

พลวัตการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย *

The Dynamics of Thailand-Malaysia Border Economic Development

ลาวัณย์ พงษ์สุวรรณศิริ¹, อีรพร ทองชะโชค², ทวีศักดิ์ พงษ์สุขชี³, สมเกียรติ สายธนู⁴
Lawan Pongsuwansiri¹, Teeraporn Tongkachok², Thaweesak Putsukee³,
and Somkiat Saithanoo⁴

วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยทักษิณ^{1, 3, 4}

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยทักษิณ²

International College, Thaksin University^{1, 3, 4}

Faculty of Humanities and Social Sciences, Thaksin University²

Corresponding Author, E-mail: lawan.t@yru.ac.th

บทคัดย่อ

งานวิจัยฉบับนี้ ประกอบด้วยวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดน ศึกษาภาพพื้นที่ ปัญหาและอุปสรรคทางการค้าของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย และ 2) เพื่อเสนอแนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียแก่หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างเก็บข้อมูลจากผู้ปฏิบัติงานภาครัฐ 17 ราย ผู้ปฏิบัติงานภาคเอกชน/ผู้ประกอบการ 11 ราย รวมจำนวนทั้งสิ้น 28 ราย จาก 4 จังหวัดที่มีพื้นที่ชายแดนติดกับประเทศมาเลเซีย ได้แก่ จังหวัดสงขลา จังหวัดสตูล จังหวัดนราธิวาส และจังหวัดยะลา

ผลการศึกษาพบว่า 1) การค้าชายแดนไทย-มาเลเซียมีศักยภาพสูง และได้รับแรงสนับสนุนจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม รวมถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัย จุดแข็ง

* ได้รับบทความ: 17 สิงหาคม 2568; แก้ไขบทความ: 8 ตุลาคม 2568; ตอรับตีพิมพ์: 14 ตุลาคม 2568



คือด้านทำเลที่ตั้ง ทรัพยากร และความสัมพันธ์อันดี จุดอ่อน คือด้านแรงงาน การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ค้ารายย่อย โอกาส คือการพัฒนาสู่ศูนย์กลางโลจิสติกส์ และอุปสรรคสำคัญ คือความซับซ้อนของระเบียบพิธีการศุลกากร 2) แนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียสำหรับภาครัฐในรูปแบบ B.R.I.D.G.E. Framework และสำหรับภาคเอกชนในรูปแบบ T.R.A.D.E. Framework โดยภาครัฐควรเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานชายแดน (B-Border Infrastructure) การทำให้กฎระเบียบสอดคล้องกัน (R-Regulation Harmonization) การจัดหาสินเชื่อเพื่อการลงทุน (I: Investment Loan) การสร้างแพลตฟอร์มข้อมูลดิจิทัล (D-Digital Information Platform) การยกระดับการท่องเที่ยว (G-Gateway for Tourism) และการให้บริการคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญ (E-Expert Advisory Services) ส่วนภาคเอกชนควรเน้นการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี (T-Technology Adoption) การบริหารจัดการทรัพยากรและการผลิต (R-Resource and Production Management) การใช้กลยุทธ์การปรับตัว (A-Adaptive Strategy) การพัฒนาแรงงานฝีมือ (D-Development of Skilled Workforce) และการเสริมสร้างเครือข่ายทางการค้า (E-Enhance Connectivity)

คำสำคัญ: พลวัต; การพัฒนาเศรษฐกิจ; การค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย

Abstract

This research aimed to 1) study the business environment of border trade, area potential, and trade problems and obstacles faced by entrepreneurs and 2) propose guidelines for promoting border economic development to government and private sectors. Using qualitative research method. Data was collected using semi-structured interviews with 28 key informants, including 17 government officials and 11 private sector operators/entrepreneurs, from the four border provinces of Songkhla, Satun, Narathiwat, and Yala.

The findings of this study 1) Thailand-Malaysia border trade exhibits high potential, bolstered by favorable economic, socio-cultural, and technological factors. Its strengths lie in its strategic geographical location, abundant resources,



and strong bilateral relationship. Conversely, the weaknesses are related to the labor force and limited access to finance for small-scale traders. The sector presents an opportunity for the border area to develop into a major logistics hub, although this potential is impeded by threats posed by the complexity of customs regulations and procedures. 2) guidelines for promoting Thailand-Malaysia border economic development for the government in the form of the B.R.I.D.G.E. Framework and for the private sector in the T.R.A.D.E. Framework. The government should focus on B-border infrastructure development, R-regulation harmonization, I-investment loans, D-digital information platforms, G-gateway for tourism, and E-expert advisory services. The private sector should focus on T-technology adoption, R-resource and production management, A-adaptive strategy, D-development of skilled workforce, and E-enhance connectivity.

Keywords: dynamics; economic development; Thailand-Malaysia border trade

1. บทนำ

เมื่อกล่าวถึงประเทศมาเลเซียถือว่าเป็นประเทศเพื่อนบ้านที่สำคัญของไทย เนื่องจากมาเลเซียเป็นประเทศคู่ค้าอันดับที่ 4 ของไทย รองจากจีน สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ตามลำดับ และเป็นคู่ค้าใหญ่ที่สุดของไทยในอาเซียน ส่วนใหญ่เป็นการค้าชายแดนและการค้าผ่านแดน โดยการค้าชายแดนของไทยกับมาเลเซีย มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 32.02 ของการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งเป็นสัดส่วนสูงที่สุด มูลค่ารวม 52,187 ล้านบาท ตามมาด้วย สปป.ลาว มูลค่า 49,473 ล้านบาท เมียนมา มูลค่า 22,324 ล้านบาท และกัมพูชา มูลค่า 16,182 ล้านบาท (กรมการค้าต่างประเทศ, 2566) นอกจากนี้ ประเทศไทยยังเป็นทั้งแหล่งวัตถุดิบ ตลาดแรงงาน และแหล่งผลิตสินค้าที่เชื่อมโยงกับห่วงโซ่อุปทานและการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษและศูนย์โลจิสติกส์ต่างๆ ของประเทศมาเลเซีย นอกจากความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจแล้ว ทั้งสองประเทศยังมีปัจจัยเชื่อมโยงที่สำคัญอื่น ๆ เช่น ความสัมพันธ์ทางสังคมและวัฒนธรรม รวมถึงความร่วมมือด้านความมั่นคง ทำให้การค้าชายแดนระหว่างไทย-มาเลเซียมีความซับซ้อนและมีพลวัตสูง



ประเด็นพัฒนาในแผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน ปี พ.ศ. 2566-2570 ได้มีการกล่าวถึงประเด็นการพัฒนาเศรษฐกิจและส่งเสริมอุตสาหกรรมการค้าชายแดน ในประเด็นที่ 3 ซึ่งถือว่าการค้าชายแดนเป็นการค้าระหว่างประเทศและการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2566) โดยยอดรวมทางการค้าชายแดนและผ่านแดนในปี 2566 (มกราคม-ธันวาคม) มีมูลค่า 1,742,808 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.6 แบ่งเป็นการส่งออกมูลค่า 980,729 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 4.6 ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับการส่งออกภาพรวมที่ขยายตัวลดลง และการนำเข้ามูลค่า 762,079 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.2 โดยไทยได้ดุลการค้า 218,650 ล้านบาท โดยเมื่อแยกเป็นการค้าชายแดนกับทั้ง 4 ประเทศทั้งปี พบว่ามีมูลค่าการค้ารวม 929,730 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 12.06 แบ่งเป็นการส่งออก 580,100 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10.38 การนำเข้า 349,630 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 14.72 ไทยได้ดุลการค้า 230,471 ล้านบาท โดยมาเลเซียเป็นประเทศคู่ค้าชายแดนอันดับ 1 ของไทย มีมูลค่าการค้ารวม 287,155 ล้านบาท อย่างไรก็ตามมีมูลค่าการค้ารวมลดลงร้อยละ 14.57 (กรมการค้าต่างประเทศ, 2567)

