

กลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา

เอมอร แสนภูวา^๑

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้ พบว่า ตลาดจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่าและตลาดจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม มีสภาพปัญหาผู้ค้ารายย่อยที่เหมือนกัน คือ 1) พื้นที่ตลาด 2) ผู้ค้ารายย่อย 3) ลูกค้า และปัญหาที่แตกต่างกัน คือ สินค้าที่จำหน่าย ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยเหมือนกัน คือ 1) ให้หน่วยงานเข้ามาจัดระเบียบและให้เป็นพื้นที่ตลาดถาวร 2) ให้จัดระบบโครงสร้างพื้นฐานและบริหารต่อเนื่อง ความต้องการที่แตกต่างกันของผู้ค้ารายย่อย คือ 1) กระตุ้นให้ลูกค้าชาวไทยซื้อสินค้ามากขึ้น 2) พื้นที่ไม่เพิ่มค่าเช่า 3) มีผู้ดูแลตลาดชัดเจนและมีความปลอดภัยของสินค้า 4) เจ้าหน้าที่ไทยยึดหยุ่นในการใช้ระเบียบกฎหมาย 5) เจ้าหน้าที่กัมพูชาเก็บภาษีให้เป็นระบบมีมาตรฐาน ข้อจำกัดของผู้ค้ารายย่อยมีความแตกต่างกันของสองพื้นที่จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า คือ 1) ผู้ค้ารายย่อยมีเงินลงทุนน้อย 2) ตลาดเป็นพื้นที่มีปัญหาขับเคลื่อนไม่เต็มศักยภาพ 3) ตลาดห่างจากจุดผ่านแดนถาวรมาก 4) ตลาดมีการกำหนดวันค้าขาย 5) พื้นที่ตลาดฝั่งกัมพูชาเป็นพื้นที่ของนายทุนมีค่าเช่าขึ้นทุกปี จุดผ่านแดนช่องจอม คือ นโยบายภาครัฐควบคุมสินค้าลิขสิทธิ์และ อย. ศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า คือ 1) ติดต่อบริการภาษาไทยและเขมรได้ดี 2) การค้าขายวันที่กำหนดไม่เสียค่าใช้จ่ายในการเข้าออก ศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม คือ 1) ผู้ค้ารายย่อยมีเงินลงทุนสูง 2) ลูกค้าชาวกัมพูชาและชาวไทยเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าที่ผลิตในไทย และ 3) มีการค้าขายทุกวัน กลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า มี 6 กลยุทธ์ คือ 1) ส่งเสริมให้ผู้ค้ารายย่อยมีการสื่อสารภาษาเขมรและไทยเพื่อค้าขาย 2) สร้างความสัมพันธ์ระดับจังหวัดทั้งสองประเทศให้เป็นเมืองคู่ค้าต่อเนื่อง 3) เชื่อมโยงการคมนาคมให้คล่องตัว 4) จัดพื้นที่ค้าขายใกล้กับจุดผ่านแดน 5) ให้หน่วยงานท้องถิ่นเข้ามาบริหารจัดการตลาด 6) ส่งเสริมให้สินค้ามีความหลากหลาย และ 7) สนับสนุนผู้ค้ารายย่อยระดับท้องถิ่นให้มีศักยภาพ กลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม มี 3 กลยุทธ์ คือ 1) ส่งเสริมให้ผู้ค้ารายย่อยศึกษาระเบียบกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ 2) จัดผังโครงสร้างตลาดให้เป็นระบบ และ 3) กำหนดควบคุมระบบการชำระเงินให้ชัดเจน ข้อเสนอเชิงนโยบายให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาผู้ค้ารายย่อย มีความแตกต่างกัน จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า คือ 1) ส่งเสริมหน่วยงานท้องถิ่นบริหารจัดการพื้นที่มีมาตรฐาน 2) ส่งเสริมให้เกิดกลไกบูรณาการทำงานชายแดนเป็นรูปธรรม 3) เสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศระดับท้องถิ่น

^๑ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ Email: emonsskru@hotmail.com
วันที่รับบทความ: 18 เมษายน 2562 วันที่แก้ไขบทความ: 2 กันยายน 2562 และวันตอบรับบทความ: 17 กันยายน 2562

ตามแนวชายแดน และ 4) ส่งเสริมศักยภาพผู้ค้ารายย่อยระดับท้องถิ่นเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ และจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม คือ 1) ส่งเสริมประชาสัมพันธ์ตลาดการค้าชายแดนเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ 2) ส่งเสริมผู้ค้ารายย่อยเรียนรู้ภาษาเขมรและภาษาไทยมากขึ้น และ 3) ส่งเสริมความสัมพันธ์ไทยกัมพูชา ทั้งหน่วยงานภาครัฐหรือชุมชนท้องถิ่นให้ดีขึ้น

คำสำคัญ กลยุทธ์ การพัฒนา ผู้ค้ารายย่อย จุดผ่านแดนถาวร

Developing Strategies for the Retailers along Thailand-Cambodia Border Crossing Points

Amon Senphuwa^a

Abstract

This research found that the same problems of the retailers at Chong Sa-Ngam and Chong Chom permanent border crossing point markets were: 1) market areas, 2) retailers and 3) customers, while the different problem was the products. The same needs of retailers were: 1) allowing agencies to organize to be permanent market space and 2) arranging systematic infrastructure and continuous management. On the other hand, the different needs of retailers were: 1) encouraging Thai customers to buy more products, 2) not increasing rental space fees, 3) providing responsible persons for markets clearly and product safety, 4) being flexible in law enforcement of Thai officials and 5) collecting taxes of Cambodian officials systematically with standard. Moreover, the limitations of retailers were different in two areas. The limitations at Chong Sa-Ngam permanent border crossing point were: 1) retailers had low investment budget, 2) market areas couldn't be driven full potential, 3) markets were very far from the permanent border crossing point, 4) trading days were specified and 5) rental fee of market areas at Cambodian side was increased every year due to belonging to capitalists. Next, the limitation at Chong Chom permanent border crossing point was a government policy that controlled copyright products and the FDA. The potentials of retailers at Chong Sa - Ngam permanent border crossing point were: 1) retailers communicated well in both Thai and Khmer languages and 2) there was no entry fee on specified trading days. Besides, the potentials of retailers at Chong Chom permanent border crossing point were: 1) retailers had high investment budget, 2) Cambodian and Thai customers trusted in products quality of Thailand and 3) there was trading every day. Furthermore, the seven developing strategies for retailers at Chong Sa - Ngam permanent border crossing point are: 1) to promote retailers to communicate in Khmer and Thai languages for trading, 2) to create relationships at provincial

^a Assistant Professor, Faculty of Humanities and Social Science, Sisaket Rajabhat University, Email: emonsskru@hotmail.com
Received: 18 April 2019, Revised: 2 September 2019, Accepted: 17 September 2019

level of both countries as continuous trading partner cities, 3) to link up transportations to be flexible, 4) to provide trading areas near the border crossing points, 5) to allow local authorities to manage the market, 6) to promote product diversity and 7) to support local potential of retailers. The three developing strategies for retailers at Chong Chom permanent border crossing point are: 1) to encourage retailers to study international trade regulations and laws, 2) to establish market structure systematically and 3) to control over payment system clearly. However, the policy proposals for relevant agencies on the development retailers are differences. The policy proposals for Chong Sa - Ngam permanent border crossing point are: 1) to promote local agencies with standard area management, 2) to promote concrete border integration mechanisms, 3) to strengthen international relationships at local level along the borders and 4) to promote local retailers to be competitive. On the other hand, the policy proposals for Chong Chom permanent border crossing point are: 1) to promote public relations of border trading market to boost up economy, 2) to encourage retailers to learn Khmer and Thai languages more and 3) to promote better Thai - Cambodian relationships in both government agencies and local communities.

Keyword: Strategy, Development, Retailers, Permanent Border Crossing Point

บทนำ

ประเทศไทยมีจังหวัดที่ติดกับพื้นที่ชายแดน 38 จังหวัด เป็นชายแดนทางบกทั้งสิ้นมีระยะทางถึง 4,863 กิโลเมตร ติดต่อกับ 4 ประเทศ คือ กัมพูชา ลาว พม่า และมาเลเซีย และมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดในมิติต่าง ๆ ทั้งความสัมพันธ์ในระบบเศรษฐกิจ ระบบเศรษฐกิจการค้าและการท่องเที่ยว และระบบอื่น ๆ อีกมากมาย โดยได้ดำเนินการผ่านจุดผ่านแดนถาวร จุดผ่านแดนชั่วคราว และจุดผ่อนปรนเป็นหลัก (Klinsrisuk, 2002, pp.1) ประเทศเพื่อนบ้านที่มีพรมแดนหรืออาณาเขตติดต่อกัน คือ กัมพูชา ซึ่งมีความสัมพันธ์กับประเทศไทยมายาวนาน พรมแดนทางบกติดต่อกันประมาณ 640 กิโลเมตร ลักษณะทางสังคมวัฒนธรรมความเป็นอยู่ที่คล้ายคลึงกันมาก จึงทำให้สองชาติมีความสัมพันธ์กันแบบ “บ้านพี่เมืองน้อง” (Siriphong, 1994, pp.207-209) หากพิจารณาอาณาเขตที่ติดต่อกันเมื่อในอดีตอยู่ห่างไกลอำนาจรัฐส่วนกลางทั้งทางไทยและกัมพูชา ทำให้ไม่สามารถเข้าไปควบคุมได้อย่างทั่วถึงจึงเกิดปรากฏการณ์การข้ามไปมาหาสู่กันซึ่งเรียกว่า “ลอดรัฐ” และ “สภาวะไร้พรมแดน” (Khamphet, 2003, pp.1) ในความคิดร่วมของคนในพื้นที่ชายแดนทั้งสองฝั่งเป็นระยะเวลาช้านาน แม้ว่าส่วนกลางของรัฐไทยและรัฐกัมพูชา จะมีความพยายามในการเข้าไปควบคุมพื้นที่หรือจัดระเบียบชายแดนมาตลอดก็ตาม และในปี พ.ศ. 2558 การเกิดประชาคมอาเซียน ประเทศไทยจะต้องเปิดประตูกว้างขึ้นในทุกมิติและในพื้นที่ชายแดนจึงมีความสำคัญในฐานะที่เป็นประตูเชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา จำนวน 2 แห่ง โดยมีวัตถุประสงค์ในการเปิดเพื่อการค้าและการท่องเที่ยว ซึ่งอยู่ใน 2 จังหวัด คือ จังหวัดศรีสะเกษ คือ จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า ตั้งอยู่ในพื้นที่อำเภอภูสิงห์ จังหวัดศรีสะเกษ ติดกับช่องจอม ในอำเภออัลลอลองเวง จังหวัดอุดรธานี กัมพูชา และจังหวัดสุรินทร์ จุดผ่านแดนถาวรช่องจอม อำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์ ติดกับจุดผ่านแดนช่องโอเสม็ด อำเภอสำโรง จังหวัดอุดรธานี และจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชาทั้งสองแห่งมีการค้าขายระหว่างกันไปมา ซึ่งถือว่าการค้าขายชายแดน ซึ่งมีรูปแบบต่าง ๆ ของประชาชนหรือผู้ประกอบการค้าที่มีภูมิสำเนาหรือพรมแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านได้ทำการค้าขาย แลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกัน โดยมีมูลค่าครั้งละไม่มากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าจำเป็นที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น สินค้าอุปโภค สินค้าเกษตร สินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ เป็นต้น การค้าขายแดนมีวิธีที่ไม่ยุ่งยาก เน้นความสะดวกรวดเร็ว ซึ่งมีทั้งการค้าที่ถูกกฎหมาย (ผ่านด่านศุลกากร) และที่ผิดกฎหมาย (ลักลอบค้า) การที่ไทยมีพรมแดนติดต่อกับกัมพูชา มีด่านถาวรที่สามารถส่งออกและนำเข้าสินค้าได้จำนวน 6 แห่ง ทำให้การค้าชายแดนมีบทบาทสูง โดยมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าการค้ารวมระหว่างประเทศทั้งสอง และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยทั่วไปการค้าชายแดนระหว่างไทยกับกัมพูชามีอยู่ 2 ลักษณะ คือ ลักษณะที่หนึ่ง มีลักษณะในรูปแบบการค้าชายแดนที่แท้จริง คือ เป็นการค้าขายระหว่างคนในพื้นที่ที่อาศัยอยู่บริเวณจังหวัดชายแดน หรือที่เรียกว่า ผู้ค้ารายย่อยนั่นเอง ลักษณะที่สอง มีรูปแบบคล้ายกับการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งไม่ได้มีการทำการค้าขายเฉพาะกลุ่มผู้ค้าภายในพื้นที่บริเวณจังหวัดชายแดนเท่านั้น แต่ประกอบด้วยผู้ค้าจากส่วนกลาง และที่อื่น ๆ เข้ามาดำเนินการค้าขายผ่านชายแดน

