



บทที่ 9

การศึกษาวิจัยสถานการณ์การค้าขายแดนของ SMEs ไทย
ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค



บทที่ 9

การศึกษาวิจัยสถานการณ์การค้าชายแดน ของ SMEs ไทย ในพื้นที่ 4 ภูมิภาค

สำนักงานฯ ได้ดำเนินการจัดทำการค้าชายแดนในพื้นที่ 4 ภูมิภาค ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) และภาคใต้ โดยได้ทำการเลือกด้านการค้าชายแดน 1 แห่ง ที่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) มีบทบาทการค้าและมีศักยภาพสูง ประกอบด้วย

1) ภาคเหนือ เลือกดำเนินการศึกษา ณ ด้านศุลกากรแม่สาย จังหวัดเชียงราย มีพื้นที่ชายแดนติดกับสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

2) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เลือกดำเนินการศึกษา ณ ด้านศุลกากร จังหวัดหนองคาย มีพื้นที่ชายแดนติดกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

3) ภาคกลางรวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร) เลือกดำเนินการศึกษา ณ ด้านศุลกากรอรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว มีพื้นที่ชายแดนติดกับประเทศกัมพูชา

4) ภาคใต้ เลือกดำเนินการศึกษา ณ ด้านศุลกากรสะเดา จังหวัดสงขลา มีพื้นที่ชายแดนติดกับประเทศมาเลเซีย

อีกทั้งได้ดำเนินการศึกษาสถานการณ์การค้าชายแดนของ SMEs ไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน (ประกอบด้วย สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ประเทศมาเลเซีย และประเทศกัมพูชา) โดยใช้เครื่องมือด้านการศึกษาวิจัยที่ได้รับการยอมรับ และได้มาตรฐานตามหลักวิชาการ เพื่อทราบถึงสถานการณ์การค้าชายแดน ปัญหาและอุปสรรค พฤติกรรมการค้าชาย การขนส่งสินค้า ระบบการชำระเงิน และความต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น

ภาพรวมสถานการณ์การค้าชายแดนในพื้นที่ 4 ภูมิภาค

9.1 ภาคเหนือ

การศึกษาในครั้งนี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ณ ด้านศุลกากรแม่สาย จังหวัดเชียงราย โดยครอบคลุมธุรกิจที่มีรูปแบบโครงสร้างธุรกิจแบบปลายน้ำ ได้แก่ ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจบริการ (โรงแรม) ธุรกิจที่มีรูปแบบโครงสร้างธุรกิจแบบกลางน้ำ ได้แก่ ธุรกิจค้าส่ง ธุรกิจนำเข้า - ส่งออก ธุรกิจที่มีรูปแบบโครงสร้างธุรกิจแบบต้นน้ำ ได้แก่ ธุรกิจผลิตสินค้ากระบวนการในการขนส่ง จะมีกระบวนการนำเข้า - ส่งออกมีหลักเกณฑ์ทั่วไปเหมือนกัน ซึ่งประกอบไปด้วย บรรทุกสินค้ามาที่ด้านศุลกากรโดยจะต้องส่งข้อมูลสินค้าที่บรรทุกล่วงหน้าเข้าระบบเว็บไซต์ของกรมศุลกากร ล่วงหน้าไม่เกิน 21 วัน จากนั้นผู้ขนส่งนำสินค้ามาให้ศุลกากรตรวจสอบสินค้าว่าตรงกับข้อมูลในเอกสารที่ส่งมาหรือไม่ ในด้านตัวสินค้า ชนิดราคา ชนิดของต้องห้าม เมื่อศุลกากรตรวจเสร็จจะทำการยืนยันสินค้าและออกเอกสารให้ ซึ่งผู้ประกอบการสามารถเอาเอกสารให้ขอ VAT คืนได้ ตรวจสินค้าโดยใช้ระบบ Red Line คือ สินค้าที่ต้องสงสัยที่เจ้าหน้าที่ต้องเข้าตรวจสอบ และ Green Line คือ สินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป เมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการแล้วก็สามารถขนสินค้าเข้า - ออกด่านพรมแดน