ด้วยงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย ส่วนใหญ่มีการศึกษาช่วงก่อนการเกิดการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีความจำเป็นและมุ่งเน้นการศึกษาในสถานการณ์ปัจจุบันเพื่อนำเสนอข้อมูลเชิงประจักษ์ที่เป็นปัจจุบันและสอดคล้องกับบริบทการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย และข้อมูลที่ค้นพบจะสามารถนำไปใช้ในการสนับสนุนนโยบายเพื่อพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงผู้วิจัยเล็งเห็นถึงความสำคัญของการค้าชายแดนที่ไม่ใช่เป็นแค่เส้นทางที่เชื่อมโยงผู้คน สินค้า ข้อมูลข่าวสาร บนฐานของเศรษฐกิจการค้าชายแดนระหว่างสองประเทศเท่านั้น แต่ยังมีความสำคัญในการเป็นกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจระดับภูมิภาค อีกทั้งมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจในระดับประเทศ ในมิติที่ช่วยเพิ่มการลงทุนและมูลค่าการนำเข้าและส่งออกสินค้าแล้วนั้น เศรษฐกิจการค้าชายแดนยังเป็นเสาหลักในการหล่อเลี้ยงผู้คนในพื้นที่เนื่องจากเป็นกลไกที่นำมาซึ่งการจ้างงาน การสร้างรายได้ โอกาสทางการค้าชายแดน และโอกาสในการเป็นผู้ประกอบการให้กับชุมชนท้องถิ่น



2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดน ศักยภาพพื้นที่ ปัญหาและอุปสรรคทางการค้าของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย

2.2 เพื่อเสนอแนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียแก่หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน

3. วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยเก็บข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) และข้อมูลทุติยภูมิจากการศึกษาและวิเคราะห์เอกสารที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดของการวิจัย ดังนี้

3.1 ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants) ผู้วิจัยได้กำหนดผู้ให้ข้อมูลสำคัญสำหรับการให้ข้อมูลเชิงคุณภาพ จากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลใน 4 จังหวัดที่มีพื้นที่ติดกับประเทศมาเลเซีย ได้แก่ จังหวัดสงขลา จังหวัดสตูล จังหวัดนราธิวาส และจังหวัดยะลา ประกอบไปด้วย ผู้ปฏิบัติงานภาครัฐ 17 ราย ผู้ปฏิบัติงานภาคเอกชน/ผู้ประกอบการ 11 ราย จำนวนทั้งสิ้น 28 ราย (Creswell, 2003; Creswell & Plano Clark, 2018) โดยมีเกณฑ์การคัดเลือก (Criterion selection) ได้แก่ เป็นผู้ที่มีส่วนร่วมมีบทบาท และมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียอย่างน้อย 1 ปี และสามารถให้ข้อมูลรายละเอียดในงานวิจัย เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกในทุกมิติ โดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview)

ด้านการการศึกษาและวิเคราะห์เอกสารที่เกี่ยวข้องผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยมีเนื้อหาครอบคลุมในประเด็นที่เกี่ยวกับการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยได้กำหนดเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลและวิธีการสร้างเครื่องมือวิจัย รวมถึงการหาคุณภาพของเครื่องมือวิจัยเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครอบคลุมและตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึกกึ่งโครงสร้าง (Semi-structural Interview) สร้างแบบสัมภาษณ์เป็นคำถามปลายเปิด แบบสัมภาษณ์ผ่านการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือโดยผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน การให้คะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) โดยมีค่าดัชนีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา



เท่ากับ 1.00 และงานวิจัยนี้ได้รับการรับรองจากคณะกรรมการการวิจัยในคน มหาวิทยาลัยทักษิณ รหัสโครงการ 356/67 เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน พ.ศ. 2567

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดย 1) การศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องจากเอกสาร ตำรา และแหล่งข้อมูลเอกสารทางการค้า 2) การลงพื้นที่เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการภาครัฐและภาคเอกชน/ผู้ประกอบการค้าชายแดน ซึ่งเป็นผู้ที่มีส่วนร่วม บทบาท และสามารถให้ข้อมูลรายละเอียดในงานวิจัย เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกในทุกมิติ จำนวน 28 ราย

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลของการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์จากผู้ให้ข้อมูลแต่ละรายจะถูกนำมาสรุป และวิเคราะห์เชิงเนื้อหา โดยการจัดกลุ่มคำแบ่งเป็นประเด็นให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัยโดยสรุปเป็นความคิดรวบยอดทั้งประเด็นหลัก และประเด็นย่อย ที่อยู่ภายใต้ความหมายเดียวกันกับประเด็นหลักนั้น นำข้อสรุปที่ได้มาเขียนบันทึกแยกไว้โดยเขียนคำอธิบายของแต่ละข้อสรุปอย่างละเอียดตามวัตถุประสงค์การวิจัยที่ต้องการศึกษา และนำมาเขียนวิเคราะห์ข้อมูลเชิงเนื้อหา

4. สรุปผลการวิจัย

4.1 สภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดน ศักยภาพพื้นที่ ปัญหาและอุปสรรคทางการค้าของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย

4.1.1 สภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดน

1) ด้านนโยบายและการเมือง (Political)

แม้ว่านโยบายและการเมืองของมาเลเซียจะไม่ได้ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการค้าชายแดนมากนัก แต่กลับพบปัญหาสำคัญที่เกิดจาก ระเบียบพิธีทางศุลกากรของด่านมาเลเซียที่มีความซับซ้อนและมีขั้นตอนมาก แม้จะมีการอำนวยความสะดวกในการทำเอกสารออนไลน์จากฝั่งส่งออกจากทางประเทศไทย แต่กฎหมายของมาเลเซียยังไม่เอื้อต่อผู้ประกอบการไทย ทำให้เกิดความล่าช้าและมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นอย่างมากในด้านการขนส่งสินค้า คำสัมภาษณ์ที่สะท้อนประเด็นนี้:

ผู้แทนภาคเอกชนรายที่ 1 (สัมภาษณ์, 6 มกราคม 2568) ให้ความเห็นว่า "ทางด้านศุลกากรมีความซับซ้อน บางครั้งทำให้การขนส่งสินค้าล่าช้า อยากให้แก้ไขร่วมกันมาก ๆ ระหว่างเรากับฝั่งมาเลย์..."



ผู้ประกอบการรายที่ 5 (สัมภาษณ์, 7 กุมภาพันธ์ 2568) กล่าวถึงปัญหาการตรวจสอบสินค้าอย่างละเอียดของฝั่งมาเลเซียว่า “...พอไปถึงฝั่งมาเลเซียมีการตรวจสอบสินค้าอย่างละเอียดมาก ครึ่งล่าสุดต้องให้ชิปปิ้งช่วยเพิ่มสติ๊กเกอร์บอกรายละเอียดสินค้าเป็นชิ้น ๆ ส่งไปในแพ็คเกจเดียวไม่ได้ ไม่งั้นเขาไม่ให้ผ่าน ต้องเสียเงินเอาของกลับมาอีก...”

2) ด้านเศรษฐกิจ (Economic)

เศรษฐกิจการค้าระหว่างไทยกับมาเลเซียยังคงอยู่ในทิศทางบวก ตลาดมาเลเซียมีความต้องการสินค้าไทยสูง โดยเฉพาะผลไม้ไทย แม้ค่าเงินริงกิตจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการส่งออกบ้าง แต่ก็ไม่ใช่อุปสรรคหลักที่เป็นอุปสรรคทางการค้า

คำสัมภาษณ์ที่สะท้อนประเด็นนี้:

ผู้ประกอบการรายที่ 1 (สัมภาษณ์, 13 มีนาคม 2568) กล่าวว่า “...ลูกค้ามาเลเซียชื่นชอบสินค้าของไทยนะ เพราะทางเรามีสินค้าที่หลากหลาย และมีคุณภาพดี และราคาดี...”