การค้าชายแดนไทยกัมพูชามีการค้าเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ โดยสินค้าส่งออกที่สำคัญที่ไทยค้าขายกับกัมพูชา ได้แก่ น้ำมันเชื้อเพลิง สินค้าอุตสาหกรรมเกษตร ยานพาหนะ อุปกรณ์และส่วนประกอบสินค้า สินค้าอุปโภคบริโภค สิ่งทอ เป็นต้น มีมูลค่ามากกว่ามูลค่าของสินค้านำเข้าจากกัมพูชาซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตรกรรม เช่น ข้าวโพด ถั่วเหลือง ถั่วลิสง สิ่งทอ เศษเหล็ก หนังโค-กระบือ สินค้าประมง และปศุสัตว์ เป็นต้น ทั้งนี้ เนื่องจากสินค้าของไทยนั้นเป็นที่นิยมและยอมรับของประชาชนชาวกัมพูชาเป็นอย่างยิ่ง และพบว่าจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า และจุดผ่านแดนถาวรช่องจอมมีการค้าขายทั้งที่เป็นรายใหญ่ รายย่อยเข้ามาค้าขายเป็นจำนวนมากทั้งคนไทยและกัมพูชา ซึ่งได้สร้างเศรษฐกิจที่ดีให้กับประชาชนทั้งสองพื้นที่รวมถึงพื้นที่ใกล้เคียงในการค้าขายแลกเปลี่ยนสินค้า โดยเฉพาะจุดผ่านแดนถาวรทั้งสองแห่งมีการค้าขายและนักท่องเที่ยวเข้าออกตลอดเวลา ในด้านสถิติการค้าชายแดนบริเวณด้านถาวรทั้ง 2 แห่งพบว่า จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า จังหวัดศรีสะเกษมีแนวโน้มจะสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ยกเว้นในปีที่มีภาวะความไม่สงบตามแนวชายแดน สถิติการค้าจะลดลงบ้าง ซึ่งปรากฏ จากสถิติข้อมูลการค้าชายแดนจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า ในปี พ.ศ. 2555 มูลค่าส่งออก 642.89 ล้านบาท มูลค่านำเข้า 34.36 ล้านบาท มูลค่ารวม 677.25 ล้านบาท (Chong Chom Customs House Annual Report, 2012) และจุดผ่านแดนถาวรช่องจอมมีการนำเข้าและส่งออกในปี 2555 มูลค่าส่งออก 715.00 ล้านบาท มูลค่านำเข้า 173.00 ล้านบาท มูลค่ารวม 888.00 ล้านบาท (Chong Chom Customs House Annual Report, 2016) ในปี พ.ศ. 2558 การเป็นประชาคมอาเซียนกลุ่มผู้ค้ารายย่อยในท้องถิ่นตามแนวชายแดนจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชาอาจจะได้รับผลกระทบจากระบบการค้าทุนขนาดใหญ่ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกลุ่มผู้ค้ารายย่อย

ดังนั้น เพื่อให้ผู้ค้ารายย่อยซึ่งเป็นคนในท้องถิ่นทั้งไทยกัมพูชา สามารถดำรงอยู่ได้และสร้างเศรษฐกิจฐานรากเข้มแข็งโดยเกิดจากคนในท้องถิ่นตามแนวชายแดนจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา และเสริมสร้างความมั่นคงตามแนวชายแดนเพื่อเป็นช่องทางหนึ่งในการสร้างความสัมพันธ์โดยให้ผู้ค้ารายย่อยเป็นผู้เชื่อมโยงความสัมพันธ์ ซึ่งจะเกิดความยั่งยืนในพื้นที่ชายแดนทั้ง 2 ประเทศ จึงศึกษากลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบริบทจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชาในสภาพปัจจุบันภายหลังการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน สภาพปัญหา ความต้องการ ข้อจำกัดและศักยภาพของผู้ค้ารายย่อย และร่วมกำหนดกลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา และจัดทำข้อเสนอเชิงนโยบายให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาบริบทจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา
2. เพื่อศึกษาสภาพปัญหา ความต้องการ ข้อจำกัดและศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา
3. เพื่อศึกษากลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา
4. เพื่อจัดทำข้อเสนอเชิงนโยบายให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา

วิธีดำเนินการวิจัย

พื้นที่ในการวิจัย

คือ จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า จังหวัดศรีสะเกษ - จังหวัดอุดรรัมย์และจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม จังหวัดสุรินทร์ - จังหวัดอุดรรัมย์

ระยะเวลาในการวิจัย

ตั้งแต่ เดือน ตุลาคม 2558 – กันยายน 2559 จำนวน 12 เดือน

กลุ่มเป้าหมาย

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ กำหนดกลุ่มเป้าหมายโดยเลือกแบบเจาะจง ดังนี้

1. กลุ่มเป้าหมาย โดยเลือกแบบเจาะจง แบ่งเป็น กลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญในการสัมภาษณ์ และกลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญในการสนทนา รายละเอียดดังนี้

1.1 กลุ่มผู้ให้ข้อมูลในการสัมภาษณ์ จำนวนทั้งสิ้น 280 คน ประกอบด้วย ผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า จังหวัดศรีสะเกษ ประเทศไทยและผู้ค้ารายย่อย จังหวัดอุดรรัมย์ ประเทศไทย กัมพูชา จำนวน 140 คน และผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม จังหวัดสุรินทร์ ประเทศไทยและผู้ค้ารายย่อย จังหวัดอุดรรัมย์ ประเทศไทยกัมพูชา จำนวน 140 คน

1.2 กลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญในการสนทนากลุ่ม โดยกำหนด 2 พื้นที่ ได้แก่ จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่าและจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม ประกอบด้วย 1) จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า พื้นที่ละ 30 คน 2 พื้นที่ รวมจำนวน 60 คน และ 2) จุดผ่านแดนถาวรช่องจอม พื้นที่ละ 30 คน 2 พื้นที่ รวมจำนวน 60 คน

2. ในส่วนผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญอยู่ในประเทศกัมพูชาใน 2 พื้นที่ เป็นตัวแทนผู้ค้ารายย่อยทั้งหมด ซึ่งเจ้าหน้าที่ในหน่วยงานต่าง ๆ ฝั่งประเทศกัมพูชามีกระบวนการที่ยากลำบากในการเชิญและขออนุญาตมากมายหลายขั้นตอน ดังนั้นในการสนทนากลุ่มครั้งนี้ผู้วิจัยจะไม่ได้เชิญมาร่วมในการสนทนากลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนระดมความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดไทยกัมพูชา และข้อเสนอเชิงนโยบายให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล

งานวิจัยนี้เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล ประกอบด้วย แบบสัมภาษณ์ และการสนทนากลุ่ม การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. การศึกษาค้นคว้าข้อมูลและทบทวนวรรณกรรมจากเอกสาร เก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับบริบท จุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา และข้อมูลอื่น ๆ ได้แก่ หนังสือ รายงานการวิจัย วิทยานิพนธ์ ภาคนิพนธ์ บทความ รายงานทางวิชาการ และข้อมูลจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เกี่ยวข้องที่

สามารถนำมาสนับสนุนงานวิจัยได้ เพื่อให้ได้ข้อมูลบริบทจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา คือ จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่าและจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม

2. การศึกษาภาคสนาม

2.1 การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ในการเก็บข้อมูลบริบทจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า และจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม

2.2 การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญเกี่ยวกับสภาพปัญหา ความต้องการ ข้อจำกัด และศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา โดยแบ่งเป็น 2 พื้นที่ คือ ผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญในพื้นที่การวิจัย จุดผ่านแดนไทยกัมพูชา จำนวนทั้งสิ้น 280 คน แบ่งเป็นพื้นที่จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า 140 คน แบ่งเป็นผู้ค้ารายย่อยชาวไทย 70 คน และผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชา 70 คน และพื้นที่จุดผ่านแดนถาวรช่องจอม 140 คน แบ่งเป็นผู้ค้ารายย่อยไทย 70 คน และผู้ค้ารายย่อยกัมพูชา 70 คน

2.3 การสนทนากลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ จำนวน 120 คน โดยแบ่งการสนทนากลุ่มออกเป็น 2 พื้นที่ ประกอบด้วย

2.3.1 จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า รวมจำนวน 60 คน พื้นที่ละ 30 คน 2 พื้นที่ ประกอบด้วย 1) ประเทศไทย จำนวน 30 คน แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ๆ ละ 15 คน ได้แก่ กลุ่มที่ 1 จำนวน 15 คน ได้แก่ ตัวแทนผู้ค้ารายย่อย 15 คน กลุ่มที่ 2 จำนวน 15 คน ประกอบด้วยตัวแทนผู้ค้ารายย่อย 7 คน ตัวแทนด่านตรวจคนเข้าเมืองในพื้นที่ 2 คน ตัวแทนด่านศุลกากรในพื้นที่ 2 คน ตัวแทนหน่วยงานองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น 2 คน ตัวแทนสำนักงานพาณิชย์ 1 คน และตัวแทนหอการค้า 1 คน และ 2) ประเทศกัมพูชา จำนวน 30 คน โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ๆ ละ 15 คน ได้แก่ ตัวแทนผู้ค้ารายย่อยทั้งหมด

2.3.2 จุดผ่านแดนถาวรช่องจอม รวมจำนวน 60 คน พื้นที่ละ 30 คน 2 พื้นที่ ประกอบด้วย 1) ประเทศไทย จำนวน 30 คน โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ๆ ละ 15 คน ได้แก่ กลุ่มที่ 1 จำนวน 15 คน ประกอบด้วย ตัวแทนผู้ค้ารายย่อย 15 คน กลุ่มที่ 2 จำนวน 15 คน ประกอบด้วยตัวแทนผู้ค้ารายย่อย 7 คน ตัวแทนด่านตรวจคนเข้าเมืองในพื้นที่ 2 คน ตัวแทนด่านศุลกากรในพื้นที่ 2 คน ตัวแทนหน่วยงานองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น 2 คน ตัวแทนสำนักงานพาณิชย์ 1 คน และตัวแทนหอการค้า 1 คน และ 2) ประเทศกัมพูชา จำนวน 30 คน โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ๆ ละ 15 คน ได้แก่ ตัวแทนผู้ค้ารายย่อยทั้งหมด เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชาและข้อเสนอเชิงนโยบายให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา

3. การบูรณาการความรู้ พร้อมตรวจสอบความถูกต้องโดยการคืนข้อมูลให้กับผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญในพื้นที่วิจัยและเทียบเคียงกับแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนาพร้อม ๆ กับการเก็บรวบรวมข้อมูลตามหลักวิจัยเชิงคุณภาพ โดยข้อมูลที่ได้จากการสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกและการสนทนากลุ่ม มีการตรวจสอบข้อมูลโดยเทคนิคสามเส้า เพื่อตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากบุคคล เวลา และสถานที่ ทำการเชื่อมโยงความสอดคล้องของเนื้อหาอีตรรกะเทียบเคียงกับแนวคิด ทฤษฎีควบคู่กับบริบท และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องจาก

การทบทวนวรรณกรรมจากเอกสารต่าง ๆ และนำมารวบรวมวิเคราะห์ สังเคราะห์ตามประเด็นที่ศึกษาพร้อม ๆ กับการตรวจสอบข้อมูล เพื่อให้ได้ผลการศึกษาตรงตามวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้

