



การศึกษาสถานการณ์การค้าของผู้ประกอบการ
บริเวณด่านช่องจอม จังหวัดสุรินทร์
A Study of the Trade Situation of Entrepreneurs at the
Chong Chom Border Crossing Point, Surin Province

ณัฐธินัน เอื้อศิลป์¹ และ ยุทธภูมิ ขูลาล้า²
Nattanin Ueasin¹ and Yutthapoom Kulalar²

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าที่ผลิตในประเทศไทย 2) ข้อมูลโลจิสติกส์เบื้องต้นของสินค้าที่ผู้ประกอบการจำหน่าย 3) ปัจจัยที่มีผลต่อการค้าชายแดนด่านช่องจอม 4) วิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจที่ประกอบการบริเวณด่านช่องจอม และ 5) ความสามารถในการแข่งขันของด่าน ช่องจอม การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ ประชากรในการศึกษาคือ ผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าในด่านช่องจอม และจำหน่ายสินค้าที่ผลิตในประเทศ สุ่มตัวอย่างแบบทราบดีจำนวนประชากรขนาดเล็ก เก็บแบบสอบถามจากผู้ประกอบการจำนวนทั้งสิ้น 40 ราย ในเดือนกรกฎาคม 2559 และวิเคราะห์ผลด้วยสถิติเชิงพรรณนา

ผลการวิจัยพบว่า 1) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ประกอบกิจการไม่เกิน 5 ปี สินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นจำพวกจักรยาน เครื่องนุ่งห่ม ของใช้ในครัว 2) การขนส่งวัตถุดิบหรือสินค้าส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ส่วนตัว จัดเก็บไว้ที่ร้านค้า และวางขายหน้าร้าน เป็นส่วนใหญ่ 3) ปัจจัยที่มีผลต่อการค้าชายแดนระดับสูง คือ การเปลี่ยนแปลงด้านการเมืองการปกครองในประเทศ กฎระเบียบต่างๆ ของภาครัฐ ความไม่สงบบริเวณชายแดน และราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้น 4) จุดแข็งและโอกาสของธุรกิจคือ สินค้าราคาไม่แพง มีความหลากหลาย ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ จุดอ่อนและอุปสรรค ได้แก่ ขาดทักษะด้านภาษา ขาดประสบการณ์ในการค้า 5) ผลการวิเคราะห์ตัวแบบเพชรซึ่งเกิดจากการรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิและแบบสอบถาม ในเงื่อนไขด้านอุปสงค์ พบว่า ลูกค้าในประเทศมีความต้องการสินค้าเพิ่มขึ้นแต่ลูกค้ากัมพูชาลดลง ด้านเงื่อนไขปัจจัยการผลิต พบว่า สินค้าหลากหลาย ราคาถูก แต่ขาดการนำเทคโนโลยีมาใช้ ด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ พบว่า มีการรวมตัวกันในธุรกิจเดียวกันแต่ก็ยังมีการแข่งขันเน้นเรื่องราคา ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและด้านรัฐบาล พบว่า มีการสนับสนุนจากรัฐบาลทั้งสองประเทศและจังหวัดสุรินทร์ได้รับการส่งเสริมให้เป็นตลาดอาเซียน แต่รัฐก็เพิ่มมาตรการจัดระเบียบการค้าชายแดน และเพิ่มอัตราภาษีนำเข้า

คำสำคัญ : การค้าชายแดน ; ด่านช่องจอม ; โลจิสติกส์

¹ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะสังคมศาสตร์บูรณาการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย, Assistant Professor, Faculty of Social Integrated, Khon Kaen University, Nong Khai Campus

² เจ้าหน้าที่งานคลังและทรัพย์สิน มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย, Officer, Warehouse and Property Department, Khon Kean University Nong Khai Campus



ABSTRACT

The objectives of this study were to investigate: 1) general data of entrepreneurs who sold products made in Thailand, 2) preliminary logistics data of products sold by entrepreneurs, 3) factors that affected the trade at the Chong Chom border crossing point, 4) SWOT analysis of entrepreneurs' businesses at the Chong Chom border crossing point, and 5) competitiveness at the Chong Chom border crossing point. This study was a survey research, and population in the study was entrepreneurs who sold products at the Chong Chom border crossing point, especially sold domestic products. By using a small population sample size, the questionnaire data from 40 entrepreneurs were collected in July 2016. The descriptive statistics were used to analyze the results.

The findings were as follows: 1) most entrepreneurs were females with five-year business experience or less, whose products sold were bicycles, clothes, and kitchen utensils. 2) For the logistics of products, materials and products were mostly transported by private car, stored in shops and sold in front of stores. This study found that 1) most entrepreneurs were female and with less than five year business experience. Most of the products sold were bicycles, clothing and kitchen utensils. 2) For the logistics of product, materials and products were mostly transported by private car, stored in shops and sold in front of stores. 3) The factors that affected border trade at high level were: the change of the political regime in the country, the regulations of the government, the unrest in border areas, and the prices on the rise. 4) The strengths and opportunities of businesses were the low price of products, the variety of products and the products being promoted by the government. The weaknesses and treats were a lack of language skills, and a lack of experience in trade. 5) The results of analyzing variables of the diamond model which came from collection of secondary and questionnaire data in the demand condition found that domestic customers' demand for goods increased, while Cambodian customers decreased. As for the production factor condition, it found that there was a variety of low-price products but a lack of technology application. As for the competition and strategy, it found that there was a cartel but there was a competition in price. As for the related industries and the governments, it found that there were supports from both governments of two countries, and Surin province has been promoted to be an ASEAN market, but the government also added measures to organize the border trade and increase the import tariffs.