3) ด้านสังคมและวัฒนธรรม (Social)

ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรมที่มีความคล้ายคลึงกัน โดยเฉพาะอัตลักษณ์มลายู ส่งผลเชิงบวกต่อการค้าขายแดนอย่างมาก ทำให้เกิดเครือข่ายทางการค้าที่พึ่งพากัน ช่วยลดอุปสรรคและข้อกีดขวางทางการค้าลงได้เนื่องจากความสัมพันธ์อันยาวนาน วัฒนธรรมที่คล้ายคลึงกันยังส่งผลดีต่อรสชาตินิยม ทักษะคิด และค่านิยมร่วมกันในการค้า

คำสัมภาษณ์ที่สะท้อนประเด็นนี้:

ผู้แทนจากภาครัฐรายที่ 15 (สัมภาษณ์, 5 กุมภาพันธ์ 2568) กล่าวถึงตลาดการค้าชายแดนตลาดตาบาวาว่า “...ผู้คนทั้งสองฝั่งยังส่งสินค้าผ่านทางเรือข้ามฟากแต่เป็นไปตามเวลาที่เขารู้ทั้งข่าวสาร น้ำตาล เครื่องครัว ผงปรุงอาหาร ผู้คนสองฝั่งค้าขายกันแบบมีความสัมพันธ์ทางการค้ากันมานาน...”

4) ด้านเทคโนโลยี (Technology)

การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีส่งผลดีต่อการค้าขายแดนอย่างมาก ทำให้ประชาชนและผู้ประกอบการมีความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อสื่อสารกันมากขึ้น เทคโนโลยีการสื่อสาร เช่น WhatsApp และ Facebook กลายเป็นช่องทางสำคัญในการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย นอกจากนี้ ระบบพิธีการศุลกากรอิเล็กทรอนิกส์ (e-Import/e-Export) และการลงทะเบียนสินค้าออนไลน์ ก็ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการส่งออก-นำเข้า



คำสัมภาษณ์ที่สะท้อนประเด็นนี้:

ผู้ประกอบการรายที่ 2 (สัมภาษณ์, 14 พฤษภาคม 2568) ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของเทคโนโลยีว่า “...ผู้ประกอบการอาจส่งเสริมการขายด้วยวิธีการให้เครดิตลูกค้า และใช้การติดต่อสื่อสารผ่านทางโซเชียล และเสนอขายสินค้าทางออนไลน์ต่างๆ...”

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าการค้าขายแดนไทย-มาเลเซียมีศักยภาพที่ดีและได้รับแรงสนับสนุนจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม รวมถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัย อย่างไรก็ตาม อุปสรรคสำคัญยังคงอยู่ที่ความซับซ้อนของระเบียบพิธีการศุลกากรและกฎระเบียบการขนส่งของมาเลเซีย ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการแก้ไขและหาข้อตกลงร่วมกันจากภาครัฐทั้งสองประเทศ เพื่อส่งเสริมการค้าขายแดนให้เติบโตอย่างเต็มศักยภาพ และเพื่อกระตุ้นการลงทุนในพื้นที่ชายแดนให้เพิ่มมากขึ้น

4.1.2 ศักยภาพพื้นที่ ปัญหาและอุปสรรคทางการค้าของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย

จากการลงพื้นที่สัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ข้อมูลจากการวิเคราะห์ศักยภาพพื้นที่ ปัญหาและอุปสรรคทางการค้าของผู้ประกอบการ โดยใช้เครื่องมือ (SWOT Analysis) เพื่อวิเคราะห์ถึง จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ดังแสดงรายละเอียดในตารางที่ 1 ดังนี้

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ SWOT ของด่านชายแดนไทย-มาเลเซีย

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ท่าเลที่ตั้งและศักยภาพทางเศรษฐกิจ: จังหวัดสงขลามีที่ตั้งเป็นย่านเศรษฐกิจการค้า มีทางสรรพสินค้าและศูนย์กลางบริการที่สำคัญ ขณะที่ด่านสะเดาและปาดังเบซาร์เป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญในการรองรับการค้าชายแดนและข้ามแดน จังหวัดนราธิวาสมีความพร้อมด้านโลจิสติกส์และการขนส่ง จังหวัดสตูลมีด้านศุลกากรที่ติดกับมาเลเซียทางน้ำ ทำให้ต้นทุนการขนส่งถูกกว่าทางบก	แรงงาน: การขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานฝีมือ และปัญหาการจ้างแรงงานต่างด้าว นโยบายและสินเชื่อ: นโยบายส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐยังไม่ครอบคลุมผู้ประกอบการรายย่อย และการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการลงทุนยังคงทำได้ยากสำหรับผู้ค้ารายย่อย การรวมกลุ่มและธุรกิจ: ขาดการรวมกลุ่มกันระหว่างภาคอุตสาหกรรมผู้ผลิตและผู้ค้ารายย่อย บางพื้นที่มีการค้าแบบดั้งเดิม และสินค้า



จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
แหล่งวัตถุดิบและสินค้า: พื้นที่ชายแดนเป็นแหล่งวัตถุดิบที่หลากหลายและมีความได้เปรียบด้านต้นทุนราคา เป็นศูนย์กลางการค้าทางพาราและผลิตผลทางการเกษตร รวมถึงแหล่งผลิตและแปรรูปอาหารทะเลที่สำคัญ ความสัมพันธ์และประสบการณ์: ผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้ามาเลเซียอย่างยาวนาน โครงสร้างพื้นฐาน: ได้รับการพัฒนายกระดับโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่อง	ส่งออกยังคงเป็นสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภคเป็นหลัก โครงสร้างพื้นฐานและต้นทุน: ด้านชายแดนมีความแออัดในช่วงเทศกาล และเส้นทางการขนส่งไปยังด้านชายแดนผ่านชุมชนมีการจราจรที่แออัด การขนส่งสินค้าไปยังบางด่านการค้ามีต้นทุนสูงเนื่องจากระยะทางไกล
โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
นโยบายภาครัฐ: รัฐบาลให้ความสำคัญในการพัฒนาและสนับสนุนนโยบายเพื่อส่งเสริมการค้า ภูมิศาสตร์: อยู่ในจุดภูมิศาสตร์ที่สำคัญของการค้าชายแดนและข้ามแดนไปยังสิงคโปร์และจีน ความต้องการสินค้าและท่องเที่ยว: สินค้าไทยได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการอย่างต่อเนื่องจากผู้บริโภคชาวมาเลเซีย พื้นที่ชายแดนเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะศักยภาพในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ธรรมชาติ และฮาลาล เขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ: บางพื้นที่เป็นเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ และมีอุตสาหกรรมต่อเนื่องที่หลากหลาย	การลักลอบนำเข้า: การลักลอบนำเข้าสินค้าหนีภาษีตามแนวชายแดน ความไม่สงบ: ความไม่สงบในพื้นที่จังหวัดชายแดนใต้ นโยบายมาเลเซีย: นโยบายจำกัดการนำเข้าสินค้าของประเทศมาเลเซีย และกฎระเบียบพิธีการศุลกากรที่ซับซ้อนและยุ่งยากของมาเลเซีย นโยบายรัฐที่ยังไม่ต่อเนื่อง: ยังขาดนโยบายส่งเสริมต่อเนื่องเมืองต้นแบบ "สามเหลี่ยม มั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน" ในด้านการค้าชายแดนในจังหวัดยะลา และนราธิวาส

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียมีศักยภาพสูงจากจุดแข็งด้านทำเลที่ตั้ง ทรัพยากร และความสัมพันธ์อันดี อย่างไรก็ตาม ยังคงเผชิญกับจุดอ่อนด้านแรงงาน การเข้าถึง



