาที่เหมาะสมอย่างไร รวมถึง ผลกระทบลสิ่งแวดล้อม และการปรับโครงสร้างการผลิต ซึ่งขณะนี้ดำเนินการได้เพียง 20 เปอร์เซ็นต์ เท่านั้น หากมีการศึกษาเสร็จสมบูรณ์ จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมในเขตเศรษฐกิจชายแดน แม่สอด ในอนาคตได้

4. เป้าหมายการเสริมสร้างความเข้มแข็งในเศรษฐกิจระดับภูมิภาค มี 3 โครงการ ได้แก่
  - 4.1 โครงการวิจัยปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจบริเวณชายแดน อ.แม่สอด จำนวน 1 เรื่อง เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจชายแดน และนำไปแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจชายแดนได้
  - 4.2 โครงการส่งเสริมและพัฒนาการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อพัฒนาขีดความสามารถให้กับตัวสินค้า บริการและบุคลากรของตาก ทั้งภาครัฐ เอกชน ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ นายจ้าง ลูกจ้าง ให้สามารถขยายตลาดการค้าชายแดน ได้ และขยายตลาดส่งออกสู่กลุ่มประเทศอื่นๆ เช่น เอเชียใต้ (BIMSTEC) กลุ่มลุ่มน้ำโขง (GMS) ฯลฯ โครงการนี้เป็นโครงการที่ดีจะเริ่มในปี 2549
  - 4.3 โครงการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชื่อมโยงหมู่บ้านท่องเที่ยว OTOP เป็นโครงการที่ต้องการ
  
5. เป้าหมายการพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ มี 3 โครงการ ได้แก่
  - 5.1 โครงการฝึกอบรมเจ้าหน้าที่และผู้ประกอบการค้าชายแดน จำนวน 500 รายเพื่อฝึกอบรมส่งเสริมศักยภาพการค้าชายแดน
  - 5.2 โครงการส่งเสริมช่วยเหลือการผลิตและการตลาดให้เกษตรกรประเทศเพื่อนบ้านด้านการลงทุนสินค้าเกษตรจำนวน 5 หมื่นไร่
  - 5.3 โครงการหน่วยพัฒนาทรัพยากรมนุษย์เคลื่อนที่แนวชายแดน โดยจัดอุปกรณ์การเรียนการสอนเคลื่อนที่ ในรถเคลื่อนที่จำนวน 1 คัน
  
6. เป้าหมายการเสริมสร้างศักยภาพด้านบริการโครงสร้างพื้นฐาน มี 11 โครงการ
  - 6.1 โครงการวางและจัดทำแผนผังเมืองเฉพาะและแผนผังพัฒนาพื้นที่เฉพาะชุมชน จำนวน 2 แห่งคือ ชายแดนแม่ระมาดและชุมชนชายแดนแม่จะเราะอ.แม่ระมาดจ.ตาก เพื่อให้ชุมชนเมืองชายแดนได้รับการพัฒนาอย่างเป็นระบบ
  - 6.2 โครงการขยายถนน 4 ช่องจราจร จำนวน 1 เส้นทาง คือ ตอน ตาก-อ.แม่สอด (ลานสาง 12 กม.) เพื่อให้ผู้ใช้เส้นทางได้รับความสะดวกและปลอดภัย
  - 6.3 โครงการปรับปรุงขยายระบบประปาพื้นที่เขตเศรษฐกิจชายแดน จำนวน 3 แห่งคือ อ.แม่สอด แม่ระมาด และพบพระ เพื่อให้มีกำลังผลิตน้ำประปาเพียงพอกับความต้องการ
  - 6.4 โครงการปรับปรุงและก่อสร้างถนนในเขตเทศบาลเมืองแม่สอดและเทศบาลต.พบพระ จำนวน 4 เส้นทาง เพื่อให้ผู้ใช้เส้นทางรับความสะดวกและปลอดภัย

6.5 โครงการศึกษาความเหมาะสมและออกแบบรายละเอียดโครงการจัดการขยะมูลฝอยโดยวิธีฝังกลบหมักทำปุ๋ยและคัดแยกขยะเทศบาลเมืองแม่สอด จำนวน 1 แห่ง เพื่อให้การจัดการขยะมูลฝอยมีประสิทธิภาพมากขึ้น

6.6 โครงการก่อสร้างระบบระบายน้ำเพื่อป้องกันน้ำท่วมเทศบาลตำบลแม่ระมาด จำนวน 1 แห่ง เพื่อให้สามารถป้องกันกาเกิดอุทกภัยที่จะเกิดขึ้นได้

6.7 โครงการศึกษาความเหมาะสมเบื้องต้นโครงการพัฒนาท่าอากาศยานแม่สอด มีข้อมูลและรูปแบบและแนวทางการพัฒนาสนามบินที่เหมาะสม จำนวน 1 แห่ง

6.8 โครงการศึกษาความเหมาะสมการจัดตั้งสถานีขนส่งสินค้า อ.แม่สอด จำนวน 1 แห่ง

6.9 โครงการก่อสร้างระบบป้องกันน้ำท่วมเทศบาลเมืองแม่สอด 1 ระบบ

6.10 โครงการก่อสร้างสถานีขนส่งผู้โดยสาร อ.แม่สอด ให้ประชาชนมีความสะดวกในการเดินทางมากขึ้น จำนวน 1 แห่ง

6.11.โครงการก่อสร้างศูนย์แสดงสินค้าชายแดน จำนวน 1 แห่ง

7. เป้าหมายการสร้างสภาพแวดล้อมแห่งการเรียนรู้ มี 1 โครงการ แต่มีระยะเวลา 3 ปี 2548-2551 ได้แก่

7.1. โครงการพัฒนากลไกการมีส่วนร่วมของภาคประชาชนต่อการพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดน จังหวัดตาก เพื่อให้ภาคประชาชนมีส่วนร่วมในการพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดน โดยจัดตั้งศูนย์ประสานงานสนับสนุนกลไกการมีส่วนร่วมพัฒนาเศรษฐกิจชายแดน ภาคประชาชน (ศสป.) ขึ้นมา เพื่อศึกษาและติดตามความก้าวหน้าในการพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดน และนำมาพัฒนาข้อมูลสร้างความรู้ และความเข้าใจใหม่ให้กับแม่สอด ให้พร้อมต่อการอำนวยความสะดวก และส่งเสริมการเรียนรู้แก่ประชาชนจนสามารถเชื่อมต่อกับความคิด รู้ทัน มีการสร้างสรรค์และพัฒนาที่ยั่งยืน โดยดำเนินการไปแล้ว 40 เปอร์เซ็นต์

8. เป้าหมายการสร้างความเข้าใจ เห็นประโยชน์ร่วมและผนึกกำลังร่วมกัน มี 7 โครงการที่เน้นวัตถุประสงค์เชื่อมโยงทางสังคมและวัฒนธรรมไทย-พม่า มี

8.1. โครงการเพื่อสนับสนุนการศึกษาภาษาไทย แก่นักศึกษาทุนแลกเปลี่ยนพม่า-ไทย จำนวน 45 คน มีศูนย์จัดกิจกรรมและมีนักศึกษาพม่าเข้ามาเรียน 45 คน

8.2. โครงการเพื่อสนับสนุนการพัฒนาและยกระดับทรัพยากรมนุษย์เคลื่อนที่ โดยมีการจัดอบรม 9 หลักสูตร

8.3. โครงการเพื่อกำหนดแผนงานสาธารณสุขให้กับชุมชนตามแนวชายแดนไทย-พม่า ได้รับบริการด้านสาธารณสุขอย่างทั่วถึง เพื่อเชื่อมสัมพันธ์ไมตรีไทย-พม่า จำนวน 9 แผนงาน

8.4. โครงการเพื่อกำหนดแผนงานสุขภาพภาคประชาชนจำนวน 6 แผนงานเพื่อให้เกิดเครือข่ายพันธมิตรด้านสุขภาพทั้งในและต่างประเทศ

8.5. โครงการเพื่อแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมไทยสัญจรสู่พม่า จำนวน 5 ครั้ง โดยจัดการแสดงวัฒนธรรมสัญจรสู่พม่าในเส้นทางแม่สอด-พม่าจำนวน 8 ชุดต่อครั้ง เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจถึงความแตกต่างทางด้านสังคม ภาษา และวัฒนธรรม วิถีชีวิตของประเทศเพื่อนบ้าน ที่ไหลเข้ามาพร้อมกับการค้าชายแดน และการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ โครงการนี้จะเป็นการเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่าง 2 ประเทศให้เข้าใจและมีมิตรภาพร่วมกัน ได้ดำเนินการเป็นครั้งๆ

8.6. โครงการเพื่อการเส้นทางท่องเที่ยวสายวัฒนธรรมและธรรมชาติจากตากสู่พม่า โดยสำรวจเส้นทางแม่สอดพม่า ส่งความสัมพันธ์ในด้านการท่องเที่ยว เศรษฐกิจ การศึกษา และวัฒนธรรม จำนวน 1 เส้นทาง

8.7. โครงการเพื่อศึกษาวิถีชีวิตและสัมพันธภาพระหว่างประเทศกับ ระดับท้องถิ่นโดยจัดกิจกรรมสัมพันธ์เพื่อเชื่อมโยงความสัมพันธ์ทางสังคม วัฒนธรรม ประเพณี กับประเทศเพื่อนบ้าน จำนวน 4 กิจกรรม (รายละเอียดในภาคผนวก)

จากโครงการต่างๆ ที่ได้กำหนดไว้ในแผนการปฏิบัติราชการของจังหวัดที่กล่าวข้างต้น ซึ่งเป็นโครงการที่รัฐบาลให้การสนับสนุนการค้าชายแดน ซึ่งในแง่การประเมินโครงการที่ดำเนินการโดยรัฐบาลมักมีอุปสรรคตั้งแต่ผลของความสำเร็จเพราะได้มีการกำหนดดัชนีชี้วัด หรือ เกณฑ์ในการวัด ดังนั้น ผู้วิจัยจึงอยากทำการประเมินโครงการดังกล่าวในเชิงคุณภาพ ซึ่งทำการสอบถามผู้ที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องโดยเป็นผู้ที่ดำเนินโครงการต่างๆ หรือเจ้าหน้าที่ที่เป็นผู้รับผิดชอบโครงการดังกล่าว ในระดับปฏิบัติงานโดยได้ระดับของความคิดเห็นในปัจจุบันต่างๆ ที่แตกต่างกัน ดังในตารางข้างล่างนี้

ตารางที่ 5.1: ลำดับความสำคัญของปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการแข่งขัน  
การค้าชายแดนโดยวัดผ่านโครงการสำคัญของการค้าชายแดน

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ระดับความคิดเห็น
มีการสร้างบรรยากาศให้เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ	4.40	0.516	4 (40)	6 (60)	0	0	0	มาก
มีการสนับสนุนการส่งออกเชิงรุก	4.20	0.789	4 (40)	4 (40)	2 (20)	0	0	มาก

รายการ	$\bar{X}$	S.D.	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ระดับความคิดเห็น
มีการชักจูงให้เกิดการลงทุนจากนักลงทุนในและต่างประเทศ	4.30	0.675	4 (40)	5 (50)	1 (10)	0	0	มาก
มีการเสริมสร้างความเข้มแข็งในเศรษฐกิจระดับภูมิภาค	3.90	1.524	4 (40)	4 (40)	1 (10)	0	1 (10)	มาก
มีการพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์	4.00	0.667	2 (20)	6 (60)	2 (20)	0	0	มาก
มีการเสริมสร้างศักยภาพด้านบริการโครงสร้างพื้นฐาน	3.70	1.160	3 (30)	3 (30)	2 (20)	2 (20)	0	มาก
มีการสร้างสภาพแวดล้อมแห่งการเรียนรู้	4.10	0.738	3 (30)	5 (50)	2 (20)	0	0	มาก
มีการสร้างความเข้าใจ เห็นประโยชน์ร่วมและฉันทก้ำดั่งร่วมกันทุกฝ่าย	4.10	0.738	3 (30)	5 (50)	2 (20)	0	0	มาก
มีการขยายฐานมูลค่าการค้าระหว่างประเทศและการค้าชายแดน	4.30	0.483	3 (30)	7 (70)	0	0	0	มาก
มีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าส่งออก	4.20	0.632	3 (30)	6 (60)	1 (10)	0	0	มาก

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ:  $\bar{X}$  ค่าเฉลี่ย S.D. ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

การวิเคราะห์แบบสำรวจความคิดเห็นของเจ้าหน้าที่หน่วยงานของรัฐเกี่ยวกับปัจจัยเพิ่มขีดความสามารถของการค้าชายแดนตามยุทธศาสตร์การส่งเสริมการค้าชายแดนของจังหวัดตาก โดยมีเป้าประสงค์ต้องการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันการค้าชายแดน โดยเป็นจุดรองรับและประสานการเชื่อมโยงการค้าชายแดน การผลิต การตลาด ด้านอุตสาหกรรม เกษตรกรรม และการท่องเที่ยว ซึ่งจังหวัดตากได้กำหนดโครงการต่างๆ ภายใต้ยุทธศาสตร์ดังกล่าวไว้แผนปฏิบัติการ 4 ปี ของจังหวัดปี พ.ศ 2548-2551 จำนวน 10 เป้าหมาย มีดังนี้

ทุกเป้าหมายที่ได้สอบถามปรากฏว่า ได้ค่าเฉลี่ยในระดับมากทุกเป้าหมาย แต่มีความแตกต่างกันโดยเรียงลำดับจากค่าที่มากที่สุดของการสำรวจคือ

#### อันดับที่ 1 ได้แก่ การสร้างบรรยากาศให้เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ

จากผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้า ให้ความสำคัญกับการสร้างบรรยากาศให้เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ อยู่ในระดับมาก ถึงร้อยละ 60 คิดเป็นค่าเฉลี่ยรวม 4.40 ส่วนใหญ่เห็นว่า รัฐควรให้ความสำคัญกับการสร้างบรรยากาศในการเอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ ควรเพิ่มโครงการที่สนับสนุนให้มีการสร้างบรรยากาศที่เอื้อต่อการลงทุน หรือ ประกอบธุรกิจเพิ่มขึ้น ขณะนี้มีเพียงจำนวน 2 โครงการ แต่ ทั้ง 2 โครงการ ได้แก่ โครงการปรับปรุงกระบวนการผ่านแดนเพื่ออำนวยความสะดวกด้านการค้า การลงทุนและการท่องเที่ยว และโครงการจัดตั้งศูนย์บริการนำเข้า-ส่งออกแบบเบ็ดเสร็จ สามารถตอบสนององวัตถุประสงค์ของการสร้างบรรยากาศให้เอื้อต่อการประกอบธุรกิจการค้าชายแดนได้

อันดับที่ 2 มี 2 อันดับ ได้แก่ การชักจูงให้เกิดการลงทุนจากนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ

ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับโครงการที่ส่งเสริมให้เกิดการลงทุนในประเทศและต่างประเทศ ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.30 มีระดับความคิดเห็นที่มาก 50% เจ้าหน้าที่ของรัฐที่เกี่ยวข้องมีความเห็นตรงกัน ถึงการชักจูงให้มีการลงทุนจากในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งเรื่องใหญ่ๆ เกี่ยวกับการจัดระบบแรงงานต่างด้าวใน อ.แม่สอด เพื่อเป็นปัจจัยการผลิต ไม่ว่าจะเป็นการเกษตรและอุตสาหกรรม ให้แม่สอดเป็นแหล่งดึงดูดนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศให้เข้ามาลงทุนในแม่สอดเพิ่มขึ้น การอนุมัติ 3 โครงการ คือ โครงการจัดตั้งศูนย์พักรอการส่งกลับแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมือง โครงการจัดระเบียบและอนุญาตให้แรงงานต่างด้าว เข้ามาทำงานแบบมาเข้า กลับเย็น และโครงการศึกษาความเหมาะสมการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมผลกระทบบึงแควดล้อม และการปรับโครงสร้างการผลิตภาคเกษตร เป็นการดำเนินการของภาครัฐที่ผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้า ทั้งในประเทศและต่างประเทศให้ความสนใจ และมีความคาดหวังสูง รอดูผลลัพธ์ของโครงการทั้ง 3 ที่จะส่งผลถึงความสำเร็จในอนาคตด้วย ซึ่งรัฐบาลคงต้องมีโครงการอื่นๆ เสริมในภายหลัง เพื่อเอื้อต่อการค้าชายแดนให้มากขึ้นกว่านี้

#### การขยายฐานมูลค่าการค้าระหว่างประเทศและการค้าชายแดน

ผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้า มีความเห็นต้องกันว่า การขยายฐานการค้าชายแดน การค้าระหว่างประเทศ มีความสำคัญในระดับค่าเฉลี่ย 4.30 มีระดับความคิดเห็นในระดับมากถึงร้อยละ 70 ซึ่งเป็นระดับความคิดเห็นที่สูงเท่ากับ การชักจูงให้เกิดการลงทุนจากนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้เป็นเพราะ โครงสร้างและรูปแบบการค้าชายแดน ที่ได้กล่าวในบทที่ 4 มีข้อจำกัดบางประการ การค้าชายแดนที่เป็นรูปแบบเดิมๆ อาจต้องมีการเปลี่ยนรูปแบบไป ถ้าต้องการให้มีการขยายตัวอย่างมาก

ต้องเปลี่ยนโดยการขยายฐานการผลิตในประเทศเพื่อนบ้าน และนำกลับเข้ามาผลิตต่อหรือแปรรูปต่อในประเทศไทย ก่อนส่งออกกลับเป็นสินค้าขั้นสุดท้ายอีกต่อไป แนวคิดประการสำคัญการขยายฐานการผลิต เป็นไปตามแนวความคิดของรัฐบาล โดยให้ไทยไปทำการผลิตในพม่า โดยสภาพพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้กำหนดกรอบกว้างๆ ของการอนุญาตให้ประเภทอุตสาหกรรมที่สามารถย้ายฐานการผลิตในประเทศพม่าได้ ได้แก่

- 2.1. อุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานไร้ฝีมือมาก
- 2.2. อุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีต่ำ/ค่อนข้างต่ำ
- 2.3. อุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบของประเทศเพื่อนบ้าน
- 2.4. อุตสาหกรรมที่ประเทศพม่าได้รับสิทธิพิเศษ (GSP)

และมีการกำหนดพืชเกษตรและอุตสาหกรรมเป้าหมายที่จะย้ายฐาน การผลิตไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ด้านการเกษตร หมายถึง เป็นสินค้าพืชเกษตรที่สามารถปลูกได้ดี และได้เปรียบ กว่ามาปลูกในฝั่งไทย ได้แก่

1. ผลผลิตการเกษตรที่ไทยต้องนำเข้าจากประเทศที่ 3 ปีละเป็นจำนวนมาก เช่น ถั่วเหลือง ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ งาม ละหุ่ง ปศุสัตว์

2. ผลผลิตที่ต้องใช้แรงงานมาก เช่น อ้อย พืชเส้นใย

3. ผลผลิตพืชเกษตรที่ปลูกในประเทศเพื่อนบ้านดีกว่า เช่น ถั่วลิสง (ลาว) กระเทียม

แนวคิดนี้ดี แต่ยังไม่มีความชัดเจนใดๆ รองรับซึ่ง จังหวัด หรือแม่สอดควรเร่งพิจารณาโครงการที่มาสอดคล้องกับแนวคิดนี้

อันดับที่ 3 มี 2 ปัจจัย ได้แก่ การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าส่งออก

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้า มีความเห็นว่า ปัจจัยของการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าส่งออก มีความสำคัญในลำดับที่ 3 มีค่าเฉลี่ย 4.20 ผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้า มีระดับความคิดเห็นที่มากถึงร้อยละ 60 เห็นว่าสินค้าส่งออกบางอย่างจำเป็นต้องพัฒนาและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้า เช่น สินค้าที่เป็นเครื่องประดับ อัญมณี หยก ซึ่งเป็นสินค้าส่งออกของแม่สอด ได้มีการพัฒนาในตัวสินค้าเครื่องประดับของแม่สอดอย่างมาก ด้วยการสนับสนุนของรัฐบาล ได้สร้างให้องค์กรของประชาชนมีการรวมกลุ่มกันขึ้น เพื่อดำเนินธุรกิจด้วยกันในรูปแบบของกลุ่มสมาชิก เช่น กลุ่มพัฒนาสตรี กลุ่มแม่บ้าน ที่รวมกลุ่มกันพัฒนาสินค้า OTOP ที่เป็นเครื่องประดับ ต้นไม้เงิน ต้นไม้ทอง โดยใช้หยกจากพม่าเป็นปัจจัยการผลิต สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ขึ้นมาก เพิ่มมูลค่าของสินค้าอัญมณีในแม่สอดให้นำสนใจขึ้น เป็นได้ทั้งเครื่องประดับ (แหวน สร้อย กำไล ที่ติดเสื้อ) ของฝากผู้ใหญ่ เวลาโยกย้ายเกษียณอายุ (ต้นไม้เงิน ต้นไม้ทอง ทำด้วยหยกทั้งต้น) ที่ระลึก ถวายพระ ไว้ในโบสถ์ วิหาร ต่างๆ จะเห็นว่า เป็นการเพิ่มมูลค่าเพิ่ม และเป็นการเพิ่มกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มีมากขึ้น ควรหาช่องทางพัฒนา

สินค้าอื่นๆ เช่น เฟอร์นิเจอร์ไม้ อื่นๆ ที่เป็นสินค้าหลักของแม่สอดให้มีมูลค่าเพิ่มอีกด้วย ดังนั้นรัฐบาลควรให้การสนับสนุนโครงการต่างๆ ที่จะช่วยกันประสานงานของชุมชนให้มากกว่านี้ เพราะขณะนี้ยังไม่มีโครงการใดๆ ที่แน่ชัดเกี่ยวกับเรื่องนี้ นอกจากมีงบประมาณสร้างศูนย์กระจายซื้อขายอัญมณี

การสนับสนุนการส่งออกเชิงรุก มีจำนวน 2 โครงการ คือ จะมีการตั้งศูนย์บริการข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์ทางฝั่งตะวันตกของจังหวัดตากจำนวน 1 ศูนย์เพื่อบริการข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์ และ โครงการเสริมประสิทธิภาพเพื่อควบคุมเข้า-ออกราชอาณาจักร

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญของประเด็นการสนับสนุนการส่งออกเชิงรุกทั้ง 2 โครงการนี้ คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.20 มีระดับความคิดเห็นมากถึงร้อยละ 40 และมากที่สุด ถึงร้อยละ 40 ผู้ประกอบการเห็นว่า การสนับสนุนการส่งออกเชิงรุก เป็นประเด็นที่ควรสนับสนุน แต่จังหวัด มีการกำหนดเป็นตัวโครงการประเภทนี้น้อยไป จึงไม่ค่อยเห็นผลในการสนับสนุนในทางปฏิบัติเท่าที่ควร และอยากเห็นว่าโครงการทั้ง 2 มีผลต่อการส่งออกมาก โดยเฉพาะโครงการศูนย์บริการข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์นั้น ต้องมีความชัดเจนว่า จะมีข้อมูลประเภทใดบ้าง บริการให้กับใครบ้าง มิใช่แค่ซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์มาอย่างเดียวและในเนื้อหาที่เหมือนเดิม

อันดับที่ 4 มี 2 ปัจจัย ได้แก่ การสร้างสภาพแวดล้อมแห่งการเรียนรู้

ในประเด็นนี้เป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการเองให้ความสำคัญเป็นอันดับ 4 แต่ก็ยังมีค่าเฉลี่ย 4.10 มีระดับความคิดเห็นที่มากถึงร้อยละ 50 มีโครงการสนับสนุนมากมายที่รัฐบาลให้การสนับสนุนและดำเนินไปได้มาก เป็นที่น่ายินดี ที่แม่สอดมี ประชาคมแม่สอด ซึ่งเป็นองค์กรของทุกภาคส่วน เช่น ภาครัฐบาล เอกชน ประชาชน นักธุรกิจ ที่มีส่วนได้ส่วนเสียในการดำเนินนโยบายของภาครัฐบาล ที่มีความเข้มแข็ง ทำให้ประชาคมได้ดำเนินงานให้การเรียนรู้กับประชาชนแม่สอด ในหลายโครงการ แต่การสร้างสภาพแวดล้อมแห่งการเรียนรู้ต้องอาศัยเวลา และงบประมาณมาก ซึ่งรัฐบาลต้องให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้จะไม่เห็นเป็นรูปธรรมเหมือนการสร้างสิ่งก่อสร้างพื้นฐานก็ตาม ภาคประชาคมแม่สอดจะมีความเข้มแข็งและได้ดำเนินการเป็นศูนย์รวมและสร้างสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ร่วมกันได้ เป็นสิ่งที่จำเป็นยิ่ง นอกจากนี้ การสร้างความเข้าใจ เห็นประโยชน์ร่วมและผนึกกำลังร่วมกันทุกฝ่าย ผู้ประกอบการเห็นว่ามีค่าเฉลี่ย 4.10 มีระดับความคิดเห็นที่มากถึงร้อยละ 50 เช่น กัน แต่จะมีวิธีไหน หรือมีโครงการใดบ้าง แม่สอดต้องคิดโครงการให้มีการสอดคล้องกับปัจจัยทั้งสองนี้ให้มาก เพื่อการพัฒนาการค้าชายแดนที่ยั่งยืน และมีฐานรากที่เข้มแข็ง ตลอดไป

จากผลการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญต่อ โครงการเสริมสร้างโครงสร้างพื้นฐาน ต่างมีความเห็นว่า มีความจำเป็นน้อยกว่าโครงการอื่นๆ อยู่ในระดับมาก ที่ผ่านมาโครงการของจังหวัด และเทศบาลได้ทุ่มงบประมาณจำนวนมหาศาลลงไปที่โครงสร้างพื้นฐาน มากกว่าการพัฒนาในด้านต่างๆ มีถึง 11 โครงการได้แก่ โครงการวางและจัดทำแผนผังเมืองเฉพาะและแผนผัง

พัฒนาพื้นที่เฉพาะชุมชน 2 แห่ง คือ แม่ระมาดและแม่จะเรว โครงการขยายถนน 4 ช่องจราจร ตอน ตาก-อ.แม่สอด (ลานสาาง 12 กม.) โครงการปรับปรุงขยายระบบประปาพื้นที่เขตเศรษฐกิจชายแดน อ.แม่สอด แม่ระมาด และพบพระ โครงการปรับปรุงและก่อสร้างถนนในเขตเทศบาลเมืองแม่สอดและเทศบาลต.พบพระ 4 เส้นทาง โครงการศึกษาความเหมาะสมและออกแบบรายละเอียดโครงการจัดการขยะมูลฝอยเทศบาลเมืองแม่ โครงการก่อสร้างระบบระบายน้ำเพื่อป้องกันน้ำท่วมเทศบาลตำบลแม่ระมาด โครงการศึกษาความเหมาะสมเบื้องต้นโครงการพัฒนาท่าอากาศยานแม่สอด โครงการศึกษาความเหมาะสมการจัดตั้งสถานีขนส่งสินค้า อ.แม่สอด โครงการก่อสร้างระบบป้องกันน้ำท่วมเทศบาลเมืองแม่สอด.โครงการก่อสร้างสถานีขนส่งผู้โดยสาร อ.แม่สอด โครงการก่อสร้างศูนย์แสดงสินค้าชายแดน

ผู้ประกอบการเห็นว่า รัฐบาล ควรให้ความสนใจกับประชาชนให้เข้าใจถึงแนวทางหลักการ ของการพัฒนาการค้าชายแดนก่อน ให้ประชาชนผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเข้าใจ ในสิ่งที่ รัฐบาล /จังหวัด ได้ทำ และจะทำให้อนาคต โครงการเร่งด่วนและมีความสำคัญดังกล่าวมี 3 โครงการ ซึ่งได้แก่

อันดับที่ 6 การเสริมสร้างความเข้มแข็งในเศรษฐกิจระดับภูมิภาค ผู้ประกอบการเห็น ความสำคัญว่ารัฐบาล /จังหวัด ความส่งเสริม หรือ พัฒนาจังหวัดให้มีความเข้มแข็งในระดับภูมิภาค ก่อน มีค่าเฉลี่ย 3.90 มีระดับความคิดเห็นที่มากถึงร้อยละ 40 และความคิดเห็นในระดับมากที่สุดถึง ร้อยละ 40% เช่น โครงการที่ส่งเสริม/พัฒนาอาชีพให้กับชุมชน

อันดับที่ 7 การพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์

ผลการวิจัยพบว่า การพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ มีความสำคัญในระดับค่าเฉลี่ย 4.00 ผู้ประกอบการมีความเห็นในระดับความคิดเห็นที่มากถึงร้อยละ 60 หากรัฐบาลมีโครงการที่ สนับสนุนศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ ให้เข้มแข็ง เช่น โครงการอบรมบุคคลากรให้มีความชำนาญใน ด้านการผลิต การบริหาร จัดการและการตลาด ซึ่งอาจเป็นโครงการระยะสั้นๆ โครงการศึกษาดูงาน ด้านต่างๆ ของบุคคลากรให้มีการเปรียบเทียบ ซึ่งทางหอการค้าจังหวัด ก็ได้นำร่องนำบุคคลากรไปดูงานที่ ประเทศจีน ซึ่งนับเป็นสิ่งที่ดี โครงการที่จะศึกษา เรียนรู้ และแก้ปัญหาร่วมกัน โครงการถอดบทเรียน จากที่สำเร็จ ไปสู่ชุมชนอื่น ในด้านการผลิต การบริหารจัดการ เป็นต้น โครงการเหล่านี้ จะไปเสริม ศักยภาพด้านบริการโครงสร้างพื้นฐาน

อันดับที่ 8 ได้แก่ การเสริมสร้างศักยภาพด้านบริการโครงสร้างพื้นฐาน

ผู้ประกอบการเห็นว่ามีมีความสำคัญ ในระดับค่าเฉลี่ย 3.70 มีระดับความคิดเห็นที่มาก ร้อยละ 30 และมากที่สุดร้อยละ 30 ซึ่งการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานเป็นสิ่งจำเป็นที่จะเป็นส่วนสนับสนุนให้ การค้าชายแดนมีความคล่องตัว และสะดวก รวดเร็ว ซึ่งเป็นการลดต้นทุน โดยเฉพาะต้นทุนของการ ขนส่ง เป็นต้น เพื่อนำไปสู่การแข่งขันกับคู่แข่งอื่นๆ ได้

กล่าวโดยสรุปจาก ผลการวิจัยจากโครงการของจังหวัดตาก โดยวิเคราะห์จากแผนปฏิบัติราชการ 5 ปี ของจังหวัด ที่ได้กำหนดโครงการต่างๆ เพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากรัฐบาล เป็นสิ่งที่ได้ดำเนินโครงการที่เจ้าหน้าที่ของรัฐ หรือ จังหวัด ได้ดำเนินการ แต่การวิจัยได้นำโครงการดังกล่าวมาสอบถามความคิดเห็นถึงความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการต่างๆ

การวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการได้มีความเห็นที่สอดคล้องกันว่า แม่สอดควรพัฒนาโครงการที่สนับสนุน การสร้างบรรยากาศให้เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ และการชักจูงให้เกิดการลงทุนจากนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ การขยายฐานมูลค่าการค้าระหว่างประเทศและการค้าชายแดน การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าส่งออก และการสนับสนุนการส่งออกเชิงรุก เป็นเป้าหมายที่ควรให้ความสำคัญในลำดับแรก ส่วนโครงการที่จะเสริมสร้างความเข้มแข็งในเศรษฐกิจระดับภูมิภาค และ โครงการที่จะเสริมสร้างศักยภาพด้านบริการโครงสร้างพื้นฐาน นั้นรัฐบาลควมให้ความสำคัญตามลำดับ เพื่อช่วยสนับสนุน และส่งเสริมศักยภาพในการส่งออกชายแดนให้มากขึ้นในระยะยาว



## ภาคผนวกบทที่ 5

### รายละเอียดโครงการต่างๆ

#### 1. โครงการปรับปรุงกระบวนการผ่านแดนเพื่ออำนวยความสะดวกการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว

ระยะเวลาดำเนินงาน : ตามปีงบประมาณของแต่ละปี

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : ที่ว่าการปกครองจังหวัดตาก

##### วัตถุประสงค์

เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ที่ต้องการเดินทางเข้า-ออกบริเวณพื้นที่ชายแดนให้เป็นไปตามความตกลงว่าด้วยการเดินทางข้ามแดนระหว่างไทย-พม่า และอำนวยความสะดวกด้านการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว

##### หลักการและเหตุผล

ตามที่ได้มีพระราชกฤษฎีกาโอนกิจการบริหารและอำนาจหน้าที่ของส่วนราชการให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติปรับปรุงกระทรวง ทบวง กรม พ.ศ.2545 ซึ่งส่งผลให้ภารกิจการอำนวยความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออก บริเวณพื้นที่ชายแดนให้เป็นไปตามความตกลงว่าด้วยการเดินทางข้ามแดนระหว่างไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน ที่สำนักงานปลัดกระทรวงมหาดไทยโดยสำนักงานจังหวัดดำเนินการอยู่เดิมตัดโอนมาอยู่ในความรับผิดชอบของกรมการปกครองโดยที่ทำการปกครองจังหวัด (ฝ่ายความมั่นคง) นั้น เพื่อให้อำเภอในพื้นที่ชายแดนถือปฏิบัติเกี่ยวกับการอำนวยความสะดวกในการสัญจรข้ามแดนระหว่างประเทศไทยกับประเทศพม่า ได้อย่างถูกต้องเป็นไปในแนวทางเดียวกันและสอดคล้องกับความตกลงว่าด้วยการสัญจรข้ามแดนระหว่างราชอาณาจักรไทยกับรัฐบาลแห่งสหภาพพม่า จึงให้ถือปฏิบัติตามรายละเอียดของโครงการดังนี้

##### รายละเอียดของโครงการ

1. การออกหนังสือผ่านแดน การต่ออายุหนังสือผ่านแดน และการออกหนังสือผ่านแดนชั่วคราวให้ถือปฏิบัติตามข้อกำหนด หลักเกณฑ์ แนวทาง ที่กระทรวงมหาดไทยกำหนดไว้ตามหนังสือกระทรวงมหาดไทย

2. การเรียกเก็บค่าใช้จ่ายในการขอให้ออกหนังสือผ่านแดน ขอต่ออายุหนังสือผ่านแดนและขอให้ออกหนังสือผ่านแดนชั่วคราว ให้เป็นไปตามประกาศกระทรวงมหาดไทย เรื่อง การออกหรือต่ออายุหนังสือผ่านแดน โดยเคร่งครัด และให้ออกใบเสร็จรับเงินเป็นหลักฐานทุกครั้ง

3. กรมการปกครองได้ดำเนินการจัดพิมพ์เอกสารเกี่ยวกับการเดินทางข้ามระหว่างไทยกับประเทศเพื่อนบ้านประกอบด้วย หนังสือผ่านแดน หนังสือผ่านแดนชั่วคราว คำร้องขอ/ขอต่ออายุหนังสือผ่านแดน และหนังสือผ่านแดนชั่วคราว และใบเสร็จรับเงินค่าผ่านแดน เพื่อสนับสนุนอำเภอในภารกิจ การอำนวยความสะดวกในการเดินทางเข้า-ออก บริเวณพื้นที่ชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน

1. ให้อำเภอจัดทำทะเบียนคุมเอกสารตามข้อ 3 ให้เป็นไปตามระเบียบของทางราชการ
2. ให้ระบุในคำร้องขอทุกฉบับด้วยข้อความว่า "ใบเสร็จรับเงินเล่มที่.....เลขที่....." พร้อมทั้งแนบใบเสร็จรับเงินฉบับที่ 2 (สีฟ้า) ติดคำร้องไว้เพื่อตรวจสอบด้วย
3. ให้ส่งรายชื่อ ตัวอย่างลายมือชื่อ พร้อมตราประทับ ของผู้มีอำนาจและผู้ได้รับมอบอำนาจให้ออกหนังสือผ่านแดน และหนังสือผ่านแดนชั่วคราวฉบับจริงให้จังหวัด จำนวน 7 ชุด เพื่อรายงานให้กรมการปกครองทราบ และให้ดำเนินการเช่นเดียวกัน เมื่อมีการเปลี่ยนแปลง
4. ให้รายงานผลการออกหนังสือผ่านแดน และหนังสือผ่านแดนชั่วคราว และการรับเงินค่าใช้จ่ายในการขอให้ออกหนังสือผ่านแดนในแต่ละเดือนให้จังหวัดทราบภายในวันที่ 3 ของเดือนถัดไป ตามแบบรายงานที่ส่งมาพร้อมนี้ สำหรับการรายงานครั้งแรกให้ อำเภอรายงานยอด
5. ให้อำเภอกำชับเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบในการออกหนังสือผ่านแดนให้เข้มงวดในการ พิสูจน์ตัวบุคคลที่ขอออกหนังสือผ่านแดนและประสานกับหน่วยกำลังในพื้นที่ดูแล ความสงบเรียบร้อยหากเกิดเหตุการณ์ไม่ปกติให้รายงานจังหวัดทราบทันที

ตัวชี้วัดความสำเร็จ : ผู้ที่ต้องการเดินทางเข้า-ออกบริเวณพื้นที่ชายแดนไทย-พม่า (แม่สอด-เมียว ดี)

งบประมาณ : 1,174,111 บาท แบ่งออกเป็น 4 ระบบ

1. ระบบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ HARDWARE	760,021	บาท
2. ระบบคำสั่งควบคุมการทำงาน SOFTWARE	214,000	บาท
3. โปรแกรมประยุกต์	107,000	บาท
4. ค่าดำเนินการ	93,090	บาท

ผลการดำเนินงานของโครงการ : ได้ดำเนินการไปแล้ว

## 2. โครงการส่งเสริมและพัฒนาการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน

ระยะเวลาดำเนินงาน : ปีงบประมาณ 2549

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : 1.สำนักงานพาณิชย์จังหวัดตาก

2.สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดตาก

3.สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดตาก

4.สำนักงานโยธาธิการและผังเมืองจังหวัดตาก

5.สำนักงานสวัสดิการและคุ้มครองแรงงานจังหวัดตาก

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อส่งเสริมและพัฒนาการค้าระหว่างประเทศ ด้านจังหวัดตากกับพม่า โดยมีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนร่วมสนับสนุนตลอดจนร่วมมือแก้ไขปัญหา
2. เพื่อสนับสนุนให้ผู้ประกอบการการค้า ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบ และเข้าสู่ระบบมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้ลดประมาณการค่านอกระบบลงได้
3. เพื่อส่งเสริมและพัฒนาสินค้าให้มีศักยภาพในการส่งออกมากขึ้น และนำไปสู่การพัฒนาสินค้าใหม่ที่มีู่ทางในการตลาดและการส่งออก
4. เพื่อเสริมสร้างโอกาสและเชื่อมโยงให้ผลิตภัณฑ์ของประชาชนในชุมชนท้องถิ่น เกษตรกรสามารถกระจายและจำหน่ายสินค้าสู่ผู้บริโภคในประเทศและต่างประเทศ
5. เพื่อพัฒนาให้เกษตรกรและชุมชนเกิดการเรียนรู้ และพัฒนาตนเองในด้านการประกอบธุรกิจ การบริหารจัดการ จนสามารถแข่งขันกับผู้อื่นได้
6. เพื่อสามารถบริหารผู้ประกอบการและประชาชนอำเภอชายแดนได้รวดเร็ว ครอบคลุมและทั่วถึง
7. เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการทำตลาดกับต่างประเทศ เป็นการเสริมสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการสินค้าชุมชนระดับรากหญ้า
8. เพื่อเป็นการเรียนรู้ด้านการตลาดต่างประเทศและนำไปสู่การพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ ให้เข้าสู่สากล ตลอดจนพัฒนามาตรฐานแรงงานให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด
9. เพื่อส่งเสริมความร่วมมือ กับประเทศเพื่อนบ้านด้านการค้า การลงทุน สินค้าเกษตร
10. เพื่อรับรองให้แก่สินค้าและบริการที่มีคุณภาพ มาตรฐาน มีเอกลักษณ์ วัฒนธรรม และแหล่งผลิตในจังหวัดตากสู่ตลาดในประเทศและต่างประเทศ
11. เพื่อประชาสัมพันธ์เส้นทางและผลิตภัณฑ์หัตถกรรมของจังหวัดตาก

### หลักการและเหตุผล

1. ในสถานการณ์การแข่งขันทางเศรษฐกิจในปัจจุบันมีผลโดยตรงต่อเศรษฐกิจของไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ การค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความเข้มแข็งให้กับระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย ที่ทำรายได้ให้กับประเทศปีละไม่น้อยเนื่องจากสภาพภูมิศาสตร์ ทำเลที่ตั้ง ที่มีความได้เปรียบกับประเทศอื่น รัฐบาลจึงได้กำหนด ยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจ (ESC) เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความร่วมมือทางเศรษฐกิจ และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มประเทศ บนเวทีการค้าโลก โดยการสร้างฐานการผลิตชายแดนระหว่างไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน การสร้างฐานการผลิตเพื่อให้ปัจจัยการผลิตของแต่ละประเทศมีความโดดเด่นร่วมกัน นำมาซึ่งความมั่งคั่ง และมั่นคงทางเศรษฐกิจของกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจ

2. กระทรวงพาณิชย์ ได้เห็นความสำคัญทางด้านการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน จึงได้ร่วมกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ส่งเสริมและผลักดันให้เกิดความแข็งแกร่ง แก่เศรษฐกิจภายในประเทศ ให้การค้าชายแดนมีระบบ โดยยึดหลักกฎเกณฑ์การค้าเสรี ให้เจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการส่งเสริมและพัฒนาผู้ผลิต ผู้ประกอบการ ให้สามารถแข่งขันในเวทีการค้าโลกได้

3. ยุทธศาสตร์ของกลุ่มภาคเหนือตอนล่าง ที่มีวิสัยทัศน์ให้เป็น "ศูนย์กลางบริการสีเขียวอินโดจีน" และกำหนดยุทธศาสตร์ "พัฒนาเพื่อเป็นศูนย์กลางสีเขียวอินโดจีนแห่งเศรษฐกิจและการท่องเที่ยว" เพื่อใช้ศักยภาพแหล่งที่ตั้งและความพร้อมของโครงการบริการพื้นฐานที่มีอยู่ สร้างฐานเศรษฐกิจใหม่ เชื่อมโยงเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน และเป็นจุดรองรับและประสานการเชื่อมโยงการค้าชายแดน

4. จังหวัดตากมีวิสัยทัศน์ ให้จังหวัดเป็นประตูการค้าชายแดน และมียุทธศาสตร์ส่งเสริมการค้าชายแดน บริเวณจุดผ่านแดนถาวร แม่สอด-เมียวดี ตำบลท่าสายลวด อำเภอแม่สอด เพื่อสร้างความเข้มแข็ง ความสามารถในการเข้าสู่ตลาด ให้กับสินค้า บริการและบุคลากรของจังหวัดตาก ทั้งภาครัฐ เอกชน ตลอดจนผู้ผลิต ผู้ประกอบการ นายจ้าง ลูกจ้าง ให้มีความรู้เกี่ยวกับการค้าชายแดน และการทำตลาดต่างประเทศ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในเวทีการค้าโลกต่อไป โดยสามารถเชื่อมโยงกับยุทธศาสตร์ต่าง ๆ ในทุกระดับอย่างเกิดประสิทธิผล

### ตัวชี้วัดของความสำเร็จ

1. ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้ TAK BRAND
2. ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ ได้รับความพึงพอใจจากการเข้าร่วมกิจกรรม คิดเป็น 75%
3. มูลค่าการค้าที่เกิดขึ้น ทั้งภายในระหว่างดำเนินกิจกรรมและหลังจากดำเนินโครงการ ทั้งหมด 50 ล้านบาท

## เป้าหมาย

ส่งเสริม สนับสนุน การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ให้กับสินค้า บริการและบุคลากรของ จังหวัดตาก ทั้งภาครัฐ เอกชน ตลอดจนผู้ผลิต ผู้ประกอบการ นายจ้าง ลูกจ้าง ให้สามารถขยายตลาด การค้าชายแดนของจังหวัดตาก รวมทั้งเป็นแนวทางขยายตลาดส่งออกสู่ตลาดใหม่ในกลุ่มประเทศ ECS GMS BIMSTEC และประเทศอื่นๆ ได้อย่างมีศักยภาพ

งบประมาณ : 3,922,000 บาท

ผลการดำเนินงานของโครงการ : ปัจจุบันยังไม่ได้เริ่มต้น คาดว่าจะเริ่มต้นในปีงบประมาณ 2549

3. โครงการวางและจัดทำผังเมืองเฉพาะและแผนผังพัฒนาพื้นที่เฉพาะชุมชนชายแดนแม่ ระมาด และแม่จะรา อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก

ระยะเวลาดำเนินโครงการ : 20 ปี ตั้งแต่ ปี 2547 - 2567

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : กรมโยธาธิการผังเมือง สำนักงานโยธาธิการ จังหวัดตาก

หลักการและเหตุผล :

เพื่อตอบสนองกับวิสัยทัศน์การพัฒนาระดับอำเภอที่ได้กำหนดไว้ จึงได้กำหนดความมุ่งหมาย ของการพัฒนาอำเภอแม่ระมาดและแม่จะรา ไว้คือ พัฒนาโดยส่งเสริมศักยภาพให้เป็นอำเภอที่มี ความสำคัญทางด้านเศรษฐกิจการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน ตลอดจนการท่องเที่ยวและ บริการการท่องเที่ยวระหว่างประเทศใกล้เคียงและภายในประเทศ และเพิ่มบทบาทในด้านโครงสร้าง พื้นฐาน และการบริการกับพื้นที่ชุมชนข้างเคียง นอกจากนี้ยังมีบทบาททางด้านการเป็นฐาน การเกษตรและอุตสาหกรรมที่สามารถเชื่อมโยงกับเขตเศรษฐกิจพิเศษ ที่อำเภอแม่สอดได้โดยสะดวก โดยมุ่งเน้นการจัดสรรทรัพยากรด้านต่างๆ ที่มีอยู่ของอำเภอให้สอดคล้องสัมพันธ์และสนับสนุนกับการ พัฒนาของทั้ง 2 อำเภอโดยภาพรวมในอนาคต

เพื่อพัฒนาให้อำเภอแม่ระมาดและแม่จะรา เป็นศูนย์กลางในการบริหารและบริการในระดับ อำเภอและพื้นที่ใกล้เคียง ส่งเสริมการท่องเที่ยวในท้องถิ่น รวมไปถึงการยกระดับคุณภาพชีวิตของคน ในชุมชน ตลอดจนดำรงเอกลักษณ์และวิถีชีวิตของชุมชนอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเสนอแนะแนวทางการใช้ประโยชน์ที่ดิน ระบบชุมชน และความเชื่อมโยงให้สอดคล้องและ เหมาะสมกับกิจกรรมและศักยภาพของดิน
2. เพื่อจัดเตรียมพื้นที่สำหรับการขยายตัวของสาขาอุตสาหกรรม การค้าและบริการ อัน เนื่องมาจากการค้าชายแดน โดยสนับสนุนให้รวมอยู่ในบริเวณเดียวกัน เพื่อความสะดวกใน การควบคุมสภาพแวดล้อม และประหยัดการลงทุนในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน
3. เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน และสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นให้เพียงพอ เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ และระบบโครงข่ายถนนที่ดี

4. เพื่อพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ แหล่งท่องเที่ยวทางเกษตร ให้มีความพร้อมสำหรับการรองรับการท่องเที่ยว

5. เพื่อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาที่มุ่งสู่แนวทางการปฏิบัติให้กับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นการถ่ายทอดนโยบายการพัฒนาระดับอำเภอไปสู่ท้องถิ่น

ตัวชี้วัดของความสำเร็จ คือ

1. จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นในปี 2557 และ 2567 ตามที่กำหนดไว้
2. ขยายฐานเศรษฐกิจด้านอุตสาหกรรม การค้าและบริการ การท่องเที่ยวได้หลากหลายและมากขึ้น
3. ระบบชุมชนสามารถให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทั้งอำเภอและให้เป็นระบบชุมชนแบบศูนย์กลางเดียว ตามที่ให้ความสำคัญไว้

งบประมาณ : งบประมาณประจำปี ตั้งแต่ปี 2547 - 2567

4. โครงการขยายถนน 4 ช่องทางจราจร ตอน ตาก-แม่สอด

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : กรมทางหลวง แขวงทางจังหวัดตากที่ 1

หลักการและเหตุผล :

จากการวางแผนพัฒนาจาก "เมืองชายแดน"สู่ "เขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก" ที่อนุมัติงบกลางปี 2548 ให้ดำเนินโครงการอยู่ 5 โครงการ หนึ่งในนั้นคือ "โครงการขยายถนน 4 ช่องจราจร สายตาก-อำเภอแม่สอด ตอน ตาก-ลานสาง โดย กรมทางหลวงให้ดำเนินการเฉพาะการศึกษาความจำเป็นเหมาะสมและผลกระทบสิ่งแวดล้อมให้ชัดเจนเฉพาะในช่วงที่มีความสำคัญและจะดำเนินการในลำดับต้นก่อน คือ ช่วงทางหลวงหมายเลข 105 ตอน ตาก-อำเภอแม่สอด เป็นสายทางตอนหนึ่งของโครงข่ายทางหลวงสายหลักระยะที่ 2 โครงข่ายที่ 2 อำเภอแม่สอด-ตาก-สุโขทัย-พิษณุโลก-อำเภอหล่มสัก-อำเภอชุมแพ-ขอนแก่น-กาฬสินธุ์-มุกดาหาร และเป็นโครงข่ายทางหลวงระหว่างประเทศ ในกรอบความร่วมมืออนุภาคลุ่มแม่น้ำโขง (Greater Mekong Cooperation : GMS) จะเชื่อมโยงในแนวตะวันตก-ตะวันออก โดยเชื่อมกับประเทศเพื่อนบ้านทั้ง 2 ประเทศ ได้แก่ พม่า และลาว ซึ่ง ครม.ลงมติวันที่ 10 ม.ค. 2538 อนุมัติในหลักการที่จะก่อสร้างทางหลวง 4 ช่องจราจร จากผลการศึกษาความเหมาะสมทางด้านเศรษฐกิจ วิศวกรรม และผลกระทบสิ่งแวดล้อมเบื้องต้นแล้วในเดือนตุลาคม 2541 พบว่า ทางช่วงนี้ตัดผ่านป่าสงวนแห่งชาติปาลานสาง ป่าท้อ-ห้วยต่าฝั่งขวา ป่าแม่สอด และป่าแม่ละเมา พื้นที่อุทยานแห่งชาติลานสาง อุทยานแห่งชาติตากสินมหาราช ซึ่งมติ ครม.ลงวันที่ 21 ตุลาคม 2539 ระบุ "ห้ามมิให้มีการเปลี่ยนแปลงลักษณะพื้นที่ป่าไม้เป็นรูปแบบอื่นอย่างเด็ดขาด ทั้งนี้เพื่อรักษาไว้เป็นพื้นที่ต้นน้ำอย่างแท้จริง" จึงขออนุมัติผ่อนผันยกเว้นขอแก้มติ ครม. เป็น "กรณีจำเป็นต้องขอ

ผ่อนผันการใช้พื้นที่ลุ่มน้ำ 1A ต่อ กรม. ส่วนราชการนั้นจำเป็นต้องจัดทำรายงานศึกษาวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เสนอต่อคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติพิจารณาก่อน เพื่อเสนอความเห็นประกอบการพิจารณาของ กรมต่อไป"

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อออกแบบเบื้องต้นทางหลวงโครงการให้เป็น 4 ช่องจราจร โดยให้มีความปลอดภัยและประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ใช้ทาง
2. เพื่อศึกษาด้านเศรษฐกิจ ความคุ้มค่าการลงทุนรวมทั้งระยะเวลาที่เหมาะสมในการก่อสร้าง
3. เพื่อศึกษาผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อมและกำหนดมาตรการป้องกันและลดผลกระทบ พร้อมทั้งจัดทำแผนการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

ตัวชี้วัดของความสำเร็จ : ผลตอบแทนทางเศรษฐกิจที่ได้รับจากโครงการสำเร็จ

งบประมาณ : - บาท

ผลการดำเนินงานของโครงการ

ยังไม่ได้เริ่มโครงการ คาดว่าจะเริ่มดำเนินงานในปี 2550 เนื่องจากยังอยู่ระหว่างทำการศึกษาผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมที่เกิดขึ้นเมื่อมีโครงการ

5. โครงการศึกษาความเหมาะสมและออกแบบรายละเอียดโครงการจัดการขยะมูลฝอย

โดยวิธีฝังกลบ หมัก ทำปุ๋ย และคัดแยกเทศบาลแม่สอด

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : เทศบาลเมืองแม่สอด จังหวัดตาก

หลักการและเหตุผล :

ตามมติ กรม. วันที่ 19 ตุลาคม 2547 เสนอให้สำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (สพ.) พิจารณาโครงการก่อสร้าง โรงคัดแยกและโรงหมักปุ๋ยจากขยะมูลฝอยในพื้นที่เทศบาลเมืองแม่สอด พร้อมทั้งให้เทศบาลเมืองแม่สอดเร่งดำเนินการศึกษาความเหมาะสม และออกแบบรายละเอียดของโครงการใหม่ โดยใช้ข้อมูลปัจจุบันของโครงการ "การศึกษาความเหมาะสมและออกแบบรายละเอียด โครงการจัดการมูลฝอยโดยวิธีฝังกลบ" และโครงการใหม่ที่ได้เร่งดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการ "การศึกษาความเหมาะสมและออกแบบรายละเอียดโครงการจัดการขยะมูลฝอยโดยวิธีฝังกลบ หมักทำปุ๋ยและคัดแยก" ซึ่งได้รับการจัดการอย่างถูกหลักวิชาการ และสามารถนำขยะกลับมาใช้ประโยชน์ได้ใหม่ ตลอดจนให้เกิดความเหมาะสมทางด้านเศรษฐศาสตร์และการเงิน และรวมถึงไม่ก่อให้เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมในพื้นที่ใกล้เคียง

**วัตถุประสงค์**

1. เพื่อศึกษาความเหมาะสมระบบจัดการขยะมูลฝอยของเทศบาลเมืองแม่สอดให้สามารถแก้ไขปัญหามลพิษที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน
2. เพื่อศึกษาประเมินผลทางเศรษฐศาสตร์และการเงินของระบบจัดการขยะมูลฝอยพร้อมทั้งเสนออัตราค่าบริการและวิธีการจัดเก็บค่าบริการที่เหมาะสม ตลอดจนเสนอรูปแบบองค์การบริหารจัดการและกฎระเบียบที่เอื้ออำนวยต่อการบริหารจัดการขยะมูลฝอยของเทศบาลเมืองแม่สอด
3. ออกแบบรายละเอียด (Detailed Engineering Design) เพื่อปรับปรุงระบบกำจัดขยะมูลฝอยโดยวิธีฝังกลบ และออกแบบรายละเอียดระบบกำจัดขยะมูลฝอยด้วยวิธีการหมักทำปุ๋ยและคัดแยกเพิ่มเติม
4. จัดทำแผนปฏิบัติการและเอกสารประกอบเพื่อนำไปใช้ประกวดราคาก่อสร้าง

งบประมาณ : งบประมาณประจำปี 2549 จำนวน 947.62 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 2 งบประมาณด้วยกัน คือ งบประมาณการลงทุน 540.89 ล้านบาท และ งบประมาณการดำเนินการ 406.73 ล้านบาท

ผลการดำเนินงานของโครงการ : กำลังดำเนินการได้ 60% ของโครงการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. รายงานผลการศึกษาที่ได้จากการดำเนินโครงการศึกษา
2. เอกสารการออกแบบรายละเอียดโครงการจัดการขยะมูลฝอยโดยวิธีฝังกลบ หมักทำปุ๋ยและคัดแยกของเทศบาลเมืองแม่สอด ที่เหมาะสมและพร้อมนำไปประกวดราคา หรือว่าจ้างต่อไป
3. รูปแบบการปรับปรุงองค์การบริหารจัดการโครงการจัดการขยะมูลฝอยโดยวิธีฝังกลบ หมักทำปุ๋ยและคัดแยกของเทศบาลเมืองแม่สอด

6. โครงการก่อสร้างระบบระบายน้ำเพื่อป้องกันน้ำท่วมเทศบาลตำบลแม่ระมาด

อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก

ระยะเวลาดำเนินงาน : 365 วัน

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : เทศบาลเมืองตำบลแม่ระมาด อำเภอแม่ระมาด จังหวัดตาก

หลักการและเหตุผล :

เทศบาลตำบลแม่ระมาด ได้รับความเสียหายและความสูญเสียจากอุทกภัยทั้งปริมาณน้ำฝนและน้ำป่า เทศบาลแม่ระมาดจึงเตรียมความพร้อมในการป้องกันความปลอดภัยของประชาชนหากเกิดอีกในครั้งต่อไป และเพื่อเป็นการส่งเสริมคุณภาพชีวิตของประชาชนในเขตเทศบาล ซึ่งเป็นฐานการ

ผลิตที่สำคัญของเทศบาลตำบลแม่ระมาด ให้มีความปลอดภัยมากขึ้น และรองรับกับความเจริญที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว และสนับสนุนภายใต้ยุทธศาสตร์การพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดน

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อฟื้นฟูระบบระบบน้ำ และถนนภายหลังเกิดอุทกภัย
2. เพื่อขยายระบบระบายน้ำให้สามารถรองรับน้ำได้อย่างดียิ่งขึ้น
3. เพื่อเป็นแรงระบายน้ำลงสู่ลำห้วยสาธารณะได้ดี เพื่อปรับปรุงการรुकูล้ำลำห้วยแม่สอด
4. เพื่อขยายผิวจราจรให้กว้างขึ้น ทำให้การจราจรสะดวก ลดการเกิดอุบัติเหตุ
5. เพื่อป้องกันตลิ่งพังและรักษาสภาพแวดล้อมบริเวณริมฝั่งน้ำ

#### ตัวชี้วัดความสำเร็จ :

1. จำนวนประชากรที่ได้รับประโยชน์ ทั้งหมดในเขตเทศบาล
2. จำนวนครัวเรือนที่ได้รับประโยชน์ ทั้งหมดในเขตเทศบาล
3. ผลประโยชน์ส่วนรวม
  - ลดภาวะน้ำท่วมในเขตเทศบาลตำบลแม่ระมาด
  - อนุรักษ์ทรัพยากรนิเวศน์และสิ่งมีชีวิตตามแหล่งน้ำ
  - ประชาชนปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน
  - มีระบบระบายน้ำจากอาคารบ้านเรือนที่มีประสิทธิภาพ

งบประมาณ : 53,159,360 บาท

#### 7. โครงการจัดตั้งศูนย์พักรอการส่งกลับแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมือง

ประเภท โครงการยุทธศาสตร์จังหวัด ระยะเวลาดำเนินโครงการ 1 ปี เริ่มต้นปี 2549 สิ้นสุดปี 2552 หรือ เมื่อมีการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวในระยะที่ 2 สมบูรณ์

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : สำนักงานจัดหางานจังหวัดตาก

#### ยุทธศาสตร์ :

1. ส่งเสริมการค้าชายแดน 2. เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันและสร้างฐานการผลิตชายแดนระหว่างประเทศไทยกับประเทศเพื่อนบ้านด้านการเกษตร อุตสาหกรรมและการบริการด้านส่งเสริมการค้าชายแดน

#### วัตถุประสงค์

- เพื่อแก้ไขปัญหาและจัดระเบียบแรงงานต่างด้าวผิดกฎหมาย
- เพื่อรองรับการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวอย่างเป็นระบบในระยะที่ 2 ในการปรับเปลี่ยนสถานะให้แรงงานต่างด้าวเข้าเมืองผิดกฎหมายเป็นแรงงานต่างด้าวเข้าเมืองถูกกฎหมาย

- เพื่อรองรับเขตเศรษฐกิจชายแดนและสนับสนุนยุทธศาสตร์ของจังหวัดตากในการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันและสร้างฐานการผลิตชายแดนระหว่างไทยกับเพื่อนบ้านด้านการเกษตร อุตสาหกรรมและบริการ
- เพื่อรองรับมาตรการผ่อนปรนการใช้แรงงานต่างด้าวในเขตเศรษฐกิจชายแดนในการควบคุมดูแลแรงงานต่างด้าวให้เป็นอย่างเหมาะสมและเป็นแหล่งที่นายจ้าง/สถานประกอบการ ในเขตเศรษฐกิจชายแดนสามารถขอใช้แรงงานต่างด้าวจากศูนย์ดังกล่าวได้ เพื่อสนองต่อความต้องการของนายจ้าง/สถานประกอบการ เป็นการส่งเสริมการลงทุนในเขตพื้นที่เขตเศรษฐกิจชายแดนให้ไปอย่างถูกต้องและเหมาะสม
- เพื่อให้การดำเนินการจัดระบบบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวจังหวัดตากในเขตเศรษฐกิจชายแดนเป็นไปในรูปแบบศูนย์เบ็ดเสร็จ (ONE-STOP-SERVICE) และเป็นไปตามหลักธรรมาภิบาล (GOOD GOVERNANCE) เพื่อให้การบริหารจัดการ DEMAND , SUPPLY ของนายจ้างและแรงงานต่างด้าวที่เหมาะสม และเพื่อเป็นโครงการนำร่อง (PILOT PROJECT) ในการบริหารแรงงานต่างด้าวตามแนวตะเข็บเศรษฐกิจชายแดน
- เพื่อให้การจ้างงานในเขตเศรษฐกิจชายแดนเป็นไปอย่างเหมาะสม ป้องกันการไหลทะลักของแรงงานต่างด้าวเข้าสู่หัวเมืองชั้นใน เป็นการแก้ปัญหาลักลอบการทำงานและจ้างแรงงานต่างด้าวที่ผิดกฎหมาย
- เพื่อบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวกรณีไม่สามารถทำงานได้อย่างเหมาะสม

#### หลักการและเหตุผล

- เพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาแรงงานต่างด้าวผิดกฎหมายและจัดระเบียบแรงงานต่างด้าวผิดกฎหมาย เพื่อให้เป็นไปตามแนวนโยบายของรัฐบาลในด้านการรักษาความมั่นคงของรัฐและแผนบริหารราชการแผ่นดิน ปี 2548 – 2551 ในการที่จะแก้ไขปัญหาผู้ลักลอบเข้าเมืองและแรงงานต่างด้าวผิดกฎหมายโดยให้คนต่างด้าวได้รับการจัดระบบการทำงาน
- เพื่อรองรับการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมืองปี 2547 ในระยะที่ 2 ตามมติกรม. เมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2547 และ 27 เมษายน 2547 ในการปรับเปลี่ยนสถานะแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมืองผิดกฎหมายให้เป็นผู้เข้าเมืองโดยถูกต้องตามกฎหมาย โดยดำเนินการพิสูจน์สัญชาติ หรือรับรองสถานะ จะได้รับอนุญาตให้เข้าพำนัก ณ ศูนย์ฯ หากมีการพิสูจน์สถานะที่ชัดเจนแล้วก็ต้องดำเนินการตามกระบวนการ หรือส่งตัวกลับไปยังประเทศเดิม หากเกิดกรณีที่ไม่สามารถพิสูจน์สถานะได้ชัดเจนหรือประเทศต้นทางไม่ยอมรับกลับ สภาความมั่นคงแห่งชาติ หรือสำนักงานข้าหลวงใหญ่แห่งสหประชาชาติ (UNHCR) จะต้องเข้ามาจัดการ

- เพื่อรองรับการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมืองขณะอยู่ระหว่างการเจรจาว่าด้วยการทำความเข้าใจว่าด้วยความเข้าใจในการจ้างแรงงาน (MEMORENDUM OG YNDERSTANDING) ระหว่างรัฐบาลไทยและรัฐบาลพม่าในการนำเข้าแรงงานอย่างถูกต้องซึ่งรัฐบาลไทยจะต้องดำเนินการมาตรการอย่างใดอย่างหนึ่งต่อการจ้างแรงงานพม่าขณะที่การเจรจายังไม่สามารถดำเนินการตามแผนที่วางไว้
- เพื่อสนับสนุนมาตรการการจัดระบบการใช้แรงงานต่างด้าวแบบผ่อนปรนและเพื่อให้การดำเนินการพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตากมีความสมบูรณ์แบบ ดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตามความเหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงในพื้นที่ อีกทั้งในเขตเศรษฐกิจดังกล่าวมีความต้องการแรงงานต่างด้าวอย่างเข้มข้น จึงเห็นควรให้มีศูนย์บริหารแรงงานต่างด้าวเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตากแบบเบ็ดเสร็จ (ONE-STOP-SERVICE) เพื่อให้มีการบริหารจัดการเกิดผลทางปฏิบัติ เพื่อให้เป็นแหล่งที่นายจ้าง/สถานประกอบการ ในเขตเศรษฐกิจชายแดนสามารถขอใช้แรงงานต่างด้าวในศูนย์ดังกล่าวได้ โดยต้องเสียค่าธรรมเนียมในการขอใช้แรงงานต่างด้าว หรือ ค่า LEVY และค่าธรรมเนียมใบอนุญาตทำงาน ทำให้ศูนย์มีรายได้ สามารถบริหารจัดการตนเอง โดยไม่ต้องรับเงินสนับสนุนจากภาครัฐ ทำให้เกิดมาตรการในการควบคุมและดูแลแรงงานโดยท้องถิ่น สามารถบริหารจัดการให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสม

ตัวชี้วัดของความสำเร็จ คือ

1. จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ 5,000 คน / ปี
2. ค่าธรรมเนียมในการจัดเก็บจากการขอรับใบอนุญาตทำงาน
3. จำนวนแรงงานต่างด้าวที่ได้รับการจ้างงานขณะพำนักอยู่ในศูนย์บริหารแรงงานต่างด้าวเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตากแบบเบ็ดเสร็จ

กลุ่มเป้าหมายที่ได้รับประโยชน์ คือ นายจ้าง / สถานประกอบการที่มีความต้องการใช้แรงงานต่างด้าวในเขตเศรษฐกิจชายแดน

งบประมาณ ปี 2549 จำนวน 50,000,000 บาท ได้จาก

1. เงินนอกงบประมาณ
2. งบประมาณที่จัดเก็บจากค่าธรรมเนียมในการเก็บค่า LEVY และค่าธรรมเนียมในการออกใบอนุญาตทำงานให้คนต่างด้าว ร้อยละ 50 ของค่าธรรมเนียมทั้งหมดผ่านกรมการจัดหางานหรือเงินงบประมาณสนับสนุนจากสำนักบริหารแรงงานต่างด้าว กรมการจัดหางาน

**8. โครงการจัดระเบียบและอนุญาตให้แรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานแบบไปเช้า - กลับเย็น ประเภท โครงการตามยุทธศาสตร์จังหวัด สถานะเป็นโครงการใหม่**

ระยะเวลาดำเนินโครงการ 1 ปี เริ่มต้นปี 2549 และมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : สำนักงานจัดหางานจังหวัดตาก

ยุทธศาสตร์ : ส่งเสริมการค้าชายแดน

วัตถุประสงค์

- เพื่อรองรับการจัดการบริหารแรงงานต่างด้าวในระยะที่ 2 ในการเข้ามาทำงานของแรงงานต่างด้าวแบบมาเช้า - กลับเย็น และเข้ามาทำงานตามฤดูกาลตามความต้องการของภาคเกษตรกรรม
- เพื่อรองรับเขตเศรษฐกิจชายแดนและสนับสนุนยุทธศาสตร์ของจังหวัดตากในการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันและสร้างฐานการผลิตชายแดนระหว่างไทยกับเพื่อนบ้านด้านการเกษตร อุตสาหกรรมและบริการ
- เพื่อรองรับมาตรการผ่อนปรนการใช้แรงงานต่างด้าวในเขตเศรษฐกิจชายแดน
- เพื่อให้การบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวตามแนวตะเข็บชายแดนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีการควบคุมการเดินทางเข้ามาทำงานของแรงงานต่างด้าวอย่างเป็นระบบ
- เพื่อป้องกันการหลบหนีเข้าเมืองอย่างผิดกฎหมายและเป็นการลดปัญหาเรื่องแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาทำงาน โดยให้ถือเอกสารอย่างใดอย่างหนึ่ง เข้ามาทำงานแบบเช้ามา - กลับเย็น
- เพื่อแก้ไขการขาดแคลนแรงงานและการเคลื่อนย้ายของแรงงานสู่เมืองใหญ่หรือนายจ้างอื่น

หลักการและเหตุผล

- เนื่องจากคนต่างด้าวที่มีชายแดนติดต่อกับอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก เดินทางเข้ามาในประเทศไทยโดยผ่านช่องทางมิตรภาพไทย-พม่า เฉลี่ย 2,000 คนต่อวัน โดยใช้ใบผ่านแดน (Border Pass) เพื่อเข้ามาท่องเที่ยวหรือกิจธุระเท่านั้น ไม่สามารถใช้เพื่อการทำงานได้ และที่แรงงานลักลอบเข้ามา ตามช่องทางกึ่งลักลอบอีก 27 ช่องทาง ประมาณไม่ต่ำกว่า 2,000 คนต่อวัน ซึ่งความต้องการใช้แรงงานต่างด้าวมีเป็นจำนวนมาก หากมีการจัดระบบการบริหารจัดระเบียบและอนุญาตให้แรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานแบบ เข้ามา - เย็นกลับได้ จะสามารถหยุดการทะลักของแรงงานต่างด้าวเข้าสู่หัวเมือง ช่วยสร้างเขตเศรษฐกิจชายแดน ช่วยลดปัญหาแรงงานลักลอบ อาชญากรรม และชุมชนแออัด ที่เกิดจากการอพยพเข้ามาของแรงงานต่างด้าวได้
- เพื่อรองรับเขตเศรษฐกิจชายแดน ตามที่ ครม. ได้มีมติเมื่อ วันที่ 18 ตุลาคม 2547 เห็นชอบให้มีการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจชายแดน จังหวัดตาก

- เพื่อรองรับการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวในระยะที่ 2 ตามมติ ครม. เมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2547 และ 27 เมษายน 2547 ในการให้แรงงานต่างด้าวเข้ามาแบบเข้ามา – เย็นกลับ และเข้ามาทำงานตามฤดูกาล

ตัวชี้วัดของความสำเร็จ คือ จำนวนแรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานแบบมาเช้า – เย็นกลับ และทำงานตามฤดูกาล อย่างถูกต้องตามกฎหมาย

กลุ่มเป้าหมายที่ได้รับประโยชน์ คือ แรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานแบบมาเช้า – เย็นกลับ หรือทำงานตามฤดูกาลอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ประมาณวันละ 2,000 คน

งบประมาณ ปี 2549 จำนวน 3,000,000 บาท ได้จาก งบประมาณ ปี 2549 งบประมาณที่สนับสนุนจากสำนักบริหารแรงงานต่างด้าว กรมการจัดหางาน และ งบประมาณที่จัดเก็บจากค่าธรรมเนียมในการออกใบอนุญาตทำงานซึ่งต้องทำตามตกลงกับกระทรวงการคลังผ่าน กรมการจัดหางาน ผลการดำเนินการ ดำเนินการไปแล้ว ประมาณ 30% ของโครงการในปี 2549

#### 9. โครงการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชื่อมโยงตามแนวตะวันออก – ตก “โครงการพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนฝั่งตะวันตกและการการจัดงานแสดงสินค้าชายแดน”

ระยะเวลาดำเนินงาน : มิถุนายน 2546

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : สำนักงานจังหวัดตาก และสนับสนุนโดย สำนักงานพาณิชย์จังหวัดตาก สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดตาก หอการค้าจังหวัดตาก และสภาอุตสาหกรรมจังหวัดตาก  
หลักการและเหตุผล

จังหวัดตากเป็นพื้นที่เชิงอนุรักษ์ของภาคเหนือตอนล่างที่โครงสร้างธุรกิจขึ้นอยู่กับภาคเกษตรและการค้าชายแดน ซึ่งอำเภอแม่สอดเป็นเมืองชายแดนสำคัญของพื้นที่เศรษฐกิจแนวตะวันออก-ตะวันตก รวมทั้งอยู่ในเขตของ GMS และโครงการสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ ซึ่งปัจจุบันกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้ย้ายฐานการผลิตจากส่วนกลางมาบริเวณอำเภอแม่สอดเป็นจำนวนมาก ประกอบกับมีระบบโครงข่ายการคมนาคมเชื่อมโยงพื้นที่เศรษฐกิจแนวเหนือ-ใต้ และแนวตะวันออก-ตก ทำให้สามารถเสริมสร้างกิจกรรมทางเศรษฐกิจในรูปแบบต่าง ๆ ร่วมกับประเทศเพื่อนบ้านได้อย่างมีประสิทธิภาพ และยังเอื้อประโยชน์กับจังหวัดใกล้เคียง ตลอดจนการท่องเที่ยวภายในกลุ่มจังหวัดสู่ประเทศเพื่อนบ้านได้ในอนาคต

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อกำหนดทิศทางการพัฒนาและส่งเสริมการค้าชายแดน
2. เพื่อกระตุ้นให้เกิดการตื่นตัวในด้านการค้าและการลงทุนภายในจังหวัด/กลุ่มจังหวัด
3. เพื่อให้เกิดกิจกรรมทางด้านการค้า-การลงทุน และการท่องเที่ยวใหม่ ๆ ภายในจังหวัดและกลุ่มจังหวัดสู่ประเทศเพื่อนบ้าน

#### 4. เพื่อปรับปรุงและจัดทำเอกสารประชาสัมพันธ์การค้า-การลงทุน และการท่องเที่ยวเมืองชายแดนด้านฝั่งตะวันตก

กลุ่มเป้าหมาย ผู้ประกอบการ นักธุรกิจ และหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ที่เกี่ยวข้องในเขตจังหวัดตาก กำแพงเพชร นครสวรรค์ อุทัยธานี และเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ได้แก่ เชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง แม่ฮ่องสอน เชียงราย พะเยา แพร่ น่าน และอุตรดิตถ์ รวมทั้งสิ้น 150 คน

ตัวชี้วัดความสำเร็จ :

1. เศรษฐกิจภายในท้องถิ่น โดยเฉพาะในจังหวัดตากและกลุ่มจังหวัดมีการติดต่อค้าขายสู่ชายแดนเพิ่มขึ้น 15%
2. เกิดการเชื่อมโยงการค้าชายแดนระหว่างจังหวัดในภาคเหนือตอนบนเพิ่มขึ้น 15%

งบประมาณ : 177,250 บาท จากงบประมาณสนับสนุนจาก มท. /งบฯ กรอ.