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้การขนส่งทั้งทางบก และทางเรือโดยใช้ท่าเรือ 3 แห่ง ได้แก่ ท่าผาถ่าน ท่าวัดหลวง และท่าเรือเชียงของ ขนสินค้าขนส่งเรือโดยใช้คนงานลำเลียง ซึ่งรูปแบบการขนส่งจะเลือกจากจุดหมายปลายทาง ความสะดวก และต้นทุนต่ำสุดในการขนส่งของผู้ประกอบการ ประเภทของลูกค้า จะแตกต่างกันไปตามรูปแบบของธุรกิจ หากเป็นธุรกิจค้าปลีก ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย ชาวเมียนมาร์ ลักษณะเป็นการซื้อเพื่อการอุปโภค บริโภคเองในครัวเรือน สำหรับธุรกิจค้าส่งและธุรกิจภาคการผลิต ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นชาวเมียนมาร์ ชาวลาว และชาวจีน ลักษณะเปิดร้านค้า ซื้อเพื่อไปขายปลีก และสำหรับธุรกิจภาคบริการ ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย และชาวต่างชาติที่เดินทางมาท่องเที่ยวที่ด่านการค้าชายแดน จังหวัดเชียงราย

ปัญหาของผู้ประกอบการรายย่อยที่ประกอบธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจบริการ จากการศึกษาคะพบว่า ส่วนใหญ่จะเกิดปัญหาเรื่องการสื่อสารกับลูกค้า เนื่องจากลูกค้าจะมีทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวเมียนมาร์ ทำให้บางครั้งไม่สามารถสื่อสารให้เข้าใจกันได้

ปัญหาของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ประกอบธุรกิจค้าส่งและธุรกิจนำเข้า - ส่งออก ส่วนใหญ่ จะพบปัญหาในด้านระเบียบขั้นตอนการดำเนินงานนำเข้าและส่งออก พบว่ามีการดำเนินงานหลายขั้นตอน ส่งผลให้เกิดความล่าช้าและใช้เวลาดำเนินงานนาน

และปัญหาที่เหมือนกันในทุกธุรกิจ ผู้ประกอบการในทุกธุรกิจ จะพบปัญหาในเรื่องต้นทุนในการประกอบธุรกิจ ต้นทุนสูง ซึ่งมาจากคู่แข่งที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น ค่าแรงแพงขึ้น ปัญหาขาดแคลนแรงงาน มีการขาดแคลนในแรงงานมีคุณภาพ นอกจากนี้แล้วผู้ประกอบการค้าชายแดนมีการแข่งขันกันเอง ระหว่างรายใหญ่และรายย่อย มีการตัดราคาสินค้ากันเอง

ความต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการรายย่อยที่ประกอบธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจบริการ ส่วนใหญ่ต้องการให้มีการจัดระเบียบของผู้ที่ทำการค้าชายแดน ด้านแม่สาย ต้องการการสนับสนุนหรือจัดหาแหล่งเงินทุนในการค้าชายแดน และต้องการให้ทางภาครัฐแก้ปัญหา น้ำท่วม ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้โดยตรงต่อผู้ประกอบการในพื้นที่

ความต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐที่เหมือนกันในทุกธุรกิจ ผู้ประกอบการรายย่อย ส่วนใหญ่ต้องการการสนับสนุนและอำนวยความสะดวกในการให้บริการ การทำธุรกรรมต่างๆ แบบครบวงจรในจุดเดียว เพื่อลดขั้นตอนที่ซับซ้อน ยุ่งยากให้เหลือน้อยที่สุด และต้องการให้ทางภาครัฐจัดอบรมเกี่ยวกับกฎระเบียบ ขั้นตอนการส่งออก รวมไปถึงแนวทางในการทำธุรกิจนำเข้า และส่งออกผ่านชายแดน การชำระเงินของลูกค้ายจะเป็นเงินสดเป็นส่วนมาก และการให้เครดิตเป็นรอบ เช่น ให้เครดิต 7 วัน หรือ 30 วัน ต่อบรรยากาศการค้าที่มีความเชื่อถือได้

สถานที่ปลายทางของสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นประเทศเพื่อนบ้านของไทย ซึ่งประกอบไปด้วย สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ บริเวณจังหวัดท่าขี้เหล็ก จังหวัดเชียงตุง สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ในเขตตอนเหนือ สาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ ประเทศอินเดียฝั่งติดชายแดนเมียนมาร์ และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ในแขวงบ่อแก้ว หลวงพระบาง ห้วยทราย หลวงน้ำทา อุดมไชย