แหล่งเงินทุนของผู้ค้ารายย่อย และโครงสร้างพื้นฐานที่ยังมีการใช้งานไม่เต็มประสิทธิภาพ รวมถึงอุปสรรคสำคัญจากกฎระเบียบที่ซับซ้อนของมาเลเซียและความไม่สงบในพื้นที่ของจังหวัดที่ด่านชายแดนตั้งอยู่

สภาพแวดล้อมภายในของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย (STAR Model)

1) ด้านกลยุทธ์ (Strategy)

ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียส่วนใหญ่มีความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดี รู้จักช่องทางการค้ามีความสัมพันธ์ที่ดีกับซัพพลายเออร์ในท้องถิ่น ซึ่งช่วยให้ได้เปรียบด้านราคาและคุณภาพของสินค้าที่จะส่งออกไปยังประเทศมาเลเซีย

2) โครงสร้าง (Structure)

ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายย่อยเจ้าของสถานประกอบการเป็นผู้ดำเนินการค้าขายด้วยตนเองและมีลูกจ้างตามขนาดของสถานประกอบการ โครงสร้างองค์กรจึงมีความยืดหยุ่นสูง ถือเป็นความได้เปรียบทางการแข่งขัน

3) กระบวนการทำงาน (Process)

ธุรกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียมีกระบวนการทำงานที่มีการปฏิบัติงานประสานกันระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเครือข่ายภาคเอกชน เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าและสถานการณ์ความเคลื่อนไหวทางการค้าชายแดน กระบวนการทำงานมีความยืดหยุ่นและสามารถปรับตัวตามสถานการณ์ได้เป็นอย่างดี

4) รางวัลค่าตอบแทน (Rewards)

สถานประกอบการให้ค่าตอบแทนที่เป็นไปตามค่าครองชีพของท้องถิ่น ซึ่งเป็นค่าจ้างที่ผู้ประกอบการสามารถจ่ายได้เพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีกำไร โดยส่วนมากลูกจ้างมีความพึงพอใจต่อค่าจ้างแรงงานที่ได้รับ

5) บุคลากร (People)

สถานประกอบการมีการจ้างงานแรงงานในพื้นที่ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านพื้นที่ค้าขายอยู่แล้ว แรงงานเหล่านี้มีทักษะทางการค้าที่เหมาะสมกับลักษณะของกิจการ และด้วยลักษณะของภาษาและวัฒนธรรมที่คล้ายคลึงกันระหว่างไทยและมาเลเซีย ทำให้แรงงานใน



พื้นที่ที่มีความรู้ความชำนาญด้านสังคมวัฒนธรรมเป็นอย่างดี ซึ่งช่วยสร้างความได้เปรียบทางการค้าได้

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าสภาพแวดล้อมภายในของผู้ประกอบการ การค้าชายแดนไทย-มาเลเซียแสดงให้เห็นถึงความแข็งแกร่งในด้านกลยุทธ์ส่วนบุคคลและความยืดหยุ่นของโครงสร้างธุรกิจ ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจในตลาดและคู่ค้าเป็นอย่างดี และสามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว รวมถึงการใช้ประโยชน์จากบุคลากรในท้องถิ่นที่มีความเข้าใจในวัฒนธรรมและภาษา ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่เสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันและการอยู่รอดของธุรกิจ

4.2 แนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย แก่หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน

4.2.1 ผลการวิจัยสามารถนำมาสรุปแนวทาง B.R.I.D.G.E ของภาครัฐเพื่อดำเนินการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย มีดังนี้

B - Border Infrastructure (โครงสร้างพื้นฐานชายแดน) การพัฒนาเศรษฐกิจชายแดนต้องเริ่มต้นจากการมีโครงสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่ง ภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการปรับปรุงและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานบริเวณด่านชายแดน

R - Regulation Harmonization (การทำให้กฎระเบียบสอดคล้องกัน) ภาครัฐควรเร่งเจรจาเพื่อลดความซับซ้อนของพิธีการศุลกากรมาเลเซีย หรือกฎระเบียบต่าง ๆ ที่จะส่งเสริมการส่งออกของผู้ประกอบการไทย

I - Investment Loan (สินเชื่อเพื่อการลงทุน) ภาครัฐควรมีนโยบายหรือการจัดหาแหล่งทุนให้แก่ผู้ประกอบการ และซึ่งควรเป็นนโยบายสินเชื่อเพื่อการลงทุนที่ครอบคลุมแก่ผู้ประกอบการรายย่อยด้วย โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อนำไปใช้ในการขยายกิจการ พัฒนาศักยภาพ หรือเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดการค้าชายแดน

D - Digital Information Platform ภาครัฐควรมีการบูรณาการส่งเสริมความเข้าใจในกฎหมาย การเข้าถึงแหล่งเงินทุน โอกาสทางการลงทุน การพัฒนาบุคลากร ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการแรงงาน และการประสานงานระหว่างภาครัฐและเอกชน แพลตฟอร์มดิจิทัลข้อมูลที่รวมศูนย์และสามารถเข้าถึงได้ง่าย

G - Gateway for Tourism (ประตูสู่การท่องเที่ยว) ด้วยจุดแข็งของพื้นที่ จังหวัดที่มีด่านชายแดนติดกับมาเลเซีย มีศักยภาพในการดึงดูดนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียเข้ามาท่องเที่ยวและใช้จ่ายใช้สอยในจังหวัด ณ ด่านชายแดนตั้งอยู่ เห็นได้ว่าการท่องเที่ยวมีบทบาท



สำคัญในการยกระดับการค้าชายแดนได้ในหลากหลายมิติ ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม ดังนั้นภาครัฐต้องมีนโยบายยกระดับการท่องเที่ยวให้เป็นกลไกสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนและส่งเสริมการค้าชายแดน

E - Expert Advisory Services (บริการให้คำปรึกษาอย่างผู้เชี่ยวชาญ) ภาครัฐต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะในด้านกฎระเบียบ พิธีการศุลกากร หรือโอกาสทางการค้า รวมถึงภาครัฐต้องทำให้กระบวนการต่าง ๆ ทางการค้าที่มีความรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนและเวลาในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

4.2.2 ผลการวิจัยครั้งนี้สามารถนำมาสรุปแนวทาง T.R.A.D.E ของภาคเอกชนเพื่อดำเนินการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย มีดังนี้

T - Technology Adoption (การประยุกต์ใช้เทคโนโลยี) ผู้ประกอบการต้องมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนำมาใช้ในการบริหารธุรกิจ เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อสื่อสาร เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และลดต้นทุนและเวลาของธุรกิจได้มากยิ่งขึ้น

R – Resource and Production Management (การบริหารจัดการทรัพยากรและการผลิต) ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการบริหารจัดการกระบวนการบริหารจัดการทรัพยากรและการผลิต ผู้ประกอบการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้ขายปัจจัยการผลิต รวมถึงความสำคัญของผู้ประกอบการที่จะต้องมีความสามารถในการจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ และกระบวนการผลิตให้เกิดประโยชน์สูงสุด มีประสิทธิภาพ ลดต้นทุน และสามารถปรับตัวได้รวดเร็ว เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและสร้างการเติบโตทางธุรกิจในตลาดการค้าชายแดน

A - Adaptive Strategy (กลยุทธ์การปรับตัว) ผู้ประกอบการต้องมีความยืดหยุ่นในการปรับตัวเองให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง และตระหนักรู้ถึงการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ

D – Development of Skilled Workforce (การพัฒนาแรงงานฝีมือ) ผู้ประกอบการต้องส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถ ความเชี่ยวชาญ รวมถึงประสบการณ์ และให้การสนับสนุนอย่างเหมาะสม แรงงานฝีมือจะเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนการค้าของผู้ประกอบการการค้าชายแดนให้ประสบความสำเร็จ