ผลการดำเนินการ : ได้ดำเนินการไปแล้ว

#### 10. โครงการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ทางสังคม วัฒนธรรมและประเพณีกับประเทศเพื่อนบ้านในเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก

ระยะเวลาดำเนินงาน : 1 ตุลาคม 2548-กันยายน 2549

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : สำนักงานจังหวัดตากร่วมกับประชาคมแม่สอด

##### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมโครงการและคณะทำงานพัฒนากลไกการมีส่วนร่วมต่อการพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก ได้มีความรู้ ความเข้าใจถึงความแตกต่างในบริบททางสังคม ภาษา วัฒนธรรม วิถีชีวิตของประเทศเพื่อนบ้านที่จะไหลบ่ามาพร้อมกับการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ
2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมโครงการและคณะทำงานได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนแนวคิด ประสบการณ์ ผ่านการแสดงออกผ่านกิจกรรมด้านสุขภาพ สังคม วัฒนธรรม ประเพณี อันนำมาซึ่งการเสริมสร้างความเข้าใจและมิตรภาพร่วมกัน
3. เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม วัฒนธรรม และประเพณี ระหว่างจังหวัดตากกับเมืองเมียวดี และเขตการปกครองตนเองต่อหอง ประเทศจีน

##### หลักการและเหตุผล

วิถีชีวิตตามเขตชายแดนเป็นความเป็นอยู่แบบร่วมกัน มีการติดต่อค้าขายและเยี่ยมเยียนกันอยู่เรื่อยมายาวนานด้วยความสันติ แต่ด้วยนโยบายของแต่ละประเทศทำให้วิถีชีวิตเดิม ๆ เปลี่ยนไป โดยมีความสัมพันธ์กันลดลง จึงไม่ส่งผลที่ดีต่อการพัฒนาประเทศที่มุ่งสร้างเครือข่ายและต้องอาศัยความร่วมมือของทั้ง 2 ประเทศ เช่น ประเพณี วัฒนธรรม รัฐจึงควรสนับสนุนให้มีการสืบทอดมา

เยาวชนรุ่นใหม่ได้เรียนรู้วิถีชีวิต ภาษา และวัฒนธรรม ของประเทศเพื่อนบ้านที่จะมาพร้อมกับการพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ จะมีผลอย่างมากต่อการปรับเปลี่ยนวิถีทัศน์ต่อกระบวนการพัฒนาท้องถิ่นให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของและสังคมในอนาคต

**ตัวชี้วัดความสำเร็จ :** ผู้เข้าร่วมโครงการที่ได้ศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และร่วมกันทำงานที่ได้มีความเข้าใจในด้านวิถีชีวิต ประเพณี และวัฒนธรรมที่ต่างกัน

งบประมาณ : 1,050,000 บาท ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสำนักงานความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ กระทรวงต่างประเทศ (TICA) แยกเป็น 4 รายการ

- |   |             |
|---|-------------|
| - ค่าจัดกิจกรรมจักรยานมิตรภาพ ไทย-พม่า                  | 100,000 บาท |
| - ค่าจัดกิจกรรมกีฬามิตรภาพ ไทย-พม่า                     | 150,000 บาท |
| - ค่าจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนวิถีชีวิตและประเพณีและวัฒนธรรม | 500,000 บาท |
| - ค่าจัดกิจกรรมสืบสานสัมพันธ์บ้านพี่เมืองน้องไทย-จีน    | 300,000 บาท |

#### 11. โครงการศึกษาความเหมาะสมการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมผลกระทบล้อมและการปรับโครงสร้างการผลิต

ระยะเวลาดำเนินงาน : ศึกษาในระยะเวลา 270 วัน

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : สำนักงานจังหวัดตาก

##### วัตถุประสงค์

1. เพื่อทบทวนศักยภาพการพัฒนากิจกรรมทางเศรษฐกิจของพื้นที่เขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก ในเรื่อง การลงทุนอุตสาหกรรมและการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรม การปรับโครงสร้างการผลิตด้านเกษตรและการพัฒนาอุตสาหกรรมแปรรูปเกษตร
2. เพื่อศึกษาศักยภาพความเหมาะสมด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม ชัดความสามารถในการรองรับการพัฒนาของพื้นที่ (CARRYING CAPACITY) และประเมินผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม
3. เพื่อเป็นเครื่องมือสำคัญของผู้บริหารในการตัดสินใจกำหนดการพัฒนาและการลงทุนและ
4. เป็นรูปแบบหรือแนวทางในการวางแผนพัฒนาที่มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับการรองรับทางด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม
5. เพื่อเป็นรูปแบบหรือแนวทางในการวางแผนพัฒนาสำหรับการพัฒนาพื้นที่เฉพาะอื่นๆต่อไป

##### หลักการและเหตุผล

รัฐบาลได้ตระหนักถึงศักยภาพและโอกาสในการพัฒนาไปสู่เขตเศรษฐกิจชายแดนจึงได้พัฒนา อำเภอแม่สอด ตามโครงการพัฒนาเมืองชายแดนมาตั้งแต่ ปี 2542 โดยมีมติ ครม.วันที่ 18

พฤศจิกายน 2546 ให้พัฒนาพื้นที่นาร่องเป็นลักษณะเมืองคู่แฝด ร่วมระหว่างไทย - พม่า คือ แม่สอด-เมียวดี เพื่อแก้ไขปัญหาด้านสังคม ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการดำเนินการตามแผนปฏิบัติการที่กำหนดให้ ปี 2548 - 2549 เป็นช่วงเวลาของการเตรียมพื้นที่ เพื่อรองรับการลงทุน โดยเร่งจัดผังเมืองรวม / ผังเมืองเฉพาะ พัฒนาชุมชนเทศบาล สร้างความรู้ความเข้าใจแก่ประชาชน และการศึกษาเพื่อกำหนดกิจกรรมการพัฒนาที่เหมาะสมกับศักยภาพของพื้นที่ และไม่กระทบต่อสิ่งแวดล้อม ก่อนการลงทุนในปี 2550

การศึกษาเชิงลึกในภาพรวมของ สศช. พบว่า ศักยภาพและโอกาสในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญ มีอยู่ 4 ด้าน คือ ด้านอุตสาหกรรม การค้า/การบริการ การท่องเที่ยว และการเกษตร โดยการกระตุ้นให้เกิดกิจกรรมการพัฒนาทั้ง 4 ด้านอย่างมีประสิทธิภาพ จะต้องกำหนดทิศทางการพัฒนาในรายสาขา เพื่อให้สอดคล้องกับศักยภาพพื้นที่ ตามแผนที่ได้กำหนดไว้ ซึ่งต้องคำนึงถึงประเด็นทางสิ่งแวดล้อมด้วย (Sensitive Area) และการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชน ดังนั้นจึงมีมติ ครม. เมื่อวันที่ 11 มกราคม 2548 ให้ดำเนินการบูรณาการใน 3 โครงการนี้ อย่างเร่งด่วน คือ

1. โครงการศึกษาความเหมาะสมการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรม
2. โครงการศึกษาแนวทางการปรับโครงสร้างการผลิตภาคการเกษตร
3. โครงการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมระดับพื้นที่ในพื้นที่เขตเศรษฐกิจชายแดน

โดยมอบหมายให้ผู้ว่าราชการจังหวัดตากเป็นเจ้าภาพในการดำเนินการศึกษา ผลการศึกษานี้จะเป็นเครื่องมือที่สำคัญของจังหวัดในการตัดสินใจกำหนดการพัฒนาและการลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผลการดำเนินโครงการ : กำลังดำเนินการประมาณ 20% ของโครงการ

ตัวชี้วัดความสำเร็จ : ผลตอบแทนทางสังคมที่องค์กรได้รับหลังจากสำเร็จโครงการ

งบประมาณ : 14 ล้านบาท ได้จากงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณปี 2549

13. โครงการพัฒนากลไกการมีส่วนร่วมของภาคประชาชนต่อการพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก

ระยะเวลาดำเนินงาน : 3 ปี ตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2548 ถึง กันยายน 2551

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : สำนักงานจังหวัดตากร่วมกับประชาคมแม่สอด

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาและติดตามความก้าวหน้าการดำเนินการพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนและนำมาสู่การพัฒนาข้อมูล ความรู้ใหม่ให้พร้อมต่อการอำนวยความสะดวกและส่งเสริมการเรียนรู้แก่ประชาชน จนสามารถเชื่อมต่อกับความคิด ความสามารถของผู้คนไปสู่การมีส่วนร่วมพัฒนาอย่างรู้เท่าทัน สร้างสรรค์และยั่งยืน
2. เพื่อพัฒนากลไกการบริหารจัดการเชิงนวัตกรรม ภายใต้ระบบที่ซับซ้อนเป็นพลวัต สู่การสร้างเขตเศรษฐกิจชายแดนที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใสตามหลักธรรมาภิบาล และด้วยกระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชน

### หลักการและเหตุผล

มติคณะรัฐมนตรีลงวันที่ 19 ตุลาคม 2547 เห็นชอบแนวทางการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก ตามที่สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติเสนอ โดยประกาศเขตเศรษฐกิจครอบคลุม 3 อำเภอ คือ อำเภอแม่สอด กำหนดพัฒนาเป็นเขตการลงทุนด้านอุตสาหกรรม การค้า และการท่องเที่ยว อำเภอพบพระและอำเภอแม่ระมาด กำหนดการพัฒนาการผลิตด้านเกษตรและอุตสาหกรรมเชื่อมโยงกับแม่สอด และกำหนดแนวทางดำเนินการพัฒนาพื้นที่เขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก

เมื่อได้ติดตามความก้าวหน้าและศึกษากระบวนการพัฒนาแล้ว ได้ก่อให้เกิดความห่วงใยในกลุ่มพลเมืองตากทุกภาคส่วนสังคม เห็นร่วมกันว่าเรื่องนี้มีความซับซ้อนเป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากกติกาโลกใหม่ที่เกี่ยวข้องกับข้อตกลงทางเศรษฐกิจ การค้า และการลงทุนระหว่างประเทศ หลายเรื่อง เช่น การจัดระบบเศรษฐกิจตามแนวชายแดน (ECS : Economic Cooperation Strategy) ปฏิญญาพุกาม (ACMECS : Ayerady - chao Phaya - Maekong Economic Cooperation Strategy) การพัฒนาอุตสาหกรรมตามแนวตะวันออก และตะวันตก (EWC : East- West Industrial Development Corridors) และโครงการความร่วมมือทางเศรษฐกิจในอนุภาครุ่มน้ำโขง 6 ประเทศ (GMS : Greater Maekong Subregion) และผลการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้จะทำให้ชายแดนจังหวัดตากเป็นจุดเชื่อมที่สำคัญระหว่างเศรษฐกิจไทยกับเศรษฐกิจโลก ทั้งหมดนี้เป็นปรากฏการณ์ใหม่เป็นองค์ความรู้ใหม่ที่ยากต่อความเข้าใจถ้าไม่เรียนรู้ เพราะภายใต้สถานการณ์นี้ได้เชื่อมโยงเกี่ยวพันผู้มีส่วนได้เสียหลายระดับ หลายกลุ่ม หลายพื้นที่ และทำอย่างไรจะก่อให้เกิดความลงตัวพัฒนาให้ทันกันระหว่างชาวบ้าน เกษตรกร พ่อค้า ข้าราชการ ซึ่งจะคิดแทนกันนั้นไม่ได้ นอกจากการเปิดหนทางของข้อมูลความรู้ไปให้ทั่วถึงทุกๆ กลุ่ม พร้อมกับเชื้อรอยต่อของข้อมูล ของนโยบายภาครัฐกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ให้เกิดการพัฒนาวัดณธรรมการทำงานร่วมกัน สร้างนวัตกรรมไปสู่การกำหนดอนาคตที่

ปรารถนา คือ ความกินดีอยู่ดีของประชาชนฐานราก จนถึง เป้าหมายการพัฒนาเขตเศรษฐกิจ คือ ความสามารถในการแข่งขันและการเพิ่มรายได้ของประเทศชาติต่อไป

**การดำเนินงาน**

1. จัดตั้งศูนย์ประสานงานสนับสนุนกลไกการมีส่วนร่วมพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตากภาคประชาชน (ศสป.) และระบบบริหารจัดการสำนักงาน
2. งานวิจัยและพัฒนา (Research & Development)
3. งานสื่อสารสู่สาธารณะเพื่อสร้างกระบวนการเรียนรู้อย่างมีส่วนร่วม (Public Participation)
4. พัฒนาศักยภาพคนทำงาน (Capacity Building)
5. ติดตามและประเมินผลภายใน (Internal Evaluation)

ตัวชี้วัดของความสำเร็จ : จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ และ ศูนย์ประสานงานสนับสนุนการมีส่วนร่วมพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก

กลุ่มเป้าหมาย : ประชากรจังหวัดตาก กลุ่มพ่อค้า เกษตรกร ข้าราชการ ผู้ที่เกี่ยวข้อง

งบประมาณ : เป็นงบประมาณประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2549 งบกลาง จำนวน 4,730,000 บาท แบ่งเป็น

1. จัดตั้งศูนย์ประสานงานสนับสนุนกลไกการมีส่วนร่วมพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตากภาคประชาชน (ศสป.) และระบบบริหารจัดการสำนักงาน เป็นเงิน 700,000 บาท
2. งานวิจัยและพัฒนา (Research & Development) 900,000 บาท
3. งานสื่อสารสู่สาธารณะเพื่อสร้างกระบวนการเรียนรู้อย่างมีส่วนร่วม (Public Participation) 1,300,000 บาท
4. พัฒนาศักยภาพคนทำงาน (Capacity Building) 1,700,000 บาท
5. ติดตามและประเมินผลภายใน (Internal Evaluation) 130,000 บาท

**ผลที่คาดว่าจะได้รับ**

1. ประชาชนในพื้นที่เกิดความตื่นตัว รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงอย่างมีสติ เกิดความรักและห่วงใยในบ้านเมือง และมีส่วนร่วมในการออกแบบ สนับสนุนการมีเขตเศรษฐกิจชายแดนที่ดีที่ประสบความสำเร็จ พร้อมกับช่วยกันสร้างบ้านเมืองให้น่าอยู่ เพื่อส่งมอบแก่คนรุ่นหลัง
2. เกิดแบบอย่างของกระบวนการพัฒนาที่ชุมชนท้องถิ่นเข้ามามีส่วนร่วมในการกำหนดอนาคตบ้านเมืองร่วมกัน
3. เกิดทีมงานในพื้นที่ ที่ผ่านการฝึกปฏิบัติจริง สามารถร่วมกันทำงานสนองตอบการพัฒนาเชิงสร้างสรรค์บนสำนึกท้องถิ่นและประเทศ

4. ศูนย์ประสานงานสนับสนุนการมีส่วนร่วมพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตากภาคประชาชน จะทำหน้าที่เป็นแหล่งพัฒนากระบวนการเรียนรู้ของประชาชนในทุกด้านบนฐานความรู้และการปฏิบัติจริงในท้องถิ่นอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

ผลการดำเนินงานของโครงการ : กำลังดำเนินการ ได้ประมาณ 40% ของโครงการ

14. โครงการก่อสร้างระบบป้องกันน้ำท่วมเทศบาลเมืองแม่สอด จังหวัดตาก

ระยะเวลาดำเนินงาน : 600 วัน เริ่มตั้งแต่เดือน มีนาคม 2549

หน่วยงานที่รับผิดชอบ : กองช่างเทศบาลเมืองแม่สอด อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก

หลักการและเหตุผล

เทศบาลเมืองแม่สอด มีลักษณะภูมิประเทศที่มีภูเขาสูงล้อมรอบและเป็นแอ่งกระทะ ดังนั้นในฤดูฝนจะได้รับมรสุม มีปริมาณน้ำฝนจำนวนมาก และน้ำป่าไหลป่าเข้าเขตเทศบาล ทำให้เกิดปัญหาน้ำท่วม น้ำไม่สามารถระบายได้ ประชาชนได้รับความเดือดร้อน ถนนชำรุดเสียหาย เพื่อความปลอดภัยของประชาชน รวมไปถึงนักท่องเที่ยว และรองรับกับความเจริญที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว และสนับสนุนภายใต้ยุทธศาสตร์การพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเร่งระบายน้ำโดยการจัดระบบควบคุมของกระแสน้ำและป้องกันความเสียหาย ด้านชีวิตทรัพย์สิน การค้า การลงทุน และการท่องเที่ยวชายแดน
2. เพื่อป้องกันน้ำท่วมในฤดูฝนแลความเสียหายต่อทรัพย์สินของประชาชน
3. เพื่อเป็นกำแพงกันดินป้องกันอันตรายของชั้นดินเป็นสาเหตุให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของกระแสน้ำและลำน้ำตื้นเขิน
4. เพื่อปรับปรุงการรูกัลล้าห้วยแม่สอด
5. เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อนหย่อนใจกลางเมืองแม่สอด

ตัวชี้วัดความสำเร็จ :

1. จำนวนประชากรที่ได้รับประโยชน์ 27, 157 คน
2. จำนวนครัวเรือนที่ได้รับประโยชน์ 10, 522 คน
3. ผลประโยชน์ส่วนรวม
  - มลพิษทางน้ำลดลง
  - อนุรักษ์ทรัพยากรนิเวศน์และสิ่งมีชีวิตตามแหล่งน้ำ
  - ประชาชนปลอดภัยต่อการใช้น้ำในลำห้วย
  - มีระบบระบายน้ำจากอาคารบ้านเรือนที่มีประสิทธิภาพ

งบประมาณ : 232,800,000 บาท จากงบประมาณประจำปี 2549

## บทที่ 6

## ปัญหา/อุปสรรค และ ข้อเสนอแนะ

## ต่อการค้าชายแดน อ.แม่สอด

## ปัญหา/อุปสรรคของการค้าชายแดนไทย-พม่าที่ อ.แม่สอด

ด้านกฎระเบียบเกี่ยวกับการค้าชายแดนไทย-พม่า ที่ด่านแม่สอด

ขั้นตอนการนำเข้า-ส่งออกที่เป็นอุปสรรคกับไทย ได้แก่

1. การกำหนดคุณสมบัติของผู้ยื่นขอจดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออก ต้องเป็นพม่า ไม่ว่าจะ เป็นโดยสัญชาติ หรือแปลงสัญชาติ ถ้าเป็นหุ้นส่วน หรือห้างหุ้นส่วนก็ต้องตั้งในประเทศพม่า เท่านั้น ซึ่ง จำกัดสิทธิในการเป็นผู้นำเข้า-ส่งออกของพม่า ซึ่งเป็นการผูกขาดอย่างชัดเจน

ลักษณะของผู้นำเข้าของพม่า มี 3 ประการคือ

1) บริษัทของรัฐบาล (State-Owned Company)

เป็นผู้นำเข้ารายใหญ่ ซึ่งสินค้าที่นำเข้าส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าที่นำเข้าเพื่อวัตถุประสงค์ใช้ใน ราชการและสินค้าทุนที่ใช้ภายใต้โครงการลงทุนประจำปี หน่วยงานที่ทำหน้าที่นี้ของประเทศพม่า คือ Myanmar Import-Export Service

2) บริษัทของเอกชน (Private Company)

เป็นบุคคลธรรมดา ห้างหุ้นส่วน บริษัทหรือสหกรณ์ ที่ยื่นขอจดทะเบียนเป็นผู้นำเข้าส่งออกจาก สำนักงานทะเบียน นำเข้า-ส่งออก (Export-Import Registration Office) กรมการค้า กระทรวง พาณิชย์ โดยสามารถ นำเข้า-ส่งออก สินค้าได้ทุกชนิดตามเงื่อนไขของกฎและระเบียบที่ระบุไว้

3) ผู้ค้าชายแดน

ผู้ทำการค้าต้องยื่นขอจดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออก จากกรมการค้าหรือเมืองชายแดนนั้นๆ และผู้ดำเนินการค้าชายแดนจะต้องเป็นสมาชิกของหอการค้าในจังหวัดชายแดนนั้นๆ

2. การกำหนดรายการสินค้าห้ามนำเข้าประเทศพม่า<sup>1</sup> มีจำนวน 15 รายการ ดังนี้ ผงชูรส น้ำหวานและเครื่องดื่ม ขนมปังกรอบทุกชนิด หมากฝรั่ง ขนมหัก ขนมหเวเฟอร์ ช็อกโกแลต อาหาร กระป๋อง (เนื้อสัตว์และผลไม้) เส้นไหมทุกชนิด เหล้า เบียร์ บุหรี่ ผลไม้สดทุกชนิด เพื่อเป็นการควบคุม การค้าทางทะเล และ เพื่อสงวนเงินตราต่างประเทศและคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในประเทศพม่า และ

<sup>1</sup> ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์พม่าฉบับที่ 2/2000 ลงวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2543

เพิ่มเติมสินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์พลาสติกสำหรับใช้ในครัวเรือนและใช้ส่วนตัวทุกชนิด<sup>2</sup> โดยให้เหตุผลว่า เพื่อสงวนเงินตราต่างประเทศและคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งสินค้าเหล่านี้เป็นสินค้าที่ถูกกฎหมายจากประเทศไทย เมื่อส่งออกไปประเทศพม่าจะเป็นสินค้าต้องห้ามที่ผิดกฎหมายจึงมีการตรวจจับจากทางการพม่าอยู่เสมอๆ และเป็นสินค้าที่ไทยส่งออกมูลค่าสูง 10 อันดับแรกของมูลค่าการส่งออก ของการค้าชายแดนที่ได้กล่าวแล้วในบทที่ 2

### 3. การกำหนดสินค้าห้ามส่งออกจากพม่าไปยังไทย

คือ ไม้สัก น้ำมันปิโตรเลียม แก๊สธรรมชาติ ไข่มุก หยก อัญมณี แร่ธรรมชาติ และสินค้าอื่นๆ โดยเอกชน แต่สามารถส่งออกได้โดยรัฐเท่านั้น และสินค้าเหล่านี้ไทยมีความต้องการเป็นอันดับต้นๆ ของมูลค่าการนำเข้าไทยเช่นกัน

### 4. การกำหนดระเบียบการส่งออก-นำเข้าพม่าที่เป็นอุปสรรค ได้แก่

1) การขอการเปิด L/C เพื่อนำเข้าสินค้าจากประเทศพม่า ต้องเป็นจำนวนเงินที่ได้เท่ากับการส่งออกเท่านั้น ซึ่งเรียกว่า Balance trade ซึ่งไทยมีความต้องการส่งออกมากกว่าการนำเข้า ก็ไม่สามารถทำได้

2) มีการกำหนดเพดานการนำเข้าพม่าได้ไม่เกินปีละ 50,000 เหรียญสหรัฐฯ ต่อบริษัท

3) การขอใบอนุญาตส่งออก ใช้เวลานานถึง 6 เดือน ทำให้การค้าชายแดนเสียหาย

### ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา

การแก้ปัญหาในประเด็นด้านกฎระเบียบเกี่ยวกับการค้าชายแดนที่ประเทศพม่าเป็นผู้กำหนด ทั้ง 4 ประเด็นนี้ เป็นสิ่งสำคัญและเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาการค้าชายแดนให้มีการขยายตัวจากที่เป็นอยู่ในขณะนี้ หากรัฐบาลไทยให้ความสนใจและมีการเจรจาระหว่างรัฐบาลกับรัฐบาลถึงการยกเลิกข้อจำกัดที่เป็นอุปสรรคดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็น การยกเลิกการจำกัดการนำเข้าสินค้า 15 รายการ หรือสินค้าออกไปยังไทย และแนวปฏิบัติที่ควรมีข้อยกเว้น เพราะการค้าชายแดน มีลักษณะที่แตกต่างจากการค้าระหว่างประเทศที่เป็นสากล (International trade /normal trade) เช่น ควรมีการกำหนดขนาดและปริมาณ หรือมูลค่าในการค้า หากมีปริมาณการนำเข้าสินค้าไม่เกิน เช่น 5 หมื่นบาทขึ้นไป (แล้วแต่รัฐบาลจะกำหนด คงต้องมีการศึกษาถึงระดับที่เหมาะสมต่อไป หากจะใช้ตัวเลขการนำเข้าเป็นเกณฑ์ของประเทศจีน นั้นได้กำหนดไว้ที่ 25,000 หยวน จะไม่มีการเก็บภาษีนำเข้าจากจีน ถือเป็นการค้าชายแดน เป็นต้น)

<sup>2</sup> (ประกาศเพิ่มเติมกระทรวงพาณิชย์พม่าฉบับที่ 9/99 ลงวันที่ 26 พฤศจิกายน 2542)

จะเห็นว่าเรื่องกฎระเบียบเกี่ยวกับการค้าชายแดน เป็นเรื่องระดับชาติ ซึ่งต้องอาศัยการเจรจา ผอนผัน ระหว่างรัฐบาลกับรัฐบาล ตัวแทนรัฐบาลไทย เช่น ผู้ว่าราชการจังหวัด หรือ ระดับ ทูตทางการเมือง ควรมีการเปิดเจรจาขอผ่อนผันให้สินค้า 15 รายการดังกล่าว สามารถนำเข้าประเทศพม่าได้อย่างถูกกฎหมาย รวมถึงการจำกัดด้านปริมาณการนำเข้าจากไทยในรูปแบบข้อจำกัดด้านอื่นๆ ซึ่งไม่ได้เป็นรูปแบบสากลให้เป็นรูปแบบสากล เป็นที่ยอมรับของชาวโลกเอกชนไทย (รายงานการประชุม คณะกรรมการหอการค้าจังหวัดตาก 10 สค.2549) ได้ซึ่งการเจรจาจะสำเร็จหรือไม่ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ที่ดีทางการเมืองระหว่างประเทศด้วยเห็นว่าควรเจรจากับรัฐบาลพม่า เพื่อผ่อนผันให้ผู้ค้าพม่าสามารถนำเข้าผ่านทางชายแดนได้โดยการชำระภาษีศุลกากร

### ด้านกฎระเบียบของฝ่ายไทย

จากการระดมความคิดเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนหลายฝ่ายมีความเห็นตรงกันว่า อุปสรรคสำคัญของการค้าชายแดนคือ กฎหมาย และระเบียบปฏิบัติของไทยเองซึ่งสามารถแยกออกได้เป็น 3 ประเด็นคือ

ความล้าสมัยของกฎหมายควบคุมการนำเข้า-ส่งออก และระเบียบปฏิบัติ

ควรมีการลดขั้นตอนในการปฏิบัติงานลง และใช้ระบบสารสนเทศศาสตร์ (IT) มาช่วย ซึ่งปัจจุบันกฎหมายศุลกากรได้กำหนดเพียง "การนำเข้า และการส่งออก ต้องผ่านพิธีการโดยถูกต้องถ้าเป็นสินค้าควบคุมในการนำเข้าต้องห้าม" ดังนั้นผู้นำเข้าต้องขอใบอนุญาตในการนำเข้า แต่การขอใบอนุญาตนำเข้าไม่ได้อยู่ในกฎหมายศุลกากร แต่ไปอยู่ในพระราชบัญญัติอื่นๆ เช่น พรบ.โรงงานอุตสาหกรรม พรบ.แร่ พรบ.อาหารและยา พรบ.โรคระบาดสัตว์ ซึ่งแต่ละพรบ.มีกฎหมายเฉพาะของตัวเอง ตัวอย่างเช่น การนำเข้า พืช ประมง ไม้ ต้องปฏิบัติตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ มีเป็น 100 รายการ เช่น ผู้ประกอบการนำเข้าต้องมีการตรวจคุณภาพสินค้า ตามมาตรฐานอาหารและยา (อย) ต้องมีใบรับรองใบตรวจโรค หรือต้องมีที่เก็บ หรือสินค้าประมง ไม้แปรรูป ต้องมี ใบแหล่งกำเนิดตามมาตรฐานการค้าระหว่างประเทศ ทำให้ที่ผ่านมาไม้แปรรูปไม่สามารถนำเข้ามาในประเทศไทยได้เพราะไม่มี ใบแหล่งกำเนิดสินค้า และการขอใบอนุญาตต้องขอจากกรมการค้าต่างประเทศซึ่งอยู่ที่กรุงเทพ ทำให้เสียค่าใช้จ่ายมาก เสียเวลา จึงเกิดการลักลอบนำเข้า ซึ่งไทยจะเสียประโยชน์คือไม่ได้ภาษี(บทสัมภาษณ์นายด่านศุลกากรแม่สอด)

### ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา

1. ควรมีการปรับแก้กฎหมายศุลกากรให้ทันสมัย และให้อำนาจในการตัดสินใจกับนายด่านศุลกากรที่สามารถออกใบอนุญาตการนำเข้า-ส่งออก บางรายการได้

2. ควรมีการประสานงานกันระหว่างหน่วยงานของราชการเอง โดยการรวมหน่วยงานทุกหน่วย มาไว้ที่ด่านศุลกากร เป็น one stop service เพื่อสะดวกในการติดต่อของผู้ทำธุรกิจส่งออก-นำเข้า ประหยัดเวลา และ ค่าใช้จ่ายไม่ต้องขอเอกสารหรือใบอนุญาตต่างๆ ที่กรุงเทพฯ

3. ควรมีการพัฒนาระบบการทำงานที่ใช้ระบบ IT เข้ามาช่วยในการทำงานเพื่อลดการใช้ เอกสารที่เป็นกระดาษให้ลดลง และให้มีความสะดวก หน่วยงานไม่ต้องเก็บเอกสาร และผู้ส่งออก-นำเข้าไม่ต้องเตรียมเอกสารมากมาย และมีฐานข้อมูลที่สามารถเชื่อมโยงได้ เป็นการประสานงานกัน ได้ทุกหน่วยงานทำให้การค้าชายแดนมีความสะดวก คล่องตัว

4. ควรส่งเสริมการฝึกอบรมและการให้ความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนและวิธีการเขียนใบขออนุญาต การส่งออก-นำเข้า ให้กับผู้ประกอบการอื่นๆ ที่ต้องทำงานในพื้นที่เหมือนกัน และมีความไม่เข้าใจของ หน่วยปฏิบัติงานระดับล่าง การตีความในข้อกฎหมาย ทำให้ยุ่งยากและเป็นอุปสรรค

#### ด้านภาษีอากรนำเข้า

1. ไทยมีนโยบายด้านการกำหนดภาษีอากรนำเข้าที่เป็นอุปสรรคต่อการค้าชายแดน เช่น การให้ระบบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียนกับพม่า จำนวน 300 กว่า รายการ เนื่องจากพม่าอยู่ในเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ไทยจึงได้ประกาศให้สิทธิพิเศษดังกล่าว แต่สินค้าที่ได้รับสิทธิพิเศษเหล่านั้นต้องมีแบบฟอร์มดี (Form D) ซึ่งเป็นแบบฟอร์มที่ขอ claim ภาษีคืน ได้ ต้องแสดงพร้อมแบบฟอร์มแสดงแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of origin:C/O) ว่าผลิตในพม่าจริง ซึ่งทั้ง 2 ฟอร์มต้องไปขอกที่ Yangon เท่านั้น และต้องเป็นผู้มีอิทธิพล หรือพวกนักการเมืองของพม่า สนับสนุนเท่านั้น จึงได้ฟอร์มเหล่านี้ ซึ่งก็เหมือนกับฝ่ายไทยเช่นกัน ที่อยากได้ใบฟอร์มดี เพื่อต้องการ ส่งออกไปพม่า แบบฟอร์มดี จึงไปตกกับบริษัทใหญ่ๆ ที่มีอิทธิพลและมีเส้นสายทางการเมืองหนุนหลัง อยู่ ทำให้บริษัทที่ได้รับสิทธิพิเศษ ได้ผูกขาดและได้รับสิทธิยกเว้นภาษี ซึ่งผู้ประกอบการรายย่อยเสีย ประโยชน์ และเกิดการผูกขาดในที่สุด ในกรณีนี้ทำให้เป็นผลเสียต่อระบบการค้าชายแดน

2. สินค้านำเข้าบางชนิดมีการเรียกเก็บภาษีนำเข้าเพียง 1 % เช่น แร่พลวง ลิกไนท์ แคลไซต์ และไม่ต้องใช้เอกสารอะไรเลย แต่เทียบกับปลาไหล แมงดาหนา ต้องเสียภาษี 5 % และมี เอกสารต่างๆ ไม่ต่ำกว่า 5 รายการที่ได้กล่าวมาแล้วในบทที่ 5

#### ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา

ในประเด็นนี้รัฐบาลควรเข้ามาควบคุมและป้องกันไม่ให้เกิดการผูกขาดขึ้น ควรมีการกำหนดให้ ชัดเจนในกฎหมาย พรบ.แร่ว่าชนิดไหนควรเสียภาษี และชนิดไหนไม่ต้องเสียภาษี ทำให้ผู้ประกอบการ ยุ่งยากในการปฏิบัติ

### การเสียภาษีจากนโยบายของรัฐบาลกลางในการทำ Contact farming

การทำ Contact farming เกิดมาไม่ต่ำกว่า 50 ปีแล้ว จากธรรมชาติของพ่อค้าชายแดนที่ข้ามไปส่งเสริมให้ชาวพม่าปลูกสินค้าเกษตรตามแนวชายแดน และนำสินค้าเหล่านั้นมาขายในประเทศไทย ซึ่งการค้าขายนี้ สามารถค้าขายกันมานาน เพื่อแก้ปัญหาแรงงานอพยพ ชนกลุ่มน้อย ให้มีรายได้ตามแนวชายแดน จากปฏิญญาพุกาม ไทยได้ให้การทำ contact farming ซึ่งทำอย่างไม่เปิดเผย มาเปิดเผย โดยกำหนดให้เป็นนโยบายของรัฐ ว่ารัฐบาลไทยจะให้ความช่วยเหลือกับประเทศเพื่อนบ้าน (ตามสัญญา ของ ACMECS) โดยการทำ Contact farming นั้นจะมีการยกเว้นภาษีนำเข้า คือ ให้เสียภาษี 0 มีหลักการคือ ผู้ประกอบการจะส่งปัจจัยการผลิตไปปลูกเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด ปุ๋ย ยา ผู้ประกอบการจะต้องขออนุญาตส่งออก คือ การทำใบขนสินค้าออก เมื่อข้าวโพดโตเต็มที่ แล้วสี จะมีการนำเมล็ดข้าวโพดกลับเข้าไทย ผู้ประกอบการต้องนำใบขนเข้ามา จะได้รับการยกเว้นภาษี แต่คำสั่งประกาศลดอัตราภาษีออกช้ากว่าผลผลิตข้าวโพด ทำให้ยอดที่กำหนดนำเข้าต่ำกว่าเป้าหมายที่กำหนดโดยสภาพพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คือ กำหนดไว้ 2 หมื่นกว่าตัน นำเข้าเพียง 1.7 พันตัน ได้ไม่ถึง 5 % ของยอดที่ตั้งไว้ และต้องมีใบควบคุมสินค้าปลอดโรค ต้องขอที่กระทรวงเกษตรพม่าที่ย่างกุ้ง

กรณีการนำเข้าถั่วเหลือง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ได้ให้ 13 บริษัท (เป็นบริษัทที่ผลิตน้ำมันพืชรายใหญ่ของไทย) เป็นผู้มีส่วนในการนำเข้าถั่วเหลือง ผู้ประกอบการรายอื่นจะนำเข้า ต้องขออนุญาตจาก 13 รายนี้ ซึ่งเป็นการผูกขาดและมีเงื่อนไขคือ ต้องนำเข้าสินค้าที่มีคุณภาพเท่านั้น ต้องนำสินค้ามาส่งให้ถึงบริษัทภายใน 7 วัน และราคาต้องเป็นไปตามที่ทาง 13 บริษัทกำหนด ดังนั้นรัฐบาลควรแก้ไขไม่ให้มีการผูกขาด

กรณี ในสินค้ายางพารา ข้าวโพด สินค้าเกษตรอื่นๆ ซึ่ง พ่อค้าชายแดนมีการค้าขายกันโดยปกติอยู่แล้ว เช่น สินค้านำเข้ายางพาราจากจีน ผ่านมาทางพม่า เข้าไทย หากรัฐบาลไทยมีการทำ contact farming ยางพารา ไทยต้องนำเข้ายางพาราจากพม่า โดยต้องมีใบแสดงแหล่งกำเนิดสินค้า และยางพาราที่ มะละแหม่ง มีคุณภาพต่ำ หรือข้าวโพด ปัญหาของสินค้าเกษตรที่เข้าขาย contact farming นี้ คือ การออกใบอนุญาตนำเข้า และส่งออกซึ่งเกิดความยุ่งยากและผูกขาดในบางกรณีที่ได้กล่าวข้างต้น

### ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา

1. ควรมีการนำกฎหมายเขตเศรษฐกิจพิเศษเข้ามาใช้บังคับโดยเฉพาะ โดยให้ผู้ว่าราชการจังหวัดสามารถออกใบอนุญาตนำเข้า ได้

2. ควรให้สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา สามารถออกใบอนุญาตการนำสินค้าเข้าได้ และควรปรับปรุงให้ทันสมัยเช่น สินค้าพื้นเมือง เช่น แมงดา ปลาไหล หรือ สินค้าชนิดที่ใกล้เคียงกัน นี้ นำเข้าได้โดยไม่ต้องมีที่เก็บเหมือนสินค้าอุตสาหกรรมอื่นๆ

3. ขณะเดียวกันให้ทางการไทยผ่อนผันมาตรการนำเข้าสินค้าเกษตรที่พม่าต้องการส่งออก โดยเฉพาะยางพารา ซึ่งในพม่ามีปริมาณมากพอที่จะส่งออกทางชายแดนได้ และเป็นที่ต้องการของผู้ค้าไทย หากฝ่ายพม่าสามารถส่งออกสินค้าเหล่านั้นมายังไทยโดยสะดวก และเพิ่มปริมาณขึ้นก็จะทำให้มูลค่าการส่งออกระหว่างชายแดนทั้งสองใกล้เคียงกันเงินจำกัดที่ตกค้างอยู่ในประเทศไทย ก็จะถูกดูดซับกลับไปพม่า ทำให้อัตราแลกเปลี่ยนที่ตกต่ำในตลาดค้าชายแดนกลับฟื้นขึ้นได้

### ด้านการเมือง

#### 1. ปัญหาความไม่สงบภายในประเทศพม่าเอง

ความไม่สงบภายในประเทศพม่า เนื่องจากการสู้รบกันระหว่างรัฐบาลพม่าที่ขึ้นมาปกครองใหม่ กับชนกลุ่มน้อยในประเทศพม่า หากกลุ่มใดให้ความร่วมมือกับรัฐบาลก็จะได้รับสิทธิดูแลพื้นที่และทำการค้าได้เอง ทำให้การค้าชายแดนไทย-พม่าต้องติดต่อกับคนในพม่าหลายกลุ่มเมื่อสินค้าผ่านแดนจากไทย เพื่อความสะดวกในการค้าและมีความปลอดภัยต่อสินค้าที่ส่งออกไปตามแนวชายแดนไทย-พม่า

#### 2. มีการปิดด่านการค้าชายแดนที่ติดต่อกับไทยบ่อย

เมื่อเกิดการสู้รบกันระหว่างรัฐบาลพม่ากับชนกลุ่มน้อยในประเทศพม่า ย่อมส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดนไทย ทำให้สินค้าจากไทยไม่สามารถขนส่งเข้าไปยังพม่าได้อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะช่วงปิดด่าน ผู้ประกอบการส่งออกไม่สามารถส่งสินค้าได้เลย จึงเกิดการขาดดุลการค้า สูญเสียมูลค่าการค้าชายแดน กว่าพัน 7 ร้อยล้านบาท ช่วง 5 เดือนในปี 2545 การที่สินค้าไทยไม่สามารถเข้าไปขายในพม่าได้ ทำให้เกิดการขาดแคลนสินค้าไทย ทำให้ไทยเสียเปรียบ หรืออาจเสียลูกค้า จากการซื้อสินค้าจากประเทศคู่แข่งอื่นๆ

#### 3. นโยบายของรัฐบาลในการคุมเข้มในการปราบปรามยาเสพติด

มาตรการของรัฐบาลไทย ที่มอบมายังผู้ปฏิบัติที่ต้องการป้องกันและปราบปรามยาเสพติดตามแนวชายแดน ทำให้เจ้าหน้าที่ ทหารซึ่งเป็นผู้ปฏิบัติต้องเข้มงวดในการตรวจหาสิ่งของผิดกฎหมายที่จะผ่านเข้าออกตามแนวทางชายแดน ส่งผลกระทบต่อการค้าชายแดน ทำให้การส่งออกสินค้ายุ่งยาก เพราะต้องมีเสียต่อสินค้าที่ต้องผ่านด่าน เนื่องจากการรื้อค้นสิ่งผิดกฎหมายอย่างละเอียด ซึ่งทำให้สินค้าส่งออก-นำเข้าได้รับความเสียหาย ผู้ส่งออกบางราย ทำการส่งออกโดยการแยกชิ้นส่วนเพื่อสะดวกในการตรวจค้น เช่น ส่งออกรถยนต์จากญี่ปุ่น ต้องถอดออกเป็นชิ้นๆ จากฝั่งไทย และนำไป

ประกอบต่อในฝั่งพม่า ทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่ายสูงโดยไม่จำเป็น (สัมภาษณ์นายด่านศุลกากรม 2549)

### ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาทางการเมือง

การเมืองนับเป็นปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการสร้างการแข่งขันของการค้าชายแดน พบว่า เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญอย่างมากต่อการค้าชายแดนไทย พม่า และค่อนข้างมีความอ่อนไหวเป็นอย่างมาก และมีผลกระทบต่อการค้าชายแดน ดังนั้น รัฐบาลไทยจึงต้องการกำหนดนโยบายต่างประเทศที่เอื้อต่อการค้าชายแดนดังต่อไปนี้

- (1) คณะกรรมาธิการร่วมว่าด้วยความร่วมมือทวิภาคี (Joint Commission for Bilateral Cooperation – JC) เพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์ในภาพรวม
- (2) คณะกรรมการเขตแดนร่วม (Joint Boundary Committee – JBC) เพื่อแก้ไขปัญหาเขตแดนร่วมกัน
- (3) คณะกรรมการชายแดนส่วนภูมิภาค (Regional Border Committee – RBC) เพื่อส่งเสริมความร่วมมือและแก้ไขปัญหาความสงบเรียบร้อยบริเวณชายแดนร่วมกัน
- (4) ความร่วมมือในกรอบคณะกรรมาธิการร่วมทางการค้าไทย-พม่า (Joint Trade Commission – JTC) เพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์และความร่วมมือทางการค้าระหว่างกัน
- (5) ความร่วมมือในกรอบยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจอิระวดี-เจ้าพระยา-แม่โขง (Ayeyawady-Chao Phraya-Mekong Economic Cooperation Strategy – ACMECS) ในสาขาต่าง ๆ ได้แก่ อุตสาหกรรม (กำหนดพื้นที่จัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมในพม่าที่เมืองเมียวดี เมะลำไย และพะอั้น) พลังงาน (การศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้างเขื่อนไฟฟ้าพลังน้ำที่สาละวิน ฮัจจี และตะนาวศรี) และเกษตรกรรม (การจัดทำ Contract Farming)

รัฐบาลไทยมีการสร้างความสัมพันธ์ทางการเมืองที่ดีที่จะส่งผลถึงเศรษฐกิจชายแดนด้วยแนวปฏิบัติดังนี้

1. รัฐส่งเสริมให้มีการแลกเปลี่ยนการเยือนระดับรัฐบาล โดยรัฐมนตรีพาณิชย์ หรือรัฐมนตรีที่เกี่ยวข้องของทางด้านเศรษฐกิจของทั้งสองประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อเจรจาต่อรองลดปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการค้าชายแดนของไทย
2. จัดประชุมคณะกรรมาธิการร่วมทางการค้า ไทย - พม่า ระดับรัฐมนตรี (Joint Trade Commission) อย่างต่อเนื่อง

3. มีการประสานกันระหว่างภาครัฐและเอกชนให้มากขึ้น และส่งเสริมสนับสนุนนักธุรกิจไทยที่ไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน โดยอาจเข้าไปถือหุ้นในกิจการที่นักธุรกิจไทยไปดำเนินการเพื่อสร้างความเชื่อถือและความมั่นใจ

จะเห็นว่าความสัมพันธ์ทางการเมืองที่รัฐบาลไทยได้ทำไปนั้น ได้ผลระดับหนึ่ง แต่ยังคงต้องพัฒนาโดยให้เอกชนเช่น หอการค้าจังหวัด เข้ามามีส่วนร่วมในการสานสัมพันธ์ไทย-พม่า โดยมีเป้าหมายการทำการค้าชายแดน ซึ่งบางครั้งได้ผลมากกว่า หรือทำให้ประเทศพม่าให้ความไว้วางใจมากกว่า ที่ผ่านมา ที่ผ่านมาจังหวัดได้จัดทีมไปเยี่ยมผู้นำพม่า และทางพม่าเองได้ส่งผู้บริหารของพม่ามาเยือนไทยเช่นกัน ก็ได้ความสัมพันธ์ที่ดีในระดับหนึ่ง ซึ่งจังหวัดเองต้องให้ความสนใจในประเด็นเหล่านี้ อาจให้ความช่วยเหลือด้านทุนการศึกษาเข้ามาเรียนในไทย โดยเฉพาะมหาวิทยาลัยนครสวรรค์ ให้ความร่วมมือดังกล่าวนี้ได้ แต่ก็ต้องขึ้นกับพม่าด้วย

#### ด้านการคมนาคมขนส่ง

ประเด็นด้านการคมนาคมขนส่งนั้น รัฐบาลเองได้ให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ ที่จะพัฒนาการคมนาคมขนส่งภายในประเทศไทยให้มีความสะดวก ได้มาตรฐานสากล เพื่อการขนส่งที่ปลอดภัยและประหยัดค่าใช้จ่าย แต่ปัญหาการขนส่งในฝั่งพม่ายังเป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการค้าชายแดนอย่างมาก สรุปได้ 6 ประการ คือ

1. เส้นทางขนส่งทางบกที่เชื่อมระหว่างไทยกับพม่ามีสภาพชำรุดทรุดโทรม เป็นอุปสรรคต่อการขนส่งสินค้าระหว่าง 2 ประเทศ จากการประเมินของผู้ประกอบการฝ่ายไทยคิดว่า พม่าไม่ต้องการพัฒนาเส้นทางขนส่ง ไม่ใช่เพราะไม่มีเงินหรือยากจน แต่เพราะไม่อยากให้มีการพัฒนาให้มีการเชื่อมโยงจากไทยไปพม่าได้สะดวก นอกจากนี้สะพานมิตรภาพไทย-พม่า เกิดการชำรุด ไม่สามารถขนส่งสินค้าได้ ต้องปิดสะพานชั่วคราว ทำให้มีการขนส่งทางเส้นทางอื่น เช่น ทางน้ำ และต้องขนใส่รถ pick up เล็กเสียค่าใช้จ่ายที่เป็นโขนมากกว่าเดิม เป็นต้นทุนในการขนส่งเพิ่มขึ้น

2. มีการเรียกเก็บเงินจำนวนมากจากรถบรรทุกสินค้าที่ขนส่งสินค้าจากชายแดนเข้าไปยังกรุงย่างกุ้ง ทำให้สินค้ามีต้นทุนสูง

3. เส้นทางขนส่งที่เชื่อมกรุงเทพ แม่สอด เป็นเส้นทางขึ้นเขา แคบ เกิดอุบัติเหตุบ่อย ทำให้รถวิ่งสวนลำบาก ไม่สะดวก และช้า เสียเวลา ทำให้ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูง ไม่มีเส้นทางอื่น เช่น เส้นทางรถไฟ

4. สิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐานยังไม่พร้อม เช่น สนามบินที่เอื้ออำนวยให้แก่ผู้ประกอบการในกรุงเทพ หรือ ชาวต่างประเทศที่มาลงทุนในแม่สอด เส้นทางรถไฟที่ใช้ขนส่งสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า ฯลฯ

5. ไม่มีคลังสินค้าเก็บสินค้า เดิมไม่มีการขนส่งสินค้าผ่านคลัง ภายหลังจากมีการผ่านสินค้าผ่านคลัง ซึ่งขณะนี้ มีคลัง 15 คลัง แต่ใช้ได้เพียง 8 คลังเท่านั้น และมีท่าเรือเพียง 19 ท่าที่ใช้เป็นคลังสินค้าชั่วคราว ทำให้มีการส่งออกเพิ่มจาก 5 พันล้านบาท เป็น 2 หมื่น 3 พันล้านบาท และคลังสินค้าเหล่านี้เป็นคลังของเอกชน รัฐบาลได้ค่าธรรมเนียมโดยเก็บจากคลังปีละ 3 หมื่นบาทต่อปีต่อคลังสินค้า เก็บตามกฎหมายกระทรวง (สัมภาระณยานาตุณการแม่สอด)

6. พม่ายังขาดสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่าง ๆ อาทิ เส้นทางคมนาคม การสื่อสาร และอื่น ๆ

#### ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา

1. ควรยกระดับสนามบินแม่สอดเป็นสนามบินระหว่างประเทศและให้เป็นสนามบินภายในประเทศพม่า โดยมีเส้นทางการบิน จาก ย่างกุ้ง ผาอ่าง (Pa-an) ตาก พิชณุโลก กรุงเทพ รองรับผู้ที่จะมาเที่ยวซื้อขายสินค้า และมาทำธุรกิจได้อย่างเต็มที่

2. ควรมีการพัฒนาศูนย์ logistic เพื่อการขนส่งและเพื่อส่งเสริมเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนแม่สอด โดยตั้งศูนย์ที่เมียวดี และตั้งศูนย์ logistic ที่ แม่สอด

3. ควรมีการพัฒนาค้างสินค้าทัณฑ์บนให้สามารถรองรับการค้าชายแดนที่เติบโตขึ้น พัฒนาให้เป็นเขตปลอดอากร ถ้าสามารถพัฒนาให้เป็นจุดศูนย์กลางการกระจายสินค้าได้นั้น จะเปิดโอกาสให้เกิดการค้า อาจเกิดที่พิษณุโลก หรือ พิจิตร ก็ได้ เช่น จังหวัดตากส่งสินค้าไปพักไว้ที่จังหวัดพิษณุโลก และกระจายสินค้าไปจีน ลาว และมาเลเซีย ก็สามารถทำได้

4. ควรมีการพัฒนาเส้นทางในประเทศพม่าเพื่อการท่องเที่ยวและการค้า รัฐบาลไทยควรลงทุนให้พม่า ในเส้นทาง สายทาง เบ็งเคล็ง- ใจได้ (36 กม.) จาก ใจได้- ใจอิน (46 กม.) ซึ่งเป็นทางลูกรัง ก็จะทำให้เส้นทางดังกล่าว เชื่อมกับเส้นทางของพม่าที่เมือง มูโด่ง (Modon) และ ไปสู่เมือง เมาะละแหม่ง (Mawlamyine) ซึ่งเป็นเมืองท่าทางมหาสมุทรอินเดีย จึงจะเป็นการเชื่อมเส้นทางสายอินโดจีนที่ประเทศไทยต้องการ หรือแยกไปสู่เมืองกอกกะเร็ก (Kawkareik) ซึ่งเป็นเมืองที่เป็นเส้นทางการค้าชายแดนของไทยในปัจจุบันนี้ ไม่ว่าจะ เป็น อัญมณี หรือ ไม้ ก็มาจากเมืองนี้

#### ด้านการเงินและการชำระเงิน

1. ธนาคารพาณิชย์ในพม่าผูกขาดโดยรัฐบาล คือ Myanmar Investment ตั้งที่ เมียวดีฐานะของธนาคารไม่เป็นที่ยอมรับของนานาชาติ ของไทยมี 6 ธนาคารพาณิชย์ ในการค้าชายแดนไทยจะนำสินค้าเข้าจากทางพม่า ไทยต้องนำเงินมาวางไว้ที่ธนาคารของไทยจำนวน 2 หมื่นเหรียญแล้วไปสำแดง (declare) กับทางพม่าโดยนำสินค้าเข้าได้ไม่เกิน 2 หมื่นเหรียญ/คน/วัน และพม่าก็เช่นเดียวกัน

2. ระบบการเงินของพม่าไม่มีเสถียรภาพ มีความผันผวนและอ่อนตัวลง บางครั้งรัฐบาลพม่าก็ประกาศยกเลิกค่าเงินโดยไม่มีเหตุผล และไม่ประกาศให้ทราบล่วงหน้า และไม่สามารถนำไปแลกคืนกลับมาเป็นเงินบาทไทยได้ ซึ่งทำให้พ่อค้าไทยที่มีเงินพม่าอยู่ในมือมีความเสี่ยงสูงมาก พ่อค้าชายแดนไทยจึงไม่ยอมรับเงินพม่า เพราะทำให้ขาดทุนอย่างมาก ในอดีตมีการประกาศยกเลิกเงิน มาแล้ว 4 ครั้ง ทำให้พ่อค้าที่ถือเงินพม่าในเวลานั้นเดือนร้อนมาก พ่อค้าไทยจึงนิยมการชำระเงินด้วยเงินบาทไทย หากหลีกเลี่ยงที่จะรับเงินพม่าได้ ก็จะรีบแลกกลับเป็นเงินบาทเร็วที่สุด บางวัน มีการปรับอัตราแลกเปลี่ยน ถึง 3-4 ครั้ง รัฐบาลพม่าได้กำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินจ๊าดที่เป็นอัตราแลกเปลี่ยนทางการไว้สูงกว่าความเป็นจริงมาก อัตราแลกเปลี่ยนทางการถูกกำหนดอยู่ระหว่าง 5-6 จ๊าดต่อดอลลาร์หรือ ประมาณ 600-650 บาทต่อ 100 จ๊าด ซึ่งไม่เป็นที่ยอมรับในกลุ่มพ่อค้าไทย ทำให้เกิดอัตราที่ตลาดซื้อขายกันเป็นอัตราในตลาดมืด ถูกกำหนด อยู่ระหว่าง 3-4 จ๊าดต่อดอลลาร์ หรือ ประมาณ 400 บาทต่อ 100 จ๊าด เป็นต้น พ่อค้าไทยก็นิยมแลกเปลี่ยนเงินในตลาดมืดมากกว่า ขึ้นอยู่กับความต้องการเงินของตลาด ทำให้พ่อค้าส่งออกไทย ไม่นิยมที่จะรับค่าสินค้าเป็นเงินพม่า

3. การชำระเงินค่าสินค้าที่ต้องเปิด L/C จะเกิดความยุ่งยากมาก เพราะการขอเปิด L/C ยากและช้ามาก ผู้ประกอบการต้องไปทำที่เมืองหลวง คือ เมืองย่างกุ้ง ซึ่งต้องใช้เวลาและค่าใช้จ่ายสูง

#### ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา

1. ควรให้ธนาคารแห่งประเทศไทยศึกษาหาวิธีการที่จะทำให้เงินไหลผ่านระบบมากขึ้น โดยมีข้อผ่อนผันบางประการ
2. ควรให้มีการทำธุรกรรมทางการเงินที่ด้านชายแดนได้ เช่น สามารถเปิด L/C ที่ ธนาคารชายแดนได้ เพื่อความสะดวก

#### ด้านแรงงานอพยพจากพม่า

ปัญหาสำคัญที่เกิดจากการขยายตัวของการค้าชายแดน และการเติบโตของระบบทุนนิยมในแม่สอด ยิ่งมีมากทำให้มีการไหล หรือเคลื่อนย้ายแรงงานจากประเทศพม่าเข้ามาทำงานในประเทศไทย ทั้งชั่วคราว หรือถาวร อย่างถูกกฎหมายและผิดกฎหมาย ตัวเลขการลักลอบเข้ามาใช้แรงงานมีวันละไม่ต่ำกว่า 2000 คน ทำให้เกิดปัญหาทางสังคมขึ้น เช่น ความแออัดของชุมชน ความต้องการบ้าน ที่อยู่อาศัยราคาถูก ประหยัด เกิดขึ้น ความต้องการอาหาร ของใช้ต่างๆ ปัญหาอาชญากรรม ปัญหาแหล่งเสื่อมไหม (สำนักงานจัดหางานจังหวัดตาก) และปัญหาสุขอนามัย โรคภัยต่างๆ ที่เคยหายไปได้กลับมาอีกเมื่อมีการเข้ามาทำงานของชาวพม่ามากขึ้นในแม่สอด

### ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา

1. ควรมีการจัดทำ border pass สำหรับชาวพม่า ที่เข้ามาในไทยชั่วคราว โดยใช้หนังสือค้า ประกันกับตม. หัวละ 5 หมื่นบาท หรือ 1 แสนบาท และกำหนดวันให้เข้า-ออก เช่น 7 วัน 1 เดือน เป็นต้น แล้วแต่กรณี
2. ควรมีการเก็บค่าใช้จ่ายของแรงงานพม่า 500 บาท/หัว/ปี (การเรียกเก็บภาษีนี้ แล้วแต่ท้องถิ่น เป็นผู้กำหนด) เป็นการนำเสนอมือเพื่อเป็นตัวอย่างเท่านั้น ซึ่งค่าใช้จ่ายระบบสาธารณูปโภค ซึ่งจากการประมาณการของสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้คำนวณตัวเลขการใช้สาธารณูปโภคของ คนไทยตกปีละ 3-4 พันบาทต่อหัวต่อปี ควรนำหลักการนี้มาเรียกเก็บค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค ซึ่งเป็นค่า levy ที่ต้องขึ้นต้องรับภาระ และเป็นการผลักดันให้คนพม่าออกไปทำนั้กที่ประเทศของตน เหมือนกับกรณี ประเทศจีนที่เข้าไปทำงานในฮ่องกงก็ต้องเสียภาษีเช่นกัน
3. ควรมีการจดทะเบียนแรงงานไว้ที่ศูนย์พักแรงงานเพื่อรอส่งกลับ โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ที่แม่สอดหากต้องการแรงงานให้ไปประกันตนจากศูนย์และนำมาที่โรงงาน แรงงานเหล่านี้จะไม่สามารถอพยพต่อเข้าไปในเมืองชั้นใน จังหวัดอื่นๆ หรือ กรุงเทพฯ ได้ เป็นการป้องกันการขยายตัวของแรงงาน ต่างด้าวให้มีปริมาณที่จำเป็น และจำกัดบริเวณของแรงงานต่างด้าวพม่าด้วย ควรมีการศึกษาใน รายละเอียดต่อไป เพราะเป็นปัญหาต่อระบบเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศ เนื่องจากขณะนี้แรงงาน พม่าได้กระจายไปทั่วประเทศ