สินค้าส่งออก ได้แก่ สินค้าเพื่อการอุปโภค บริโภค อาทิเช่น น้ำมันปาล์ม น้ำมันพืช ข้าวสาร นมข้นหวาน แป้งสาลี น้ำตาล น้ำมันงาปรุงแต่ง ธัญพืช เครื่องเทศ ข้าวโพด และวัสดุก่อสร้าง น้ำมันเชื้อเพลิง

สินค้านำเข้า ได้แก่ กระเทียม ใบชาแก๊กฮวย เสื้อผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าส่วนใหญ่นำเข้าจากสาธารณรัฐประชาชนจีนบางส่วนนำเข้าจากอเมริกาและยุโรปซึ่งปริมาณการนำเข้าน้อยกว่าปริมาณการส่งออก

จากการศึกษาสามารถสรุปข้อเสนอแนะได้ดังนี้ ภาครัฐควรมีการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการอย่างเร่งด่วน โดยเฉพาะทำการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการทราบถึงระเบียบวิธีปฏิบัติ โดยวิธีการอบรมหรือแจกเอกสารแผ่นพับเพื่อให้ผู้ประกอบการมีการเตรียมความพร้อมก่อนมาถึงด่าน ภาครัฐควรมีการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจการค้าชายแดนให้มากขึ้น ควรมีการจัดตั้งศูนย์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการทำธุรกิจการค้าชายแดน อีกทั้งควรมีการสนับสนุนทางด้านแหล่งเงินทุนให้ผู้ประกอบการ

9.2 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

การค้าชายแดนไทยเติบโตต่อเนื่องสวนทางเศรษฐกิจในประเทศและเศรษฐกิจโลก เป็นผลมาจากเศรษฐกิจประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะเมียนมาร์ ลาว และกัมพูชา มีอัตราการขยายตัวที่สูง ทำให้ประชาชนมีกำลังซื้อมากขึ้น ประกอบกับค่านิยมและความเชื่อมั่นต่อสินค้าไทย รวมทั้งการที่ประเทศไทยเป็นจุดศูนย์กลางของภูมิภาค ทำให้มีความได้เปรียบทางการแข่งขันในภูมิภาคนี้ โดยประเทศไทยเกินดุลกับประเทศลาวมากที่สุด ซึ่งปัจจุบันด่านที่มีความสำคัญที่สุดในแง่การค้าชายแดนไทย - ลาว คือด่านจังหวัดหนองคายเพราะติดกับนครหลวงเวียงจันทน์ เมืองเศรษฐกิจสำคัญของประเทศลาว โดยจังหวัดหนองคายมีพื้นที่ชายแดนติดกับ สปป. ลาว เป็นจุดผ่านแดนถาวรจำนวน 2 จุด และจุดผ่อนปรนจำนวน 4 จุด และมีท่าเทียบเรือหรือด่านประเพณีอีกจำนวนมาก มีชายแดนติดกับ สปป. ลาว คือนครหลวงเวียงจันทน์กับอีก 2 แขวง ได้แก่ แขวงเวียงจันทน์ และแขวงบอลิคำไซ ซึ่งนครหลวงเวียงจันทน์เป็นเมืองเศรษฐกิจหลักของ สปป. ลาว

มูลค่าการค้าของจุดผ่านแดนถาวรและจุดผ่อนปรนของจังหวัดหนองคาย มีมูลค่าการส่งออกในปี 2557 จำนวน 5.72 หมื่นล้านบาท หรือร้อยละ 1.96 ของมูลค่าการส่งออกของ ปี 2556 และมูลค่าการนำเข้า จำนวน 3.58 พันล้านบาท หรือร้อยละ 15.30 ของมูลค่านำเข้าของ ปี 2556 โดยที่มูลค่าการค้าชายแดนของ SMEs ไทย - ลาว ณ ด่านศุลกากรต่างๆ พบว่า ปี 2557 การค้า ณ ด่านนครพนมมีมูลค่าสูงที่สุด คือ 2.64 หมื่นล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 26.00 ของมูลค่าการค้าชายแดนไทย - ลาว ของ SMEs ทั้งหมด รองลงมาคือด่านมุกดาหาร 2.30 หมื่นล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.00 และด่านหนองคาย 2.02 หมื่นล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 19.00 ตามลำดับ โดยเฉพาะการค้าชายแดน ณ ด่านนครพนมที่มีอัตราเพิ่มสูงขึ้นอย่างก้าวกระโดดต่อเนื่อง ร้อยละ 237.00