Keywords : Border Trade ; Chong Chom Border Crossing Point ; Logistics

บทนำ

การค้าชายแดน (Border Trade) ในปัจจุบันมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้านมีการเปิดเสรีทางการค้ามากขึ้น ตลอดจนเพิ่มข้อตกลงทางการค้าในรูปแบบต่างๆ อีกด้วย โดยด่านสำคัญของการค้าชายแดนของประเทศไทย อาทิ ด่านสะเดา เขตชายแดนไทย และมาเลเซีย ด่านสังขละบุรี เขตชายแดนไทยและเมียนมา ด่านอรัญประเทศ เขตชายแดนไทยและกัมพูชา ด่านหนองคาย เขตชายแดนไทยและสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เป็นต้น ดังรูปที่ 1 แสดงบรรยากาศของประตูทางเข้าด่านหนองคาย จังหวัดหนองคาย ซึ่งหากเป็นช่วงกลางคืนจะมีรถบรรทุกจอดรอส่งสินค้าผ่านแดนเป็นจำนวนมาก



รูปที่ 1 แสดงบรรยากาศของประตูทางเข้าด่านหนองคาย

จังหวัดหนองคาย

ที่มา : อนุรักษ์นิน เอื้อศิลป์, 2560

สำหรับพื้นที่ที่รายได้ต่อหัวของประชากรต่ำอย่างภาคอีสานตอนล่างของไทย และภาคเหนือของกัมพูชานั้นยังมีด่านช่องจอม จังหวัดสุรินทร์ เป็นด่านการค้าชายแดนไทย-กัมพูชาที่สำคัญที่สุดของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยมีมูลค่าการค้าเพิ่มขึ้นทุกปี จากข้อมูลปี 2558 ซึ่งมีมูลค่ารวมเท่ากับ 2,847 ล้านบาท และเพียงเดือนมกราคม - สิงหาคม 2559 มีมูลค่าการค้ารวมถึง 2,889.47 ล้านบาท สำหรับดุลการค้านั้นประเทศไทยเกินดุลการค้ากับประเทศกัมพูชามาตลอด จากข้อมูลตั้งแต่ปี 2554 ประเทศไทยเกินดุล 778.04 ล้านบาท มาจนถึงปี 2558 ประเทศไทยก็ยังเกินดุลกับประเทศกัมพูชาอยู่ที่ 1,088.78 ล้านบาท (กรมการค้าต่างประเทศ, 2560) สินค้าส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ น้ำมันเชื้อเพลิง เบียร์ วิสกี้ เครื่องดื่มน้ำผลไม้ ปูนซีเมนต์ถุง เครื่องดื่มชูกำลัง กระเบื้อง เครื่องดื่มอัดลม น้ำมันพืช เป็นต้น ส่วนสินค้านำเข้าที่สำคัญได้แก่ มันสำปะหลัง รถจักรยานเก่าใช้แล้ว เสื้อผ้า ผ้าเก่าใช้แล้ว ส่วนของพรรณไม้ เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับ มณีรัตน์ การรักษ์ (2558) ได้ศึกษา ผลกระทบของคุณภาพรายงานทางการเงินที่มีต่อประสิทธิภาพการตัดสินใจของธุรกิจ SMEs ในจังหวัดสุรินทร์ และสินค้าที่จำหน่ายในบริเวณด่านช่องจอมส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูป สินค้าอุปโภคบริโภค ของใช้ภายในบ้าน เป็นต้น ดังรูปที่ 2 แสดงสินค้าหัตถกรรมที่จำหน่ายในบริเวณด่านช่องจอม จังหวัดสุรินทร์ ซึ่งนอกจากสามารถสร้างรายได้ให้ผู้ประกอบการบริเวณด่านฯ ยังเป็นการสร้างรายได้ประชาชนผู้ผลิตสินค้าเหล่านี้ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อย



รูปที่ 2 แสดงสินค้าหัตถกรรมที่จำหน่ายในบริเวณ
ด่านช่องจอม จังหวัดสุรินทร์
ที่มา : ภัฏฐธินัน เอื้อศิลป์, 2560

ถึงแม้ว่าประเทศไทยจะเกินดุลการค้ากับประเทศกัมพูชาอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามประเทศกัมพูชาเองก็มีอัตรา การขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับกัมพูชาได้รับสิทธิพิเศษทาง ภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (Generalized System Preferences) การย้ายฐานการผลิตของ สินค้าประเภทต่างๆ ไปยังประเทศกัมพูชาเนื่องจากค่าจ้างแรงงานต่ำ เงินลงทุนจากต่างประเทศที่เข้ามาลงทุนในประเทศกัมพูชาเป็น จำนวนมาก เนื่องจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน ซึ่งปัจจัยต่างๆ เหล่านี้จะส่งผลให้ในอนาคตอันใกล้ตัวเลขดุลการค้าไทย-กัมพูชา อาจจะไม่เหมือนในอดีตที่ผ่านมาอีกเป็นไปได้

เนื่องจากประเทศไทยมีความได้เปรียบด้านภูมิศาสตร์ โดยมีพื้นที่ติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านหลายประเทศ หากนับจุด ผ่านแดนถาวรชั่วคราว และผ่อนปรน ประเทศไทยจะมีช่องทางการค้าโดยประมาณ 89 จุด ซึ่งจุดต่างๆ เหล่านี้สามารถส่งเสริม ความสามารถในการ แข่งขันของสินค้าไทยในตลาดประเทศ เพื่อนบ้านได้ ซึ่งสอดคล้องกับ เรวดี แก้วมณี (2556) ได้ศึกษา แนวโน้มการค้าชายแดนสดใสด โอกาสของภาคอุตสาหกรรมภายใต้ ยุคค่าเงินบาทผันผวน พบว่า ด่านช่องจอมก็เป็นอีกหนึ่งในจุด ยุทธศาสตร์หลักที่จะช่วยสนับสนุนให้ไทยมีบทบาทในการค้าและการท่องเที่ยวในประเทศเพื่อนบ้าน โดยผ่านเส้นทางจังหวัดสุรินทร์ ประเทศไทย ไปยังจังหวัดอุดรธานี และเชื่อมโยงประเทศกัมพูชา ซึ่งเป็นเมืองที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศกัมพูชา ดังนั้นการศึกษาโลจิสติกส์ของสินค้าที่จำหน่ายในบริเวณด่านฯ จึงมีความสำคัญเพราะจะสามารถแสวงหาแนวทางในการลดต้นทุน โลจิสติกส์ของสินค้าที่จำหน่าย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการ แข่งขันของไทยในที่สุด