### ด้านอุปสรรคอื่นๆ

1. กำลังซื้อในประเทศพม่ามีน้อย เนื่องจากพม่าส่วนใหญ่มีฐานะยากจน มีรายได้ต่อหัวต่ำกว่า คนไทย ทำให้กำลังซื้อสินค้าของไทย
2. นักธุรกิจในประเทศเพื่อนบ้านยังขาดข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจไทย

### แนวทางแก้ไขปัญหา

- 1) จัดงานแสดงสินค้าไทยในพม่า เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าไทยให้ผู้บริโภคชาวพม่าได้รู้จัก มากขึ้นพร้อมทั้งเชิญชวนชาวพม่าเข้ามาร่วมงานแสดงสินค้าในไทย อาทิ งานแสดงสินค้าอัญมณี ซึ่ง จะสนับสนุนให้ไทยมีบทบาทเป็นศูนย์กลางการค้าอัญมณีในภูมิภาค
- 2) กำหนดหน่วยงานระดับท้องถิ่นให้มีบทบาทที่จะรับผิดชอบดูแลการค้าชายแดนให้ชัดเจน และเป็นมาตรฐานสากล

## การกำหนดแนวทางในการพัฒนาการค้าชายแดนไทย-พม่า ที่ด่านแม่สอด

### 1) การพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อการส่งออกให้มากขึ้น

#### 1. พัฒนาศินค้าประเภทวัตถุดิบทางอุตสาหกรรม

ควรส่งเสริมการพัฒนาสินค้าวัตถุดิบทางอุตสาหกรรม เช่น ยางพารา เหล็กและเหล็กกล้า พลาสติก และเส้นใยประดิษฐ์ ควรขยายตลาด โดยติดต่อโดยตรงกับโรงงานต่างๆ ในพม่าให้มากขึ้น เนื่องจาก พม่ามีการพัฒนาอุตสาหกรรม เพื่อทดแทนการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปมาก

#### 2. พัฒนาให้มีการแลกเปลี่ยนการท่องเที่ยว

จากการหารือระหว่างนักธุรกิจไทย และพม่าหลายครั้ง ทั้งอย่างเป็นทางการ ในแผนความร่วมมือพัฒนาสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ หรือ GMS และไม่เป็นทางการในหลายโอกาส ทั้งสองฝ่ายเห็นตรงกันที่จะเชื่อมการท่องเที่ยวทางชายแดนสองประเทศ เพราะนอกจากจะเสริมสร้างความสัมพันธ์ ทั้งระดับท้องถิ่น และประเทศของทั้งสองแล้ว ยังเป็นความร่วมมือด้านธุรกิจการท่องเที่ยวอีกด้วย

หอการค้าจังหวัดตาก เห็นว่าหากทางการไทยขยายพื้นที่เข้าเมืองแก่นักท่องเที่ยวพม่า ที่เข้าเมืองทาง อ.แม่สอด จ.ตาก โดยใช้ Border Pass ไปถึง อ.เมืองตาก และ อ.สามเงา (เขื่อนภูมิพลเป็นจุดสนใจของชาวพม่า) แทนที่การอนุญาตแค่เพียงวงเวียนก่อนเข้าเมืองแม่สอด เช่นปัจจุบัน และให้นักท่องเที่ยวพม่าพักอยู่ในตากได้ 3 วัน จะมีนักธุรกิจ และนักท่องเที่ยวพม่าจำนวนมากเดินทางมาท่องเที่ยวในไทย

ขณะเดียวกัน นักท่องเที่ยวไทย จำนวนมาก ต้องการเข้าไปท่องเที่ยวในพม่าผ่านทางเมืองชายแดนเมียวดี ในลักษณะเดียวกัน เพื่อไปเยือนมะละแหม่ง เมืองหลวงของรัฐมอญ และผาอัน เมืองหลวงของรัฐกะเหรี่ยง (หอการค้าอ.แม่สอด)

### 2) พัฒนาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และการกระจายตัวของสินค้า

1) ผู้ส่งออกของไทย จะต้องเข้าไปร่วมทำการค้ากับผู้นำเข้ารายใหญ่ๆ ของพม่า โดยคัดเลือกบริษัทที่มีเครือข่ายในการกระจายสินค้าได้มาก

2) เน้นการค้าตามแนวชายแดนไทย-พม่า เนื่องจากไทยและพม่ามีชายแดนติดต่อกันเป็นแนวยาว ประกอบกับการคมนาคมขนส่งของพม่าที่ออกไปยังจังหวัดต่างๆ ยังไม่สะดวก ดังนั้น ชาวพม่าจะอาศัยซื้อสินค้าจากชายแดนไทยเป็นหลัก

3) จากการที่พม่ามีชายแดนติดประเทศเพื่อนบ้าน คือ จีน อินเดียและบังคลาเทศ ดังนั้นควรใช้ผู้นำเข้า-ส่งออกของพม่า เป็นผู้กระจายสินค้าไทยไปสู่ประเทศจีน อินเดียและบังคลาเทศ

4) ผู้ส่งออกและผู้ผลิตของไทย ควรมีการตั้งสำนักงานตัวแทน หรือตัวแทนจำหน่ายตามแนวชายแดนไทย-พม่า เพื่อบริการการขายที่รวดเร็วให้กับพ่อค้าชายแดนของพม่า และเพื่อการจัดแสดง

สินค้าให้กับผู้นำเข้าพม่าได้เข้ามาดูตัวอย่างสินค้าใหม่ๆ ของไทยได้ โดยไม่ต้องเสียเวลาเดินทางเข้ามายังโรงงานผลิตในกรุงเทพฯ

5) ผู้ส่งออกที่จะเข้าไปทำการค้า หรือลงทุนในธุรกิจขนาดใหญ่ควรเข้าไปสร้างความสัมพันธ์กับรัฐบาลทหารพม่า เพราะเป็นผู้มีอำนาจในการอนุมัติในการดำเนินโครงการต่างๆ

แนวทางส่งเสริมการค้าชายแดน

จากปัญหา/อุปสรรคของผู้ส่งออกไทยดังกล่าวข้างต้นนั้น แนวทางในการดำเนินการเพื่อแก้ไขปัญหาในการส่งออกไปยังตลาดพม่า มีดังนี้

1. ควรส่งเสริมให้มีการส่งออกสินค้ากลุ่มอุปโภคบริโภคกลุ่มวัสดุก่อสร้าง กลุ่มเครื่องจักรและอุปกรณ์การเกษตรให้มากขึ้น เนื่องจากเป็นกลุ่มสินค้าที่ไทยยังมีโอกาสขยายตลาดในพม่าได้ เพราะเป็นกลุ่มสินค้าที่ตลาดพม่ามีความต้องการมาก และยังไม่สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดีได้ในประเทศ ทั้งนี้ภาครัฐควรช่วยสนับสนุนในด้านข้อมูลการตลาด และรายชื่อผู้นำเข้าที่สำคัญในการติดต่อให้แก่ผู้ส่งออก

2. ส่งเสริมการลงทุนด้านอุตสาหกรรมและการท่องเที่ยว พม่าเป็นประเทศที่อุดมสมบูรณ์ไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติ ทั้งแร่ธาตุ ป่าไม้ และแหล่งท่องเที่ยวที่เป็นโบราณสถาน โบราณวัตถุ และควรส่งเสริมให้มีการเข้าไปลงทุนในด้านอุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร อุตสาหกรรมเสื้อผ้าเพื่อการส่งออก อุตสาหกรรมเหมืองแร่และอุตสาหกรรมอัญมณี

3. พม่ามีความต้องการพัฒนาสาธารณูปโภคภายในประเทศหลายอย่าง เช่น การก่อสร้างถนน ก่อสร้างทางรถไฟ การก่อสร้าง และปรับปรุงสนามบิน รวมทั้งระบบไฟฟ้า ระบบประปา และระบบสื่อสาร เป็นต้น ดังนั้นควรมีการส่งเสริมให้เข้าไปลงทุนในด้านสาธารณูปโภคพื้นฐานเหล่านี้ ซึ่งจะทำให้ไทยสามารถขยายการส่งออกสินค้าในกลุ่มวัสดุก่อสร้างได้เพิ่มขึ้น

4. ส่งเสริมให้มีการนำคณะผู้ส่งออกและผู้สนใจที่จะเข้าตลาดพม่าไปร่วมงานแสดงสินค้า ที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกปีในประเทศพม่าให้มากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ และมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ถึงการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในพม่าแก่ผู้ส่งออก ที่สนใจอย่างทั่วถึง

5. ควรเพิ่มความร่วมมือระหว่างเจ้าหน้าที่ระดับท้องถิ่นให้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งพาดินชายจังหวัดของทั้งสองประเทศ ในด้านการป้องกันและปราบปรามการลักลอบการนำเข้าสินค้า และในด้านข้อขัดแย้งที่เกิดขึ้นระหว่างพ่อค้าท้องถิ่นของแต่ละประเทศ รวมทั้งมีการร่วมเจรจาแก้ไขปัญหาการค้าอื่นๆ ในระดับท้องถิ่นให้มากขึ้น

6. กรมศุลกากรควรจัดทำระบบ One Stop Service สำหรับการนำเข้า-ส่งออก เพื่อให้ดำเนินการพิธีการส่งออกและนำเข้าทุกพิธีการอยู่ในสถานที่เพียงแห่งเดียว เพื่อลดความยุ่งยากในการนำเข้า-ส่งออก

7. ควรเร่งรัดให้มีการเปิดจุดผ่อนปรน จุดผ่านแดนถาวร ด้านศุลกากรตามช่องทางที่มีการค้าชายตามแนวชายแดนให้มากขึ้น เพื่อขยายการส่งออกสินค้าจากชายแดนไทยไปสู่พม่าให้มากขึ้น รวมทั้งกระทรวงพาณิชย์ควรมีการเช่าโกดังสินค้า เพื่อจัดทำเป็น Distribution Center ของรัฐที่กรุงย่างกุ้งและมัณฑะเลย์ เพื่อให้เป็นศูนย์กลางกระจายสินค้าไทยในพม่า

8. การค้าระหว่างไทยและพม่าเป็นการค้าแบบแลกเปลี่ยนสินค้า (Barter Trade) เมื่อผู้ส่งออกของไทยส่งสินค้าเข้าไปขายในพม่าแล้ว จะต้องมีการนำสินค้าของพม่ากลับออกมา ดังนั้นการทำเรือแห่งประเทศไทยควรเข้ามาจัดการด้านการเดินเรือบรรทุกสินค้า ที่สามารถขนส่งสินค้าจากไทยไปพม่า และขนส่งสินค้าจากพม่ากลับมาไทยได้โดยตรง เพื่ออำนวยความสะดวกและช่วยลดต้นทุนของผู้ส่งออกไทย

9. ควรขยายฐานการลงทุนของไทยไปในประเทศพม่า

พม่าเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการลงทุนสูง เนื่องจากประเทศพม่ามีทรัพยากรธรรมชาติอุดมสมบูรณ์ ซึ่งเหมาะแก่การเป็นฐานทางด้านวัตถุดิบ รวมทั้งรัฐบาลพม่าได้ให้การส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศเป็นอย่างมาก กิจกรรมที่ ประเทศไทยควรไปลงทุนในพม่ามีดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจการประมง เนื่องจากประเทศพม่ามีความอุดมสมบูรณ์ทางทะเลอยู่มาก และรัฐบาลพม่าได้ให้สัมปทานการประมงแก่บริษัทต่างชาติ โดยกำหนดให้เป็นการร่วมลงทุนเท่านั้น จึงเป็นโอกาสที่ดีสำหรับนักลงทุนของไทย ที่จะเข้าไปร่วมลงทุนทำการประมง นอกจากนี้ การลงทุนในกิจการต่อเนื่องด้านการประมง เป็นการลงทุนที่น่าสนใจมาก และรัฐบาลพม่าก็สนับสนุน

2. ธุรกิจการทำเหมืองแร่ เนื่องจากประเทศพม่ามีแร่ธาตุและอัญมณีอยู่ตามรัฐต่างๆ ประมาณ 16 รัฐ ซึ่งการทำเหมืองแร่ในปัจจุบันพม่ายังใช้เทคโนโลยีที่ล้าสมัย รัฐบาลพม่าต้องการดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติ เพื่อนำเทคโนโลยีและเงินลงทุนเข้ามาพัฒนาการทำเหมืองแร่ในพม่าจึงเป็นโอกาสที่ดีของนักลงทุนไทย ที่จะเข้าไปลงทุนอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในพม่า

3. อุตสาหกรรมแปรรูปไม้ เนื่องจาก ประเทศพม่ามีพื้นที่ป่าไม้ ประมาณร้อยละ 42.30 ของพื้นที่ทั้งหมด และป่าไม้ที่มีส่วนใหญ่จะเป็นไม้สัก ปัจจุบันรัฐบาลพม่ากำหนดให้เอกชนพม่าเป็นผู้ทำไม้เท่านั้น และมีนโยบายส่งเสริมการส่งออกไม้แปรรูป และผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปหรือกิ่งสำเร็จรูป

4. อุตสาหกรรมเกษตร เนื่องจาก ประเทศพม่าสามารถผลิตสินค้าเกษตรได้เป็นจำนวนมาก แต่ไม่มีเทคโนโลยีและเงินลงทุนในการสร้างอุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร

5. ธุรกิจก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง เพื่อรองรับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศพม่าในด้านต่างๆ และรองรับการขยายตัวด้านอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการในพม่า

6. ธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยว เนื่องจากประเทศพม่ามีแหล่งท่องเที่ยวที่น่าสนใจอยู่เป็นจำนวนมาก ดังนั้นการลงทุนในธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวนี้ จึงเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่นักธุรกิจไทยน่าจะเข้าไปลงทุน

#### ข้อเสนอแนะในการวิจัย

จากผลการวิจัยพบว่า อ. แม่สอดเป็นอำเภอที่มีศักยภาพในการพัฒนาด้านการค้าชายแดนสูงมาก และมีทิศทางในการพัฒนาอย่างถูกต้องมาตลอด ตั้งแต่การกำหนดกลยุทธ์ จนถึงเป้าหมาย และการกำหนดโครงการพัฒนาต่างๆ ก็สอดคล้องและมุ่งประเด็นสู่การพัฒนาการค้าชายแดน ซึ่งได้รับความร่วมมืออย่างดีจากหน่วยงานของรัฐ และการประสานงานระหว่างภาครัฐและเอกชน ตลอดจนความเข้มแข็งของหน่วยงานเอกชน เช่น หอการค้าจังหวัด หอการค้าอำเภอแม่สอด ตัวแทนภาคประชาชน ก็มีส่วนร่วมในการผลักดันให้โครงการต่างๆ เกิดขึ้น

อย่างไรก็ตามยังมีประเด็นสำคัญที่ควรได้รับความสนใจ 2 ประเด็นคือ

1. ควรมีการศึกษาในประเด็นแรงงานต่างด้าวพม่าที่อพยพเข้ามาทำงานในแม่สอด ควรหามาตรการป้องกันการเพิ่มจำนวนอพยพเข้าประเทศ และอพยพเข้าในเมืองชั้นใน ซึ่งจะเป็นปัญหาสังคมและสิ่งแวดล้อมในอนาคต ควรมีมาตรการด้านแรงงานที่แน่นอน และร่วมมือกันทุกฝ่าย เพื่อแก้ปัญหาในระยะยาวที่เกิดขึ้น เช่น มีการอพยพแรงงานพม่าเข้ามาแม่สอดมาก แต่เกิดการขาดแคลนแรงงานเนื่องจากแรงงานเหล่านี้อพยพต่อเข้าเมืองหลวง หรือเมืองชั้นในอื่นๆ

อาจกำหนดมาตรการเข้มงวดในการจ้างแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยตามแนวชายแดน อนุญาตให้มีการจ้างแรงงานต่างด้าวได้โดยเฉพาะในกิจกรรมที่จำเป็นเท่านั้น และจัดให้มีการขึ้นทะเบียนแรงงาน และนำเข้าแรงงานในลักษณะรัฐต่อรัฐ (G-to-G)

2. ควรมีการศึกษาเชิงลึกในการประเมินโครงการต่างๆ ที่ดำเนินการโดยรัฐ ที่ได้กล่าวในบทที่ 5 ที่เกี่ยวกับการค้าชายแดน โดยเฉพาะโครงการนิคมอุตสาหกรรม และเขตเศรษฐกิจพิเศษ ซึ่งเป็นที่สนใจของประชาชนทั้งใน อ.แม่สอด และนักลงทุนต่าง ทั้งในและต่างประเทศ ถึงผลกระทบของการจัดตั้งในด้านต่างๆ เพื่อการตั้งรับและปรับตัวของเอกชน นักลงทุน และประชาชน ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียได้มีโอกาสรับรู้

3. ควรมีการศึกษาระดมความคิดเห็นเพื่อจัดทำกลยุทธ์ที่มาจากวาระท้องถิ่น local agenda ที่ร่วมกันทุกภาคส่วนของประชาคมแม่สอด ประกอบด้วยภาคเอกชน ประชาชน ภาครัฐบาล นักวิชาการ และนักธุรกิจ ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกิด การพัฒนาแม่สอดควรมาจากการพัฒนาจากวาระของท้องถิ่น

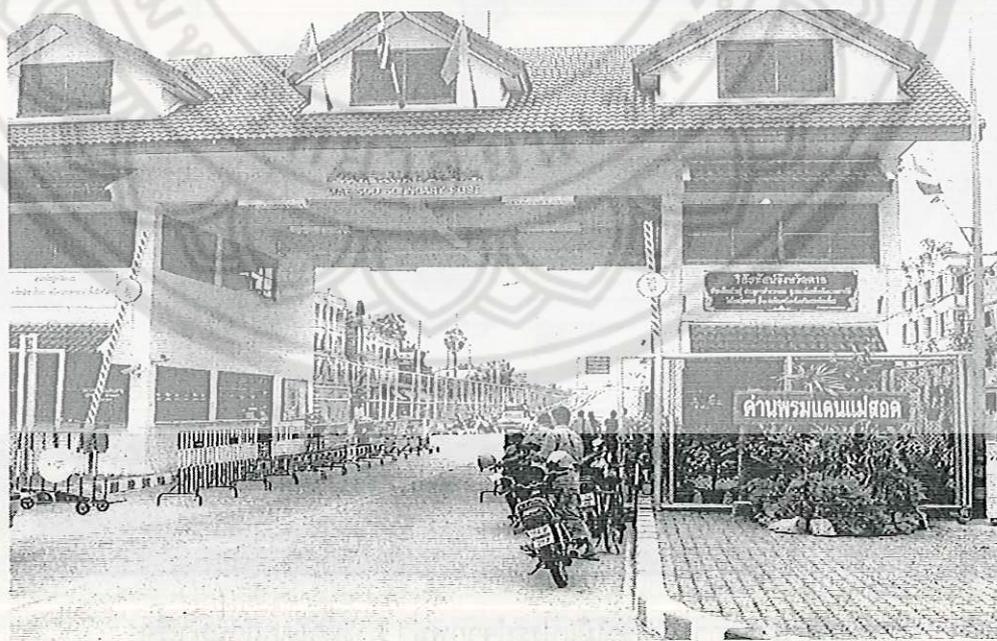
เพื่อคนในท้องถิ่นได้มารับรู้ร่วมกัน ว่าต้องการให้มีการพัฒนาในรูปแบบใด เติบโตขนาดไหน และผลประโยชน์ควรตกกับผู้ใด ซึ่งจะเป็นการพัฒนาการค้าชายแดนที่นำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนได้



### ภาคผนวกบทที่ 6



รูปที่ 6.1 แสดงที่ทำการสำนักงานด่านศุลกากรแม่สอด



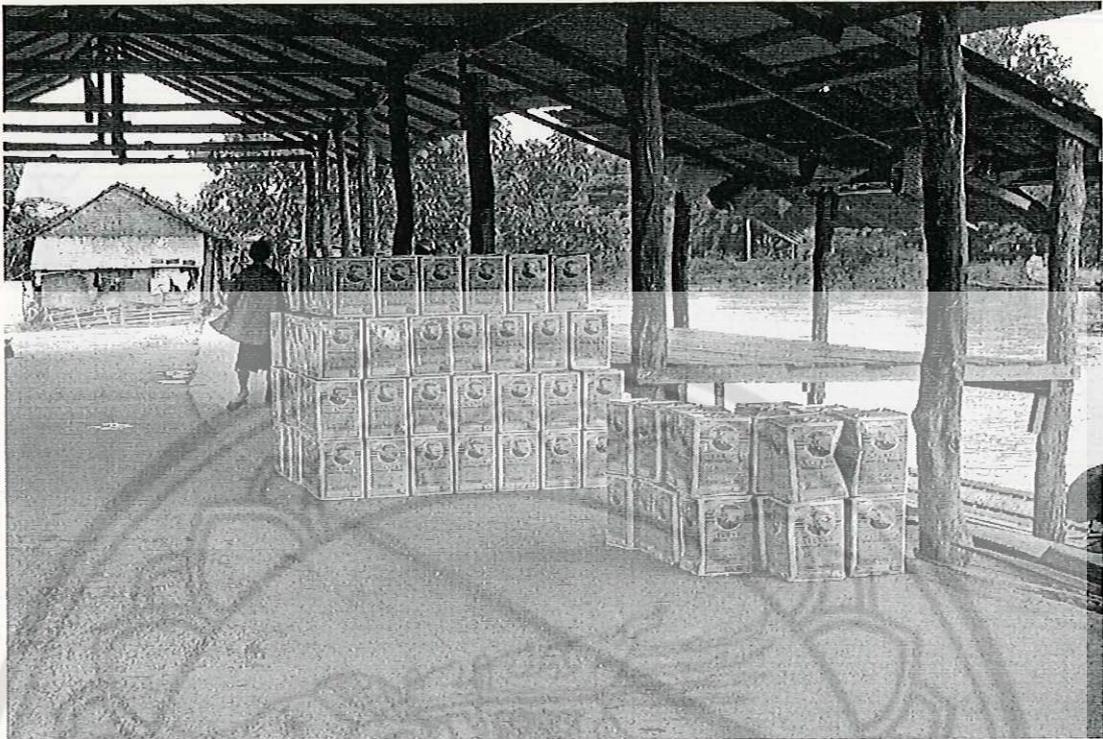
รูปที่ 6.2 แสดงจุดขนส่งสินค้าผ่านด่านศุลกากรแม่สอด ทางสะพานมิตรภาพไทย-พม่า



รูปที่ 6.3 แสดงการติดต่อเอกสารเพื่อขนสินค้าผ่านด่านศุลกากรทางบก



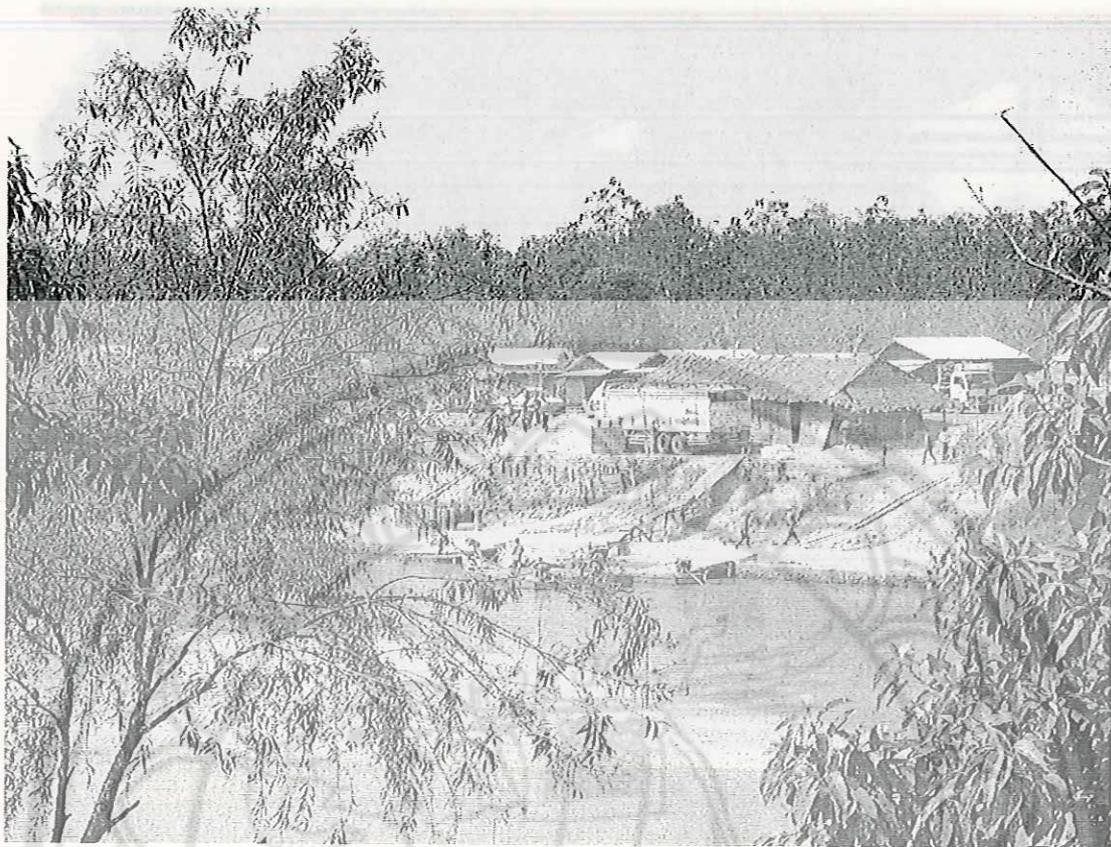
รูปที่ 6.4 แสดงการนำเข้าไม้แปรรูปจากพม่า ทางน้ำโดยผ่านท่าเรือ



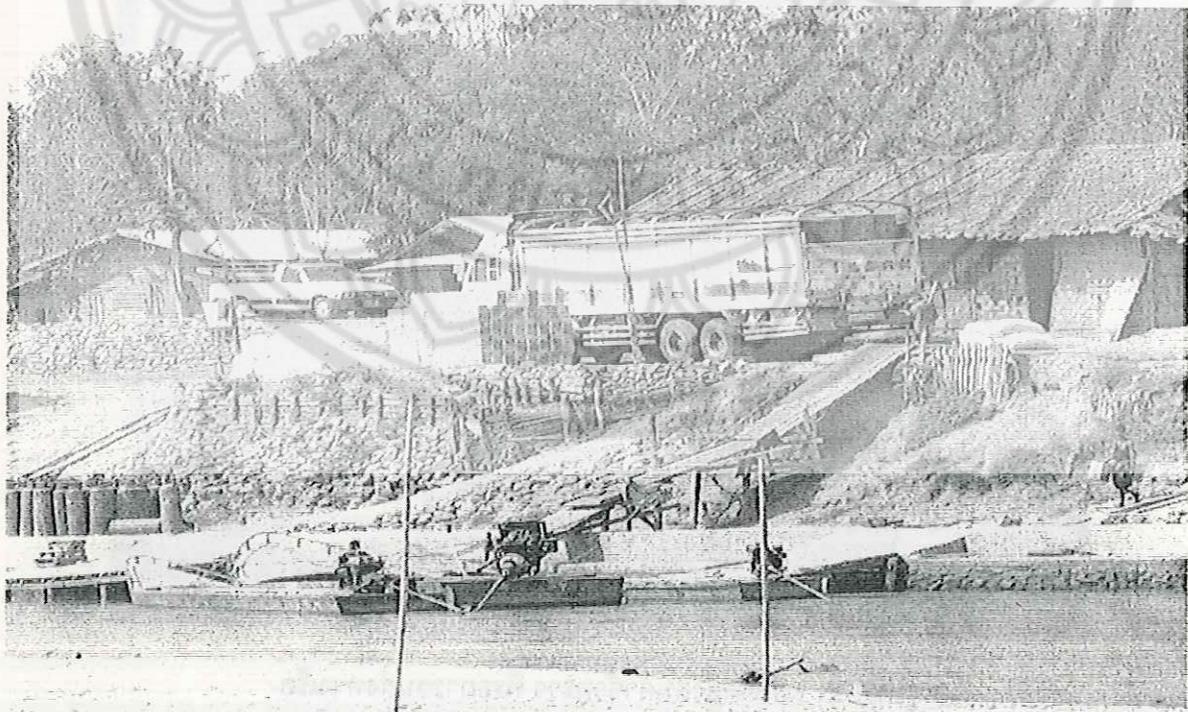
รูปที่ 6.5 แสดงสินค้าน้ำมันที่รอการขนส่งทางน้ำ



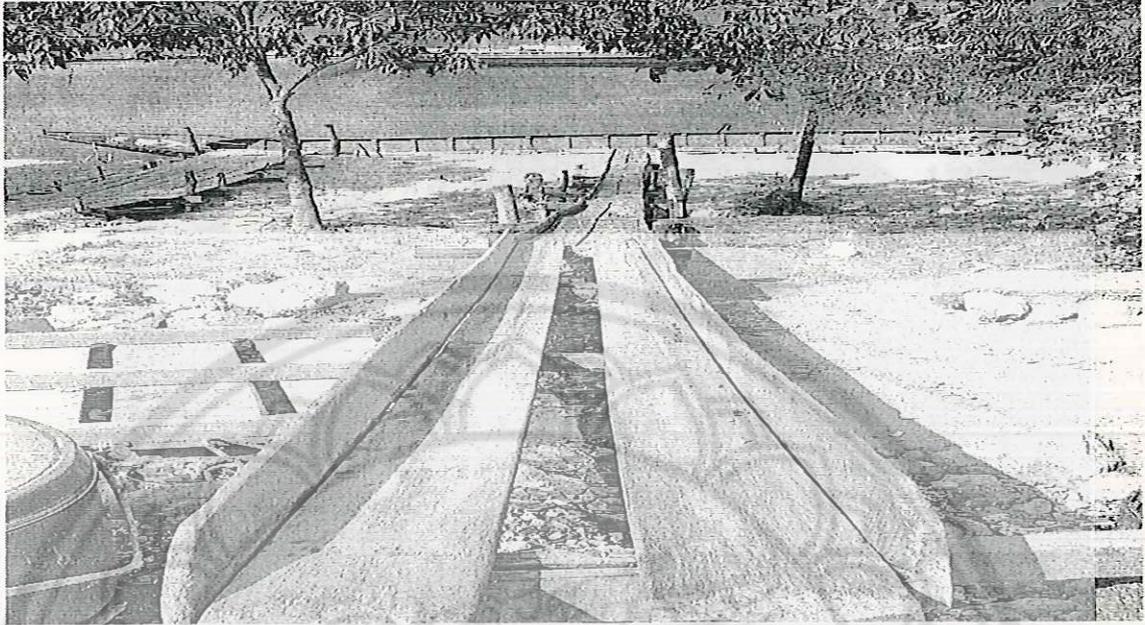
รูปที่ 6.6 แสดงคลังสินค้าชั่วคราว ที่รอการขนส่งทางเรือ



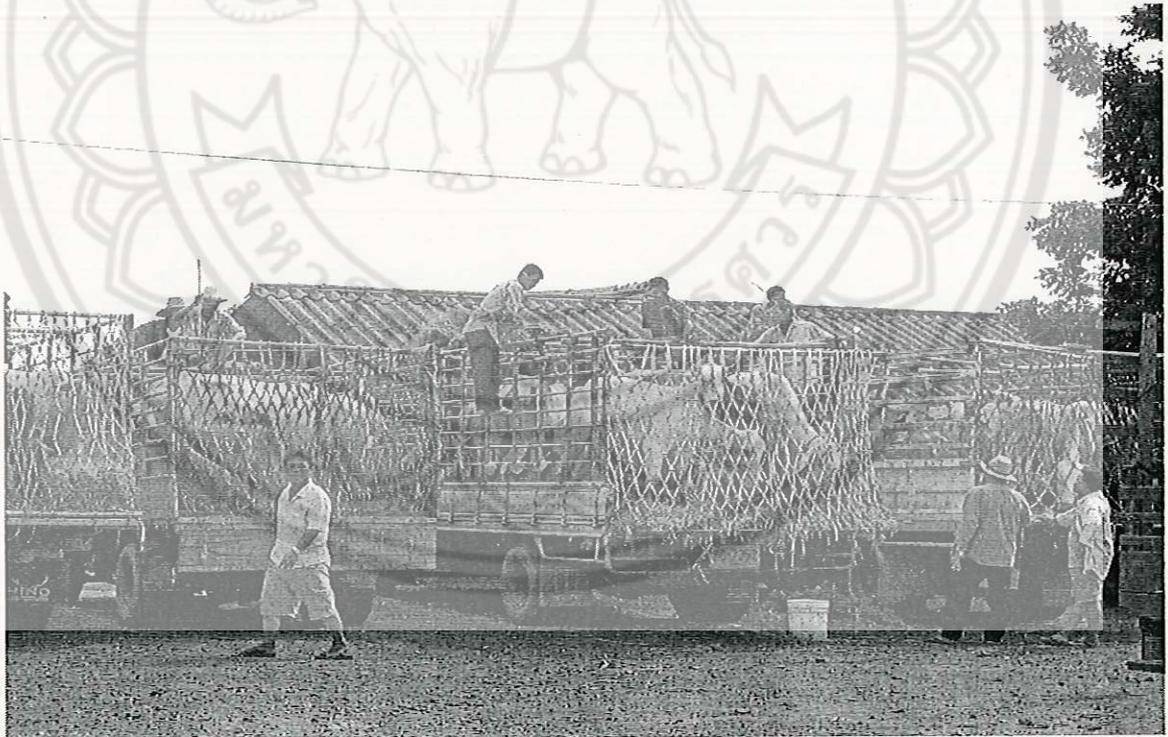
รูปที่ 6.7 แสดงการขนส่งทางเรือ



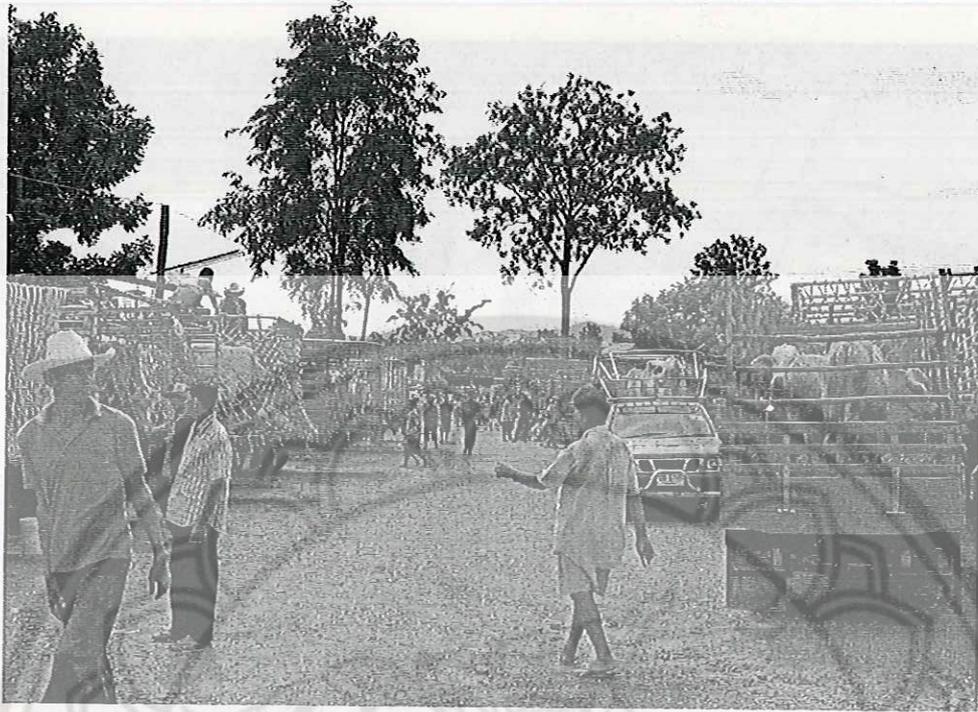
รูปที่ 6.8 แสดงการขนถ่ายสินค้าเพื่อรอการขนส่งทางเรือ



รูปที่ 6.9 แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกในท่าเรือ ร้างลำเลียงสินค้าไปยังเรือที่รอบรรทุก

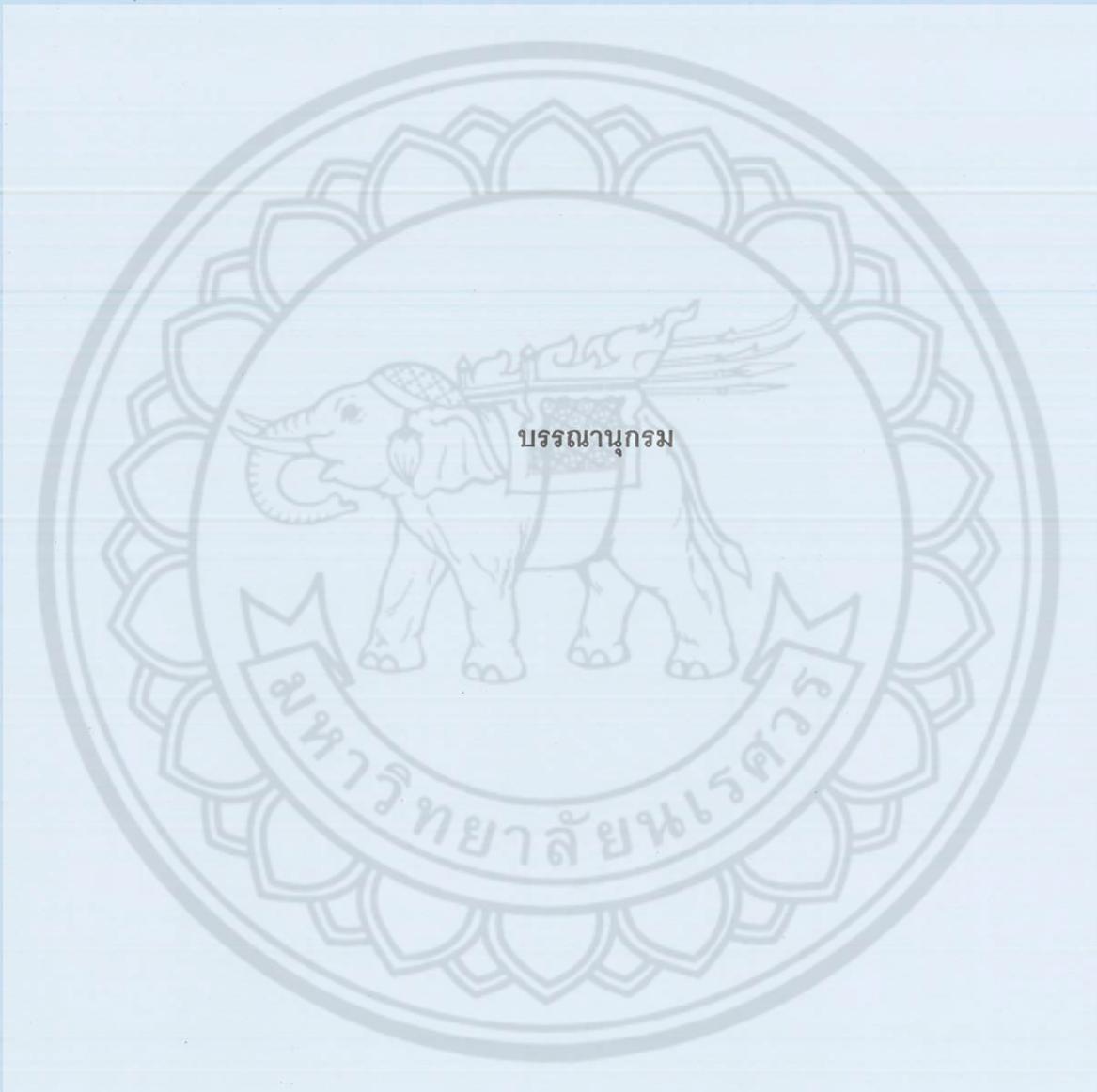


รูปที่ 6.10 แสดงตลาดกลางการซื้อขายวัว-ควาย แม่สอด



รูปที่ 6.11 แสดงการซื้อขายวัวควายที่ตลาดกลางแม่สอด





**บรรณานุกรม**

กรมการแผนที่ "แผนที่เส้นทาง" (2549) สืบค้นข้อมูลเมื่อวันที่ 1 พ.ค. 2549 จาก

[http://www.dft.moc.go.th/level4Frame.asp?sPage=the\\_files/level4/ยุทธศาสตร์ ACMECS2.doc&level4=423](http://www.dft.moc.go.th/level4Frame.asp?sPage=the_files/level4/ยุทธศาสตร์ ACMECS2.doc&level4=423)

กองเอเชียตะวันออกเฉียง 2 กรมเอเชียตะวันออกเฉียง "ความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับ WTO ASEAN

APEC GMS-EC BIMST-EC" (2549) สืบค้นข้อมูลเมื่อวันที่ 1 พ.ค. 2549 จาก

[http://www.dft.moc.go.th/level4Frame.asp?sPage=the\\_files/level4/](http://www.dft.moc.go.th/level4Frame.asp?sPage=the_files/level4/)

กลุ่มการค้าชายแดน สำนักมาตรการพิเศษทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

กรมเจรจาทางการค้า กระทรวงพาณิชย์ "ความร่วมมือระหว่างไทย-พม่า" (2549) สืบค้นข้อมูล  
เมื่อวันที่ 1 พ.ค. 2549 จาก

[http://www.dft.moc.go.th/level4Frame.asp?sPage=the\\_files/level4/pama9.html&level4=82](http://www.dft.moc.go.th/level4Frame.asp?sPage=the_files/level4/pama9.html&level4=82)

กรมการค้าต่างประเทศ " การค้าและการลงทุน"(2549) สืบค้นข้อมูลเมื่อวันที่ 1 พ.ค. 2549 จาก

[http://www.dft.moc.go.th/document/foreign\\_trade\\_policy/service/horizon/](http://www.dft.moc.go.th/document/foreign_trade_policy/service/horizon/)

กรมการค้าต่างประเทศ " การเมืองการปกครอง" (2549) สืบค้นข้อมูลเมื่อวันที่ 1 พ.ค. 2549 จาก

[http://www.dft.moc.go.th/document/foreign\\_trade\\_policy/service/horizon/](http://www.dft.moc.go.th/document/foreign_trade_policy/service/horizon/)

กรมการค้าต่างประเทศ " ข้อมูลพื้นฐาน" (2549) สืบค้นข้อมูลเมื่อวันที่ 1 พ.ค. 2549 จาก

[http://www.dft.moc.go.th/document/foreign\\_trade\\_policy/service/horizon/](http://www.dft.moc.go.th/document/foreign_trade_policy/service/horizon/)

กรมการค้าต่างประเทศ " ภาวะการแข่งขันของไทย" (2549) สืบค้นข้อมูลเมื่อวันที่ 1 พ.ค. 2549

จาก

[http://www.dft.moc.go.th/document/foreign\\_trade\\_policy/service/horizon/](http://www.dft.moc.go.th/document/foreign_trade_policy/service/horizon/)

กรมการค้าต่างประเทศ " ปัญหาการค้า" (2549) สืบค้นข้อมูลเมื่อวันที่ 1 พ.ค. 2549 จาก

[http://www.dft.moc.go.th/document/foreign\\_trade\\_policy/service/horizon/](http://www.dft.moc.go.th/document/foreign_trade_policy/service/horizon/)

กรมการค้าต่างประเทศ (2549) " การค้าและการลงทุนระหว่างไทย-พม่า" สืบค้นข้อมูลเมื่อวันที่

1 พ.ค. 2549 จาก

[http://www.dft.moc.go.th/document/foreign\\_trade\\_policy/service/horizon/](http://www.dft.moc.go.th/document/foreign_trade_policy/service/horizon/)

ด้านศุลกากรอำเภอแม่สอด จ.ตาก (2549) " มูลค่าการค้าชายแดนไทย-พม่า ด้านอำเภอแม่สอด

2542/2543-2548/2549 " เอกสารโรเนียว ไม่ปรากฏสำนักพิมพ์

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (2548), "การค้าชายแดนไทยกับเพื่อนบ้าน 5 ประเทศ มาเลเซีย พม่า จีน  
ตอนใต้ ลาว และกัมพูชา" สำนักงานภาคและสาขายโยบายการเงินธนาคารแห่งประเทศไทย  
2548
- ธีรศิลป์ กันธา (2548) "ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจบริเวณชายแดนอำเภอแม่สอด  
จังหวัดตาก" มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร
- สภาอุตสาหกรรมจังหวัดตาก (2549) "ข้อมูลทางเศรษฐกิจ ศักยภาพ โอกาส และสู่ทางการลงทุน  
การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก เอกสารอัดสำเนา 2549
- สถาบันการขนส่ง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2549) การสัมมนาระดมความคิดเห็น โครงการ  
"การศึกษาความเหมาะสมการจัดตั้งสถานีการขนส่งสินค้า อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ณ ห้อง  
สเปเมย โรงแรมเซ็นทรัล แม่สอดฮิลล์ อ.แม่สอด จ.ตาก วันที่ 24 มกราคม 2549
- สำนักงานการวิจัยแห่งชาติ (2549) การค้าชายแดน "การเชื่อมสัมพันธ์ตามรอยตะเข็บ โครงการ  
ข่าวสารทิศทางประเทศไทย (TTMP)" โครงการสนับสนุนของสกว. เลขที่ 4/07/2546 ปีที่ 23  
ฉบับที่ 1194 หน้า 30 และ 11/07/2546 ปีที่ 23 ฉบับที่ 1195 หน้า 29
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) (2545) "ทิศทางการ  
พัฒนาความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระดับสากล เพื่อเผชิญความท้าทายจาก  
กระแสโลกาภิวัตน์ ณ โรงแรมแอมบาสซาเดอร์ จอมเทียน ชลบุรี วันที่ 14-15 ธันวาคม 2545
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) (2548) กลุ่มงาน  
ยุทธศาสตร์เศรษฐกิจระหว่างประเทศ "รายงานความก้าวหน้า การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจ  
ชายแดน จ.ตาก" ธันวาคม 2548
- สำนักงานจังหวัดพิษณุโลก (2549) "การพัฒนาจังหวัดพิษณุโลกเป็นสีเขียวอินโดจีน" สืบค้นข้อมูล  
เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2549 จาก <http://www.phitsanulok.go.th/indogeen.htm>
- สำนักงานจังหวัดตาก (2549) กลุ่มงานยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัด "แผนปฏิบัติการราชการ 4 ปี  
จังหวัดตาก (พ.ศ. 2548-2551) เอกสารอัดสำเนา 2549
- สำนักงานจัดหางานจังหวัดตาก (2549) "เอกสารประกอบการประชุมหารือ และติดตามผลการ  
ดำเนินการตามมติคณะรัฐมนตรี เรื่อง "การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก"  
2549
- สำนักงานจัดหางานจังหวัดตาก (2549) "เอกสารประกอบการประชุมหารือ และติดตามผลการ  
ดำเนินการตามมติคณะรัฐมนตรี เรื่อง "การจัดระบบแรงงานต่างด้าวในการจัดตั้งศูนย์พัก  
รอและจัดระบบการจ้างแรงงานต่างด้าวแบบมาเข้า-กลับเย็นและตามฤดูกาล" 2549

ศูนย์ข้อมูลการค้าชายแดน กรมส่งเสริมการค้าชายแดนและมาตรการพิเศษทางการค้า กรมการค้า  
ต่างประเทศ (2548) "รายการสินค้าสำคัญ 10 อันดับแรก ส่งออกทางชายแดนไทย-พม่า ปี  
2546-2548 เอกสารอัดสำเนา

ศูนย์อุดมศึกษาแม่สอด (2549) "โครงการเส้นทางเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจแนวตะวันออก-ตะวันตก  
(EWEC) ในส่วนมหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร ศูนย์อุดมศึกษาแม่สอด ได้ร่วมรับรู้และ  
ดำเนินการ" มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร ศูนย์อุดมศึกษาแม่สอด 2549

ศูนย์ประสานงานกลไกการมีส่วนร่วมพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตากภาคประชาชน  
(ศสป.) (2549) "โครงการพัฒนากลไกการมีส่วนร่วมพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก  
และโครงการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ทางสังคม วัฒนธรรมและประเพณีกับประเทศเพื่อนบ้าน  
ในเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก ชุดที่ 5 2549

หอการค้าจังหวัดตาก (2549) สรุปผลการสัมมนา "ส่งเสริมศักยภาพการค้าชายแดน ประจำปี  
งบประมาณ 2549" วันที่ 1 มีนาคม 2549 ณ โรงแรมเซ็นทรัลแม่สอดฮิลล์ อำเภอแม่สอด  
จังหวัดตาก

หอการค้าจังหวัดตาก (2549) สรุปผลการสัมมนา "ร่วมกับสมาชิกหอการค้าจังหวัดตาก (กลุ่ม  
ส่งออก) วันพุธที่ 26 กรกฎาคม 2549 ณ ห้องประชุมหอการค้าจังหวัดตาก อ.แม่สอด จ.ตาก

หอการค้าไทย (2549) สรุปรายงานการประชุมคณะกรรมการการค้าชายแดน วันที่ 8 สิงหาคม  
2549 เวลา 12.00-16.30 ณ ห้องประชุม 2201 อาคารจตุรยุธ สี่นุญเรื่อง หอการค้าไทย

หอการค้าจังหวัดตาก (2549) สรุปผลการประชุมคณะกรรมการหอการค้าจังหวัดตาก "เรื่อง เสนอ  
ประเด็นปัญหาการค้าชายแดน" วันที่ 10 สิงหาคม 2549 ณ โรงแรมเวียงตาก 2 จ.ตาก

#### บทสัมภาษณ์เชิงลึก

บทสัมภาษณ์ คุณอิสยาห์ ซ่อมพฤกษ์ เจ้าของและผู้จัดการคลังสินค้าชั่วคราว ท่า 19  
วันที่ 10 มีนาคม 2549 เวลา 14.00 น.

บทสัมภาษณ์ ขนส่งจังหวัดตาก วันที่ 15 มีนาคม 2549 เวลา 10.00 น.

บทสัมภาษณ์ ผู้อำนวยการศูนย์อุดมศึกษา มหาวิทยาลัยกำแพงเพชร อำเภอเมืองแม่สอด วันที่ 15  
มีนาคม 2549 เวลา 14.00 น.

บทสัมภาษณ์ อธิบดีประธาณหอการค้าจังหวัดตาก อำเภอ แม่สอด วันที่ 15 มีนาคม 2549 เวลา  
13.00 น.

บทสัมภาษณ์ รองประธานหอการค้าจังหวัดตาก คุณบรรพต ก่อเกียรติเจริญ วันที่ 15 มีนาคม  
2549 เวลา 13.00น

บทสัมภาษณ์ เจ้าของกิจการอุปกรณ์ก่อสร้าง รถจักรยานและอะไหล่ ร้านเอกเสรี คุณวิทยา นิमित  
สถาพร วันที่ 15 มีนาคม 2549 เวลา 14.00 น.

บทสัมภาษณ์นายด่านศุลกากรแม่สอด อำเภอ แม่สอด วันที่ 23 กรกฎาคม 2549 เวลา  
10.00 น.

บทสัมภาษณ์ พ่อค้าอัญมณี คุณเผด็จ สิงคุณแก้ว ตลาดกลางอัญมณี อำเภอ แม่สอด วันที่ 7  
กรกฎาคม 2549 เวลา 11.00 น.

บทสัมภาษณ์คุณ จันทรีจิรา ดีบ้าย เจ้าของร้านอัญมณี ตลาดกลางอัญมณี แม่สอด วันที่ 7  
กรกฎาคม 2549 เวลา 12.00 น.

บทสัมภาษณ์ พ่อค้าโค-กระบือ ที่ตลาดนัดโค-กระบือ ที่บ้านด่านลานหอย วันที่ 8 กรกฎาคม  
2549 เวลา 10.00 น.

บทสัมภาษณ์กลุ่มชุมชนริมเมยสินค้าOTOP เพื่อการพัฒนาให้เป็นหมู่บ้านท่องเที่ยว วันที่ 22  
กรกฎาคม 2549 เวลา 15.00 น.

บทสัมภาษณ์ คุณชัยวัฒน์ ผู้จัดการบริษัทที เค จำกัด เลขาสภาอุตสาหกรรม และกรรมการ CEO  
จังหวัดตาก วันที่ 22 กรกฎาคม 2549

บทสัมภาษณ์ พ่อค้าชาวพม่าที่นำโคมาขาย ที่ตลาดนัดโค-กระบือ อำเภอแม่สอด วันที่ 22  
กรกฎาคม 2549

บทสัมภาษณ์ พ่อค้าชาวไทยที่มาซื้อโค ที่ตลาดนัดโค-กระบือ อำเภอแม่สอด วันที่ 22 กรกฎาคม  
2549

บทสัมภาษณ์คุณอาคม ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายผลิต บริษัท เครื่องครัวแสนเลิศ ซ้อนแสน  
เลิศ ต.แม่ตาว อ.แม่สอด วันที่ 22 กรกฎาคม 2549 เวลา 14.00 น.

บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้เก่า ริมเมย วันที่ 22 กรกฎาคม 2549 เวลา  
13.00 น.

บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจการเงินนอกระบบ ปล่อยเงินกู้ในตลาดกลาง โค-กระบือ วันที่ 23  
กรกฎาคม 2549 เวลา 15.00 น.

บทสัมภาษณ์ เจ้าของคลังสินค้าชั่วคราว แม่สอด ท่า 2 วันที่ 23 กรกฎาคม 2549 เวลา 16.00 น.

บทสัมภาษณ์ผู้ว่าราชการจังหวัดตาก วันที่ 11 สิงหาคม 2549 เวลา 11.00 น. เกี่ยวกับนโยบาย  
ของจังหวัดตากในการส่งเสริมการค้าชายแดนแม่สอด

บทสัมภาษณ์คุณศุภชัย ไวยาวัจรรย์ หัวหน้าฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรม วันที่ 11  
สิงหาคม 2549 เวลา 10.00 น.

บทสัมภาษณ์คุณนิยม ไวยรัชพานิช รองประธานสภาธุรกิจและประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน วันที่ 10 สิงหาคม 2549 เวลา 14.00 น.

บทสัมภาษณ์ คุณชัยวัฒน์ ที่ปรึกษานายกเทศมนตรี อำเภอเมืองแม่สอด วันที่ 10 สิงหาคม 2549





ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยนครพนม

## ภาคผนวก ก

## แบบสอบถาม

## ชุดที่ 1 สำหรับ ผู้ส่งออก-นำเข้า

แบบสอบถาม "โครงการศึกษาความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดนไทย-พม่า:  
กรณีศึกษาที่ด่านแม่สอดจังหวัดตาก ตามยุทธศาสตร์พัฒนากลุ่มสี่แยกอินโดจีน"

## คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้จัดทำเพื่อจะใช้เป็นข้อมูลไปวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดนไทย-พม่า ที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ตามยุทธศาสตร์พัฒนากลุ่มสี่แยกอินโดจีน  
แบบสอบถามนี้แบ่งออกเป็น 5 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 รูปแบบและเส้นทางการค้าชายแดนไทย-พม่า

ส่วนที่ 3 สัมภาษณ์ความคิดเห็นต่อภาวะการแข่งขันของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 4 สัมภาษณ์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

ส่วนที่ 5 สัมภาษณ์ความเห็นของผู้ประกอบการการค้าชายแดนที่เกี่ยวกับประเด็นปัญหาการค้าชายแดนในปัจจุบัน

คณะผู้วิจัยต้องขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ได้กรุณาใช้เวลาให้ข้อมูลเพื่อใช้ประโยชน์ในการวิเคราะห์และเสนอแนะต่อรัฐบาลต่อไป

คณะผู้วิจัย

มหาวิทยาลัยนเรศวร

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

1. ชาย

2. หญิง

2. อายุ

1. ต่ำกว่า 20 ปี

2. 20-30 ปี

3. 31-40 ปี

4. 41-50 ปี

5. 50 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา
  1. ประถมศึกษา
  2. มัธยมศึกษา
  3. ปริญญาตรี
  4. อาชีวศึกษา
  5. สูงกว่าปริญญาตรี
  6. อื่นๆ ระบุ.....
4. ที่อยู่/ ภูมิลำเนาที่ตั้งของ สถานประกอบการ
  1. อำเภอแม่สอด
  2. ภาคกลาง ระบุจังหวัด .....
  3. ภาคเหนือตอนบน ระบุ จังหวัด.....
  4. ภาคเหนือตอนล่าง ระบุจังหวัด.....
  5. กรุงเทพฯ และรอบกรุงเทพฯ ระบุ.....
  6. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ระบุจังหวัด.....
  7. อื่นๆ ระบุ.....
5. ประเภทของธุรกิจที่ดำเนินอยู่
  1. ผู้ส่งออกอย่างเดียว ประเภท 1.เจ้าของคนเดียว 2. บริษัท 3. ห้างหุ้นส่วน 4. อื่นๆ
  2. ผู้นำเข้าอย่างเดียว ประเภท 1.เจ้าของคนเดียว 2. บริษัท 3. ห้างหุ้นส่วน 4. อื่นๆ
  3. ผู้ส่งออกและผู้นำเข้า ประเภท 1.เจ้าของคนเดียว 2. บริษัท 3. ห้างหุ้นส่วน 4. อื่นๆ
  4. ตัวแทนผู้ส่งออก/นำเข้า ประเภท 1.เจ้าของคนเดียว 2. บริษัท 3. ห้างหุ้นส่วน 4. อื่นๆ
  5. อื่นๆ.....
6. ประเภทสินค้าที่หน่วยธุรกิจของท่าน ได้ดำเนินธุรกิจกับประเทศพม่ามากที่สุด ได้แก่สินค้าประเภทใดต่อไปนี้
  1. สินค้าอุปโภคบริโภค ระบุชื่อสินค้า ..... ระบุสัดส่วน.....%
  2. สินค้าเกษตรกรรม ระบุชื่อสินค้า ..... ระบุสัดส่วน.....%
  3. สินค้าอุตสาหกรรม ระบุชื่อสินค้า ..... ระบุสัดส่วน.....%
  4. สินค้าบริการ ระบุชื่อสินค้า ..... ระบุสัดส่วน.....%
  5. สินค้าอื่นๆ ระบุชื่อสินค้า ..... ระบุสัดส่วน.....%
7. ตำแหน่งของท่าน คือ
  1. ผู้ประกอบการ
  2. เจ้าของธุรกิจ
  3. ลูกจ้าง ระบุตำแหน่ง .....
  4. ทายาทธุรกิจ ระบุ.....

8. รายได้จากการประกอบการของหน่วยธุรกิจ ต่อเดือน
1. ต่ำกว่า 5 แสนบาท
  2. 5 แสนบาท-1 ล้านบาท
  3. 1 ล้าน-5 ล้านบาท
  4. มากกว่า 5 ล้านบาท
  6. อื่นๆ ระบุ.....
9. ท่านประกอบธุรกิจนี้มานานเท่าใดแล้ว
1. ต่ำกว่า 1 ปี
  2. 1 ปี-3 ปี
  3. 3 ปี - 5 ปี
  4. 5 ปี -10 ปี
  5. มากกว่า 10 ปีขึ้นไป
  6. อื่นๆ ระบุ.....
10. สาเหตุที่ทำให้ท่านทำธุรกิจประเภทนี้เป็นเพราะเหตุใด
1. เพราะได้รายได้ดี
  2. เพราะเป็นธุรกิจของครอบครัวมากก่อน
  3. เพราะเพื่อนหรือหุ้นส่วนชักชวน
  4. เพราะมีโอกาสในการประกอบธุรกิจ
  5. อื่นๆ ระบุ.....

ส่วนที่ 2: รูปแบบ และโครงสร้าง ของการค้าชายแดนไทย-พม่า

11. หน่วยธุรกิจของท่านเป็นการดำเนินธุรกิจในรูปแบบใด
1. เป็นการค้าในระบบ (ผ่านศุลกากรที่ด่านแม่สอด)
  2. เป็นการค้านอกระบบ (ไม่ผ่านศุลกากร)
  3. เป็นการค้าผ่านแดน (ผ่านศุลกากรที่อื่น)
12. หน่วยธุรกิจของท่านตั้งขึ้นในรูปแบบลักษณะ อย่างไร
1. นิติบุคคล
  2. บุคคลธรรมดา
13. กระบวนการสั่งซื้อสินค้าของคู่ค้าจากพม่ากับหน่วยธุรกิจของท่านทำได้โดย
1. โทรศัพท์
  2. โทรสาร
  3. จม.อิเล็กทรอนิกส์
  4. เดินทางเข้าไปติดต่อคู่ค้าในพม่าด้วยตนเอง
  5. พ่อค้าพม่าเข้ามาติดต่อที่ร้านโดยตรง
  6. ผ่ากบุคคลอื่นเข้ามาซื้อให้ในฝั่งไทย
  7. อื่นๆ ระบุ.....

14. วิธีการค้าขายของหน่วยธุรกิจของท่านเป็นอย่างไร
1. พ่อค้าชายแดนในท้องถิ่นเป็นผู้สั่งซื้อและรวบรวมสินค้าจากส่วนกลางหรือในท้องถิ่นตามคำสั่งซื้อของพ่อค้าพม่า และเป็นผู้นำพิธีการส่งออก
  2. พ่อค้าชายแดนทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายให้บริษัท/โรงงานจากส่วนกลางในการติดต่อซื้อขายกับพ่อค้าพม่า พ่อค้าชายแดนจะดำเนินการขนส่งสินค้าด้วยตนเอง หรือบริษัท/โรงงานนั้นจัดส่งมาให้ที่แม่สอด ซึ่งจะส่งออกในนามของบริษัท/โรงงานที่กรุงเทพฯ หรือพ่อค้าชายแดน
  3. ผู้ผลิตจากส่วนกลางติดต่อกับพ่อค้าพม่าโดยตรงและส่งออกในนามของผู้ผลิต ส่วนภาระการขนส่งภายในประเทศอยู่กับข้อตกลงกัน
  4. พ่อค้าพม่าเข้ามาติดต่อโดยตรงกับพ่อค้าแม่สอด หรือบริษัท หรือโรงงานในกรุงเทพฯ หลังจากนั้นก็ส่งสินค้าไปอำเภอแม่สอด และทำพิธีการศุลกากรในนามพ่อค้าพม่า หรือเรียกว่า ตัวพม่า
15. ความถี่ในการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทท่านกับพ่อค้าพม่าเป็นอย่างไร
1. ต่ำกว่า 3 ครั้งต่อเดือน
  2. ระหว่าง 3 - 5 ครั้งต่อเดือน
  3. ระหว่าง 6-10 ครั้งต่อเดือน
  4. อื่นๆ ระบุ.....
16. มูลค่าในการสั่งซื้อสินค้าของพ่อค้าพม่าต่อครั้ง ของหน่วยธุรกิจท่านเป็นอย่างไร
1. ต่ำกว่า 2 แสน บาท
  2. แสนบาท-1 ล้านบาท
  3. ล้านบาท- 5 ล้านบาท
  4. 5 ล้านบาท- 10 ล้านบาท
  5. 10 ล้านบาทขึ้นไป
17. ประเภทสินค้าที่หน่วยธุรกิจของท่านได้ส่งออก/นำเข้ากับพม่า มากที่สุด ได้แก่ สินค้าประเภทใด
1. สินค้าอุปโภค บริโภค ระบุ.....
  2. สินค้าเกษตรกรรม ระบุ .....
  3. สินค้าอุตสาหกรรม ระบุ.....
  4. สินค้าบริการ ระบุ .....
  5. อื่นๆ ระบุ .....