ในปี 2556 และร้อยละ 62.00 ในปี 2557 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม การค้าชายแดนของ SMEs ณ ด่านนครพนมและด่านมุกดาหารส่วนใหญ่เป็นการนำเข้า รวมถึงเป็นการค้าผ่านแดนเท่านั้นโดยพบว่าการค้า ณ ด่านนครพนมเป็นการผ่านแดนไปยังประเทศที่สามมากถึงร้อยละ 92.00 ส่วนการค้า ณ ด่านมุกดาหาร ไทยขาดดุลการค้ากับประเทศลาว 3.97 พันล้านบาท ในปี 2557

ส่วนการค้าชายแดน ณ ด่านหนองคายซึ่งมีพื้นที่ติดกับนครหลวงเวียงจันทน์พื้นที่เศรษฐกิจที่สำคัญที่สุดของประเทศลาว พบว่า มูลค่าการค้าเกิดขึ้นเป็นการค้าของสองประเทศเกือบทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 99.00 และไทยเกินดุลการค้ามาโดยตลอด อย่างไรก็ตามการค้าชายแดนที่เป็นของ SMEs ยังมีสัดส่วนที่น้อยเพียงร้อยละ 21.00 เท่านั้น แต่ก็เกินดุลการค้ามาโดยตลอด และมีโอกาสพัฒนาได้อีกมากในอนาคต สินค้าส่งออกที่สำคัญของ SMEs ในตลาดลาวคือ ส่วนประกอบเครื่องจักร คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ไฟฟ้า รวมถึงกลุ่มผลไม้ ส่วนสินค้านำเข้าที่สำคัญของ SMEs จากประเทศลาว คือกลุ่มแร่และไม้

การศึกษาค้นคว้าได้เสนอ 4 แนวทาง และมาตรการต่างๆ เพื่อแก้ปัญหา ตามความเหมาะสมของระยะเวลา คือ **มาตรการเร่งด่วน** 1) ส่งเสริมระบบการ Training บุคลากรที่เกี่ยวข้องในเรื่องการอำนวยความสะดวกทางการค้าร่วมกัน ด้วยมาตรการ 1.1) อบรม Training ร่วมกันของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องด้านพิธีการศุลกากร ทั้งสองประเทศ 1.2) อบรม Training ร่วมกันของ SMEs ทั้งสองประเทศ 1.3) อบรม Training ร่วมกันของผู้ประกอบการขนส่ง ทั้งสองประเทศ 2) ส่งเสริมให้เกิดการปฏิรูปพิธีการศุลกากรของทั้งสองประเทศ ด้วยมาตรการ 2.1) จัดทำฐานข้อมูลกฎระเบียบ ขั้นตอนปฏิบัติ ทั้งภาษาท้องถิ่นและภาษาอังกฤษ ที่อัปเดตในรูปของเว็บไซต์ให้ผู้ใช้สามารถเข้าถึงได้ง่าย 2.2) ขยายช่วงเวลาการเปิดด่าน รวมถึงการทำงานล่วงเวลา 2.3) นำระบบ ICT ที่ได้มาตรฐานมาใช้ พร้อมทั้งเชื่อมโยงข้อมูล Single Window ให้สมบูรณ์ **มาตรการระยะปานกลาง** 3) สร้างเครือข่าย SMEs เศรษฐกิจการค้าชายแดน เพื่อ 3.1) ใช้ต่อรองลดค่าธรรมเนียมธนาคารการเงินระหว่างประเทศ 3.2) ใช้พัฒนา Global Supply Chain ในอนาคต 3.3) ลดข้อขัดแย้ง และนโยบายที่ไม่เป็นธรรมระหว่างประเทศ **มาตรการระยะยาว** 4) ยกกระดับโครงสร้างพื้นฐาน ด้วยมาตรการ 4.1) แยกช่องทางการขนส่งระหว่างสินค้าและผู้โดยสาร 4.2) ทบทวนการใช้เส้นทางรถไฟระหว่างประเทศ 4.3) ยกเลิกโครงสร้างหรือบริการที่ไม่จำเป็นอันเป็นอุปสรรคทางการค้า อาทิ ค่าที่จอดรถระหว่างข้ามพรมแดน

