

การเปรียบเทียบศักยภาพทางธุรกิจการค้าชายแดนในจังหวัดหนองคาย-แขวงเวียงจันทน์
สปป.ลาว โดยประยุกต์ตัวแบบโครงข่ายทางสังคม

A COMPARISON OF BUSINESS POTENTIAL IN BORDER TRADE AREA
AT NONG KHAI PROVINCE AND VIENTIANE, LAOS PDR
BY APPLYING SOCIAL NETWORK ANALYSIS MODEL

พัชรี ผาสุก¹ และธณกร กิตติพรเดชชาตร²

Padcharee Phasuk¹ and Ronnakron Kitipacharadechatron²

¹สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

²คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

¹School of Economics, Sukhothai Thammathirat Open University

²Faculty of Economics, Khon Kaen University

Received: May 26, 2020 / Revised: October 14, 2020 / Accepted: October 26, 2020

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ดำเนินการภายใต้วัตถุประสงค์เพื่อเปรียบเทียบศักยภาพการทำธุรกิจการค้าชายแดนด้วยการประยุกต์ตัวแบบโครงข่ายทางสังคมมาใช้ในการชี้วัดปัจจัยสำคัญ ผู้วิจัยได้เลือกตลาดท่าเสด็จ จังหวัดหนองคาย และตลาดขลัวดิน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวเป็นพื้นที่ทำการศึกษา โดยเก็บข้อมูลเชิงสำรวจจากผู้ประกอบการในตลาดท่าเสด็จ จังหวัดหนองคาย และตลาดขลัวดินกำแพงนครเวียงจันทน์ สปป.ลาว จำนวน 28 ราย ในแต่ละพื้นที่ด้วยการสุ่มแบบตามสะดวก โดยได้รับการตอบกลับร้อยละ 96.43 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ผลการศึกษาพบว่า ศักยภาพตลาดจากปัจจัยภายในทั้งสองพื้นที่การศึกษามีความแตกต่างกันอย่างเด่นชัดอยู่หนึ่งประการคือ ผู้ประกอบการในตลาดท่าเสด็จสามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบได้หลากหลายกว่า ทว่าผู้ประกอบการในตลาดขลัวดินกลับมีต้นทุนวัตถุดิบที่ถูกกว่าจากการเปรียบเทียบเชิงพื้นที่ ขณะที่ไม่พบความแตกต่างกันในปัจจัยด้านอื่นอย่างเด่นชัด ส่วนปัจจัยภายนอกพบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจการค้าชายแดนได้รับอิทธิพลจากอัตราภาษีศุลกากร ซึ่งมีน้ำหนักสูงที่สุดและมีความเป็นไปได้มากที่สุดเมื่อเทียบกับปัจจัยภายใน

คำสำคัญ: ศักยภาพการทำธุรกิจ การค้าชายแดน ตัวแบบโครงข่ายทางสังคม หนองคาย ลาว

Abstract

This research aims to study business potential in the border trade area by employing a Social Network Analysis Model (SNA) to measure subjective responses. The survey was conducted using Tha Sa-det Market in Nong-khai province and Klua-din Market in Laos PDR as a research area. A survey data was collected among entrepreneur including 28 observations

in both areas. The feedback rate of the questionnaires is 96.43%. The results show that there is a pronounced difference from internal factors. Despite the ease of entrepreneur in Nong-khai to access a variety of suppliers, the entrepreneur in Laos can achieve a cheaper material cost than the entrepreneur in Nong-khai while there were no significant differences in other factors. Moreover, the examination of external factors revealed that tariff has profound impact on entrepreneurs in the border trade area due to maximized weight and probability compared to internal factors.