18. รูปแบบการขนส่งสินค้าของท่านเป็นแบบใด
1. ขนส่งในประเทศจากบริษัท/โรงงานผลิต จนถึง ชายแดนไทย พ่อค้าไทยเป็นผู้รับผิดชอบ  
ค่าใช้จ่าย ขนส่ง โดยใช้เส้นทางใด.....(1.รถยนต์ 2.ทางน้ำ 3.ทางอากาศ)  
ค่าใช้จ่ายในการขนส่งเป็นอย่างไร .....บาท ต่อ.....
  2. ขนส่งจากชายแดนไทย-ไปพม่าปลายทาง พ่อค้าพม่าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย  
ขนส่งโดยใช้เส้นทางใด..... (1. รถยนต์ 2. ทางน้ำ 3. ทางอากาศ)  
ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง มีอัตรา .....บาท ต่อ.....
19. เส้นทางขนส่งของบริษัทจากต้นทางในประเทศไทย ไปยังปลายทางประเทศพม่า เป็น  
อย่างไร
1. ทางบก ระบุ จาก.....ถึง..... อัตราค่าขนส่ง.....บาท.ต่อ.....
  2. ทางน้ำ จาก.....ถึง.....อัตราค่าขนส่ง.....บาท ต่อ.....
  3. ทางอากาศจาก ..... ถึง.....อัตราค่าขนส่ง.....บาท ต่อ.....
  4. อื่นๆ ระบุ.....
20. ประเภทสินค้าและประเภทการขนส่งของท่าน
1. ทางบก ขนส่งประเภทสินค้า.....
  2. ทางน้ำ ขนส่งประเภทสินค้า .....
  3. ทางอากาศ ขนส่งประเภทสินค้า .....
21. ท่านได้ใช้บริการการขนส่งในประเทศพม่าจากกลุ่มใดต่อไปนี้
1. ชนกลุ่มน้อยกระเหรี่ยง
  2. พม่าเชื้อสายอิสลาม
  3. พม่าเชื้อสายจีน
22. ช่องทางการจัดจำหน่าย และการกระจายสินค้าในตลาดพม่า
1. ประเภทสินค้าอุปโภคบริโภค เป็นอย่างไร  
ผู้นำเข้า → ตัวแทนจำหน่าย → ผู้ค้าส่ง → ผู้ค้าปลีก
  2. ประเภทสินค้าอุตสาหกรรมเป็นอย่างไร
  3. ประเภทสินค้าวัสดุก่อสร้างเป็นอย่างไร

ส่วนที่ 3: สํารวจความคิดเห็นต่อภาวะการณ์แข่งขันของผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้าของไทยชายแดน  
แม่สอด

รายการ	5	4	3	2	1
1.ระดับความต้องการสินค้าของตลาดพม่าปัจจุบัน					
2.ระดับความต้องการสินค้าของตลาดพม่าในอนาคต					
3.ส่วนแบ่งตลาดของสินค้าไทยในตลาดพม่า					
4.มีประเทศคู่แข่ง					
5.มีข้อได้เปรียบจากคู่แข่งชั้นประเทศอื่น					
- ระบบการค้าชาย					
- ราคาสินค้านำเข้าจากไทย					
- สภาพตัวสินค้าที่มีผลกระทบจากการขนส่ง					
-คุณภาพของสินค้าของไทย					
-บริการการขนส่งสินค้าของไทย					
-มีจุดกระจายสินค้าของไทยสู่เมืองต่างๆ ของพม่า					
- ต้นทุนค่าขนส่งจากไทยไปพม่าสูง					
-ระบบการซื้อขายที่เชื่อถือใจกันมากกว่าหลักค้าประกัน					
-การเมืองในประเทศพม่าต่อเศรษฐกิจชายแดนไทย					
6. ความคิดเห็นเกี่ยวกับ กฎระเบียบทางการค้า ของบริษัท					
- ขั้นตอนการนำเข้า-ส่งออก					
-คุณสมบัติของผู้สามารถยื่นขอจดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออก					
-สิทธิของผู้จดทะเบียนนำเข้า-ส่งออก					
- ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน					
-ค่าธรรมเนียมนในการส่งออก					
- ค่าธรรมเนียมในการนำเข้า					
-ภาษีศุลกากร					
-ใบอนุญาตนำเข้า					
-เงื่อนไขการนำเข้าสินค้าจำเป็นและสินค้าฟุ่มเฟือย					

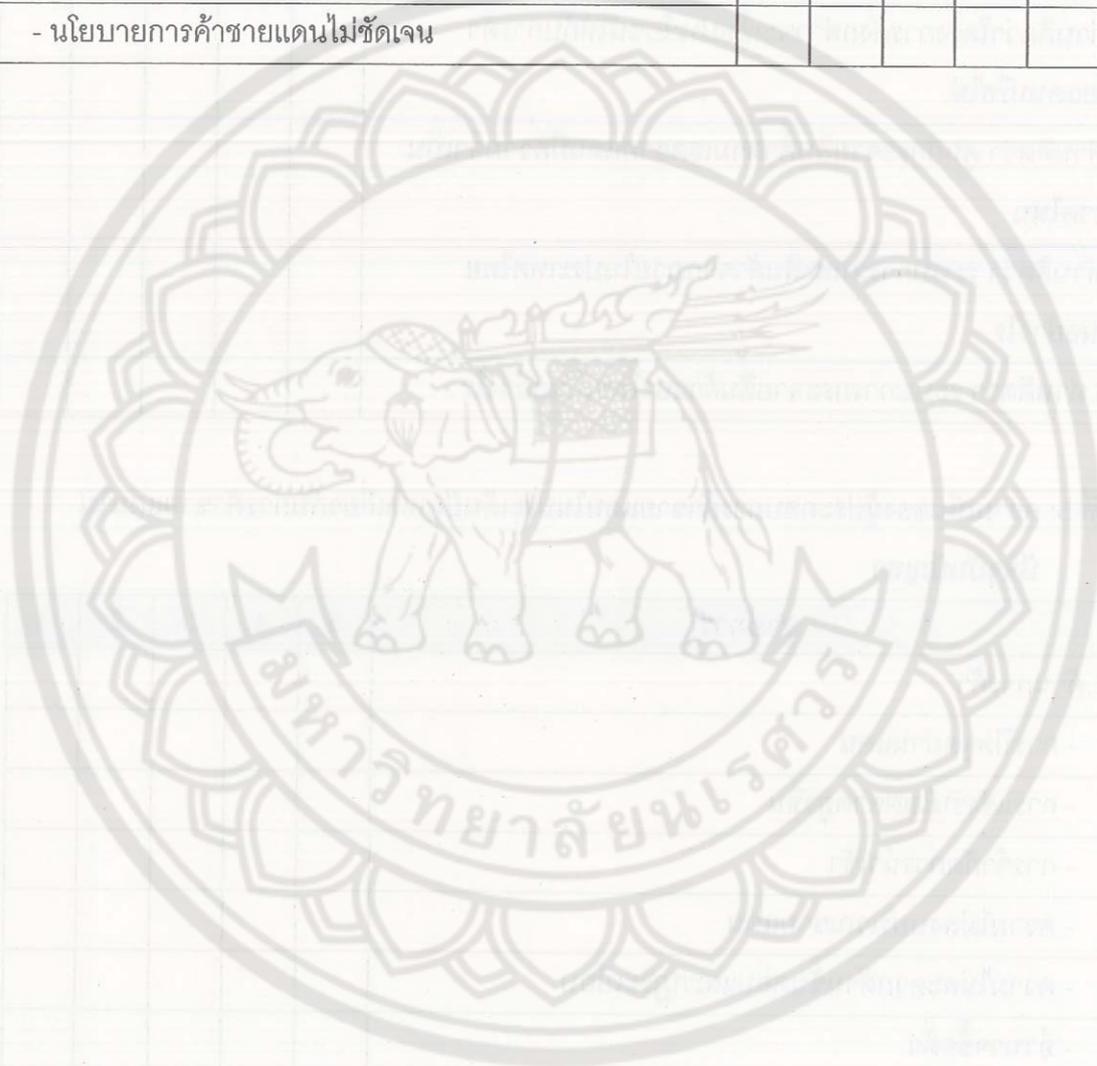
## ส่วนที่ 4: ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจส่งออก-นำเข้าของไทย

รายการ	5	4	3	2	1
1. ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านประสบผลสำเร็จระดับใด					
2. ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านควรต้องปรับปรุง					
3. ท่านคิดว่าควรให้รัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือในการส่งออก					
4. ท่านทราบเกี่ยวกับโครงการร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้าน					
5. ท่านคิดว่าโครงการดังกล่าวจะเอื้อประโยชน์ให้กับการค้าชายแดนหรือไม่					
8. ท่านคิดว่า ศูนย์กระจายสินค้าตามเขตชายแดนมีความจำเป็นขนาดไหน					
9. ท่านคิดว่า ระบบการขนส่งสินค้าจากภายในประเทศไทยเป็นอย่างไร					
10. ท่านคิดว่า ระบบการกระจายสินค้าของไทยเป็นอย่างไร					

## ส่วนที่ 5: ความเห็นของผู้ประกอบการค้าชายแดนในประเด็นปัญหาเกี่ยวกับการค้าชายแดนในปัจจุบันปัญหา

รายการ	5	4	3	2	1
1. ด้านการค้า					
- การปิดจุดผ่านแดน					
- การแข่งขันในตลาดสูงขึ้น					
- การจำกัดการนำเข้า					
- ความไม่สงบบริเวณชายแดน					
- ความไม่สะดวกด้านขั้นตอนและกฎระเบียบ					
- อำนาจซื้อต่ำ					
2. ด้านการขนส่ง-โทรคมนาคม/โครงสร้างพื้นฐาน					
- การคมนาคมไม่สะดวก					
- การเก็บค่าผ่านแดนทำให้ต้นทุนค่าขนส่งสูง					
- ระบบสื่อสารกับคู่ค้าไม่สะดวก					
- ความยากลำบากด้านภาษาสื่อสาร					
- ด้านมาตรการของภาครัฐ					

รายการ	5	4	3	2	1
- ระเบียบพิธีการนำเข้ายุ่งยาก ซับซ้อน					
- ระเบียบพิธีการส่งออกยุ่งยาก ซับซ้อน					
- ขาดความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน					
- อัตราภาษีสินค้านำเข้าผ่านด่านสูงไป					
- ความล่าช้าในการดำเนินการของราชการ					
- นโยบายการค้าชายแดนไม่ชัดเจน					



ชุดที่ 2 สำหรับ เจ้าหน้าที่ของรัฐที่เกี่ยวข้องการค้าชายแดนไทย-พม่า:  
กรณีศึกษาที่ด่านแม่สอดจังหวัดตาก

ส่วนที่ 1: สำนวนความคิดเห็นเกี่ยวกับโครงการที่เกิดจากเป้าประสงค์ข้อ 2 คือ เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันการค้าชายแดน โดยเป็นจุดรองรับและประสานเชื่อมโยงการค้าชายแดน การผลิต การตลาด ด้านอุตสาหกรรม เกษตรกรรม ที่ดำเนินการโดยรัฐ

รายการของโครงการต่างๆ	หน่วยงานรับผิดชอบ
2.1 โครงการกลยุทธ์สร้างหุ้นส่วนพัฒนาการศึกษา การค้า การลงทุน การท่องเที่ยว และวัฒนธรรมกับประเทศเพื่อนบ้าน	
1.โครงการปรับปรุงกระบวนการผ่านแดนเพื่ออำนวยความสะดวก การลงทุน และการท่องเที่ยว	-ที่ทำการปกครองจังหวัดตาก -ด้านศุลกากรแม่สอด
2.โครงการวิจัยปัจจัยส่งผลกระทบต่อระบบ ศก.บริเวณชายแดนอ.แม่สอด	-ม.ราชภัฏกำแพง ศูนย์อุดมศึกษาแม่สอด
3.โครงการส่งเสริมและพัฒนาการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน	-สนง.พาณิชย์จังหวัดตาก
4.โครงการเสริมประสิทธิภาพเพื่อควบคุมการเข้า-ออกนอกราชอาณาจักร	-ด้านตรวจคนเข้าเมืองตาก
2.2 กลยุทธ์การพัฒนาพื้นที่เขตเศรษฐกิจชายแดน จ.ตาก	
1. โครงการวางและจัดทำผังเมืองเฉพาะและแผนผังพัฒนาพื้นที่เฉพาะชุมชนชายแดนแม่ระมาด และแม่จะเรอ อำเภอแม่ระมาด จ.ตาก	-กรมโยธาธิการ ผังเมือง สนง.โยธาธิการ จ. ตาก
2.โครงการขยายถนน 4 ช่องจราจร ตอน ตาก-อ.แม่สอด	-กรมทางหลวง/ แขวงกาททางตากที่ 1
3.โครงการปรับปรุงและขยายระบบประปา พื้นที่เขตเศรษฐกิจชายแดน อ แม่สอด แม่ระมาด และพบพระ	-การประปาสวนภูมิภาค
4.โครงการปรับปรุงและก่อสร้างถนนในเขตเทศบาลเมืองแม่สอดและเทศบาลตำบลพบพระ	-กรมส่งเสริมการปกครอง ส่วนท้องถิ่น
5.โครงการศึกษาความเหมาะสมและออกแบบรายละเอียดโครงการจัดการขยะมูลฝอย โดยวิธีฝังกลบ หมัก ทำปุ๋ย และคัดแยกเทศบาลแม่สอด	-สำนักนโยบายและแผน ทรัพยากรธรรมชาติและ สิ่งแวดล้อม/เทศบาลเมืองแม่สอด

รายการของโครงการต่างๆ	หน่วยงานรับผิดชอบ	
6.โครงการก่อสร้างระบบระบายน้ำเพื่อป้องกันน้ำท่วมเทศบาลตำบลแม่ระมาด	-กรมทรัพยากรน้ำ/กรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น	
7.โครงการศูนย์พักรอการส่งกลับแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมือง จ. ตาก	-คกก.บริหารแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมือง/ กรมการจัดหางาน	
8.โครงการจัดระเบียบและอนุญาตให้แรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานแบบเข้ามา-กลับเย็น	คกก.บริหารแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมือง/กรมการจัดหางาน	
9.โครงการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชื่อมโยงตามแนวตะวันออก-ตก	-สำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว	
10.โครงการจัดตั้งศูนย์ข้อมูลท่องเที่ยว ณ จุดผ่านแดน	-สำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว	
11.โครงการเชื่อมโยงทางสังคมและวัฒนธรรมไทย-พม่า	-ม.ราชภัฏกำแพง ศูนย์แม่สอด -สาธารณสุขจังหวัดตาก -สนง.จังหวัดตาก -ประชาคมแม่สอด -สนง.ความร่วมมือเพื่อการพัฒนา ระหว่างประเทศ	
12.โครงการศึกษาความเหมาะสมการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรม ผลกระทบสิ่งแวดล้อม และปรับโครงสร้างการผลิตการเกษตร	-สำนักงานจังหวัดตาก	
13.โครงการพัฒนากลไกการมีส่วนร่วมในภาคประชาชนต่อการพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดตาก	-สำนักงานจังหวัดตาก -ประชาคมแม่สอด	
14.โครงการศึกษาความเหมาะสมเบื้องต้นโครงการพัฒนาท่าอากาศยานแม่สอด	-กรมขนส่งทางอากาศ ท่าอากาศยานแม่สอด	
15.โครงการศึกษาความเหมาะสมการจัดตั้งสถานีขนส่งสินค้าอ.แม่สอด	-กรมการขนส่งทางบก -สำนักงานขนส่งจังหวัดตาก	
16.โครงการก่อสร้างระบบป้องกันน้ำท่วมเทศบาลเมืองแม่สอด	-กรมทรัพยากรน้ำ -กรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น	
17.โครงการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชื่อมโยงหมู่บ้านท่องเที่ยว OTOP	-สำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว	

รายการของโครงการต่าง ๆ	หน่วยงานรับผิดชอบ	
18.โครงการหน่วยพัฒนาทรัพยากรมนุษย์เคลื่อนที่แนวชายแดน	-ม.ราชภัฏ	
19.โครงการก่อสร้างสถานีขนส่งผู้โดยสาร อ.แม่สอด	กรมการขนส่งทางบก สำนักงานขนส่ง จ . ตาก	
20. โครงการก่อสร้างศูนย์แสดงสินค้าชายแดน	-จังหวัดตาก -ทม.แม่สอด	

หมายเหตุ: ขอให้ผู้ช่วยวิจัยช่วยขอตัวโครงการทุกโครงการที่ระบุข้างบนมาด้วย

#### ประเด็นคำถาม

1. วัตถุประสงค์ของโครงการ เป็นอย่างไร

ระบุ.....

2. ลักษณะ/รายละเอียดของโครงการ เป็นอย่างไร

ระบุ.....

3. ตัวชี้วัดของความสำเร็จของโครงการ คือ อะไร

1. จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

2. ผลตอบแทนทางเศรษฐกิจที่ได้รับจากโครงการสำเร็จ

3. ผลตอบแทนทางสังคมที่องค์กรได้รับจากโครงการสำเร็จ

4. ผลตอบแทนทางการเมืองที่องค์กรได้รับจากโครงการสำเร็จ

5. อื่นๆ ระบุ.....

4. งบประมาณในการดำเนินการ ได้มีการประมาณการไว้จำนวนเท่าไร

(คิดปี ที่ได้ทำการสอบถาม)

ชื่อโครงการ .....งบประมาณ.....จาก.....

ชื่อโครงการ.....งบประมาณ.....จาก.....

## 5. การดำเนินงานของโครงการเป็นอย่างไร

1. ยังไม่ได้เริ่มต้น คาดว่าจะเริ่มในปี.....
2. กำลังดำเนินการ ได้ประมาณ.....% ของโครงการ
3. ดำเนินการเสร็จสิ้นแล้ว

ส่วนที่ 2: ตรวจสอบความคิดเห็นของเจ้าหน้าที่หน่วยงานของรัฐเกี่ยวกับปัจจัยการเพิ่มขีด  
ความสามารถ

รายการ	5	4	3	2	1
1. มีการสร้างบรรยากาศให้เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ					
2. มีการสนับสนุนการส่งออกเชิงรุก					
3. มีการชักจูงให้เกิดการลงทุนจากนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ					
4. มีการเสริมสร้างความเข้มแข็งในเศรษฐกิจระดับภูมิภาค					
5. มีการพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์					
6. มีการเสริมสร้างศักยภาพด้านบริการโครงสร้างพื้นฐาน					
7. มีการสร้างสภาพแวดล้อมแห่งการเรียนรู้					
8. มีการสร้างความเข้าใจ เห็นประโยชน์ร่วม และผนึกกำลังร่วมกันทุกฝ่าย					
9. มีการขยายฐานมูลค่าการค้าระหว่างประเทศและการค้าชายแดน					
10. มีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าส่งออก					

**ภาคผนวก ข**  
**รายชื่อผู้ส่งออก-นำเข้า ไทย-พม่า**

**1 รายชื่อผู้นำเข้าของคู่ค้า**

**1.1 Super One International Co.(Myanmar)Ltd**

No. 86, 123 Street, Mingalar Taung Nyunt Township, Yangon

Tel : (951) 292251, 292880

**1.2 Golden Maya Joint Venture Co.,Ltd**

No. 494, Maha Bandoola Street, Yangon

Tel : (951) 271035

Fax : (951) 289960-1 (Attn:code 735)

**1.3 Golden Age Co.,Ltd.**

No. 58, Kaingdan Street, Lanmadaw Township, Yangon

Tel : (951) 227026

**1.4 Htoo Trading Co.,Ltd**

No. 18, Inya Road, Kamayut Township, Yangon

Tel : (951) 281791, 532217

**1.5 Joint Venture Cooperation No.3.**

No. 124-128, Bo Aung Kyaw Street, Botataung Township, Yangon

Tel : (951) 284154, 285164

Fax : (951) 285332

**1.6 Kim Tat Seng (Myanmar) Co.,Ltd.**

83-85, 50th Street, Pazundaung Township, Yangon

Tel : (951) 293794

Fax : (951) 293760

**1.7 Mya Kyun Tha Co., Ltd.**

No. 128, Seikkantha Street, Kyauktada Township, Yangon

Tel : (951) 275758, 277405

Fax : (951) 286185

**1.8 Ocean Glory Limited**

No. 62, Phoneygi Street, Lanmadaw Township, Yangon

Tel : (951) 225426

**1.9 Myaing Hay Wun Super market**

1, Bldg.5, Pray Rd., 8th-Mile Junction, Mayangon Tsp.

Tel : (951) 664155

**1.10 Nan Thiri Enterprise Ltd.**

No. 28, Phone Gyi Street, Lanmadaw Township, Yangon

Tel : (951) 225443

Fax : (951) 284823

**1.11 Paper, Stationery, Printing & Photographic Trading**

550-552, merchant Street, Kyauktada Township, Yangon

Tel : (951) 282786, 289171, 284116

Fax : (951) 274054

**1.12 Peninsula Enterprise Co.,Ltd.**

No. 188, Anawrahta Street, Kyauktada Township, Yangon

Tel : (951) 282237

Fax : (951) 273421

**1.13 Pyei Phyo Aung Co.,Ltd.**

No. 74, Wardan Street, Lanmadaw Township Yangon.

Tel : (951) 223097, 222127

Fax : (951) 289960 (Attn:1616)

**1.14 Thazin Myaing Store**

55, Kaba Aye Pagoda Rd., Yankin Tsp.

Tel : (951) 662136

**1.15 Sky Blue Star International Ltd.**

No. 38, Gant Gaw Myaing Street, Paung Su Tha Mye,

Thuwunna, Thingangyun Township, Yangon

Tel : (951)566789

Fax : (951) 289960 ( Attn:CD.411)

**1.16 W & W Co.,Ltd**

142, Bogyoke Aung San Street, Pazundaung Township, Yangon

Tel : (951) 290924, 292973

Fax : (951) 292600

**1.17 Ye Myanmar Export Import Wholesale Co-op. Ltd.**

20(E), 3rd St., Chan Mya Shwe Pyi Ward, Patheingyi Tsp

Tel : (951) 26260

**1.18 Aung Aung Enterprise Ltd.**

No. 130, 35th Street, Kyauktada Township, Yangon.

Tel : (951) 274002, 274311

Fax : (951) 286296, 280193

**2. รายชื่อผู้ส่งออกไทย****2.1 บริษัท ซี.เอ็น.อี.เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด**

91/42 ม.4 ซ.สุขุมวิท 105 ถ.สุขุมวิท

แขวงบางนา เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ (02) 3982929 7498175

**2.2 บริษัท ซีพีซี/อายุ (ประเทศไทย) จำกัด**

84 ซ.รามคำแหง 4 ถ.รามคำแหง

แขวงคลองตัน เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250

โทรศัพท์ (02) 3144111 7172714

**2.3 บริษัท เซราเทค จำกัด**

888/149 ชั้น 14 อาคารมหาทุนพลาซ่า

ถ.เพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ (02) 2530104

**2.4 บริษัท ไทยซูซูกิมอเตอร์ จำกัด**

31/1 ถ.รังสิต-องครักษ์ ต.บึงยี่โถ อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี 12130

โทรศัพท์ (02) 5331160-9

**2.5 บริษัท ไทยวอลส์เปเปอร์ จำกัด**

52/14 ซ.สุขุมวิท 107 ถ.สุขุมวิท แขวง บางนา เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ (02) 3617281-5

**2.6 บริษัทไทยสโตนเรจ แบทเตอริ จำกัด (มหาชน)**

387 ม.4ช. พัฒนา 3 ถนน สุขุมวิท ต.แพรงรักษา อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10280

โทรศัพท์ (02) 7093535 (16 คู่สาย)

**2.7 บริษัท เซนต์เล่ เทรดิง (ประเทศไทย) จำกัด**

500 ถ.เพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ (02) 2569119

**2.8 บริษัท บุทส์ แมนูแฟคเจอร์ริง (ประเทศไทย) จำกัด**

65 ม. 12 ถ.ลาดกระบัง-บางพลี ต.บางพลีใหญ่ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540

โทรศัพท์ (02) 33736240

**2.9 บริษัท แพนอินดัสตรีฟาร์อีสต์กรุ๊ป จำกัด**

400 ถ.สรรพาวุธ แขวงบางนา เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ (02) 3980165

**2.10 บริษัท ลัคกี้เทคซ์ (ไทย) จำกัด (มหาชน)**

20 อาคารบุพจิตชั้น 5 ถ.สาทรเหนือ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

โทรศัพท์ (02) 2666600-7 2383953

**2.11 บริษัท สยามซานิทารีฟิตติงส์ จำกัด**

252/39 ถ.รัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ (02) 6932477-84

**2.12 บริษัท สันติภาพ(ฮั่วเพ็ง 1958) จำกัด**

207 ถ.ไมตรีจิต แขวงป้อมปราบฯ เขตป้อมปราบฯ กรุงเทพฯ 10100

โทรศัพท์ (02) 2250035

**2.13 บริษัท อาร์ต อุตสาหกรรม จำกัด**

ฉ 56 ม. 14 ซ.นิคมอุตสาหกรรมบางชัน แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ (02) 5171662-3

**2.14 หจก.สหทวิกิจกรุงเทพ**

194-4 ถ.เจริญเมือง แขวงรองเมือง เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ : (02) 2141400

**2.15 หจก.โรงงานเภสัชอุตสาหกรรมค็อกซ์**

1014/3 ซ.วัดจันทน์ใน ถ.สาธุประดิษฐ์ กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : (02) 2951166 2951133 2841134

**2.16 บริษัท เอพีค พลาสติกส์ จำกัด**

283/18-19 ถ.เพชรเกษม เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ 10160

โทรศัพท์ (02) 457-4646 457-9203-7

**2.17 บริษัท แอ็คชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด**

109/4 ถ.ปิ่น แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

โทรศัพท์ : (02) 6350317-8

**2.18 บริษัท แอล.ดี.ซี.อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด**333 ม.10 ซ.เศรษฐกิจ44 ถ.เพชรเกษม แขวงหลักสอง เขตหนองแขม กรุงเทพฯ 10160  
โทรศัพท์ : (02) 8091374-6**2.19 บริษัท ไอศถสภา จำกัด**

2100 ถ.รามคำแหง เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240

โทรศัพท์ : 3511000 โทรสาร : 3819963

**2.20 หจก. อุปกรณ์วิทยาและผลิตภัณฑ์**

544/136 ถ.วัดไผ่เงิน ต.บางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : (02) 2115730 4767920

**2.21 หจก.โกลด์โอเชียน เทรดิง**

1599 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงวังทองหลาง เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240

โทรศัพท์ : (02) 5303732-3

**2.22 หจก.ป.สยามอุตสาหกรรมยาง**

9 ม.3 ถ.เศรษฐกิจ ต.อ้อมน้อย อ.กระทุ่มแบน จ.สมุทรสาคร 74130

โทรศัพท์ : (02) 8109381-5 4291343

**2.23 หจก.โรงงานทอवनเดชาพานิช**

615 ถ.รื่นรมย์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000

โทรศัพท์ : (043) 223003 , 223006

**รายชื่อผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก-นำเข้าที่อ.แม่สอด**

1. ร้าน หจก.แม่สอด ศรชัย อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต 47-49 ถ.ศรีพานิช อ.แม่สอด จ.ตาก
2. หจก.พี.เอส. แม่สอด อิมพอร์ต เอ็กซ์พอร์ต 21/2-3-4 ถ.ศรีพานิช อ.แม่สอด จ.ตาก
3. หจก.วรรณ อิมพอร์ต เอ็กซ์พอร์ต ในตลาด อ.แม่สอด จ.ตาก
4. นายสุมิตร สุมิตร ช้างคลินิกหมอธานี 98/7 ถ. ประสาท อ.แม่สอด จ.ตาก
5. ร้านในตลาดสด ไม่มีชื่อร้าน อ. แม่สอด จ.ตาก

## รายชื่อผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก-นำเข้าที่อ.แม่สอด

6. บจ. เคนหยก (Shipping)
7. พี่น้องพานิชย์
8. หจก.ธัญวรรณ์ import – export
9. บจ. ยงลิ่ง แชนด์ชั่น
10. ร้านเอกเสรี
11. บจ.ชนะ อิมพอร์ต เอ็กซ์พอร์ต
12. ร้าน K . T . Y.
13. หจก. เสดนาจุลา
14. บริษัท แม่สอดสุชาติแอนด์ชั่น จำกัด
15. หจก.ฟายด์คานอินพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต
16. บริษัท เคเอส แม่สอดเทรดดิ้ง
21. ร้าน วังทอง ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณวราภรณ์
22. ร้าน วิเชียร ย้อนรอยอดีต ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสมชัย ใจดี
23. ร้าน หจก.ง่วนเฮง 1992 จำกัด ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณบรรพต
24. ร้าน หจก.แมแฮตคาน ผู้ให้สัมภาษณ์ -
25. ร้านพี่น้อง ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณชลธิชา
26. ร้านศิริเจริญพาณิชย์ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสมมาน
27. ร้านรัตมีแม่สอด ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณกิตติศักดิ์
28. ร้าน หจก.แม่สอดเกียรติรัตน์ ผู้ให้สัมภาษณ์ -
29. ร้านเจริญไทย
30. ร้าน วราภรณ์ วังทอง อ.แม่สอด จ.ตาก
31. ร้าน วุฒิชัย สักทอง อ.แม่สอด จ.ตาก
32. ร้าน ชลธิชา อ.แม่สอด จ.ตาก
33. ร้าน ปีนัง อ.แม่สอด จ.ตาก \*เปลี่ยนกิจการ\*
34. ร้าน บจ. S.T.L. import- export อ.แม่สอด จ.ตาก

## ภาคผนวก ค

## กฎระเบียบทางการค้าชายแดนไทย-พม่า

## รายชื่อสินค้าควบคุมนำเข้า-ส่งออก

1. ประกาศกระทรวงพาณิชย์ สหภาพพม่า ฉบับที่ 9/99 วันที่ 26 พฤศจิกายน 1999 เดิมเคยมีประกาศฉบับที่ 5/98 ลงวันที่ 20 มีนาคม 1998 กำหนดรายการสินค้าที่ห้ามนำเข้าด้านชายแดน 10 รายการสินค้า การประกาศครั้งนี้เพิ่มรายการสินค้าอีก 5 รายการ รวมเป็น 15 รายการ

ประกาศชนิดสินค้าที่ห้ามนำเข้าทางด้านชายแดน ดังนี้

- |                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| 1) ผงชูรส                            | 9) เส้นหมี่ทุกชนิด   |
| 2) น้ำหวาน/เครื่องดื่ม(Soft drink)   | 10) เหล้า  |
| 3) ขนมปังกรอบทุกชนิด(Biscuits)       | 11) เบียร์   |
| 4) หมากฝรั่ง                         | 12) บุหรี่   |
| 5) ขนมเค้ก                           | 13) ผลไม้ทุกชนิด   |
| 6) ขนมเวเฟอร์                        | 14) ผลิตภัณฑ์พลาสติกสำหรับใช้ในครัวเรือนและใช้ส่วนตัวทุกชนิด |
| 7) ช็อกโกแลต                         | 15) สินค้าต้องห้ามอื่น ๆ ที่มีกฎหมายปัจจุบันห้ามนำเข้า       |
| 8) อาหารกระป๋อง(เนื้อสัตว์ และผลไม้) |  |

2 ประกาศกระทรวงพาณิชย์ สหภาพพม่า ฉบับที่ 2/2000

ประกาศชนิดสินค้าที่ห้ามนำเข้าทางทะเล

ผู้ที่ได้จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออก กลุ่มสหกรณ์ ซึ่งนำเข้าสินค้าในรูปของการค้าปกติ (Normal Trade) ทางทะเล หรือผ่านทางชายแดน ห้ามมิให้นำเข้าสินค้าที่ระบุ นับจากวันที่ออกประกาศ ดังนี้

- |                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| 1) ผงชูรส                           | 8) อาหารกระป๋อง(เนื้อสัตว์ และผลไม้)                   |
| 2) น้ำหวาน/ เครื่องดื่ม(Soft drink) | 9) เส้นหมี่ทุกชนิด                                     |
| 3) ขนมปังกรอบทุกชนิด(Biscuits)      | 10) เหล้า  |
| 4) หมากฝรั่ง                        | 11) เบียร์   |
| 5) ขนมเค้ก                          | 12) บุหรี่   |
| 6) ขนมเวเฟอร์                       | 13) ผลไม้ทุกชนิด                                       |
| 7) ช็อกโกแลต                        | 14) สินค้าต้องห้ามอื่น ๆ ที่มีกฎหมายปัจจุบันห้ามนำเข้า |

3. ประกาศกระทรวงพาณิชย์ สหภาพพม่า ฉบับที่ 10/99 วันที่ 26 พฤศจิกายน 1999 อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 3(1) ของพระราชบัญญัติควบคุมการนำเข้าและส่งออก(ชั่วคราว) ปี 1947 กระทรวงพาณิชย์แห่งรัฐบาลสหภาพพม่าประกาศห้ามส่งออกสินค้า

**ประกาศสินค้าชนิดที่ห้ามส่งออก**

1 ผู้ที่ได้จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออก กลุ่มสหกรณ์ ซึ่งนำเข้าสินค้าในรูปของการค้าปกติ (Normal Trade) ทางทะเล หรือผ่านทางชายแดน ห้ามมิให้ส่งออกสินค้าที่ระบุ นับจากวันที่ออกประกาศ ดังนี้

**1.1 รายการสินค้าห้ามส่งออกในรูปการค้าปกติทางทะเล**

**ผลิตภัณฑ์เกษตรกรรม**

- |  |                                       |
|--|---------------------------------------|
| 1. ข้าว ปลายข้าว รำ                      | 6. เมล็ดมันต์ตาด และน้ำมัน            |
| 2. น้ำตาลทรายขาว น้ำตาลทรายแดง น้ำตาลดิบ | 7. เมล็ดทานตะวันและน้ำมัน             |
| 3. ถั่วลิสง น้ำมันถั่วลิสง               | 8. กากพืชน้ำมันทุกชนิด                |
| 4. งา น้ำมันงา                           | 9. ฝ้ายและผลิตภัณฑ์ฝ้าย (ฝ้าย เส้นใย) |
| 5. เมล็ด Niger และน้ำมัน                 |                                       |

**แร่ธาตุ**

- |                      |                           |
|----------------------|---------------------------|
| 10. น้ำมันปิโตรเลียม | 18. วูลแฟรม               |
| 11. อัญมณี           | 19. ส่วนผสมดีบุกและซีไลท์ |
| 12. ทองคำ            | 20. เงิน                  |
| 13. หยก              | 21. ทองแดง                |
| 14. ไช้มุก           | 22. สังกะสี               |
| 15. เพชร             | 23. ถ่านหิน               |
| 16. ตะกั่ว           | 24. โลหะอื่น ๆ            |
| 17. ดีบุก            |                           |

**สัตว์และผลิตภัณฑ์ของสัตว์**

- |                                     |               |
|-------------------------------------|---------------|
| 25. งาช้าง                          | 27. หนังสัตว์ |
| 26. วัว ควาย ช้าง ม้า และสัตว์หายาก |               |

**สินค้าประมง**

28. เปลือกกุ้งป่น

## สินค้าทั่วไป

29. อาวุธ และเครื่องกระสุน

30. วัตถุโบราณ

## ผลิตภัณฑ์จากป่า

31. ยางพารา

## 1.2 รายการสินค้าห้ามส่งออกในรูปการค้าปกติผ่านทางชายแดน

## ผลิตภัณฑ์เกษตรกรรม

- |  |                                       |
|--|---------------------------------------|
| 1. ข้าว ปลายข้าว รำ                      | 6. เมล็ดมันสำปะตาด และน้ำมัน          |
| 2. น้ำตาลทรายขาว น้ำตาลทรายแดง น้ำตาลดิบ | 7. เมล็ดทานตะวันและน้ำมัน             |
| 3. ถั่วลิสง น้ำมันถั่วลิสง               | 8. กากพืชน้ำมันทุกชนิด                |
| 4. งา น้ำมันงา                           | 9. ฝ้ายและผลิตภัณฑ์ฝ้าย (ฝ้าย เส้นใย) |
| 5. เมล็ด Niger และน้ำมัน                 |                                       |
| แร่ธาตุ                                  |                                       |
| 10. น้ำมันปิโตรเลียม                     | 18. ทังสแตน                           |
| 11. อัญมณี                               | 19. วูลแฟรม                           |
| 12. ทองคำ                                | 20. เงิน                              |
| 13. หยก                                  | 21. ทองแดง                            |
| 14. ไช้มุก                               | 22. สังกะสี                           |
| 15. เพชร                                 | 23. ถ่านหิน                           |
| 16. ตะกั่ว                               | 24. โลหะอื่น ๆ                        |
| 17. ดีบุก                                |                                       |

## สัตว์และผลิตภัณฑ์ของสัตว์

- |                                     |               |
|-------------------------------------|---------------|
| 25. งาช้าง                          | 27. หนังสัตว์ |
| 26. วัว ควาย ช้าง ม้า และสัตว์หายาก |               |

## สินค้าประมง

28. เปลือกกุ้งป่น

## สินค้าทั่วไป

29. อาวุธ และเครื่องกระสุน

30. วัตถุโบราณ

## ผลิตภัณฑ์จากป่า

31. ยางพารา

32. ไม้สัก

2 สินค้าที่ประกาศห้ามส่งออก จะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา ขึ้นกับสถานการณ์ความ  
ต้องการของตลาดภายในประเทศ



## ภาคผนวก ง

## มาตรการด้านภาษีและการให้สิทธิพิเศษด้านภาษี

## 1. ภาษีการค้า

- ธุรกิจประเภทผลิตสินค้าเพื่อขาย จัดเก็บในอัตรา 5-20% ของรายได้
- ธุรกิจบริการ เฉพาะธุรกิจขนส่งทางน้ำ ทางอากาศ รถยนต์ รถไฟ ธุรกิจบันเทิง ธุรกิจการค้า

จัดเก็บในอัตรา 8-30%

- ธุรกิจ โรงแรม และภัตตาคาร จัดเก็บในอัตรา 10% ของรายได้

## 2. ภาษีนำเข้า

สินค้าที่สำคัญที่จัดเก็บมีดังนี้

- สิ่งทอ จัดเก็บในอัตรา 5-300 % ของมูลค่านำเข้า
- เครื่องจักรและอุปกรณ์ จัดเก็บในอัตรา 15-200 % ของมูลค่านำเข้า
- อุปกรณ์ในการขนส่ง จัดเก็บในอัตรา 5-300% ของมูลค่านำเข้า
- สินค้าอุปโภคบริโภค จัดเก็บในอัตรา 50-200% ของมูลค่านำเข้า

## 3. ภาษีส่งออก

มี 5 ประเภทคือ

- แป้ง แป้งข้าวเจ้า จัดเก็บในอัตรา 10 จ้าต่อเมตริกตัน
- รำข้าว จัดเก็บในอัตรา 10 จ้าต่อเมตริกตัน
- กากน้ำมันพืช จัดเก็บในอัตรา 5 % ของมูลค่าส่งออก
- ธัญพืช จัดเก็บในอัตรา 5 % ของมูลค่าส่งออก
- ไม้ไฟ หนังสัตว์ จัดเก็บในอัตรา 5% และ 10% ของมูลค่าส่งออก

## 4. บุคคลธรรมดา

ชาวต่างชาติจะเสียภาษี 35% ของรายได้

## 5. นิติบุคคล

- 1) หากเป็นบริษัทต่างชาติที่จดทะเบียนภายใต้กฎหมายพม่า เสียภาษีในอัตรา 30%
- 2) สำนักงานสาขาของบริษัทต่างประเทศที่ตั้งอยู่ในพม่า เสีย 30% หรือ 3-50% ของรายได้

ทั้งนี้ ทางรัฐบาลจะพิจารณารวบรวมจัดเก็บในอัตราใดที่ได้จำนวนสูงกว่า

## 6. ภาษีหัก ณ ที่จ่าย

ชาวต่างชาติที่ทำธุรกิจในพม่า จะเสียภาษีดังกล่าวโดยแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ผู้ที่พำนักในพม่ากับผู้ที่มีได้พำนักในพม่า โดยจะเสียในอัตรา ดังนี้

- ภาษีดอกเบี้ย ผู้พำนักเสีย 15% ไม่พำนักเสีย 20%

- ภาษีจากการได้รับใบอนุญาตต่างๆ ผู้พำนักเสีย 15% ผู้ไม่พำนักเสีย 20%
- ค่าธรรมเนียมการทำสัญญากับรัฐบาล ผู้พำนักเสีย 4% ไม่พำนักเสีย 3.5%
- กรณีที่เงินปันผล กำไรของกิจการสาขา และส่วนแบ่งกำไรที่ได้รับการหักภาษีแล้ว 'ไม่ต้องชำระภาษีหัก ณ ที่จ่ายอีก

#### การให้สิทธิพิเศษด้านภาษี

ภายใต้กฎหมายการลงทุนจากต่างประเทศ (Foreign Investment Law) ของพม่าซึ่งอยู่ในการควบคุมและดูแลของคณะกรรมการการลงทุนของพม่า (Myanmar Investment Commission MIC) นักลงทุนสามารถได้รับสิทธิต่างๆ ดังนี้

1. ยกเว้นภาษีเงินได้เป็นระยะเวลา 3 ปี ตั้งแต่ปีแรกของการประกอบธุรกิจ
2. ยกเว้นภาษีเงินได้ จากกำไรสะสมที่นำกลับมาลงทุนใหม่อีกครั้งภายในระยะเวลา 1 ปี หลังจากที่มีกำไรเกิดขึ้น
3. ยกเว้นภาษีเงินได้ 50 เปอร์เซ็นต์ของรายได้จากกำไรซึ่งได้รับจากการส่งออกสินค้า
4. ชำระภาษีเงินได้สำหรับแรงงานชาวต่างชาติในอัตราเดียวกับผู้ปฏิบัติงานสัญชาติพม่า
5. ชำระภาษีเงินได้ในฐานะของผู้ใช้แรงงานต่างชาติและนำไปคำนวณเป็นค่าใช้จ่ายของกิจการได้
6. หักค่าลดหย่อนภาษีจากค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการปฏิบัติงานวิจัยและพัฒนาสินค้า
7. บันทึกราคาเสื่อมราคาสะสมในระบบบัญชี
8. จัดตั้งบัญชีขาดทุนสะสมนานถึง 3 ปี ติดต่อกันตั้งแต่มีสภาพการขาดทุนเกิดขึ้นต่อกิจการ
9. ยกเว้นภาษีศุลกากร สำหรับการนำเข้าเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในช่วงระยะเวลาการก่อสร้างสำนักงาน
10. ยกเว้นภาษีศุลกากร สำหรับการนำเข้าวัตถุดิบเป็นระยะเวลา 3 ปีแรกในการดำเนินกิจการ

#### การกำหนดอัตราภาษี

- 11.1 ภาษีการค้า 30 เปอร์เซ็นต์ เก็บจากบริษัทผู้ประกอบการ
- 11.2 ภาษีรายได้ 35 เปอร์เซ็นต์ เก็บจากชาวต่างชาติที่ไม่ได้มีถิ่นพำนักในประเทศพม่า
- 11.3 ภาษีดอกเบียเงินฝาก 15 เปอร์เซ็นต์
- 11.4 ภาษีค่าลิขสิทธิ์ 15 เปอร์เซ็นต์ สำหรับประชาชนชาวพม่า และ 20 เปอร์เซ็นต์ สำหรับชาวต่างชาติ
- 11.5 ภาษีการค้าสำหรับธุรกิจประเภทต่างๆ ที่มีรายได้ ได้แก่

- 1) ธุรกิจค้าส่งและค้าปลีก อัตรา 5 เปอร์เซ็นต์
- 2) การประกอบการขนส่งผู้โดยสาร อัตรา 8 เปอร์เซ็นต์
- 3) ธุรกิจโรงแรม ภัตตาคาร การให้เช่าห้องพัก อัตรา 10 เปอร์เซ็นต์
- 4) ธุรกิจบันเทิง อัตรา 15 เปอร์เซ็นต์
- 5) ธุรกิจการจัดฉายภาพยนตร์ อัตรา 30 เปอร์เซ็นต์



## ภาคผนวก จ ระบบการธนาคารของพม่า

ประกอบด้วย ธนาคารกลาง ธนาคารเฉพาะด้านของรัฐ จำนวน 4 แห่ง ธนาคารพาณิชย์เอกชนของพม่าประมาณ 8 แห่ง และสำนักงานตัวแทนของธนาคารพาณิชย์ต่างชาติประมาณ 11 แห่ง ซึ่งมีลักษณะการดำเนินงานดังนี้

1. ธนาคารกลาง (The Central Bank of Myanmar) ทำหน้าที่ควบคุมสถาบันการเงินทั้งหมด กำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และเงินฝาก อัตราส่วนของสินทรัพย์และหนี้สิน อัตราแลกเปลี่ยนและออกธนบัตร

2. ธนาคารเฉพาะด้านของรัฐ ได้แก่

1.The Myanmar Economic Bank ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านสินเชื่อแก่รัฐ และเอกชนในพม่า พร้อมทั้งบริการรับฝากเงินผ่านสาขา 259 แห่งทั่วประเทศ โดยมี Myanmar Small Loans Enterprise ซึ่งเป็นสาขาของ Myanmar Economic Bank ดูแลสถานธนาภิบาล

2.The Myanmar Foreign Trade Bank ทำหน้าที่ให้บริการด้านการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และธุรกิจการธนาคารระหว่างประเทศ เกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออกของพม่า ธนาคารนี้ไม่รับฝากสะสมทรัพย์ มีแต่บัญชีเดินสะพัด และให้กู้เป็นเงินตราต่างประเทศ ภายใต้การอนุมัติของรัฐในรูปตัวสัญญาใช้เงิน

3.The Myanmar Agriculture and Rural Development Bank ทำหน้าที่ให้บริการด้านการเงินแก่ภาคเกษตรกรรมภายในประเทศ เช่น การให้เงินกู้แก่เกษตรกร โดยผ่านธนาคารในท้องถิ่น (Village Bank) ให้เงินกู้สหกรณ์ และธุรกิจที่ประกอบกิจการทางด้านการเกษตร และ ปศุสัตว์

4.The Myanmar Investment and Commercial Bank ทำหน้าที่ให้บริการด้านสินเชื่อแก่หน่วยธุรกิจที่ลงทุนในพม่า รับฝากเงินระยะสั้น และระยะยาว โดยให้ดอกเบี้ยตอบแทนการจัดการหาเงินกู้เพื่ออสังหาริมทรัพย์และการลงทุน

3. ธนาคารพาณิชย์เอกชน ธนาคารพาณิชย์เอกชนของพม่าได้รับอนุญาตให้ทำธุรกิจเฉพาะภายในประเทศ (Domestic Business) เท่านั้นไม่สามารถทำธุรกิจด้านต่างประเทศได้ (Foreign Transaction) ปัจจุบันธนาคารพาณิชย์เอกชนของพม่ามี 8 แห่ง ได้แก่

-The Myanmar Citizen Bank เป็นธนาคารเอกชนรายแรก เป็นการร่วมลงทุนระหว่างบริษัทต่างชาติและรัฐบาลพม่า

-The Yangon City Bank

-The First Private Bank

- The Myawaddy Bank
- The Co-operative Bank
- The Yoma Bank
- The Yadanarbon Bank
- The East Oriented Bank

4. ธนาคารต่างประเทศ (สำนักงานตัวแทน) ภายใต้กฎหมายธนาคารกลางของพม่าที่เรียกว่า Central Bank of Myanmar Law and the Financial Institutions of Myanmar Law กำหนดให้ธนาคารต่างประเทศ ได้รับอนุญาตให้เปิดเป็นสำนักงานตัวแทน (Representative Office) ได้เท่านั้น และดำเนินธุรกิจได้เพียงการเป็นสำนักงานติดต่อประสานงาน (Liaison) ในปัจจุบันสำนักงานผู้แทนของธนาคารต่างชาติที่ได้รับอนุญาตให้เปิดสำนักงาน และดำเนินการแล้ว มีธนาคารพาณิชย์ของไทย 6 ธนาคาร และอีก 5 แห่งเป็นธนาคารของประเทศสิงคโปร์ และประเทศอื่นๆ ดังนี้

- ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)
- ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน)
- ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
- ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
- ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
- ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
- The Banque Indosuez
- The Development Bank of Singapore
- The United Overseas Bank Singapore
- The Overseas Chinese Bank Corporation
- The Kepple Bank of Singapore

หน้าที่ของสำนักงานตัวแทนธนาคารพาณิชย์ไทยในพม่า มีดังนี้ คือ

- 1) สนับสนุนการพัฒนากระบวนเศรษฐกิจของพม่า และสนับสนุนการก่อสร้างโครงสร้างขั้นพื้นฐานของรัฐ ด้วยการประสานงานจัดหาแหล่งเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย
- 2) สนับสนุนการค้าและการลงทุนในพม่าโดยเป็นที่ปรึกษาวิเคราะห์โครงการลงทุน และให้ข้อมูลต่างๆ ประกอบการตัดสินใจแก่ผู้สนใจทำธุรกิจในพม่า
- 3) สนับสนุนการค้าและการลงทุนในพม่า โดยอำนวยความสะดวกในการติดต่อ และประสานงานระหว่างนักธุรกิจไทยและพม่า

- 4) ช่วยพัฒนาระบบของธนาคารพาณิชย์ของพม่า โดยการเผยแพร่ระบบและเทคโนโลยีสำนักงานธนาคาร และพัฒนาบุคลากรของพม่า โดยการจ้างแรงงานในท้องถิ่น



## โครงการสัมมนา

"ระดมความเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์

การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า"

จัดโดย

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร

ณ โรงแรมเซนทรัล แม่สอดฮิลด์ อ.แม่สอด จังหวัดตาก

วันที่ 15 กันยายน 2549 เวลา 9.00-16.00 น.

รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์<sup>1</sup> หัวหน้าโครงการวิจัย กล่าวรายงานในที่ประชุมถึง  
วัตถุประสงค์การจัดโครงการว่า

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร ได้จัดโครงการสัมมนา  
"ระดมความเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า" ขึ้นใน  
ครั้งนี้นั้น เนื่องจาก ผู้วิจัยได้เล็งเห็นว่า การค้าชายแดนไทย-พม่า มีความสำคัญมาก ไม่เฉพาะมี  
ความสำคัญในระดับภูมิภาคและภูมิภาคใกล้เคียงเท่านั้น แต่มีความสำคัญในระดับชาติ โดยพิจารณา  
จากตัวเลขของการเจริญเติบโตของการค้าชายแดนที่ด่านแม่สอดพบว่ามากเป็นอันดับหนึ่งของปริมาณ  
การค้าชายแดนทุกด่าน และจังหวัดตากเป็นจังหวัดที่มีอาณาเขตเชื่อมไปถึงจังหวัดพิษณุโลก ซึ่งการ  
เชื่อมโยงดังกล่าวได้ถูกบรรจุเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์ของจังหวัดตาก และถ้าการค้าชายแดนไทย-พม่ามี  
การเติบโตในทิศทางที่ควรจะเป็น และยิ่งเติบโตมากขึ้น ก็จะส่งผลถึงจังหวัดพิษณุโลกที่มหาวิทยาลัย  
นเรศวรตั้งอยู่ไปด้วย โดยเฉพาะในแง่ของยุทธศาสตร์สี่แยกอินโดจีน ซึ่งเป็นเส้นทางที่สามารถผ่านไป  
ทางภาคเหนือ ภาคอีสาน หรือผ่านลงไปทางภาคใต้ได้ และเหตุนี้ก็เป็นจุดหนึ่งที่ทำให้มหาวิทยาลัย  
นเรศวรเกิดความสนใจที่จะทำวิจัยในเรื่องนี้

ในฐานะหัวหน้าโครงการวิจัยก็ได้เขียนโครงการของงบประมาณจากทางมหาวิทยาลัยนเรศวร  
เพื่อที่จะทำวิจัยในเรื่องนี้ ซึ่งก็มองว่าการค้าชายแดน คือ จุดหนึ่งของภาพใหญ่ที่สามารถพัฒนาในส่วน  
ที่เป็นการค้าชายแดนของจังหวัดได้ โดยต้องการทราบว่า การค้าชายแดนที่แม่สอด สามารถทำให้เกิด  
การพัฒนาที่ดียิ่งขึ้นจากที่ได้พัฒนาแล้วในระดับหนึ่งได้หรือไม่ และอีกจุดหนึ่งก็มองว่ารูปแบบ  
โครงสร้างของการค้าชายแดนไทย-พม่า ที่อำเภอแม่สอดนั้นมีความแตกต่างจากที่อื่นซึ่งอาจจะ  
เป็นส่วนหนึ่งช่วยให้เกิดการพัฒนาดังกล่าวได้เร็วยิ่งขึ้น รวมไปถึงการศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการ  
ทำการค้าชายแดนไทย-พม่า เพื่อจะได้นำเสนอปัญหาและอุปสรรคต่างๆ แล้วนำมาหาแนวทางแก้ไขให้

<sup>1</sup> รองคณบดีฝ่ายวิชาการ คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร

เกิดการพัฒนาในทางก้าวหน้ายิ่งขึ้น ทั้งหมดนี้ก็เลยเป็นที่มาของการจัดสัมมนาระดมความคิดเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า ในครั้งนี้

การศึกษาวิจัยได้เริ่มมาตั้งแต่เดือน มีนาคม 2549 โดยได้เข้าไปเก็บข้อมูล แบบสอบถามความคิดเห็นและศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น เป้าหมายสำหรับการจัดโครงการเพื่อการระดมความคิดเห็นในประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า ในครั้งนี้ ก็เพื่อต้องการระดมความคิดเห็นจากทุกภาคส่วน โดยมุ่งประเด็นในการระดมความคิดเพื่อให้ได้แนวคิด และข้อเสนอแนะจากการประชุม เพิ่มเติมในงานวิจัย เพื่อผลักดันให้เกิดแนวทางการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ในอนาคตต่อไป

ในโอกาสนี้ใคร่ขอกราบขอบคุณผู้เข้าร่วมสัมมนาทุกท่านที่ได้เสียสละเวลามาร่วมระดมความคิด และให้ข้อคิดเห็นที่จะเป็นประโยชน์ต่อการค้าชายแดนแม่สอดต่อไป และขอกราบเรียนเชิญท่านรองผู้ว่าราชการจังหวัดตาก กล่าวเปิดโครงการนี้พร้อมกับให้ข้อคิดเห็นกับการสัมมนาครั้งนี้ ขอกราบเรียนเชิญค่ะ

รองผู้ว่าราชการจังหวัดตาก (คุณสุระชัย พึ่งจิตต์ตัน) กล่าวเปิดโครงการครั้งนี้ว่า

ก่อนอื่นต้องขอขอบคุณมหาวิทยาลัยนเรศวรที่ได้ให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยในจังหวัดตาก โครงการในครั้งนี้นี้จัดขึ้นเพื่อศึกษาความสามารถการค้าชายแดนไทย-พม่า กรณีที่ด่านแม่สอด ซึ่งหากเป็นไปได้ควรจะลองศึกษาเปรียบเทียบระหว่างการค้าชายแดนไทย-พม่าเปรียบเทียบกับ อ. แม่สอดกับ อ. แม่สาย ถึงความแตกต่างทางด้านปัจจัยที่ส่งผลต่อการค้าชายแดน ซึ่งคิดว่าการระดมความคิดเห็นในวันนี้คงจะเกิดประโยชน์กับตัวจังหวัดตาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกิดประโยชน์กับอำเภอแม่สอดไม่น้อย และที่สำคัญหลังจากการระดมความคิดเห็นในวันนี้ ผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งหลายคงจะได้นำความคิดเห็นทั้งหลายเหล่านี้ไปพิจารณาว่าจะทำอย่างไรจึงจะสามารถกระตุ้นให้การค้าชายแดนไทย-พม่ามีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลอย่างมากมาย ส่วนในเรื่องของตัวเลขการค้าชายแดนระหว่าง 1-2 ปีที่ผ่านมาคงจะไม่สามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้ เพราะว่าสถานการณ์ในช่วงนั้นมีการเปลี่ยนแปลงโดยตลอด และสุดท้ายขอฝากให้นำผลการระดมความคิดเห็นในครั้งนี้ส่งให้กับท่านผู้ว่าราชการจังหวัดได้รับทราบต่อไปด้วย

รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์ ได้กล่าวเริ่มต้นว่า

เพื่อให้เห็นภาพรวมของการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน อยากเรียนเชิญท่านประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช) เป็นคนพูดคนแรก หลังจากนั้น จะมีการพูดในแต่ละประเด็นในรายละเอียดต่อไป

**ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช) ได้กล่าวถึง “โอกาส และสู่ทางการลงทุนตามแนวตะเข็บชายแดน” ว่า**

การค้าต่างประเทศของประเทศไทยกับประเทศเพื่อนบ้านไม่ว่าจะเป็น ลาว พม่า และมาเลเซีย ทั้ง 3 ประเทศนี้ล้วนแล้วแต่ด้อยกว่าประเทศไทยมาก เนื่องจากปี พ.ศ. 2540 ประเทศเหล่านี้เสียดุลการค้าให้กับประเทศไทยอย่างมหาศาล โดยเฉพาะเขมร ซึ่งไทยส่งสินค้าให้เขมร 97% และนำสินค้าเข้าจากเขมร 3% ส่วนพม่าซึ่งถือว่าตัวเลขการเสียดุลการค้าดีกว่าเขมรนิดหน่อย คือ ไทยส่งสินค้าให้พม่า 85% และนำสินค้าเข้าจากพม่า 15% เพราะวก่อนหน้านี้ยังไม่มี การนำเข้าแก๊สจากพม่า ส่วนทางลาวนั้นมีตัวเลขการเสียดุลการค้ากับไทยน้อยที่สุดจากทั้ง 3 ประเทศ จากจุดนี้ทำให้ประเทศเหล่านี้ต่างพากันเรียกร้อง จึงเป็นเหตุให้ประเทศไทยต้องทำยุทธศาสตร์ในแต่ละด้าน

ดังนั้น ประเทศไทยจึงได้ติดต่อกับทางประเทศพม่า ซึ่งทางพม่าบอกว่าการที่พม่าทำการค้าระหว่างประเทศกับไทย โดยใช้รูปแบบการค้าชายแดน (Border Trade) เดิมนั้น ทางพม่าไม่ได้ประโยชน์เท่าที่ควร อีกทั้งยังเกิดความเสียหายค่อนข้างมาก ดังนั้น พม่าจึงขอปรับเปลี่ยนการทำข้อตกลงการค้าชายแดน (Border Trade Agreement: BTA) รวมถึง พม่าต้องการให้มีการพัฒนารูปแบบการค้า โดยให้มีการเปิด Letter of credit (L/C) แต่พม่าขอว่าก่อนที่จะมีการพัฒนารูปแบบการค้า นั้น ขอให้ไทยทำข้อตกลง BTA (Border Trade Agreement) ก่อน ซึ่งก็คือ ให้มีการควบคุมสินค้านำเข้าพม่า เพราะแต่เดิมพม่าไม่สามารถเก็บภาษีสินค้าได้เลย พม่าจึงขอให้มีการค้าแบบ Balance Trade<sup>2</sup> กัน โดยการผ่านธนาคาร (Bank) ด้วยการชำระค่าสินค้า

ซึ่งเมื่อปี พ.ศ. 2539 ไทยได้ตกลงกับทางพม่าว่าให้มีการทำการค้าแบบสมดุล (Balance Trade) โดยการ ใช้ ธนาคาร (Bank) จากเมื่อก่อนนี้ อัตราค่าเงิน ดอลลาร์สหรัฐ เหยี่ยุละ 25 บาท ซึ่งผู้ค้าคนหนึ่งสามารถทำการค้าได้ไม่เกิน 500,000 บาท จึงจะถูกต้องตามกฎหมายไทยของศุลกากร และถ้าผู้ค้าคนหนึ่งทำการค้าขายต่อวันได้ไม่เกิน 500,000 บาท ก็ให้นับที่ 20,000 เหยี่ยุละ แล้วให้ผ่านธนาคาร (Bank) เพื่อที่ทางพม่าจะได้เก็บภาษีจากการค้าได้

จากการตกลงกันระหว่างไทยกับพม่า พม่าจึงจัดตั้งธนาคาร Myanmar Investment ขึ้นที่เมียวดี ซึ่งไทยตกลงใช้ 6 ธนาคาร (Bank) ด้วยกัน โดยมีธนาคารนครหลวงเป็นหัวเรือ แต่ปรากฏว่า การดำเนินงานดังกล่าวได้ผลไม่ดีเท่าที่ควร เพราะในการค้าขายสินค้าโดยการ ทำข้อตกลงการค้าชายแดน (Agreement Border Trade) นั้น ถ้าไทยจะนำเข้าสินค้าจากทางพม่า ไทยจะต้องนำเงินมาวางที่ธนาคารของไทย จำนวน 20,000 เหยี่ยุละ แล้วไปสำแดง (declare) กับทางพม่า แล้วสามารถนำ

<sup>2</sup> การทำการค้าที่มีปริมาณการนำสินค้าเข้า เท่ากับ สินค้าออก การทำการค้ากับประเทศพม่า นั้น ไทยจะส่งออกได้ ต้องมีการนำเข้าสินค้าจากพม่าในจำนวนที่เท่ากัน (อธิบายความเพื่อให้เข้าใจประเด็นที่กำลังพูดคุยกัน โดย รศ.ดร. สุจินดา เจียมศรีพงษ์ ซึ่งต่อไปจะใช้ว่าผู้วิจัย)

สินค้าเข้าไทยได้ไม่เกิน 20,000 เหรียญ/คน/วัน และพม่าก็เช่นเดียวกัน ถ้าพม่าจะนำสินค้าเข้าจากทางแม่สอด พม่าก็ต้องนำเงินไปวางที่แบงก์ของพม่า แล้วนำเข้าสินค้าจากแม่สอด จากนั้นก็นำธนาคาร (Bank) ที่วางเงินไว้มา claim กัน ซึ่งการทำการค้าในลักษณะนี้ มีผู้ค้าไม่เห็นด้วย ก็เลยมีปัญหาเกิดการเรียกร้องทั้งจากทางพม่า และทางเขมร จึงส่งผลให้เศรษฐกิจแยกลง ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องให้เกิดปัญหาเรื่องแรงงานเข้ามาทำงานทำในประเทศไทย

ดังนั้น ไทย พม่า ลาว และกัมพูชา จึงมีข้อตกลงร่วมกันจากการประชุมสุดยอดผู้นำทั้ง 4 ประเทศ ว่าด้วยยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจ หรือที่เรียกว่า Economic Cooperation Strategy: ECS ระหว่างไทย พม่า ลาว และกัมพูชา ที่เมืองพุกาม ประเทศพม่า ซึ่งผู้นำทั้ง 4 ประเทศ ได้ร่วมกันลงนามรับรองปฏิญญาพุกาม โดยเรียกความตกลงนี้ว่า "ยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจอิระวดี-เจ้าพระยา-แม่โขง หรือ Ayeyawady - Chao phraya - Mekong Economic Cooperation Strategy: ACMECS" โดยมีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อส่งเสริมการแข่งขันและก่อให้เกิดความเจริญเติบโตมากขึ้นตามแนวชายแดน อำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายอุตสาหกรรมเกษตร และการผลิต ไปยังบริเวณที่มีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ สร้างโอกาสการจ้างงานและลดความแตกต่างของรายได้ใน 4 ประเทศ รวมทั้งส่งเสริมสันติภาพ เสถียรภาพและความมั่นคงร่วมกันสำหรับทุกฝ่ายในลักษณะที่ยั่งยืน ซึ่งไทยนั้นได้ให้ความช่วยเหลือทั้ง 3 ประเทศนี้ ตามที่ได้เรียกร้อง โดยเฉพาะพม่า ซึ่งไทยก็ได้ช่วยสั่งซื้อแก๊สจากพม่าเป็นจำนวนมาก

ปัจจุบันนี้ การที่ไทยสั่งซื้อแก๊สจากทางประเทศพม่าทำให้ไทยเสียดุลการค้ากับประเทศพม่า ซึ่งในปี พ.ศ. 2549 ไทยขาดทุนไปแล้วกว่า 40,000 ล้านบาท และคาดว่าตัวเลขขาดทุนน่าจะถึง 50,000 - 70,000 ล้านบาท เนื่องจากไทยนำเข้าแก๊สพม่ามาทั้งหมด ดังนั้น จึงมีการทำแผนยุทธศาสตร์ กำหนดให้ภายใน 5 ปี ให้พม่ามีดุลการค้าเท่ากับไทย โดยการส่งเสริมการท่องเที่ยว การเชื่อมโยงเส้นทางต่างๆ และพม่าก็เช่นเดียวกัน ไทยต้องขอร้องให้ทางพม่านำเข้าสินค้าจากไทยมากขึ้น จากนั้น พมามีการเรียกร้องมากๆ เข้า ก็เกิดเวทีการเจรจาโดยกระทรวงพาณิชย์ของไทยเป็นเจ้าภาพทำข้อตกลงกับทางพม่า ซึ่งการเจรจาดังกล่าวใน 1 ปีจะมี 1 ครั้ง เรียกว่าช่องทางทางการตกลงร่วมค้า ซึ่งได้มีการตั้งคณะกรรมการร่วมทางการค้า (Joint Trade Commission : JTC) ระหว่างประเทศไทยกับพม่า ซึ่งช่องทางนี้ไม่เกิดผลดีเท่าที่ควร ไทยจึงต้องหันไปใช้อีกช่องทางหนึ่ง คือ ช่องทางของ ACMECS ซึ่งช่องทาง ACMECS นี้ ประเทศไทยสามารถเจรจากับข้าราชการในระดับสูงของพม่าได้ การประชุมนี้จัดขึ้นทุกปี หรือใน 1 ปีจะจัดการเจรจามากกว่า 1 ครั้ง หรือในระดับรัฐมนตรีก็มีการจัดการเจรจาทุกปี และในระดับนายกรัฐมนตรีก็จะจัดการเจรจาทุก 2 ปี ซึ่งในขณะนี้ถือได้ว่าเกิดประโยชน์มหาศาล ซึ่งไทยก็ได้ทำโครงการต่างๆ ร่วมกันกับทางพม่าหลายโครงการ เพื่อที่จะผลักดันให้การค้าดำเนินไปได้ด้วยดี

ความสามารถในการพัฒนาการค้าของไทยถ้าไม่นำเอาการนำเข้าแก๊สมาพิจารณาด้วยแล้ว ไทยก็จะมีตัวเลขการขาดทุนอยู่ที่ 7,000 – 8,000 ล้านบาท แต่ถ้ารวมแก๊ส ตัวเลขการขาดทุนทางการค้าของไทยก็จะเพิ่มขึ้นเป็น 20,000 กว่าล้านบาท และ ณ ขณะนี้ประเทศไทยก็เกิดความเดือดร้อนเนื่องมาจากกรณีที่พม่าพยายามปรับปรุงรูปแบบทางการค้าจากเดิมแบบการค้าชายแดน (Border Trade) ให้เป็นวิธีการค้าแบบปกติ (Normal Trade)<sup>3</sup> โดยให้มีการเปิด L/C ซึ่งถ้ามองเผินๆ แล้วดูเหมือนว่าไทยกำลังลำบาก มูลค่าการค้ากำลังหดลง แต่รูปแบบในอนาคต พม่าก็จะปรับปรุงเป็นตัวอย่างโครงการ (Project) ทางด้านแม่สอด กับทางด้านมุเซ คือ จะพัฒนารูปแบบการค้าจากการค้าชายแดน (Border Trade) ให้เป็นการค้าแบบปกติ (Normal Trade) ซึ่งก็เป็นรูปแบบที่ไทยจะต้องตกลงกับทางพม่า และทางพม่าจะพัฒนาในพื้นที่ของประเทศเขา โดยจะทำการเป็น Customs House ในเมียววดี และในอนาคตนี้จะพัฒนาเป็นเขตเศรษฐกิจ (Commercial Zone) และจะทำการเป็นเขตอุตสาหกรรม (Industry Zone) ตามมา โดยมีการชักจูงให้คนไทยและคนต่างชาติไปลงทุน โดยในส่วนของ Commercial Zone จะทำ Customs House ภายในปี พ.ศ. 2549 คู่กับทางชายแดนจีน เพื่อพัฒนารูปแบบการค้าให้เป็นหลักสากลให้ได้

ซึ่งถ้าพม่าสร้าง Commercial Zone แล้วทำ Customs House ไทยก็จะได้รับประโยชน์ด้วย แต่ถ้าพม่าสร้างในอย่างกึ่งๆ ก็จะเกิดปัญหากับไทย ยกตัวอย่างดังนี้