การศึกษาในส่วนที่เน้นข้อมูลของผู้ประกอบการ ที่จำหน่ายสินค้าที่ผลิตในประเทศไทย และข้อมูลโลจิสติกส์ของ สินค้าตั้งแต่ผู้ผลิต ไปยังผู้บริโภคยังมีไม่มากและไม่ละเอียด ดังนั้น การศึกษาที่เน้นประเด็นต่างๆ เหล่านี้ย่อมจะเป็นส่วนในการ เสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยกับสินค้า จากต่างประเทศที่วางจำหน่ายในด่านช่องจอมได้ด้วย

ดังนั้นการพัฒนาการค้าชายแดนเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ ในการแข่งขันจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง ด้วยการศึกษาค้นคว้า จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ตลอดจนการศึกษาโลจิสติกส์ ของสินค้า จะสะท้อนให้เห็นขีดความสามารถในการแข่งขัน ของด่านช่องจอม อันจะเป็นแนวทางในการกำหนดนโยบาย เพื่อการพัฒนาการค้าชายแดนต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

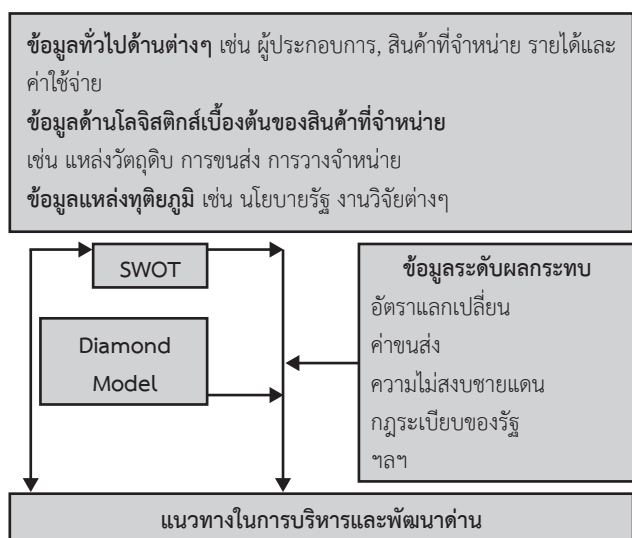
1. เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการที่จำหน่าย สินค้าที่ผลิตในประเทศไทย



2. เพื่อศึกษาข้อมูลโลจิสติกส์เบื้องต้นของสินค้าที่ผู้ประกอบการจำหน่าย
3. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการค้าชายแดนด้านช่องจอม
4. เพื่อวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจที่ประกอบการบริเวณด้านช่องจอม
5. เพื่อศึกษาความสามารถในการแข่งขันของด้านช่องจอม

กรอบแนวคิดการวิจัย

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ผู้ศึกษาได้ใช้ 3 ทฤษฎีหลักโดยจำแนกเป็นข้อๆ ได้ดังนี้ 1. ตัวแบบเพชร (Diamond Model) ของ Porter (1998) เป็นทฤษฎีที่ใช้วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของประเทศ มีอยู่ 5 ปัจจัยสำคัญ คือ 1.1) สภาพปัจจัยการผลิตในประเทศ 1.2) สภาพอุปสงค์ในประเทศ 1.3) อุตสาหกรรมสนับสนุนเกี่ยวเนื่องในประเทศ และ 1.4) กลยุทธ์ โครงสร้างและสภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรมในประเทศ และ 1.5) การสนับสนุนหรือเป็นอุปสรรคจากรัฐบาล 2. โลจิสติกส์ คือ การออกแบบและการจัดการระบบการควบคุมการเคลื่อนย้ายหรือการไหลของสินค้าและข้อมูล จากต้นทางมายังธุรกิจ และออกจากธุรกิจไปยังลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล 3. SWOT คือการวิเคราะห์สถานะแวดล้อมภายนอกและสถานะแวดล้อมภายในของธุรกิจ โดยจะแบ่งออกเป็นการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของธุรกิจ การเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งแบบปฐมภูมิ และทุติยภูมิ เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาด้านช่องจอมให้มีความสามารถในการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นได้ ดังภาพที่ 3



ภาพที่ 3 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าในเขตด้านช่องจอม จังหวัดสุรินทร์ ที่มีร้านค้าแบบถาวร จำหน่ายสินค้าที่ผลิต ในประเทศไทย และเปิดร้านจำหน่ายในช่วงเดือนกรกฎาคม 2559 ซึ่งจากการเดินสำรวจพบว่ามีจำนวนทั้งสิ้น 45 ราย เมื่อสุ่มตัวอย่างแบบทราบบจำนวนประชากร และเป็นประชากรขนาดเล็กโดยใช้สูตรดังนี้ (กาญจนา ธรรมาวาท, 2545)

$$n = \frac{p(1-p)}{\frac{E^2}{z^2} + \frac{p(1-p)}{N}}$$

โดยที่

n คือจำนวนกลุ่มตัวอย่าง

p คือสัดส่วนของประชากรที่ต้องการสุ่ม ในที่นี้กำหนดที่ 0.5

E คือสัดส่วนของความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ ในที่นี้กำหนดที่ 0.05

Z คือ ระดับความเชื่อมั่นที่ต้องการ ในที่นี้กำหนดที่ระดับความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 95 ซึ่งมีค่าเท่ากับ 1.96