9.3 ภาคกลาง รวมภาคตะวันออกและตะวันตก (ไม่รวมกรุงเทพมหานคร)

ตลาดการค้าชายแดนในภาคตะวันออกขนาดใหญ่ที่สุดของไทยคือบริเวณด่านศุลกากร อรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ซึ่งเป็นพื้นที่ติดต่อกับประเทศกัมพูชา เป็นพื้นที่ที่มีมูลค่าการค้ารวมกว่า 6.1 หมื่นล้านบาท โดยเป็นมูลค่าการส่งออก 5.25 หมื่นล้านบาท และมูลค่าการนำเข้า 9.23 พันล้านบาท โดยมูลค่าการค้าชายแดนผ่านด่านศุลกากรอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2557 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 7.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องนับจากปีงบประมาณ 2554 จำแนกเป็นมูลค่าการส่งออก 5.76 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีงบประมาณ 2556 ร้อยละ 12.00 มูลค่าการนำเข้า 1.32 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ร้อยละ 59.00 โดยประเทศไทยได้ดุลการค้า 4.43 หมื่นล้านบาท (ด่านศุลกากรอรัญประเทศ, 2558) สินค้าส่งออกนำเข้าที่มีมูลค่าสูงผ่านด่านชายแดนอรัญประเทศมีรายการแตกต่างกันในแต่ละปี ในปีงบประมาณ 2557 สินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยไปกัมพูชา 10 อันดับแรก ได้แก่ เครื่องยนต์รถจักรยานยนต์ อะไหล่รถจักรยานยนต์ รถไถนาคนเดินตาม รถยนต์ ตู้คอนโทรล อาหารสัตว์ ปูนซีเมนต์ โทรศัพท์มือถือ ส่วนประกอบกล้องดิจิตอล และสุกรมี่ชีวิต ส่วนสินค้านำเข้าที่สำคัญจากกัมพูชา ได้แก่ ส่วนประกอบกล้องดิจิตอล โครงสร้างที่ใส่ Optical Film มันท้าปะหลัง เศษอะลูมิเนียม (เก่าใช้แล้ว) ไอโซแทงค์สำหรับสุนัข ขึ้นส่วนอะลูมิเนียมสำหรับอิเล็กทรอนิกส์ มอเตอร์กระแสตรงขนาดเล็ก เศษทองแดง (เก่าใช้แล้ว) มอเตอร์ไฟฟ้ากระแสตรง

สำหรับการค้าชายแดนด่านอรัญประเทศ ปีงบประมาณ 2558 (ตุลาคม - มกราคม 2558) มีมูลค่าการค้ารวม 30,546 ล้านบาท เป็นมูลค่าส่งออก 22,221 ล้านบาท และมูลค่าการนำเข้า 8,325 ล้านบาท ซึ่งไทยได้ดุลการค้า 13,896 ล้านบาท ทั้งนี้ สินค้าส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ ตู้คอนโทรล เครื่องยนต์รถจักรยานยนต์ อะไหล่รถจักรยานยนต์ รถไถนาคนเดินตาม รถยนต์ เครื่องเกี่ยวขนาดข้าว ส่วนประกอบกล้องดิจิตอล อาหารสัตว์ สุกรมี่ชีวิต และปูนซีเมนต์ ส่วนสินค้านำเข้าที่สำคัญจากกัมพูชา ได้แก่ ส่วนประกอบสำหรับกล้องดิจิตอล มันท้าปะหลัง โครงสร้างที่ใส่ Optical Film ไอโซแทงค์สำหรับบรรจุก๊าซ เสื้อผ้าเก่าใช้แล้ว เศษอะลูมิเนียม (เก่าใช้แล้ว) อาหารสำหรับสุนัข (ของเล่นชนิดฟัน) ขึ้นส่วนอะลูมิเนียมสำหรับอิเล็กทรอนิกส์ เมล็ดถั่วเหลือง และสายไฟพร้อมขั้วต่อ