Keywords: Business Potential, Border Trade, SNA Model, Nong-khai, Laos PDR

บทนำ

การค้าชายแดน (Border Trade) เป็นหน่วยย่อยจากภาคการค้าระหว่างประเทศ (International Trade) ที่ให้สิทธิเสรีแก่หน่วยธุรกิจในการจัดการบริหารทรัพยากร โดยไม่มีการแทรกแซงจากภาครัฐบาล ด้วยความอิสระของหน่วยธุรกิจนี้เอง จึงทำให้ในแต่ละประเทศมีการผลิตสินค้าตามความชำนาญของตนเองเพื่อการส่งออก และนำเข้าสินค้าอื่นที่มีความชำนาญน้อยกว่าเพื่อลดค่าเสียโอกาสที่เกิดขึ้น (Saraphat, 2016: 12-22) โดยในปัจจุบันการขยายตัวของการค้าชายแดนไทยกับลาวมีเพิ่มมากขึ้นในบริเวณจุดผ่านแดนต่างๆ ส่งผลให้เกิดการขยายตัวทางธุรกรรมทางการค้า การพัฒนาสินค้าเพื่อการส่งออก เกิดการจ้างงาน การแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม เพิ่มพูนรายได้ในระดับฐานราก และการเป็นศูนย์กลางทางการคมนาคม (Department of International Economic Affairs, 2007) มากไปกว่านั้นการวิวัฒน์นี้เองยังส่งผลต่อสภาพการแข่งขันทางการตลาดในเขตการค้าชายแดนให้ทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น (Daniel, Radebaugh, & Sullivan, 2015: 174) ทั้งในด้านแหล่งวัตถุดิบ ต้นทุนสินค้า และการขนส่ง ที่เป็นหัวใจหลักในการดำเนินกิจการ ด้วยเหตุนี้ทำให้โครงสร้างพื้นฐานของตลาดและความพร้อมทางการสนับสนุนอื่นๆ จึงมีความสำคัญอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจภายใต้แรงกดดันข้างต้น

แม้การศึกษาในอดีตที่ผ่านมาจะไม่ได้มีการ

กล่าวถึงบริบทว่าความพร้อมหรือศักยภาพตลาดที่ดีนั้นส่งผลต่อประสิทธิภาพทางการแข่งขันของผู้ประกอบการอย่างไร แต่สิ่งที่ปรากฏในวรรณกรรมย้ำให้เห็นว่า การแข่งขันในตลาดที่มีสภาพพื้นฐานแตกต่างกัน ส่งผลต่อการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านอุปสงค์ของสินค้า และการกำหนดราคา (Choi, 1991: 271-296; Barney, 1986: 791-800; Burt, 2000: 345-423) ซึ่งการชี้วัดถึงความสามารถในการดำเนินกิจการภายใต้ภาวะกดดัน จำเป็นต้องมีการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค ตลอดจนคู่แข่งทางการค้าเพื่อหาแนวทางในการพัฒนากลยุทธ์ให้มีความยืดหยุ่นและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น โดยทั่วไปแล้วการประกอบธุรกิจทุกประเภทมักได้รับผลกระทบจากปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่แตกต่างกันไป (Daniel, Radebaugh, & Sullivan, 2015: 174) ขึ้นอยู่กับสถานที่และสิ่งแวดล้อมที่ธุรกิจนั้นตั้งอยู่โดยแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ ปัจจัยภายใน (Internal Factors) เป็นปัจจัยที่หน่วยธุรกิจหรือผู้ประกอบการธุรกิจสามารถควบคุมได้เพื่อให้ธุรกิจได้ดำเนินไปอย่างมั่นคง (Noophorn, 2012; Business Key Success Factors, 2016) อันประกอบไปด้วย บุคลากร ต้นทุน วัตถุดิบ การจัดการ และปัจจัยภายนอก (Internal Factors) เป็นปัจจัยที่หน่วยธุรกิจหรือผู้ประกอบการธุรกิจไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งเป็นปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจในทั้งระยะสั้นและ

ระยะยาว (Noophorn, 2012; Business Key Success Factors, 2016) อันประกอบไปด้วย สภาวะเศรษฐกิจ สภาพสังคมและวัฒนธรรม กฎหมาย และภาวะการเมือง โดยปัจจัยเหล่านี้จะมีความแตกต่างกันไปในแต่ละท้องถิ่นแห่งของความเข้มงวดและการให้การสนับสนุน อันส่งผลโดยตรงต่อการประกอบการของกิจการ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจศึกษาและเปรียบเทียบศักยภาพทางการตลาดในเขตการค้าชายแดน เพื่อช่วยในการแสวงหาแนวทางการพัฒนากิจการในตลาดการค้าชายแดนให้ดำรงอยู่อย่างยั่งยืน