ผลการศึกษา

1. บริบทจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา

บริบทจุดผ่านแดนถาวรช่องสะงำ จังหวัดศรีสะเกษ มีอาณาเขตติดกับประเทศกัมพูชา ระยะทางประมาณ 127 กิโลเมตร มีอำเภอที่ติดชายแดน ได้แก่ อำเภอกันทรลักษ์ ผามออีแดง เขตอุทยานแห่งชาติเขาพระวิหาร มีอาณาเขตติดกับอำเภोजอมกระสาน จังหวัดพระวิหาร อำเภอขุนหาญ มีอาณาเขตติดกับ อำเภอตรอยเปียงประสาท จังหวัดอุดรธานี และอำเภอภูสิงห์ ที่ตั้งจุดผ่านแดนถาวรช่องสะงำมีอาณาเขตติดกับ อำเภออัลลองเวง จังหวัดอุดรธานี มีช่องทางที่สามารถสัญจรไปมาระหว่างประเทศไทยกับประเทศกัมพูชา 16 ช่องทาง คือ ช่องโพน ช่องตาเกียรติ ช่องกุ่มะตีก ช่องคำผกา ช่องกระบือ ช่องตาซืม ช่องกำเป็รียบ ช่องจักแจร์จั้ง ช่องกกเนย์ ช่องเชิงพระพุทธ ช่องโดนตวล ช่องแปดหลัก ช่องตาเผ่า ช่องพระพะลัย ช่องบันโคตัก (ผามออีแดง) และช่องสะงำ ซึ่งมีช่องทางที่ประกาศเป็นจุดผ่านแดนและจุดผ่อนปรน 2 ช่องทาง คือ 1) จุดผ่อนปรนเขาพระวิหาร ชายแดนอำเภอกันทรลักษ์ และ 2) จุดผ่านแดนถาวรช่องสะงำ ชายแดนอำเภอภูสิงห์

บริบทจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม จังหวัดสุรินทร์ มีที่ตั้งและอาณาเขต อยู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีอาณาเขตทิศเหนือติดต่อกับจังหวัดร้อยเอ็ดและจังหวัดมหาสารคาม ทิศตะวันออกติดต่อกับจังหวัดศรีสะเกษ ทิศใต้ติดต่อกับประเทศกัมพูชา ทิศตะวันตกติดต่อกับจังหวัดบุรีรัมย์ จุดผ่านแดนช่องจอม เป็นจุดผ่านแดนหนึ่งที่เชื่อมต่อระหว่างพื้นที่จังหวัดสุรินทร์ประเทศไทย และจังหวัดอุดรธานี ซึ่งจังหวัดสุรินทร์กับจังหวัดอุดรธานีมีชายแดนติดต่อกันประมาณ 90 กิโลเมตร โดยมีเทือกเขาพนมดงรักเป็นเขตกั้นพรมแดน ประกอบด้วย ช่องผ่านขึ้นลงระหว่างไทยกับกัมพูชา จำนวน 36 ช่อง แต่จุดที่มีการติดต่อกันตั้งแต่อดีตของไทยและกัมพูชาร่วมมือกันยกระดับจุดผ่านแดนถาวรมีเพียงจุดเดียว คือ ช่องจอม ตำบลด่าน อำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์ ห่างจากตัวเมืองสุรินทร์ประมาณ 69 กิโลเมตร สภาพทางภูมิศาสตร์ จุดผ่านแดนถาวรช่องจอมเป็นแนวช่องเขาของเทือกเขาพนมดงรัก ซึ่งเป็นเส้นกั้นเขตแดนไทย - กัมพูชา ที่สามารถเดินทางข้ามแดนติดต่อกับบ้านโอรส์เสม็ด อำเภอสำโรง จังหวัดอุดรธานี ประเทศกัมพูชาและเดินทางต่อไปยังเมืองเสียมราฐของกัมพูชาได้ จุดผ่านแดนถาวรช่องจอม เวลาในการเปิด - ปิด 06.00 - 22.00 น. ของทุกวัน ตั้งแต่วันที่ 13 มกราคม พ.ศ. 2557 เพื่อรองรับการขยายตัวของเศรษฐกิจที่จะเติบโตขึ้นในอนาคต รวมถึงการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน ขณะเดียวกันเชื่อว่าการขยายเวลาดังกล่าว จะทำให้เกิดประโยชน์ต่อภาพรวมของระบบเศรษฐกิจทั้ง 2 ประเทศ รวมทั้งเป็นการเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างไทยกับประเทศกัมพูชาให้มีความสัมพันธ์ที่มากยิ่งขึ้น

2. สภาพปัญหา ความต้องการ ข้อจำกัดและศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทย-กัมพูชา

พบว่า ปัญหาความต้องการ ข้อจำกัด และศักยภาพของทั้ง 2 พื้นที่ในการศึกษา มีความแตกต่างกันและความเหมือนกันในบางประเด็น รายละเอียดดังนี้

2.1 สภาพปัญหาของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องสะงำ 1) สภาพปัญหาผู้ค้ารายย่อยชาวไทย แบ่งเป็น 3 ประเด็น ได้แก่ (1) ปัญหาที่เกี่ยวกับพื้นที่ตลาดชายแดนเมืองใหม่ช่องสะงำ ประกอบด้วย ไม่มีการจัดการพื้นที่ค้าขายที่เป็นระบบ พื้นที่ค้าขายในปัจจุบันซึ่งอยู่ที่ตลาดชายแดนเมืองใหม่ช่องสะงำอยู่ห่างจากด่านช่องสะงำซึ่งมีระยะทางห่างจากด่าน 2 กิโลเมตร ตลาดชายแดนเมืองใหม่ช่องสะงำไม่มีการประชาสัมพันธ์ใด ๆ ไม่มีระบบการดูแลผู้ค้าขายที่ชัดเจนของผู้จัดการตลาด ปัญหาที่เกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกในพื้นที่ตลาด ได้แก่ ห้องน้ำส้วกปรก น้ำที่ใสสะอาดและขาดแคลน ไม่มีไฟฟ้าใช้ในตลาด ที่ค้าขายไม่มีหลังคา การคมนาคมและพื้นที่ในการจราจรคับแคบ ถนนเป็นหลุมเป็นบ่อมีน้ำขังเมื่อฝนตก ไม่มีการบริหารจัดการขยะและกฎระเบียบในการค้าขายไม่มี (2) ปัญหาที่เกี่ยวกับผู้ค้ารายย่อย ประกอบด้วย มีการค้าขายสินค้าที่เหมือนกันทำให้เกิดการแข่งขันสูง ผู้ค้ารายย่อยที่มาค้าขายมีเงินลงทุนหมุนเวียนน้อย ตลาดเมืองใหม่ช่องสะงำจะเปิดค้าขายทุกวันพฤหัสบดี และวันอาทิตย์ (3) ปัญหาที่เกี่ยวกับลูกค้า ประกอบด้วย ลูกค้าที่เป็นชาวกัมพูชาซื้อสินค้ายากขอต่อรองราคา และขโมยสินค้า ผู้ค้ารายย่อยคนไทยไม่สามารถสื่อสารเป็นภาษาเขมรได้ ลูกค้าส่วนใหญ่ที่เป็นชาวกัมพูชาไม่มีกำลังซื้อสินค้า รถมอเตอร์ไซด์หรือรถยนต์ที่ข้ามฝั่งมาจากทางกัมพูชามีการขับขีเร็วเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุ 2) **สภาพปัญหาผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชา** มี 4 ประเด็น ได้แก่ (1) ปัญหาที่เกี่ยวกับพื้นที่ตลาด ประกอบด้วย ค้าขายในพื้นที่ไม่ได้มีการเปลี่ยนพื้นที่ร้านค้าบ่อย ร้านค้าที่ทำการค้าขายเป็นพื้นที่ชั้นในมีการขึ้นราคาในทุกๆ ปี พื้นที่ในการค้าขายไม่ค่อยสะอาดสิ่งแวดล้อมไม่ดี พื้นที่ในการค้าขายฝั่งกัมพูชาไม่มีความปลอดภัย สินค้าที่ขายหายบ่อยมีการลักขโมย (2) ปัญหาที่เกี่ยวกับผู้ค้ารายย่อย ประกอบด้วย การค้าขายมีการแข่งขันกันสูง การค้าขายที่เป็นเงินบาทไทยมีอัตราการแลกเปลี่ยนเงินบาทกับเงินเรียลของกัมพูชาและเงินดอลลาร์สหรัฐฯไม่คงที่ซึ่งกระทบกับการค้าขาย ผู้ค้ารายย่อยกัมพูชาบางคนไม่รู้ภาษาไทยทำให้เกิดปัญหาในการสื่อสาร ไม่มีหน่วยงานหลักที่อำนวยความสะดวกในพื้นที่ตลาด (3) ปัญหาที่เกี่ยวกับลูกค้า ประกอบด้วย ผู้ซื้อสินค้ามีน้อยส่วนใหญ่เป็นชาวไทยที่เดินทางมาเที่ยวบ่อน คาสิโนหรือใช้เป็นทางผ่าน ผู้ซื้อที่เป็นชาวไทยและชาวกัมพูชามีกำลังซื้อน้อยเพราะสินค้าไม่มีความหลากหลาย และ (4) ปัญหาที่เกี่ยวกับสินค้าที่จำหน่าย ประกอบด้วย สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีทั้งสินค้าท้องถิ่นสินค้าจากเมืองใหญ่ๆ ในประเทศ ฝั่งกัมพูชาสินค้าที่นำมาค้าขายในพื้นที่ซึ่งมาจากไทยซึ่งทำให้เสียภาษีมาก

ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องสะงำ 1) ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยชาวไทย มี 14 ประเด็น ประกอบด้วย (1) ต้องการให้มีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับตลาดเข้ามาจัดระเบียบและควบคุมการค้าขายภายในตลาด (2) ต้องการให้จัดพื้นที่ค้าขายในตลาดเป็นแบบถาวร

(3) ต้องการให้มีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับตลาดเพื่อกระตุ้นให้เกิดการค้าขายให้มาก (4) ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดตั้งระบบไฟฟ้าเพื่อใช้ในพื้นที่ตลาด (5) ต้องการให้ในตลาดมีถนนที่ดีการจราจรสะดวก (6) ต้องการให้เกิดชุมชนในตลาดเมืองใหม่ช่องสะง่าและมีการบริหารจัดการโดยชุมชนในพื้นที่ (7) ต้องการให้มีการจัดกิจกรรมอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในตลาดเมืองใหม่ช่องสะง่า (8) ต้องการให้มีการบริหารจัดการตลาดเหมือนตลาดช่องจอม (9) ต้องการให้มีการจัดตลาดเมืองใหม่ช่องสะง่าเพื่อให้ผู้ค้ารายย่อยได้ขายสินค้าในทุก ๆ วัน (10) ต้องการให้มีจุดแลกเงินที่เป็นของหน่วยงานรัฐ (11) ต้องการให้มีเจ้าหน้าที่รับผิดชอบความปลอดภัย (12) ต้องการให้มีการลงทะเบียนจัดสรรพื้นที่ในตลาดเพื่อให้เป็นพื้นที่ขายประจำ และ (13) ต้องการให้พื้นที่ในตลาดเป็นพื้นที่ปูน และ (14) ต้องการให้ด่านเปิดทางให้ลูกค้าที่เป็นชาวเขมรเดินทางมาอย่างสะดวก 2) **ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชา** มี 5 ประเด็น ประกอบด้วย (1) ต้องการให้มีการกระตุ้นการค้าให้ชาวไทยมาซื้อสินค้าทางตลาดฝั่งกัมพูชา (2) ต้องการให้เจ้าของพื้นที่ไม่เพิ่มค่าเช่าที่ดินและค่าเช่าร้านค้า (3) ต้องการให้มีเจ้าหน้าที่ดูแลรับผิดชอบความปลอดภัยสินค้าเพื่อไม่ให้ถูกขโมย (4) ต้องการให้เจ้าหน้าที่ไทยประจำด่านมีความยืดหยุ่นไม่ใช้ระเบียบจนเกินไป (5) ต้องการให้เจ้าหน้าที่กัมพูชาที่อยู่ประจำด่าน เก็บภาษีไม่แพง และจัดเก็บให้เป็นระบบเป็นมาตรฐานเหมือนทางฝั่งไทย และ (6) ต้องการให้ร้านค้าที่จำหน่ายสินค้านำบ่อนคาสีโนมีหลังคา