ผลการศึกษานี้ทำให้ทราบถึงรูปแบบการค้าชายแดนระหว่างไทยกับกัมพูชาที่เป็นไปตามระบบพิธีการศุลกากร และรูปแบบวิถีชาวบ้าน ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการที่มีการเกี่ยวข้องกับกรนำเข้าส่งออกผ่านด่าน ส่วนการศึกษารูปแบบการค้าของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือซึ่งเป็นตลาดการค้าขนาดใหญ่ในเขตชายแดน พบว่าผู้ประกอบการในตลาด

โรงเกลือส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าใหม่และมีความหลากหลาย ผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้ามือสองมีเพียงน้อยรายซึ่งลดลงจากในช่วงก่อนหน้านี้ สินค้าที่จำหน่ายได้แก่ เสื้อผ้า รองเท้า กระเป๋า เครื่องใช้ เช่น จาน ชาม อุปกรณ์ครัว ร่ม นาฬิกา ผ้า ฯลฯ โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย ซึ่งมีรูปแบบการขายทั้งลักษณะขายปลีกและขายส่ง โดยสินค้าที่นำมาจำหน่ายในตลาดโรงเกลือเป็นสินค้าจากประเทศจีนและเวียดนามส่งผ่านพ่อค้ากัมพูชาให้นำส่งสินค้าข้ามแดนผ่านด่านบ้านคลองลึก ซึ่งพ่อค้าชาวกัมพูชามีคลังสินค้าทั้งในประเทศไทยและประเทศกัมพูชา โดยสินค้าที่ส่งจากประเทศจีนและเวียดนามจะเก็บไว้ที่คลังสินค้าในกัมพูชา และแบ่งมาเก็บในคลังสินค้าที่เขาวหรือซื้อไว้ในประเทศไทย เพื่อจ่ายต่อการกระจายสินค้าให้แก่พ่อค้าแม่ค้าในตลาดโรงเกลือ การส่งสินค้าเพื่อจำหน่ายในร้านมีทั้งไปซื้อและขนสินค้าเอง หรือสั่งซื้อทางโทรศัพท์ โทรสาร ไลน์ เฟซบุ๊ก อีเมล กับตัวแทนจำหน่าย หรือสั่งซื้อจากบริษัทผู้ขายหรือผลิตสินค้าโดยตรงที่เป็นคู่ค้าประจำ

สำหรับสำรวจพฤติกรรมการซื้อขายของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีการนำเข้าส่งออกหรือเกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน ผลการศึกษาพบว่า SMEs ส่วนมากจะซื้อสินค้าและวัตถุดิบเพื่อการผลิตจากแหล่งผลิตสินค้า หรือจากแหล่งผู้ผลิตวัตถุดิบโดยตรง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการจะใช้วิธีการซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบของกิจการ โดยการสั่งซื้อทางโทรศัพท์ โทรสาร ช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่จะจำหน่ายสินค้าโดยการขายหน้าร้าน และในการขายสินค้าแต่ละครั้งผู้ประกอบการจะให้เบอร์โทรศัพท์ของร้านกับลูกค้าด้วย ลูกค้าส่วนใหญ่สั่งซื้อสินค้าด้วยวิธีการสั่งซื้อสินค้าทางโทรศัพท์

เมื่อพิจารณาถึงรูปแบบการค้าของผู้ประกอบการในตลาดโรงเกลือซึ่งเป็นตลาดการค้าขนาดใหญ่ในเขตชายแดน พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีสัญชาติกัมพูชา ทำการค้าซื้อขายด้วยเงินสดเป็นหลักโดยยอมรับทั้งเงินไทย ดอลลาร์สหรัฐ และเงินกัมพูชา ช่องทางการดำเนินธุรกิจค้าขายมีทั้งซื้อขายโดยตรงที่ร้านและการติดต่อซื้อขายทางโทรศัพท์ โทรสาร และอินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการบางรายมีบริการขนส่งสินค้าให้แบบคิดค่าใช้จ่ายและไม่คิดค่าใช้จ่าย