ในการชีวิตศึกษาภาพตลาดผู้วิจัยได้เลือกตัวแบบโครงข่ายทางสังคม ซึ่งเป็นตัวแบบวิเคราะห์ที่บูรณาการวิธีทางคณิตศาสตร์เข้ากับโครงสร้างและทฤษฎีกราฟเพื่อใช้ในการระบุบทบาทของหน่วยที่ทำการศึกษา (Node) ไม่ว่าจะเป็นบุคคลหรือสิ่งต่างๆ ที่แสดงบทบาทในโครงข่ายนั้น ตลอดจนแสดงความสัมพันธ์ (Relationship) ของโครงข่ายและปฏิสัมพันธ์ (Interaction) ระหว่างหน่วยที่ทำการศึกษา (Otte & Rousseau, 2002: 442-453) ใช้หลักความสัมพันธ์ของระบบเมทริกซ์ (Matrix Relationship) ในการวิเคราะห์ผลให้อยู่ในรูปแบบของค่าสัมประสิทธิ์ (Riquelme & González-Cantergiani, 2016: 949-975) โดยปัจจุบันตัวแบบโครงข่ายทางสังคมถูกนำไปใช้อย่างแพร่หลายในทางสังคมศาสตร์และสังคมวิทยา ไม่ว่าจะเป็นชีววิทยา ประชากรศาสตร์ การสื่อสาร เศรษฐศาสตร์ ภูมิศาสตร์ จิตวิทยา และวิทยาการคอมพิวเตอร์ เป็นต้น (Ivaldi et al., 2011: 53) มากไปกว่านั้นตัวแบบดังกล่าวยังสามารถใช้ในการวิเคราะห์สภาพปัญหาเชิงซ้อนที่ตัวแบบทางสถิติอื่นไม่สามารถจัดการได้ ภายใต้ข้อจำกัดของขนาดข้อมูลและอาจนำผลที่ได้เข้าสู่กระบวนการวิเคราะห์ทางสถิติอีกครั้ง

วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาเปรียบเทียบศักยภาพทางธุรกิจในตลาดการค้าชายแดน จังหวัดหนองคาย-แขวงเวียงจันทร์ สปป.ลาว

ทบทวนวรรณกรรม

ความพยายามในการวัดศักยภาพของผู้ประกอบการอาจพิจารณาได้จาก Bain (1951: 293-324) ในเรื่องการหาความสัมพันธ์ของความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการกับความเข้มข้นในการแข่งขันในตลาดสำหรับกรณีอุตสาหกรรมการผลิตของอเมริกาในช่วงปลายทศวรรษที่ 1930 และจากงานวิจัยของ Bain (1956: 329) และ Weiss (1974: 188-193) ได้ชี้ให้เห็นถึงความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการกับความเข้มข้นในการแข่งขันในตลาด การศึกษาในยุคเริ่มแรกของการหาตัวชี้วัดถึงศักยภาพของตลาดนี้จึงได้แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของความสามารถในการทำกำไรกับโครงสร้างการแข่งขันของตลาด