พบว่าจำนวนตัวอย่างที่เหมาะสมในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีจำนวนเท่ากับ 40 ราย และเก็บข้อมูล 40 รายนี้ด้วยวิธีการสุ่มแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) กับผู้ประกอบการในด้านช่องจอมที่จำหน่ายสินค้าที่ผลิตในประเทศไทยเท่านั้น

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ส่วนของแบบสอบถามประกอบด้วย 4 ตอน ได้แก่ ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าในบริเวณด้านฯ ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านโลจิสติกส์ของสินค้าที่จำหน่าย ตอนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการค้าชายแดน โดยลักษณะแบบสอบถามในส่วนนี้เป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ซึ่งเกณฑ์ในการกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมิน 5 ระดับตามวิธีของ ลิเคิร์ท (Likert) และตอนที่ 4 เป็นคำถามปลายเปิดเพื่อเก็บรายละเอียดของสถานการณ์การค้าในบริเวณด้านช่องจอมในประเด็นต่างๆ เช่น ข้อมูล SWOT ปัจจัยที่ส่งเสริมหรือขัดขวางการพัฒนาการค้าในบริเวณด้านฯ การรวมตัวและการแข่งขันของธุรกิจ พฤติกรรมการบริโภคของลูกค้า ข้อมูลของปัจจัยการผลิต ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะเพิ่มเติมจากหน่วยธุรกิจ



ส่วนการวิเคราะห์คุณภาพของแบบสอบถามนั้น ผู้วิจัยหาความตรงตามเนื้อหา (Content Validity) โดยให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 คนตรวจสอบ และวัดความสอดคล้องภายใน (Measure of Internal Consistency) ในตอนที่ 3 ของแบบสอบถาม โดยทดสอบกับผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าไทยในตลาดท่าเสาเมือง จ.หนองคาย จำนวน 30 ราย เพื่อทดสอบค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha Coefficient) พบว่ามีค่าเท่ากับ 0.78

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ ผู้วิจัยแจกแบบสอบถามให้ผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าในบริเวณด่านช่องจอม จังหวัดจันทบุรี ในช่วงเดือนกรกฎาคม 2559 รวมทั้งสิ้นจำนวน 40 ราย

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบเชิงปริมาณ (Quantitative Method) วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา เพื่อให้ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ และข้อมูลโลจิสติกส์ของสินค้า ส่วนข้อมูลที่ได้จากคำถามปลายเปิด ซึ่งแยกเป็น จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค ของด่านช่องจอม เพื่อวิเคราะห์หา SWOT ของธุรกิจที่ดำเนิน และบางส่วนของแบบสอบถามยังนำมาใช้ในการสร้างตัวแบบเพชรในเงื่อนไขต่างๆ เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาต่อไป อย่างไรก็ตามการสร้างโมเดลเพชรจะไม่สมบูรณ์หากปราศจากข้อมูลเพิ่มเติมของกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงต่างประเทศ และข้อมูลจากศูนย์ปฏิบัติการร่วมกลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และสถาบันยุทธศาสตร์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ซึ่งจะเป็นข้อมูลทั่วไปของนโยบายรัฐบาลอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ตลอดจนข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

สรุปผลการวิจัย

ผู้วิจัยขอสรุปผลการวิจัยโดยแยกตามวัตถุประสงค์เป็นข้อๆ ดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 67.50 เป็นชาวกัมพูชาร้อยละ 60 และที่เหลือคือชาวไทย อายุของผู้ประกอบการอยู่ระหว่าง 20-30 ปี สูงสุดร้อยละ 32.50 และรองคือ อายุระหว่าง 31-40 ปี ร้อยละ 22.50 สำหรับระดับการศึกษาพบว่า จบการศึกษาระดับประถมศึกษา สูงสุดที่ร้อยละ 60 รองลงมาคือ มัธยมศึกษา/สายอาชีพ ร้อยละ 30 ส่วนประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจพบว่าร้อยละ 75 ประกอบ

ธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี รองลงมา คือ ร้อยละ 17.50 ประกอบธุรกิจอยู่ระหว่าง 6-10 ปี รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ประกอบการพบว่าร้อยละ 70 ของผู้ตอบแบบสอบถาม มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือน และ 10,000-50,000 บาท อยู่ที่ร้อยละ 25 ตามลำดับ ส่วนค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าของผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการบริเวณด่านช่องจอม พบว่า ส่วนใหญ่ค่าเช่าร้านมากที่สุด เฉลี่ย 5,422.50 บาทต่อเดือน รองลงมาเป็นค่าน้ำ-ไฟ เฉลี่ย 687.25 บาทต่อเดือน ส่วนค่าซ่อมแซม/บำรุงรักษาและค่ายารักษาความปลอดภัย พบว่าไม่มีค่าใช้จ่ายดังกล่าว

2. ข้อมูลด้านโลจิสติกส์เบื้องต้นของสินค้าที่ผู้ประกอบการจำหน่าย ได้ข้อมูลจากการสอบถามและสำรวจ ผลที่ได้คือ กิจกรรมส่วนใหญ่เป็นลักษณะของการซื้อมาขายไป ซึ่งมีกระบวนการไหลของอุปทานตั้งแต่วัตถุดิบจนถึงมือผู้บริโภค ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ข้อมูลโลจิสติกส์การบริหารจัดการสินค้าและข้อมูลการตลาดสินค้า