สำหรับผู้ประกอบการที่มีการนำเข้าส่งออกผ่านด่านและวิธีอื่นๆ และผู้ให้บริการชิปปิ้งไม่มีปัญหาการดำเนินการในฝั่งชายแดนไทย แต่จะพบปัญหาในฝั่งชายแดนกัมพูชา เนื่องจากถึงแม้ประเทศไทยใช้ระบบศุลกากรอิเล็กทรอนิกส์ (E - Custom) แต่ประเทศกัมพูชายังคงใช้ระบบเอกสารบันทึกด้วยลายมือ ส่งผลให้การขนส่งสินค้าออกจากประเทศไทยไม่คล่องตัวนัก หากระบบการทำงานและพิธีศุลกากรของกัมพูชาพัฒนามากขึ้น คาดว่าจะทำให้มูลค่าการค้าชายแดนด่านอรัญประเทศของไทยสูงขึ้น

สำหรับในส่วนของผู้ประกอบการชิปปิ้ง การรับจ่ายเงินของบริษัทที่จ้างให้ขนส่งสินค้าใช้ระบบการเปิดแอลซี (LC) สำหรับกิจกรรมชิปปิ้งมีหน้าที่เปิดใบ สป.3 ซึ่งเป็นเอกสารหลักฐานที่ต้องยื่นให้ทางด้านอรัญประเทศ จากนั้นเจ้าหน้าที่ด่านอรัญประเทศก็นำส่งเอกสารดังกล่าวส่งไปศุลกากร เพื่อแจ้งว่าสินค้าได้มีการขนส่งผ่านด่านแล้ว ซึ่งในใบ สป.3 จะแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับรถที่ขนส่งสินค้าเลขทะเบียนรถ สินค้าที่ส่ง จำนวนสินค้า เป็นต้น

9.4 ภาคใต้

สถานการณ์ทางการค้าระหว่างไทยกับมาเลเซีย พบว่า การส่งออกของไทยไปยังประเทศมาเลเซียในกลุ่มสินค้ายางพารา ผลิตภัณฑ์ยางอื่นๆ คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบมอเตอร์ไฟฟ้าและเครื่องกำเนิดไฟฟ้า ถู่มืออย่าง และรถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ แผงวงจรไฟฟ้า มีมูลค่าลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน สาเหตุเพราะภาวะเศรษฐกิจของอเมริกาและสหภาพยุโรปที่ยังไม่ฟื้นตัว ทำให้ยอดสั่งซื้อสินค้า จากอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมยาง ชะลอตัว ส่งผลกระทบต่อทางอ้อมให้มาเลเซียชะลอการนำเข้าสินค้าในกลุ่มนี้ เพื่อใช้ในการผลิตเป็นวัตถุดิบ

สินค้าส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ ยางธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์ยางอื่นๆ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบไม้แปรรูป มอเตอร์ไฟฟ้า และเครื่องกำเนิดไฟฟ้า

สินค้านำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ เครื่องจักรไฟฟ้าที่ใช้ในการโทรคมนาคมและการสื่อสาร ส่วนประกอบคอมพิวเตอร์ เเทปแม่เหล็ก และจานแม่เหล็กสำหรับคอมพิวเตอร์ สื่อบันทึกข้อมูลภาพ เสียง และเครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรมและส่วนประกอบ

ภาพรวมของการดำเนินกิจการค้าชายแดนสะเดา พบว่า ในมิติด้านสังคมของนักลงทุน สะท้อนได้จากบรรยากาศที่มีความคึกคักของการค้าในเขตการค้าชายแดนสะเดาเป็นไปอย่างปกติ ซึ่งได้รับอิทธิพลจากการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นพลวัตรตลอดช่วงเวลาของการพัฒนาที่ผ่านมา ด้านความสะดวกในการเดินทางคมนาคมที่คล่องตัวมากขึ้น การเปิดเสรีทางการค้าอาเซียน ทำให้การขนถ่ายสินค้าเป็นไปได้อย่างราบรื่นกว่าแต่ก่อนที่มีปัญหาหนทางติดจากการก่อสร้าง ความคับแคบของพื้นที่ การเข้า-ออกไม่สะดวก แต่ในปัจจุบันนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติสามารถเดินทางได้สะดวกมากยิ่งขึ้นเมื่อเทียบกับอดีตในด้านของด่านผ่านแดนสินค้า การตรวจคนเข้าเมือง เป็นต้น