ข้อจำกัดของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า ผู้ค้ารายย่อยทั้งชาวไทยและกัมพูชา มองว่ามีข้อจำกัดที่คล้ายคลึงกัน ประกอบด้วย 1) ผู้ค้ารายย่อยชาวไทยและชาวกัมพูชามิมีงบประมาณ 2) พื้นที่ตลาดยังเป็นพื้นที่ที่มีปัญหาในการบริหารจัดการไม่สามารถขับเคลื่อนการค้าขายได้เต็มศักยภาพ 3) การจัดสรรพื้นที่ตลาดไม่มีความชัดเจน 4) การประชาสัมพันธ์เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจยังมีน้อยและไม่มีหน่วยงานที่รับผิดชอบชัดเจน 5) พื้นที่ตลาดห่างจากจุดผ่านแดนถาวรมาก ซึ่งเป็นข้อจำกัดของการเดินทางในการซื้อสินค้าของชาวกัมพูชา 6) จุดผ่านแดนช่องสะง่ามีระเบียบกำหนดเวลาเข้าออกเพราะเป็นพื้นที่ความมั่นคง 7) ตลาดเมืองใหม่ช่องสะง่ามีข้อจำกัดในการค้าขาย โดยกำหนดวันในการค้าขายคือ วันพฤหัสบดี และวันอาทิตย์ และ 8) พื้นที่ตลาดฝั่งกัมพูชา เป็นพื้นที่เช่าจากนายทุนบ่อนคาสีโน

ศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า ประกอบด้วย 1) ตลาดเมืองใหม่ช่องสะง่ามีผู้ค้ารายย่อยที่ขายปลีกและขายส่งที่ค้าขายกันตลอดเวลา 2) ผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่ทั้งชาวไทยและชาวกัมพูชาสามารถติดต่อสื่อสารด้านภาษาเข้าใจกันเป็นอย่างดี และ 3) ในช่วงวันพฤหัสบดีและวันอาทิตย์ สามารถที่จะเข้าออกได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด เพราะเป็นข้อตกลงระหว่างจังหวัดศรีสะเกษ ประเทศไทยกับจังหวัดอุดรธานี ประเทศกัมพูชา ส่วนศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชาที่แตกต่างจากผู้ค้ารายย่อยชาวไทย คือ 1) มีการค้าขายในทุก ๆ วันและเป็นพื้นที่ใกล้กับจุดผ่านแดน 2) นโยบายของฝั่งกัมพูชาเอื้อต่อการนำสินค้าทุกชนิดมาขาย 3) สินค้าส่วนใหญ่เป็นพืชผักและอาหารป่า

2.2 สภาพปัญหาของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม 1) **สภาพปัญหาผู้ค้ารายย่อยชาวไทย** มี 2 ประเด็น ได้แก่ (1) ปัญหาเกี่ยวกับพื้นที่ตลาดช่องจอม ประกอบด้วย ท่าเลที่ตั้งของร้านค้าไม่มีความเหมาะสม ลูกค้าเดินเข้ามาไม่ถึง การจราจรที่เกิดจากผู้ค้ารายย่อยและลูกค้าที่เป็นชาวกัมพูชา

ซบทรถไม่เป็นระเบียบไม่รู้กฎระเบียบการจราจรไทยซึ่งทำให้เกิดอุบัติเหตุบ่อย การประชาสัมพันธ์ภายในตลาดช่องจอมมีน้อย การขโมยสินค้า ค่าเช่าร้านมีราคาแพงขึ้นทุกปี ถนนภายในตลาดไม่ดีเป็นหลุมเป็นบ่อ สิ่งแวดล้อมภายในตลาดไม่เอื้ออำนวยความสะดวก เช่น ถึงขยะไม่เพียงพอ ค่าเช่าห้องน้ำมีราคาแพง และที่จอดรถไม่เพียงพอกับลูกค้าในวันเสาร์และวันอาทิตย์ และ (2) ปัญหาที่เกี่ยวกับผู้ค้ารายย่อย ประกอบด้วย ความสะอาดที่เกิดจากทั้งผู้ค้ารายย่อยและลูกค้าที่ไม่ช่วยกันรักษาความสะอาด ผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่ไม่ทราบเกี่ยวกับกฎระเบียบของการจำหน่ายสินค้าภายในตลาด เกิดการแข่งขันกันในการค้าขายโดยเฉพาะกับผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชาที่จำหน่ายสินค้าเหมือนกัน ทำเลร้านค้าที่ไม่เหมาะสม ร้านค้าของผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชา มักมีการวางสินค้าเกินหน้าร้านทำให้ทางเดินมีน้อย และสินค้าลิขสิทธิ์ผู้ค้ารายย่อยได้จ่ายค่าลิขสิทธิ์ในเดือน 500 บาท และเมื่อสิ้นปีต้องจ่ายเพิ่มอีก 5,000 บาท

2) สภาพปัญหาผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชา มี 3 ประเด็น ได้แก่ (1) ปัญหาเกี่ยวกับตลาดช่องจอม ประกอบด้วย ค่าเช่าร้านค้ามีราคาแพงและแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นทุกปี และร้านค้าที่อยู่ในตลาดมีอากาศร้อนมาก (2) ปัญหาที่เกี่ยวกับผู้ค้า ประกอบด้วย กฎระเบียบของหน่วยงานในพื้นที่เคร่งครัด ผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชาไม่ทราบเกี่ยวกับกฎระเบียบของการจำหน่ายสินค้าหรือกฎระเบียบภายในตลาด นโยบายทางภาครัฐในการตรวจบัตรคนต่างด้าว ภาษีนำเข้าแพงทั้งกัมพูชาและไทย และการเก็บภาษีของด่านศุลกากรและขาดกฎหมายเกี่ยวกับสินค้าผ่านแดนในประเทศกัมพูชา (3) ปัญหาที่เกี่ยวกับสินค้า ประกอบด้วย การห้ามนำสินค้าผิดกฎหมายมาจำหน่าย และค่าเงินแลกเปลี่ยนในแต่ละวันไม่คงที่ทำให้ผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชาเกิดปัญหาในการแลกเปลี่ยน

ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม 1) **ความต้องการผู้ค้ารายย่อยชาวไทย** มี 2 ประเด็นประกอบด้วย (1) ต้องการให้ผู้จัดการตลาดประชาสัมพันธ์ เกี่ยวกับสินค้าให้มากกว่าที่เป็นอยู่ เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าในตลาดเพิ่มขึ้นและเชื่อมั่นในสินค้าที่ขาย และ (2) ต้องการให้พัฒนาตลาดให้มีระบบระเบียบให้มากกว่าเดิม เช่น ถนน ไฟฟ้า ให้ดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่

2) **ความต้องการผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชา** มี 8 ประเด็น ประกอบด้วย (1) ต้องการเข้ามาค้าขายอย่างถูกต้อง (2) ต้องการให้ผู้จัดการตลาดได้ทำการประชาสัมพันธ์ให้ตลาดคึกคัก ต้องการให้เกิดความสบายให้มากที่สุด มีความสัมพันธ์อยู่ร่วมกันให้มากที่สุด (3) ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกระตุ้นให้การค้าขายในพื้นที่ตลาดชายแดนดีขึ้นเพราะเงียบเหงามาก อำนาจความสะดวกในการค้าขาย (4) ต้องการให้ด่านตรวจสินค้าของกัมพูชาลดภาษีให้ผู้ให้นำสินค้ามาขายในตลาดช่องจอม (5) ต้องการให้รัฐบาลไทยและกัมพูชาทำงานร่วมกันในการทำงานหรือกิจกรรมโครงการต่าง ๆ (6) ต้องการให้ลดราคาพื้นที่เช่าตลาด (7) ต้องการความชัดเจนของระบบกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับพิธีการศุลกากรของประเทศกัมพูชา และ (8) ต้องการให้ช่วยเหลือผู้ค้ารายย่อย เรื่องของที่พักอาศัยและพื้นที่ในร้านค้าเพื่อค้าขาย

ข้อจำกัดของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา ซึ่งเป็นข้อจำกัดของทั้ง 2 พื้นที่ ประกอบด้วย 1) นโยบายของทางภาครัฐที่เกี่ยวกับสินค้าลิขสิทธิ์ เช่น กระเป๋า เสื้อผ้า รองเท้า เป็นต้น ทำให้ลูกค้าที่เป็นชาวไทยมาซื้อสินค้าน้อยมาก เพราะมีการตรวจจับ รวมถึงผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชาที่ขาย

สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ได้ปิดร้านค้าและขนส่งสินค้ากลับไปฝั่งช่องโสมัด และ 2) พื้นที่ของการค้าขายมีจำกัดจนทำให้ร้านค้าบางร้านที่เป็นชาวกัมพูชา ตั้งสินค้าออกมานอกพื้นที่ ทำให้เกิดปัญหากับร้านค้าอื่น ๆ

ศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา เป็นศักยภาพของทั้ง 2 พื้นที่ประกอบด้วย 1) ผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่เป็นชาวกัมพูชาที่มาค้าขายในตลาดช่องจอมมีเงินลงทุนสูง 2) ลูกค้าชาวกัมพูชาและชาวไทยเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าที่ผลิตหรือส่งจากประเทศไทยมีคุณภาพมากกว่าที่นำเข้ามาจากประเทศจีนและกัมพูชา และ 3) การเข้าออกพื้นที่ช่องผ่านแดนทำได้ง่ายระยะทางจากช่องจอมมายังตลาดช่องจอมมีระยะทางใกล้กันมากประมาณ 2 กิโลเมตร

3. กลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา

3.1 กลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า จุดแข็ง ตลาดมี

สินค้าที่หลากหลายเพื่อจำหน่ายรองรับความต้องการของลูกค้า การค้าขายในพื้นที่จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่าส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินบาทไทย ผู้ค้ารายย่อยและลูกค้าเป็นกันเองสื่อสารพูดคุยกันเข้าใจ นโยบายในการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างจังหวัดศรีสะเกษกับจังหวัดอุตรดิตถ์และจังหวัดเสียมราฐที่เป็นเมืองคู่มิตร การคมนาคมที่สะดวกสบายโดยผ่านจุดผ่านแดนถาวรเป็นการเปิดเส้นทางสู่จังหวัดเสียมราฐ **จุดอ่อน** ตลาดเมืองใหม่ช่องสะง่าไกลจากพื้นที่ด่านช่องสะง่า การค้าขายส่วนใหญ่เฉพาะวันหยุดสุดสัปดาห์และวันอาทิตย์ ระบบสาธารณสุขในเขตเมืองใหม่ช่องสะง่าไม่สะดวก ผู้ค้ารายย่อยที่ค้าขายในพื้นที่ตลาดเมืองใหม่ช่องสะง่าไม่มีพื้นที่ค้าขายที่แน่นอนหรือพื้นที่ประจำ ผู้ซื้อกัมพูชาบางคนชอบขโมยสินค้าและตลาดเมืองใหม่ช่องสะง่าส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ทางผ่านไปยังจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า **โอกาส** รัฐมีนโยบายส่งเสริมความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้านกัมพูชา ส่งผลให้การดำเนินการเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างจังหวัดของไทยกับจังหวัดในกัมพูชา และการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนทำให้เป็นการเปิดตลาดเศรษฐกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต รวมถึงการเป็นเมืองเศรษฐกิจของจังหวัดศรีสะเกษซึ่งจะส่งผลต่อการท่องเที่ยวของจังหวัดและการเคลื่อนย้ายแรงงาน และ **อุปสรรค** การแพร่ระบาดของยาเสพติดและเป็นเส้นทางลำเลียงสู่พื้นที่อื่น ๆ ซึ่งนำเข้ามาตามรอยต่อตามแนวชายแดน และความมั่นคงตามแนวชายแดนและแนวเส้นเขตแดนไม่ชัดเจนซึ่งอาจกระทบกับการค้าขายในพื้นที่ และกลยุทธ์ 6 กลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์ 1 ส่งเสริมให้ผู้ค้ารายย่อยมีการสื่อสารด้านภาษาทั้งเขมรและไทยให้คล่องเพื่อใช้ในการค้าขายในพื้นที่ กลยุทธ์ 2 สร้างความสัมพันธ์อันดีระดับจังหวัดของทั้งสองประเทศเพื่อให้เป็นเมืองคู่ค้า กลยุทธ์ 3 เชื่อมโยงการคมนาคมเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการเป็นเส้นทางการค้าสู่ตลาด กลยุทธ์ 4 จัดพื้นที่ตลาดให้ใกล้กับจุดผ่านแดนช่องสะง่าเพื่อให้ผู้ค้าของชาวกัมพูชาเข้าถึง กลยุทธ์ 5 สนับสนุนให้หน่วยงานท้องถิ่นเข้ามาบริหารจัดการตลาดแบบมีส่วนร่วมเพื่อให้มีผู้รับผิดชอบโดยตรงและเกิดความต่อเนื่อง กลยุทธ์ 6 ส่งเสริมผู้ค้ารายย่อยนำสินค้ามาจำหน่ายในตลาดให้มีความหลากหลายเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคและสนับสนุนผู้ค้ารายย่อยระดับท้องถิ่นให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้น