ประเด็นในการศึกษา	ร้อยละ
ความถี่ในการสั่งซื้อสินค้า	
1) 1 – 5 ครั้งต่อเดือน	80
2) 6 – 10 ครั้งต่อเดือน	2.5
3) 11 – 15 ครั้งต่อเดือน	5
4) 16 – 20 ครั้งต่อเดือน	12.5
ความถี่ในการขนส่งสินค้า	
1) 1 – 5 ครั้งต่อเดือน	90
2) 6 – 10 ครั้งต่อเดือน	5
3) 11 – 15 ครั้งต่อเดือน	2.5
4) 16 – 20 ครั้งต่อเดือน	2.5
กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย	
1) ลดราคา	65
2) แจกและแถมสินค้า	5
3) ไม่มีกลยุทธ์ใดๆ	30
วิธีการจัดเก็บสินค้าของผู้ประกอบการ	
1) เก็บในร้านค้า	90
2) เก็บไว้ในโกดัง	2.5
3) ไม่มีการจัดเก็บ	7.5
รูปแบบการจำหน่ายสินค้า	
1) คำปลีกอย่างเดียว	62.5
2) คำปลีกร่วมกับคำส่ง	37.5



ตารางที่ 1 (ต่อ)

ประเด็นในการศึกษา	ร้อยละ
วิธีการจำหน่ายสินค้า	
1) วางไว้หน้าร้านให้ลูกค้าเลือกเอง	55
2) ขายส่งให้ร้านอื่นนำไปจำหน่ายต่อ	37.5
3) ส่งตามคำสั่งซื้อลูกค้าในประเทศ	5
4) ส่งตามคำสั่งซื้อลูกค้าต่างประเทศ	2.5
วิธีการขนส่งสินค้าของผู้ผลิต/พ่อค้าคนกลาง	
1) ขนส่งโดยรถยนต์ส่วนตัว	47.5
2) ขนส่งโดยรถยนต์รับจ้าง	20
3) ขนส่งโดยรถจักรยานยนต์	17.5
4) ขนส่งโดยรถบรรทุก	15
แหล่งที่ซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบของร้าน	
1) ประเทศกัมพูชา	27.5
2) ภายในจังหวัดสุรินทร์	12.5
3) ภาคตะวันออก	10
4) กรุงเทพฯและปริมณฑล	45
5) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ยกเว้นจังหวัดสุรินทร์)	5
ลักษณะการวางจำหน่ายสินค้า	
1) สินค้าประเภทเดียววางจำหน่าย	87.5
1.1) เสื้อผ้า, รองเท้า, ผ้าห่มและเครื่องนอน	42.5
1.2) เครื่องใช้ในครัวเรือน	25
1.3) อุปกรณ์และเครื่องใช้ไฟฟ้า	5
1.4) สินค้าอุปโภคบริโภค	12.5
1.5) สมุนไพร ผัก ผลไม้	2.5
2) มีสินค้า 2 ประเภทวางจำหน่ายในร้านเดียว	10
2.1) สินค้าที่ใช้ร่วมกันหรือใช้ประกอบกัน	5
2.2) สินค้าที่ไม่มีความสัมพันธ์	5
3) มีสินค้าหลายประเภทวางจำหน่าย	2.5

จากตารางที่ 1 พบว่าความถี่ในการสั่งซื้อสินค้าส่วนใหญ่อยู่ที่ 1-5 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 80 ความถี่ในการขนส่งสินค้าอยู่ที่ 1-5 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 90 กลยุทธ์เพิ่มยอดขายส่วนใหญ่ใช้การลดราคาคิดเป็นร้อยละ 65 วิธีการจัดเก็บสินค้าส่วนใหญ่เก็บไว้ที่ร้าน ร้อยละ 90 รูปแบบการจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นแบบค้าปลีกอย่างเดียว ร้อยละ 62.50 วิธีการจำหน่ายส่วนใหญ่ใช้การวางไว้หน้าร้านให้ลูกค้าเลือกเอง ร้อยละ 55 วิธีการขนส่งส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ส่วนตัว ร้อยละ 47.50 แหล่งซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่ได้มาจากกรุงเทพฯและปริมณฑล ร้อยละ 45

3. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการค้าขายแดน

ในการรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการ โดยสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการค้าขายแดน ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการค้าขายแดน

ปัจจัยที่มีผลกระทบ	$\bar{X}$	S.D.	ความหมาย
การเปลี่ยนแปลงการเมืองการปกครองในประเทศ	4.20	1.02	มาก
กฎระเบียบของภาครัฐ	4.05	1.05	มาก
ความไม่สงบบริเวณชายแดน	3.83	1.04	มาก
ราคาสินค้าที่เพิ่มสูงขึ้น	3.58	1.60	มาก
ค่าเช่าร้านค้า	3.49	1.70	ปานกลาง
เส้นทางคมนาคม	3.48	1.09	ปานกลาง
การย้ายสถานที่ขายสินค้า	3.43	2.02	ปานกลาง
การเปิดการค้าเสรี	3.38	1.80	ปานกลาง
ต้นทุนค่าขนส่ง	3.30	1.03	ปานกลาง
คุณภาพสินค้า	3.08	2.40	ปานกลาง
ความสะดวกในการขนส่งสินค้า	3.00	2.12	ปานกลาง
ระบบสาธารณูปโภค	2.95	1.60	ปานกลาง
การขอเครดิตของลูกค้า	2.95	2.10	ปานกลาง
อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	2.85	1.30	ปานกลาง
การสื่อสาร	2.85	1.65	ปานกลาง
การปลอมปนสินค้า	2.78	1.90	ปานกลาง
รวม	3.33	1.59	ปานกลาง

จากตารางที่ 2 ในความคิดเห็นของผู้ประกอบการ ด้านช่องจอมพบว่า ปัจจัยที่มีผลกระทบระดับมาก ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงด้านการเมืองการปกครองในประเทศ กฎระเบียบต่างๆ ของภาครัฐ เป็นต้น ส่วนปัจจัยที่มีผลกระทบระดับปานกลาง ได้แก่ ค่าเช่าร้านค้า เส้นทางคมนาคม การย้ายสถานที่ขายสินค้า เป็นต้น

4. การศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจที่ประกอบการที่ด้านช่องจอม