E - Enhance Connectivity (การเสริมสร้างเครือข่ายทางการค้า)
การสร้างและรักษาความสัมพันธ์ของเครือข่ายทางการค้าเพื่อพึ่งพากัน เป็นจุดแข็งซึ่งช่วยลดอุปสรรคและข้อกีดขวางทางการค้าชายแดน และจะช่วยเพิ่มโอกาสทางการค้าชายแดนมากขึ้น

5. อภิปรายผลการวิจัย

5.1 สภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดน ศักยภาพพื้นที่ ปัญหาและอุปสรรคทางการค้าของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย

ด้านนโยบายและการเมือง (Political) ผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย ประสบปัญหาระเบียบพิธีทางศุลกากรของด่านมาเลเซียที่มีขั้นตอนมากและซับซ้อน ทำให้เกิดความล่าช้าในการส่งสินค้าและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นซึ่งหมายถึงต้นทุนของผู้ประกอบการก็เพิ่มสูงขึ้น ประเด็นนี้สอดคล้องกับการศึกษาของมธุรดา สมัยกุล (2557) ที่ระบุประเด็นอุปสรรคทางด้านกฎหมาย ระเบียบ และวิธีการปฏิบัติของการนำเข้า-ส่งออกผ่านชายแดนของทั้งสองประเทศคู่ค้า

ด้านเศรษฐกิจ (Economic) เศรษฐกิจการค้าระหว่างไทยกับมาเลเซียยังคงอยู่ในด้านบวก ตลาดมาเลเซียมีความต้องการสินค้าไทยและเป็นที่ยอมรับอย่างมาก ผู้ประกอบการสามารถเพิ่มยอดขายได้ด้วยความสัมพันธ์อันดีและวัฒนธรรมที่คล้ายคลึงกัน

ด้านสังคมและวัฒนธรรม (Social) ความคล้ายคลึงทางวัฒนธรรมและอัตลักษณ์กลายเป็นจุดแข็งสำคัญที่ส่งผลบวกต่อการค้าชายแดน สร้างเครือข่ายความสัมพันธ์อันดีและความไว้วางใจในการทำธุรกิจ ผู้ประกอบการยังมองว่าค่านิยมและทัศนคติที่ดีต่อสินค้าไทยเป็นปัจจัยสำคัญในระดับมากที่สุด สอดคล้องกับการศึกษาของ มุอำหมัดราฟิร มะเก็ง (2562) ที่เน้นย้ำว่าแม้พื้นที่ชายแดนจะมีการแบ่งเขตแดนทางภูมิรัฐศาสตร์อย่างชัดเจน แต่พรมแดนทางวัฒนธรรมระหว่างไทย-มาเลเซียยังคงไว้ซึ่งความเป็นเนื้อเดียวในความเป็นคนมลายูและดำรงไว้ซึ่งความเป็นลักษณะเฉพาะของผู้ค้ามลายูรายย่อย เครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าดังกล่าวอยู่บนพื้นฐานของผลประโยชน์ร่วมกัน การเห็นอกเห็นใจ และการประนีประนอม อีกทั้งจากการศึกษาของ สุรพล ซาเสน (2563) ที่กล่าวว่าบริบทความเป็นมาของเขตพื้นที่และวิถีชีวิตของประชาชน บริเวณจุดผ่อนปรนที่ทำการค้าชายแดนแต่ละจุดมีวิถีชีวิตและความสัมพันธ์แบบเครือญาติ การติดต่อสัมพันธ์แบบเกี้ยวพาราสี การแลกเปลี่ยนเพื่อการดำรงชีพ มีทรัพยากรธรรมชาติและการสืบสานวัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณี เช่นเดียวกับการศึกษาของนาริรัตน์ พรรณราย และ สุมาลี เจริญจิตร



(2561) ก็ได้เน้นย้ำถึงประเด็นของปัจจัยที่ส่งเสริมต่อการทำธุรกิจการค้าชายแดน คือปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ศาสนา ความเป็นเครือญาติ

สำหรับจุดแข็ง เป็นเรื่องของทำเลที่ตั้งและศักยภาพทางเศรษฐกิจ จังหวัดสงขลามิที่ตั้งเป็นย่านเศรษฐกิจการค้า มีห้างสรรพสินค้าและศูนย์กลางบริการที่สำคัญ ด้านสะอาดและปลอดภัยเป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญในการรองรับการค้าชายแดนและข้ามแดน จังหวัดนราธิวาสมีความพร้อมด้าน โลจิสติกส์และการขนส่ง ส่วนจังหวัดสตูลมีด้านศุลกากรที่ติดกับมาเลเซียทางน้ำ ทำให้ต้นทุนการขนส่งถูกกว่าทางบก แหล่งวัตถุดิบและสินค้า พื้นที่ชายแดนเป็นแหล่งวัตถุดิบที่หลากหลายและมีความได้เปรียบด้านต้นทุนราคา เป็นศูนย์กลางการค้าทางพาราและผลิตผลทางการเกษตร รวมถึงแหล่งผลิตและแปรรูปอาหารทะเลที่สำคัญ ความสัมพันธ์และประสบการณ์ของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้ามาเลเซียมาอย่างยาวนาน และมีความรู้และกลยุทธ์ทางการค้าชายแดนเป็นอย่างดี เป็นไปในลักษณะของการพึ่งพาทางเศรษฐกิจระหว่างกัน สอดคล้องกับการศึกษาของสุธาวัลย์ สัจจสมบูรณ์, อีวีวรา ไหวดี, และ จักรพงษ์ สุขพันธ์ (2565) ระบุว่าจุดแข็งของผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-เมียนมา คือผู้ประกอบการและคู่ค้ามีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันและความสามารถในการสื่อสารได้สองภาษา (ภาษาไทย ภาษาพม่า) รวมถึงโครงสร้างพื้นฐาน ได้รับการพัฒนาระดับโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่องและการสนับสนุนโครงการยกระดับทางการค้าชายแดนจากภาครัฐ

สำหรับจุดอ่อน ได้แก่ นโยบายและสินเชื่อ นโยบายส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐยังไม่ครอบคลุมถึงผู้ประกอบการรายย่อย และการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการลงทุนยังคงทำได้ยากสำหรับผู้ค้ารายย่อย ซึ่งการที่ผู้ประกอบการการค้าชายแดนยังขาดโอกาสในการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ สอดคล้องกับการศึกษาของกมลทิพย์ ตรีเดช (2561) พบว่าผู้ประกอบการการค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว ยังขาดโอกาสด้านการสนับสนุนและการลงทุน และมาตรการของภาครัฐบาลและการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่และกลยุทธ์การค้าชายแดนกับการส่งเสริมการลงทุนนั้นมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการ สอดคล้องกับการศึกษาของศุภลักษณ์ จิรรัตน์สถิต (2560) กล่าวว่าปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจการค้าชายแดนบริเวณชายแดนภาคเหนือของประเทศไทย คือการมุ่งเน้นการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้รับการสนับสนุนในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เพื่อให้สามารถนำเงินทุนนั้นมาบริหารจัดการเพื่อต่อยอดธุรกิจต่อไปได้



สำหรับโอกาส ได้แก่ ภูมิศาสตร์ อยู่ในจุดภูมิศาสตร์ที่สำคัญของการค้าชายแดนและข้ามแดนไปยังสิงคโปร์และจีน ความต้องการสินค้าและท่องเที่ยว สินค้าไทยได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการอย่างต่อเนื่องจากผู้บริโภคชาวมาเลเซีย พื้นที่ชายแดนเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะศักยภาพในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ธรรมชาติและฮาลาล ประเด็นโอกาสของผู้ประกอบการและแนวทางการยกระดับการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียโดยภาครัฐควรให้การส่งเสริมและผลักดันการค้าชายแดนอย่างเป็นรูปธรรม ทั้งระบบโครงสร้างพื้นฐาน การดำเนินกิจกรรมทางการค้าอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพควบคู่ไปกับการส่งเสริมการท่องเที่ยว และด้านวัฒนธรรมอันเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น สอดคล้องกับนวนิธินิธิชัยอนันต์ (2556) ที่กล่าวว่าการสร้างความร่วมมือในระดับอำเภอ ระดับท้องถิ่นและประชาชนเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาการค้าชายแดนให้มีความมั่นคงและยั่งยืน