3.2 กลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม จุดแข็ง ผู้ค้ารายย่อย

ที่เป็นชาวไทยมีบริการที่ดีทำให้ลูกค้าประทับใจ และผู้ค้ารายย่อยชาวไทยในพื้นที่ตลาดช่องจอมสามารถ

พูดภาษาเขมรและภาษาไทยได้ การซื้อขายในตลาดชายแดนจุดผ่านแดนถาวรใช้สกุลเงินบาทไทยเป็นหลัก กฎระเบียบข้อปฏิบัติของประเทศไทยเคร่งครัดทำให้เกิดความเป็นระเบียบเรียบร้อยในการค้าขาย ลูกค้าชาวกัมพูชาเชื่อมั่นนิยมในคุณภาพของสินค้าไทยมาก พื้นที่ทำเลที่ตั้งของตลาดชองจอมอยู่ใกล้ประเทศกัมพูชา สินค้าที่ขายในตลาดชองจอมมีราคาถูก ตลาดชองจอมเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้า ทั้งอุปโภคบริโภคไปยังพื้นที่ภายในประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน และเส้นทางการคมนาคมที่สะดวก **จุดอ่อน** ตลาดมีสินค้าล้นเมื่อดิลิซิติ์และสินค้าไม่มี อย. การลักลอบทำการค้าบริเวณชายแดนทำให้สินค้ามีราคาถูกกว่าสินค้าราคาปกติในท้องตลาด และผู้ซื้อนิยมซื้อสินค้าแบบผิดกฎหมาย และตลาดมีการจัดการด้านความสะอาดไม่ดีพอ ไม่มีการจัดหมวดหมู่สินค้าเพื่อง่ายต่อการเลือกซื้อสินค้า **โอกาส** หน่วยงานทางภาครัฐสนับสนุนการพัฒนาในพื้นที่ของตลาดชายแดน การเปิดเสรีทางการค้า การส่งเสริมการลงทุน การเข้าสู่ประชาคมอาเซียนอย่างเป็นทางการ เอื้อต่อการส่งเสริมเศรษฐกิจของตลาดชายแดน การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจบริเวณแนวชายแดนไทยกัมพูชา เพื่อส่งเสริมการค้าขายตามแนวชายแดนระหว่างกัน สินค้าแบรนด์ไทยเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้ค้าและลูกค้ากัมพูชา ตลาดชองจอมอยู่ใกล้กับชายแดนประเทศกัมพูชาทำให้การติดต่อค้าขายระหว่างประเทศสะดวก รัฐบาลมีนโยบายที่สนับสนุนให้มีการค้าขายกับต่างชาติ การเปิดเสรีทางการค้าทำให้ได้รับประโยชน์ในด้านภาษี รวมถึงรัฐบาลสนับสนุนการพัฒนาจังหวัดมีความร่วมมือทางเศรษฐกิจของกลุ่ม ASEAN และ **อุปสรรค** การแข่งขันสินค้าจากประเทศจีนและเวียดนาม ระบบการชำระเงินโดยเฉพาะสกุลเงินเรียลที่มีค่าไม่คงที่และระบบการชำระเงินที่ทั้งสองประเทศใช้เงินต่างสกุลกันในการซื้อขายแลกเปลี่ยน ความไม่แน่นอนทางการเมืองของประเทศกัมพูชาและประเทศไทย หรือความขัดแย้งระหว่างประเทศอาจนำไปสู่การปิดจุดผ่านแดนบ่อยครั้งรวมถึงการทำให้ประเทศกัมพูชาเกิดความตึงเครียดในด้านการค้ากับไทย การผลิตสินค้าลอกเลียนแบบหรือสินค้าล้นเมื่อดิลิซิติ์ และขั้นตอนกฎระเบียบการส่งออกสินค้าของไทยและกัมพูชามีระเบียบที่ยุ่ยากซับซ้อนมีเอกสารประกอบมากทำให้เสียเวลาและมีค่าใช้จ่ายสูง และกำหนด **กลยุทธ์** 3 กลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์ 1 กำกับควบคุมติดตามผู้ค้ารายย่อยให้เรียนรู้ศึกษาเรื่องระเบียบกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ สินค้าลิสซิติ์ และ อย. กลยุทธ์ 2 จัดผังโครงสร้างตลาดให้เป็นหมวดหมู่เป็นระบบง่ายต่อการควบคุมดูแลและการเข้าซื้อของผู้บริโภค และกลยุทธ์ 3 กำหนดควบคุมระบบการชำระเงินให้ใช้ระบบเงินที่ชัดเจน

4. ข้อเสนอเชิงนโยบายให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรชองจอง มี 5 ประเด็น ประกอบด้วย 1) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรนำปัญหาเขตแดนที่ไม่ชัดเจนซึ่งทำให้เกิดความขัดแย้งระหว่างสองประเทศส่งผลกระทบต่อการลงทุนกลับมาคุยกันและแก้ปัญหาให้ถาวรเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้ค้าและลูกค้าในพื้นที่ตลาดชายแดน 2) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาจัดระเบียบบริหารจัดการพื้นที่ ส่งเสริมกิจกรรมในพื้นที่อย่างเป็นระบบ ได้มาตรฐาน รวมถึงระบบการอำนวยความสะดวกในการข้ามแดนของประชาชน 3) ส่งเสริมให้มีกลไกบูรณาการการทำงานเรื่องชายแดนรวมถึงการบริหารจัดการตลาดชายแดน 4) เสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศในระดับท้องถิ่นพื้นที่ชายแดน รวมถึงส่งเสริมศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยระดับท้องถิ่นให้สามารถแข่งขันได้

และ 5) พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานสนับสนุนการค้าและการขนส่งระดับท้องถิ่นในพื้นที่ชายแดนให้ได้มาตรฐาน และ ข้อเสนอเชิงนโยบายให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม มี 4 ประเด็น ประกอบด้วย 1) ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์ตลาดค้าชายแดนในทุกมิติทุกรูปแบบเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในตลาดชายแดน 2) ผู้ค้ารายย่อยในตลาดชายแดนสามารถสื่อสารภาษาเขมรและภาษาไทยได้ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบอีกอย่างหนึ่ง เพราะจะช่วยให้สามารถสื่อสารติดต่อซื้อขายกับลูกค้าชาวกัมพูชาได้ ทำให้เพิ่มความเชื่อใจและไว้วางใจซึ่งกันและกัน ค่าขายได้สะดวกขึ้น ดังนั้นหน่วยงานรัฐจึงควรส่งเสริมผู้ค้ารายย่อยหันมาให้ความสนใจและเรียนรู้ภาษาเขมรและภาษาไทยให้มากขึ้น 3) ภาครัฐส่งเสริมความสัมพันธ์ไทยกัมพูชาทั้งส่วนที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ หรือชุมชนท้องถิ่นไทยกัมพูชาที่มีพื้นที่ใกล้เคียงให้ดีขึ้นโดยผ่านการค้าการลงทุนหรือด้านสังคมวัฒนธรรม เพื่อช่วยลดความขัดแย้งระหว่างประเทศในอดีตที่ผ่านมาหรือในอนาคตข้างหน้าอาจเป็นความร่วมมือระดับหน่วยงานหรือการให้ความช่วยเหลือกัมพูชาเท่าที่ทำได้ เช่น การให้ทุนการศึกษาแก่นักศึกษากัมพูชาของสถาบัน การจัดหาตักสิน ผ้าป่า หรือจัดงานเทศกาลของจังหวัดที่มีชายแดนติดกัน หรือกิจกรรมโครงการอื่น ๆ เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดี และ 4) ส่งเสริมผู้ค้ารายย่อยทั้งชาวไทยและชาวกัมพูชานำสินค้าที่ดีมีคุณภาพ และไม่ผิดกฎระเบียบที่หน่วยงานภาครัฐกำหนด เพื่อดึงดูดลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวกัมพูชาให้เกิดความเชื่อมั่นในสินค้าที่จำหน่ายในตลาดพื้นที่ชายแดน

อภิปรายผล

1. สภาพปัญหา ความต้องการ ข้อจำกัดและศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา

แยกประเด็นเป็น 2 พื้นที่ ประกอบด้วย จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า และจุดผ่านแดนถาวรช่องจอม จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า ปัญหา มี 3 ประการ ได้แก่ ปัญหาที่เกี่ยวกับพื้นที่ตลาด ไม่พบระบบการบริหารจัดการพื้นที่ค้าขายซึ่งเป็นพื้นที่ที่ขององค์การบริหารส่วนจังหวัดเป็นผู้จัดการ รวมถึงตลาดตั้งระยะห่างจากจุดผ่านแดนถาวร 2 กิโลเมตรทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่ของตลาดที่เป็นชาวกัมพูชาเดินทางข้ามแดนมาซื้อเข้ามาลำบาก ตลาดขาดการประชาสัมพันธ์จึงทำให้มีลูกค้ามาซื้อสินค้าน้อยมาก ระบบโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภคที่จะอำนวยความสะดวกไม่พร้อมและเพียงพอ ความสะอาดของพื้นที่ ขาดการใส่ใจในการบริหารจัดการที่ดีพอ รวมทั้งยังพบว่ากฎระเบียบในการค้าขายไม่มีทำให้การค้าขายในตลาดไม่เป็นระเบียบ ซึ่งสอดคล้องกับ (Wongwittayaphanit, Rojprasertkul, & Soisordsri, 2011) ได้ศึกษาการพัฒนาตลาดการค้าชายแดนไทย กรณีศึกษาตลาดโรงเกลือ จังหวัดสระแก้ว ว่า สิ่งที่สำคัญของตลาดการค้าชายแดน คือ โครงสร้างพื้นฐานในการจัดการต้องดีรวมถึงความสะอาดการจัดเก็บขยะ ได้เสนอแนวทางการแก้ไขปัญหาต้องจัดหางบประมาณเพิ่มเติมจากแหล่งทุนอื่นและให้หน่วยงานในพื้นที่เข้ามาบริหารจัดการซึ่งจะทำให้การเข้าถึง แก้ปัญหาได้อย่างดี ปัญหาที่เกี่ยวกับผู้ค้ารายย่อย ผู้ค้าเกิดการแข่งขันกันสูงในสินค้าประเภทเดียวกัน มีพฤติกรรมการค้าขายตัดราคาสินค้า และปัญหาที่เกี่ยวกับลูกค้า ประกอบด้วย ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวกัมพูชา มีพฤติกรรมซื้อสินค้ายากชอบต่อรองราคาและขโมยสินค้าเมื่อผู้ค้าเผลอ ผู้ค้าบางคนไม่สามารถสื่อสารภาษาเขมรได้ ลูกค้าส่วนใหญ่มี