1. สินค้าที่เป็นวัตถุดิบ อาทิเช่น พลาสติก เหล็กเส้น ปูนซีเมนต์ ที่ต้องนำไปผลิตในโรงงาน ควรได้รับการส่งเสริมให้นำเข้าสินค้าจากไทย 100% แต่ก็ไม่สามารถนำเข้าได้ เนื่องจากปัญหาทางด้านการบริการ และทางโรงงานเองก็ไม่สามารถรอได้ เพราะต้องเปิด L/C เมื่อเปิด L/C แล้วไทยจึงจะส่งสินค้าเข้ามาทางแม่สอด แต่ถ้าทำแบบนี้พ่อค้าชายแดนจะไม่ได้ประโยชน์อะไรเลย แต่ว่าไทยจะได้อัตถุติมหาศาลเพราะนำเข้ามาอย่างถูกต้อง แต่สินค้าในไทยราคาถูก เพราะไทยมาทำ declare ที่จังหวัดตาก และค่อยนำสินค้าข้ามฝั่งไปพม่า แต่พ่อค้าข้ามไปฝั่งพม่า สินค้าก็ไม่มี License ก็ไม่มีอะไรรับรองได้ว่าเป็นสินค้าที่ถูกต้องตามกฎหมาย เนื่องจากว่า กว่าทางพม่าจะได้รับสินค้าก็ใช้เวลากว่า 2 เดือน ซึ่งถ้าไทยจะส่งสินค้าให้ทันทีมีทางเดียวคือ ต้องขนส่งโดยผิดกฎหมาย (ดำดิน) ไป ซึ่งจะเสียค่าใช้จ่ายมากกว่าการส่งสินค้าไปทางเรือมาก หรือไม่เช่นนั้นก็สามารถส่งสินค้าไปทางบก โดยรถหกล้อ หรือสิบล้อได้ ตรงนี้ถ้าไทยมีการพัฒนาทางการขนส่งสินค้าก็จะได้รับประโยชน์อีกไม่น้อย

2. ในกรณีของพ่อค้าชายแดน ถ้าพม่าไม่ยกเลิกกฎหมายที่ห้ามนำเข้าสินค้าทางด้านชายแดนพม่า 15 รายการ พ่อค้าท้องถิ่นก็จะได้รับประโยชน์ เพราะว่าในอนาคตพ่อค้าสามารถส่งสินค้าไปทางจุดปลดปล่อยของศุลกากรได้ และการที่จะมีคนมาส่งสินค้าจากกรุงเทพฯ ล้อตใหญ่ก็เป็นไปไม่ได้ ดังนั้น

<sup>3</sup> คือ การค้าระหว่างประเทศ ตามหลักสากลที่ได้รับการยอมรับซึ่งกันและกัน (ผู้วิจัย)

คนที่จะส่งสินค้าก็ต้องส่งสินค้าจากตัวแทนทางแม่สอด แต่ ณ ตอนนี้อย่างไม่มีช่องทางนี้ แต่ถ้าช่องทางนี้เปิดขึ้นมา พวกเราก็จะสามารถควบคุมสินค้าให้ถูกต้องได้แน่นอน ซึ่งในอนาคตมีแนวโน้มที่จะเป็นแบบนี้

ในส่วนของการเตรียมตัวสำหรับช่องทางการค้าชายระหว่างไทยกับพม่า นั้น ณ ขณะนี้ทางรัฐบาลไทยได้มอบหมายให้บริษัทเอกชน 5 บริษัทมาดำเนินการหาช่องทางการค้า โดยการสร้าง Industrial Zone ซึ่งจะเริ่มดำเนินการตั้งแต่เดือนตุลาคม 2549 นี้ เป็นต้นไป และในขณะนี้กำลังพิจารณาในเรื่องรายละเอียดการค้าชายควบคู่กับทางชายแดนจีน ซึ่งเป็นจุดนำร่อง 2 ด้าน เพราะฉะนั้น ผลจะออกมาอย่างไรก็ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการทุกคน และในอนาคตช่องทางนี้จะ เป็นช่องทางที่ใช้ทำการค้าชายกับพม่ามากที่สุดคู่กับช่องการค้าทางชายแดนจีนทางมูเซอควบคู่กันไป

นายด่านศุลกากรแม่สอด ด้านศุลกากรแม่สอด (คุณกฤษฎา ทองธรรมชาติ) ได้กล่าวถึงหัวข้อ "ปัญหาและอุปสรรคการค้าในแง่มุมของด่านศุลกากรแม่สอด" ว่า

สำหรับมุมมองทางด้านปัญหาและอุปสรรคการค้าของเจ้าหน้าที่ทางด้านศุลกากร มีอยู่ 2 ประเด็นหลักๆ ด้วยกัน คือ

ประเด็นที่ 1: ในเรื่องของกฎหมายและระเบียบปฏิบัติซึ่งไม่ทันต่อยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป เนื่องจากในปัจจุบันมีการนำระบบ IT เข้ามาช่วยในการทำงาน เพื่อลดขั้นตอนการทำงานลง ซึ่งปัจจุบันเรายังไม่มีกฎหมายเขตเศรษฐกิจพิเศษเข้ามาบังคับใช้โดยเฉพาะ ซึ่งกฎหมายศุลกากรมีอยู่ มาตราหนึ่งซึ่งบอกว่าการนำเข้าและการส่งออกสินค้าต้องผ่านพิธีการโดยถูกต้อง ถ้าเป็นสินค้าควบคุมในการนำเข้าต้องห้ามต้องจำกัด ต้องห้าม คือ ห้าม ต้องจำกัด คือ ต้องขออนุญาตในการนำเข้า แต่ในการที่จะดูว่าเป็นสินค้านิดไหนบ้างที่ต้องมีใบอนุญาตนั้นไม่ได้อยู่ในกฎหมายศุลกากร แต่ไปอยู่ในพระราชบัญญัติโรงงานอุตสาหกรรม พระราชบัญญัติแร่ พระราชบัญญัติอาหารและยา พระราชบัญญัติโรคระบาดสัตว์ ซึ่งในแต่ละพระราชบัญญัติต่างมีกฎหมายเฉพาะของตัวเอง ซึ่งปัญหาที่ตามมาสามารถยกตัวอย่างได้ดังนี้

1. เมื่อผู้ประกอบการจะนำสินค้าใดเข้ามายังประเทศไทยนั้นจะติดที่ใบอนุญาตการนำเข้า ซึ่งการมอบอำนาจในการออกใบอนุญาตปัจจุบันนี้ยังไม่สิ้นสุดที่ผู้ประกอบการ อย่างเช่น ประกาศกระทรวงพาณิชย์มีเป็น 100 รายการ แต่การขออนุญาตต้องขออนุญาตจากกรมการค้าต่างประเทศที่ส่วนกลาง (อยู่ที่กรุงเทพ) ซึ่งจุดนี้ ติดปัญหาอยู่ในปัจจุบัน เช่น ถ้าพระจะนำเข้าหินอ่อนเข้ามาสร้างวัดต้องไปขออนุญาตจากกรมการค้าต่างประเทศที่กรุงเทพ และการขอใบอนุญาตนั้นก็ไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องใช้เวลาและมีค่าใช้จ่าย นี่คือการกีดกันตัวอย่างที่ทำให้ไม่เกิดการเปิดเสรีเด็ดขาด

2. ในกรณีของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ก็เหมือนกันซึ่งปัจจุบันยังไม่เป็นรูปธรรมสักทีว่า จะสามารถออกใบอนุญาตการนำสินค้าเข้าให้ได้หรือไม่ ปัจจุบันต้องออกใบอนุญาตเป็นรายปีไป โดยสินค้านั้นต้องมีสถานที่เก็บที่แน่นอน ซึ่งไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง ปัจจุบันผู้ประกอบการเองนำอาหารเข้ามาแล้วส่งผ่านไปต่างประเทศเลย หรือนำเข้ามาขายอย่างเช่นที่ผ่านมามีปัญหา อาทิเช่น แมงดาหนา ปลาไหล ที่มีปัญหาในกรณีที่น่าเป็นอาหารเข้ามา พวกนี้นำไปขายต่อไม่มีที่เก็บ ปัญหาคือ อย. ไม่สามารถออกใบอนุญาตให้ได้ เพราะไม่มีสถานที่เก็บในอำเภอแม่สอด ซึ่งปัจจุบัน ผู้นำเข้าไม่เก็บสินค้าอาหารพวกนี้ เพราะปัจจุบันทุกคนต้องการแปลงสินทรัพย์เป็นทุนกันทั้งนั้น ต้องการความรวดเร็ว และถ้าผู้นำเข้าเป็นคนนอกพื้นที่ ซึ่งมีประมาณ 10 ราย ผู้นำเข้าเหล่านี้จะหาสถานที่ใดเป็นสถานที่เก็บสินค้า นี่เป็นปัญหาอุปสรรคของกฎหมาย

3. ส่วนพระราชบัญญัติแรกก็เช่นเดียวกัน แร่บางชนิดไม่ต้องมีใบอนุญาต แร่บางชนิดต้องมีใบอนุญาตแต่เวลามีปัญหาหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่ทราบว่ามีแร่ชนิดใดบ้างที่ต้องมีใบอนุญาตและแร่ชนิดบ้างที่ไม่ต้องมีใบอนุญาต ซึ่งเมื่อเจ้าหน้าที่ไม่ทราบในรายละเอียดก็จะจับไว้ก่อน ซึ่งตรงนี้ทำให้เกิดความเสียหาย นี่ก็เป็นอีกตัวอย่างหนึ่งหรืออย่างที่มีการนำแร่พลวงเข้าที่ท่าสองยางที่มีปัญหาเพราะแร่พลวงนี้ไม่ได้มีใบอนุญาตให้นำเข้า เมื่อผ่านด่านเจ้าหน้าที่ก็จับและขอใบอนุญาตก่อน พอไม่สามารถจับเรื่องใบอนุญาตได้ ก็หันมาจับเรื่องการหลบหนีเข้าเมืองแทน นี่คือตัวอย่างของการปฏิบัติของเจ้าหน้าที่ที่ตามใจตัวเอง ซึ่งเจ้าหน้าที่ทุกหน่วยที่เกี่ยวข้องกับชายแดนควรเข้าใจว่ายุคสมัยมันเปลี่ยนไปแล้ว ไม่ใช่ทำอะไรก็ต้องเถรตรงไปหมด เจ้าหน้าที่บางคนเข้าจับกุมยังไม่ทราบเลยว่าจะแจ้งข้อหาอะไร ซึ่งผู้ประกอบการก็บอกว่าแร่ที่มีเจ้าหน้าที่เข้าไปคุมมาจากชายแดนแล้วไม่ต้องมีใบอนุญาตนำเข้าเพราะเป็นแร่พลวง อีกกรณีหนึ่งคือ กรณีที่มีแร่พลวงเข้ามากองที่ริมตลิ่งแล้วและขนขึ้นรถแล้วส่วนหนึ่ง แร่พลวงบนรถเจ้าหน้าที่ไม่จับ เพราะไม่ผิดกฎหมาย เจ้าหน้าที่เลยหันกลับมาจับสินค้าที่กองอยู่ริมตลิ่ง เพราะคนที่ขนแร่พลวงมาเป็นแรงงานชาวพม่าซึ่งถือว่าเป็นคนหลบหนีเข้าเมือง ส่วนแร่พลวงก็ต้องส่งพิสูจน์ก่อนว่าเป็นแร่พลวงจริงหรือไม่ ซึ่งสินค้าบนรถก็เป็นแร่พลวงเหมือนกันแต่ไม่จับ เหล่านี้เป็นเหตุให้ไม่มีใครอยากจะเข้ามาลงทุนในไทยเพราะเจ้าหน้าที่เล่นนอกกติกา ซึ่งสิ่งเหล่านี้เกิดจากความไม่เข้าใจของผู้ปฏิบัติเอง เพราะไม่รู้ว่าจะแจ้งข้อหาอะไร พอส่งแร่พลวงมาให้ อัยการ อัยการก็ตีกลับมาให้เจ้าหน้าที่ที่จับกุมหาข้อหามาให้ได้ก่อน นี่ก็เป็นอีกตัวอย่างหนึ่ง ซึ่งปัญหา คือเจ้าหน้าที่ขาดความรู้ความเข้าใจต่อกฎหมายที่จะนำมาใช้อย่างถูกต้องแท้ คิดว่าตัวเองมีอำนาจแล้วก็จะสามารถปฏิบัติได้

4. เรื่องความทันสมัยที่เปลี่ยนไป ก็เป็นอีกเรื่องที่น่าเป็นห่วง เนื่องจากกรมศุลกากรกำลังจะเริ่มการลดการใช้กระดาษ (paper less) ลงตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2549 เป็นต้นไป โดยระบบการ

ทำงานจะทำงานผ่านระบบ Electronic ทั้งหมด แต่การเปลี่ยนแปลงระบบการทำงานในลักษณะนี้จะทำให้เกิดปัญหาที่ต้องแก้ไขดังนี้

- ผู้ประกอบการจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น เนื่องจาก การที่ผู้ประกอบการจะส่งสินค้าออกนอกเขตโดยผ่านทางแม่สอดได้นั้นจะต้องมีตัวเอกสารยืนยัน ซึ่งส่วนนี้คือค่าใช้จ่ายที่ผู้ประกอบการจะต้องจ่ายเพิ่มขึ้น

- ระบบงานของระหว่างหน่วยงานไม่สอดคล้องกัน นั่นคือ ถึงแม้ว่าบุคลากรจะสามารถดำเนินงานโดยใช้ระบบ Paper less ได้ ตามนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการให้ระบบการทำงานภายในหน่วยงานของรัฐบาลก้าวสู่ความเป็นสากล โดยการนำระบบ IT: Information Technology เข้ามาช่วยให้คล้ายระบบการทำงานของแต่ละประเทศ ที่สามารถเปลี่ยนระบบการทำงานเป็นแบบ Paper less ได้หมดแล้ว แต่การทำงานของหน่วยงานราชการอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการต้องติดต่อประสานงานขอเอกสารอนุญาตเพื่อการส่งสินค้าออกนอกประเทศนั้น ยังคงต้องใช้ตัวเอกสารยืนยันเช่นเดิม อาทิเช่น หน่วยงานตรวจพืช หน่วยงานกักสัตว์ หรือแม้แต่ อย. เองก็ยังไม่สามารถเข้าระบบ Paper less ได้ เพราะระบบการทำงานที่ไม่ทันสมัย ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสำเนาตัวเอกสารเพื่อส่งให้กับหน่วยงานเหล่านี้เพื่อขอใบอนุญาตส่งสินค้าออกเช่นเดิม ซึ่งก็คือ เป็นการทำงานที่ก้าวไปสู่จุดเดิมนั่นเอง และนอกจากผู้ประกอบการจะติดปัญหาเรื่องเอกสารในหน่วยงานราชการของรัฐแล้ว ยังต้องติดปัญหาเกี่ยวกับเอกสารที่ต้องส่งให้ชายแดนอีกด้วย เพราะถ้าสินค้าจะผ่านชายแดนไปได้จะต้อง print เอกสารออกมาเป็นหลักฐานอยู่ดี ยกตัวอย่างเช่น สินค้าที่เป็นสิ่งประดิษฐ์ที่จะส่งออกผ่านทางจังหวัดตาก จะต้องสำเนาเอกสาร ประมาณ 8 ชุด ชุดละประมาณ 8 แผ่น รวมแล้วก็ต้องสำเนาเอกสารส่งก่อนที่สินค้าจะผ่านทางจังหวัดตากได้ประมาณ 50 – 60 แผ่น ซึ่งตรงนี้ก็ถือว่าไม่ใช่เป็นการลดขั้นตอนการทำงานแต่อย่างใด และเหตุผลหนึ่งที่ในหลายๆ หน่วยงานยังคงต้องใช้ตัวเอกสาร เพราะยังไม่มีกรอบกฎหมายเฉพาะมารองรับในเรื่องของระบบเอกสารที่มีการเปลี่ยนแปลงด้วย

ประเด็นที่ 2: เรื่องการขาดความรู้ความเข้าใจของเจ้าหน้าที่ระดับผู้ปฏิบัติงานในหลายๆ หน่วยงานอย่างถ่องแท้ ซึ่งเจ้าหน้าที่บางหน่วยงานมีอำนาจในการจับกุมตามพระราชบัญญัติแต่ขาดความเข้าใจอย่างถ่องแท้ในการใช้อำนาจหน้าที่ของตัวเอง ซึ่งในความเป็นจริงแล้วในการควบคุมการค้าชายแดนนั้น ไม่สามารถใช้หลักนิติศาสตร์ในควบคุมได้ 100 % เพราะในหลักปฏิบัติแล้วการควบคุมการค้าชายแดนจำเป็นต้องใช้หลักรัฐศาสตร์ในการควบคุมควบคู่กันไปด้วย ยกตัวอย่างเช่น

- การที่จะนำเข้าสินค้าน้ำหนัก 100 กิโลกรัม แต่ทางพม่าสามารถส่งออกสินค้าจาก

ประเทศได้แค่ 80 กิโลกรัม ซึ่งตามความเป็นจริงน้ำหนักหายไป 20 กิโลกรัม ซึ่งตรงนี้ถ้าใช้หลักกฎหมายเข้าไปจับผู้ประกอบการก็คงไม่สามารถทำการค้าขายได้

- การนำเข้าไม้จากประเทศพม่า ซึ่งในการค้าขายก็มีการตกลงในเรื่องของขนาดของไม้ที่จะนำเข้ามาไว้เรียบร้อยแล้ว แต่พอมีการขนส่งสินค้าเข้ามาจริงไม้กลับไม่ได้มีขนาดตามที่ตกลงกันไว้ ซึ่งตรงนี้เป็นข้อจำกัดของทางพม่า

ตัวอย่างทั้ง 2 กรณีนี้ ทำให้เราสามารถมองได้ว่า การที่เราจะประมวลความรู้ลึกของเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานทุกหน่วยเข้าด้วยกันนั้นคงจะเป็นเรื่องยาก เพราะเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงานอยู่ตามชายแดนไม่ใช่ชั้นสัญญาบัตรแต่เป็นเจ้าหน้าที่ชั้นประทวน ซึ่งมีอำนาจในระดับหนึ่งแต่ในบางเรื่องที่ต้องใช้อำนาจในการตัดสินใจบางที่ต้องรอเจ้าหน้าที่ชั้นสัญญาบัตรเป็นผู้เข้ามาตัดสินใจในการดำเนินการ แต่การค้าในปัจจุบันไม่สามารถรอช้าได้ เพราะถ้าทางเรามีข้อจำกัดหรือมีอุปสรรคเยอะในการค้าขายสินค้า ทางคู่ค้าก็ไม่อยากจะเข้ามาค้าขาย หรือเข้ามาลงทุนในไทย

จากการที่ได้ไปศึกษาดูงานที่ประเทศพม่า จีน และเวียดนาม จะเห็นได้ว่า พม่ามีด่านตรวจที่ผาอัน จุดเดียว ประเทศจีนไม่มีด่านตรวจเลย ซึ่งการที่ไทยมีด่านตรวจเยอะกว่าประเทศข้างเคียงเพราะต้องการจะป้องกันปัญหาเรื่องการค้ายาเสพติด เนื่องจากส่วนใหญ่ยาเสพติดมักจะข้ามมาทางชายแดนพม่าเข้ามายังไทย ตรงนี้บางที ไทยอาจจะต้องแยกแยะระหว่างการค้ายาเสพติดกับการค้าชายแดนให้ได้ โดยการที่จะจับของในชุด (lot) ใดจะต้องมีข้อมูลที่แน่ชัดจนกว่า มีการขนยาเสพติดเข้ามาในไทยโดยซุกซ่อนมาในขบวนรถขนส่งสินค้านั้นแน่นอน จึงค่อยตั้งด่านเข้าตรวจค้นหรือจับกุมเหล่านี้คือ ปัญหาที่สำคัญที่จะต้องแก้ไขในลักษณะการให้ความรู้ความเข้าใจแก่ผู้ปฏิบัติงานในแง่ของกฎหมายและระเบียบปฏิบัติ

นอกจากระเบียบปฏิบัติของประเทศไทยแล้ว พม่าเองก็ยังมีระเบียบปฏิบัติที่ยังไม่เป็นสากลซึ่งจุดนี้ทำให้กฎหมายของพม่าไม่สามารถใช้ได้กับประเทศไทย ซึ่งจุดนี้จะส่งผลกระทบต่อส่งออกสินค้าของไทย ซึ่งถึงแม้ว่าไทยเราจะส่งออกอย่างถูกต้องตามกฎหมายทุกอย่าง แต่เวลานำเข้าสินค้านั้นไปยังประเทศพม่าสินค้าที่ถูกต้องตามกฎหมายของไทยกลับผิดกฎหมายของพม่า เพราะกฎหมายของพม่าในการนำเข้าและส่งออกสินค้านั้น คือ ถ้ามีการนำเข้าเท่าไรก็ต้องมีการส่งออกเท่ากัน ซึ่งปัจจุบันนี้พม่าก็ยังใช้กฎหมายนี้เหมือนเดิมซึ่งก็ยังคงเกิดปัญหาในปัจจุบัน นอกจากระเบียบปฏิบัติของพม่าที่ไม่สากลแล้ว ระบบการเงินของพม่าก็ยังไม่เป็นสากลอีกด้วย ซึ่งจุดนี้กำลังจะกลายเป็นปัญหาการค้าชายแดนระหว่างไทยกับพม่าในอนาคตต่อไป

ปัจจุบัน การที่เจ้าหน้าที่ยังไม่เข้าใจถึงหลักของการทำงานอย่างถ่องแท้ก็ยังส่งผลถึงการขนส่งสินค้าเช่นกัน เหตุหนึ่งเนื่องมาจากสะพานที่ใช้สำหรับขนส่งสินค้าข้ามแดนกำลังอยู่ในระหว่างการซ่อมแซมครั้งใหญ่ ดังนั้น การขนส่งสินค้าจึงต้องมีการขนถ่ายมาใส่ในรถ pick up ซึ่งในปัจจุบันรถ

pick up มีปริมาณไม่เพียงพอ และรถสิบล้อ 1 คัน จะต้องถ่ายสินค้าใส่รถ pick up 4 คัน ถึงจะพอ ถ้าเป็นรถ Tailor 1 คัน จะต้องถ่ายสินค้าใส่รถ pick up ถึง 8 คัน ด้วยเหตุนี้จึงทำให้รถ pick up ซึ่งมีปริมาณน้อยอยู่แล้วยิ่งไม่เพียงพอต่อการถ่ายสินค้า ซึ่งตรงนี้ก็ต้องการปรับเปลี่ยนระเบียบจากปัจจุบัน ประกอบกับระเบียบศุลกากรที่มีอยู่ว่า ถ้าจะส่งสินค้าขึ้นสะพานต้องมีใบ สบ.1 ใบ คุมรถ pick up 1 คัน ก็ควรจะปรับเป็นใบ สบ. 1 ใบ คุมรถบรรทุก 1 คัน เพราะจะได้ไม่ต้องขนถ่ายสินค้าไปยังรถ pick up ก็จะลดปัญหาที่จำนวนรถ pick up ไม่เพียงพอต่อการขนถ่ายสินค้าไปได้ ตรงนี้คือการใช้หลักรัฐศาสตร์เข้ามาประยุกต์ใช้การปฏิบัติหน้าที่แทนที่เราจะไปใช้กฎหมาย 100 % ซึ่งถ้าใช้กฎหมายเข้ามาควบคุมจะไม่มีรถขนสินค้าที่ข้ามสะพานมาได้เลย

การปรับเปลี่ยนกฎระเบียบนั้น นอกจากศุลกากรจะปรับแล้ว หน่วยงานตรวจคนเข้าเมือง (ตม.) ก็ควรจะปรับตามไปด้วย เพราะไม่เช่นนั้นผู้ประกอบการก็ยังคงพบปัญหาเรื่องเอกสารตามเดิม เพราะการจะขนถ่ายสินค้าขึ้น pick up ได้นั้น ตม. จะต้องตรวจเอกสารให้เสร็จเรียบร้อยก่อน จากนั้นถึงจะมีการถ่ายสินค้าขึ้นรถ pick up ซึ่งกว่าจะถ่ายสินค้าขึ้นรถ pick up ได้แต่ละคัน ก็ใช้เวลาไม่น้อยซึ่งส่งผลกระทบต่อขนส่งสินค้าที่จะต้องล่าช้าตามมา เพราะฉะนั้นชายแดนด้านอื่นๆ ที่ไม่ใช่จุดผ่านแดนถาวร บางที่ต้องใช้ทางอนุมัติเฉพาะคราวหรือจุดผ่อนปรน ซึ่งในอนาคต เจ้าหน้าที่ก็ต้องเข้าใจหลักตรงนี้ เพราะบางทีกฎระเบียบมาพร้อมแต่เจ้าหน้าที่ไม่พร้อมก็มี สิ่งนี้ถือว่าเป็นอุปสรรคอย่างหนึ่งต่อการค้าชายชายแดน

ปัจจุบัน สิ่งผลิตสามารถนำเข้าได้ที่อำเภอแม่สอดและอำเภอแม่ระมาด ซึ่งผู้ประกอบการเองก็มีความต้องการจะนำเข้าสิ่งผลิตทางทะเล หรือนำเข้าทาง อำเภอท่าสองยางเพิ่มเติม แต่ไม่สามารถกระทำได้ จุดนี้ทำให้เกิดปัญหาการลักลอบนำสิ่งผลิตเข้ามา ซึ่งปัจจุบันก็ยังเป็นปัญหาอยู่

การค้าขายนั้นเราไม่ควรจะดูแต่การค้าอย่างเดียวแต่ควรคำนึงถึงทรัพยากรด้วย ซึ่งในจุดนี้ประชาคมมีความสำคัญอย่างมาก ครั้งหนึ่งได้เคยคุยกับทางผู้ใหญ่บ้านที่ทะเล ชาวบ้านแถวนั้นบอกว่าการนำเข้าสินค้าทางทะเล ซึ่งก็มีทางเดียวที่รัฐบาลจะอนุญาตให้มีการนำเข้าและส่งออกสินค้าทางทะเลได้ ก็คือ ต้องไม่มีการนำไม้ออกนอกประเทศ ถ้าพวกเขาพร้อมแรงร่วมใจกันป้องกันปัญหาเรื่องไม้ได้ การค้าขายก็คงจะมีการขยายตัวตามมา

ปัจจุบันนี้ ทางอุ้งผางเริ่มมีผู้ประกอบการแสดงความต้องการที่จะนำแร่ออก แต่ผู้ประกอบการนี้เป็นบริษัทต่างประเทศไม่ใช่บริษัทในประเทศ ซึ่งทางบริษัทนี้ได้สอบถามถึงขั้นตอนทางพิธีการของทางศุลกากร แต่ปัญหาก็คือ ทางประชาคมก็ต้องไปเจรจากับทางอบต.: องค์การบริหารส่วนตำบลอำเภอก่อน จากนั้นถ้าทางบริษัทนี้ใช้รถบรรทุกในการขนส่งแร่ซึ่งต้องมีปริมาณการขนส่งเป็นจำนวนมาก ก็จะส่งผลกระทบต่อถนนหนทางที่ต้องมีการชำรุดเสียหาย ทำให้ไทยเราต้องเสียงบประมาณใน

การซ่อมบำรุง แต่สิ่งหนึ่งที่เห็นได้ชัดก็คือ เกิดการรับฟังความคิดเห็นกันมากขึ้น ดังนั้น การแก้ไขปัญหาทุกปัญหา จึงจำเป็นต้องแก้ไขที่

1. ระเบียบปฏิบัติ
2. ความรู้ความเข้าใจของเจ้าหน้าที่
3. ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

ทางแม่สอดมีระบบการค้าชายแดนเหมือนกับทางแม่สายและประเทศมาเลเซีย คือ มีสินค้า Brand name มาจูงใจลูกค้า ซึ่งสินค้า Brand name นี้เป็นที่นิยมของคนไทย เพราะว่ามีสัญชาติไทย คือ ขอบชื่อของ Brand name ขอบชื่อของที่มีหยัก ทำให้การค้าชายแดนแม่สายจึงมีความคล่องตัว มีคนไปเที่ยวซื้อสินค้าค่อนข้างมาก และเนื่องจากทางแม่สายเป็นจุดผ่านสินค้าจากประเทศที่สามเข้าไปยังประเทศพม่าได้ ดังนั้น สินค้าเหล่านี้จึงมีวางขายที่ฝั่งพม่าเช่นกัน ซึ่งสินค้าที่วางขายนั้นจะมีจำนวนมากกว่าที่วางขายในฝั่งไทย เพราะสินค้าเหล่านี้ติดเรื่องลิขสิทธิ์ ซึ่งผิดกฎระเบียบของประเทศไทย ดังนั้น จึงเป็นเหตุให้คนไทยต้องข้ามไปซื้อสินค้าฝั่งพม่า สินค้าที่วางขายในฝั่งพม่านั้น ส่วนใหญ่มาจากประเทศจีน ประเทศเกาหลี และวางขายในราคาถูก ซึ่งจุดนี้คือสาเหตุที่ทำให้แม่สอดไม่เจริญรุ่งเรืองทางการค้า ตรงนี้ มีคนสนใจมาตั้งเขตปลอดภาษี (Duty Free) จำนวน 2 ราย ซึ่งรายแรกมาจากมาเลเซีย ส่วนรายที่สองมาจากอ.ท่าซี้เหล็ก ได้ติดต่อมาทางศุลกากร ว่าเขามีความต้องการจะมาลงทุนเปิดเขตปลอดภาษี (Duty Free) ที่ อ.เมียวดี ประเทศพม่า และในขณะนี้ทางศุลกากรก็ได้มีการแก้ไขระเบียบเพื่อที่จะได้สามารถให้ผู้ลงทุนสามารถดำเนินการได้ โดยผู้ลงทุนได้ยื่นข้อเสนอกับทางรัฐบาลพม่าว่า ถ้าสินค้าของเขาที่ขนส่งมาทางเรือไม่ต้องขนส่งขึ้นสะพานแต่สามารถขนส่งผ่านทางข้างๆ ได้ พวกเขาก็จะเปิด Duty Free ซึ่งจะเป็นผลให้มีการค้าขายที่คึกคักมากยิ่งขึ้น แต่ปัญหาที่ตามคือ สินค้าที่ขายฝั่งพม่าส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าลิขสิทธิ์ เช่น เหล้าและบุหรี่ ซึ่งคนไทยไม่สามารถซื้อสินค้าลิขสิทธิ์ดังกล่าวเข้ามาเพื่อประโยชน์ทางการค้าขายได้ ทั้งๆ ที่มีการข้ามฝั่งไปซื้อสินค้าอย่างมากมายก็ตาม แต่การซื้อสินค้าลิขสิทธิ์เหล่านี้จะต้องซื้อเข้ามาเพื่อประโยชน์ส่วนตนเท่านั้น ซึ่งจุดนี้เป็นหลักใหญ่ของปัญหา เพราะถ้าสินค้าเหล่านี้ไม่ใช่สินค้าลิขสิทธิ์ ก็จะสร้างมูลค่าให้เกิดขึ้นได้อย่างมาก เพราะแทนที่คนจะไปเที่ยวไกลถึงแม่สาย ก็หันกลับมาเที่ยวที่แม่สอดแทน เพราะระยะทางใกล้กว่า และคนที่มาเที่ยวดูสิ่งประดิษฐ์ที่นี้ยังได้สินค้าอย่างอื่นติดมือกลับไปด้วย แต่ก็ยังไม่รู้ว่าตลาดที่แม่สอดจะไปได้ไกลขนาดไหน เพราะการที่ตลาดจะก้าวไกลได้นั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยอีกหลายอย่างด้วยกัน

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อความสำเร็จทางการค้าก็คือ ต้องมีสนามบินที่สามารถรองรับผู้ที่จะเดินทางมาเที่ยวซื้อขายสินค้าได้อย่างเต็มที่ ซึ่งปัจจุบัน สนามบินยังไม่เรียบร้อยยังไม่สามารถให้บริการได้ ดังนั้น ปัจจุบันผู้ที่จะมาเที่ยวยังแม่สอดจะต้องใช้สนามบินที่สุโขทัย แต่เมื่อปี พ.ศ. 2548 ได้มีการยกเลิกเที่ยวบินที่มาจากต่างประเทศทำให้เกิดความไม่คล่องตัวในการเดินทางมา

เที่ยวซื้อขายสินค้าที่แม่สอด แต่ ณ ขณะนี้ได้มีการขอเปิดเที่ยวบินที่มาจากต่างประเทศอีกครั้ง ซึ่งก็คงจะเริ่มใช้การได้ประมาณเดือนตุลาคม พ.ศ. 2548 นี้

นอกจากนั้น มีการปรับทางด้านของระเบียบปฏิบัติของด่านศุลกากรให้มีความคล่องตัวมากขึ้น ปัจจุบันทางด้านศุลกากรสามารถแก้ไขให้สอดคล้องกับยุคสมัยได้ ซึ่งการทำงานของศุลกากรในปัจจุบันนี้เร็วขึ้นมากมีการมอบอำนาจมาให้ทางนายด่านศุลกากรสามารถตัดสินใจได้เอง แต่ทว่าหน่วยงานอื่นๆ ยังไม่ได้ถือปฏิบัติเช่นนี้ ถึงแม้จะมีการแก้ไขปัญหาโดยการสร้างระบบ One Stop Service ขึ้นมา โดยใช้ระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยเพื่อให้การทำงานเร็วขึ้นนั้น แต่ก็ยังมีปัญหาติดขัด คือ

1. โปรแกรมที่เขียนขึ้นยังไม่สามารถรองรับการทำงานได้ในทุกฟังก์ชันของการทำงาน
2. การมอบอำนาจในการตัดสินใจยังไม่ได้มอบหมายมาให้เจ้าหน้าที่ที่ควบคุมดูแลการทำงาน

ในส่วนท้องถิ่น

ทั้ง 2 ประการคือ สาเหตุใหญ่ๆ ที่ยังคงต้องมีการแก้ไขต่อไป ซึ่งในช่วงหลังทางศุลกากรก็ได้มีการปรับวิสัยทัศน์ของเจ้าหน้าที่ทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้ทำงานสอดคล้องกับการค้าชายแดน ซึ่งจุดนี้ ก็คงต้องทำความเข้าใจกับเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานในเรื่องมุมมองเกี่ยวกับการค้าชายแดนว่าอย่าไปเหมารวมว่าสินค้าที่ออกจากแม่สอดจะเป็นของเถื่อนทั้งหมด ซึ่งความจริงแล้ว บางครั้งก็ไม่ใช่แบบนั้นเสมอไป คงต้องตระหนักว่า ยุคสมัยได้เปลี่ยนไปแล้วก็จะต้องปรับตัวปรับวิธีการทำงานให้เข้ากับยุคสมัยที่เปลี่ยนไปให้ได้ เพื่อความคล่องตัวในการทำงาน

ส่วนในเรื่องของภาษี ณ ขณะนี้อำเภอแม่สอดสามารถเก็บเงินภาษีรวมภาษีมูลค่าเพิ่มได้เกิน 100 ล้านบาทแล้ว ภาษีศุลกากรรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม อำเภอแม่สอดสามารถเก็บได้ 109 ล้านบาทไปแล้ว ส่วนภาษีอย่างอื่น อำเภอแม่สอดก็สามารถเก็บได้ประมาณ 120 กว่าล้านบาท ซึ่งทะลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้แล้ว จากที่ได้ประมาณการในตอนแรกเริ่มตั้งเป้าไว้ที่ 30 กว่าล้านบาท จากนั้นก็มีการเพิ่มเป้าหมายเป็น 60 ล้านบาท และเพิ่มเป็น 98 ล้านบาท ซึ่งจากตัวเลขที่ได้ให้ไว้ ก็ให้เห็นได้ว่า อำเภอแม่สอดได้รายได้จากการเก็บภาษีทะลุเป้าหมายไปแล้ว ด้วยเหตุผลที่ว่า เป็นเพราะการค้าที่แม่สอดมีการขยายตัวมากขึ้น จากการที่ได้มีการแก้ไขกฎระเบียบปฏิบัติให้เอื้ออำนวยต่อผู้ลงทุนมากขึ้น ซึ่งปัจจุบัน มีผู้ลงทุนที่ไม่ใช่คนแม่สอดแต่มาจากกรุงเทพเป็นจำนวนมาก ทำให้มีจำนวนผู้ประกอบการจากกรุงเทพ ผู้ประกอบการจากนิคมอุตสาหกรรม ที่จะมาส่งสินค้าออกหรือนำสินค้าเข้าทางแม่สอดเพิ่มมากขึ้น

รองประธานหอการค้าจังหวัดตาก (คุณบรรพต ก่อเกียรติเจริญ) ได้กล่าวถึงหัวข้อ "ปัญหาและอุปสรรค และมาตรการส่งออก" ว่า

ขอเพิ่มเติมจากนายด่านศุลกากร เวลาในส่วนนี้ของชายแดนยังมีการติดขัดเรื่องของกฎระเบียบปฏิบัติเยอะ เพราะว่าประเทศไทยเราใช้รูปแบบการค้าขายระบบเดียวคือ ระบบที่เป็นการค้าระหว่างประเทศ (International trade) ซึ่งเรายังไม่ได้มีการแยกแยะระหว่างการค้าขายที่เป็นแบบการค้าระหว่างประเทศแบบปกติ (International trade) กับความเป็นการค้าชายแดน ว่าต้องมีลักษณะพิเศษที่ต้องการการปฏิบัติที่พิเศษกว่า เพราะฉะนั้น พอเรานำหลักความเป็น International trade เข้ามายึดถือปฏิบัติ ทำให้กฎระเบียบทุกอย่างต้องใช้แบบที่เป็น International trade เท่านั้นในทุกเรื่อง ต้องเป็นมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก ซึ่งก็เป็นอย่างที่ท่านนายด่านศุลกากรได้กล่าวไว้ในเรื่องของกฎระเบียบ

ยกตัวอย่างให้เห็นภาพง่าย ๆ สมมติว่า ผู้ประกอบการต้องการจะนำสินค้าพื้นบ้าน ประเภทปลาไหลนา (ไม่มีปรากฏอยู่ในประเภทสินค้าที่มีการค้าขายระหว่างประเทศ) เข้ามาในประเทศไทย ผู้ประกอบการจะต้องผ่านหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหลายหน่วยงาน เช่น การนำเข้าปลาไหลมีชีวิตเข้าประเทศไทย ต้องเสียภาษีอัตราอากรปกติ 5% ถ้าเป็นการนำเข้าในเขตการค้าเสรีก็ต้องเสียอัตราอากร 5% เช่นกัน และต้องใช้เอกสารตามระเบียบข้อ 5 6 7 และ 8 ประกอบการนำเข้า ซึ่งถ้าผู้ประกอบการจะนำปลาไหลนาเข้ามาในไทย ผู้ประกอบการต้องใช้เอกสารดังนี้

1. ใบแจ้งอนุญาตนำสัตว์หรือซากสัตว์เข้ามาแล้วผ่านราชอาณาจักร แบบ ร.6
2. ใบแจ้งอนุญาตนำสัตว์หรือซากสัตว์เข้ามาแล้วผ่านราชอาณาจักร แบบ ร.7
3. หนังสืออนุญาตให้นำสัตว์น้ำที่มีชีวิตบางชนิดเข้ามาในราชอาณาจักรไทยของกรมประมง
4. ใบอนุญาตให้ประกอบอาชีพการประมงการค้าสัตว์น้ำตามแบบอนุญาต 6 เป็นต้น

ในความเป็นจริงแล้วการค้าชายแดนมันไม่จำเป็นจะต้องมีกฎระเบียบควบคุมมากขนาดนี้ เพราะขนาดของการประกอบการที่นำเข้ามาก็ไม่ได้มีการนำเข้ามาเป็นจำนวนมาก ซึ่งเมื่อมีระเบียบมากอย่างนี้ ผู้ประกอบการก็จะนำเข้าประเทศไทยโดยไม่ผ่านด่านศุลกากร เพราะเกิดความยุ่งยากซับซ้อน ซึ่งเมื่อมีการนำเข้าแล้วไม่ผ่านด่านศุลกากรก็ต้องมีปัญหาตามมา จากการที่มีหน่วยงานอื่นๆ ไปร้องเรียนว่า ทำไมนำปลาไหลนาเข้ามาแล้วไม่มีการเสียภาษี อย่างกรณีที่ท่านนายด่านศุลกากรมีปัญหาเรื่องแมงดานา ก็แบบเดียวกัน ถ้าไทยจะนำแมงดานาเข้ามาในประเทศไทย จะต้องกำหนดระเบียบปฏิบัติไว้อย่างชัดเจน การจะนำเข้าแมงดานามีชีวิต ผู้นำเข้าจะต้องเสียอัตราภาษีอากรปกติ 30% แต่ถ้าเป็นเขตการค้าเสรี อัตราอากรในการนำเข้าแมงดานาจะเหลือแค่ 5% แต่จะต้องเสียภาษีเพิ่มอีก 5 % และผู้นำเข้าจะต้องมีใบอนุญาตหลายอย่างในแบบเดียวกันกับการที่ผู้ประกอบการจะนำปลาไหลมีชีวิตเข้ามา ซึ่งตรงนี้เป็นเรื่องที่คุณเหมือนจะง่ายแต่ในทางปฏิบัติไม่ง่าย อย่างที่คิดเลย และถ้าจะไม่ทำตามกฎระเบียบก็ไม่ได้ เนื่องจากมีระเบียบที่จะปฏิบัติกำหนดอยู่

อีกกรณีหนึ่งคือ ในกรณีการนำเข้ายางพาราจากพม่าเข้ามาในไทย ซึ่งประเทศพม่ากับประเทศไทยกำลังตกลงจะทำ Contact Farming กันในอนาคต แต่ปรากฏว่าปัจจุบันนี้มียางพาราของไทยส่งออกผ่านพม่าไปถึงประเทศจีนจำนวนมาก แต่เมื่อไทยจะนำเข้ายางพาราเข้ามาในประเทศไทยกลับติดเงื่อนไขในเรื่องของระเบียบปฏิบัติ ซึ่งระเบียบในการนำยางพาราเข้ามาในไทยเฉพาะข้อหนึ่ง ที่กำหนดว่าต้องขอใบอนุญาตที่เป็นใบแสดงแหล่งกำเนิดสินค้า (C/O) ว่าเป็นยางพาราที่ปลูกในประเทศพม่าจริง ไม่เช่นนั้นก็ไม่สามารถนำยางพาราผ่านเข้ามาในไทยได้ แต่ถ้าจะนำเข้ายางพาราเข้ามาโดยไม่มีใบอนุญาต C/O จะต้องทำตามขั้นตอนอย่างอื่นซึ่งยุ่งยากมาก โดยในปัจจุบันนี้ ยางพาราจะปลูกแถวมะละแหม่ง ประเทศพม่า เป็นจำนวนมาก ตามสภาพภูมิศาสตร์ มะละแหม่ง มีอาณาเขตพื้นที่ติดกับอ.แม่สอด ของไทย แต่ยางพาราที่ปลูกนั้นในพม่านั้นไม่ค่อยมีคุณภาพ (มีน้ำยางน้อย) จึงมีการนำเข้ามาจากจีนเพิ่มขึ้น แต่ปัจจุบันจะนำเข้ายางพาราได้นั้นจะต้องผ่านมาทางชายแดนจีนอย่างนี้เป็นต้น

รัฐบาลควรมีการแก้ไขระเบียบในเรื่องของการกำหนดขนาดธุรกิจ ซึ่งการกำหนดขนาดธุรกิจนี้ก็เป็นปัญหาสำหรับการค้าชายแดน โดยแทนที่จะเป็นการส่งเสริมการค้าชายแดนในแบบซื้อขายไป ในแบบที่ชาวบ้านทำได้ ซึ่งขนาดธุรกิจที่พ่อค้าทำการค้าชายแดนอยู่ตามแนวชายแดนเป็นธุรกิจขนาดเล็กๆ ไม่ใหญ่โตอะไร ดังนั้น ในการใช้ระเบียบปฏิบัติบางอย่างก็น่าจะมีการผ่อนผันได้ ถ้าไม่อย่างนั้นภาครัฐก็จะต้องทำระบบการควบคุมการค้าชายให้เป็นแบบ One Stop Service ยกตัวอย่างเช่น ผู้ประกอบการนำเข้าแมงดาจำนวน 1 ถัง ผู้ประกอบการก็ต้องสามารถดำเนินการขอใบอนุญาตต่างๆ ในการนำเข้าแมงดาตามระเบียบปฏิบัติที่กำหนดไว้ให้เบ็ดเสร็จในที่ทีเดียว ซึ่งที่ที่นั้นจะต้องมีทุกหน่วยงานรวมกันอยู่ที่นั้น แล้วผู้ประกอบการก็ต้องสามารถเสียภาษีศุลกากรแล้วได้ที่นั้น จากนั้นก็สามารถนำสินค้าเข้าหรือส่งสินค้าออกไปได้เลยทันที เช่นนี้เป็นต้น แต่ระบบการทำงานแบบนี้ก็ยังมีอุปสรรคอยู่คือ ประเทศที่ค้าขายกับไทยยังไม่พร้อมที่จะสามารถทำระบบนี้ได้ เช่น ประเทศพม่า ซึ่งปัจจุบันตัวเลขการส่งออกสินค้าจากไทยไปยังพม่า คิดเป็นปีละหมื่นกว่าล้านบาท แต่มีการนำเข้าสินค้าจากพม่าเพียงนิดเดียว คือ ประมาณ 100 ล้านบาท ซึ่งในการขอฟอร์มดี (D) นั้นเป็นเรื่องยาก เช่น การจะนำข้าวโพดเข้าจากพม่ามาในประเทศไทยนั้น การที่ผู้ประกอบการจะไปขอฟอร์มดีจากทางพม่าต้องใช้ระยะเวลาานานมาก เรื่องนี้ก็เคยมีการเสนอกับทางพม่าว่าจะไปตั้งด่านที่เมียวดีเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถขอฟอร์มดีของสินค้าได้ง่ายขึ้น ซึ่ง ณ ขณะนี้ก็ยังไม่ทราบว่าจะตกลงเรื่องนี้ทางพม่าว่าอย่างไร ในเมื่อยังไม่มีการเพิ่มเติมข้อมูลใดๆ ในเรื่องของการขอฟอร์มดี ผู้ประกอบการก็ต้องทำการค้าชายโดยการเลี่ยงระเบียบปฏิบัติที่ยุ่งยากเหล่านี้เป็นต้น

จากปัญหาที่ได้ยกตัวอย่างขึ้นมานี้ก็ถือเป็นปัญหาจากการสร้างระเบียบปฏิบัติขึ้นมาจนเกินไป ซึ่งก็จะต้องมีการนำระเบียบปฏิบัติมาปรับแก้ เมื่อเราลองมาดูถึงการค้าชายแดนของประเทศอื่น อาทิเช่น การค้าชายแดนทางชายแดนจีน ด้านลู่อี่ ด้านมูเซ จะเห็นได้ว่าจีนไม่มีแม้แต่

ด้านทหาร มีแค่ด่านศุลกากรซึ่งมีหน้าที่โดยตรง ในการกำกับดูแลสินค้านำเข้าและส่งออก ตามแนวชายแดนของประเทศจีนตลอดทาง แม้แต่ด่านตำรวจก็ยังไม่ มี ซึ่งในการขนส่งสินค้าเข้าประเทศจีนก็สามารถวิ่งได้จนถึงสุดชายแดน ซึ่งจะมีเพียงด่านศุลกากรเพียงจุดเดียวที่เป็นจุดตรวจ ทำให้ผู้ประกอบการอยากไปค้าขายตามแนวชายแดนจีนเพราะไม่ยุ่งยาก เช่นนี้เป็นต้น

ในช่วงก่อนหน้านี้ตามแนวชายแดนมีปัญหาเรื่องยาเสพติดค่อนข้างจะรุนแรง แม้สอดเมื่อก่อน ก็เป็นจุดที่มีการส่งออกสารเคมีไปยังพม่าหลายอย่างด้วยกัน สุดท้ายก็ต้องยกเลิกการส่งออกสารเคมี เพราะเมื่อมีการขนส่งสารเคมีก็จะถูกทหารยกกำลังมาตรวจทำให้ชาวบ้านตกใจ สุดท้ายผู้ประกอบการหลายรายก็ต้องเลิกค้าขายไป ซึ่งเรื่องนี้ทางผู้ประกอบการก็เคยไปเจรจากับทางกองทัพเหมือนกันว่าการยกกำลังไปตรวจค้นสินค้าที่เป็นสารเคมีทุกครั้งที่มีการขนส่งนั้นส่งผลกระทบต่อการค้าขายอย่างมาก แต่เรื่องยาเสพติดเป็นเรื่องใหญ่ที่ถึงพูดไปก็ไม่มีใครกล้าไปขวาง ซึ่งในความเป็นจริงโดยอำนาจหน้าที่ของศุลกากรก็มีอำนาจหน้าที่ในการควบคุมการขนส่งสินค้าโดยตรง ซึ่งเรื่องเกี่ยวกับสินค้านี้ไม่มีหน่วยงานใดที่จะเก่งและรู้ดีไปกว่าศุลกากร แม้แต่ในอเมริกาเองเขาก็ยังมีหน่วยงานศุลกากรที่ทำหน้าที่ปราบปรามยาเสพติดในหน่วยของศุลกากรอยู่แล้ว ซึ่งศุลกากรจะทราบรายละเอียดที่ว่าสินค้าที่มีการขนส่งนั้นใช่ยาเสพติดหรือไม่ ซึ่งในการมอบอำนาจการตรวจสอบตรงนี้ให้ทางศุลกากรเป็นตรวจสอบน่าจะเกิดผลดีมากกว่า

การค้าชายแดนนั้นคนส่วนใหญ่มองว่าคนที่ทำการค้าดูสกปรก ทำให้ยิ่งมองเหมือนว่าสินค้าที่นำมาค้าขายกันนั้นมาจากการลักลอบหนีภาษี หรือไม่ก็เป็นพวกค้ายาเสพติด ซึ่งเป็นข้อกล่าวหาทั้งหลายเหล่านี้ทำให้คนค้าขายแทบชายแดนเกิดความน้อยใจ ถ้าถามว่าพ่อค้าแถบชายแดนทุกคนอยากจะผูกไทใส่สูทส่งของไปยังประเทศที่เจริญหรือไม่นั้น ก็ตอบได้เลยว่าแน่นอนพวกเขาต้องการ ซึ่งในการค้าขายสินค้านั้น พ่อค้าต้องมีทั้งใบ L/C: Letter of Credit มีทั้งใบประกันสินค้า และต้องคำนึงถึงการได้รับเงินที่แน่นอนด้วย การทำการค้ากับพม่านั้น เมื่อข้ามแดนไปชีวิตก็แขวนอยู่บนเส้นด้าย ไม่รู้ว่าเมื่อไหร่ลูกค้าจะถูกจับเมื่อไหร่ พอลูกค้าถูกจับครั้งหนึ่งก็ต้องมาตั้งหลักทำการค้าขายกันใหม่ เพราะฉะนั้นจะเห็นได้ว่าพ่อค้าแถบชายแดนนั้นจะเปลี่ยนหน้ากันไปเรื่อย จุดนี้ก็เป็นรายละเอียดส่วนหนึ่งที่ต้องคำนึงถึง เพราะถ้าพูดถึงเรื่องการค้าชายแดนบางทีก็ต้องคำนึงถึงรายละเอียดให้มากกว่าที่เป็นอยู่ แต่พอมีการใช้ระเบียบที่เป็น International trade (การค้าขายระหว่างประเทศ) มาปฏิบัติก็ทำให้เกิดเรื่องยุ่งยากไปทุกเรื่อง แล้วเมื่อไม่สามารถปฏิบัติได้ก็กลับกลายเป็นว่าเจ้าหน้าที่ละเลยต่อการปฏิบัติหน้าที่ พอยึดปฏิบัติก็อย่างที่บอกปลาไหลมีชีวิต ผู้ประกอบการต้องขออนุญาตจาก 4 หน่วยงาน กว่าจะนำปลาไหลมีชีวิตเข้ามาในไทยได้ก็เสียเวลา

ปัจจุบันรูปแบบการค้าได้มีการเปลี่ยนแปลงไปแล้ว พม่าเองก็ไม่มีอะไรมาขายให้กับไทย นอกจากอาหารหรือของใช้ในชีวิตประจำวัน อย่างเช่น หอยจู้บแจง เป็นต้น ซึ่งไม่มีใครรู้ว่าบางที่ไทยนำเข้าหอยจู้บแจงมาเป็นล้านบาท ซึ่งก็ถือว่าเยอะมาก เพราะประเทศพม่าก็มีหอยจู้บแจงมากพอที่จะ

จับและส่งให้ได้ ซึ่งก็เหมือนกับทางชายแดนจีน ที่มีการนำเข้าปฐมีชีวิตในปริมาณมากเช่นกัน ซึ่งถ้าพม่านำเข้าปฐมีชีวิตเต็มรูปแบบพม่าก็ต้องเสียภาษีซึ่งก็ไม่เอื้ออำนวยกับทางพม่า แต่ทางจีนก็อนุโลมให้ทางพม่านำเข้ามาเป็นรดย่อยๆ แล้วก็เสียภาษีปากกระวางเหมือนอย่างกรณีเฟอร์นิเจอร์ที่ไทยทำ เพื่ออำนวยความสะดวกให้พม่า พม่าก็สามารถส่งสินค้าออกจากประเทศไปได้บ้างบางอย่าง จากการที่ไทยก็ขายสินค้าไปให้พม่าเยอะ ซึ่งถ้าไทยตั้งง่ไม่รับสินค้าจากพม่าเลยก็จะทำให้ไม่สามารถค้าขายกันต่อไปได้ เพราะทางจีนเขาก็ลดสินค้าลงหลายอย่างตามแนวชายแดนเพื่อจะได้รับสินค้าจากพม่าเข้ามามากขึ้น ตรงนี้ก็เป็นสิ่งหนึ่งที่จะได้ช่วยในเรื่องของดุลการค้าด้วย โดยเฉพาะไทยสั่งซื้อแก๊สจากพม่าปีหนึ่งๆ เป็นแสนล้านบาท ในความเป็นจริงถ้าให้ทางพม่ารับเงินเป็นสกุลเงินจำกัดปีละ 2 หมื่นล้านบาท ก็จะสามารถช่วยในเรื่องของค่าเงินไปได้เยอะ ซึ่งแทนที่จะจ่ายเป็นเงินดอลลาร์ ก็ให้รับเป็นเงินจำกัดกลับไป ถ้าทำได้ปีละ 2 หรือ 3 หมื่นล้านบาทก็เพียงพอที่จะทำให้เกิดความสมดุล เพราะอัตราแลกเปลี่ยนเงินจำกัดอยู่ที่ประมาณ 8 บาท ทำให้ค่าเงินเพิ่มขึ้น

ปัจจุบันค่าเงินจำกัดตามแนวชายแดนสามารถอยู่ได้ก็เพราะแรงงานต่างด้าว ประมาณการได้ว่าไทยมีแรงงานต่างด้าวล้านคน แรงงานต่างด้าวพวกนี้ส่งเงินกลับบ้านเดือนละ 500 บาท ก็คิดเป็น 500 ล้านบาทไทย เงินจำกัดก็ยังคงอยู่ได้ เพราะฉะนั้นถ้ามองดูตัวเลขผ่านทางธนาคารก็จะเห็นได้ว่าการเบิกเงินผ่านระบบ ATM ก็ดี หรือระบบบัญชีของธนาคารในเขตแม่สอดก็ดี จะมีมูลค่าค่อนข้างมากที่สุดจังหวัดหนึ่งในภาคเหนือ ที่เป็นเช่นนี้เพราะการที่แรงงานต่างด้าวนำเงินเหล่านี้กลับไปประเทศตัวเอง เนื่องด้วยเวลานี้เราขายสินค้าให้กับพม่าหมื่นกว่าล้านบาท แต่กลับซื้อสินค้าจากพม่าร้อยละล้านบาท ถ้าเป็นเช่นนี้เงินจำกัดจะไปอยู่ที่ไหนในระบบหากไม่ให้พวกพม่านำกลับประเทศไป นอกจากนี้ถ้าแรงงานพม่าไม่ยอมกลับไปประเทศของตัวเองไทยก็จะประสบปัญหาในเรื่องแรงงานต่างด้าว เข้ามาสมทบอีก บวกกับค่าของเงินจำกัดมีแนวโน้มจะตกลงตลอดเวลา ซึ่งปัจจุบันอยู่ในอัตรา 2.70 บาท/100 จำกัด ซึ่งเมื่อเทียบกับเมื่อ 30 ปีก่อนนี้ เงินจำกัดลดลงเหลือ 18 บาท/100 จำกัด พม่าก็ค้าขายไม่ได้แล้ว ณ วันนี้ค่าเงินเหลือ 2 บาท สมัยก่อนการต่อรองเงินจำกัดจะต่อรองกันเป็นบาท จากนั้นก็ลดลงเป็น 50 สตางค์ ปัจจุบันนี้ ต่อรองกันลดลงจนเป็นหน่วยสตางค์ ซึ่งเมื่อจะแลกเปลี่ยนเงินที่ต้องมาต่อรองกัน 2 สตางค์ 1 สตางค์ ซึ่งก็แตกต่างจากสมัยก่อนอย่างเห็นได้ชัด เพราะว่าค่าเงินมันลดลงเยอะมากและสัดส่วนอัตราแลกเปลี่ยนก็เปลี่ยนแปลงไปเยอะเหมือนกัน

**นายด่านศุลกากร (คุณกฤษฎา ทองธรรมชาติ)** ขอกล่าวเพิ่มเติมจากรองประธานหอการค้าจังหวัดตากว่า

ถ้าประเทศไทยทำอะไรก็ตามที่มองและทำตามแบบอย่างของต่างชาติมากเกินไปก็จะทำให้เป็นอุปสรรค ปัจจุบันใบแหล่งกำเนิดสินค้า (C/O)<sup>4</sup> ที่ทำไปแล้วไม่เกิดประโยชน์ ต่อการปฏิบัติ ซึ่งในการทำ Contact Farming ก็ได้ยกเลิกในเรื่องนี้ไปแล้ว เพราะถึงแม้ว่าจะมีการคุยกันในระดับของรัฐบาลต่อรัฐบาล แต่ในแง่ของการปฏิบัติไม่สามารถปฏิบัติได้ ในที่สุดสภาพพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ก็ต้องยอมขอยกเลิกใบแหล่งกำเนิดสินค้า (C/O) ไป นี่คือ ตัวอย่างที่ทำให้เห็นได้ว่า สิ่งใดก็ตามที่การค้าชายแดนจะนำมาปฏิบัติอย่างจริงจัง ก็ต้องเข้าใจทางพม่าด้วยว่าในการสั่งการของพมานั้น มาจากส่วนกลางจุดเดียว และระบบการสื่อสารยังไม่ทันสมัยเท่าที่ควร เพราะฉะนั้น การจะติดต่อประสานงานลงมาสู่ระดับล่างก็ลำบาก และในระดับล่างก็ไม่มีอำนาจในการตัดสินใจเรื่องใดๆ และในปัจจุบันประกาศกระทรวงในเรื่องของ Contact Farming ก็ยังไม่มีประกาศออกมา ก็คงต้องรอ เพราะประกาศกระทรวงฉบับเดิมใกล้จะหมดอายุลง นี่คือ ตัวอย่างของการที่จะดำเนินการทำโครงการใดๆ ร่วมกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะประเทศพม่า เพราะฉะนั้น ถ้าจะให้มีการปรับเปลี่ยนก็คงไม่มีทาง ก็คงเหมือนกับกลายเป็นว่า สิ่งที่ได้สร้างขึ้นมาใหม่ไปทำลายระบบการค้ารายย่อย ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ใบฟอร์มดีมาเป็นพันๆ ดัน แต่รายย่อยกลับไม่ได้รับฟอร์มดี เพราะฉะนั้น ภาษีที่จัดเก็บกลับกลายเป็นว่าผู้ประกอบการรายย่อยต้องเสียมากกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่ เพราะ volume ในการนำเข้าสินค้าน้อยกว่า นี่คือตัวอย่าง เพราะว่าผู้ประกอบการรายย่อยไม่มีฟอร์มดี ดังนั้น พวกเขาจึงไม่สามารถลดอัตราอากรได้ นี่คือสิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน เพราะฉะนั้น ก็ต้องมามองกันว่าประเทศไทยเราได้ประโยชน์อย่างไร แล้วค่อยไปมองถึงประโยชน์ของประเทศอื่น เพราะถ้าไทยไปคิดแทนประเทศอื่นเสียหมดแทนที่ประเทศนั้นๆ จะได้รับประโยชน์ก็กลับไม่ได้

ปัจจุบัน ระบบการผ่านประเทศกลับกลายเป็นระบบที่นิยมนำมาปฏิบัติกันมากขึ้น เพราะระบบนี้ไม่ต้องไปยึดติดอยู่กับกฎระเบียบ ซึ่งประเทศอื่นแย่งลูกค้าของไทยไปหมด เช่น สิงคโปร์ จีน และได้หวัน ประเทศเหล่านี้แย่งสินค้าที่ควรจะผ่านทางเข้ามายังประเทศไทยให้ไปผ่านทางยังประเทศของพวกเขาแทน แล้วประเทศต่างๆ เหล่านี้ก็นำสินค้าไปขายต่อ แต่สำหรับประเทศไทยถ้าจะนำสินค้าของพม่าไปขายก็ยังติดที่กฎระเบียบอยู่

ปัจจุบัน คลังสินค้าทัณฑ์บน เป็นคลังสินค้าที่สามารถนำสินค้าเข้ามาเก็บได้โดยไม่ต้องเสียภาษี แต่ต้องติดใบอนุญาต ซึ่งถ้าระเบียบปฏิบัติของประเทศไทยเป็นแบบนี้ ผู้ประกอบการจากประเทศอื่น เขาก็ผ่านประเทศไทยไปเลยจะดีกว่า เขาไม่นำของมาเก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บนซึ่งทางประเทศไทยได้จัดตั้งขึ้น ดังนั้น แทนที่แม่สอดจะกลายเป็นศูนย์กลางของการกระจายสินค้า ก็เป็นไปไม่ได้ เพราะกฎ

<sup>4</sup> ใบแสดงแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of origin) เป็นหลักการค้าโลกที่ประเทศต้องมีการแสดงใบแหล่งกำเนิดสินค้าเพื่อเสียภาษีหรือยกเว้นภาษีได้ (ผู้วิจัย)

ที่ว่าต้องมีใบอนุญาตก่อนแล้วจึงสามารถนำสินค้าเข้ามาเก็บได้ และพอนำสินค้าเข้ามาเก็บแล้วจะส่งออก ก็ต้องดูก่อนว่าสินค้านี้มีใบอนุญาตส่งออกหรือไม่ ก็เลยกลายเป็นปัญหาที่ติดจนไปหมด ปัจจุบันพอมีการปรับปรุงในเรื่องของการถ่ายลำเรือ Transshipment Cargo ก็ทำให้การขนส่งสินค้าเร็วขึ้น เมื่อสามารถขนส่งสินค้าได้เร็วขึ้น ผู้ประกอบการก็สามารถคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายทั้งหมดได้ แต่ถ้าเป็นระบบใบอนุญาตก็ต้องติดปัญหาเรื่องใบอนุญาตยังไม่เรียบร้อย ใบอนุญาตยังออกให้ไม่ได้ ซึ่งกว่าจะเก็บสินค้าเข้าคลังสินค้าที่ถนน ก็ต้องรอรระยะเวลา และกว่าจะนำสินค้าออกได้ก็ต้องรอรระยะเวลาอีก ดังนั้น การใช้ระบบใบอนุญาตจึงไม่เอื้ออำนวยต่อการค้าชายชายแดน ซึ่งแทนที่แม่สอดจะเป็นจุดศูนย์กลางของการนำสินค้าจากประเทศอื่นมาขาย กลับกลายเป็นว่าประเทศอื่นได้ประโยชน์แทนประเทศไทย ประเทศไทยก็เลยได้แค่ค่าขนส่งกับค่าแรงงาน เพราะฉะนั้นก็เลยมีแผนนโยบาย East West Economic Corridor เกิดขึ้น

การที่จะทำให้ประเทศไทยกลายเป็นศูนย์กลางของการกระจายสินค้าได้นั้น ก็จะต้องมีการแก้ไขระเบียบในเรื่อง การคลังสินค้าเพื่อให้สามารถเก็บสินค้าที่ผ่านเข้ามาในไทยได้จริง นอกจากนั้น ยังคงจะต้องแก้ไขเกี่ยวกับใบอนุญาตในเรื่องของการเป็นเขตปลอดภาษีอากร เพื่อประโยชน์ในการส่งออกสินค้า ซึ่งถ้าแก้ไขและปฏิบัติตามนี้ได้ ไทยก็จะสามารถก้าวไปเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้าได้ทันที

ปัจจุบัน Duty Free ของประเทศมาเลเซียได้มาเจรจาขอผ่านประเทศเพื่อส่งออกสินค้าไปยังประเทศพม่าได้เลย ซึ่งประเทศมาเลเซียสามารถคำนวณระยะเวลาและค่าใช้จ่ายที่จะต้องเสียได้เลย และไม่ต้องนำสินค้าเข้าไปเก็บในคลังสินค้าที่ถนนซึ่งจะทำให้เสียเวลาเยอะมาก นี่คือตัวอย่างที่แสดงให้เห็นว่าทำไมไทยจึงต้องสร้างแม่สอดให้กลายเป็นศูนย์กลางกระจายสินค้าได้จริง และในอนาคตพ่อค้าที่แม่สอดก็คงจะไม่ใช่แค่พ่อค้าชาวพม่าแล้ว ก็คงจะต้องมีพ่อค้าจากจีน ไต้หวัน สิงคโปร์

ในเรื่องของมูลค่าการค้าชายแดนของไทยคาดว่าปี พ.ศ. 2551 ไทยจะมีมูลค่าการค้าชายแดนไม่ต่ำกว่าหนึ่งล้านล้านบาทต่อปี แต่ถ้านำตัวเลขมูลค่าการค้าชายชายแดนของไทยมาเปรียบเทียบกับประเทศอื่น แล้วจะเห็นว่า เมื่อสิบปีที่แล้วประเทศสิงคโปร์มีมูลค่าการค้าชายแดนประมาณหนึ่งล้านล้านบาทต่อปี ประเทศมาเลเซีย ปัจจุบันมีตัวเลขมูลค่าการค้าชายแดน 9 แสนล้านบาทต่อปี แต่สำหรับประเทศไทยในปัจจุบันมีตัวเลขมูลค่าการค้าชายแดนอยู่ในระดับ 3 แสนล้านบาทต่อปี ที่ตัวเลขเป็นแบบนี้เพราะประเทศไทยเรามีกฎระเบียบปิดกั้นการค้าขายของประเทศเราเอง ซึ่งปัญหาในการที่ประเทศไทยไม่สามารถแก้ไขกฎระเบียบของประเทศได้ก็เนื่องจากการยึดติดกับอำนาจหน้าที่ของแต่ละหน่วยงานมากเกินไป และแต่ละหน่วยงานไม่ยอมร่วมมือกันทำงานจึงทำให้ปัญหาที่ติดขัดนี้ไม่สามารถแก้ไขได้ ประกอบกับระเบียบปฏิบัติที่ออกมาเป็นแบบ International Trade ซึ่งการค้าขายแบบนี้ไม่สามารถนำมาใช้ได้กับการค้าชายแดนแถบแม่สอด แม่ฮ่องสอน แม่เสด็จ จึงทำให้การค้าชายเกิด