สำหรับอุปสรรค ได้แก่ การลักลอบนำเข้า การลักลอบนำเข้าสินค้าหนีภาษีตามแนวชายแดนเป็นอุปสรรคทางการค้าที่เกิดขึ้นกับการค้าชายแดนในทุกบริเวณของด่านการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการการค้าชายแดนในระบบและต่อภาครัฐ สอดคล้องกับการศึกษาของสุรพล ชาเสน (2563) ที่พบว่าวิธีการและเงื่อนไขในการใช้พื้นที่รักษาสภาพประโยชน์ร่วมกันระหว่างประเทศเป็นสิ่งสำคัญที่รัฐบาลต้องเข้ามามีบทบาทสำคัญยังรวมถึงหน่วยงานท้องถิ่นทั้งภาครัฐ ภาคเอกชนและภาคประชาชนควรดำเนินกิจการค้าและธุรกิจระหว่างพรมแดนด้วยการบูรณาการร่วมกันทุกฝ่าย และการกำหนดมาตรการในการแก้ไขปัญหาและเงื่อนไขพื้นที่ชายแดน ความร่วมมือด้านความมั่นคงเป็นมาตรการสำคัญที่สุด และการบริหารจัดการด้านการจัดสรรทรัพยากร การก่อการร้ายอาชญากรรมระหว่างประเทศ การลักลอบนำสิ่งผิดกฎหมาย แรงงานข้ามชาติ ต้องคำนึงถึงความสัมพันธ์ที่ดีทั้งสองประเทศภายใต้กฎหมาย

5.2 แนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียแก่หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน

จากผลการศึกษาพบว่า แนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียที่หน่วยงานภาครัฐสามารถวางแผนและสนับสนุนได้ สรุปได้เป็น B.R.I.D.G.E Framework อภิปรายได้ดังนี้

B - Border Infrastructure (โครงสร้างพื้นฐานชายแดน) การพัฒนาเศรษฐกิจชายแดนต้องเริ่มต้นจากการมีโครงสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่ง ภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการ



ปรับปรุงและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานบริเวณด้านชายแดน เมื่อโครงสร้างพื้นฐานชายแดนดีก็จะส่งเสริม สนับสนุนและอำนวยความสะดวกทางการค้าชายแดนมากขึ้น สอดคล้องกับ World Bank (2023) ที่กล่าวเน้นชัดให้เห็นถึงความสำคัญของโครงสร้างพื้นฐานด้านการค้าและโลจิสติกส์ รวมถึงประสิทธิภาพของพิธีการชายแดนที่มีผลต่อการแข่งขันทางการค้าของแต่ละประเทศ และกล่าวให้เห็นว่าการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานที่ดีจะช่วยให้ประเทศมีอันดับ LPI (Logistics Performance Index) ที่สูงขึ้นซึ่งส่งผลต่อการค้าชายแดน

R - Regulation Harmonization (การทำให้กฎระเบียบสอดคล้องกัน) ภาครัฐควรเร่งเจรจาเพื่อลดความซับซ้อนของพิธีการศุลกากรมาเลเซีย หรือกฎระเบียบต่าง ๆ ที่จะส่งเสริมการส่งออกของผู้ประกอบการไทย และถือเป็นการอำนวยความสะดวกทางการค้าให้กับผู้ประกอบการการค้าชายแดน สอดคล้องกับผลการศึกษาของมณีนรัตน์ การรักษ์ (2558) พบว่าโอกาสของการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา คือการรัฐบาลมีนโยบายที่สนับสนุนให้มีการค้าขายกับต่างชาติ และการเปิดเสรีการค้าทำให้ได้รับประโยชน์ในด้านภาษี ศุภลักษณ์ จิรรัตน์สถิต (2560) กล่าวว่าปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการการค้าชายแดน คือภาครัฐควรมีการปรับกฎระเบียบข้อบังคับของการค้าชายแดน (Regulations: R) ให้สอดคล้องกับประเทศที่ทำการค้าชายแดนร่วมกัน สอดคล้องกับ World Bank (2025) เน้นถึงความสำคัญของการทำให้กฎระเบียบศุลกากรและขั้นตอนการค้าระหว่างประเทศให้ง่ายขึ้น โปร่งใสขึ้น และคาดการณ์ได้มากขึ้น จะส่งผลทางบวกโดยตรงต่อการค้า

I – Investment Loan (สินเชื่อเพื่อการลงทุน) ภาครัฐควรมีนโยบายหรือการจัดหาแหล่งทุนให้แก่ผู้ประกอบการ และควรเป็นนโยบายสินเชื่อเพื่อการลงทุนที่ครอบคลุมแก่ผู้ประกอบการรายย่อยด้วย โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อนำไปใช้ในการขยายกิจการ พัฒนาศักยภาพ หรือเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดการค้าชายแดน ที่สำคัญจะผลักดันให้ผู้ประกอบการการค้าชายแดนคว้าโอกาสทางการค้าชายแดนได้ทันทั่วทั้งที่ สอดคล้องกับการศึกษาของ Cavoli, Christian, & Shrestha, (2022) ระบุว่า การขาดแหล่งทุนของกลุ่มผู้ประกอบการส่งผลต่อการขยายตัวของกิจการ และในบางรายส่งผลต่อการปิดตัวลงของธุรกิจ และกระทบถึงปัญหาการจ้างงานกับแรงงานในพื้นที่นั้นๆ เช่นเดียวกันกับอัมบาลี นิโสะ บุญธรรม ราชรักษ์

D - Digital Information Platform (แพลตฟอร์มข้อมูลดิจิทัล) ภาครัฐควรมีการบูรณาการส่งเสริมความเข้าใจในกฎหมาย การเข้าถึงแหล่งเงินทุน โอกาสทางการลงทุน การพัฒนาบุคลากร ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการแรงงาน และการประสานงานระหว่างภาครัฐ



และเอกชน โดยใช้เทคโนโลยีเป็นฐานแพลตฟอร์มดิจิทัลข้อมูลที่รวมศูนย์และสามารถเข้าถึงได้ง่าย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันและลดอุปสรรคต่อการตัดสินใจทางธุรกิจ สอดคล้องกับการศึกษาของวิภาวดี เพื่อกบัวขาว, ประสารโชค ฐะนุติ, และ ชนิด เผ่าพันธุ์ดี (2560) กล่าวว่าปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมการค้าชายแดน คือด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของทั้งสองประเทศควรมีการพัฒนาโครงข่ายการค้าและการลงทุน เช่น เชื่อมต่อฐานข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ให้เป็นระบบ สอดคล้องกับความต้องการลงทุนและข้อมูลข่าวสารของทั้งสองประเทศ ตลอดจนควรนำเทคโนโลยีมาช่วยในการเลือกซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตและการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