ในมิติด้านการค้า ส่วนใหญ่พิจารณาจากอัตราการเติบโตของการค้าชายแดนสะเดาเมื่อเปรียบเทียบกับด้านการค้าอื่นๆ ของภาคใต้และประเทศไทยที่เคยมีประสบการณ์ร่วม ด้านการค้าชายแดนสะเดาได้รับโอกาสจากผู้ค้า นักลงทุน และลูกค้าที่หลั่งไหลเข้ามาทำการค้าอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ เขตการค้าชายแดนด้านสะเดามีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องตลอดช่วงเวลาหลายปีที่ผ่านมา จนมาถึงปัจจุบันนี้ เขตการค้าชายแดนสะเดา จึงมีอัตราการขยายตัวทางการค้าคงที่กว่าเขตชายแดนอื่น และการที่เขตการค้าชายแดนสะเดาได้รับคัดเลือกให้เป็นด้านการค้าชายแดนนำร่อง ทำให้ผู้ประกอบการเขตการค้าชายแดนสะเดาได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงก่อนด้านการค้าชายแดนอื่นๆ ทั้งในเชิงโครงสร้างขั้นพื้นฐาน การบริหารงานของด้านการค้า นโยบายการเข้าสู่การเปิดเสรีทางการค้า การปรับเปลี่ยนมาตรการทางการค้าและวิถีแห่งการลงทุน ผู้ประกอบการจึงมีการปรับตัวอย่างต่อเนื่อง จนถึงปัจจุบันเมื่อเทียบกับด้านการค้าชายแดนอื่นที่กำลังเคลื่อนเข้าสู่การเปลี่ยนแปลงในเชิงโครงสร้างทั้งแห่งทรัพยากรและการบริหาร

เมื่อพิจารณาถึงศักยภาพการจัดการด้านชายแดนไทย - มาเลเซีย พบว่า ในมิติของการจัดการด้านชายแดนไทย - มาเลเซียของด้านการค้าสะเดา ได้รับการพัฒนานำหน้าด้านการค้าอื่นๆ ด้วยการเป็นพื้นที่นำร่องตามนโยบายของรัฐบาลที่ให้การสนับสนุน พบว่า การค้าชายของผู้ค้าเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน การอำนวยความสะดวกมากขึ้นทำให้ผู้ค้าและผู้ลงทุนเกิดความคล่องตัวมากยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นการบริการจากเจ้าหน้าที่ศุลกากร อย่างไรก็ดี สัดส่วนของเจ้าหน้าที่ยังน้อย และการอำนวยความสะดวกให้เกิดความรวดเร็วยังถือว่าไม่มากนัก ซึ่งผู้ประกอบการให้ความเห็นว่า เป็นการปรับตัวของเจ้าหน้าที่ที่พัฒนาขึ้น การบริการจุดเดียว (One Stop Service) ทำหน้าที่ได้ดี เจ้าหน้าที่มีความรู้และสามารถให้คำแนะนำได้ดี แม้จะใช้เวลาบ้าง แต่ลดขั้นตอนลงไปได้มาก เมื่อพิจารณาในภาพรวมแล้วผู้ประกอบการมองเห็นการเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้นจากแต่ก่อนมาก

สำหรับโครงสร้างพื้นฐานของด้านสะเดามีความกว้างขวางใหญ่โต และได้รับการดูแลจากรัฐบาล ทำให้ผู้ใช้บริการด้านสะเดาเกิดความพึงพอใจในการใช้บริการ ทั้งการเดินทางรถยนต์ที่สะดวกรวดเร็ว ปัญหาการจราจรติดขัดลดลงมาก เพราะการขยายถนนจนแล้วเสร็จทำให้ลดปัญหาการติดได้มาก ซึ่งเอื้อต่อการขนส่งและการลงทุนกับสินค้าปริมาณมากที่ต้องการพื้นที่ในการขนถ่ายและขนถ่ายสินค้า