สะดวก และส่งผลต่อมูลค่าการค้าชายชายแดนให้ยิ่งน้อยลงตามไปด้วย ถ้าไทยหันมามองดูที่ประเทศลาวแล้ว จะเห็นได้ว่า เหตุที่ประเทศลาวมีการค้าชายที่ไปได้ไกลก็เพราะมีการมอบอำนาจมาให้เจ้าแขวงเป็นผู้มีอำนาจในการตัดสินใจได้จึงทำให้การค้าชายในปัจจุบันของประเทศลาวไปได้ไกลมาก เป็นต้น

ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช) กล่าวเสริมจากนายด่านศุลกากรว่า

เรื่องที่นายด่านศุลกากรกล่าวว่าอยากจะให้ประเทศไทยมีการบูรณาการให้เป็นอันเดียวกันนั้น จังหวัดไม่สามารถดำเนินการได้เพราะแต่ละหน่วยงานไม่ได้มอบอำนาจมาให้ทางศุลกากรมีอำนาจในการตัดสินใจในเรื่องที่จำเป็นเฉพาะหน้า และแต่ละหน่วยงานทำงานกันแบบต่างคนต่างอยู่ ยกตัวอย่าง เช่นเรื่องนำเข้าสินค้า ความจริงแล้วควรจะต้องให้นายด่านศุลกากรเป็นหัวหน้าทีมในการหาวิธีการในการบูรณาการร่วมกัน แต่เนื่องจากระบบการทำงานของแต่ละหน่วยงานยังทำงานไม่สอดคล้องกัน และยังมีการทำงานไม่สอดคล้องกับประเทศเพื่อนบ้านอีกด้วย จึงเป็นเหตุให้เกิดปัญหาอุปสรรคขึ้น ประกอบกับไทยเราทำการค้าแบบตามใจประเทศอื่นมากเกินไป อย่างเรื่อง เขตการค้าเสรีอาเซียน อาฟต้า (AFTA) เรื่อง ระบบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียนใหม่นั้น ไทยเราให้สิทธิพิเศษกับทางพม่าทั้งหมด 300 กว่ารายการ แต่ปรากฏว่า สินค้าที่ได้รับสิทธิพิเศษนั้นต้องมีแบบฟอร์มดี ต้องมีฟอร์มใบแสดงแหล่งกำเนิดสินค้า (C/O) ซึ่งฟอร์ม C/O นี้ต้องไปออกที่ย่างกุ้ง ซึ่งพม่าไม่ได้มอบอำนาจมาให้ชายแดนเป็นผู้ออก และถึงแม้ว่าทางชายแดนจะถูกมอบอำนาจจากกระทรวงพาณิชย์ให้ออกใบแสดงแหล่งกำเนิดสินค้า (C/O) ได้จริง แต่ก็ต้องขึ้นอยู่กับฐานกฎหมายของแต่ละหน่วยงานด้วย เช่น การจะนำเข้ายางพาราออกนอกประเทศพม่า ก็ต้องมีฟอร์ม C/O ซึ่งไม่ว่าพาราเป็นไม้สวน ก็จะต้องให้พม่าเป็นผู้ออกฟอร์ม C/O ให้ โดยจะต้องไปออกที่ย่างกุ้ง แต่การจะเดินทางไปย่างกุ้งนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องมีการใช้เส้นสายภายในประเทศพม่าให้คนที่มีความรู้ใหญ่โตในพม่าช่วยเหลือจึงจะเดินทางไปเข้าไปได้ ซึ่งกว่าจะเดินทาง กว่าจะขอ C/O ได้ก็เสียเวลา อันนี้ก็เป็นอุปสรรค มีทางเดียวที่ไทยจะทำได้คือ อย่างที่ไทยได้ทำ Contact Farming ไทยเราออกระเบียบของเราเอง โดยให้ผู้ว่าราชการจังหวัดเป็นผู้อนุมัตินำเข้าโดยไม่ต้องมีแสดงแหล่งกำเนิดสินค้า (C/O) ซึ่งถ้าเราบูรณาการได้แบบนี้การค้าชายแดนก็จะดีขึ้น และอย่าหวังว่าพม่าจะทำ Border Trade ให้เป็น Normal Trade เพราะไม่ว่าอย่างไรการค้าชายแดน (Border Trade) ก็ยังคงต้องมีอยู่ เพราะการค้ารายย่อยก็ยังคงต้องมีอยู่ ดังนั้น การแก้ปัญหาก็ต้องทำแบบนายด่านศุลกากรกล่าวไว้คือ ต้องพยายามปรับปรุงในการขยายช่องทางการค้าให้มากขึ้น เพื่อให้สินค้าถึงมือลูกค้าได้โดยสะดวก และต้นทุนต่ำ ซึ่งเรื่องนี้ถือเป็นเรื่องสำคัญ

นายด้านสุลกากร (คุณกฤษฎา ทองธรรมชาติ) กล่าวเสริมว่า

จังหวัดพิษณุโลกสามารถเป็นศูนย์กลางกระจายสินค้าขึ้นไปทางเหนือหรือลงไปทางใต้ก็ได้ แต่ที่ยังไม่เกิดขึ้นเพราะว่าพิษณุโลกไม่มีคลังเก็บสินค้าทัณฑ์บน ไม่มีเขตปลอดอากร ถึงจะมีนิคมที่จังหวัดพิจิตร แต่ก็ไม่น่าจะมีเพราะมีโรงงานอยู่โรงงานเดียว ซึ่งตรงนี้ก็เห็นได้ว่าเขตปลอดอากรไม่จำเป็นต้องอยู่ที่จังหวัดตากเท่านั้น อาจจะไปอยู่ที่จังหวัดพิษณุโลกก็ได้ แต่ไม่ว่าจังหวัดใดจะเป็นศูนย์กลางกระจายสินค้าก็คงต้องมีจุดที่แก้ไขในเรื่องเดียวกันคือ เรื่องใบอนุญาตต่างๆ คงต้องมีการว่าตกลงกันในแต่ละหน่วยงานเพื่อหาวิธีการดำเนินการแก้ไข

การที่จะทำให้ประเทศไทยกลายเป็นจุดศูนย์กลางการกระจายสินค้านั้นจะกำหนดให้อยู่ที่จังหวัดไหนก็ได้ แต่สิ่งที่สำคัญนั้นขึ้นอยู่กับว่าไทยเราจะมีการปรับกระบวนการทางด้านกฎหมายอย่างไรให้สามารถเป็นจุดรองรับการเปลี่ยนแปลงตรงนี้ได้ ก็จะเป็นการเปิดโอกาสทางการค้าให้แก่ประเทศไทยเอง อย่างเช่น จังหวัดตากส่งสินค้าไปพักไว้ที่จังหวัดพิษณุโลก และกระจายสินค้าไปประเทศจีน ลาว และมาเลเซีย ก็สามารทำได้ แต่ ณ ปัจจุบันไทยเราเสียโอกาสตรงนี้ไปนาน เราเพิ่งจะมาเริ่มเปิดการค้าชายแดนได้แค่ 4 - 5 ปี เท่านั้นเอง จากที่ไม่เคยได้เปิดการค้าชายแดนมาก่อนเลย แต่ที่ผ่านมามีไม่ได้เปิดเลย เพราะไทยเรากำลังตั้งกรอบขึ้นมาปิดโอกาสประเทศเราเอง จึงมีแค่ประเทศมาเลเซีย ประเทศเดียวเท่านั้นที่เปิดการค้าตรงนี้

ปัจจุบันนี้ สินค้าจากประเทศจีนเข้ามาตีตลาดในประเทศไทยเยอะมาก ช่วงนี้ไทยเราก็ออให้สะพานเสร็จ ซึ่งสะพานเส้นนี้จะวิ่งตรงไปออกเวียดนามได้เลย ขึ้นอยู่ที่ว่าไทยเราจะมีวิธีการใดที่จะทำให้ไม่ต้องไปอ้อมประเทศสิงคโปร์เท่านั้นเอง ซึ่งถ้าไทยทำเช่นนั้นได้ก็จะประหยัดค่าขนส่งได้เยอะมาก ซึ่งถ้าเดินทางด้วยรถก็จะใช้เวลาประมาณ 2 วัน ก็จะไปถึงประเทศลาวได้เลย โดยไม่ต้องไปอ้อมที่ประเทศสิงคโปร์ และก็ไม่ต้องเสียค่าปากกระวางเรือ ไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมในการจอดเรือ ประหยัดค่าน้ำมัน และลดต้นทุนในอีกหลายอย่าง ซึ่งถ้ามีวิธีการลดระยะทางตรงนี้ได้การค้าของไทยก็จะเจริญขึ้นกว่านี้อีกเยอะมาก

ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช) กล่าวเสริมว่า

ถ้าเรามองประเทศไทยในลักษณะพัฒนาการในอนาคต จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องร่วมกันคิดว่าจะทำอย่างไรให้ประเทศไทยกลายเป็นศูนย์กลางในการขายและรับสินค้ามาขายด้วย อย่างประเทศสิงคโปร์ก็ยังสามารถเป็นศูนย์กลางการขายทางพาราได้ แต่ในขณะที่ประเทศไทยเราเองซึ่งอยู่กลางกลุ่มอินโดจีนกลับตีกรอบประเทศเราเองจนไม่สามารถจะดำเนินการใดๆ ให้เกิดการพัฒนาดได้ ซึ่งแน่นอนว่าพัฒนาการการค้าชายแดนจากนี้ไปในอนาคตรูปแบบคงจะต้องเปลี่ยนให้เป็นศูนย์กลางการค้าอย่างประเทศสิงคโปร์ ซึ่งไทยเราก็ต้องผลักดันให้ประเทศอื่นเข้ามาซื้อสินค้าจากไทยแล้วนำไปขายต่อ ซึ่งอย่างไรผลประโยชน์ก็ยังคงอยู่กับคนไทย แต่

การตีกรอบด้านการค้าชายของไทยเราในปัจจุบันส่งผลให้สินค้าหลายอย่างแทนที่ประเทศอื่นจะเข้าซื้อจากไทย กลายเป็นว่าเขาไปซื้อจากแหล่งผลิตแล้วมาผ่านแดนที่ไทยเท่านั้นเอง ซึ่งนั่นคงไม่ได้เป็นเป้าหมายที่พวกเราต้องการ

สินค้าที่เป็นสินค้าผ่านแดน เราก็ต้องนำสินค้าเหล่านั้นเข้ามาในประเทศไทยแล้วทำให้ประเทศไทยกลายเป็นตลาดกลางในการขายสินค้า ซึ่งสินค้าหลายอย่างในประเทศรอบบ้านเราเป็นสินค้าที่น่าจะนำเข้ามาขายต่อในไทยได้ อย่างกรณีของประเทศพม่า ซึ่งถ้าเรามามองในรายละเอียดของสินค้านำเข้า เช่น แร่พลวง ลิควินท์ แคลไซต์ แร่พวกนี้เสียภาษีนำเข้าเพียง 1% และไม่ต้องใช้เอกสารอะไรเลย แต่เมื่อมีการนำแร่เข้ามาเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติหน้าที่ในการตรวจสอบกลับให้ความรู้สึกของตัวเองว่าไม่น่าจะใช่ แล้วถ้าไปถามตำรวจ ตำรวจก็คิดเช่นเดียวกันว่าการนำเข้ามาในลักษณะนี้น่าจะผิด ซึ่งในลักษณะนี้ทางเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติหน้าที่ไม่ควรจะคำนึงถึงความรู้สึกของตนเอง แต่ควรจะยึดหลักปฏิบัติจากข้อเท็จจริง ซึ่งตามระเบียบแล้วผู้ประกอบการสามารถนำแร่พวกนี้เข้ามาได้ โดยเสียภาษีแค่ 1% เท่านั้น และแทบไม่ต้องขอใบอนุญาตเลย ถ้าเทียบกับปลาไหลมีชีวิตแล้วแร่พวกนี้นำเข้ามาง่ายกว่ามาก ปัญหาเหล่านี้เป็นอุปสรรคในการที่ไทยจะกลายเป็นศูนย์กลางในการจำหน่ายแร่พลวงของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งต้องร่วมมือกันหาทางแก้ไข

สาเหตุที่ไทยจะพัฒนาเป็นศูนย์กลางการจำหน่ายแร่พลวงของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้นั้นก็เนื่องมาจากไทยเรามีความพร้อมมากกว่าประเทศอื่นเพราะรูปแบบการค้าของไทยเป็นแบบ International Trade ประกอบกับพม่าเองก็พร้อมสำหรับการค้าขาย เพราะแร่พลวงอาจจะอยู่ในบริเวณที่พม่าสามารถขนออกมาจากประเทศได้ ดังนั้น ถ้าทั่วโลกอยากซื้อแร่พลวง ก็สามารถมาซื้อที่ประเทศไทยซึ่งเป็นศูนย์กลางการขายแร่พลวงได้ ซึ่งไทยเราก็จะได้เงินตรามหาศาลจากสิ่งเหล่านี้

ถ้าจะมามองในด้านของปัญหานั้น ก็เปรียบเทียบในแง่ของเรื่องไม่ได้ สาเหตุที่ประเทศอื่นยังซื้อไม้จากประเทศไทยเพราะป่าไม่อยู่ตามชายแดนแถบนี้ ถ้าไม่เช่นนั้น จีนคงเข้ามาซื้อขายไม้ไปขายต่อแล้ว แต่ที่จีนทำไม่ได้เพราะในระยะทางในการขนส่งไกลมาก ถ้าคำนวณจากต้นทุนแล้วถือว่าไม่คุ้มค่าซึ่งตรงนี้ ก็ชี้ให้เห็นได้ว่า ประเทศไทยเป็นประเทศที่เหมือนกับมีร้านค้าอยู่ในทำเลที่ดีที่สุดของโลกจุดหนึ่ง แต่ไทยเราไม่เคยใช้สิ่งที่มีค่าเหล่านี้ให้เป็นประโยชน์กับประเทศเราเองเลย

ถ้าจะมามองในแง่ของพัฒนาการแล้ว ถ้าประเทศไทยเราจะไปรอกการค้าชายแดนอย่างที่ค้างกันอยู่ทุกวันนี้ แล้วก็รอในเรื่องการตัดถนนที่กำลังเป็นแพชั่นก็คือ Logistic ที่อำนวยความสะดวกสบายทุกอย่างในการขนส่งสินค้า ซึ่งคนที่อยู่ในพื้นที่ก็ได้แต่มองและรู้สึกเหมือนว่าคนในพื้นที่จะได้ประโยชน์แต่ในความเป็นจริงกลับไม่ได้ประโยชน์อะไรเลย ปรากฏว่าสินค้าผ่านแดนหลายอย่างสะดวกกว่าสินค้าที่จะต้องเข้ามาถึงไทยแล้วก็นำออกไปเสียอีก ยกตัวอย่างเรื่องง่ายๆ ซึ่งมีการพูดกันบ่อยที่สุดในที่ประชุม คือ เรื่องถั่วเหลือง ซึ่งจนป่านนี้ถั่วเหลืองจากพม่าเข้ามา จนปัจจุบันนี้ถ้าผู้ประกอบการจะนำเข้า ถั่วเหลือง ผู้ประกอบการต้องใช้เอกสารถึง 5 อย่าง ทั้งๆ ที่พม่าก็มีถั่วเหลือง

เยอะมากและเพียงพอสำหรับส่งให้กับไทย แต่ติดแค่เรื่องเอกสารที่ยุ่งยากเท่านั้น ปรากฏว่าในปัจจุบัน ไทยเราสามารถนำเข้าถั่วเหลืองจากอเมริกา อเมริกาได้ ได้ แต่ไม่สามารถนำเข้าถั่วเหลืองจากพม่าได้ เช่นนี้เป็นต้น

**พาณิชย์จังหวัดตาก (คุณวุฒิชัย วงษ์นาคเพชร) ได้กล่าวชี้แจงในเรื่องถั่วเหลืองว่า**

ความจริงในเรื่องของถั่วเหลืองนั้นประเทศไทยเราออกระเบียบจนบิดเบือนโครงสร้างของเราเอง ซึ่งใน 1 ปี ประเทศไทยต้องใช้ถั่วเหลืองประมาณ 1.3 ล้านตัน แต่ไทยสามารถผลิตได้เองแค่ 3 แสนตัน ดังนั้น จากตัวเลขดังกล่าวจะเห็นได้ว่าไทยเรานำเข้าถั่วเหลืองเป็นจำนวนมหาศาล ซึ่งจากการที่ไทยไปเจรจาเพื่อทำ Contact Farming กับประเทศเพื่อนบ้าน โดยกำหนดให้มีการเสียภาษีเท่ากับ 0 นั้น แต่การจะนำสินค้าเข้ามานั้น กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้มอบหมายให้ 13 บริษัทเป็นผู้มีสิทธิขาดในการนำเข้าถั่วเหลือง และถ้าผู้ประกอบการรายอื่นจะนำเข้าถั่วเหลืองจะต้องได้รับมอบอำนาจจาก 13 บริษัทนี้ก่อน ซึ่งเป็นบริษัทผูกขาด ดังนั้น เมื่อทางพาณิชย์จังหวัดตากไปขอแก้ไขในเรื่องของการผูกขาดนี้ ทาง 13 บริษัท เขาก็บอกว่าเขาเป็นผู้ที่ให้เงินอุดหนุน (Subsidize) เกษตรกรภายในประเทศ เมื่อคราวที่ถั่วเหลืองราคาตกต่ำ 13 บริษัทนี้จำเป็นต้องให้เงินอุดหนุน (Subsidize) แทนรัฐบาล แต่ในความเป็นจริงแล้วถ้า 13 บริษัทนี้จะ Subsidize ต้อง Subsidize ที่ราคา 11 บาท แต่ตอนนี้ราคาถั่วเหลืองขึ้นเป็น 15 บาทแล้ว ข้ออ้างที่จะต้อง Subsidize เกษตรกรภายในประเทศนี้ ก็อ้างไม่ได้ แต่ว่ากระทรวงเกษตรก็ยังไม่ยอมแก้ไขให้ ซึ่งทางพาณิชย์จังหวัดตากก็ขอในที่ประชุมให้แก้ไขสิทธิขาดตัวนี้ เพราะว่าทางพาณิชย์จังหวัดตากได้ไปทำ Contact Farming ที่พระตะบอง ประเทศเขมร แล้วให้มีการนำเข้าถั่วเหลืองแล้ว แต่ปรากฏว่า 13 บริษัทนี้ก็มอบหมายให้คนไปทำ Contact Farming แล้ว 1 – 2 ราย โดยการนำเข้าให้มีข้อแม้ดังนี้

1. ต้องนำเข้าสินค้าที่มีคุณภาพเท่านั้น
2. ต้องนำสินค้ามาส่งให้ถึงบริษัท ภายใน 7 วัน
3. ราคาต้องเป็นไปตามที่ทาง 13 บริษัท กำหนด

ดังนั้น เมื่อการกำหนดข้อแม้ในลักษณะนี้ก็ไม่สามารถปฏิบัติตามได้ทำให้ค้าขายขาดทุน ดังนั้น ในการแก้ไขปัญหาเรื่องถั่วเหลืองนี้ ก็ต้องยกเลิกการผูกขาดของ 13 บริษัทนี้ ไม่เช่นนั้นก็ไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ เพราะว่า ถั่วเหลือง เป็นพืชที่ผูกขาด (Monopoly) โดย 13 องค์กร

**รองประธานหอการค้าจังหวัดตาก (คุณบรรพต ก่อเกียรติเจริญ) กล่าวเสริมว่า**

ในอนาคตอันใกล้นี้ พืชอีกอย่างหนึ่งที่จะมีปัญหาคือ มะพร้าว เพราะกระแสดความเชื่อของคนเริ่มเปลี่ยนไป จากเมื่อก่อนนี้ มีความเชื่อว่าถ้ารับประทานมะพร้าวแล้วจะเป็นโรคคอหลอดลม แต่

ปัจจุบันนี้ ได้มีผลทางการวิจัยออกมาว่า คนที่อยู่เกาะไม่ค่อยเป็นโรค ผมดำ และการรับประทานมะพร้าวไม่ได้ทำให้เป็นโรคคอเลสเตอรอล แต่กลับให้ประโยชน์ต่อสุขภาพได้มากกว่าถั่วเหลือง ซึ่งคาดว่า อีกไม่นานมะพร้าวจะกลายเป็นพืชการเมือง ถ้าผู้ประกอบการจะนำเข้ามะพร้าวจากพม่า จะต้องผ่าน 5 หน่วยงาน ด้วยกัน และเชื่อได้ว่าอีก 10 ปีข้างหน้าราคาของมะพร้าวจะแพงขึ้นอีกหลายเท่า และมะพร้าวจะกลายเป็นพืชอีกอย่างหนึ่งที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินตราเข้าประเทศได้

พาณิชย์จังหวัดตาก (คุณวุฒิชัย วงษ์นาคเพชร) ได้กล่าวเสริมว่า

การทำงานของแต่ละหน่วยงานในประเทศไทยก็เหมือนกับเพลงชาติที่เราร้องกันว่า ไทยนี้รักสงบ แต่เรารบไม่ขาด เอกราชจะมีให้ใครชมที่ ตรงนี้เป็นบทเรียนที่สอนคนไทย ทำให้ประเทศไทยเรายึดถือปฏิบัติในเรื่องการเป็นเอกราชกันทุกหน่วยงาน กระทรวง ทบวง กรม ดังนั้น ถ้ามีปัญหาเราจะสู้หัวชนฝาเราจะไม่ยอมให้ใครมาชมที่ เพราะฉะนั้น กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงการคลัง และทุกๆกระทรวง ก็ได้สร้างเงื่อนไขของตัวเองขึ้น เพื่อความเป็นเอกราชของหน่วยงานของตน เหล่านี้เป็นเหตุให้ ผู้ประกอบการที่จะนำเข้าและส่งออกสินค้าจะต้องไปขออนุญาตแต่ละกระทรวงเอง ซึ่งปัญหาตรงนี้ ทางพาณิชย์จังหวัดตากก็พยายามแก้ไข โดยการสร้างระบบ One Stop Service ขึ้นมาคือ การจะกระทำการใดๆ ก็สามารถไปที่จุดเดียวแล้วสามารถขอใบอนุญาตได้ทุกใบ ถ้าระบบนี้สำเร็จการนำเข้าและการส่งออกก็จะสะดวกยิ่งขึ้น

ปัญหาและอุปสรรคทุกอย่างที่เกิดขึ้นนั้นเกิดจากการที่ประเทศเราสร้างเงื่อนไขให้ตัวเอง ซึ่งไม่เหมือนกับประเทศพม่า ลาว เวียดนาม และมาเลเซีย ที่การปฏิบัติงานทุกอย่างจะสั่งการมาจากส่วนกลางเท่านั้น ซึ่งถ้าเป็นมุมมองของคนไทยอาจจะมองว่าเป็นเรื่องของเผด็จการไม่เป็นประชาธิปไตย ยกตัวอย่างเช่น ประเทศพม่า เวลาที่ห้ามปฏิบัติอะไรก็คือห้าม ถ้าอนุญาตก็คืออนุญาต เช่นนี้เป็นต้น แต่เราก็ต้องยอมรับว่าคนไทยเป็นคนเก่งที่สามารถผ่านในเรื่องที่ยากๆ มีเงื่อนไขหลายๆ ได้จนทะลุทุกเรื่อง

ขอล่าถึงการค้าชายระหว่างประเทศไทยกับประเทศพม่า ที่จังหวัดตากกับเมียวดี จากการที่คณะของจังหวัดตากได้ไปศึกษาดูงานที่ประเทศพม่าก็ได้ทราบในเรื่องของการค้าระหว่างประเทศแบบปกติ (Normal Trade) กับ การค้าชายแดน (Border Trade) ว่าทางพม่าจะพยายามทำการค้าระหว่างประเทศแบบปกติตามสากล (Normal Trade) ให้มากขึ้น เพื่อได้ในส่วนภาษีอากรเข้าประเทศได้มาก แต่คิดว่าคงจะทำได้ยาก เพราะถ้าพม่าไม่มีชนกลุ่มน้อย 100 กว่ากลุ่มอย่างที่มียู่ปัจจุบัน พม่าก็สามารถทำการค้าแบบปกติ (Normal Trade) ได้เลย และ ณ ขณะนี้ เรื่องที่สำคัญสำหรับการทำการค้าระหว่างแม่สอดกับเมียวดี มีอยู่ 2 เรื่องด้วยกันคือ การนำเข้าและส่งออกของกินของใช้ และ การนำเข้าสิ่งประดิษฐ์ที่ทำจากไม้

อนาคตอันใกล้นี้ ประเทศไทยจะมีการนำเข้าผลผลิตทางการเกษตรจากประเทศพม่าตามความร่วมมือในโครงการ Contact Farming และถึงแม้ว่าในการนำเข้าและส่งออกสินค้ามาในประเทศไทยจะมีเงื่อนไขที่เป็นกฎระเบียบมาบังคับไว้ค่อนข้างมากแต่ในที่สุดผู้ประกอบการก็สามารถหาทางแก้ไขปัญหาเพื่อให้สามารถนำเข้าและส่งออกสินค้าได้ เพราะเงื่อนไขกฎระเบียบต่างๆ จะมีทางออกไว้สำหรับผู้ปฏิบัติอยู่แล้ว ในส่วนของพม่าก็เช่นเดียวกัน ไม่ว่าพม่าจะตั้งเงื่อนไขสำหรับการตรวจสอบสินค้าไว้อย่างไรก็ตาม แต่ในเรื่องที่เกี่ยวกับการนำเข้าและส่งออกสินค้าเป็นเรื่องการไหลของความต้องการซึ่งสุดท้ายก็ต้องมีทางออกให้สำหรับผู้ปฏิบัติ

เมื่อประมาณเดือนกรกฎาคมหรือเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2549 ทางกรมพม่าได้เข้าไปตรวจสอบโกดังที่ฝั่งพม่าและมีการตรวจยึดสินค้า เพราะสินค้าที่ถูกยึดนั้นมีการนำเข้าที่ไม่ถูกต้อง เพราะกฎกติกาในการนำเข้าของพม่าคือ ผู้ประกอบการจะต้องส่งออกและนำเข้าสินค้าในอัตราส่วนที่เท่าๆ กัน ซึ่งในความเป็นจริงไม่มีความเป็นไปได้ เพราะผู้ประกอบการที่เป็นผู้นำเข้าและส่งออกไม่ได้เป็นคนคนเดียวกัน นอกจากนี้จะทำให้มีการขายตัว ซึ่งผู้ที่จะสามารถทำได้ก็เป็นระดับผู้มีอิทธิพลภายในประเทศพม่าเท่านั้น

แต่ถ้าเรามองในแง่ของผู้บริโภคแล้ว สินค้าไทยเราก็ยังเป็นสินค้าที่ครองใจคนพม่าอยู่ในด้านคุณภาพสินค้า ถึงแม้ว่าตอนนี้มีสินค้าจีนเข้ามาตีตลาดมากมายก็ตาม แต่พม่าก็ยังเชื่อว่า สินค้าไทยมีคุณภาพ มีอายุการใช้สอยยืนนานกว่าสินค้าจากจีน เพราะคนพม่าเขาเริ่มเห็นข้อเท็จจริงแล้วว่า ถึงแม้ว่าสินค้าจากจีนจะมีราคาถูกกว่าสินค้าจากประเทศไทยแต่อายุการใช้งานไม่คุ้มกับราคา ตัวอย่างเช่น ถ้าคนพม่าซื้อไฟฉายที่ผลิตจากจีน 1 กระบอก ในราคา 10 บาท แต่ใช้งานได้แค่ 2-3 วันก็เสีย เมื่อนำมาเทียบกับการซื้อไฟฉายที่ผลิตจากเมืองไทย ซึ่งราคาอาจจะกระบอกละ 50 บาท แต่สามารถใช้งานได้ตลอด จุดนี้ถือเป็นค่าความนิยมของคนพม่าที่มีต่อสินค้าไทย

ในส่วนของการขนส่งสินค้าก็ยังมีเขตที่ยากในการควบคุมของทั้งศุลกากรและทหาร นั่นคือแถบผาอัน ซึ่งมีระยะทาง 500 กว่ากิโลเมตร เป็นเส้นทางที่มีการลักลอบขนส่งน้ำมันพืชเถื่อน ซึ่งเป็นเส้นทางที่หลุดรอดจากสายตาของเจ้าหน้าที่ได้

ในส่วนที่พม่าบอกว่าจะทำ Normal Trade นั้น ถ้าพม่าไม่มีชนกลุ่มน้อยแถบชายแดนพม่าซึ่งมีอยู่ประมาณ 100 กว่ากลุ่ม นั้นก็จะสามารถทำได้ทันที และที่กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงเกษตร และกรมชลประทาน ของประเทศพม่าบอกว่าจะทำเมืองมุเซกับเมียวดีให้เป็นนิคม ซึ่งจะมี Customs House มี One Stop Service มี Industrial Zone เป็นเพราะว่าพม่ามุ่งทำการค้าให้เป็นสากล แต่ผมมองว่า เหมือนกับว่านโยบายของรัฐบาลพม่าต้องการดึงให้อำนาจในการนำเข้าและส่งออกสินค้าไปอยู่ในมือของรัฐบาลทั้งหมด พม่าคงต้องการให้มีการเสียภาษีอย่างถูกต้อง แต่ปัญหา คือ พื้นที่ 500 กว่ากิโลเมตรที่ติดกับจังหวัดตาก จะมีชนกลุ่มน้อยกลุ่มกะเหรี่ยง DKBA และกลุ่ม KNU

อยู่ ซึ่งรัฐบาลพม่าไม่สามารถกำกับดูแลชนกลุ่มน้อยพวกนี้ได้ทั้งหมด โดยหลักแล้วชนกลุ่มน้อยจะถือว่าเรามีเอกราชเป็นของตนเอง ถึงแม้ว่าเขาจะยอมจับมือกัน แต่ในการที่จะมีการทำอะไรสักอย่างหนึ่งอย่างไรทุกคนก็ต้องคำนึงถึงงบประมาณที่มาสนับสนุน อย่างชนกลุ่มน้อย DKBA บริเวณด้านบ้านกักไก่ ตรงข้ามบ้านวังผา อำเภอแม่ระมาด มีรายได้จากการส่งสินค้าที่เป็นสิ่งประดิษฐ์ไม่เข้ามาในประเทศไทย ถ้าหากว่าการค้าสินค้าที่เป็นสิ่งประดิษฐ์ไม่ต้องไปขอใบอนุญาตจากรัฐบาลกลางจากพม่า แล้วจึงจะส่งสินค้าให้กับประเทศไทยเขาก็คงไม่ยากทำ ในขณะที่เดียวกันรัฐบาลพม่าเขาก็คงไม่สามารถจะไปบีบบังคับชนกลุ่มน้อยพวกนี้ได้ แต่ในสิ่งที่พม่าได้บอกว่าจะทำนั้นเป็นในลักษณะของการวางนโยบายเอาไว้ก่อนแต่ในทางปฏิบัติอาจจะยังไม่เกิดขึ้น ซึ่งปัญหาเรื่องชนกลุ่มน้อยของพม่านั้นเป็นช่องว่างให้ไทยสามารถทำการค้าขายได้ แต่ในขณะที่เดียวกัน ก็ต้องคำนึงว่าพม่าจะมองคนไทยว่าเป็นนกสองหัวหรือไม่ เพราะกับชนกลุ่มน้อยซึ่งเป็นปัญหาของประเทศพม่า ไทยเราก็ค้าขายด้วย กับรัฐบาลพม่า ไทยเรากียินดี แต่จุดนี้ก็คงจะช่วยเหลืออะไรไม่ได้ เพราะปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นปัญหาที่พม่าต้องดูแลควบคุมคนในพื้นที่ของตัวเองให้ได้ และถ้าพม่าควบคุมไม่ได้ไทยเราก็คงไม่สามารถช่วยเหลืออะไรได้เพราะชนกลุ่มน้อยเป็นปัญหาภายในซึ่งประเทศอื่นถึงไม่ใช่ประเทศไทยก็ไม่ควรจะเข้าไปยุ่งเกี่ยว และในเรื่องของการค้าขายเป็นเรื่องการค้าที่เงินทอง ซึ่งไม่มีใครหรือกฎหมายข้อใดสามารถมากำหนดห้ามไม่ให้ไทยเร้าค้าขายกับชนกลุ่มน้อยพวกนี้ได้ เพราะในการทำการค้าขายนั้นไทยเราทำอย่างถูกต้องตามกฎหมายเพียงแต่ว่าใครจะมาเป็นลูกค้าของเรา เราไม่มีสิทธิ์เลือกได้

ในส่วนของตัวเลขมูลค่าการค้าชายแดนที่ท่านนายด่านศุลกากรได้กล่าวไว้ นั้น ทางพาณิชย์จังหวัดตากยอมรับว่าพ่อค้าไทยอยากจะเข้าสู่ระบบ Contact Farming ที่สามารถนำสินค้าเข้าได้ในปริมาณที่มากขึ้น และเพิ่มรายการสินค้านำเข้าให้มากขึ้น แต่บางครั้งมันเป็นไปได้ยาก ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือ สินค้า 14 รายการ ที่ห้ามนำเข้ากับรายการที่ 15 เป็นรายการที่เปิดกว้าง ซึ่งรัฐบาลพม่ากำหนดเป็นกฎหมายว่าห้ามนำเข้าผงชูรสทางชายแดน แต่ที่ไทยเราส่งออกผงชูรสไปให้พม่าเป็นลำดับต้นๆ ซึ่งจะเห็นได้ว่าเกิดความขัดแย้งกันอย่างสิ้นเชิง เพราะฉะนั้น ไทยเราจึงทำการค้าขายโดยยึดหลักว่าสินค้าชนิดใดที่กฎหมายไทยไม่ได้ห้ามนำก็ควรที่จะนำสินค้านั้นมาทำการค้าเข้าสู่ระบบ แต่ถ้าสินค้าส่งออกนอกประเทศไปแล้ว ระหว่างทางสินค้านั้นไปอยู่กลางแม่น้ำเมย แล้วมีการเปลี่ยนแปลงหรือว่าจะมีสิ่งปกคลุมหุ้มห่อสินค้านั้นอย่างไร ก็คงไม่สามารถดำเนินการใดๆ ได้เพราะนั่นเป็นเรื่องของการค้าที่กระทำเพื่อให้สินค้านั้นอยู่รอดหรือขายไปได้

ถ้าลองมองในส่วนของผู้บริโภค ผู้บริโภคที่เป็นคนพม่าต่างต้องการบริโภคสินค้าที่เป็นสินค้าห้ามนำเข้าตามชายแดนของประเทศพม่า อาทิเช่น ผงชูรส น้ำมันพืช เป็นต้น แต่เนื่องจากกฎหมายพม่าห้ามไว้จึงต้องมีการลักลอบนำเข้า ซึ่งปัญหาตรงนี้ พม่าคงต้องมีการปรับตามความต้องการของคนพม่าเอง เพราะไม่ว่าสิ่งใดในโลกก็สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา แต่ ณ ขณะนี้ การค้าขายสินค้า

ต้องห้ามเหล่านี้ ก็คงต้องเป็นปัญหาและอุปสรรคไปเช่นนี้ก่อน เพราะทางผู้ประกอบการก็รอความหวังว่าในเรื่องของเขตเศรษฐกิจพิเศษที่ทางรัฐบาลไทยกำหนดให้ 3 อำเภอ ของจังหวัดตาก เป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษ จะสามารถช่วยแก้ไขปัญหานี้ได้

การเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษ ที่รัฐบาลไทยได้มีแนวนโยบายสร้างขึ้นเพื่อแก้ปัญหาอุปสรรคต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม หรือการท่องเที่ยว นั้น จะสามารถดึงอำนาจของกระทรวง ทบวง กรม ทั้งหลายเหล่านี้ให้เข้ามารับรู้ถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นแล้วดำเนินการปรับแก้ได้หรือไม่

ขอกล่าวเสริมจากที่ท่านนายด่านศุลกากรได้กล่าวไว้ว่า การขออนุญาตสิ่งต่างๆ นั้น ต้องไปขอที่กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เพื่อเป็นหน่วยงานที่ให้อนุญาตสิ่งเหล่านั้น ซึ่งอันที่จริงแล้ว กรมการค้าต่างประเทศได้มอบอำนาจบางส่วนให้กับจังหวัดทุกจังหวัดเป็นผู้มีอำนาจในการออกใบอนุญาตได้ เพราะเคยมีการศึกษาสำรวจว่าประมาณปี พ.ศ. 2550 - 2551 จะมีจำนวนใบขออนุญาตส่งออกและนำเข้าไม่ต่ำกว่า 5 ล้านฉบับ ดังนั้น เมื่อ 2 ปีที่แล้วกระทรวงพาณิชย์ก็พยายามที่จะประกาศให้แต่ละจังหวัดทราบ ว่าต่อไปจังหวัดต่างๆ สามารถออกใบอนุญาตได้เอง และจะมีการจัดฝึกอบรมโดยเชิญพาณิชย์จังหวัด และผู้ว่าราชการทุกจังหวัดทุกจังหวัดเข้ารับการอบรม ซึ่ง ณ ขณะนี้ ได้มีการออกเป็นประกาศของกรมและของกระทรวงในเรื่องของเขตเศรษฐกิจพิเศษแล้ว แต่ในทางปฏิบัติแล้วยังไม่ได้มีการจัดอบรม หรือส่งแบบฟอร์มสั๊กไบมาให้กับทางจังหวัดเลย เมื่อเวลาที่มีคนมาบอกทางพาณิชย์จังหวัดตากว่าสิ่งนี้จังหวัดตากสามารถออกใบอนุญาตเองได้ แต่ทางพาณิชย์จังหวัดตากไม่มีแบบฟอร์มใบอนุญาตเลยสักใบ ดังนั้น ถ้ามีผู้ประกอบการมาติดต่อขอใบอนุญาต เราเลยต้องให้ไปติดต่อที่จังหวัดเชียงใหม่แทน ที่เราให้ไปติดต่อที่จังหวัดเชียงใหม่เพราะกรมการค้าต่างประเทศ มีสำนักงานอยู่ 5 แห่ง ในประเทศไทย คือ อยู่ที่จังหวัดสงขลา จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดหนองคาย จังหวัดชลบุรี และจังหวัดสระแก้ว ในส่วนของการมอบอำนาจนี้ทางกระทรวงพาณิชย์คงต้องมีการแก้ไขให้ดีขึ้นและให้เป็นจริงในทางปฏิบัติ

ในส่วนของการสร้างระบบ One Stop Service ที่อำเภอ แม่สอดนั้น เราก็มามองกันว่า แม่สอดมีระบบ One Stop Service ที่ทำการของศุลกากร ซึ่งนายด่านศุลกากรก็ให้มีด่านตรวจพืช ตรวจสัตว์ และ ออ. ไปอยู่รวมกัน และมีกระทรวงพาณิชย์ไปอยู่ด้วย แต่ปริมาณผู้ที่จะไปขอใบอนุญาตตรงนี้จริงๆ คือไม่มีเลย จะมีก็แต่คนไปถาม ไปทาบถาม แต่ไม่มีใครไปขอใบอนุญาตจริงๆ เลยสักคน เราเลยมีความคิดว่าถ้าเราจะเปิดบริการตรงนี้ก็ควรจะต้องมีลูกค่านำร่องสักประมาณ 10 - 20 รายก่อน จากนั้นจะได้สามารถดึงเจ้าหน้าที่ของกรมการค้าต่างประเทศที่สำนักงานจังหวัดเชียงใหม่เข้ามาช่วย ความเป็นไปได้ในการแก้ไขปัญหานี้และอุปสรรคก็คงจะมีทางเป็นจริงได้บ้าง

ในขณะที่เดียวกันในระยะสั้นๆ เราอยากจะให้การค้าชายแดนเทียบทันกับการค้าของประเทศพม่า ซึ่งทางพม่ายืนยันว่าเขาจะสร้างเขตเศรษฐกิจพิเศษให้เสร็จภายใน 1 ปี ในขณะที่กรม. เมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2549 สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ นำเรียนคณะรัฐมนตรีว่าด้วยเรื่องของเขตเศรษฐกิจพิเศษระหว่างชายแดนเมียวดีกับแม่สอด ซึ่งขณะนี้ การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยอยู่ระหว่างการจ้างบริษัทมาศึกษาความเป็นไปได้และคำนวณค่าใช้จ่าย ซึ่งก็ไม่ว่าจะแล้วเสร็จเมื่อไหร่ จะทันกับพม่าหรือไม่นั้นก็ไม่ทราบ ซึ่งตรงนี้ก็เป็นเรื่องแบบไทยๆ ที่พวกเราต่างเข้าใจกันดี

ในเรื่องของ Contact Farming นั้น Contact Farming เกิดขึ้นมาช้านานแล้ว ถ้าไม่มีเรื่องของ ACMECS ถ้าไม่มีเรื่องของการที่ไทยจะเข้าไปช่วยเหลือประเทศเพื่อนบ้าน Contact Farming ก็จะทำดำเนินการสำเร็จมาตั้งนานแล้ว เพราะว่าการทำ Contact Farming เป็นการ Contact ระหว่างพ่อค้าตามริมๆ แนวตะเข็บชายแดน ซึ่งตอนนี้เกษตรกรชาวไทยที่เป็นพ่อค้าพีชไร่นั้นก็ได้มีการไปเจรจากับฝั่งพม่าให้ปลูกข้าวโพด ปลูกถั่ว ปลูกงา และปลูกละหุ่ง และพอถึงเวลาที่จะมีการนำเข้าสินค้าเหล่านี้มาในประเทศไทย และการนำเข้าสินค้าเหล่านี้มาในประเทศไทยนั้นไม่ใช่เรื่องยาก เพราะบางส่วนของแม่น้ำเมยกว้างอยู่ประมาณ 10 เมตร สามารถเดินข้ามไปข้ามมาได้ รถก็สามารถข้ามไปข้ามมาได้เช่นกัน ดังนั้น การขนส่งเพื่อนำเข้าจึงไม่ใช่เรื่องยากเลย และการ Contact ในลักษณะนี้คิดว่าเกิดขึ้นมาไม่ต่ำกว่า 50 ปีแล้ว พอรัฐบาลประกาศว่า ACMACS ต้องช่วยเหลือประเทศเพื่อนบ้าน ก็เลยมามองในเรื่องของตัวเลขที่ตีออกมาเป็นมูลค่าว่าได้มีการช่วยเหลือไปจำนวนเท่าไร พอได้ตัวเลขออกมาก็ส่งไปที่สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติให้มาดูแลในเรื่องนี้ สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติก็เลยมอบหมายให้จังหวัดตากไปเจรจากับทางประเทศพม่า ให้จังหวัดเลยไปเจรจากับประเทศลาว ให้จังหวัดจันทบุรีไปเจรจากับประเทศเขมร เพื่อจัดทำแผนลงทุนว่าถ้าจะทำ Contact Farming จะลงทุนอะไร ใช้พื้นที่เท่าไร มีเป้าหมายในการนำเข้าเท่าไร แล้วมามองเป็นตัวเลขที่เป็นตัวเงิน เพื่อที่จะได้ไปตอบในเวทีของ ACMACS คราวหลังว่า ประเทศไทยดำเนินการไปแล้วช่วยเหลือเป็นจำนวนเงินเท่าไร นี่คือแนวคิดในเรื่องของตัวเลข แต่เราลืมนมองข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นในการไปทำ Contact Farming ว่า สิ่งที่เกิดขึ้นมี 2 ประการ คือ

ประการที่ 1: เมื่อผู้ประกอบการจะส่งปัจจัยการผลิตไปปลูกเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด ปุ๋ย ยา ผู้ประกอบการจะต้องขออนุญาตส่งออกอย่างเป็นทางการก็คือ การทำใบขนสินค้าออก และเมื่อเวลาผลผลิตเจริญเติบโตข้าวโพดสุกงอมได้ที่แล้วจะสี จะนำเมล็ดข้าวโพดกลับมาในประเทศไทย ผู้ประกอบการก็ต้องไปทำใบขนเข้า ซึ่งในส่วนนี้ถ้าข้าวโพดเป็นสินค้าที่ค้าขายกันตามปกติ ผู้ประกอบการจะเสียค่าภาษีสูงมากจนไม่สามารถทำได้ แต่ว่าถ้าผู้ประกอบการเป็นลูกค้าของ Contact Farming แล้ว อัตราภาษีจะเป็นศูนย์ ส่วนในการที่จะสามารถใช้ข้อตกลงที่ว่าถ้าเป็นลูกค้า

ของ Contact Farming แล้ว จะได้รับอัตราภาษีเท่ากับศูนย์ได้นั้น จะต้องให้กระทรวงการคลัง กรมศุลกากรออกประกาศมาว่า ให้ลดอัตราภาษีสำหรับ Contact Farming แต่ปีที่แล้วที่มีปัญหาเพราะว่าได้มีการดำเนินการขั้นต้นแล้ว ข้าวโพดออกแล้วแต่ว่า ประกาศลดอัตราภาษียังไม่ออก ซึ่งคาดว่าจะออกในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2549 แต่ข้าวโพดเริ่มออกแล้วตั้งแต่เดือนกันยายน เดือนตุลาคม กว่าจะออกประกาศมาบังคับใช้ กว่าจังหวัดจะได้รับทราบประกาศ กว่าจะอนุญาตให้นำเข้าได้ ข้าวโพดและสินค้าอีก 3 - 4 ชนิด จะทำอย่างไร เราตั้งเป้าไว้เมื่อปีที่แล้วประมาณ 2 หมื่นกว่าตัน มีการนำเข้าเพียง 1,755 ตันเท่านั้น ไม่ถึง 5% จากยอดที่เรากำหนดไว้ ซึ่งตัวเลขตรงนี้ สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คงไม่สามารถนำไปตอบคำถามกับ คณะรัฐมนตรีได้ว่า ที่ได้มีการตั้งเป้าไว้ 100% ตอนนี้ดำเนินการสำเร็จ 5% สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติคงไม่กล้าตอบแบบนั้น สิ่งที่สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติจะทำได้ก็คือ รายงานความก้าวหน้าในการดำเนินการ และรายงานเรื่องปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นเท่านั้น

จากปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นข้างต้น ผมก็ได้พูดตั้งแต่ต้นแล้วว่า ไทยนี้รักสงบแต่ถึงรบไม่ขลาด เอกราชจะมีให้ใครชมเชย ก็คือในเรื่องของการขอใบควบคุมสินค้าปลอดโรค ผู้ประกอบการจะต้องรับรองว่าพืชที่จะนำเข้ามาจะไม่มีโรคพืชโรคแมลงตามเข้ามาด้วย ในเรื่องของการค้าก็มีการเกี่ยวกันในเรื่องของการขอใบควบคุมสินค้าปลอดโรคว่าใครควรจะเป็นผู้ออกให้ ในกรณี Contact Farming รัฐบาลไทยบอกว่า ใบควบคุมสินค้าปลอดโรคต้องออกโดยกระทรวงเกษตรของพม่า ซึ่งกระทรวงเกษตรของพม่าเขาก็ไม่ได้มอบอำนาจมาให้เมียววดี ซึ่งถ้าจะขอก็ต้องไปขอที่ย่างกุ้ง และปัญหาที่ตามมาคือพ่อค้าท้องถิ่นไม่สามารถเดินทางไปขอใบควบคุมสินค้าปลอดโรคที่ย่างกุ้งได้ เพราะการเข้าไปในประเทศพม่าไม่ใช่เรื่องง่าย ขนาดทางการไทยเราจะขอเข้าไปยังเหน้อยเลย ดังนั้น ถ้าพ่อค้าท้องถิ่นจะขอเป็นกระดาษสักใบคงเป็นเรื่องที่มีค่าใช้จ่ายสูงมาก แต่การค้าแบบไทยๆ ปีที่แล้ว การนำสินค้าเกษตรเข้ามา โดยมีใบควบคุมสินค้าปลอดโรคแต่ไม่ต้องถามว่าได้ใบนี้ว่าได้อย่างไรเพราะคำตอบคือ ไม่ทราบ แต่ที่แน่ๆ คือ ทางด่านตรวจพืชของไทยเรามีเจ้าหน้าที่อยู่ 1 คน ซึ่งปฏิบัติหน้าที่ทุกอย่าง เช่น เป็นนายด่าน เป็นผู้ช่วยนายด่าน เป็นคนขับรถ เป็นทุกอย่างอยู่ใน 1 คน จะมามีเวลาจะตรวจใบที่ได้มาอย่างยากเย็นนี้หรือไม่ คำตอบก็คือ แน่แน่นอนต้องมีเวลาในการตรวจ แต่ถ้าถามต่อว่าแล้วสามารถตรวจสอบได้หรือไม่ว่าใบควบคุมสินค้าปลอดโรคที่ถืออยู่เป็นใบที่แท้จริง ก็ได้คำตอบว่า แล้วเจ้าหน้าที่จะไปตรวจสอบกับทางย่างกุ้งได้อย่างไร สรุปก็คือ การสร้างกติกาดูตามเงื่อนไขสากลซึ่งสร้างไปแล้วก็ไม่ได้ทำให้เกิดประโยชน์อะไร อย่างเรื่องของใบควบคุมสินค้าปลอดโรค จะยึดปฏิบัติเพื่ออะไร เพราะสิ่งนี้คือความยุ่งยากและเป็นส่วนที่ทำให้เกิดปัญหามากขึ้นไปอีก

จากนั้น ได้มีการจัดประชุมขึ้นที่สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ประมาณ 2 - 3 ครั้ง ทางจังหวัดจันทบุรีถามว่าขอยกเลิกการตรวจใบควบคุมสินค้าปลอดโรคได้หรือไม่ เพราะขนาดใบ C/O

ก็ยังยกเลิกได้ ท่านผู้แทนเกษตรบอกว่าไม่สามารถยกเลิกได้เพราะเป็นเรื่องของระบบสากล ซึ่งผมก็ยังคิดว่าทำไมจะยกเลิกไม่ได้เพราะไม่มีอะไรที่มนุษย์ทำไม่ได้ และทุกอย่างมนุษย์ก็เป็นคนกำหนดขึ้นทั้งนั้น ถ้าจะยกเลิกก็ต้องทำได้เช่นกัน แต่ก็ไม่อยากพูดให้เป็นปัญหา ผมก็เลยบอกว่าถ้าอยากได้ใบควบคุมสินค้าปลอดโรคก็ได้ เราก็สามารถหาให้กันได้ ซึ่งไม่ได้ยากอะไร แต่ไม่ต้องมาถามถึงที่มาว่ามาจากไหนอย่างไรก็แล้วกัน

ประการที่ 2: จากเดิมในการขนข้าวโพดกลับเข้ามาในประเทศไทย เราก็อาจจะใส่รถบรรทุกหรือให้คนงานพม่าแบกเข้ามา ซึ่งถ้าฝ่ายข้างเมือง ฝ่ายความมั่นคง เห็นว่ามีพม่าขนของเข้ามา ก็ให้หยุดตรวจ เพื่อดูว่ามีการลักลอบขนสินค้าผิดกฎหมายหรือขนยาเสพติดหรือไม่ พอตรวจแล้วไม่มี มีแต่ข้าวโพด ถั่ว งา และละหุ่ง ทหารก็จะปล่อยให้ผ่านไป และก็ปฏิบัติกันมาแบบนี้กว่า 50 ปีแล้ว แต่พอมีเรื่อง Contact Farming เข้ามา กระทรวงพาณิชย์ก็เข้ามาชี้แจงว่าในการจะนำสินค้าเหล่านี้เข้ามา พ่อค้าจะต้องมีใบขนสินค้าขาเข้า โดยต้องขออนุญาตนำเข้า แล้วจะไม่ต้องเสียภาษีเพราะจะให้อัตราภาษีเป็นศูนย์สำหรับลูกค้าของ Contact Farming แต่สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่พ่อค้าตามแนวตะเข็บชายแดนไม่อยากจะ เพราะถ้าเขาอยู่แม่ละมาด เขาอยู่พบพระ เขาต้องวิ่งมาหา นายด่านศุลกากรเพื่อมาขอใบขนสินค้าขาเข้านี้ ทำให้เขาเสียเวลามาก แต่เนื่องจากท่านนายด่านศุลกากรท่านก็กรุณาที่ท่านก็ช่วยเหลือเพราะท่านเข้าใจปัญหาและเราเป็นหน่วยงานของรัฐด้วยกัน สิ่งนี้ก็คือปัญหาอีกอย่างหนึ่งของการทำ Contact Farming

ในส่วนของการฝึกอบรม ทางรัฐบาลได้กำหนดให้มีการจัดฝึกอบรมในเรื่องของขั้นตอนและวิธีการการเขียนใบขออนุญาตทั้งใบอนุญาตส่งออกและนำเข้า ซึ่งก็ได้มีการจัดอบรมกันมา 2 - 3 ครั้งแล้ว ท่านนายด่านศุลกากรได้ชี้แจงในเรื่องของใบขออนุญาตว่า เมื่อก่อนการนำเข้าสินค้านั้น ต้องมีใบขออนุญาตนำเข้าตามจำนวน Lots ของสินค้า คือ 1 lot ต้องมีใบอนุญาต 1 ใบ แต่ในปัจจุบันนี้ได้มีการผ่อนผันในเรื่องของใบขออนุญาตนำเข้าสินค้า โดยให้มีใบขออนุญาตนำเข้าสินค้า 1 ใบต่อ 1 lot ใหญ่ของสินค้า แต่ในเรื่องของการขนส่งสินค้านี้เกี่ยวข้องกับต้นทุนของสินค้า และเมื่อก่อนนี้ ในการขนส่งสินค้าที่อยู่บนเส้นทางถนนรถยนต์ เมื่อผ่านด่านตรวจต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น ทหาร ตชด. หรือด่านตรวจ พ่อค้าก็ต้องเสียค่าผ่านทางเล็กๆ น้อยๆ ให้กับคนเหล่านี้ เช่น ลิโพ 1 ขวด บุหรี่ 1 ซอง เป็นต้น เหตุการณ์แบบนี้ถือปฏิบัติกันมาตั้งแต่ในอดีตจวบจนถึงปัจจุบันจนเปรียบเสมือนเป็นประเพณี ซึ่งก็ไม้อาจจะล้างประเพณีแบบนี้ได้ และการต้องเสียค่าผ่านทางในลักษณะนี้ก็ถือเป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นในระบบของการทำ Contact Farming

ในเรื่องของการขอใบอนุญาตนำเข้าสินค้าที่อยู่ในระบบ Contact Farming นั้น ควรจะมีการยกเว้นในเรื่องใบอนุญาตหรือไม่ ก็คงจะต้องรอผลการพิจารณาต่อไป แต่สำหรับพ่อค้าที่ไม่ได้อยู่ในระบบ Contact Farming นั้น ทางกรมศุลกากรคงจะต้องเข้มงวดให้มากขึ้น ถ้าพ่อค้าที่ไม่ได้อยู่ใน

ระบบ Contact Farming แล้วนำข้าวโพดเข้ามา ทางกรมศุลกากรก็จะต้องดำเนินการจับกุม ตรงนี้ถือเป็นการตอบคำถามอย่างชัดเจนให้กับฝ่ายทหาร เพราะทหารเคยถามว่าจะให้ปฏิบัติอย่างไรในเรื่อง Contact Farming ที่ให้คนไปปลูกข้าวโพดที่ประเทศอื่นแล้วมีการนำผลผลิตเข้าประเทศไทยอยู่ตลอด ถ้าเรานำระบบ Contact Farming มาเป็นเกณฑ์ ก็คงต้องขอให้ฝ่ายทหารใช้ดุลยพินิจด้วยเช่นกัน แต่ทหารก็บอกว่าถ้าให้ใช้ดุลยพินิจก็คือ ต้องปล่อยทั้งหมด เพราะมิฉะนั้นแล้วจะกลายเป็นการเลือกปฏิบัติ เพราะปัญหาของระบบ Contact Farming คือ เราไม่สามารถทราบข้อมูลที่แท้จริงของการผลิตว่ามีจำนวนการผลิตมากน้อยเท่าใดตามตะเข็บชายแดน ก็จะกลายเป็นว่าถ้ามีการขนส่งข้าวโพดเข้ามาเมื่อไหร่ก็จะถูกล็อกเข้าไปในระบบทันที เป็นเหตุให้ผู้ที่อยู่ในระบบนี้เกิดต้นทุนที่สูงขึ้น และน่าจะไม่มีคุ่มค่า เพราะทุกอย่างทำไปเพียงเพื่อคำตอบที่ว่า ประเทศไทยเราช่วยประเทศพม่าเป็นจำนวนเงินเท่าไร ซึ่งตรงนี้ในความคิดส่วนตัวของผม ผมก็อยากจะเสนอว่า ให้จังหวัดตากยกเลิกในเรื่อง การเป็นจังหวัดนำร่องในการทำระบบ Contact Farming เพราะถ้านำร่องไปแล้วก็ไม่ได้ประโยชน์อะไร แต่ก็คิดว่าคงจะเป็นไปได้ยากเพราะระบบ Contact Farming เป็นแนวนโยบายมาจากส่วนกลาง ซึ่งถ้ามีการสั่งการลงมาแล้ว ผู้ปฏิบัติก็คงไม่กล้าจะขัดขึ้น แต่ในอีกแง่มุมมองหนึ่งในฐานะผู้ปฏิบัติก็คิดว่า ยังมีหลายโครงการที่ส่วนกลางว่าดี และพอนำมาปฏิบัติจริงแล้วทำให้เกิดการสูญเสียก็มีไม่น้อยเช่นกัน เพียงแต่ไม่มีใครที่จะกล้าขัดแย้งก็เท่านั้นเอง

ในส่วนของความคืบหน้าในเรื่อง Contact Farming นั้น ขอเรียนในระดับนานาชาติว่าระหว่างไทยกับพม่าเรามีการทำ Contact Farming จริง มีการลงนามใน MOU จริง ระหว่างกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ของไทย โดยคุณหญิงสุภารัตน์ เกตุราพันธ์ นำทีมไปทำ MOU กับประเทศพม่า แต่ทำในเรื่องของสินค้าประมงกับพืชพลังงาน นั่นคือ การปลูกปาล์ม ในโซนของพม่าจะมีการปลูกแถวประจวบคีรีขันธ์ แต่ในเรื่องของข้าวโพดกับพืชไร่ยังไม่มีการทำ MOU เพราะฉะนั้น ในสิ่งที่สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติพยายามติดตามให้ได้เป้าตามที่ทางรัฐบาลได้ตั้งไว้นั้น สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติก็ได้มอบหมายให้จังหวัดตากคอยติดตามดูว่าการทำ Contact Farming ระยะที่ 2 เป็นอย่างไร เพราะในระยะแรกเป็นการเตรียมดินที่จะเพาะปลูก ระยะที่ 2 เป็นการปลูกพืช ซึ่งในส่วนของ การติดตามดูว่าคนในเมืงววดี้ที่เข้าร่วมโครงการ Contact Farming ของเรา ได้ดำเนินการปลูกข้าวโพดแล้วจริงหรือไม่นั้น ไม่สามารถติดตามได้เพราะในส่วนทางกลางของประเทศพม่า เขาไม่อนุญาตให้ทีมงานจากประเทศไทยเข้าไป แต่ในส่วนในพื้นที่บ้านกักโก ที่อยู่ตรงข้ามกับบ้านวังผา อำเภอแม่ละมาด นั้น มีกลุ่มกะเหรี่ยง DKBA ได้ทำ Contact Farming กับเราอยู่เช่นกัน ซึ่งพื้นที่ตรงนี้ไทยเราสามารถนำทีมงานเข้าไปติดตามดูแลผลผลิตได้ ซึ่งทางกลุ่มกะเหรี่ยง DKBA เขาจะขับรถมารับเราไปดู ซึ่งก็คงมีคำถามว่าจุดที่ทำ Contact Farming กับไทย 2 จุดนี้เกิดอะไรขึ้น ทำไมตรงจุดของบ้านกักโกซึ่งเป็นชนกลุ่มน้อยจึงยอมให้ทีมงานจากไทยเข้าไปได้ ก็เป็นเพราะว่า ไทยเรา

สนับสนุนเต็มที่ที่จะทำให้ชนกลุ่มน้อยของพวกเขามีรายได้ขึ้นมา แต่ในจุดของเมืองเมียวดีนั้น รัฐบาลพม่าขีดเส้นตัวเองไม่ยอมให้เราเข้าไปดู เพราะรัฐบาลพม่าเขาถือว่า ถ้าในสวนกลางคือ อย่างกึ่งยังไม่สั่งการอะไร หรือถ้าอย่างกึ่งยังไม่มีความผูกพันกับประเทศไทย เขาก็ไม่สามารถตัดสินใจทำอะไรไม่ได้ ทั้งๆ ที่มีผู้เข้าร่วมโครงการกับประเทศไทยแล้วก็ตาม

ซึ่งตรงจุดนี้เอง จึงชี้ให้เห็นว่า เรื่องการทำ Contact Farming นั้นเป็นเรื่องค่อนข้างลึกซึ้งมาก แต่อย่างไรก็ดีในระดับประเทศ ไทยเราก็ไม่ได้ผูกพันกับพม่ามากมายนัก แต่ในปฏิญญาพุกาม ในเรื่องของ ACMACS ก็ได้มีการคุยกันในเรื่องของรายละเอียดที่ยังไม่ชัดเจน ซึ่งสภาพพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติก็บอกว่า จะพยายามผลักดันให้มีการลงนาม MOU ในเดือนกรกฎาคม - สิงหาคม พ.ศ. 2549 แต่ ณ ขณะนี้ก็เดือนกันยายน พ.ศ. 2549 เข้าไปแล้ว ก็ยังไม่มีความคืบหน้าในการดำเนินการแต่อย่างใด รวมถึงในเรื่องการลดภาษีสำหรับพ่อค้าที่เข้าร่วมโครงการ Contact Farming ที่จะให้สิทธิพิเศษในการเสียอัตราภาษีนำเข้า 0% ซึ่งทางสภาพพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติก็บอกว่า จะออกประกาศในเรื่องนี้ให้ประมาณเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2549 แต่จนถึงปัจจุบันนี้ก็ยังไม่มีการประกาศออกมาเช่นกัน

ในเรื่องของการนำเข้าไม้และสิ่งประดิษฐ์ของประเทศไทย มีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหลายฝ่าย คือ

1. ด้านศุลกากร
2. กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
3. กระทรวงพาณิชย์

ในเบื้องต้น อำนาจในการออกประกาศ ออกกฎหมาย หรือออกร่างกิจจนาเบกษา ในเรื่องของการนำเข้าและส่งออกสินค้านั้น เป็นอำนาจของกระทรวงพาณิชย์ โดยมีกรมการค้าต่างประเทศเป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการ ยกตัวอย่างเช่น การห้ามนำเข้าตู้เกมส์ไฟฟ้า ในการบังคับใช้นั้น ทางสำนักงานตำรวจแห่งชาติต้องขอความร่วมมือจากทางกระทรวงพาณิชย์ให้เป็นผู้ออกประกาศให้ จากนั้น การห้ามนำเข้าจึงจะมีผลบังคับใช้ได้ หรือ การห้ามนำเข้าสินค้าพวกสารเคมีที่ใช้เป็นสารตั้งต้นในการผลิตสิ่งเสพติด เหล่านี้ล้วนแล้วแต่ต้องให้กระทรวงพาณิชย์เป็นผู้ออกประกาศ แล้วจึงจะนำมาบังคับใช้ได้ ทั้งนี้ แต่ถึงแม้ว่ากระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้มีอำนาจออกประกาศแต่ก็ไม่สามารถรักษาการตามประกาศนั้นๆ ได้ นั่นคือ หน้าที่ในการทางปฏิบัติไม่ได้ตกอยู่กับกระทรวงพาณิชย์นั่นเอง

ปัญหาจากการที่หน่วยงานที่เป็นผู้ออกประกาศกับหน่วยที่เป็นผู้ปฏิบัติไม่ได้มีการประสานงานกันให้ดีก่อน ก็คือ การตีความจากประกาศที่ต้องการถกเถียงกันของหลายหน่วยงานที่เป็นผู้ปฏิบัติด้วยกันจนหาข้อสรุปไม่ได้ ยกตัวอย่างเช่น กระทรวงพาณิชย์มีประกาศกระทรวงพาณิชย์ ฉบับลงวันที่ 29 พฤศจิกายน 2548 ได้อนุญาตให้มีการนำเข้าสิ่งประดิษฐ์ไม้บริเวณชายแดน ได้

2 จังหวัดเท่านั้น คือ จังหวัดตากและจังหวัดกาญจนบุรี แต่เมื่อออกประกาศแล้ว ในประกาศนั้นก็ยังมีสิ่งที่ต้องตีความเยาะแยะมากกว่า ผู้ที่จะนำเข้าสู่ประติษฐ์ได้จะต้องจดทะเบียนพาณิชย์หรือไม่ จะต้องมีใบอนุญาตค้าสิ่งประติษฐ์หรือไม่ เช่นนี้เป็นต้น และการถกเถียงในการตีความนี้เป็นเหตุให้ทางป่าไม้พาณิชย์จังหวัด นายด่านศุลกากร ท่านทรัพยากรธรรมชาติสิ่งแวดล้อม และจังหวัดมีการประชุมในเรื่องสิ่งประติษฐ์นี้หลายครั้ง แต่ยังไม่เคยเชิญผู้ประกอบการเข้าร่วมประชุมด้วยเลย เพราะการประชุมตรงนั้นเป็นการเคลียร์ปัญหาของแต่ละหน่วยงานด้วยตัวเอง แต่ในที่สุดก็ตกลงกันได้ และตอนนี้การนำเข้าสู่ประติษฐ์ก็มีการนำเข้าเรื่อยๆ และเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