G - Gateway for Tourism (ประตูสู่การท่องเที่ยว) ด้วยจุดแข็งของพื้นที่ จังหวัดที่มีด่านชายแดนติดกับมาเลเซีย มีศักยภาพในการดึงดูดนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียเข้ามาท่องเที่ยวและจับจ่ายใช้สอยในจังหวัด ณ ด่านชายแดนตั้งอยู่ เห็นได้ว่าการท่องเที่ยวมีบทบาทสำคัญในการยกระดับการค้าชายแดนได้ในหลากหลายมิติ ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม ดังนั้นการท่องเที่ยวเป็นกลไกสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนและยกระดับการค้าชายแดน สอดคล้องกับการศึกษาของสถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา พิริยะ ผลพิรุฬห์ และคณะ (2561) กล่าวว่าในบริบทของเศรษฐกิจการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในประเทศหนึ่ง ๆ เปรียบเสมือนได้กับการที่ประเทศนั้นส่งออกสินค้าและบริการ ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศยังครอบคลุมไปถึงการค้าภาคบริการ (Trade in Services) เนื่องจากภาคบริการส่งผลต่อขนาดทางเศรษฐกิจประมาณร้อยละ 40-50 ในเศรษฐกิจอาเซียน ดังนั้นภาคบริการจึงเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่สำคัญต่อการสร้างการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและส่งผลต่อการพัฒนาที่ยั่งยืน

E - Expert Advisory Services (บริการให้คำปรึกษาอย่างผู้เชี่ยวชาญ) ภาครัฐต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะในด้านกฎระเบียบ พิธีการศุลกากร หรือโอกาสทางการค้า ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนและเวลาในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ สอดคล้องกับการศึกษาของศุภลักษณ์ จิรรัตน์สถิต (2560) พบว่าความสำเร็จของธุรกิจการค้าชายแดนในเขตภาคเหนือ มีปัจจัยมาจากการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ณ จุดพรมแดน โดยทุกหน่วยงานต้องมีการบูรณาการความร่วมมือและประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ปฏิบัติงานต้องมีความรู้ความชำนาญ รวมถึงประสบการณ์ทั้งทางกฎหมาย ระเบียบพิธีการปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการส่งสินค้าข้ามแดน และของคนเดินทาง



จากผลการศึกษาพบว่า แนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียที่ภาคเอกชนสามารถนำไปวางแผนและปรับใช้กับธุรกิจ สรุปได้เป็น T.R.A.D.E Framework อภิปรายได้ดังนี้

T - Technology Adoption (การประยุกต์ใช้เทคโนโลยี) ผู้ประกอบการต้องมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนำมาใช้ในการบริหารธุรกิจ เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อสื่อสาร เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และลดต้นทุนและเวลาของธุรกิจได้มากยิ่งขึ้น สอดคล้องกับการศึกษาของนภัสพร นิยะวานนท์ (2564) พบว่าเป็นผู้ประกอบการดิจิทัล และการแข่งขันเชิงรุกด้วยดิจิทัล เป็นเครื่องมือในการช่วงชิงความได้เปรียบทางธุรกิจ ไม่ใช่แค่ตามกระแสแต่ต้องใช้เทคโนโลยีเพื่อเข้าถึงตลาดใหม่ ๆ ค้นหากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย หรือแม้กระทั่งวิเคราะห์คู่แข่งในการค้าชายแดน การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้เป็นตัวชี้วัดความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้ดำรงอยู่ได้และมีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานด้านธุรกิจของผู้ประกอบการ

R – Resource and Production Management (การบริหารจัดการทรัพยากร และการผลิต) ความสำคัญของผู้ประกอบการที่จะต้องมีความสามารถในการจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ และกระบวนการผลิตให้เกิดประโยชน์สูงสุด และเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และสร้างการเติบโตทางธุรกิจในตลาดการค้าชายแดน เช่นเดียวกับบวรวิทย์ เอ็มเอก (2557) กล่าวว่าความสามารถในการแข่งขันส่งผลเชิงบวกโดยตรงต่อความสำเร็จของการประกอบการ ในบริบทนี้ ผู้ประกอบการค้าชายแดนจึงต้องสามารถสร้างโอกาสทางธุรกิจที่ได้เปรียบคู่แข่ง ด้วยการใช้ทรัพยากรและทักษะที่เหนือกว่า เพื่อดำเนินธุรกิจที่เน้นการสร้างแตกต่างในด้านคุณภาพสินค้าและบริการ ซึ่งจะนำไปสู่การตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

A - Adaptive Strategy (กลยุทธ์การปรับตัว) ผู้ประกอบการต้องมีความยืดหยุ่นในการปรับตัวเองให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง และตระหนักรู้ถึงการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ สอดคล้องกับฐิตา ภกานนท์ (2562) กล่าวว่า การเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนที่สำคัญของผู้ประกอบการมาจากจากการมีวิสัยทัศน์ของผู้ประกอบการที่ต้องตระหนักรู้และมีการเตรียมพร้อมเพื่อปรับตัวให้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

D – Development of Skilled Workforce (การพัฒนาแรงงานฝีมือ) บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ความเชี่ยวชาญ รวมถึงประสบการณ์ และได้รับการสนับสนุนอย่างเหมาะสม จะเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนการค้าของผู้ประกอบการการค้าชายแดนให้ประสบความสำเร็จ ดังเช่นการศึกษาของศุภกิจ รูปสุวรรณกุล (2565) กล่าวว่าแนวทางการ



ส่งเสริมการจัดการการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย มีกลยุทธ์สำคัญคือผู้ประกอบการจำเป็นต้องเร่งพัฒนาบุคลากรและแรงงานให้พร้อมรองรับการเชื่อมโยงภูมิภาค และต้องมีการวางแผนสนับสนุนการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรและคุณสมบัติและทักษะของพนักงานเพื่อตอบสนองต่อการค้าชายแดนให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของบริบททางการค้าอยู่เสมอ

E - Enhance Connectivity (การเสริมสร้างเครือข่ายทางการค้า) แม้ว่าผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์อันดีที่สะสมมานานกับคู่ค้าชายแดน ทำให้มีเครือข่ายทางการค้าเพื่อพึ่งพากัน เป็นจุดแข็งซึ่งช่วยลดอุปสรรคและข้อกีดขวางทางการค้าชายแดน เน้นย้ำถึงแนวคิดของธนา จงสิทธิผล และ เสรี วงษ์มณฑา (2558) กล่าวว่า การเกิดการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการเป็นการเชื่อมโยงเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร นำไปสู่การเกิดเป็นกลุ่มธุรกิจที่ช่วยเหลือกัน ซึ่งช่วยให้มีต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำที่สุด

6. องค์ความรู้จากการวิจัย

จากผลการวิจัยสรุปให้เห็นถึงแนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียที่หน่วยงานภาครัฐสามารถวางแผนและสนับสนุนได้ สรุปได้เป็น B.R.I.D.G.E Framework และแนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียที่ภาคเอกชนสามารถนำไปวางแผนและปรับใช้กับธุรกิจ สรุปได้เป็น T.R.A.D.E Framework แสดงรายละเอียดในภาพที่ 1 ดังนี้



ภาพที่ 1. แนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย



7. ข้อเสนอแนะ

7.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

7.1.1 ทุกภาคส่วนของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน ควรมีนโยบายการบูรณาการข้อมูลทางการค้าเพื่อยกระดับการทำงานเชิงรุกตอบโต้ภัยการค้าชายแดนอย่างทันท่วงที

7.1.2 ภาครัฐควรมีนโยบายหรือเร่งการจัดหาแหล่งทุนให้แก่ผู้ประกอบการ และควรเป็นนโยบายสินเชื่อเพื่อการลงทุนที่ครอบคลุมแก่ผู้ประกอบการรายย่อยด้วย

7.1.3 ภาครัฐควรเร่งเจรจาเพื่อลดความซับซ้อนของพิธีการศุลกากรมาเลเซีย หรือกฎระเบียบต่าง ๆ ที่จะส่งเสริมการส่งออกของผู้ประกอบการไทย

7.2 ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการ

7.2.1 ภาครัฐควรจัดการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อส่งเสริมขีดความสามารถให้แก่ผู้ประกอบการ โดยมุ่งเน้นการถ่ายทอดองค์ความรู้และทักษะเฉพาะด้านที่ทันสมัย เพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขัน

7.2.2 ผู้ประกอบการต้องมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการบริหารธุรกิจ เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อสื่อสาร เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และลดต้นทุนและเวลาของธุรกิจได้มากยิ่งขึ้น

7.3. ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

7.3.1 การศึกษาในเชิงเปรียบเทียบ การค้าชายแดนที่อยู่ในพื้นที่บริเวณด่านชายแดนไทยและประเทศเพื่อนบ้านอื่น ได้แก่ สปป.ลาว เมียนมา และกัมพูชา ซึ่งจะนำไปสู่การสังเคราะห์องค์ความรู้เชิงบูรณาการที่สามารถนำไปสู่การวางแนวทางการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทยได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

7.3.2 การศึกษาพลวัตการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียให้มีความครบถ้วนในมิติด้านประเทศอุปสงค์ การศึกษาเชิงลึกในพื้นที่ประเทศมาเลเซียเป็นกรณีศึกษาเฉพาะ โดยมุ่งเน้นการทำความเข้าใจมุมมองและปัจจัยกำหนดจากฝั่งประเทศมาเลเซีย จะนำไปสู่การสังเคราะห์ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่สามารถสร้างประโยชน์ร่วมกันให้กับทั้งสองประเทศได้อย่างเป็นรูปธรรม



เอกสารอ้างอิง

- กมลทิพย์ ตรีเดช. (2561). *แนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนไทย-สปป.ลาว ในเขตภาค ตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน* (รายงานการวิจัย). มหาสารคาม: มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม.
- กรมการค้าต่างประเทศ. (2566). มูลค่าการค้าชายแดนและการค้าผ่านแดน 2566. สืบค้นจาก <https://www.dft.go.th/bts/trade-statistics/cid/154/-4>
- กรมการค้าต่างประเทศ. (2567). รายงานสถิติการค้า. สืบค้นจาก <https://www.dft.go.th/bft.go.th/btstrade-statistics>
- จิตตา เกกานนท์. (2562). *โครงการศึกษาด้านโครงสร้างเศรษฐกิจไทยที่มีนัยต่อการดำเนินนโยบายสายนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ปลอดภัย SMEs ไทย ปรับตัวอย่างไรให้เติบโต*. สืบค้นจาก https://www.bot.or.th/content/dam/bot/documents/th/research-and-publications/research/discussion-paper-and-policy-paper/dp201903-01-SMEs_paper.pdf
- ธนา จงสิทธิผล, และ เสรี วงษ์มณฑา. (2558). ยุทธศาสตร์ทางเศรษฐกิจเพื่อส่งเสริมเขตเศรษฐกิจชายแดน กรณีศึกษาอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย, *วารสารวิชาการคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี*, 10(1), 73-90.
- นภัสพร นิยะวานนท์. (2564). *โมเดลสมการโครงสร้างของการเป็นผู้ประกอบการดิจิทัลนวัตกรรมโลจิสติกส์และการเปลี่ยนแปลงสู่ดิจิทัลที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการโลจิสติกส์ในประเทศไทย* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- นวรรตน์ นิธิชัยอนันต์. (2556). การค้าชายแดนบริเวณจุดผ่อนปรนทางการค้าช่องกร่างระหว่างจังหวัดสุรินทร์ประเทศไทยและจังหวัดอุดรธานี ประเทศกัมพูชา, *วารสารวิจัยและพัฒนา*, 8(2), 103-110.
- นวิทย์ เอมเอก. (2557). *สมรรถนะเชิงพฤติกรรมเพื่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จของผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์, สงขลา.



- นาริรัตน์ พรณราย, และ สุมาลี เจริญจิตร. (2561). ปัจจัยส่งเสริมการประกอบธุรกิจการค้าชายแดน กรณีศึกษาบริเวณจังหวัดนครพนมและจังหวัดมุกดาหาร, *วารสารบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี*, 7(13), 44-53.
- พิริยะ ผลพิรุฬห์, ศาสตรา สุตสวาสดี, เทิดชาย ช่วยบำรุง, ปังปอนด์ รักอำนวยกิจ, พุเพ็ด เกี้ยวพิลาวง, ธีระวัฒน์ เจริญราษฎร์, . . . อาลัย พนวิชัย. (2561). *การพัฒนาการค้าระหว่างประเทศเพื่อขับเคลื่อนประเทศกำลังพัฒนาสู่เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs): กรณีศึกษากลุ่มประเทศอนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง (Greater Mekong Subregion: GMS) (รายงานวิจัย)*. กรุงเทพฯ: สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (องค์การมหาชน).
- มณิรัตน์ การรักษ์. (2558). การพัฒนาตลาดการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา กรณีศึกษาตลาดการค้าชายแดนช่องจอม จังหวัดสุรินทร์. *วารสารมหาวิทยาลัยนครพนม*, 5(1), 35-43.
- มธรรดา สมัยกุล. (2557). แนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดน กรณีศึกษาตลาดมิตรภาพชายแดนไทย-กัมพูชา. *วารสารวิทยบริการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์*, 25(1), 22-30.
- มูฮำหมัดราฟิร มะเก็ง. (2562). ชายแดนไทย-มาเลเซีย: เครือข่ายความสัมพันธ์ทางการค้าของผู้ค้ามาลายูรายย่อย. *วารสารการเมืองการปกครอง*, 10(3), 40-62.
- วิภาวดี เพือกบัวขาว, ประสารโชค ฐะนุติ, และ ชนิด เผ่าพันธุ์ดี. (2560). การกำหนดนโยบายส่งเสริมการค้าชายแดนไทย-เมียนมา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. *Veridian E-Journal*, 10(3), 63-85.
- ศุภกิจ รูปสุวรรณกุล. (2565). *กลยุทธ์การจัดการเพื่อการพัฒนาการค้าชายแดนไทย-เมียนมา (วิทยานิพนธ์ปริญญาดุษฎีบัณฑิต)*. มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ, กรุงเทพฯ.
- ศุภลักษณ์ จิรรัตน์สถิต. (2560). *ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจการค้าชายแดนบริเวณชายแดนภาคเหนือของประเทศไทย (วิทยานิพนธ์ปริญญาดุษฎีบัณฑิต)*. มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง, เชียงราย.
- สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2566). *แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (พ.ศ. 2566-2570)*. สืบค้นจาก https://www.nesdc.go.th/article_attach/article_file_20230307173518.pdf



สุธาวลัย สัจจสมบูรณ์, อีรวรา ไหวดี, และ จักรพงษ์ สุขพันธ์. (2565). ศักยภาพการตลาดการค้าชายแดนไทย-เมียนมาภายหลังสถานการณ์โควิด-19 กรณีศึกษาจังหวัดแม่ฮ่องสอน.

วารสารสหวิทยาการวิจัยและวิชาการ, 2(6), 343-362.

สุรพล ชาเสน. (2563). แนวทางการบริหารจัดการพื้นที่จุดผ่อนปรน (ด่านประเพณี) ชายแดนไทย-ลาว: กรณีศึกษาจังหวัดอุบลราชธานี. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี*, 11(1), 217-231.

Cavoli, T., Christian, D., & Shrestha, R. (2022). Understanding SME trade finance in ASEAN: An overview. Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA). Retrieved from <https://ideas.repec.org/p/era/wpaper/dp-2021-55.html>

Creswell, J. W. (2003). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Method Approaches* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2018). *Designing and Conducting Mixed Methods Research* (3rd ed.). Los Angeles, CA: SAGE Publications.

World Bank. (2023). Connecting to Compete 2023: Trade Logistics in an Uncertain Global Economy - The Logistics Performance Index and its Indicators. World Bank Group. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/099042123145531599>

World Bank. (2025). Firm foundations of growth: Productivity and technology in East Asia and Pacific. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10986/43>