กำลังซื้อน้อย การขับซีรอมอเตอร์ไซด์หรือรถยนต์ที่ข้ามด่านมาจากทางกัมพูชาขับซีเร็วเกิดความเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุซึ่งเกิดบ่อยครั้ง เพราะระเบียบการขับซีของกัมพูชาและไทยไม่เหมือนกัน ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงต้องกำกับผู้ที่นำรถเข้ามาขับซีในพื้นที่และกำกับให้ปฏิบัติตามกฎระเบียบอย่างเคร่งครัด สภาพปัญหาผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชา มี 4 ประการ ได้แก่ ปัญหาที่เกี่ยวกับพื้นที่ตลาดชายแดน ผู้ค้าเปลี่ยนพื้นที่ร้านค้าบ่อยโดยเจ้าของพื้นที่เป็นผู้จัดให้ มีการขโมยสินค้าบ่อยผู้ค้าต้องดูแลตัวเอง เจ้าหน้าที่กัมพูชาไม่สามารถช่วยเหลือได้ซึ่งไม่เหมือนประเทศไทยที่มีผู้ดูแลความปลอดภัยอย่างใกล้ชิด และกฎหมายเด็ดขาด ปัญหาที่เกี่ยวกับผู้ค้ารายย่อย ผู้ค้ามีการแข่งขันสูงต้องมีการปรับตัวค้าขายตลอดเวลา ผู้ค้าที่ค้าขายเป็นเงินบาทไทยพบว่าอัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทกับเงินเรียลของกัมพูชาและเงินดอลลาร์สหรัฐฯไม่คงที่ซึ่งกระทบกับการค้าขายอย่างมาก ปัญหาที่เกี่ยวกับลูกค้า ผู้ซื้อสินค้ามีจำนวนน้อย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นชาวไทยที่เดินทางมาเที่ยวบ่อนคาสิโนหรือใช้เป็นทางผ่านเพื่อไปท่องเที่ยวในแหล่งต่าง ๆ ในกัมพูชา ผู้ซื้อชาวไทยและชาวกัมพูชามีกำลังในการซื้อน้อย และปัญหาที่เกี่ยวกับสินค้าที่จำหน่าย สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีทั้งสินค้าในท้องถิ่นสินค้าจากเมืองใหญ่ ๆ ในประเทศ ส่วนสินค้าที่นำไปค้าขายในกัมพูชาขนมาจากประเทศไทยมีการเสียหายมาก และสินค้าที่จำหน่ายไม่หลากหลาย และ**จุดผ่านแดนถาวรช่องจอม** สภาพปัญหาผู้ค้ารายย่อยชาวไทยที่ค้าขายในตลาดช่องจอม มี 2 ประการ ได้แก่ ปัญหาที่เกี่ยวกับพื้นที่ตลาดการค้าชายแดน ที่ตั้งร้านค้าบางพื้นที่ทำเลไม่เหมาะสมลูกค้าเดินไปไม่ถึงดังนั้นทำเลจึงมีความสำคัญในการค้าขายมาก การจราจรผู้ค้าและลูกค้าชาวกัมพูชาส่วนใหญ่ขับซีรถโดยไม่รู้จักกฎระเบียบการจราจรของไทยทำให้เกิดอุบัติเหตุบ่อยครั้ง การประชาสัมพันธ์ภายในตลาดมีน้อย มีการขโมยสินค้าในร้านค้าซึ่งส่วนใหญ่จับไม่ได้ ค่าเช่าร้านมีราคาแพงขึ้นเกือบทุกปี ปัญหาที่เกี่ยวกับผู้ค้ารายย่อย ความสะอาดของพื้นที่ผู้ค้าและลูกค้าไม่ช่วยกันรักษาความสะอาดภายในตลาด อีกทั้งไม่มีกฎระเบียบควบคุมการทิ้งขยะซึ่งผู้ดูแลตลาดต้องกำหนดมาตรการอย่างเคร่งครัดเพื่อให้สภาพแวดล้อมในตลาดสะอาดผู้ค้าส่วนใหญ่ไม่รู้จักกฎระเบียบของการจำหน่ายสินค้าภายในตลาด เกิดการค้าขายที่แข่งขันกัน โดยเฉพาะผู้ค้ากัมพูชาที่มีสินค้าเหมือนกัน ซึ่งสอดคล้องกับตลาดการค้าชายแดนเมืองใหม่ช่องสะงำบางร้านค้าทำเลที่ไม่เหมาะสมลูกค้าเดินไม่ถึง ร้านค้ามักมีการวางสินค้าเกินหน้าร้านทำให้ช่องทางเดินมีน้อย รวมถึงเกิดบดบังร้านค้าอื่นที่อยู่ข้าง ๆ สถานการณ์ปัจจุบันของตลาดไม่คึกคักเกิดจากการละเมิดสินค้าลิขสิทธิ์และสินค้า ออ. มาก **สภาพปัญหาผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชาที่ค้าขายในตลาดช่องจอม** แบ่งเป็น 3 ประการ ได้แก่ ปัญหาที่เกี่ยวกับพื้นที่ตลาดการค้าชายแดน ค่าเช่าร้านมีราคาแพงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในทุก ๆ ปี ปัญหาที่เกี่ยวกับผู้ค้า กฎระเบียบไทยเคร่งครัดมาก ผู้ค้าชาวกัมพูชาไม่มีความรู้เกี่ยวกับกฎระเบียบของการจำหน่ายสินค้าหรือภายในตลาด นโยบายทางภาครัฐในการตรวจบัตรคนต่างด้าวที่ผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชากลัวมากและอยากของให้ทางฝั่งไทยยึดหยุ่น ปัญหาที่เกี่ยวกับสินค้า การห้ามนำสินค้าผิดกฎหมายมาจำหน่าย สินค้าแบรนด์เนมทุกชนิดส่วนใหญ่เป็นสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์แทบทั้งสิ้น เจ้าหน้าที่หน่วยงานของรัฐ ตรวจสินค้าลิขสิทธิ์ และ สินค้า ออ. อย่างเคร่งตามนโยบายของทางภาครัฐ จึงทำให้มีผู้ซื้อสินค้าที่เดินทางมาซื้อสินค้าจำนวนน้อยมาก และค่าเงินแลกเปลี่ยนในแต่ละวันไม่คงที่ทำให้ผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชาเกิดปัญหาในการแลกเปลี่ยน สอดคล้องกับการศึกษาแนวทางการพัฒนา

เศรษฐกิจการค้าชายแดน กรณีศึกษา ตลาดมิตรภาพชายแดนไทย - กัมพูชา ปัญหาอุปสรรคที่พบในการค้าชายแดนไทยกัมพูชามากที่สุด คือ การละเมิดลิขสิทธิ์สินค้า และปัญหาด้านการจัดการด้านสิ่งอำนวยความสะดวก สาธารณูปโภคต่าง ๆ ไม่เอื้อต่อการค้าชายในพื้นที่ชายแดน (Samaikul, 2014)

ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา จุดผ่านแดนช่องสะงำ

ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยชาวไทย ต้องการให้มีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาจัดระเบียบภายในตลาดหรือควบคุมการค้าชาย ต้องการให้จัดพื้นที่ค้าขายเป็นแบบถาวรจะได้มีพื้นที่ค้าขายอย่างมั่นคง ต้องการให้มีการประชาสัมพันธ์ตลาดเพื่อกระตุ้นให้เกิดการค้าขายให้มากขึ้น ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดตั้งระบบไฟฟ้าเพื่อใช้ในตลาดเพื่อให้เกิดแสงสว่างและความปลอดภัย ต้องการให้เกิดชุมชนตลาดเมืองใหม่ช่องสะงำและมีการบริหารจัดการโดยชุมชนในพื้นที่เพราะชุมชนจะแก้ปัญหาให้กับผู้ค้ารายย่อยและลูกค้าได้อย่างทั่วถึงเหมือนตลาดการค้าชายแดนช่องจอม ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชา ต้องการให้มีการกระตุ้นการค้าขายโดยให้ชาวไทยมาซื้อสินค้าทางตลาดฝั่งกัมพูชา ปัจจุบันนี้มีน้อยมากและส่วนใหญ่เดินมาถึงร้านค้าหน้าบ่อนคาสินเท่านั้น ต้องการให้เจ้าของพื้นที่ไม่เพิ่มค่าเช่าที่ดินและค่าเช่าร้านค้า ต้องการให้มีเจ้าหน้าที่ดูแลรับผิดชอบความปลอดภัยเพราะสินค้าถูกขโมยบ่อย ซึ่งสอดคล้องกับ (Wongwittayaphanit, Rojprasertkul, & Soisordsri, 2011) ศึกษาเรื่องการพัฒนาตลาดการค้าชายแดนไทย กรณีศึกษาตลาดโรงเกลือ จังหวัดสระแก้ว ว่า ตลาดการค้าชายแดนควรมีการพัฒนามาตรฐานความปลอดภัยของตลาดให้มากยิ่งขึ้น และให้มีการพัฒนารูปแบบการประชาสัมพันธ์ให้ทั่วถึงรวมถึงการสนับสนุนสิ่งปลูกสร้างใหม่ ๆ ในพื้นที่ตลาดเพื่อรองรับการท่องเที่ยวที่ขยาย ต้องการให้เจ้าหน้าที่ไทยประจำด่านมีความยืดหยุ่นไม่ใช้ระเบียบจนเกินไปกับผู้ค้ารายย่อยและลูกค้าชาวกัมพูชา ต้องการให้เจ้าหน้าที่กัมพูชาที่อยู่ประจำด่านเก็บภาษีไม่แพง และจัดเก็บให้เป็นระบบเป็นมาตรฐานเหมือนทางฝั่งไทย และต้องการให้ร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าเป็นแผงหน้าบ่อนคาสินมีหลังคาเพื่อป้องกันแดดและฝน ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา จุดผ่านแดนช่องจอม ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยชาวไทย ต้องการให้ผู้จัดการตลาดประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้าหรือมีกิจกรรมเพื่อกระตุ้นให้เกิดความคึกคัก และต้องการให้พัฒนาตลาดให้มีระเบียบ สอดคล้องกับ (Samaikul, 2014) ว่าตลาดการค้าชายแดนช่องจอมควรมีการพัฒนาด้านการจัดการด้านสิ่งอำนวยความสะดวก สาธารณูปโภคต่าง ๆ ไม่เอื้อต่อการค้าชายชายแดน ความต้องการของผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชา ต้องการเข้ามาค้าขายอย่างถูกต้องอยากให้มีระเบียบลดหย่อนลงมาจากเดิม ต้องการให้ผู้จัดการตลาดได้ทำการประชาสัมพันธ์ให้ตลาดคึกคัก ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกระตุ้นให้การค้าขายในพื้นที่ตลาดชายแดนดีขึ้น ต้องการให้ด่านตรวจสินค้าของกัมพูชาลดภาษีให้ผู้ให้นำสินค้ามาขายในตลาดช่องจอม ต้องการให้รัฐบาลไทยและกัมพูชาทำงานร่วมกันในการทำงานหรือกิจกรรมโครงการต่าง ๆ ต้องการให้ลดราคาพื้นที่เช่าตลาด ต้องการความชัดเจนของกฎหมายกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับพิธีการศุลกากรของประเทศกัมพูชา และต้องการให้ช่วยเหลือผู้ค้ารายย่อย เรื่องของที่พักอาศัยและพื้นที่ในร้านค้าเพื่อค้าขาย

ข้อจำกัดของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า ผู้ค้ารายย่อยชาวไทยและชาวกัมพูชาในพื้นที่จุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชามิถึงบลงทุนน้อย พื้นที่ตลาดเมืองใหม่ช่องสะง่ายังเป็นพื้นที่มีปัญหาในการบริหารจัดการไม่สามารถขับเคลื่อนการค้าขายได้เต็มศักยภาพ ตลาดเมืองใหม่ช่องสะง่าห่างจากจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า ซึ่งเป็นข้อจำกัดของการเดินทางในการซื้อสินค้าของชาวกัมพูชา จุดผ่านแดนช่องสะง่า มีระเบียบกำหนดเวลาเข้าออกเพราะเป็นพื้นที่ความมั่นคง ตลาดเมืองช่องสะง่ามีข้อจำกัดในการค้าขาย โดยกำหนดวันในการค้าขาย คือ วันพฤหัสบดี และวันอาทิตย์ และพื้นที่ตลาดฝั่งกัมพูชา เป็นพื้นที่เช่าจากนายทุนบ่อนคาสีโน **ข้อจำกัดของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา จุดผ่านแดนช่องจอม** นโยบายของทางภาครัฐที่เกี่ยวกับสินค้าลิขสิทธิ์ ทำให้ลูกค้าที่เป็นชาวไทยมาซื้อสินค้าน้อยมาก เพราะมีการตรวจจับ รวมถึงผู้ค้ารายย่อยชาวกัมพูชาที่ขายสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ได้ปิดร้านค้าและขนสินค้ากลับไปฝั่งช่องโสมัด และพื้นที่ของการค้าขายมีจำกัด

ศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า ตลาดเมืองใหม่ช่องสะง่ามีผู้ค้ารายย่อยที่ขายปลี๊กและขายส่ง ผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่ชาวไทยและชาวกัมพูชาสามารถติดต่อสื่อสารเข้าใจกัน และ**ศักยภาพของผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา จุดผ่านแดนถาวรช่องจอม** ผู้ค้ารายย่อยส่วนใหญ่เป็นชาวกัมพูชาที่มาค้าขายในตลาดช่องจอมมีเงินลงทุนสูง ลูกค้าชาวกัมพูชาและชาวไทยเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าที่ผลิตหรือส่งจากประเทศไทย มีคุณภาพมากกว่าที่นำเข้ามาจากประเทศจีนและกัมพูชา สอดคล้องกับ (Samaikul, 2014) ศึกษาแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดน กรณีศึกษา ตลาดมิตรภาพชายแดนไทย - กัมพูชา พบว่าการค้าชายแดนไทยกัมพูชา มีสินค้าที่มีความหลากหลาย ทั้งสินค้าใหม่และสินค้ามือสอง ซึ่งเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ หลายระดับราคาขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี พื้นที่ที่ค้าขายนั้นมีความเหมาะสม การเดินทาง การคมนาคมขนส่งมีความสะดวก ส่วนผู้ประกอบการส่วนมากเป็นชาวกัมพูชาที่เดินทางมาค้าขายในประเทศไทย โดยไปเช้า เย็นกลับ และการเข้าออกพื้นที่ช่องผ่านแดนทำได้ง่ายระยะทางจากช่องจอมมายังตลาดช่องจอมมีระยะทางใกล้กันมากประมาณ 2 กิโลเมตร

2. กลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา จุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่า จุดแข็ง ตลาดมีสินค้าที่หลากหลายสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ผู้ค้าขายและลูกค้าสื่อสารพูดคุยกันเข้าใจ นโยบายในการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างจังหวัดศรีสะเกษกับจังหวัดอุดรธานีและจังหวัดเสียมเรียบรัฐที่เป็นเมืองคูมิตร์ การคมนาคมที่สะดวกสบายโดยผ่านจุดผ่านแดนถาวรช่องสะง่าเป็นการเปิดเส้นทางสู่จังหวัดเสียมเรียบรัฐ สอดคล้องกับศึกษาการบูรณาการและการเปลี่ยนมือของที่ดินตลาดชายแดนช่องจอม อำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์ ว่าการเปิดจุดผ่านแดนส่งผลทำให้เศรษฐกิจของชุมชนที่อยู่บริเวณช่องจอมและพื้นที่ใกล้เคียงเจริญรุ่งเรืองมากขึ้น แต่หลังจากที่มีการเปิดจุดผ่านแดนถาวรช่องจอมได้ส่งผลกระทบต่อการทำงานของบุคลากรด้านการรักษาความมั่นคงตามแนวชายแดนไทยกัมพูชาของเจ้าหน้าที่รวมทั้งการที่ประเทศกัมพูชามีการเปิดบ่อนคาสีโนขึ้นในบริเวณพื้นที่ติดชายแดน ยิ่งส่งผลทำให้เกิดปัญหา

ด้านความมั่นคงเพิ่มมากขึ้น เจ้าหน้าที่ภาครัฐบางรายที่มีหน้าที่รับผิดชอบการข้ามแดนของประชาชนทั้งสองประเทศมีความบกพร่องในหน้าที่จึงทำให้การเปิดจุดผ่านแดนถาวรเป็นช่องทางหลักที่สำคัญ ในการแก้ปัญหาด้านความมั่นคงตามแนวชายแดนระหว่างทั้งสองประเทศ (Srikham et al. , 2014) จุดอ่อนตลาดเมืองใหม่ช่องสง่างาไกลจากพื้นที่ด่านช่องสง่างา การค้าขายเฉพาะวันพุธที่สบดีและวันอาทิตย์ ระบบสาธารณสุขปลอดภัยในตลาดไม่สะดวก ผู้ค้ารายย่อยที่ค้าขายในพื้นที่ตลาดเมืองใหม่ช่องสง่างาไม่มีพื้นที่ค้าขายที่แน่นอน สอดคล้องกับ (Samaikul, 2014) ศึกษาแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดน กรณีศึกษา ตลาดมิตรภาพชายแดนไทย - กัมพูชา ว่า ตลาดการค้าชายแดนมีการสื่อสารภาษาต่างประเทศของผู้ค้าชายชาวไทยมีน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าชายชาวกัมพูชาที่มีการฝึกการพูดเพื่อใช้ในการสื่อสารกับลูกค้าคนไทย โอกาส รัฐมีนโยบายส่งเสริมความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้าน กัมพูชาส่งผลให้การดำเนินการเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างจังหวัดของไทยกับจังหวัดในกัมพูชา และการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนทำให้เป็นการเปิดตลาดเศรษฐกิจทั้งในปัจจุบันและในอนาคต รวมถึงการเป็นเมืองเศรษฐกิจของจังหวัดศรีสะเกษส่งผลดีต่อการท่องเที่ยวของจังหวัดและการเคลื่อนย้ายแรงงานอย่างยิ่ง การแพร่ระบาดของยาเสพติดและเป็นเส้นทางลำเลียงสุ่มพื้นที่อื่น ๆ ซึ่งนำเข้ามาตามรอยต่อตามแนวชายแดน และความมั่นคงตามแนวชายแดนและแนวเส้นเขตแดนไม่ชัดเจน สอดคล้องกับการศึกษาความร่วมมือทางการค้า ไทย - กัมพูชา กรณีศึกษา ตราด - เกาะกงความร่วมมือทางการค้าที่ได้รับการส่งเสริมภายใต้กรอบความร่วมมือของ ACMECS และนโยบายเมืองคู่มิตรนั้นก่อให้เกิดผลกระทบ (Khuannej & Aorachun, 2013) กล่าวคือ ด้านการเมือง การค้าระหว่างประเทศการค้าข้ามพรมแดนไปมาทำให้เกิดปัญหาด้านความมั่นคง ได้แก่ การลักลอบค้ายาเสพติด แรงงานข้ามชาติ การลักลอบเข้าเมืองโดยผิดกฎหมาย การโจรกรรมรถยนต์และรถจักรยานยนต์ และกลยุทธ์ 6 กลยุทธ์ ประกอบด้วย กลยุทธ์ 1 ส่งเสริมให้ผู้ค้ารายย่อยมีการสื่อสารด้านภาษาทั้งเขมรและไทยให้คล่องเพื่อใช้ในการค้าขายในพื้นที่ กลยุทธ์ 2 สร้างความสัมพันธ์อันดีระดับจังหวัดของทั้งสองประเทศเพื่อให้เป็นเมืองคู่ค้า กลยุทธ์ 3 เชื่อมโยงการคมนาคมเพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการเป็นเส้นทางการค้าสู่ตลาด กลยุทธ์ 4 จัดพื้นที่ตลาดให้ใกล้กับจุดผ่านแดนช่องสง่างาเพื่อให้ผู้ค้าของชาวกัมพูชาเข้าถึง กลยุทธ์ 5 สนับสนุนให้หน่วยงานท้องถิ่นเข้ามาบริหารจัดการตลาดแบบมีส่วนร่วมเพื่อให้มีผู้รับผิดชอบโดยตรงและเกิดความต่อเนื่อง และกลยุทธ์ 6 ส่งเสริมผู้ค้ารายย่อยนำสินค้ามาจำหน่ายในตลาดให้มีความหลากหลายเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค และสนับสนุนผู้ค้ารายย่อยระดับท้องถิ่นให้มีศักยภาพมากขึ้น

กลยุทธ์การพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา จุดผ่านแดนถาวรช่องจอม

จุดแข็ง สินค้าที่จำหน่ายมีความหลากหลายสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า สอดคล้องกับศึกษาแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดน กรณีศึกษา ตลาดมิตรภาพชายแดนไทย - กัมพูชา สภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกของการค้าชายแดนไทย - กัมพูชาภายใต้ ประชาคมอาเซียน (Samaikul, 2014) ว่า ตลาดการค้าชายแดนมีจุดแข็งด้านทำเลที่ตั้ง ความหลากหลายของสินค้า ความเข้มแข็งของผู้ค้าขาย รวมทั้งมีศักยภาพในการแข่งขันสูง ผู้ค้ารายย่อยที่เป็นชาวไทยบริการดีทำให้ลูกค้าประทับใจ และผู้ค้ารายย่อยชาวไทยในพื้นที่ตลาดช่องจอมสามารถพูดภาษาเขมรและภาษาไทยได้

การซื้อขายในตลาดชายแดนจุดผ่านแดนถาวรช่องจอมใช้สกุลเงินบาทไทยเป็นหลัก กฎระเบียบข้อปฏิบัติของประเทศไทยเคร่งครัดทำให้เกิดความเป็นระเบียบเรียบร้อยในการค้าขาย ลูกค้าชาวกัมพูชาเชื่อมั่นนิยมในคุณภาพของสินค้าไทยมาก พื้นที่ทำเลที่ตั้งของตลาดช่องจอมอยู่ใกล้ประเทศกัมพูชา สินค้าที่ขายในตลาดช่องจอมมีราคาถูก และสอดคล้องกับการศึกษาการพัฒนาตลาดการค้าชายแดนไทย - กัมพูชา กรณีศึกษาตลาดการค้าชายแดนช่องจอม จังหวัดสุรินทร์ เหตุผลหลักที่ลูกค้าเดินทางมายังตลาดการค้าชายแดนช่องจอม คือ สินค้ามีราคาถูก และทำเลที่ตั้งไม่ห่างไกลจากจังหวัดใกล้เคียงรวมถึงตลาดการค้าชายแดนช่องจอมมีจุดแข็ง คือ การมีทำเลที่ตั้งติดกับประเทศกัมพูชาซึ่งทำให้มีประชาชนชาวไทยเดินทางมาซื้อสินค้าในตลาดได้ง่าย (Khanrak, 2015) และสอดคล้องกับศึกษาปัจจัยที่ส่งเสริมให้นักท่องเที่ยวเดินทางไปท่องเที่ยวบริเวณด่านช่องจอม อำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์ ว่า ตลาดการค้าชายแดนสิ่งดึงดูดใจให้นักท่องเที่ยวเดินทางไปมากที่สุด คือ สินค้ามีราคาถูกส่วนใหญ่เป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ เครื่องหยาชนิดต่าง ๆ ปลากรอบ กุ้งแห้ง และสินค้าเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ ที่ใช้ในครัวเรือน (Kongthong, 1997) ยังพบว่าตลาดช่องจอมเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้าทั้งอุปโภคบริโภคไปยังพื้นที่ภายในประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน และเส้นทางการคมนาคมที่สะดวก จุดอ่อน ตลาดมีสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์และสินค้าไม่มี อย. การลักลอบทำการค้าบริเวณชายแดนทำให้สินค้ามีราคาถูกกว่าสินค้าราคาปกติในท้องตลาด และผู้ซื้อนิยมซื้อสินค้าแบบผิดกฎหมาย และตลาดมีการจัดการด้านความสะอาดไม่ดีพอไม่มีการจัดหมวดหมู่สินค้าเพื่ออำนวยความสะดวกเลือกซื้อสินค้า โอกาส หน่วยงานทางภาครัฐสนับสนุนการพัฒนาในพื้นที่ของตลาดชายแดน การเปิดเสรีทางการค้า การส่งเสริมการลงทุน การเข้าสู่ประชาคมอาเซียนอย่างเป็นทางการเอื้อต่อการส่งเสริมเศรษฐกิจของตลาดชายแดน การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจบริเวณแนวชายแดนไทยกัมพูชาเพื่อส่งเสริมการค้าชายแดนระหว่างกัน สอดคล้องกับศึกษาแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดน กรณีศึกษา ตลาดมิตรภาพชายแดนไทย - กัมพูชา ด้านโอกาส ตลาดมิตรภาพชายแดนไทยกัมพูชา มีโอกาสในการพัฒนาเป็นจุดกระจายสินค้า สู่อินโดจีนและตลาดโลก และมีโอกาสในการพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวชายแดน (Samaikul, 2014) โดยผู้ประกอบการสามารถใช้เทคโนโลยีเข้ามาเพิ่มศักยภาพทางการค้าได้ สอดคล้องกับการศึกษายุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทย - กัมพูชา: กรณีศึกษา จังหวัดสระแก้ว การค้าชายแดนระหว่างประเทศไทยกับประเทศกัมพูชามีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่องและฝ่ายไทยเป็นฝ่ายได้เปรียบดุลการค้ามาโดยตลอด สินค้าส่งออกของไทยส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุตสาหกรรม ในขณะที่สินค้านำเข้าของไทยส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตรกรรม และสินค้าแบรนด์ไทยเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้ค้าและลูกค้ากัมพูชา (Nongku, 2007) ตลาดช่องจอมอยู่ใกล้กับชายแดนประเทศกัมพูชาทำให้การติดต่อค้าขาย ระหว่างประเทศสะดวก รัฐบาลมีนโยบายที่สนับสนุนให้มีการค้าขายกับต่างชาติ การเปิดเสรีการค้าทำให้ได้รับประโยชน์ในด้านภาษี รวมถึงรัฐบาลสนับสนุนการพัฒนาจังหวัด ความร่วมมือทางเศรษฐกิจของกลุ่ม ASEAN สอดคล้องกับศึกษาการพัฒนาตลาดการค้าชายแดนไทย - กัมพูชา กรณีศึกษาตลาดการค้าชายแดนช่องจอม จังหวัดสุรินทร์ โอกาสคือ ตลาดการค้าชายแดนช่องจอมอยู่ใกล้กับชายแดนประเทศกัมพูชาทำให้การติดต่อค้าขายระหว่างประเทศสะดวกมากขึ้น รัฐบาลมีนโยบายที่สนับสนุนให้มีการค้าขายกับต่างชาติ (Khanrak, 2015) การเปิดเสรีการค้าทำให้ได้รับประโยชน์ในด้านภาษี รัฐบาลสนับสนุนการพัฒนาจังหวัด ความร่วมมือทางเศรษฐกิจของกลุ่ม ASEAN อุปสรรค การแข่งขันสินค้าจาก

ประเทศจีนและเวียดนาม ระบบการชำระเงินโดยเฉพาะสกุลเงินเรียลมีค่าเงินไม่คงที่และระบบการชำระเงินที่ทั้งสองประเทศใช้เงินต่างสกุลกันในการซื้อขายแลกเปลี่ยน ความไม่แน่นอนทางการเมืองของประเทศกัมพูชาและประเทศไทย หรือความขัดแย้งระหว่างประเทศอาจนำไปสู่การปิดจุดผ่านแดนบ่อยครั้งรวมถึงการทำให้ประเทศกัมพูชากีดกันในด้านการค้ากับไทย การผลิตสินค้าลอกเลียนแบบหรือสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ สอดคล้องกับศึกษาความร่วมมือทางการค้า ไทย - กัมพูชา กรณีศึกษา ตราด - เกะกวง ว่า การลักลอบทำการค้าบริเวณชายแดนทำให้สินค้ามีราคาถูกกว่าสินค้าราคาปกติในท้องตลาด (Khuanej & Aorachun, 2013) ยังพบว่าผู้ซื้อนิยมซื้อสินค้าแบบผิดกฎหมาย ชุมชนไม่สามารถปรับตัวได้อย่างเท่าทัน และขั้นตอนและกฎระเบียบการส่งออกสินค้าของไทยและกัมพูชามีระเบียบที่ยู่ยาก ซับซ้อนมีเอกสารประกอบมากทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่ายสูง สอดคล้องกับศึกษาแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดน กรณีศึกษา ตลาดมิตรภาพชายแดนไทยกัมพูชาด้านอุปสรรค ว่า มีอุปสรรคทางด้านของกฎหมาย ระเบียบ วิธีปฏิบัติของการนำเข้า - ส่งออกผ่านชายแดนของทั้งสองประเทศ เนื่องจากมีขั้นตอนมากและมีความไม่แน่นอน ในวิธีการปฏิบัติของประเทศเพื่อนบ้าน ทำให้ผู้ค้าชายและผู้ซื้อสินค้าต้องปรับตัวตลอดเวลา (Samaikul, 2014) สอดคล้องกับการศึกษายุทธศาสตร์การค้าชายแดนไทยกัมพูชา: กรณีศึกษาจังหวัดสระแก้ว สินค้าไทยมีศักยภาพในการแข่งขันค่อนข้างมาก ซึ่งจะเห็นได้จากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของมูลค่าการส่งออกตามแนวชายแดน ความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยนี้เป็นผลมาจากสินค้าสามารถขนส่งได้อย่างรวดเร็ว ความนิยมสินค้าไทยของคนกัมพูชาประโยชน์ที่เกิดจากการที่จังหวัดสระแก้วมีตลาดการค้าชายแดนที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ซึ่งเป็นแหล่งกระจายสินค้าที่นำเข้ามาจากประเทศกัมพูชาไปยังภาคต่าง ๆ ตลอดจนนโยบายส่งเสริมกิจกรรมการค้าของทั้งสองประเทศ แต่ก็ยังพบว่าการค้าชายแดนยังมีปัญหาอุปสรรคบางประการ ได้แก่ ปัญหาด้านการค้านอกระบบ ปัญหาด้านระเบียบพิธีการด้านศุลกากร ปัญหาการปักปันเขตแดน (Nongku, 2007) ยังพบว่าอุปสรรคอีกประการเมื่อเกิดความขัดแย้งระหว่างประเทศในทุก ๆ ครั้งทำให้ประเทศกัมพูชากีดกันการค้ากับไทย ระบบการชำระเงินที่ทั้งสองประเทศใช้เงินต่างสกุลกันในการซื้อขายแลกเปลี่ยน ซึ่งมีความไม่แน่นอนทางการเมืองของทั้งสองประเทศส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจตามแนวชายแดนอย่างยิ่ง และกลยุทธ์ 3 กลยุทธ์ ประกอบด้วย กลยุทธ์ 1 กำกับควบคุมติดตามผู้ค้ารายย่อยให้เรียนรู้ศึกษาเรื่องระเบียบกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ สินค้าลิขสิทธิ์และ อย. กลยุทธ์ 2 จัดผังโครงสร้างตลาดให้เป็นหมวดหมู่เป็นระบบง่ายต่อการควบคุมดูแลและการเข้าซื้อของผู้บริโภค และกลยุทธ์ 3 กำหนดควบคุมระบบการชำระเงินให้ใช้ระบบเงินที่ชัดเจน

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะการพัฒนาผู้ค้ารายย่อยจุดผ่านแดนถาวรไทยกัมพูชา

1.1 ควรเคร่งครัดในการใช้ระเบียบการเข้าออกอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ปัจจุบันพบว่ามีการลักลอบเข้าเมืองอย่างไม่ถูกต้องตามช่องทาง

1.2 ควรเคร่งครัดการตรวจจับสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์และสินค้าไม่มี อย. ที่นำมาจำหน่ายในพื้นที่ตลาดการค้าชายแดนช่องจอมพบว่าถูกส่งต่อมาจากประเทศจีน ประเทศเวียดนาม

1.3 ส่งเสริมกิจกรรมโครงการเพื่อสร้างความมั่นใจในการค้าชายและการท่องเที่ยวในตลาดการค้าชายแดนเพราะลูกค้าชาวกัมพูชาเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าที่ผลิตหรือส่งจากประเทศไทยมากกว่าสินค้านำเข้ามาจากประเทศจีนและประเทศกัมพูชา และประเทศจีน

1.4 ควรมีการกระตุ้นประชาสัมพันธ์ในรูปแบบที่หลากหลายเพื่อให้ลูกค้าหรือประชาชนเดินทางมาท่องเที่ยวตลาดการค้าชายแดนช่องจอมและช่องสะง่า

2. ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

2.1 ควรศึกษาผู้ค้ารายย่อยเชิงลึกในพื้นที่ตลาดการค้าชายแดนอื่น ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพและแสวงหาแนวทางในการพัฒนาของผู้ค้ารายย่อยในอนาคต

2.2 ควรศึกษาผู้ซื้อเชิงลึกถึงความแตกต่างและความคล้ายคลึงของพฤติกรรมการบริโภคของชาวไทยและชาวกัมพูชา เพื่อเป็นข้อมูลพัฒนาตลาดการค้าชายแดน รวมถึงกระตุ้นเศรษฐกิจของการค้าชายแดน

2.3 ควรศึกษาผู้ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการตลาด รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่เพื่อยกระดับการพัฒนาตลาด รวมถึงการค้าชายแดนให้มีมาตรฐาน

2.4 ควรศึกษาแนวทางการพัฒนาตลาดการค้าชายแดนในทุกมิติรวมถึงโครงสร้างพื้นฐานของตลาดการค้าชายแดน เพื่อขับเคลื่อนการค้าชายแดนหลังการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนภายใต้การการค้าชาย

เอกสารอ้างอิง

Chong Chom Customs House 2016. **2016 Annual Report**. Surin Province.

Chong Chom Customs House 2012. **2012 Annual Report**. Surin Province.

Khamphet, J. 2003. **Cultural relationship on Thai – Laos border**. Ubon ratchathani: Ubon ratchathani University.

Khanrak, M. 2015. **The development of market on the border trade of Thai – Cambodian the case study of Chong Chom Checkpoint**. Bachelor of Business Administration, Faculty of Business Administration, Khon Kaen University; Nongkhai campus.

- Khuannej, J. & Aorachun, C. (2013) **Trade cooperation between Thai – Cambodia the case study of Trat – Koh Kong Island**. Bachelor of Political Science Program, Faculty of Humanities and Social Sciences Rambhai Barni Rajabhat University.
- Klinsrisuk, K. (2002) **The research report on potential and possibility of trading along the border in northeast provinces**. Nakon Rachasrima: Suranaree university of technology.
- Kongthong, J. (1997). **Influence Factors for a tourist who travel to Chong Chom Checkpoint, Kap Choeng district, Surin Province**. Master’ s degree thesis department of geography, Graduate school Mahasarakham University.
- Matien, N. (2006). **Trade history of Thai – Cambodia border Srakaew province (1975 - 2003)**. Master of Education department of history Srinakharinwirot University.
- Nongku, A. (2007). **The Trade strategy of border trade Thai – Cambodia: The case study of Srakaew province**. Faculty of Economics Sripatum University Bangkok campus.
- Sali, B. (2010). **Adaptation of Khmer people along Thai – Cambodia border and the implicit of land administration of Thai government case study: Chong Chom border Checkpoint, Surin province**. Bangkok: The Thailand research fund.
- Samaikul, M. (2014). **The development of economics on border trade: the case study of Midtrapharb market at Thai – Cambodia border**. Master of Education in Development Education Silpakorn University.
- Sangsok, S. (2013). **Casinos in Chong Sa-ngam – Chong Jogjuam, Al longwang District, Udon Mechai province, Cambodia and influences on gambling habit of local people**. Department of gambling research. Thai Health Promotion Foundation (THPF.).
- Siriphong, S. (1994). **The study of development on planning along borders: the case study of Thai – Laos border in Loei province**. Master’s degree thesis, Chulalongkorn university.
- Srikham, W. et al. (2014). **Invasion and changing landholder in Chong Chom market, Karbcheng district, Surin province**. Department of Social sciences Faculty of Liberal Arts, Ubon ratchatani University.
- Sukphan, S. (1994). **Border trade and the sustainability of the country: case study of Prajeanburee province**. Master’ s degree thesis Faculty of political sciences graduate school Chulalongkorn University.

Wongwittayaphanit, S. Rojprasertkul, J. and Soisordsri, S. (2011). **The development of border trade: The case study of Rongkluea market, Srakaew province.** Thai Health Promotion Foundation.