การนำเข้าสู่ประติษฐ์นี้ชี้ให้เห็นว่า ไม้ในฝั่งพม่าเริ่มจะลดน้อยลง แต่พม่าเองเขายังคิดว่าเขามีป่าไม้เยาะ แต่เชื่อว่าอีกไม่นานคงจะหมด ในเรื่องเกี่ยวกับไม้ มีการเส้าต่อกันมาว่า ท่านนายกรัฐมนตรีของไทยได้ไปพบเพื่อเจรจากับท่านตันจ่วยที่ประเทศพม่า เกี่ยวกับเรื่องไม้ ซึ่งส่วนนี้ได้รับทราบจากกรมการค้าชายแดนของพม่าว่า พม่าอยากจะให้การค้าไม้แปรรูป ไม้ซุง เป็นการค้าระหว่างรัฐกับรัฐ ก็คือ ถ้ามีคนไทยต้องการค้าขายไม้แปรรูป ไม้ซุง ประมาณ 5 - 10 ราย ก็ให้ไปบอกรัฐบาลไทย แล้วรัฐบาลไทยก็จะประสานไปยังรัฐบาลพม่าว่า อยากจะขอซื้อหรืออยากจะทำการค้าขายไม้ แล้วค่อยมีการตกลงทำการค้ากัน พม่าต้องการให้ระบบการค้าขายเป็นแบบนี้ แต่ถ้าเราลองมามองในส่วน of ข้อเท็จจริง ก็คล้ายๆ กับ Contact Farming ถ้าไม้ไปอยู่ในพื้นที่ของชนกลุ่มน้อย ชนกลุ่มน้อยก็ไม่มีทางที่จะนำไม้ไปขึ้นทะเบียนกับทางรัฐบาลกลางของพม่า เพราะชนกลุ่มน้อยเขาทำการค้าขายเองจะทำได้ไรมากกว่า ตรงนี้ก็เลยเป็นเพียงแนวนโยบายของพม่าเท่านั้น แต่จะมีความเป็นไปได้หรือไม่นั้นก็ เป็นอีกเรื่องหนึ่ง

ในเรื่องของมุมมองของคนไทยเกี่ยวกับประเทศพม่า นั้น ไทยอาจจะมองพม่าด้อยเกินไป เพราะพม่าเป็นประเทศที่แข็ง และไปอยู่ใกล้ชิดกับประเทศใหญ่ เช่น ประเทศจีน ซึ่งมีพลเมืองเป็น พันล้านคน แต่พม่าก็ยังค้าขายอยู่ได้ แต่กับประเทศไทยที่มีประชากรแค่ 60 - 70 ล้านคน ซึ่งก็ถือว่าเล็กน้อยมาก กลับทำการค้าได้ไม่ตีเท่ากับประเทศพม่า ซึ่งสิ่งที่ทำให้ประเทศพม่าแข็งก็คือ การเสียดุลของไทยให้กับพม่า โดยเฉพาะในเรื่องของการซื้อแก๊สจากพม่า ที่มีมูลค่าประมาณ 6 - 7 หมื่นล้านบาท ในส่วนของเงินก็มีการสั่งซื้อแก๊สจากพม่า คิดเป็นมูลค่า 10 เท่าของไทย เพราะฉะนั้น ปีหนึ่งๆ ถ้ารวมมูลค่าการค้าขายแก๊สของพม่าแล้ว จะมีมูลค่าประมาณ 6 - 7 แสนล้านบาทไทย ดังนั้น แค่ 2 ปี พม่าก็มีเงินเป็นล้านล้านบาท เพราะฉะนั้น การที่พม่าไปสร้างเมืองใหม่ที่เมืองเนปิดอ จึงไม่เกินความสามารถของเขา แต่ ณ ขณะนี้ พม่ายังไม่ได้ประกาศให้เมืองดังกล่าวเป็นเมืองหลวง เมืองหลวงของพม่ายังคงเป็นเมืองย่างกุ้ง แต่เมืองใหม่ที่พม่าสร้างมาได้ 8 ปีแล้วนั้น ฟังจะมาเปิดเผยในตอนนี ซึ่งพม่าก็ถือว่าแข็งมาก เพราะเขาไม่ยอมพัฒนาสาธารณูปโภคบ้านเขาเลย ในขณะที่ พม่ามีอินเตอร์เน็ตใช้ มีสิ่งอำนวยความสะดวกทุกอย่าง แต่พม่าไม่ยินยอมให้ประชาชนของเขาใช้ มีถนนดี ๆ ใช้ มีน้ำ มีไฟฟ้าใช้อย่าง

สะดวก มีโทรศัพท์มือถือ ซึ่งโทรศัพท์มือถือที่พม่าแพงมาก ราคาเครื่องละประมาณ แแสนกว่าบาท เช่นเดียวกับ ลาวและเวียดนาม ในเรื่องของ East West Economic Corridor ลาวพร้อมที่จะทำการผ่านแดน เวียดนามเปิดท่าเรือที่ดานังอย่างดี มีการเจาะทะลุกำแพงเพื่ออุโมงค์แล้ว ซึ่งเมื่อก่อนต้องข้ามภูเขา ในเรื่อง East West Economic Corridor เวียดนามและลาวพร้อมที่จะดำเนินการได้ทันที ในส่วนของเวียดนามเขามีเสาโทรศัพท์ทั้งของ AIS และ DTAC ซึ่งโทรศัพท์ของเขาใช้ได้ดีมาก แต่คนของเวียดนามไม่ยอมใช้โทรศัพท์กันเองไม่เหมือนคนไทย คนไทยเดี๋ยวนี้แม้แต่ลูกจ้างก็มีมือถือกันทุกคน ซึ่งตรงนี้ก็เป็นเรื่องของคนซึ่งพูดยาก

ในส่วนพม่าถนนยังไม่ดี ซึ่งไทยก็ได้ไปสำรวจมาแล้ว ถนนเป็นหลุมเป็นบ่อ ซึ่งเมื่อเทียบแล้วระยะเวลา 2 ชั่วโมง รถยนต์อาจจะวิ่งได้สัก 10 - 20 กิโลเมตร เท่านั้น ตรงนี้คิดว่า พม่าน่าจะมีความไม่ทำถนนให้ดีมากกว่า เพราะว่าขนาดเมืองหลวงที่มีอาคารเป็น 2 - 3 พันหลัง แล้วก็สร้างพร้อมๆ กัน มีสนามบิน โรงเรียน บ้านพัก อาคาร พม่าใช้เงินเป็นแสนล้าน พม่าก็ยังทำได้ แต่ทำไมถนนซึ่งใช้งบประมาณน้อยกว่านั้นมากกลับไม่ทำ เราก็ได้รับคำตอบจากพม่าว่าเขามีเจตนาจะไม่ทำ ซึ่งตรงนี้ ถ้าไทยจะสำรวจเรื่องเขตเศรษฐกิจพิเศษให้เกิดขึ้นก่อน แล้วค่อยดำเนินการเรื่องอื่นต่อ สักวันหนึ่งพม่าคงต้องมาเยี่ยมถึงริมสะพานว่า ประเทศไทยมาทำอะไรกันอยู่ ในเรื่องของการค้าชายแดน จังหวัดยังมีเรื่องอีกเยอะคงต้องมีการนั่งคุยกันเป็นการส่วนตัวของแต่ละหน่วยงานเองแล้วจะได้ข้อมูลที่แท้จริง

นายด้านศุลกากร (คุณกฤษฎา ทองธรรมชาติ) กล่าวชี้แจงในเรื่อง Contact Farming ว่า

ทางศุลกากรได้มีการเชิญผู้ประกอบการมาเพื่อเจรจาเรื่องนี้แล้วและจะมีการแถลงข่าวอีกทีหนึ่ง ส่วนในเรื่องของใบอนุญาตนำเข้านั้น ตามระเบียบจริงๆ แล้วยังทำไม่ได้ เพราะใบอนุญาตนำเข้าจริงๆ ต้องทำที่ลัตเวีย แต่ทางด้านศุลกากรได้อำนวยความสะดวกให้คือ ให้ทำใบอนุญาตนำเข้าลัตเวียเพียงลัตเวียเดียวได้ แล้วถ้ามีการนำสินค้าเข้ามาแล้วทางด้านศุลกากรจะตัดให้เป็นล็อตๆ จากล็อตใหญ่ของใบอนุญาตนำเข้า ที่ต้องทำแบบนี้เพราะทางด้านศุลกากรใช้หลักรัฐศาสตร์ในการเข้ามาบริหารการค้ามากกว่าหลักนิติศาสตร์ไม่เช่นนั้น จะเกิดค่าใช้จ่ายในส่วนของต้นทุนเพิ่มมากขึ้น และก็ต้องเสียเวลามากในการทำการค้าชาย ทางด้านศุลกากรก็จะช่วยในส่วนตรงนี้ ซึ่งเร็วๆ นี้ คงจะมีการเชิญท่านพาณิชย์จังหวัด และสื่อมวลชนมาแถลงข่าวอีกทีหนึ่ง จะได้ทำงานให้เป็นระบบทีเดียวผู้ประกอบการจะได้สามารถนำเข้าสินค้าได้เป็นพันตัน

สาเหตุที่ทำให้ทางศุลกากรช่วยผ่อนผันในการนำเข้าสินค้าเพราะที่ผ่านมการนำเข้าสินค้าจะติดในเรื่องของระเบียบที่บังคับให้ผู้ประกอบการที่จะนำเข้าสินค้ามาในประเทศไทยต้องไปขออนุญาตทำใบอนุญาตนำเข้า ซึ่งต้องเสียค่าธรรมเนียม 200 บาท ค่า shipping อีก 300 บาท ต่อการขอทำใบอนุญาตนำเข้าแต่ละใบ ซึ่งถ้านำเข้าสินค้าพันตันก็ต้องเอา 3 หาร จะเป็นจำนวนใบอนุญาตที่ต้องใช้กี่ใบ และถ้า

มาคำนวณค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่จะต้องเสียในการขนส่งสินค้าเข้าแต่ละครั้งก็มีค่าใช้จ่ายไม่น้อย และถือเป็นการเพิ่มต้นทุนอีกเยอะมาก ดังนั้น ทางด้านศุลกากรก็เลยมีการคุยกันเพื่อหาทางแก้ไขว่า อนุโลมให้ทำใบขนสินค้าเข้าล็อตใหญ่เพียงล็อตเดียวได้ แล้วถ้ามีการนำสินค้าเข้ามาแล้วทางด้านศุลกากรจะตัดให้เป็นล็อตๆ จากล็อตใหญ่ของใบขนสินค้าเข้า การแก้ไขปัญหาลักษณะนี้นั้น ก็ต้องขอให้ทุกหน่วยงานเข้าใจด้วย เพราะถ้าจะให้ตรงตามระเบียบเลยผู้ประกอบการก็ทำการค้าต่อไปไม่ได้ คนก็หนีไม่ยอมเข้ามาเข้าสู่ระบบ

ในส่วนของปัญหาด้านการตรวจสอบสินค้าว่าอยู่ในระบบของ Contact Farming หรือไม่นั้น ค่อนข้างตรวจสอบลำบาก ตัวอย่างเช่น เมื่อมีพ่อค้านำข้าวโพดเข้ามาในประเทศไทย เจ้าหน้าที่ที่เป็นผู้ตรวจสอบก็พิสูจน์ลำบากกว่าข้าวโพดที่นำเข้ามาเป็นข้าวโพดไทยหรือข้าวโพดพม่า ซึ่งก็คล้ายๆ กับการนำเข้าข้าวสารที่มีการไล่จับอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งถ้านำเข้าข้าวสารมาเทรวมกันก็ไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่าข้าวสารที่ขนมานั้นมาจากที่ไหน เพราะฉะนั้น วิธีการที่จะทำได้คือ ให้มีการดึงสินค้าเข้ามาโดยการหาช่องทางในการนำเข้าให้ง่ายที่สุด เพื่อเป็นการเปิดช่องทางสำหรับผู้ที่จะมาแอบอ้างนำสินค้าที่ไม่ได้อยู่ในระบบเข้าประเทศ

ขอเล่าประสบการณ์ตอนอยู่ที่เชียงใหม่ ซึ่งในตอนนั้นจีนตั้งกำแพงภาษีลำไยที่นำเข้ามาจากไทยไปในประเทศจีน ซึ่งลำไยของไทยจะส่งออกไปจีนโดยการลงเรือ ครั้งนั้นก็มีการนำเข้าลำไยโดยหลีกเลี่ยงกำแพงภาษีที่จีนตั้งขึ้น โดยเมื่อขนลำไยลงเรือก็เปลี่ยนกล่องในเรือให้เรียบร้อยก่อนที่จะไปถึงลาว พอเรือวิ่งไปถึงลาวก็ใส่ขนลำไยขึ้นรถที่ประเทศลาวเข้าไปในจีน ดังนั้น จากลำไยที่มาจากไทยก็กลายเป็นลำไยจากลาว ลำไยจากพม่าไป ซึ่งการตั้งกำแพงภาษีของจีนก็เหมือนกับการตีกรอบในเรื่องกฎระเบียบการนำเข้าสินค้าของไทยในปัจจุบัน ซึ่งไทยไปตั้งกรอบของไทยเอง แต่ลืมไปว่าไทยเองก็เคยหาวิธีการหลีกเลี่ยงกฎระเบียบของประเทศอื่นเช่นกัน จากนั้น พอจีนทำ FTA ลำไยของไทยก็เลยไม่ต้องเปลี่ยนกล่องสามารถนำเข้าได้เลย แต่ในทางกฎหมายไทยทำไม่ได้ ก็ต้องบอกผู้ประกอบการให้ไปเปลี่ยนลงในเรือ พอเข้าจีนก็กลายเป็นลำไยลาว ก็ได้ GSP จากจีน เพราะถือว่าเป็นพรมแดนติดกัน ซึ่งการทำแบบนี้ก็ต้องใช้รัฐศาสตร์เข้ามาช่วย เพียงแต่ว่าจะกล้าตัดสินใจกันหรือไม่เท่านั้น

ในส่วนของการให้ความรู้สำหรับเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานระดับล่างนั้น ควรจะมีการจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับ ขั้นตอน วิธีการ และหลักการปฏิบัติงานที่พึงปฏิบัติ และควรจัดอบรมให้เจ้าหน้าที่ระดับล่างของทุกหน่วยงานที่ต้องปฏิบัติหน้าที่ตามแนวชายแดน เพราะในปัจจุบัน เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานระดับล่างมักจะปฏิบัติหน้าที่ตามคำสั่งของผู้บังคับบัญชาแบบตรง คือ ถ้าเจ้านายสั่งมาแบบไหนก็ทำตามแบบนั้น ผิดเพี้ยนจากคำสั่งไม่ได้ ซึ่งบางที่การทำงานเกี่ยวกับการค้าชายแดนต้องอาศัยทั้งความรู้และความเข้าใจ จึงจะสามารถทำให้การปฏิบัติงานนั้นเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผล นอกจากนั้น ผู้ปฏิบัติหน้าที่ระดับล่างยังต้องเข้าใจด้วยว่า การทำงานในพื้นที่ที่ต่างกัน

วิธีการและหลักการทำงานย่อมต่างกัน ดังนั้น ในการทำงานควรจะต้องมีการปรับขั้นตอนและวิธีการทำงานให้เข้ากับพื้นที่นั้นๆ ด้วย อย่างเช่น ที่วะเหล่ ซึ่งอดีตคือ พรมแดนไทย แต่เนื่องจากประเทศอังกฤษมาปรับเปลี่ยนในเรื่องของการแบ่งเขตพรมแดนทำให้ไทยเสียพื้นที่ตรงวะเหล่ไปให้กับพม่า ซึ่งจุดนี้มีระยะทางห่างจากพรมแดนไทยแค่ 10 เมตร เท่านั้น แต่การนำเข้าและส่งออกสินค้ากลับมีความยุ่งยากมาก ทั้งๆ ที่อีกนิดเดียวก็ข้ามฝั่งไปได้แล้ว ความยุ่งยากที่เกิดขึ้นตรงนี้คิดว่า ส่งที่จำเป็นที่สุดต่อการให้ความรู้ความเข้าใจกับเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานนั้น ก็คือ การปลูกฝังความคิดให้กับพวกเขาว่า ปัจจุบันพวกเขาอยู่ได้เพราะระบบเศรษฐกิจ ซึ่งคิดเป็นมวลผลิตภัณฑ์รวมประชาชาติของการค้าต่างประเทศ ร้อยละ 40 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ ดังนั้น รัฐบาลไทย จึงต้องมีนโยบายเน้นในเรื่องของการส่งออกเพื่อให้ไทยได้ดุลการค้ากลับคืนมา เพราะปัจจุบัน ไทยไม่ได้อยู่ได้เพียงเพราะการทำการค้าขายสินค้าเกษตรอย่างเดียวในอดีต แต่ปัจจุบัน ไทยเน้นนโยบายด้านการค้าระหว่างประเทศ และคิดว่าถ้าเราปลูกฝังความเข้าใจเหล่านี้ให้แก่ผู้ปฏิบัติงานระดับล่างจนมีแนวคิดที่ทันกับนโยบายที่รัฐบาลได้วางไว้แล้ว ปัญหาต่างๆ ที่เป็นอุปสรรคอยู่ก็คงจะหมดไปในไม่ช้า

พาณิชย์จังหวัดตาก (คุณวุฒิชัย วงษ์นาคเพชร) ได้กล่าวถึงหัวข้อ "CONTACT FARMING" ว่า

โครงการ Contact Farming เป็นโครงการซึ่งในแต่ละปีจะมี 2 ส่วน คือ

ส่วนแรก คือ เรื่องการค้าของผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งรัฐบาลต้องการจะให้ เป็น ยกตัวอย่าง เช่น บริษัทซีพี (CP) เข้าไปปลูกข้าวโพดในลาว มีการลงนามทำ MOU กับเจ้าแขวงลาวที่ได้รับมอบอำนาจให้ดำเนินการของประเทศลาว แต่ผลสำเร็จของโครงการนี้ในประเทศลาวยังไม่ค่อยดีนัก เพราะเมื่อปีที่แล้ว (พ.ศ. 2548) ข้าวโพดที่ปลูกในประเทศลาวไม่ได้คุณภาพ ทำให้มีการนำเข้าไทยทางจังหวัดเลยในปริมาณน้อย

ส่วนที่สอง คือ เรื่องของคนตามแนวตะเข็บชายแดน ซึ่งก็คือพ่อค้าชายแดน ซึ่งในปี พ.ศ. 2549 - 2550 จังหวัดตากมีจำนวนพ่อค้าชายแดนทั้งหมด 28 ราย อาทิเช่น บริษัทสอนทำ Agrotect เขาก็เข้าไปปลูกข้าวโพดในเมียวดี ซึ่งทราบมาว่าเขาเป็นเครือข่ายของบริษัท CP ในส่วนตรงนี้ก็ไม่สามารถตรวจติดตามความคืบหน้าได้ ก็เลยไม่รู้ว่ตอนนี้เป็นผลการดำเนินการเป็นอย่างไร แต่ก็พยายามจะให้มีการนำเข้าข้าวโพดที่ได้ไปปลูกไว้

โครงการ Contact Farming เป็นโครงการที่ดีมีหลายคนสนใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีสิ่งชักจูงใจ คือ มีอัตราภาษีเป็นศูนย์ ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้จังหวัดอื่นอยากจะทำโครงการตรงนี้ ซึ่งนำร่อง 3 จังหวัด และมีจังหวัดอื่นที่อยากจะทำโครงการอีกคือ จังหวัดอุบลราชธานี จังหวัดนครพนม เป็นต้น ซึ่งจังหวัดเหล่านี้ได้เสนอแผนลงทุนกับสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และเจรจาว่าอยากจะทำ Contact Farming แต่สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติมีการกำหนดเกณฑ์หรือมี

หลักสำหรับผู้ที่จะสามารถทำ Contact Farming กับประเทศเพื่อนบ้านได้ว่า สินค้าที่จะทำ Contact Farming ได้นั้น ต้องเป็นสินค้าหรือพืชพันธุ์ทางการเกษตรที่ทางไทยต้องการและในไทยมีการผลิตไม่เพียงพอ อย่างจังหวัดอุบลราชธานี อยากจะให้มีการนำเข้ามาคล้ายกับกะหล่ำปลี แต่ด้วยเหตุผลอันแท้จริงที่จังหวัดอุบลราชธานีและอีกหลายจังหวัดอยากจะทำ Contact Farming ก็มีจุดประสงค์เพื่อลดต้นทุนของกะหล่ำปลีกับกล้วยเท่านั้น ซึ่งความจริงถ้าไม่มี Contact Farming ไทยก็จะซื้อกะหล่ำปลีกับกล้วยจากทางลาวอยู่แล้ว แต่ทางอุบลราชธานี อยากจะนำ Contact Farming มาเป็นเครื่องมือในการลดต้นทุนการนำเข้าเท่านั้น จริงๆ แล้วถ้าไม่มี Contact Farming ไทยก็ซื้อกล้วยและกะหล่ำปลีจากทางลาวอยู่แล้ว

สำหรับในประเด็นปัญหาที่ว่าทำไมการแก้ไขปัญหาลดไม่จบสักที ก็ต้องย้อนกลับไปร้องเพลงชาติ จะเห็นได้ว่า การรักษาระดับพืชผลทางการเกษตรอย่างเช่น ข้าว ทุกปีก็จะมีการจำหน่ายข้าว ซึ่งประเทศไทยผลิตข้าวได้เป็นลำดับที่ 1 ของโลก แต่ไทยไม่เหมือนสิงคโปร์ที่จะสามารถเข้าไปบริหารจัดการได้ ทั้งๆ ที่สิงคโปร์ไม่ใช่ผู้ผลิต เรื่องข้าวของไทยมีการแก้ไขปัญหาโดยการจำหน่ายทุกปี ซึ่งก็ไม่ว่าเป็นเพราะอะไร หรือแม้กระทั่งในเรื่องของข้าวโพด ซึ่งในอีกไม่เกิน 1 เดือนก็จะมีมารับจำหน่ายข้าวโพดอีก หลังจากที่จะมีการรับจำหน่ายมันสำปะหลังก่อน ตรงนี้เป็นเรื่องของระบบ เป็นเรื่องของประเทศซึ่งก็คงจะเป็นเอกลักษณ์ของประเทศไทย ซึ่งคิดว่าน่าจะมีการแก้ไข และประเด็นนี้คงจะเป็นปัญหาไปอีกหลาย 10 ปี

**ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช) ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า**

ตอนนี้ทุกคนมองว่าการทำ Contact Farming เป็นแฟชั่น ความจริงแล้วเป้าหมายและนโยบายในเรื่อง การทำโครงการ Contact Farming นั้น เกิดมาจากได้มีการตกลงกันระหว่างประเทศ 3 - 4 ประเทศที่อยากจะให้คนของแต่ละประเทศมีรายได้และให้กลับไปดำรงชีวิตอยู่ในประเทศของตัวเอง ดังนั้น จึงได้ร่วมกันคิดว่าจะทำอย่างไรให้คนที่มาหางานทำตามชายแดนกลับประเทศให้ได้เร็วที่สุด ซึ่งทางหอการค้าก็ได้เสนอทางแก้ปัญหว่า จากการที่มีคนไทยลงทุนทำการค้าตามชายแดนเยอะมาก เราควรหาวิธีที่จะทำให้มีการค้าขายอย่างเป็นทางการ และสามารถที่จะแสดงตัวเลขการค้าขายได้อย่างชัดเจน ซึ่งนายกรัฐมนตรี ก็อยากให้มีการนำร่อง ประมาณ 3 ประเทศ ที่ตรงข้ามกัน ทางหอการค้าก็เสนอว่า จังหวัดตาก เป็นจังหวัดเหมาะสมที่สุด เพราะว่าจังหวัดตากจะเห็นตัวเลขการค้าขายชัดเจนที่สุด เนื่องจากมีปัญหาในเรื่องของชนกลุ่มน้อย ผู้อพยพ และเรื่องแรงงานด้วย ส่วนในกรณีของประเทศลาว ก็เสนอให้จังหวัดจันทบุรีเป็นจังหวัดนำร่อง เพราะทำ Contact Farming กับประเทศลาวกันอยู่แล้ว แถวบ้านแหลมบัวผักกาด ทรัพย์สาส์ แก้วไชยบุรีก็มีการทำ Contact Farming ในการพัฒนารูปแบบของ Contact Farming นั้น เราจะพัฒนาจน Contact Farming สามารถที่จะ

Register ได้ สามารถไปลงทุนได้ มีพื้นที่ที่แน่นอน มีคนทำแน่นอน ณ ขณะนี้ เพิ่งจะเริ่มต้น ก็ต้อง  
เข้าใจว่าเมื่อมีอุปสรรคอะไรเกิดขึ้นก็ต้องค่อยๆ แก้ไขกันไป อย่างเช่น ปัญหาชนกลุ่มน้อยแถบเมียวดี  
และแม่สอด ในขณะที่เดียวกันไทยก็เลือกที่จะทำ Contact Farming ในพื้นที่ที่รัฐบาลพม่าสามารถ  
ควบคุมได้ก็คือ เมียวดี ตรงนี้ก็คงจะต้องให้ทางกระทรวงต่างประเทศไปเจรจา และในขณะเดียวกัน  
กระทรวงการคลังก็รับผิดชอบในเรื่องของวิธีการนำเข้าที่ทางนายด่านศุลกากรบอกว่ามีปัญหาอยู่ ซึ่งปี  
ที่แล้วระเบียบวิธีการออกมาล่าช้า ในปีนี้ได้มีการนำเรื่องเข้าที่ประชุมคณะรัฐมนตรี ซึ่งกระทรวง  
เกษตรก็ค้าน เพราะกลัวว่าจะมีปัญหากระทบในเรื่องของข้าวโพด เพราะว่าข้าวโพดปลูกเยอะ ซึ่งใน  
ความเป็นจริงยังมีตัวเลขที่ขาดแคลนอยู่ ก็เลยให้มีการนำกลับมาทบทวนใหม่ เมื่อนำกลับมาทบทวนก็  
มีการเชิญคณะกรรมการการค้าชายแดนมาประชุมว่าจะทำอย่างไร ในที่ประชุมก็มีการสรุปตัวเลขของ  
ข้าวโพดที่จะต้องนำเข้ามาใช้ในปีนี้ แล้วส่งตัวเลขให้กับทางสมาคมข้าวโพดได้เห็นว่านี่คือตัวเลขที่ต้อง  
นำเข้า เพราะฉะนั้น ตอนนี้อย่างไม่มีมติคณะรัฐมนตรีออกมา ก็ไม่สามารถนำระเบียบของการ  
นำเข้าในรูปแบบ Contact Farming มาปฏิบัติได้ ถ้าหากว่าเดือนหน้ายังไม่จบ ในปีนี้ทางพาณิชย์  
จังหวัดคงไม่มีตัวเลขที่จะเสนอรัฐบาล แต่ในขณะนี้ Contact Farming จะเป็นจุดเปลี่ยนแปลงจุดหนึ่ง  
ที่สามารถพัฒนาการผลิตวัตถุดิบที่ต้องการในอนาคตได้ เพราะสามารถควบคุมพื้นที่ได้ตลอดชายแดน  
การทำ Contact Farming มีอยู่ 2 ระบบ คือ รายชายแดนกับรายใหญ่ ในส่วนของรายใหญ่ให้  
ไปติดต่อกับรัฐบาลโดยตรง โดยให้รัฐบาลไทยนำไป อย่างเช่น ลาว ตอนนี้ มีตรผลไปทำโรงงานน้ำตาล  
ซึ่งแคดเมียมจะเป็นตัวนำร่อง ไปยังฝั่งลาว แอลกอฮอล์ทำจากมันสำปะหลัง ก็จะไปทำ  
Contact Farming แต่จะเปลี่ยนจากไร่ข้าวโพดไปเป็นไร่มันสำปะหลังเพื่อผลิตเอทิลแอลกอฮอล์ ซึ่ง  
วิธีการแบบนี้เราจะสามารถรู้พื้นที่การผลิตตลอดชายแดนว่าเราจะผลิตเท่าไร และกระทรวงพลังงานก็  
ออกประกาศมาแล้วว่า ใครไปทำ Contact Farming เพื่อผลิตแอลกอฮอล์ หรือผลิตเป็นไบโอดีเซลส์ มี  
ขั้นตอนวิธีการทำอย่างไร วิธีนำเข้าก็มีภาษีเท่ากับศูนย์ เพราะฉะนั้น เรื่อง Contact Farming จึงมี  
ประโยชน์อย่างมหาศาล และเป็นความต้องการของประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งไทยเคยได้สอบถามจาก  
ประเทศเพื่อนบ้านว่า ในพื้นที่ที่คุณควบคุมไม่ได้จะทำอย่างไร คำตอบคือ เขาบอกให้ไทยทำไปได้เลย  
ซึ่งทางรัฐบาลพม่าก็รู้ว่าไทยไปทำ Contact Farming กับเมียวดี แต่พม่าก็มีคำถามว่าเกิดผลดีกับทาง  
พม่าหรือไม่ ซึ่งในพื้นที่ก็ตอบว่ามีผลดีเกิดขึ้น เพราะว่าเขาไม่มีเวลาจะมารบกันเพราะต้องทำมาหากิน  
และถ้าเกิดการรบขึ้นมีคนในพื้นที่ก็ต้องถูกย้าย 24 ชั่วโมง ซึ่งทางยงกุงก็ทราบและให้ดำเนินการได้  
ไม่มีปัญหา ซึ่งจุดนี้เราควรคิดว่าสิ่งใดที่เราทำแล้วเกิดประโยชน์กับประเทศเรา เราควรจะต้องทำ แล้วก็  
ยังเอื้อประโยชน์ต่อประเทศเพื่อนบ้านในอนาคต ซึ่งถึงประเทศอื่นจะรู้ทีหลังว่าประเทศเขาได้รับ  
ประโยชน์จากเรา แต่ไทยเราก็ต้องทำ ซึ่งประโยชน์ตรงนี้ก็จะเป็นจุดหนึ่งที่จะช่วยทำให้พม่ารวมชาติได้  
เร็วยิ่งขึ้น เพราะว่าทุกคนมีรายได้ แล้วพวกผู้อพยพก็จะกลับไปอาศัยทำมาหากินยังถิ่นกำเนิด แรงงาน

ก็จะกลับไป พม่าก็รวมชาติได้เร็วยิ่งขึ้น ซึ่งก็เกิดผลดีกับไทย ที่ไทยจะเปิดประเทศเป็น gateway ซึ่งเป็น  
ช่องทางการทำการค้าระหว่างไทยกับพม่าได้ในอนาคต

**รองประธานหอการค้าจังหวัดตาก (คุณบรรพต ก่อเกียรติเจริญ)** ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า

ณ ขณะนี้สิ่งที่เป็นที่ถกเถียงกันมากอีกอย่างหนึ่งในสังคมไทยก็คือ FTA: Free Trade Agreement ซึ่งประเทศไทยเราได้ไปเจรจากับประเทศจีน อเมริกา ออสเตรเลีย และญี่ปุ่น ซึ่งถือว่าไปไกลมาก แต่ก็ยังไม่รู้ว่าผลจะออกมาเป็นอย่างไร ซึ่งทางประเทศไทยก็ได้กลับมาคุยกันในประเทศว่า FTA ที่ไทยเราได้ไปเจรจากับจีน ในเรื่องการเปิดการค้าชาย ผัก ผลไม้ ในจีน ไทยจะได้ประโยชน์อะไรบ้าง แต่ที่เห็นได้ชัดๆ ว่าไทยได้ประโยชน์ คือ มีตัวเลขในการส่งออกในปีหนึ่งๆ ประมาณ ห้าหมื่นกว่าล้านบาท และมีตัวเลขในการนำเข้า ร้อยกว่าล้านบาท แต่ในเรื่องง่ายๆ ที่ไทยเรามองข้ามไป คือ การเจรจากับประเทศเพื่อนบ้านในการทำเป็น Border Trade Free Zone ซึ่งเป็นการค้าชายกันแบบง่ายๆ แต่ไทยเรากลับบินไปเจรจาเรื่อง FTA ซึ่งสุดท้าย ก็ต้องกลับมาถกเถียงกันภายในประเทศอีกว่าไปเปิด FTA กับ อเมริกา จีน ญี่ปุ่น แล้ว ไทยจะได้ประโยชน์อะไร

ดังนั้น จึงขอเสนอว่าน่าจะมีการทำเขตการค้าเสรีชายแดน (Border Free Trade Zone: BFTZ) บ้างซึ่ง ไทยเราไป เสร็จในเรื่องของ FTA ได้ แต่เรื่อง Border Trade ซึ่งติดกับไทยเรา ทำไมเราไม่เจรจากับประเทศเพื่อนบ้านบ้างว่า ไทยเราจะนำเข้าถั่วเหลืองเข้าจากพม่า เราจะเปิดให้พม่าเลยปีละกี่ตัน แล้วขึ้นตอนและวิธีการปฏิบัติในส่วนของ Contact Farming ก็ลดลงไปด้วย และการหันกลับมาทำ Border Free Trade Zone เป็นเรื่องน่าทำอย่างยิ่ง เพราะอย่างน้อยไทยก็ไม่ต้องกลับมาถกเถียงกันด้วยว่าไทยจะได้อะไร

จากที่ท่านพาณิชย์จังหวัดตาก กล่าวไว้ว่า ประเทศไทยเป็นประเทศที่ท่องคำว่าเอกราช ผมก็ไม่ว่าไม่จริง เพราะเมื่อ ณ เวลานี้ สินค้าข้ามชาติ ซึ่งเป็นธุรกิจที่เป็นการค้าปลีกข้ามชาติ เช่น โลตัส แมคโคร เหล่านี้ ซึ่งคนไทยไม่เคยตั้งคำถามเลยว่าสิ่งเหล่านี้จะเข้ามาแย่งอาชีพคนไทย แต่พอเราจะนำเข้าถั่วเหลืองเข้าประเทศกลับบอกว่าเกษตรกรจะลำบาก ซึ่งที่กระทบแน่ๆ เมื่อมีการนำธุรกิจการค้าปลีกข้ามชาติเข้ามา และพวกที่ได้รับผลกระทบโดยตรงคือ พวกร้านค้าโชวห่วย ซึ่งปัญหาตรงนี้นั้นก็คล้ายๆ กันเพียงแต่เรามองข้ามไปเท่านั้นเอง

เมื่อก่อนผมเคยต่อต้านเรื่องโลตัส ก็มีโทรศัพท์เข้ามาหาผมว่า โลตัสคือสัญลักษณ์ของความเจริญ อำเภอสอดจะเจริญแล้วเพราะว่ามีโลตัสมาตั้ง คนที่คิดแบบนี้เขานิยมความคิดแบบพวกฝรั่งซึ่งจะทำให้ดูเท่ แต่ในขณะที่เดียวกันถ้าเราลองหันกลับมาทำรูปแบบการค้าในลักษณะนี้ด้วยประเทศเราเอง ก็จะได้ประโยชน์กับประเทศมากกว่า อย่างที่บอกว่า ณ ขณะนี้เราได้เจรจากับ FTA กับจีน เวลาเรานำผลไม้ไปขาย ซึ่งกว่าจะผ่านบักกิ้ง ผ่านมณฑล ผ่านเมืองที่จะนำสินค้าผลไม้เข้าไปขายได้

สินค้าอาจจะเน่าก่อนได้ขาย ผมเคยดูข่าวในโทรทัศน์ ปรากฏว่าที่อุดรธานีกับอุบลราชธานี เขาไปจับพ่อค้าจากจีนที่นำสินค้าเข้ามาขาย โดยให้เหตุผลว่าเป็นการแย่งอาชีพของคนในพื้นที่ ซึ่งตอนแรกผมก็คิดว่าเป็นคนไทย แต่ปรากฏว่า 70% ของคนที่ถูกจับเป็นคนจีนหมดเลย นั่นก็หมายความว่าคนจีนเดินทางเข้ามาทำการค้าขายเอง ซึ่งผมคิดว่าคนจีนที่ถูกจับพวกนี้ยังไม่พัฒนา เพราะคนที่เขาพัฒนาแล้วเขาจะไม่มาขายด้วยตัวเอง เขาให้คนไทยขายแล้วเขาเป็นคนเก็บสตางค์ แสดงว่าพวกนี้ยังไม่มีความรู้เรื่องการทำธุรกิจในประเทศไทย เพราะฉะนั้น ในกรณีของโลดส์ ที่บอกว่าภายในปี พ.ศ. 2550 จะเปิด 3,000 สาขาในประเทศไทย หุ่นในอังกฤษก็ขึ้นไปรอล่วงหน้าแล้ว แล้วเขาก็เชื่อว่าประเทศไทยทำได้ ซึ่งจุดนี้ก็อยากจะฝากไว้สำหรับท่านที่ได้พบปะพูดคุยกับรัฐบาลใหม่ ขอให้เสนอ BFT: Border Free Trade Zone เพื่อนำมาพิจารณาในส่วนที่ได้มองข้ามนี้บ้าง

**ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช)** ได้กล่าวเพิ่มเติมในเรื่องของ BFT: Border Free Trade Zone ว่า

ความเป็นจริงประเทศไทยไม่ต้องทำอะไรมาก ประเทศเพื่อนบ้านทำอะไร ไทยเราก็มาหาทางแก้ปัญหาให้เขา อย่างเช่น เรื่องที่ประเทศเพื่อนบ้านต้องการใบแหล่งกำเนิดสินค้า (C/O) คือสินค้าจากไทยต้องมีใบแสดงแหล่งกำเนิด (C/O) และก็ได้มีการยกเลิก C/O ไปแล้ว ดังนั้น ไทยเราจึงสามารถนำเข้าสินค้าจากประเทศเพื่อนบ้านได้ และถ้าหากว่าสินค้าที่ประเทศเพื่อนบ้านห้ามนำเข้า ไทยเราก็ไปพัฒนาในส่วนที่ประเทศเขาดูแลไม่ถึง อย่างเช่น แม่ตะวอ ซึ่งคิดว่าในวงหน้าจะต้องมีสินค้าส่งออกทางด้านแม่ตะวอค่อนข้างเยอะ เพราะไม่ว่าอย่างไร เมืองเมียวดีก็ต้องทำการค้าระหว่างประเทศแบบปกติ (Normal Trade) แน่แน่นอน ดังนั้น ถ้าเราหันกลับไปพัฒนาทางด้านแม่ตะวอ วะเหล่ เบ็งเค็ง ผู้ประกอบการไทยก็จะสามารถส่งสินค้าได้เหมือนเดิม แล้วก็ส่งออกได้ในปริมาณมากด้วย เพียงแต่ว่าผู้ประกอบการของไทยต้องผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และคุณภาพของสินค้าต้องสู้กับสินค้าจากประเทศอื่นที่จะเข้ามาตีตลาดได้ด้วย ซึ่งเรื่องคุณภาพของสินค้าเป็นเรื่องภายในของประเทศไทยเรา เพราะฉะนั้น ก็อย่างที่ท่านพาณิชย์จังหวัดว่า ก่อนอื่นต้องพัฒนาหน่วยงานภายในประเทศก่อนที่จะไปคำนึงถึงปัจจัยอื่น ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอก ยกตัวอย่างเช่น การที่ไทยเราทำ Contact Farming ซึ่งผมได้ทำถกเถียง (debate) กับทางทหาร เพราะผมต้องการขอเชื่อมเส้นทางตรงกักโก เพื่อที่จะได้ให้คนนำข้าวโพดส่งออกทางเมียวดี เพราะจะได้เป็นการส่งสินค้าที่ถูกต้องตามระเบียบ เพื่อให้ได้ใบอนุญาตนำเข้า (Import license) เพราะถ้าเรานำสินค้าเข้าตรงบ้านกักโก เราจะได้อะไรเลย ซึ่งถ้าไทยเราลงทุนพัฒนาเส้นทางตรงนี้ก็จะได้ประโยชน์ไม่น้อย และในการลงทุนไทยเราก็ลงทุนไม่มากเท่าไร ประมาณ กิโลเมตรละไม่เกิน 2 แสนบาท แต่ทหารบอกว่าไม่ได้ เพราะถ้าเราทำเส้นทางดีไปแล้ว เดี่ยวพม่าจะนำรถถังมาสู้กับเราได้สะดวกขึ้น และปัญหาการเป็นเส้นทางในการลำเลียงยาเสพติดเข้ามาในประเทศไทยก็จะตามมา แต่ผมก็มีความคิด

แย้งว่า การที่มีแนวคิดที่จะพัฒนาเส้นทางตรงนี้ก็เพื่อให้คนแถบนั้นสามารถทำมาค้าขายได้สะดวกขึ้นเพื่อจะได้อยู่ดีกินดี โดยไม่ต้องมาค้าขายเสพติด ดังนั้น ในการเริ่มต้น เราก็ต้องการทำขั้นตอนที่ 1 ก่อนแล้วจึงจะได้ 2 ตามมา ก็คือ การที่เรานำข้าวโพดเข้าทางเมียววดี แล้วเรามาสร้าง Import license นั้น ก็เป็นเพราะพม่าต้องการให้ไทยเราปฏิบัติแบบนั้น พอมี Import license ไทยเราก็ขอนำเข้าในอัตราเท่ากันตรงนี้ เราจะได้ประโยชน์กันทั้งสองทาง เท่านั้นพวกเราก็ได้ ซึ่งผมก็คิดว่า เราก็ควรจะทำในแบบที่คนบรรพต ก่อเกียรติเจริญว่า คือ ในสิ่งที่เราทำได้เราก็ควรจะทำเลย อย่างเช่น การที่ไทยเราไปทำ Contact Farming กับพม่า โดยเราไม่ได้แจ้งกับทางการพม่า ซึ่งพม่าก็รู้ว่าพม่าก็ได้ประโยชน์ไทยก็ได้ประโยชน์ โดยที่ไทยไม่ต้องไปบอกอะไรมาก

ประชาคมอำเภอแม่สอด (คุณเพลินใจ เลิศลักษณ์วงษ์) ได้กล่าวถึงหัวข้อ "การค้าชายแดนให้ประโยชน์และเสียประโยชน์อะไรบ้าง" ว่า

ก่อนอื่นขอทำความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องของประชาคมก่อน เพราะคนส่วนมากมักจะมองว่าประชาคมนั้น คือ คนกลุ่มหนึ่ง แต่ความจริงแล้ว ประชาคม คือ พื้นที่กลางทางความคิดของทุกภาคส่วนที่ต้องมาคุยกัน แต่เวลาทำงานจะทำงานแยกกัน โดยให้แต่ละหน่วยงานกลับไปคุยกันภายในหน่วยงานเอง เกี่ยวกับแนวทางการปฏิบัติของแต่ละหน่วยงานให้สอดคล้องกับข้อตกลงที่ทุกภาคส่วนได้มีการคุยกันไว้ โดยจะไม่มามองว่ามีหลายส่วนอยู่ในภาคเดียวกัน และเรื่องที่จะต้องร่วมกันคิดเพื่อหาทางให้มีการทำงานที่สอดคล้องกัน คือ

เรื่องที่ 1 การรวมแนวคิดของทั้งภาคการเมืองและภาคราชการเข้าด้วยกัน เพราะฉะนั้น การที่มานั่งระดมความคิดกันในวันนี้ ก็ถือเป็นสิ่งที่ดีที่หลายส่วนมองว่า พลังการมีส่วนร่วมจะต้องเกิดขึ้น

เรื่องที่ 2 เรื่องของการค้าชายแดน เมืองชายแดนมีอดีต ปัจจุบัน และอนาคต มีที่ไปที่ไป มีเรื่องมากมายซับซ้อนอยู่หลายอย่าง แต่เวลาทำงานกันเราจะทำงาน ณ ปัจจุบัน เราก็เลยไม่เคยได้ทบทวนว่าสิ่งที่ทำมาแล้วผิดหรือถูกอย่างไร และควรจะดำเนินการต่ออย่างไร

เรื่องที่ 3 การต่อปัญญาของคนในท้องถิ่นกับงานวิชาการ และนโยบาย ซึ่งความไม่ต่อเนื่องก็ยังเป็นอยู่จนทุกวันนี้ จุดตรงนี้ก็คือ ต้องนำวิชาการมาขับเคลื่อนไปได้อย่างมีพลัง ไม่ใช่ในแต่ละฝ่ายต่างสู้กันไป ผลสุดท้ายออกมาก็ไม่ได้ประโยชน์อะไร

ทั้งหมดนี้ สรุปว่าเรื่องที่ได้มาทั้งหมด ก็คือ วิธีคิดและการจัดการภายในประเทศของเรา นั่นเอง ซึ่งไม่ได้มีเรื่องอื่นเลย วิธีคิดและการจัดการของเราเองที่สร้างแผนสร้างความคิดมากดทับการทำงานของเราเอง โดยเราแยกไม่ออกระหว่างผลประโยชน์ส่วนตัว ผลประโยชน์ประเทศชาติ และผลประโยชน์ท้องถิ่น ทุกวันนี้หลายคนยังยึดติดอยู่กับผลประโยชน์ท้องถิ่น ก็เลยมองไม่ออกถึงผลประโยชน์ของประเทศชาติ ในความเป็นจริงถ้าเราทำเป็นระบบก็จะ

เกิดประโยชน์ถึงกันได้หมด ถ้าเราทำผลประโยชน์ของตัวเองให้ได้ดี ผลประโยชน์ของประเทศชาติก็ออกมาให้เห็นเอง

ในส่วนของภาคราชการเองก็มองว่า คนค้าชายแดนต่ำต้อย ซึ่งภาครัฐบาลก็มองว่าเป็นผลประโยชน์ของประเทศชาติ คนค้าชายแดนไม่ได้ทำเพื่อผลประโยชน์ของประเทศชาติ แต่ทำเพื่อผลประโยชน์ของพวกเขา แนวคิดแบบนี้ ภาคประชาสังคมมองเห็นมาโดยตลอด แต่อยู่ที่ว่าเมื่อไหร่ที่จะมีการเปิดประตูให้แสดงความคิดเห็นร่วมกัน หรือว่าจะคิดเฉพาะกลุ่มพ่อค้า คิดเฉพาะกลุ่มราชการ หรือจะคิดกับใคร นี่คือผลประโยชน์ของประเทศชาติที่เราต้องทำด้วยกัน ถ้ายังเกิดปัญหาความแตกต่างทางความคิดกันแบบนี้ ประชาคมก็วิเคราะห์ได้ว่า ถ้าเกิดการแข่งขันทางการค้าขึ้น ไทยเราจะแข่งขันกับประเทศใดไม่ได้เลย ถ้าศึกภายในเรายังไม่ทำให้จบ การระดมพลังทางวิชาการร่วมกับด้านนโยบาย และคนในท้องถิ่นต้องเกิดขึ้น และจะต้องทำอย่างต่อเนื่อง นั่นคือทีมตาจะต้องเกิดก่อน แล้วนำพลังทางวิชาการลงมาช่วย ซึ่งจะต้องเป็นวาระของจังหวัด หรือวาระของท้องถิ่นชายแดน (local agenda) ต้องเกิดขึ้น เพื่อจะผลักดันให้เกิดงานด้านนโยบาย ซึ่งทิศทางการค้าชายแดนนั้นต้องขึ้นอยู่กับคนในท้องถิ่น ช่วยกันคุมจังหวะเดิน แต่ต้องไม่ลืมมองเป้าใหญ่ว่าทำเพื่อผลประโยชน์ของประเทศชาติ ไม่ใช่ต่างคนต่างทำ ทิศทางตรงนี้ต้องเปลี่ยนไป

เรื่องที่ 4 ต้องมีการให้ความรู้เรื่องการค้าชายแดนกับทุกๆ คน อย่าคิดว่าสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นเรื่องของเฉพาะคน เฉพาะกลุ่ม ซึ่งไม่ใช่ เราต้องเป็นสื่อสารสาธารณะในการกระจายความรู้ให้ทุกคนช่วยกันออกความคิดเห็น ไม่อย่างนั้นพลังร่วมจะไม่เกิด ดังนั้น ประชาคมจึงจัดโครงการให้ผู้ใหญ่บ้านไปศึกษาดูงาน ซึ่งในตอนแรกก็ถูกต่อต้าน แต่ตอนนี้ชัดเจนแล้วว่า เป้าหมายของโครงการที่จัดขึ้นก็เพื่อให้ทุกคนได้เข้ามามีส่วนร่วมในการเรียนรู้เพื่อหาทางช่วยแก้ปัญหาของคนชายแดน ซึ่งได้ประโยชน์มากกว่าการสร้างเวทีให้ความรู้ซึ่งนั่นไม่ใช่หนทางไปสู่จุดหมายปลายทาง เพราะฉะนั้น เมื่อพูดถึงการถอดบทเรียน การพูดคุยกัน การมาสนทนากัน มักจะมองกันว่าเป็นเรื่องที่ทำซ้ำแล้วซ้ำเล่า แต่สิ่งนี้เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดนวัตกรรมทางสังคมที่จะพากันก้าวข้ามในสิ่งที่เราได้พูดกันมา สถานการณ์ ณ ขณะนี้ เรามีเจ้าหน้าที่ที่ดี ทั้งท่านพาณิชย์จังหวัด ท่านนายด่านศุลกากร ซึ่งท่านเข้าใจถึงสถานการณ์ เพราะไม่ใช่ต่างคนต่างพูดแต่เป็นการทำงานร่วมกัน ดังนั้น ตอนนี้เราต้องมาแยกแยะยังเหลืออีกกี่หน่วยงานที่ยังเป็นปัญหา แล้วก็เชิญมาพูดจากัน เพื่อสร้างความเข้าใจให้เข้าสู่หนทางร่วมกัน ก็เปรียบเสมือนกับแม่น้ำสายใหญ่ก็ต้องเกิดจากแม่น้ำสายเล็กๆ มารวมกันทั้งนั้น เพราะฉะนั้นในแง่ของสังคมไม่ได้คิดว่าเกินกำลังที่เราจะแก้ไขไม่ได้ อยู่ที่ว่าเราจะให้โอกาสกับคนในท้องถิ่นได้มีโอกาสร่วมแรงร่วมใจกันทำงานหรือไม่ สิ่งที่จะช่วยเสริมการทำงานให้มีศักยภาพขึ้นได้นั้นเราต้องนำวิชาการเข้ามาเสริม นำจุดเหล่านี้มาผลักดันให้เกิดเป็นหนทางที่ก้าวหน้ามากขึ้น

สุดท้ายมองว่า เราต้องสร้างระบบความปลอดภัยให้กับเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานด้วย ไม่ใช่ให้เขาสู้แล้ว พอถึงเวลาก็ย้ายเขา ทำอย่างนั้นอย่างนี้กับเขา บางอย่างต้องฝ่าวิกฤต เพราะฉะนั้นเรื่องของการ

สร้างกรอบความปลอดภัยให้กับเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติดีผู้ปฏิบัติชอบ สังคมต้องมีให้ ไม่ใช่ให้เกิดผู้ปฏิบัติ  
ไปทำอะไรที่ขัดแย้งขัดขาใคร ผู้ใหญ่ก็ยังกอดอกดูเขา ถ้าเป็นแบบนี้คงไม่มีใครอยากจะทำปฏิบัติดี  
ปฏิบัติชอบแน่

**ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช) ได้กล่าวเสริมว่า**

ความจริงแล้วการจัดการของรัฐบาลไทย และของฝรั่ง ทุกคนเรียนรู้ที่ละอย่าง รู้คนละอย่าง  
แยกกันไป อย่างผมรับผิดชอบดูแลในเรื่องการค้าในขณะเดียวกันผมไม่ได้ถูกแต่งตั้งให้รับผิดชอบ  
ดูแลเรื่องการพัฒนาท้องถิ่น อันนี้เป็นการสร้างโครงสร้างซึ่งเป็นมาตั้งแต่อดีต ก็อย่างที่คุณเพลินใจ เลิศ  
ลักษณ์วงษ์ ได้กล่าวไว้คือ เราไม่รู้ในสิ่งที่เรารู้ แต่ในขณะเดียวกันเราก็ไม่รู้ในสิ่งที่เราไม่รู้  
เพราะฉะนั้น จึงไม่เกิดการบูรณาการกัน ไม่เกิดพลัง คงต้องใช้วิธีการของคุณเพลินใจ เลิศลักษณ์  
วงษ์ ที่นำทุกภาคส่วนมาบูรณาการเพื่อให้เกิดความรู้ และเกิดพลังร่วม โดยเฉพาะทางชายแดน  
อย่างเช่น คราวที่แล้วผมนำผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ไปศึกษาดูงานด้วยกันกับพวกผม ก็ได้รับเสียงตอบรับว่า  
ว่าแบบนี้ดี คราวหลังจะได้ไม่ต้องมีการมาชี้แจงผู้ใหญ่บ้าน กำนันว่า การค้าชายแดนต้องแบบนี้แบบ  
นี้ ถ้าเขาได้ไปศึกษาดูงานเขาก็จะมองเห็นได้ด้วยตัวของเขาเอง ซึ่งเรื่องการพาคนในพื้นที่ไปศึกษา  
ดูงานจริงนี้ผมเห็นด้วย แต่ระบบเก่าก็ไม่ใช่มั้ย

**ประชาคมอำเภอแม่สอด (คุณเพลินใจ เลิศลักษณ์วงษ์) ได้กล่าวเสริมว่า**

หลักคิดในการปรับฐานความคิดของคนให้เกิดการพัฒนาทางด้านความคิดคือ ไม่จำเป็นต้อง  
คิดเหมือนกันแต่ปรับฐานความคิดให้ทันกันว่า ประเทศชาติกำลังจะก้าวไปทางไหน เพราะในช่วงที่  
คิดโครงการนำผู้ใหญ่บ้าน กำนันไปดูงานนอกประเทศนั้นก็ถูกต่อต้านว่ากำลังคิดอะไรอยู่ เพราะไม่เคย  
มีมาก่อน แต่คนที่คิดอะไรเชิงนวัตกรรมจะต้องกล้า ดังนั้น กว่าจะโครงการจะผ่านได้เป็นเรื่องยากมาก แต่  
ตอนนี้พอได้ดำเนินการจนกลับมาแล้ว เราได้พลังร่วม ซึ่งตรงนี้ก็ทำให้ทุกคนเขาเข้าใจในวิธีคิด และ  
อะไรอีกหลายๆ เรื่อง ดังนั้น การตื่นขึ้นอย่างมีสติของสังคมต้องเกิด

**คุณชัยวัฒน์ วิจิตรธรรมวงศ์ (เทศบาลเมืองแม่สอด) ได้กล่าวถึงหัวข้อ "ยุทธศาสตร์การพัฒนา  
อำเภอแม่สอด" ว่า**

สำหรับในส่วนของเทศบาลเมืองแม่สอด ได้กำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาไว้ 4 ด้าน คือ

1. การพัฒนาด้านบ้านเมืองน่าอยู่ โดยมีเป้าหมายให้อำเภอแม่สอดเป็นเมืองน่าอยู่ให้ได้  
ในปี พ.ศ. 2552 และตั้งเป้าไว้ว่า ประชาชนในเขตเทศบาลต้องมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ร้อยละ 50 และ  
สภาพแวดล้อมภายในเขตเทศบาลจะต้องดีขึ้นภายในปี พ.ศ. 2550

2. ยุทธศาสตร์การพัฒนาด้านเศรษฐกิจ เพื่อให้เมืองแม่สอดเป็นประตูการค้าในระดับภูมิภาคเอเชีย เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ และศูนย์กลางการคมนาคมขนส่งของประเทศในกลุ่มความร่วมมือระหว่าง ลาว พม่า กัมพูชา และไทย

3. ยุทธศาสตร์ด้านการท่องเที่ยว เพื่อให้เมืองแม่สอดเป็นประตูสู่การท่องเที่ยวชายแดนของจังหวัดตากและกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจของ 4 ประเทศ คือ กัมพูชา ลาว พม่า และไทย

4. ยุทธศาสตร์การพัฒนาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อให้บุคลากรในหน่วยงานเยาวชน และประชาชนในเทศบาลมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศ และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้

ในส่วนของการดำเนินการเพื่อรองรับในเรื่องของเขตเศรษฐกิจพิเศษทางเทศบาลเมืองแม่สอด ได้รับการสนับสนุนแผนปฏิบัติการเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนจังหวัดตาก ซึ่งในส่วนที่ได้ดำเนินการแล้วคือ การสร้างระบบป้องกันน้ำท่วมระยะที่ 1 ใช้งบประมาณในการดำเนินการเมื่อปี พ.ศ. 2548 จำนวน 192 ล้านบาท และขณะนี้ท่านนายกเทศมนตรีเทศบาลเมืองแม่สอดกำลังประสานงานกับสำนักงานประมาณเพื่อขอรับการสนับสนุนการก่อสร้างระบบป้องกันน้ำท่วมระยะที่ 2 คาดว่าน่าจะสามารถนำเข้าไปประชุมคณะรัฐมนตรีได้ภายในวันอังคารสุดท้ายของเดือนกันยายน พ.ศ. 2549

สำหรับงบประมาณ ในปี พ.ศ. 2550 ที่ทางเทศบาลเมืองแม่สอดได้เตรียมโครงการไว้ คือ

- โครงการก่อสร้างถนน และขยายผิวจราจร ตั้งงบประมาณไว้ 90 ล้านบาท
- โครงการก่อสร้างระบบบำบัดน้ำเสียระยะที่ 2 ตั้งงบประมาณไว้ 512 ล้านบาท

ในอนาคตข้างหน้า เทศบาลเมืองแม่สอดได้เตรียมแผน 3 ปีไว้ โดยเริ่มดำเนินการในปี พ.ศ. 2550 จนถึงปี พ.ศ. 2552 ทั้งหมด 7 โครงการ ซึ่งทางคณะกรรมการชายแดนจังหวัดได้อนุมัติเห็นชอบ คณะกรรมการบริหารจังหวัดได้อนุมัติเห็นชอบ และขณะนี้อยู่ในการพิจารณาของสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คือ

1. โครงการอุทยานความรู้ ตั้งงบประมาณไว้ 100 ล้านบาท มอบหมายให้มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชรศูนย์อุดมศึกษาแม่สอดเป็นผู้รับผิดชอบ เริ่มดำเนินการในงบประมาณ 2550 ใช้งบประมาณประเภทงบผูกพัน โดยปี พ.ศ. 2550 ใช้งบประมาณ 20 ล้านบาท ปี พ.ศ. 2551 ใช้งบประมาณ 30 ล้านบาท และปี พ.ศ. 2552 ใช้งบประมาณ 50 ล้านบาท
2. โครงการสวนสาธารณะทะเลน้ำจืด ตั้งงบประมาณไว้ 200 ล้านบาท เทศบาลเมืองแม่สอดเป็นผู้รับผิดชอบ
3. โครงการก่อสร้างศูนย์ราชการ จังหวัดตากเป็นผู้รับผิดชอบ ตั้งงบประมาณไว้ 2,000 ล้านบาท

4. โครงการก่อสร้างระบบไฟฟ้าใต้ดิน เทศบาลเมืองแม่สอดเป็นผู้รับผิดชอบ  
ตั้งงบประมาณไว้ 200 ล้านบาท
5. โครงการก่อสร้างสนามกีฬานานาชาติ เทศบาลเมืองแม่สอดเป็นผู้รับผิดชอบ  
ตั้งงบประมาณไว้ 200 ล้านบาท
6. โครงการก่อสร้างถนน ระบบระบายน้ำไฟฟ้าสาธารณะ ขยายผิวจราจร ปรับปรุง  
ภูมิทัศน์ภายในเขตเทศบาลทั้งหมด เทศบาลเมืองแม่สอดเป็นผู้รับผิดชอบ  
ตั้งงบประมาณไว้ 200 ล้านบาท
7. โครงการก่อสร้างศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว เทศบาล  
เมืองแม่สอดเป็นผู้รับผิดชอบ ตั้งงบประมาณไว้ 50 ล้านบาท

ในขณะนี้ทั้ง 7 โครงการได้มีการศึกษา และผ่านความเห็นชอบระดับจังหวัดแล้วทุกโครงการ  
และโครงการทั้งหมดกำลังอยู่ในระหว่างการพิจารณาของสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช) ได้กล่าวเพิ่มเติมในเรื่อง

โครงการนอกเขตเทศบาลเมืองแม่สอด มีดังนี้

- โครงการป้องกันน้ำท่วม ระบบชลประทานจะทำอ่างเก็บน้ำห้วยแม่สอด เริ่ม  
ดำเนินการ ปี พ.ศ. 2550 ตั้งงบประมาณไว้ 400 กว่าล้านบาท
- โครงการประปา ที่จะนำน้ำจากอ่างเก็บน้ำ แห่งที่ 2 มาใช้ ตั้งงบประมาณไว้  
200 ล้านบาท
- โครงการขยายเมือง ปี พ.ศ. 2549 จะมีการเวนคืนที่ดิน ปี พ.ศ. 2550 จะดำเนินการ  
ก่อสร้าง ตั้งงบประมาณไว้ 200 กว่าล้านบาท
- โครงการออกแบบถนน เพื่อรองรับเขตอุตสาหกรรมตามผังเมือง ซึ่งกำลังออกแบบ  
และกำลังประกาศกฎกระทรวงเวนคืน ตั้งงบประมาณไว้เกือบ 200 ล้านบาท
- โครงการขยายสนามบินแม่สอด ซึ่งถ้าเป็นไปได้ เราก็จะมีผังเมืองรองรับที่จะไป  
ขยายสนามบินที่จะไปทางแม่ละมาด แล้วก็มีการศึกษาเรื่องตั้งนิคมอุตสาหกรรมแต่ยังไม่  
ทราบว่าจะเสร็จทันหรือไม่ แต่ขณะนี้ ทางจังหวัดได้จ้างมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เข้าไป  
ทำการศึกษาแล้ว คาดว่าจะแล้วเสร็จภายในเดือนกันยายน พ.ศ. 2549 นี้ ซึ่งโครงการนี้  
เป็นโครงการที่เร่งด่วนเพื่อตั้งเป็นนิคมอุตสาหกรรม
- โครงการทำถนนเลี่ยงดินเขา ซึ่งทุกวันนี้ กม.18 ไปทำก็ยังไม่เกิดประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ  
เท่าไรนัก เนื่องจากเส้นทางจากตรงนั้นไปจนถึงเขาเป็นทาง one way ไม่สามารถขยาย  
ทางได้ จึงได้ขอกับทางรัฐบาลไทยให้ช่วยเจรจากับทางพม่า ซึ่งก็ได้รับการตอบรับ และ

ในขณะนี้ได้รับงบประมาณ 15 ล้านบาท สำหรับใช้ในการออกแบบ โดยการจ้าง บริษัทเอกชนเข้ามาดำเนินการ คาดว่าเดือนตุลาคม พ.ศ. 2549 จะเริ่มดำเนินการ ส่วนในเรื่องของงบประมาณนั้น ในปี พ.ศ. 2550 ก็จะได้รับงบประมาณมาก่อสร้าง เพื่อจะเลี้ยงเมือง ซึ่งกำหนดให้แล้วเสร็จภายใน 2 ปี และเมื่อถนนเส้นนี้เสร็จแล้วการค้าก็สามารถทำ two way ได้ ซึ่งการค้าก็จะพัฒนาขึ้น และได้คาดการณ์ไว้ว่าตัวเลขการค้าน่าจะเพิ่มขึ้นจาก 10,000 ล้านบาท เป็น 30,000 ล้านบาท เพราะมีการขนส่งที่สะดวก

- โครงการเชื่อมโยงเส้นทางตรงทะเล พบพระ ซึ่งพบพระก็อยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ และมีเส้นทางเชื่อมต่อกับอุ้งผาง ซึ่งเลี้ยงออกทางกำแพงเพื่อลดความกดดัน ก็ขอเจรจากับทางพม่า เชื่อมโยงเส้นทางตรงทะเล หนองหลวง ประมาณ 28 กิโลเมตร คาดว่าน่าจะใช้งบประมาณ 200 ล้านบาท ซึ่งเป็นประโยชน์ของไทยร่วมกับพม่าที่จะต้องดำเนินการ
- ยุทธศาสตร์ที่จะสร้างอุ้งผางให้เป็นเมืองท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์แบบยั่งยืน โดยเราจะทำโครงการเชื่อมโยงเส้นทางจากอุ้งผางไปมะละแม่ง ซึ่งเป็นทางที่ใกล้กว่าทางแม่สอด เพื่อเป็นการลดระยะทางในการเดินทางครั้งต่อครั้ง คือ ประมาณ 100 กิโลเมตร ก็จะถึงเมืองมะละแม่ง

ความคิดเห็นของผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออก อำเภอแม่สอด  
คุณวิทยา นิमितสถาพร (ร้านค้าเอกเสรี) ได้ให้ความเห็นว่า

โครงการระดมความคิดเห็นในครั้งนี้ถือเป็นมิติใหม่ที่ได้เห็นทางภาครัฐบาลให้ความร่วมมือกับทางภาคเอกชน จากการทำไปศึกษาดูงาน ณ เมืองเต๋อหงษ์ ประเทศจีน ร่วมกับทางภาครัฐนั้น ทำให้เกิดมุมมองว่าทางภาครัฐให้ความสำคัญกับการค้าชายแดน ซึ่งจะกลายเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษเช่นเดียวกับเมืองเต๋อหงษ์ ประเทศจีน และตามที่ท่านนายด่านศุลกากรได้กล่าวไว้ ในการปฏิบัติหน้าที่นั้นท่านใช้หลักรัฐศาสตร์ในการบริหารงานด้านการค้ามากกว่าหลักนิติศาสตร์ ก็รู้สึกยินดี เพราะว่าการค้าในปัจจุบัน ต้องมีการเปลี่ยนรูปแบบไปจากเดิม ในเรื่องของการยึดถือกฎหมายที่ตั้งขึ้นมาอย่างเข้มงวดมากเพื่อป้องกันการทุจริตต่างๆ แต่เป็นการบล็อกการทำงานที่คล่องตัว ตรงนี้ก็ควรจะเปลี่ยนไป ซึ่งจากการไปศึกษาดูงานที่เมืองเต๋อหงษ์ ประเทศจีน นั้น จะเห็นได้ว่า ประเทศจีนเขาจะให้อำนาจกับผู้ว่าการ CEO ให้สามารถตัดสินใจนโยบายของท้องถิ่นได้เลย อย่างเช่น เรื่องการนำเข้าไม้ ซึ่งมีนโยบายจากรัฐบาลในส่วนกลางว่า ห้ามนำเข้า แต่เมื่อทางชายแดนเห็นว่า ไม้เป็นสินค้าทางเศรษฐกิจ และทางภาคณฑลของเต๋อหงษ์ เขาก็ให้ผู้ว่าการ CEO มีอำนาจสิทธิ์ขาดในการตัดสินใจเรื่องที่จะนำเข้าไม้ได้เลย ซึ่งทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศจีนกับประเทศพม่าดำเนินไปได้ด้วยดี เพราะพม่าเขามีสินค้าที่ส่งออกไปยังประเทศจีน และจีนก็สามารถนำสินค้าเข้าประเทศพม่าได้ ซึ่ง