จุดแข็งคือ 1. สินค้ามีราคาถูก และมีความหลากหลาย ตั้งแต่สินค้าอุปโภคบริโภค วัสดุอุปกรณ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ฯลฯ 2. ช่องจอมเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญในจังหวัดสุรินทร์ ดังนั้นจึงมีนักท่องเที่ยวจำนวนมากเดินทางมาเยี่ยมเยือนสถานที่ดังกล่าว 3. ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐไม่ว่าจะเป็นการปรับปรุงพื้นที่ด้านการขยายเวลาเปิด-ปิด เป็นต้น

จุดอ่อนคือ 1. สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์มีจำนวนมาก 2. มีการแข่งขันสูงในด้านราคาเนื่องจากมีจำนวนผู้ประกอบการหลายราย 3. ผู้ประกอบการยังมีปัญหาด้านภาษาในการสื่อสาร

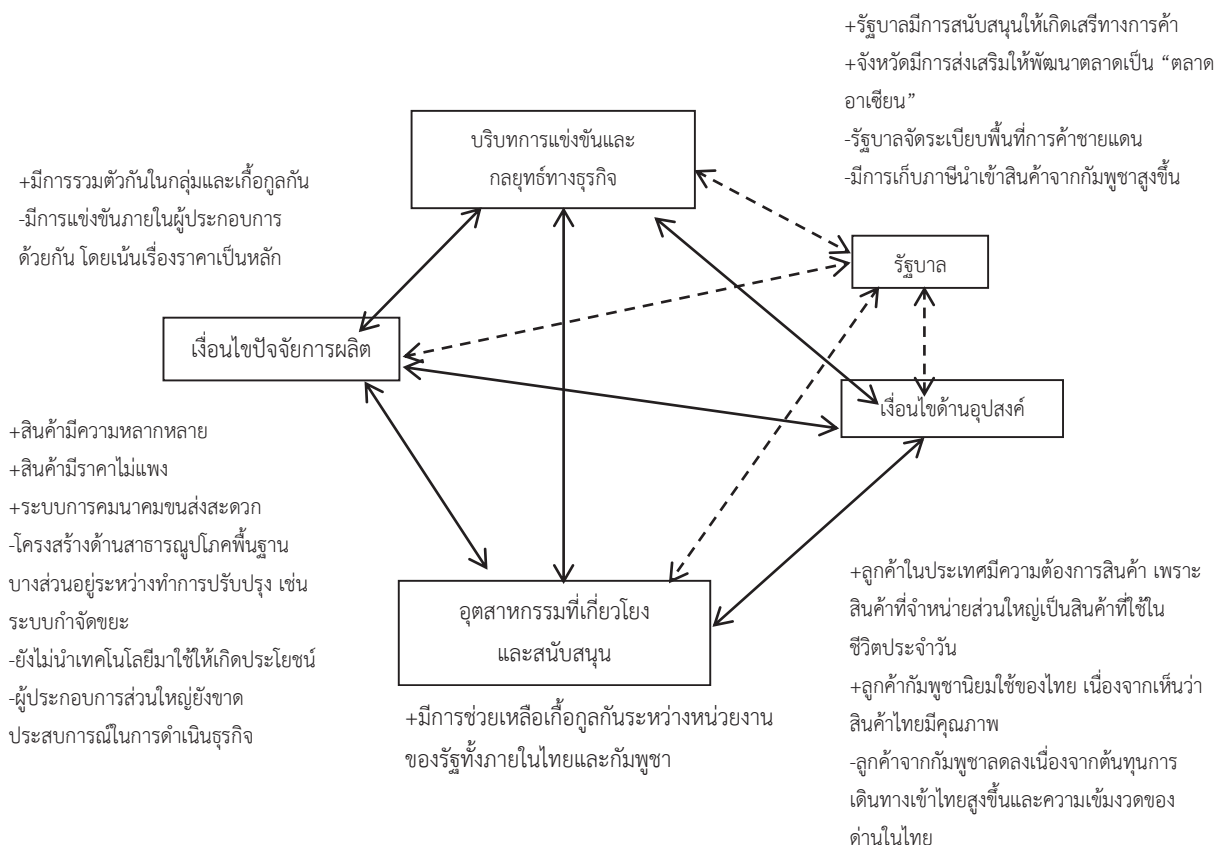
กับลูกค้าอยู่บ้าง 4. ผู้ประกอบการยังขาดประสบการณ์ดำเนินงาน
5. ระบบสาธิตอุปโภคยังไม่ครบถ้วน

โอกาส คือ 1. ภาพลักษณ์สินค้าไทยยังเป็นที่นิยมของลูกค้าชาวต่างชาติ ในเรื่องของคุณภาพสินค้า เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง 2. เงินบาทเป็นสกุลเงินหลักที่ใช้ในการซื้อขายแลกเปลี่ยน 3. สื่อต่างๆของไทยมีอิทธิพลต่อการบริโภคสินค้าของชาวต่างชาติ 4. นโยบายส่งเสริมให้ด้านฯ เป็นตลาดอาเซียน และการเตรียมความพร้อมในการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตรในอนาคต

อุปสรรค คือ 1. รัฐบาลไทยมีการจัดระเบียบการค้าชายแดน ทำให้การไปมายากขึ้น 2. การเพิ่มอัตราภาษีสินค้าทำให้ราคาเพิ่มสูงขึ้น 3. ในบริเวณบ่อนคาสิโนที่กัมพูชามีการจำหน่าย

สินค้าอุปโภคบริโภคให้กับพ่อค้าแม่ค้าชาวต่างชาติส่งผลให้รายได้ของผู้ประกอบการที่ด่านช่องจอมลดลง

5. การศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันของด่านช่องจอม โดยใช้ตัวแบบเพชรในการวิเคราะห์ ซึ่งประกอบด้วยสภาพปัจจัยการผลิตในประเทศ (Factor Conditions) สภาพอุปสงค์ในประเทศ (Demand Condition) อุตสาหกรรมสนับสนุนเกี่ยวเนื่องในประเทศ (Related and Supporting Industries) กลยุทธ์โครงสร้างและสภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรมในประเทศ (Firm Strategy Structure and Rivalry) และรัฐบาล (Government) โดยเครื่องหมาย + แสดงผลกระทบในเชิงบวก และเครื่องหมาย - แสดงถึงผลกระทบในเชิงลบ ดังภาพที่ 4



ภาพที่ 4 แสดงการวิเคราะห์โมเดลเพชร
ที่มา : จากการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม และข้อมูลทุติยภูมิ

จากภาพที่ 4 พบว่า เงื่อนไขด้านอุปสงค์ ลูกค้า ในประเทศมีความต้องการสินค้าเพิ่มขึ้น แต่ลูกค้าจากกัมพูชาลดลงเนื่องจากความเข้มงวดของด่านไทยและต้นทุนการเดินทาง ด้านเงื่อนไขปัจจัยการผลิต สินค้ามีความหลากหลาย ราคาถูก ระบบขนส่งสะดวก แต่ยังไม่มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ให้เกิดประโยชน์ และผู้ประกอบการ

ยังขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ด้านบริบทการแข่งขันและกลุ่มธุรกิจ มีการรวมตัวกันในกลุ่มเกื้อกูลกัน แต่การแข่งขันเน้นเรื่องราคาเป็นหลัก ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน รัฐบาลสนับสนุนให้เกิดการค้าเสรี จังหวัดส่งเสริมให้เป็นตลาดอาเซียน แต่รัฐก็จัดระเบียบพื้นที่การค้าชายแดน และเพิ่มอัตราภาษีนำเข้า



อภิปรายผลการวิจัย

1. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้การลดราคาสินค้าเพื่อเพิ่มยอดขายให้กับร้าน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาในส่วนของพฤติกรรมผู้บริโภคที่นิยมเลือกซื้อสินค้าที่บริเวณด้านๆ เนื่องจากราคาถูก ซึ่งสอดคล้องกับ มณีรัตน์ การรักษ์ (2558) ได้ศึกษาการพัฒนาตลาดการค้าชายแดนไทย-กัมพูชากรณีศึกษาตลาดการค้าชายแดนช่องจอม จังหวัดสุรินทร์ และสินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทเดียวกันทั้งร้าน โดยส่วนใหญ่เป็นร้านจำหน่ายเครื่องนุ่งห่ม วิธีการจำหน่ายคือวางขายหน้าร้านให้ลูกค้าเลือกตามใจชอบ

2. ด้านโลจิสติกส์ แหล่งวัตถุดิบส่วนใหญ่ได้มาจากกรุงเทพและปริมณฑล การขนส่งจะใช้รถยนต์ส่วนตัว การจัดเก็บสินค้าจะใช้การจัดเก็บไว้ที่ร้าน วิธีการจำหน่ายจะใช้การวางขายหน้าร้านให้ลูกค้าเลือกได้เองตามใจชอบ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของศูนย์ปฏิบัติการร่วมกลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือและสถาบันยุทธศาสตร์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (2557)

3. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการค้าชายแดนในระดับมากในความคิดเห็นของผู้ประกอบการในพื้นที่ ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงด้านการเมืองการปกครอง กฎระเบียบของภาครัฐ ความไม่สงบในพื้นที่ชายแดน ซึ่งไม่เหมือนกับผลการศึกษาของ จาตุรงค์ เพ็งพรนพัฒน์ มาลี ไชยเสนา และสุวัชร ศรีทองแสง (2560) ซึ่งได้ให้ความสำคัญกับระบบสาธารณูปโภค และการขนส่ง

4. จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของธุรกิจในพื้นที่ ได้แก่ ราคาสินค้าที่ถูกถือเป็นจุดแข็งที่สำคัญ จุดอ่อนคือ สินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ โอกาสคือ ภาพลักษณ์สินค้าไทยยังเป็นที่นิยมของลูกค้า ชาวกัมพูชา ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ มณีรัตน์ การรักษ์ (2558) และอุปสรรคคือ มีการจัดระเบียบการค้าชายแดนทำให้การไปมาระหว่างประเทศยากขึ้น และการเพิ่มอัตราภาษีสินค้าทำให้ราคาสินค้าสูงขึ้น

5. ชัดความสามารถในการแข่งขัน พบว่า สินค้ามีความหลากหลาย และคุณภาพดีในสายตาของ ชาวกัมพูชา ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Jinachai, Anantachoti & Winit-Watjana, (2016) ราคาถูก แต่ปัญหาอย่างหนึ่งคือผู้ประกอบการยังขาดประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ แต่ข้อดีคือผู้ประกอบการมีการรวมกลุ่มกันและเกื้อกูลกันในการดำเนินธุรกิจ

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัย

ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้

1. กลยุทธ์การลดราคาที่ใช้ผู้ประกอบการใช้ในการเพิ่มยอดขายนั้นควรใช้บางครั้งบางคราว และควรเพิ่ม กลยุทธ์ทางการตลาดแบบอื่นๆ ด้วย เช่น การจัดหน้าร้านให้น่าสนใจ การหาผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งเพื่อเป็นเอกลักษณ์ของร้านตนเอง การสร้างตราสินค้า เป็นต้น

2. จากการวิจัยทำให้ทราบถึงลักษณะทั่วไปของการค้าชายแดน ด้านช่องจอม ซึ่งผู้ค้าส่วนใหญ่ยังขาดประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ เป็นการต่อยอดกัน กล่าวคือเห็นผู้ประกอบการรายอื่นดำเนินธุรกิจจึงเปิดดำเนินการบ้าง โดยขาดการศึกษาข้อมูลธุรกิจก่อน ทำให้เกิดการขาดทุนและเลิกกิจการในระยะเวลาไม่นาน

3. การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ โดยเฉพาะการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้ประกอบการบริเวณด้านๆ เป็นการสร้างทางเลือกให้ผู้ประกอบการสามารถเลือกใช้ช่องทางการจัดส่งได้หลากหลาย และมีคุณภาพมากขึ้นเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยที่จำหน่ายในบริเวณด้านๆ

4. การพัฒนาการค้าชายแดนของด่านช่องจอม รัฐบาลต้องลงทุนในระบบโครงสร้างในพื้นที่ทั้งของฝั่งไทยและกัมพูชา การลดอัตราภาษีนำเข้าสินค้า การลดขั้นตอนและมีแบบปฏิบัติที่แน่นอนในการผ่านเข้า-ออก ประเทศ

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

1. ในการศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันของด่านช่องจอมครั้งนี้ใช้ข้อมูลทุติยภูมิในการวิเคราะห์เป็นหลักซึ่งขาดข้อมูลเชิงลึกในการนำเสนอ ดังนั้นการศึกษารั้งถัดไปจำเป็นต้องมีการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพจากผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยใช้วิธี Focus Group, Delphi Technique เป็นต้น เพื่อให้ได้ข้อมูลปฐมภูมิที่ตอบวัตถุประสงค์ได้ดียิ่งขึ้น

2. การศึกษารั้งนี้ไม่ได้ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) ที่จะทำให้ทราบความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจ อันจะนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจของตนและสร้างความสามารถในการแข่งขัน (Competitive Advantage)



เอกสารอ้างอิง

- กรมการค้าต่างประเทศ. (2560). สถิติการค้าชายแดน ไทย-กัมพูชา. สืบค้นเมื่อ กรกฎาคม 2560, จาก <http://www.dft.go.th/bts/trade-statistics/cid/190>.
- กาญจนา ธรรมาวาท. (2545). *วิธีวิจัยทางเศรษฐศาสตร์*. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- จาตุรงค์ เพ็ชรนันท์ มาลี ไชยเสนา และสุภัทร ศรีทองแสง. (2560). ยุทธศาสตร์การพัฒนาการท่องเที่ยวชายแดนไทย-กัมพูชาบริเวณจังหวัดศรีสะเกษภายใต้ยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจอิรวดี-เจ้าพระยา-แม่โขง. *วารสารมหาวิทยาลัยนครพนม*. 7(1) : 81-89.
- ณัฐธินัน เอื้อศิลป์. (2560). *แสดงบรรยากาศของประตูทางเข้าด้านหนองคาย จังหวัดหนองคาย*. หนองคาย : มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย.
- _____. (2560). *แสดงสินค้าหัตถกรรมที่จำหน่ายในบริเวณด่านช่องจอม จังหวัดสุรินทร์*. หนองคาย : มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย.
- มณีรัตน์ การรักษ์. (2558). การพัฒนาตลาดการค้าชายแดนไทย-กัมพูชากรณีศึกษาตลาดการค้าชายแดนช่องจอม จังหวัดสุรินทร์. *วารสารมหาวิทยาลัยนครพนม*. 5(1) : 35-43.
- เรวดี แก้วมณี. (2556). แนวโน้มการค้าชายแดนสดใส โอกาสของภาคอุตสาหกรรมภายใต้ยุคค่าเงินบาทผันผวน. สืบค้นเมื่อ พฤษภาคม 2560, จาก; <http://www.oie.go.th/sites/default/files/attachments/article/trendbordertrade-june2556.pdf>.
- ศูนย์ปฏิบัติการร่วมกลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และสถาบันยุทธศาสตร์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มหาวิทยาลัยขอนแก่น. (2557). *การค้าตามแนวชายแดนของจังหวัดสุรินทร์*. ขอนแก่น : มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- Jinachai, N., Anantachoti, P., & Winit-Watjana, W. (2016). Exploring competitiveness of Thailand's cosmetic industry using porter's diamond model. *Thai Journal of Pharmaceutical Sciences*. 40(4), 172-178.
- Porter, M., E. (1998). *The competitive advantage of nations*. Free press edition. New York.

Translated Thai References

- Department of Foreign Trade. (2017). *Statistics of Thai-Cambodian Border Trade*. Retrieved July, 2017, from <http://www.dft.go.th/bts/trade-statistics/cid/190>. [in Thai]
- Kaewmanee, R. (2013). The Bright Border Trade: Opportunities of the Industrial Sector under the Volatile Baht. Retrieved May 2013, from <http://www.oie.go.th/sites/default/files/attachments/article/trendbordertrade-june2556.pdf>. [in Thai]
- Kanrak, M. (2015). Development of the Thai-Cambodian border commercial market: A case study in Chong Chom border commercial market, Surin Province. *Nakhon Phanom University Journal*, 5(1), 35-43. [in Thai]
- Phengphonnut, J., Chaisena, M. & Srijongsaeng, S. (2017). Strategic development of Thai-Cambodian tourism in the Si Sa Ket province area under the Irrawaddy-Chao Phraya-Mekong economic cooperation strategy. *Nakhon Phanom University Journal*, 7(1), 81-89. [in Thai]
- The Northeast Province Group Joint Operations Center and the Northeast Strategic Institute, Khon Kaen University. (2014). *The border trade of Surin province*. Khon Kaen : Khon Kaen University. [in Thai]
- Thummawas, K. (2002). *Economic research methodology*. Bangkok : Ramkhamhaeng University Press. [in Thai]
- Uea-silp, N. (2017). *Developing the atmosphere of entrance gateway to Nong Khai checkpoint, Nong Khai province*. Nong Khai : Khon Kaen University, Nong Khai Campus. [in Thai]
- _____. (2017). *Displaying the handicrafts sold in the area of Chong Chom checkpoint, Surin province*. Nong Khai : Khon Kaen University, Nong Khai Campus. [in Thai]