ถือเป็นการเชื่อมสัมพันธ์ไมตรีที่ดีต่อกันด้วย และที่รู้สึกยินดีอีกเรื่องหนึ่ง คือ เมื่อประมาณ 2 - 3 เดือนที่ผ่านมา ท่านนายกรัฐมนตรีของไทยได้เข้าไปที่ประเทศพม่า ซึ่งถือเป็นนิมิตรหมายอันดีอย่างหนึ่ง ที่ทำให้รู้ว่าประเทศพม่ายังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับไทยอยู่ และไม่ว่าท่านนายกรัฐมนตรีจะเดินทางไปพม่าด้วยสาเหตุใดก็ตามแต่ แต่ดีกว่าที่เขาคงปฏิเสธไม่ให้คนไทยเข้าไปในประเทศพม่าเลย ซึ่งสิ่งนี้จะเป็นการบ่งบอกว่าพม่าจะเริ่มมีสัมพันธ์ที่ดีกับไทยแล้ว หลังจากเกิดการยึดอำนาจในเมืองพม่า ณ ตอนนั้น ทำให้การค้าหยุดเป็นช่วงๆ ไป และจากตรงนี้การค้าน่าจะดีขึ้น และเป็นผลดีอย่างหนึ่งว่า

พม่าได้นำก๊าซธรรมชาติของไทยเราเข้าไป ซึ่งทำให้พม่าได้ดุลการค้าจากไทยมาก เกือบ 5 หมื่นบาท กับการที่ไทยส่งออกเป็นสินค้าไป คิดเป็นมูลค่า 1 หมื่นล้านบาท ซึ่งโดยปกติแล้วไทยควรที่จะขอโควตาสินค้าจากพม่าบ้าง ในกรณีสินค้าที่ได้รับการยกเว้น หรือว่าเป็นสินค้าต้องห้ามจริงๆ ถ้าเขาพอจะยืดหยุ่นให้เราได้บ้าง เราก็ขอให้เขายืดหยุ่นให้เราบ้าง หรือในสินค้าซึ่งไม่ควรที่จะบล็อคยกตัวอย่างเช่น จักรยาน ซึ่งในสมัยก่อนไม่มีการกีดกันสินค้า แต่ภายหลังซึ่งพม่าอ้างว่าพม่ามีโรงงานที่ผลิตจักรยานได้ภายในประเทศพม่า ซึ่งพม่าจะปกป้องกิจกรรมภายในประเทศพม่าก็เลยให้ไทยใช้ระบบโควตาแต่ละครั้งไป ซึ่งขอได้ยากมาก เพราะนโยบายของพม่าคือ Reject จากจุดนี้ ทำให้ไทยขาดดุลการค้าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จากเมื่อก่อนที่การค้าสะพัดมากกว่านี้มาก ก่อนที่จีนจะเข้ามาในระยะ 10 ปีที่ผ่านมา เมื่อก่อนมีการนำเข้าสินค้าไทยไปในประเทศพม่ากว่า 80% แต่ ณ ปัจจุบัน สินค้าไทยนำเข้าลดลงมาก เนื่องจากสินค้าไทยถูกตีตลาดจากจีนแดงบ้าง อินเดียบ้าง ดังนั้น ผมถึงเน้นว่าความสัมพันธ์ระหว่างประเทศสำคัญมาก เพราะจะส่งผลให้ข้อกำหนดต่างๆ ที่จำกัดอยู่น่าจะมีการผ่อนผันให้ได้ในบางเรื่อง ซึ่งจะทำให้สินค้าหรือการค้าของไทย flow มากยิ่งขึ้น อย่างเช่น จักรยาน เป็นสินค้าที่ผิดกฎ FTA เพราะว่า FTA คือ การที่จะไม่มีการกีดกันสินค้าและให้มีการลดภาษี เมื่อก่อนนี้ไม่ถูกกีดกัน กลับมาเป็นสินค้าที่ถูกกีดกันไม่เฉพาะแต่ จักรยาน ยางก็เป็นสินค้าที่ถูกกีดกันด้วยเช่นกัน ยกตัวอย่างเช่น ไทยส่งออกยางไปยังประเทศจีน แต่ไทยก็ให้นำเข้าสินค้าที่สำเร็จรูปมาในประเทศไทยได้ แต่พม่าก็ Reject ตรงนี้ก็ผิดกฎ FTA ทั้งๆ ที่พม่าเป็นสมาชิก Asian เช่นเดียวกับไทย ตรงนี้ก็น่าจะมีการเจรจากับทางพม่าได้ในเรื่องของดุลการค้า

ส่วนในเรื่องของการค้า Normal Trade กับ Border Trade เน้นอนว่า Border Trade จำเป็นที่จะต้องมีต่อไปเพราะว่าชายแดนของไทยติดกับประเทศพม่า และไทยควรจะให้ความสำคัญกับการค้าชายแดนด้วย ยกตัวอย่าง ในประเทศจีน ยังให้สิทธิพิเศษกับประเทศที่มี Border ติดกับประเทศที่มีอาณาเขตติดกับประเทศพม่า ซึ่งจีนเขาไม่กีดกันแต่เขากลับให้สิทธิพิเศษ ดังนั้น ไทยกับพม่าก็ควรจะมี Border ที่มีสิทธิพิเศษในบางเรื่องก็น่าจะดีกว่านี้

ส่วนในเรื่องการค้าภายใน คือ เรื่องของโลตัส จริงอยู่จะเป็นการโลกาภิวัตน์ที่จะนำเข้ามา ซึ่งเราไม่สามารถบล็อคได้เนื่องจากเป็นการค้าระหว่างประเทศ แต่ในเมื่อไทยติดต่อกับประเทศพม่า พม่า

เขาก็ยังปกป้องในบางรายละเอียด ในบางสินค้าที่ไทยไม่สามารถส่งเข้าประเทศพม่าได้ แล้วทำไมไทยจึงไม่มีกฎหมายปกป้องเพื่อคนไทยเราบ้าง อันนี้เป็นเรื่องของภาครัฐ ถ้าจะให้ภาคเอกชนไปต่อสู้ก็คงจะไม่ได้ เพราะแพ้มามากหลายสมรรถมิแล้ว ณ ขณะนี้ก็เหลือแต่ว่ารัฐจะปกป้องรากหญ้า หรือผู้ประกอบการส่วนย่อยนี้ได้มากแค่ไหน

ทางด้านกรดำเนินการของทางฝ่ายประชาคมก็ดี เพราะภาครัฐจะได้เข้ามารับทราบปัญหาภายในพื้นที่ภาคเอกชนบ้างว่ามีปัญหาอะไร แล้วก็ควรจะมีการประเมินผลปัญหานั้น เสนอไปสูข้างบนให้ได้รู้ว่าปัญหานั้นๆ เกิดขึ้นอย่างไร และยินดีที่ทางท่านพาณิชย์จังหวัด เสนอมาว่าท่านก็ไม่ได้ใช้ระเบียบกฎหมายเถรตรงมากไป ท่านก็พยายามคิดว่าจะทำอย่างไรเพื่อผลักดันให้สินค้าของไทยออกไปตีกับต่างประเทศได้

ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช) ได้กล่าวเพิ่มเติมในส่วนของผู้ประกอบการว่า

ถ้าประเทศที่มี Border ติดกัน อย่างประเทศพม่ากับลาว ถ้าสินค้าไม่เกิน 25,000 หยวน ก็จะไม่คิดภาษี ถือว่าเป็น Border Trade ซึ่งตรงนี้ก็เห็นด้วยว่า ไทยน่าจะเจรจากับทางพม่า เพื่อจะได้รับสิทธิที่สะดวกขึ้น ในส่วนของเรื่อง FTA ก็มีการเจรจากับทางพม่า พม่าเขาบอกว่าเขาไม่ได้เป็นสมาชิก WTO และเพราะว่าพม่าก็ต้องปกป้องคนของเขา จึงไม่สามารถให้ตามที่ทางไทยขอร้องได้ และพม่าก็ขอทางหอการค้าไทยให้ประเทศไทยซื้อหอมจากพม่า 150,000 ตัน ไทยก็ได้ดูระเบียบของการเป็นสมาชิก WTO ซึ่งถ้านำเข้าหอมในโควตาของ WTO ได้ แต่บังเอิญว่า พม่าไม่ได้เป็นสมาชิกของ WTO ก็เลยไม่สามารถ ก็มีการต่อรองกันแบบนี้ อีกวิธีหนึ่งที่จะทำได้คือเราต้องไปคุยในกรอบของ Asian หรือกรอบของส่วนอื่น และก็เห็นด้วยในเรื่องของการที่ภาครัฐควรจะไปเจรจากับทางพม่า ซึ่งก็คงจะต้องให้กระทรวงพาณิชย์ไปต่อรองกับพม่า

พาณิชย์จังหวัดตาก (คุณวุฒิชัย วงษ์นาคเพชร) ได้กล่าวเพิ่มเติมในเรื่องที่ว่า

ไทยน่าจะมีสิทธิพิเศษในเขตเศรษฐกิจ อย่างเช่น พม่ากับจีน จีนให้สิทธิพิเศษพม่าค่อนข้างเยอะ ที่เตอร์หงษ์ จะสังเกตได้ว่าเขาประกาศให้เมืองลู่ลี่ เป็นเมืองอัญมณีของจีน จากการศึกษาดูงานก็ให้เห็นไม่กลายเป็นหิน ซึ่งส่วนใหญ่จะขุดพบแถวพม่าเข้าไปในจีนค่อนข้างเยอะ และเหมือนกับว่าในแม่สอดของไทยก็มีชื่อเสียงในเรื่องอัญมณีค่อนข้างเยอะ แต่ในตอนนี้อชื่อเสียงลดน้อยลง ในขณะที่จีนเข้มแข็งขึ้น ถึงกับประกาศว่า เมืองลู่ลี่เป็นเมืองอัญมณี

ในเรื่องของการจะตั้งนิคมอุตสาหกรรม ก็ได้มีการจ้างบริษัทให้มาศึกษาในเรื่องของเศรษฐกิจพิเศษ แถบอำเภอแม่สอด แม่ละมาด พบพระ ผมว่าแรงผลักดันข้อมูลจากพื้นที่ก็คือ จากประชาคม จากคณาจารย์ จากจังหวัด จากหอการค้า จากสภาอุตสาหกรรม เหล่านี้จะเป็นตัวที่ช่วยกำหนดในเรื่อง

นี้ได้ ก็คือ ถ้าในระดับพื้นไม่ช่วยกันผลักดัน เราจะมารอให้ภาครัฐเขามากำหนดให้ก็คงจะไม่เหมาะสม เพราะคนในพื้นที่ย่อมรู้ปัญหาได้ดีกว่าคนอื่น

**ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช)** ได้กล่าวเพิ่มเติม

เกี่ยวกับตัวเลขที่ไทยเราเสียดุลการค้า คิดเป็นมูลค่าปีละ 4 หมื่นกว่าล้านบาท ซึ่งไทยก็ได้นำตัวเลขตรงนี้ไปขอเจรจากับทางพม่าว่า ตัวเลขตรงนี้มีสิทธิ์ที่จะ Balance Trade หรือไม่ ในช่วงแรก อาจจะขอ 50% ของมูลค่า เพราะว่าในระยะเปียบของพม่าในการที่จะนำสินค้าเข้าต้องมี Import license ก็คือ ผู้ประกอบการ Export ของท่าไหน ก็จะมีสิทธิ์ Import สินค้าในมูลค่าที่เท่ากัน แต่ตอนนี้ พม่าเขา Export สินค้ามาให้ไทยจนไทยเสียดุลการค้า 4 หมื่นกว่าล้านบาท เพราะฉะนั้นไทยก็ควรมีสิทธิ์นำสินค้าเข้าไปในพม่าประมาณ 4 หมื่นล้านบาทเช่นกัน หรือในช่วงแรก อาจจะขอนำเข้า 50% ก็คิดเป็นประมาณ 2 หมื่นล้านบาทก่อน แล้วค่อยๆ เพิ่มเป็น 3 หมื่นล้านบาท และ 4 หมื่นล้านบาท เพื่อสร้างสมดุลทางการค้า ตรงนี้คิดว่าน่าจะสนใจ ถ้าตกลงกันได้แบบนี้ผู้ประกอบการจะส่งออกได้อีกมาก

**ความคิดเห็นของผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออก อำเภอแม่สอด**

**คุณผดุงศักดิ์ เอื้ออารยะมนตรี (หจก.เอ๊ยบคิมจวันจัน: ส่งออกวัสดุก่อสร้าง)** ได้ให้ความเห็นว่า ความจริงไทยมีปัญหาเกี่ยวกับพม่ามาโดยตลอด ซึ่งบางที่เราก็คิดแทนพม่ามาโดยตลอดบางที่ก็เสียเวลาเปล่า เพราะว่าชายแดนมีปิดมีเปิด ซึ่งก็เป็นแบบนี้มาโดยตลอด และก็เป็นปัญหาของพม่ามาโดยตลอด คือพม่าเองก็ต้องดูว่าพม่าเองก็มีปัญหา พม่ามีชนกลุ่มน้อยมาก ปัญหาชนกลุ่มน้อยภายในประเทศพม่ายังจัดการไม่ได้เลย และปัญหานี้ก็เป็นปัญหาที่กระทบกระทั่งกับไทยมาโดยตลอด บางที่เป็นปัญหาภายนอกที่ไทยเองไม่สามารถจะไปจัดการให้เขาได้ เพราะบางที่ไทยเองแม้แต่ในขณะนี้ก็ยังช่วยตัวเองไม่รอด บางที่เราอาจจะต้องมองภาพให้ดี มองให้ชัดเจน ซึ่งบางที่เราต้องขังใจในการนำเสนอว่า เราอาจจะนำเสนอในสิ่งที่พม่าเขาไม่ต้องการ หรือไม่พม่าเขาก็อาจจะคิดว่าพวกที่มาเสนออาจจะได้อะไรพิเศษ สรุปแล้วก็คือประเด็นในเรื่องของความไว้วางใจ และในประเด็นนี้ถือประเด็นปัญหาที่สำคัญเลยทีเดียว

ในเรื่องของการค้าก็คงจะต้องดำเนินการไปตามน้ำ คือ ถ้าพม่าต้องการก็ส่งสินค้าให้ ถ้าไม่ต้องการก็หยุด เพราะเราไม่สามารถฝืนกระแสและทวนกระแสได้ แต่ผมก็เห็นด้วยว่าวิธีที่จะขอสิทธิพิเศษกับพม่าในฐานะที่มีชายแดนติดกันเหมือนอย่างที่จีนใช้วิธีนี้กับพม่าเหมือนกันแล้วก็ใช้ได้ด้วย บางที่เราก็ต้องต่อรองเป็นกรณีไป แต่เราก็ต้องเลือกวิธีที่ดีที่สุดด้วยเช่นกัน

**คุณจิรารัตน์ จันทรกระจ่าง (บริษัท จิรารัตน์ซันเทรด จำกัด: นำเข้าหอมแดง)** ได้ให้ความเห็นว่า กรณีการนำเข้าหอมแดงไม่มีปัญหาอะไร ถ้านำเข้าอยู่ในโควตา และในการนำเข้าต้องให้ตัวแทนของรัฐบาลประเทศพม่าที่สามารถดำเนินการได้ ให้เขาเป็นคนดำเนินการให้ก็จะไม่มีปัญหาอะไร

**ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช)** ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า

วิธีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ซึ่งทางหอการค้าจังหวัดตากได้เสนอไปทางจังหวัดตาก และทางจังหวัดตากก็ได้มอบหมายให้ทางภาคเอกชนดำเนินการ เพราะภาคเอกชนสามารถติดต่อกับฝ่ายพม่าได้ตลอดซึ่งทางข้าราชการมาสามารถทำได้ ตรงนี้จะมีงบประมาณส่วนหนึ่งที่ให้หอการค้าจังหวัดตากดำเนินการติดต่อกับข้าราชการฝั่งพม่า ซึ่งถือเป็นการดีสำหรับการค้า

สำหรับปัจจัยภายในของประเทศพม่า นั้น คิดว่าถ้าปัญหาชนกลุ่มน้อยยุติเมื่อไหร่ ก็จะมีเงินตราสะพัดมากมาย แต่ในการแก้ปัญหาชนกลุ่มน้อย เราต้องรู้ให้ลึกว่าควรจะแยกแยะอย่างไร แต่โดยรวมแล้วพม่าก็มีปัญหาเรื่องชนกลุ่มน้อยที่ทางพม่าไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งทางพม่าก็บอกว่าไทยสนับสนุนพวกนี้อยู่ ความจริงแล้วไทยไม่สามารถไปยุ่งเรื่องภายในของพม่าได้ ซึ่งถ้ารัฐบาลสั่งการให้จัดการปัญหาเรื่องนี้อย่างจริงจังก็จะเกิดผลดีอย่างมหาศาล ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการท่องเที่ยว และการค้าที่จะทำให้เกิดผลกำไรอย่างมหาศาล

**คุณประเสริฐ จิงกิจรุ่งโรจน์ (ทจก. หยูล้ง อินเตอร์เทรด: ส่งออกสินค้าอุปโภคบริโภค)** ได้ให้ความคิดเห็นว่า

เรื่องหลักในส่วนของปัญหาการค้าชายแดนในส่วนของแม่สอดเป็นเรื่องของความไม่ไว้วางใจในระดับรัฐบาล และในปัจจุบันก็ยังเป็นปัญหาอยู่ และไทยเองก็ไม่ได้สร้างความไว้วางใจให้กับฝั่งพม่า แม้แต่ระดับของการค้าขายเองก็เช่นเดียวกัน อย่างเช่น เรื่องของ Contact Farming ที่ไทยสนับสนุนให้ทางพม่าปลูกพืชพันธุ์ในฝั่งพม่า ในขณะที่รัฐบาลพม่าประกันราคาให้กับคนของพม่าว่าจะได้ราคาเท่าไร แต่เอกชนไทยที่ไปรับซื้อสินค้ามาจากพม่ากลับไปกดราคาเขา อันนี้ทำให้พม่าเขาเจ็บปวดกับไทยเราในหลายๆ เรื่อง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของไม้ อาหารทะเล เป็นต้น สินค้าเหล่านี้ถึงผ่านไทยไปประเทศอื่น ไม่ลงที่ประเทศไทย อย่างเช่น ปู จีนให้ราคาดีกว่า, หยก เมื่อก่อนแม่สอดขึ้นชื่อในเรื่องของหยก แต่ด้วยความไม่ชัดเจนในเรื่องกฎหมาย ทำให้หยกหายสาบสูญไปจากแม่สอด ซึ่งจากแม่สอดกลับไปอยู่ที่เมืองจีน อินเดีย จากการที่ได้ไปศึกษาดูงานที่จีน ก็เห็นความเหมาะสมว่าเหมาะสมแล้วที่จีนกลายเป็นเมืองของอัญมณี และหยกที่เคยอยู่ในแม่สอดกลับไปอยู่ที่จีนหมด เพราะเมืองไทยไม่สามารถทำการค้าหยกได้ ทำให้ไทยเสียโอกาสการค้าชายแดนตรงนี้ไป ก็เป็นผลมาจากที่ ไทยไม่ได้

ต้อนรับสินค้าจากประเทศจีนตั้งแต่แรก ทั้งๆ ที่ภูมิประเทศของไทยเป็นภูมิประเทศที่ดีมาก ซึ่งสามารถทะลุสินค้าไปถึงจีน อินเดีย และตุรกี ได้ แต่ทำไมไม่มีการสร้างโอกาสให้กับตัวเองขึ้นมาเพราะฉะนั้นโอกาสตรงนี้ก็เลยหายไป

ส่วนในเรื่องความนิยมในสินค้าไทยนั้น พม่า ลาว และกัมพูชา พวกเขายังนิยมสินค้าไทยมากจากการค้าขายอย่างต่อเนื่องกันมาพวกเขาได้สัมผัสกับสินค้าไทย และตอนนี้จะเห็นว่าพม่าไม่ได้โดดเดี่ยวเพราะไม่ว่าประเทศใดก็จะต้องจะเข้ามาทำการค้าขายกับประเทศพม่าอยู่ แต่ยังดีที่ว่าพม่ายังนิยมของไทย ตรงนี้ ไทยเราจึงต้องรักษาคุณค่าของไทยนิยมไว้ให้ได้มากที่สุด และที่น่าเป็นห่วงก็คือ เรื่องที่พม่าพยายามตัดโอกาสของสินค้าไทยไป หรือว่ามีการลดบทบาทของไทยไป ทำให้ไทยขาดช่องทางในการสร้างความชื่นชอบในสินค้าไทยให้กับคนพม่า และ ณ ตอนนี สิ่งที่สำคัญที่สุดคือไทยต้องหาช่องทางอื่นๆ เพิ่มเข้ามาแก่สถานการณ์ในตอนนี

**คุณสุวิทย์ ความนิวงศ์ (หจก. ฟาฮัดคานอิมพอร์ตเอ็กพอร์ต: ทำการค้าระบบบริการ)** ได้ให้ความคิดเห็นว่า

การค้าระบบปัจจุบันกับสมัยก่อนแตกต่างกันมาก เพราะคู่ค้าของไทยเราเริ่มหนีหายจากเราไป เพราะคู่ค้าเริ่มหาช่องทางที่จะสะดวกมากขึ้น อย่างเมื่อก่อน พม่าจะเข้ามาซื้อสินค้าในตัวเมืองแม่สอด โดยมีคนในพื้นที่แม่สอดเป็นตัวกลาง ปัจจุบันพม่าจะเดินทางเข้าสู่แหล่งสินค้าเอง จะเห็นได้ว่าสินค้าที่จะเข้าไปในพม่าจะมาจากกรุงเทพโดยตรง แล้วยื่นเอกสารที่ด่านศุลกากรแล้วข้ามไปได้เลย ปัจจุบันคนในพื้นที่แม่สอดที่ยังอยู่ได้เพราะยังมีการค้าเดิมอยู่ และยังมีกรให้เครดิตกัน ถึงยังทำการค้ากันได้

ส่วนในเรื่องระบบราชการ ซึ่งไทยเราเองที่สร้างระบบให้เกิดปัญหากับตัวเอง เพราะยังรักษาเอกราชของแต่ละหน่วยงานกันอยู่ แต่ละหน่วยงานไม่ยอมลงกัน ทั้งๆ ที่ หน่วยงานราชการเป็นงานที่สามารถทำงานร่วมกันได้เพื่อเศรษฐกิจของตัวเอง แต่กลายเป็นว่าระบบราชการไปฆ่าเศรษฐกิจของประเทศเอง ขณะนี้การพูดคุยกันเราก็ยังพูดคุยกันอยู่บนโต๊ะ เพราะยังไม่มีใครกล้าที่จะนำไปปฏิบัติจริง ซึ่งในเวียดนามเพิ่งแก้ปัญหาในเรื่องของระบบเสร็จสิ้นไป และมีกระแสข่าวว่ามีระบบการค้าที่ดีกว่าประเทศไทย อีกหน่อยพม่า ลาวก็คงเช่นเดียวกัน ก็คงจะก้าวหน้าข้ามประเทศไทยไปเช่นกัน

**ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช)** ได้กล่าวเสริมว่า

ไทยมีแนวคิดในเรื่องของ One Stop Service มาประมาณ 10 ปีแล้ว ถึงตอนนี้ พม่าเขานำเอาหลักการนี้ไปทำก่อนจนสำเร็จไปขั้นหนึ่งแล้ว ไทยก็ควรหันกลับมาดำเนินการหลักการนี้อย่างจริงจัง ซึ่งคิดว่าถ้าไทยทำระบบนี้สำเร็จจะทำให้การค้าของไทยประสบความสำเร็จแน่นอน

ส่วนในเรื่องของการท่องเที่ยว ความจริงแล้วถ้าทำให้ไทยกลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวได้ เงินตราจะสะพัดเข้ามาในไทยมหาศาล หลักใหญ่แล้วพวกคนที่มีสตางค์ในประเทศพม่าอยากจะเข้ามาเที่ยวในไทย แต่เนื่องจากการขอ passport ทำยากมาก ก็ได้มีการเสนอให้มีการทำ Border Pass สำหรับชาวพม่า ลาว และเขมร ที่จะมาท่องเที่ยวในไทย โดยให้มีการกำหนดจุดที่จะอนุญาตให้ท่องเที่ยวได้ อย่างตอนนี้ ลาว ก็ขอเดินทางเข้ามาถึงจังหวัดขอนแก่น ปัจจุบันก็ขอเข้ามาถึงจังหวัดอุดรธานี และในขณะเดียวกัน ถ้าไทยเราเปิดโอกาสให้กับคนพม่าบ้าง เศรษฐกิจก็จะดีขึ้นอย่างแน่นอน และแม่สอดก็จะได้ผลประโยชน์ในด้านการท่องเที่ยวที่มีนักท่องเที่ยวมากินมาใช้ ในส่วนของมาตรการวิธีการป้องกัน ก็ให้ใช้ผู้ทำงานท่องเที่ยวที่ถือตัวตามกฎหมาย ทำหนังสือค้ำประกันกับ ตม. หัวละ 50,000 บาท หรือ 100,000 บาท รับรองได้ว่าไทยเรามีรายได้มหาศาล ตอนนี้ จีนก็อยากขอเข้ามาเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนเขมรก็อยากจะขอมาเที่ยวทางพัทยา ซึ่งส่วนนี้สำคัญ ก็ขอเสนอแนวคิดตรงนี้ว่าอยากให้มีการผลักดันให้เกิดความเป็นไปได้

คุณจิรารัตน์ จันทรกระจ่าง (บริษัท จิรารัตน์ซันเทรอด จำกัด: นำเข้าหอมแดง) ได้ให้ความคิดเห็นว่า

การทำการค้าระหว่างประเทศ เราไม่ควรมองแค่แนวชายแดน การจะเกิดต้องเกิดจากข้างใน ชายแดนถึงจะได้ไม่มีปัญหา เหมือนกับ Contact Farming ที่สร้างรายได้ให้กับชนกลุ่มน้อย แต่ชนกลุ่มน้อยพวกนี้ต้องไม่ลืมว่ายังงัยพวกเขาก็คือคนของประเทศพม่า เพราะฉะนั้นการจะทำอะไรก็แล้วแต่ก็ต้องคำนึงถึงความมั่นคงด้วย เพื่อจะได้ไม่ทำให้เกิดปัญหาขึ้นระหว่างประเทศ

พาณิชย์จังหวัดตาก (คุณวุฒิชัย วงษ์นาคเพชร) ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า

ไม่ว่าอย่างไรก็อย่าลืมมองครปครองส่วนท้องถิ่น ในเรื่องการนำเข้าและส่งออก ที่ผ่านมา ผู้ประกอบการในท้องถิ่นที่ทำการค้าในการนำเข้าหรือส่งออก ทางท้องถิ่นเองก็ยังมีรายได้อยู่ แต่ปัจจุบันนี้ ผู้ประกอบการในท้องถิ่น มีประมาณ 30-40% เท่านั้นเองที่ส่งออก ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นผู้ประกอบการที่มาจากกรุงเทพฯมากกว่า เพราะฉะนั้นแล้วท้องถิ่นไม่ได้อะไรเลย ทั้งๆ ที่ผู้ส่งออกมาใช้ระบบสาธารณูปโภคของท้องถิ่น ถ้าได้มีการกำหนดแผน ก็ขอให้อย่าลืมกำหนดในเรื่องของค่าธรรมเนียม ในเรื่องของศุลกากร ในเรื่องของภาษีอากร ของผู้มีรายได้จากการส่งสินค้าออก ให้กลับคืนมายังท้องถิ่นบ้าง

เทศบาลเมืองแม่สอด (คุณชัยวัฒน์ วิจิตรธรรมวงศ์) ได้กล่าวที่แจ้งว่า

ในเรื่องของแรงงาน ท่านนายกเทศมนตรีเทศบาลเมืองแม่สอดกำลังผลักดันอยู่ และในเรื่องนี้ได้นำเรียนหารือกับท่านรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงานแล้ว ซึ่งท่านได้เห็นด้วย และอยู่ในขั้นตอนที่จะ

เสนอร่าง แต่ในช่วงนี้ยังไม่มีสภาผู้แทนราษฎร การแก้กฎหมาย หรือการเดินหน้าอะไรต่างๆ ก็ยังไม่สามารถ

**ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช)** ได้กล่าวเสริมว่า

เรื่องแรงงาน ณ ขณะนี้ ทางรัฐบาลให้อำเภอแม่สอด ระนอง และแม่สาย เป็นที่สำหรับพิสูจน์สัญชาติที่ฝั่งพม่า ซึ่งแรงงานที่ใช้ในท้องถิ่นมีค่อนข้างมาก ทั้งในส่วนขององค์การบริหารส่วนตำบลและเทศบาล และค่าธรรมเนียมการใช้แรงงานในท้องถิ่นก็น่าจะสามารถของบประมาณมาสนับสนุนให้กับท้องถิ่นได้

**เทศบาลเมืองแม่สอด (คุณชัยวัฒน์ วิจิตรธรรมวงศ์)** ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า

การประชุมที่ กพร. และส่วนข้อมูลของทางสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้แจ้งข้อมูลว่า รัฐบาลต้องรับผิดชอบในเรื่องของคนไทยที่ใช้ระบบสาธารณูปโภค ปีละประมาณ 3,000 - 4,000 บาท/หัว/คน/ปี แต่แรงงานที่เข้ามาทำงานที่แม่สอดใช้สาธารณูปโภคแล้วไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายอะไรเลย ผู้ประกอบการได้ประโยชน์อย่างเดียว เพราะฉะนั้น ต่อไปนี้ถ้าผู้ประกอบการจะใช้แรงงานต่างด้าว ผู้ประกอบการต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ ผู้ประกอบการก็เลยเสนอน่าจะเริ่มตั้งแต่ 500 บาท/หัว/คน/ปี เพราะฉะนั้นผู้ประกอบการที่อยู่ในพื้นที่ใด ต่อไปในอนาคตถ้าอยู่ในเขตเทศบาลตำบลแม่สอดก็ต้องเสียให้กับแม่สอด ถ้าอยู่อบต.แม่ปะ ก็เสียให้กับแม่ปะ เป็นจำนวนต่อหัวต่อคนต่อปี แต่ในที่ประชุมคณะรัฐมนตรีที่ได้มีมติอนุมัติไปแล้ว ในเรื่องของการเก็บค่าเฉลี่ย ซึ่งไม่ได้ให้เริ่มต้นที่ 500 บาท/หัว/คน/ปี แต่ให้ปรับไปตามสภาพของท้องถิ่น

**พาณิชย์จังหวัดตาก (คุณวุฒิชัย วงษ์นาคเพชร)** ได้สรุปประเด็นว่า

การระดมความคิดเห็นในครั้งนี้ น่าจะเกี่ยวกับการที่รัฐบาลให้แม่สอดเป็นเมืองเศรษฐกิจพิเศษ ประเด็นอยู่ตรงนั้น จริงๆ ปัญหาอยู่ที่ตัวเรา เราต้องยอมรับว่าหน่วยงานราชการของไทยเรา เขาไม่ได้มีความพึงพอใจแค่เงินเดือนของเขา เขาทำอะไรเขาก็คิดเสมอว่าแล้วเขาจะได้อะไร ถ้าเขาไม่ได้ประโยชน์กับตัวเขา เขาก็ไม่ทำไม่สนับสนุนไม่เซ็นผ่าน

ในส่วนของพม่า เราก็ยอมรับว่า เป็นเรื่องจริงที่เราไปเจรจากับกระทรวงพาณิชย์ ประเทศพม่าว่า ถ้าทางจังหวัดตากมีปัญหาอะไรให้เข้าไปเจรจากับทางกระทรวงพาณิชย์ ประเทศพม่า ได้เลย อย่าไปเจรจากับชนกลุ่มน้อย อย่าไปเจรจากับกลุ่มกะเหรี่ยง DKBA ให้ไปเจรจากับทางรัฐบาลพม่าเลย ซึ่งตรงนี้ก็เป็นที่มาว่าทำไมเขาถึงพยายามผลักดันลด Border Trade ให้น้อยลง และเปลี่ยนเป็น Normal Trade ให้มากขึ้น

ในส่วนของจังหวัดตาก ถ้าจะถามว่าผู้ว่าราชการ CEO ท่านจะมีอำนาจมากแค่ไหนในการสั่งการ ก็ตอบได้ว่าท่านไม่มีอำนาจมาก มีอำนาจอยู่ในกรอบที่จะสามารถอนุมัติได้โดยไม่เจ็บตัวแค่นั้น

**รองประธานหอการค้าจังหวัดตาก (คุณบรรพต ก่อเกียรติเจริญ)** ได้กล่าวสรุปเพิ่มเติมว่า

ผู้ส่งออกที่แม่สอดมีจำนวน 140 ราย มาจากระนอง เชียงใหม่ กรุงเทพฯ เชียงราย เป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ จำนวน 20 ราย คิดเป็นสัดส่วน 29.2 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดที่เป็นของพ่อค้าท้องถิ่น ผู้ส่งออกที่มาจากที่อื่นคิดเป็น 25.3% ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีมูลค่า 10 ล้านบาทขึ้นไป คิดเป็น 6.4% ของจำนวนผู้ส่งออกทั้งหมด ส่วนผู้ส่งออก ที่มีมูลค่าน้อยกว่า 1 ล้านบาท มีอยู่ประมาณ 40.8% ของจำนวนผู้ส่งออกทั้งหมด นี่เป็นโครงสร้างของผู้ส่งออกทั้งหมด สำหรับผู้นำเข้า ปรากฏว่าเป็นส่วนของนิติบุคคลที่จดทะเบียนในจังหวัดตาก คิดเป็นร้อยละ 25.9 ของมูลค่าทั้งหมด ผู้นำเข้าที่มาจากกทม. คิดเป็นร้อยละ 9.2 ซึ่งจากตัวเลขก็เห็นได้ว่าสัดส่วนผู้ทำการค้ายังอยู่กับคนในแม่สอดในจำนวนที่เยอะอยู่

สิ่งหนึ่งที่อยากจะฝากนักธุรกิจ คือ ในความเป็นจริงไม่ว่าเราจะไปทำค้าขายกับประเทศไหน สิ่งที่เราต้องทำก็คือต้องไปเรียนรู้ปรัชญาชีวิตของเขา วิถีชีวิตของเขา วัฒนธรรมทางการค้าของเขา แล้วเรามาปรับตัวเราให้เข้ากับเขาให้ได้ เพราะไม่มีประเทศไหนในโลกที่มีวัฒนธรรมทางการค้าเหมือนกันสักประเทศ คุณอาจจะต้องพูดภาษาเขาให้ได้ ตรงนี้เป็นสิ่งที่สำคัญ ถ้าในอนาคต คนไทยจะไปค้าขายกับประเทศไหนก็แล้วแต่ ถ้าไม่เข้าใจวัฒนธรรม ไม่เข้าใจโครงสร้างภายในประเทศของเขา ก็คงจะเป็นเรื่องยากที่จะทำการค้าได้สำเร็จ ที่เราต้องศึกษาความเป็นตัวตนของประเทศเขาเพราะ เราต้องการจะไปเอาเงินจากเขา ซึ่งก็เป็นสิ่งที่ถูกต้องที่เราก็ต้องไปเรียนรู้เขา ในเวลาเดียวกัน ถ้าให้คนพม่าเข้ามาเที่ยวกรุงเทพฯ เพื่อให้เขาได้เข้ามารู้และสัมผัสประเทศไทย ซึ่งคิดว่าจะได้ประโยชน์มากกว่าจะมานั่งประชุมกันแล้ว ก็ไม่สามารถตัดสินใจได้ เพราะยังงัยเขาก็ต้องไปถามเจ้านายเขา ซึ่งการทำการค้าก็ถือเป็นวิถีชีวิตอย่างหนึ่งที่เรามาต้องไปเรียนรู้

ในเรื่องระบบขนส่ง คงต้องมีการผลักดันให้สร้างเส้นทางทางพม่าเพื่อให้สามารถนำสินค้าเข้าไปในประเทศพม่าได้สะดวกขึ้น และการสร้างความเชื่อมั่นของคุณภาพของสินค้าไทยในพม่าก็เป็นอีกเรื่องหนึ่งที่จำเป็นอย่างยิ่งที่ไทยเราต้องรักษาไว้

**รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์ ผู้ดำเนินรายการ** ได้กล่าวสรุปประเด็นการระดมความคิดเห็น ว่า

การระดมความคิดเห็นในวันนี้ นับว่าเป็นประโยชน์มหาศาลต่อการพัฒนาการค้าชายแดน เป็น การนำเสนอของผู้ที่มีประสบการณ์การค้าชายแดนที่เป็นภาครัฐที่สำคัญ ได้แก่ ท่านพาณิชย์จังหวัด

ตาก ท่านนายด่านศุลกากร ภาคเอกชน ได้แก่ รองประธานหอการค้าจังหวัดตาก ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดนประเทศไทย นักธุรกิจส่งออก และนำเข้าที่ประสบปัญหาจริงๆ และตัวแทนประชาคม ซึ่งนับว่าเป็นบุคลากรหลักที่รู้ถึงปัญหาในพื้นที่จริงๆ การจัดระดมความคิดในครั้งนี้ ส่วนหนึ่งก็เป็นการเติมเต็มให้กับงานวิจัยที่ได้กล่าวตั้งแต่แรก และอีกส่วนหนึ่งจะได้เป็นการต่อยอดแนวความคิดที่มีประโยชน์เหล่านี้ โดยการจัดระดมความคิดนี้เป็นความตั้งใจที่จะทำให้เกิดการแปลงเป็นแผนปฏิบัติการ (Action Plan) เลย เพื่อที่จะให้เกิดผลในการพัฒนาได้รวดเร็วขึ้น สิ่งสำคัญของการระดมความคิดวันนี้ เป็นสิ่งที่นำไปสู่การพัฒนา อ.แม่สอด ผลประโยชน์ก็ตกกับชาวแม่สอดทุกคน ดังนั้นในวันนี้ ทุกคนต้องร่วมกันคิดโดยการร่วมกันนั้นต้องมีการระดมความคิดให้เป็นวาระแห่งท้องถิ่น หรือจังหวัดตาก (Local Agenda) ให้ได้ ซึ่งวาระประชาชนในท้องถิ่นจะเกิดขึ้นได้ก็ต้องขึ้นอยู่กับคนในแม่สอดเองไม่ว่าจะเป็นหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการเอง ไม่ว่าจะเป็กลุ่มขององค์กรประชาชนเอง ภาคประชาชนก็ต้องเข้มแข็ง เพราะฉะนั้น นอกจาก 3 ส่วนนี้ แล้วยังต้องมีหน่วยงานอีกหลายๆ หน่วยงาน ยังมีองค์กรอีกหลายๆ องค์กร เข้ามาประสานมือกัน เราจะต้องหาวิธีที่จะให้ทุกองค์กร มาพูดคุยกันเพื่อให้เกิดความเป็นไปในทิศทางเดียวกัน แล้วลงเป็นแผนปฏิบัติการ (Action Plan) ว่า ถ้าต้องการจะได้ผลแบบนี้ ควรจะมีการดำเนินการอย่างไร โดยจัดสรรงบประมาณลงไปอย่างไร ดิฉันต้องขอชื่นชมระบบการทำงานของทางหอการค้าจังหวัดตาก โดยเฉพาะ อ.แม่สอดไปไกลกว่าจังหวัดอื่นมาก และมีความเข้มแข็งมาก พิจารณาจากยุทธศาสตร์จังหวัด และโครงการที่ปรากฏอยู่ในแผนปฏิบัตินโยบายของจังหวัดตาก พบว่ามีความก้าวหน้ามาก ได้มีการกำหนดการพัฒนาการค้าชายแดนเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์ของจังหวัดที่ต้องมีการขับเคลื่อนไปสู่จุดหมาย และมีการบรรจุโครงการต่างๆ เพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายดังกล่าว ซึ่งส่วนนี้ถือเป็นเครดิตของชาวแม่สอดเอง และควรอย่างยิ่งที่ต้องดำเนินการต่อ การระดมความคิดถือเป็นสิ่งที่สำคัญ เพราะเป็นเวทีในการสะท้อนปัญหาในทุกภาคส่วน จะได้รับรู้ถึงการทำงานและปัญหาของแต่ละหน่วยงานได้มากขึ้น เพื่อจะได้มาร่วมกันหาทางแก้ไขปัญหาและอุปสรรคให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันต่อไป

สุดท้ายนี้ดิฉันต้องขอขอบคุณผู้เข้าร่วมระดมความคิดเห็นทุกท่านที่ได้กรุณาเสียสละเวลาให้ความคิดเห็นต่างๆ ที่จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งกับ การพัฒนาการค้าชายแดน การระดมความคิดนี้มีใช้ครั้งสุดท้าย ของชาวแม่สอด อาจมีครั้งต่อไป สำหรับในส่วนของดิฉันจะเก็บรวบรวม ความคิดเห็นมีค่าทั้งหลายในที่ประชุมนี้ ไปเผยแพร่ในรูปเอกสารแก่ผู้สนใจต่อไป และจะพยายามผลักดันในเรื่องการพัฒนาการค้าชายแดนต่อไป โดยจะมีการนำเสนอการร่วมระดมความคิดเห็นวันนี้ ต่อผู้ว่าราชการจังหวัดตาก และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในรูปของเอกสารและวีซีดี นอกจากนั้นยังจะนำเสนอความเห็นเหล่านี้ในที่สาธารณะ เช่น ในการประชุมประจำปีของคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์เอง ในปลายปีหน้า และอาจเป็นที่อื่นๆ ที่โอกาสอำนวย เพื่อที่จะได้กระตุ้นให้เรื่องการค้าชายแดน เป็นเรื่อง

สำคัญระดับชาติที่ทุกคนควรให้ความสนใจ ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนการพัฒนาการค้าชายแดนให้มีการพัฒนายิ่งขึ้นไป สิ่งสำคัญที่สุด คือ ภารกิจเหล่านี้ ควรที่ชาวแม่สอดเองจะต้องร่วมกันผลักดัน และพัฒนาการค้าชายแดนด้วยพลังของชาวแม่สอดเอง ขอขอบคุณค่ะ



## คำกล่าวเปิด

โครงการสัมมนา "การระดมความคิดเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์  
การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า"

วันศุกร์ที่ 15 กันยายน 2549

ณ ห้องสพเมย โรงแรมเซ็นทรัลแม่สอด อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก

โดย รองผู้ว่าราชการจังหวัดตาก

ท่านวิทยากร ท่านคณาจารย์ ท่านผู้แทนจากภาคราชการ เอกชน และท่านผู้ประกอบการ  
ธุรกิจนำเข้า-ส่งออก ทุกท่าน

กระผมมีความยินดียิ่งที่ได้มาร่วมเปิดโครงการสัมมนา "การระดมความคิดเห็น ในประเด็น  
ยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า" ในวันนี้

ปัจจุบัน การค้าชายแดนไทย-พม่า มีการเจริญเติบโตมากขึ้น เนื่องจากจังหวัดตากเป็นจังหวัด  
หนึ่งที่มีเขตติดต่อกับประเทศพม่า ทำให้ระบบเศรษฐกิจของจังหวัดตากได้รับการกระตุ้นและการ  
พัฒนาอย่างต่อเนื่องในหลายๆ ทางด้วยกัน

ดังนั้น การริเริ่มโครงการ "ศึกษาความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดนไทย-พม่า  
กรณีศึกษาที่ด่านแม่สอดจังหวัดตาก ตามยุทธศาสตร์พัฒนากลุ่มแยกอินโดจีน" เพื่อนำข้อเสนอแนะ  
ทางด้านการแก้ปัญหาและอุปสรรคทางการค้าชายที่มีความหลากหลายมาเป็นแนวทางในการพัฒนา  
เศรษฐกิจโดยรวมของการค้าชายแดนไทย-พม่า จึงถือเป็นส่วนสำคัญและเป็นประโยชน์ต่อการเพิ่ม  
ศักยภาพทางการบริหารจัดการ รวมถึงการแข่งขันการค้าชายแดนไทย-พม่า ให้มีประสิทธิภาพและเกิด  
ประสิทธิผลอันยิ่งยวดขึ้นไป พร้อมทั้งยังเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาสู่การจัดทำยุทธศาสตร์ในระดับ  
จังหวัดอีกทางหนึ่งด้วย

กระผมขอถือโอกาสนี้ขอบพระคุณทุกท่านที่ได้ให้เกียรติสละเวลาอันมีค่ามาร่วมกิจกรรม  
และสร้างเครือข่ายความร่วมมือทางวิชาการร่วมกัน และขอให้การจัดโครงการสัมมนาครั้งนี้ลุล่วงไป  
ด้วยความเรียบร้อย สำเร็จประโยชน์ตามความมุ่งหมายทุกประการ

ด้วยเวลาอันเหมาะสมนี้ กระผม ขอเปิดโครงการสัมมนา ระดมความคิดเห็น ณ บัดนี้

ขอขอบคุณ



## คำกล่าวรายงาน

โครงการสัมมนา "การระดมความคิดเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์  
การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า"

วันศุกร์ที่ 15 กันยายน 2549

ณ ห้องสพเมย โรงแรมเซ็นทรัลแม่สอด อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก

โดย รศ.ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์

ท่านรองผู้ว่าราชการจังหวัด ท่านวิทยากร ท่านผู้แทนจากภาคราชการ เอกชน และ  
ท่านผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้า-ส่งออก ทุกท่าน

การจัดโครงการสัมมนา "การระดมความคิดเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพ  
การค้าชายแดนไทย-พม่า" ในวันนี้เนื่องมาจาก คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์  
มหาวิทยาลัยนเรศวร มองว่าการค้าชายแดนไทย-พม่า มีการเจริญเติบโตมากขึ้น และจังหวัดตากก็เป็น  
จังหวัดหนึ่งที่มีอาณาเขตติดต่อกับประเทศพม่า ทำให้ระบบเศรษฐกิจของจังหวัดตากได้รับการกระตุ้น  
และการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในหลายๆ ทางด้วยกัน

ดังนั้น ทางคณะฯ จึงได้ริเริ่มโครงการ "ศึกษาความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดนไทย-  
พม่า กรณีศึกษาที่ด่านแม่สอดจังหวัดตาก ตามยุทธศาสตร์พัฒนากลุ่มแยกอินโดจีน" เป้าหมายคือ  
ศึกษาถึงรูปแบบและโครงสร้างการค้าชายแดนไทย-พม่า ได้ด้านต่างๆ อาทิเช่น ภาคการเงิน ภาคการ  
ผลิต การตลาด อุตสาหกรรม การเกษตร รวมถึงศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของการค้าชายแดนไทย-  
พม่า โดยทางคณะฯ ได้ให้การสนับสนุนทีมงาน งบประมาณ และบุคลากร ประกอบไปด้วย  
คณาจารย์และนิสิตลงพื้นที่ไปพบปะสัมภาษณ์เจ้าของผู้ประกอบการหรือผู้บริหารภาคเอกชน โดยมี  
แบบสอบถามเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาจากสถานที่จริง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ แต่ยังคงพบว่าในด้าน  
การเสนอแนะปัญหาและอุปสรรคทางการค้าชายแดนมีความหลากหลายจึงต้องการระดมความคิดเพื่อ  
พัฒนาสู่การจัดทำยุทธศาสตร์ในระดับจังหวัดต่อไป

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ จึงได้จัดโครงการสัมมนา"การระดมความคิดเห็น  
ในประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า" ขึ้นในครั้งนี โดยมุ่งหวังว่า การ  
ระดมความคิด และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการค้าชายแดนไทย-พม่า ในครั้งนี้ จะทำให้เราได้ทราบถึง  
ทราบถึงความสำคัญ ปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า ในอำเภอ  
แม่สอดในด้านต่างๆ เพื่อนำมาหาแนวทางแก้ไข ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นต่อไป

จากนี้ ดิฉันจึงใคร่ขอเรียนเชิญ ท่านรองผู้ว่าราชการจังหวัดตาก คุณสุรชัย พึ่งจิตต์ตัน ขึ้น  
กล่าวเปิดโครงการในครั้งนี้ด้วยค่ะ

**โครงการสัมมนา**  
**“การระดมความคิดเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์**  
**การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า”**

**1. ผู้รับผิดชอบโครงการ**

- คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
- หอการค้าจังหวัดตาก

**2. ผู้ประสานงานโครงการ**

- นางสาว สุจิตรา กุลวัฒนาสุวรรณ

**3. หลักการและเหตุผล**

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร มองว่าการค้าชายแดนไทย-พม่า มีการเจริญเติบโตมากขึ้น และจังหวัดตากก็เป็นจังหวัดหนึ่งที่มีเขตติดต่อกับประเทศพม่า ทำให้ระบบเศรษฐกิจของจังหวัดตากได้รับการกระตุ้นและการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในหลายๆ ทางด้วยกัน ทางคณะฯ จึงได้ริเริ่มโครงการ “ศึกษาความสามารถในการแข่งขันการค้าชายแดนไทย-พม่า กรณีศึกษาที่ด่านแม่สอดจังหวัดตาก ตามยุทธศาสตร์พัฒนากลุ่มแยกอินโดจีน” เป้าหมายคือ ศึกษาถึงรูปแบบและโครงสร้างการค้าชายแดนไทย-พม่า ได้ด้านต่างๆ อาทิเช่น ภาคการเงิน ภาคการผลิต การตลาด อุตสาหกรรม เกษตร รวมถึงศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของการค้าชายแดนไทย-พม่า โดยทางคณะฯ ได้ให้การสนับสนุนทีมงาน งบประมาณ และบุคลากร ประกอบไปด้วยคณาจารย์และนิสิตลงพื้นที่ไปพบปะสัมภาษณ์เจ้าของผู้ประกอบการหรือผู้บริหารภาคเอกชน โดยมีแบบสอบถามเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาจากสถานที่จริง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ แต่ยังคงพบว่าในด้าน การเสนอแนะปัญหาและอุปสรรคทางการค้าชายแดนมีความหลากหลายจึงต้องการระดมความคิดเพื่อพัฒนาสู่การจัดทำยุทธศาสตร์ในระดับจังหวัดต่อไป

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ จึงได้จัดโครงการสัมมนา“การระดมความคิดเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า” ขึ้นในครั้งนี โดยคณะฯ ได้เรียนเชิญผู้ที่เกี่ยวข้องมาระดมความคิดเพื่อเพิ่มศักยภาพให้มีความรู้ความเข้าใจและเสนอแนะแนวทาง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการจัดการบริหารจัดการและการดำเนินงานการแข่งขันการค้าชายแดนไทย-พม่า ในอำเภอแม่สอดจังหวัดตาก ตามยุทธศาสตร์พัฒนากลุ่มแยกอินโดจีนต่อไป

**4. วัตถุประสงค์ของโครงการ**

- 4.1 เพื่อระดมความคิดและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการค้าชายแดนไทย-พม่า
- 4.2 เพื่อหาแนวทางแก้ไข ปัญหาและอุปสรรคการค้าชายแดนไทย-พม่า

## 5. วิทยากร

- คุณนิยม ไวยรัชพานิช ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดนไทย
- คุณวุฒิชัย วงษ์นาคเพชร พาณิชยจังหวัดตาก
- คุณเพลินใจ เลิศลักษณ์วงษ์ ประชาคมอำเภอแม่สอด
- คุณชัยวัฒน์ วิจิตรธรรมวงศ์ ที่ปรึกษานายกเทศบาลเมืองแม่สอด
- คุณกฤษฎา ทองธรรมชาติ นายด่านศุลกากรแม่สอด ด้านศุลกากรแม่สอด
- คุณบรรพต ก่อเกียรติเจริญ รองประธานหอการค้าจังหวัดตาก

### ผู้ดำเนินรายการ

- รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์  
รองคณบดีฝ่ายวิชาการ คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร

## 6. ระยะเวลาการดำเนินการ

วันศุกร์ที่ 15 กันยายน 2549 เวลา 08.00 – 16.00 น.

## 7. สถานที่

โรงแรมเซ็นทรัลแม่สอด ณ ห้องสเบเมย อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก

## 8. กลุ่มเป้าหมาย หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ทั้งหมดจำนวน 50 คน

- สมาชิกหอการค้าจังหวัดตาก
- เทศบาลเมืองแม่สอด
- ด้านศุลกากรอำเภอแม่สอด
- สำนักงานจังหวัดตาก
- พาณิชยจังหวัดตาก
- กลุ่มประชาคมอำเภอแม่สอด
- สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดตาก
- การท่องเที่ยวจังหวัดตาก
- ผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้าชายแดน อำเภอแม่สอด และบุคคลผู้สนใจทั่วไป

## 9. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

9.1 ทราบถึงความสำคัญของการพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า ในอำเภอแม่สอด  
ในด้านต่างๆ และนำมาประยุกต์ใช้กับองค์กร

9.2 ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคการค้าชายแดนไทย-พม่า และแนวทางแก้ไขพร้อมทั้งพัฒนา  
ขีดความสามารถของการค้าชายแดนไทย-พม่า ในอำเภอแม่สอด

## 10. กำหนดการโครงการ

ช่วงเวลา	สัมมนาวิชาการ	วิทยากร
08.00 – 08.30 น.	ลงทะเบียนและรับเอกสาร	-
08.30 – 09.00 น.	กล่าวรายงาน	รองคณบดีฝ่ายวิชาการ (รศ.ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์)
08.30 – 09.00 น.	กล่าวเปิดโครงการ และ กล่าวต้อนรับ	รองผู้ว่าราชการจังหวัดตาก (คุณสุรชัย พึ่งจิตต์ตน)
<b>ระดมความเห็นเกี่ยวกับยุทธศาสตร์การพัฒนากการค้าชายแดนไทย-พม่า</b>		
09.00 – 12.00 น.	"โอกาสและสู่ทางการลงทุนตามแนว ตะเข็บชายแดน"	ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน คณะกรรมการค้าชายแดน (คุณนิยม ไวยรัชพานิช )
	"CONTACT FARMING"	หัวหน้าพาณิชย์จังหวัดตาก (คุณวุฒิชัย วงษ์นาคเพชร)
	*พักรับประทานอาหารว่าง*	
	"การค้าชายแดนให้ประโยชน์และเสีย ประโยชน์อะไรบ้าง"	ประชาคมอำเภอแม่สอด (คุณเพลินใจ เลิศลักษณ์วงษ์)
12.00 – 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน	-
13.00 – 16.00 น.	"การพัฒนาอำเภอแม่สอด"	ที่ปรึกษานายกเทศบาลเมืองแม่สอด (คุณชัยวัฒน์ วิจิตรธรรมวงศ์)
	"ปัญหาและอุปสรรคการค้าในแง่มุม ของด้านศุลกากรแม่สอด"	นายด่านศุลกากรแม่สอด ด้านศุลกากรแม่สอด (คุณกฤษฎา ทองธรรมชาติ)
	*พักรับประทานอาหารว่าง*	
	"ปัญหาและอุปสรรค และมาตรการการ ส่งออก"	รองประธานหอการค้าจังหวัดตาก (คุณบรรพต ก่อเกียรติเจริญ)
16.00 – 16.10 น.	ปิดโครงการ	รศ.ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์



ที่ ศธ.0527.20/พิเศษ

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์  
มหาวิทยาลัยนเรศวร อำเภอเมืองพิษณุโลก  
จังหวัดพิษณุโลก 65000

1 กันยายน 2549

เรื่อง ขอรื่นเชิญเข้าร่วมเป็นเกียรติในโครงการสัมมนา

เรียน ผู้ประกอบการ

สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. โครงการบริการวิชาการ จำนวน 1 ชุด  
2. แบบตอบรับเข้าร่วมสัมมนา จำนวน 1 ชุด

ด้วย คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวรร่วมกับหอการค้าจังหวัดตาก มีความประสงค์จะจัดโครงการสัมมนา "การระดมความคิดเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า" ในวันศุกร์ที่ 15 กันยายน 2549 ตั้งแต่เวลา 8.00 - 16.00 น. ณ ห้องสเปซเมย์ โรงแรมเซ็นทรัลแมสฮอต อำเภอแมสฮอต จังหวัดตาก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อระดมความคิดเห็นของตัวแทนภาครัฐ ภาคเอกชน ตัวแทนภาคเอกชน ตัวแทนมหาวิทยาลัยนเรศวร ตัวแทนผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออก ในเรื่องเกี่ยวกับการผลิต การตลาด อุตสาหกรรม การเกษตร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคของการค้าชายแดนไทย-พม่า ทั้งนี้เพื่อเอื้อประโยชน์ในการเพิ่มขีดความสามารถทางการบริหารจัดการ การค้าชายแดนไทย-พม่าให้แก่องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนให้เกิดการพัฒนาในทางที่ดียิ่งขึ้นต่อไป

โอกาสนี้ คณะฯ จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเป็นเกียรติในโครงการดังกล่าว ตามวันเวลาที่ได้กำหนดไว้ในข้างต้น ทั้งนี้ หากท่านสนใจเข้าร่วมโครงการ คณะฯ ใคร่ขอความกรุณาให้ท่านได้โปรดตอบรับการเข้าร่วมโครงการกลับไปยังคณะฯ ตามแบบฟอร์มตอบรับที่แนบมาพร้อมนี้

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี และขอขอบพระคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์)

รองคณบดีฝ่ายวิชาการ ปฏิบัติราชการแทน

คณบดีคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์



ที่ ศธ.0527.20/ว.2304

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์  
มหาวิทยาลัยนเรศวร อำเภอเมืองพิษณุโลก  
จังหวัดพิษณุโลก 65000

8 กันยายน 2549

เรื่อง ขอเรียนเชิญทำข่าว

เรียน หัวหน้าฝ่ายข่าว

สิ่งที่ส่งมาด้วย ตัวโครงการ จำนวน 1 ฉบับ

ด้วย คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวรร่วมกับหอการค้าจังหวัดตาก จะจัดโครงการสัมมนา "การระดมความคิดเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า" ในวันศุกร์ที่ 15 กันยายน 2549 ตั้งแต่เวลา 8.00 - 16.00 น. ณ ห้องสุมเมย โรงแรมเซ็นทรัลแมสซอด อำเภอแมสซอด จังหวัดตาก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อระดมความคิดเห็นของตัวแทนภาคราชการ ตัวแทนภาคเอกชน ตัวแทนมหาวิทยาลัยนเรศวร ตัวแทนผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออก ในเรื่องเกี่ยวกับการผลิต การตลาด อุตสาหกรรม การเกษตร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคของการค้าชายแดนไทย-พม่า ทั้งนี้เพื่อเอื้อประโยชน์ในการเพิ่มขีดความสามารถทางการบริหารจัดการ การค้าชายแดนไทย-พม่าให้แก่องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนให้เกิดการพัฒนาในทางที่ดียิ่งขึ้นต่อไป

โอกาสนี้ คณะฯ จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเพื่อทำข่าวในโครงการดังกล่าว ซึ่งคาดว่าโครงการดังกล่าวนี้มีประโยชน์แก่สาธารณะชนและสังคมตามสมควร คณะฯ ได้แนบตัวโครงการและรายชื่อวิทยากรหลักในการระดมความคิดเห็นดังกล่าวมาพร้อมนี้ด้วยแล้ว คณะฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าคงได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดีและขอขอบพระคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และใคร่ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์)

รองคณบดีฝ่ายวิชาการ ปฏิบัติราชการแทน

คณบดีคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์



ที่ ศธ.0527.20/พิเศษ

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์  
มหาวิทยาลัยนเรศวร อำเภอเมืองพิษณุโลก  
จังหวัดพิษณุโลก 65000

1 กันยายน 2549

เรื่อง ขอเรียนเชิญท่านเป็นวิทยากรพิเศษ

เรียน

- สิ่งที่ส่งมาด้วย
1. โครงการบริการวิชาการ จำนวน 1 ชุด
  2. แบบตอบรับเป็นวิทยากรพิเศษ จำนวน 1 ฉบับ

ด้วย คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวรร่วมกับหอการค้าจังหวัดตาก จะจัดโครงการสัมมนา "การระดมความคิดเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า" โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อระดมความคิดเห็นของตัวแทนภาคราชการ ตัวแทนภาคเอกชน ตัวแทนมหาวิทยาลัยนเรศวร ตัวแทนผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออก ในเรื่องเกี่ยวกับการผลิต การตลาด อุตสาหกรรม การเกษตร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคของการค้าชายแดนไทย-พม่า ทั้งนี้เพื่อเอื้อประโยชน์ในการเพิ่มขีดความสามารถทางการบริหารจัดการ การค้าชายแดนไทย-พม่าให้แก่องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน ให้เกิดการพัฒนาในทางที่ดียิ่งขึ้นต่อไป

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้ที่มีความรอบรู้ มีความสามารถโดดเด่น และมีผลงานเป็นที่ประจักษ์ทั่วทั้งประเทศ ในเรื่องเกี่ยวเนื่องกับ การค้าชายแดนไทย-พม่า โอกาสนี้ คณะฯ จึงใคร่ขอเรียนเชิญท่านเป็นวิทยากรพิเศษในโครงการดังกล่าว ในวันศุกร์ที่ 15 กันยายน 2549 ตั้งแต่เวลา 08.00 - 16.00 น. ณ ห้อง สบเมย โรงแรมเซนทรัลแม่สอด อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ทั้งนี้ คณะฯ ใคร่ขอความกรุณาจากท่านได้โปรดตอบรับเป็นวิทยากรพิเศษ ตามแบบฟอร์มตอบรับที่แนบมาพร้อมนี้

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าคงได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี และขอขอบพระคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์)

รองคณบดีฝ่ายวิชาการ ปฏิบัติราชการแทน

คณบดีคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์



ที่ ศธ.0527.20/พิเศษ

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์  
มหาวิทยาลัยนเรศวร อำเภอเมืองพิษณุโลก  
จังหวัดพิษณุโลก 65000

1 กันยายน 2549

เรื่อง ขอเรียนเชิญท่านให้เกียรติเป็นประธานเปิดงาน

เรียน ผู้ว่าราชการจังหวัดตาก

สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. โครงการบริการวิชาการ จำนวน 1 ชุด  
2. คำกล่าวเปิดโครงการ จำนวน 1 ฉบับ

ด้วย คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวรร่วมกับหอการค้าจังหวัดตาก จะจัดโครงการสัมมนา "การระดมความคิดเห็น ในประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่า" โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อระดมความคิดเห็นของตัวแทนภาคราชการ ตัวแทนภาคเอกชน ตัวแทนมหาวิทยาลัยนเรศวร ตัวแทนผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออก ในเรื่องเกี่ยวกับการผลิต การตลาด อุตสาหกรรม การเกษตร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคของการค้าชายแดนไทย-พม่า ทั้งนี้เพื่อเอื้อประโยชน์ในการเพิ่มขีดความสามารถทางการบริหารจัดการ การค้าชายแดนไทย-พม่าให้แก่องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน ให้เกิดการพัฒนาในทางที่ดียิ่งขึ้นต่อไป

คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ว่าราชการจังหวัดตาก ได้ให้เกียรติรับเป็นประธานในพิธีเปิดงานโครงการดังกล่าว เพื่อเสนอแนวคิดและอธิบายให้เห็นภาพรวมของการพัฒนาศักยภาพการค้าชายแดนไทย-พม่าในจังหวัดตาก ในวันศุกร์ที่ 15 กันยายน 2549 ตั้งแต่เวลา 08.15 - 09.00 น. ณ ห้อง สบเมย โรงแรมเซนทรัลแม่สอด อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ทั้งนี้ หากท่านเห็นสมควรประการใด ขอความกรุณาได้โปรดแจ้งให้ทางคณะฯ ทราบด้วย จักเป็นพระคุณยิ่ง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและใคร่ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์)

รองคณบดีฝ่ายวิชาการ ปฏิบัติราชการแทน

คณบดีคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์

## รายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการสัมมนา

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน
1	คุณสุรัชย์ พึ่งจิตติติน	รองผู้ว่าราชการจังหวัดตาก
2	รศ.ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
3	ดร.วนาวลัย์ ดาดี	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
4	คุณนิยม ไวยรัชพานิช	ประธานคณะกรรมการการค้าชายแดน
5	คุณวุฒิชัย วงษ์นาคเพชร	หัวหน้าสำนักงาน สำนักงานพาณิชย์จังหวัดตาก
6	คุณเพลินใจ เลิศลักขณวงษ์	ประชาคมอำเภอแม่สอด
7	คุณชัยวัฒน์ วิจิตรธรรมวงศ์	ที่ปรึกษานายกเทศบาลเมืองแม่สอด
8	คุณกฤษฎา ทองธรรมชาติ	นายด่านศุลกากรแม่สอด
9	คุณบรรพต ก่อเกียรติเจริญ	รองประธานหอการค้าจังหวัดตาก
10	คุณบรรเจิด ตันตะละ	เจ้าหน้าที่ ศุลกากรแม่สอด
11	คุณสุวิทย์ ความณีวงศ์	หจก.ฟ้ายัดคานอิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต
12	คุณวิทยา นิमितสถาพร	หจก.เอกเสรี
13	คุณเมด็จ สังคุมแก้ว	ร้านนำโชคพาณิชย์
14	นายผดุงศักดิ์ เอื้ออารยะมนตรี	หจก.เอื้อบคิมจ๋วนจัน
15	คุณจิรารัตน์ จันท์กระจำง	บริษัท จิรารัตน์ซันเทรด จำกัด
16	นายสาโรจน์ เลิศวิจิตรทรัพย์	หจก.ธัญวรัตน์อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต
17	คุณบุญชัย กิจถาวรสกุล	ห้างทองกิจเจริญ
18	คุณจิระศักดิ์ ไพบูลธรรมโรจ	หจก.ไพบูลย์อิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ต
19	คุณประเสริฐ จีงกิจรุ่งโรจน์	หจก.หยุดดัง อินเตอร์เทรด
20	คุณขวัญ นະเสื่อ	ร้านอลิษา
21	คุณปภาณี หุตะมาน	เจ้าหน้าที่ หอการค้าจังหวัดตาก
22	คุณธเนศ วิริธา	สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดตาก
23	คุณอำนาจ ยิวพันธุ์	หนังสือพิมพ์เดลินิวส์
24	คุณสุชาติ ปัญญา	หนังสือพิมพ์นิวเมย
25	คุณจาดุรินทร์ ทองโพนันต์	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
26	คุณมนตรี ศรีคล้าย	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร

27	คุณสุจิตรา กุลวัฒน์สุวรรณ	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
28	คุณฉัตรชัย นิยะบุญ	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
29	คุณณัฐยา บุญสม	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร