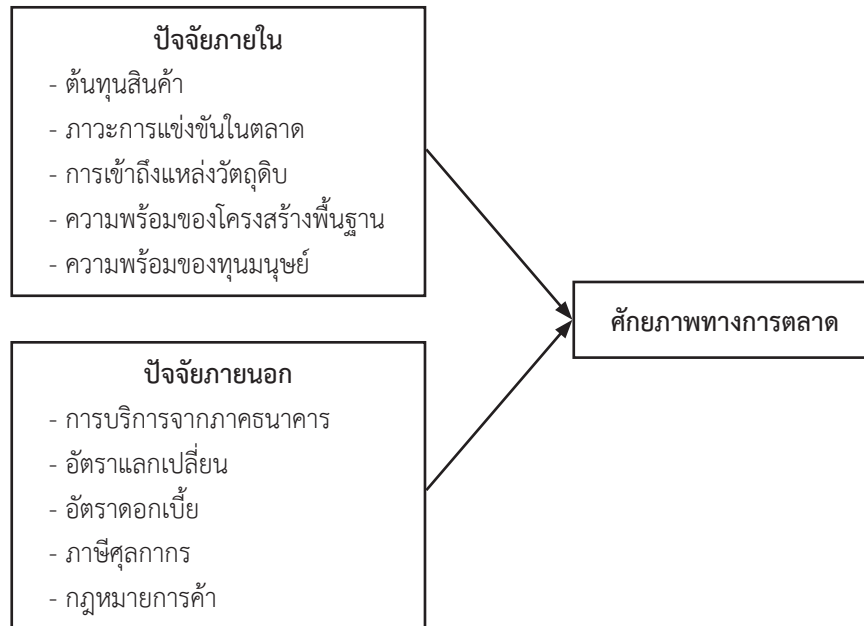
อย่างไรก็ดีลักษณะตลาดแต่ละตลาดย่อมมีความแตกต่างกันและปัจจัยที่กระทบย่อมแตกต่างกัน การศึกษาในระยะต่อมาเริ่มมีความพยายามในการศึกษาผลของตัวแปรต่างๆ ที่มีผลต่อศักยภาพของตลาด การศึกษาของ Hansen & Wernerfelt (1989: 399-411) ได้พยายามศึกษาปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในสหรัฐอเมริกา โดยวิเคราะห์ข้อมูลจาก 60 บริษัทที่มีผลประกอบการสูงสุด 1,000 อันดับแรกของสหรัฐอเมริกา ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจ 300 ประเภท โดยการแบ่งปัจจัยออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ ปัจจัยด้านธุรกิจ (Economic Factor) ซึ่งประกอบด้วย ผลกำไรของประเภทอุตสาหกรรม ส่วนแบ่งตลาด รวมถึงขนาดขององค์กรและปัจจัยด้านองค์กร (Organizational Factor) ซึ่งเป็นปัจจัยที่สะท้อนให้เห็นถึงบรรยากาศและวัฒนธรรมในการดำเนินการขององค์กร ซึ่งในการศึกษาของ Hansen & Wernerfelt (1989: 399-411) ได้ใช้ตัวแปร 2 ตัว คือ ระดับการให้ความสำคัญด้านทรัพยากรมนุษย์ขององค์กร และระดับที่บุคลากรในองค์กรนั้นได้ให้ความสำคัญต่อเป้าหมายขององค์กร ในส่วนของอุตสาหกรรมนั้นปัจจัยสำคัญที่มีการศึกษากันอย่างกว้างขวาง ได้แก่ การเข้าถึงแหล่งทรัพยากรไม่ว่าจะ

เป็นเงินทุน วัตถุดิบ หรือสิ่งสนับสนุนความได้เปรียบต่างๆ (Wernerfelt, 1984: 171-180; Peteraf, 1993: 179-191) ทรัพยากรมนุษย์ (Youndt et al., 1996: 836-866; Huselid, Jackson, & Schuler, 1997: 171-188) สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกทางเศรษฐกิจ เช่น กฎหมาย ภาษี และนโยบายทางการเงิน ได้แก่ การศึกษาของ Mehran (1995: 169-184), Li et al. (2008: 283-299) และ Campbell & Mínguez-Vera (2008: 435-451)

จากที่ได้กล่าวมาข้างต้นการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันขององค์กรได้รับความสนใจทั้งตลาดในหลายๆ ประเทศ ได้แก่ สาธารณรัฐประชาชนจีน (Luo & Chen, 1997: 1-16) ญี่ปุ่น (Kang & Shivdasani, 1995: 29-58; Narasimhan & Kim, 2002: 303-323) เกาหลี (Narasimhan & Kim, 2002: 303-323) ยุโรป (Bauer, Guenster, & Otten, 2004: 91-104) ออสเตรเลีย (Atuahene-Gima, 1996: 35-52) นอกจากนี้ยังมีการศึกษาเปรียบเทียบเชิงพื้นที่ในแต่ละประเทศ เช่น Calantone et al. (2006: 176-185) ได้ทำการเปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันในด้านการส่งออกของบริษัทใน 3 ประเทศ คือ สหรัฐอเมริกา เกาหลี และญี่ปุ่น นอกจากความสนใจในการศึกษาความสามารถในการแข่งขันขององค์กรขนาดใหญ่ดังการศึกษาส่วนใหญ่ที่ได้พบทวนมาแล้ว ก็มีความสนใจในการศึกษาความ

สามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อมเช่นกัน ได้แก่ Kamunge, Njeru, & Tirimba (2014: 1-20) ศึกษาความสามารถของผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อมในตลาดในเมือง Limuru ประเทศเคนยา โดยเน้นถึงบทบาทสำคัญของความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อมที่ส่งผลต่อ GDP และการจ้างงานของประเทศเคนยา งานวิจัยดังกล่าวศึกษาตัวแปรที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อมซึ่งได้แก่ความรู้และประสบการณ์ของผู้ประกอบการ การเข้าถึงเงินทุน และปัจจัยพื้นฐาน เช่น ถนนและสาธารณูปโภค รวมทั้งการสนับสนุนของภาครัฐ เช่น การอำนวยความสะดวกและมาตรการจูงใจด้านภาษี เป็นต้น เช่นเดียวกันสำหรับประเทศไทย Chittithaworn et al. (2011: 180-190) ได้ศึกษาตัวแปรที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางซึ่งพบว่า มีทั้งปัจจัยภายในและภายนอกองค์กรที่มีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ ได้แก่ ปัจจัยด้านลูกค้าและตลาด ปัจจัยด้านวัตถุดิบและเงินทุน ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม เช่น เครือข่ายสังคม กฎหมาย การสนับสนุนจากภาครัฐ รวมทั้งแบบแผนในการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น

กรอบแนวคิดการวิจัย



วิธีการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือ กลุ่มผู้ประกอบการในตลาดการค้าชายแดน โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการในตลาดท่าเสา จังหวัดหนองคาย และตลาดขลัวดิน กำแพงนครเวียงจันทน์ ประเทศลาว ใช้การกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างด้วยโปรแกรมสถิติสำเร็จรูป G*Power ซึ่งอาศัยหลักการทดสอบสหสัมพันธ์เป็นเกณฑ์ ขีดด้วยค่าสถิติที่แบบสองทาง ณ ขนาดอิทธิพลระดับสูง (Effect size = 0.5) และยอมรับค่าความคลาดเคลื่อนที่ร้อยละ 10 ผลปรากฏขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาเท่ากับ 28 ตัวอย่างต่อพื้นที่ (Faul et al., 2007: 175-191) โดยผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มแบบตามสะดวก (Convenience Sampling) ในการเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างแต่ละพื้นที่

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเรื่องศักยภาพตลาดในมุมมองผู้ประกอบการครั้งนี้แบ่งข้อมูล que ทำการเก็บออกเป็น 2 ส่วน โดยแต่ละส่วนมีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 จะถามถึงลักษณะทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ โดยมีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Close-ended question) และข้อคำถามปลายเปิด (Open-ended question) อันประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประเภทของธุรกิจ ระยะเวลาตลอดการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น

ส่วนที่ 2 จะถามถึงข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพตลาดพื้นฐาน โดยมีลักษณะข้อคำถาม อันประกอบไปด้วย ข้อมูลศักยภาพตลาดภายใน ได้แก่ ต้นทุนสินค้า การเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน ความพร้อมของทุนมนุษย์ ภาวะการแข่งขันในตลาด และข้อมูลศักยภาพตลาดภายนอก ได้แก่ อัตราแลกเปลี่ยน อัตราดอกเบี้ย ภาษีศุลกากร กฎหมายการค้า การบริการจากภาคธนาคาร

การวิเคราะห์ข้อมูล

สำหรับกระบวนการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการเก็บสำรวจ เพื่อใช้ในการศึกษาศักยภาพตลาดในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการแบ่งกระบวนการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบ

แบบสอบถาม โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา อาทิ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) เพื่อใช้ในการสรุปข้อมูลในภาพรวมจากการสำรวจ และทำการนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตาราง

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลศักยภาพตลาดจากจะถูกชี้วัดจากทั้งปัจจัยภายในและภายนอก โดยการประยุกต์ตัวแบบการวิเคราะห์โครงข่ายทางสังคม (Social Network Analysis Model) เพื่อใช้ในการหาศูนย์กลางประกอบกับขนาดอิทธิพล (Degree of Centrality) ของปัจจัยที่ได้จากการสำรวจและทำการนำเสนอข้อมูลในรูปแบบตาราง

ผลการวิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อใช้ในการศึกษาครั้งนี้ได้รับการตอบรับจากกลุ่มตัวอย่างเพียงร้อยละ 96.43 ซึ่งเมื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยหลักสถิติเชิงพรรณนาเพื่อสรุปข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างในภาพรวมพบว่า พื้นที่จังหวัดหนองคายกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 46 ปี มีการศึกษาในระดับประถมศึกษา ดำเนินกิจการมาแล้ว 10 ปี โดยทำการค้าปลีกเป็นหลัก เช่นเดียวกันกับที่พื้นที่เวียงจันทน์ที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ทว่ามีอายุเฉลี่ยเพียง 35 ปี มีการศึกษาระดับอนุปริญญา ดำเนินกิจการมาแล้ว 5 ปี โดยทำการค้าส่งผสมกับค้าปลีกเป็นหลัก ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	หนองคาย			เวียงจันทน์		
	%	$\bar{X}$	S.D.	%	$\bar{X}$	S.D.
เพศ						
ชาย	25			46.7		
หญิง	75			53.3		
อายุ (ปี)		46.21	11.31		34.50	6.55
ระดับการศึกษา						
ประถมศึกษา	37.5			3.3		
มัธยมศึกษา	33.3			20		
อนุปริญญา	12.5			50		
ปริญญาตรี	12.5			26.7		
สูงกว่าปริญญาตรี	4.2			-		
ระยะเวลาดำเนินการ (ปี)		10.17	2.12		5.47	1.814
รูปแบบกิจการ						
ค้าปลีกอย่างเดียว	58.3			20.7		
ค้าส่งอย่างเดียว	4.2			3.4		
ค้าส่งผสมค้าปลีก	37.5			75.9		

สำหรับการเปรียบเทียบศักยภาพทางธุรกิจด้วยตัวแบบโครงข่ายทางสังคมพบว่า การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (Internal Factor) ในทั้งสองพื้นที่แสดงโครงสร้างความสัมพันธ์แบบดาวเด่น (Star Net) (ภาพที่ 1 และ 2) ที่มีค่าศูนย์กลางเพียงหนึ่งเดียว ทำให้ผู้ประกอบการทุกคนสามารถเข้าถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลหลักได้และมีการกระจายข้อมูลที่ชัดเจน

ไม่สับสน (Chutithamwong, 2011: 39) ซึ่งปัจจัย “การเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ” และ “ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน” แสดงอิทธิพลสูงสุดบนโครงข่ายศึกษาจังหวัดหนองคาย อนึ่งปัจจัย “ต้นทุนสินค้า” และ “ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน” แสดงอิทธิพลสูงสุดบนโครงข่ายศึกษาประเทศลาว โดยโครงข่ายที่ถูกสร้างขึ้นนี้มีค่าความหนาแน่น (Density) ที่

สะท้อนถึงความเป็นไปได้ที่เหตุการณ์จะเกิดขึ้นเท่ากับร้อยละ 40.8 และ 39.3 ตามลำดับ (ตารางที่ 2) ส่วนการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (External Factor) ในทั้งสองพื้นที่แสดงโครงสร้างความสัมพันธ์แบบทุกช่องทาง (All-Channel Net) (ภาพที่ 3 และ 4) ที่มีการกระจายของข้อมูลที่รวดเร็ว อีกทั้งอิทธิพลจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในโครงข่ายลักษณะนี้จะส่ง

ผลกระทบต่อผู้ประกอบการทุกคน (Chutithamwong, 2011: 39) ซึ่งปัจจัย “ภาษีศุลกากร” และ “อัตราแลกเปลี่ยน” แสดงอิทธิพลสูงสุดบนโครงข่ายศึกษาทั้งในจังหวัดหนองคายและประเทศลาว โดยโครงข่ายที่ถูกสร้างขึ้นนี้มีค่าความหนาแน่น (Density) ที่สะท้อนถึงความเป็นไปได้ที่เหตุการณ์จะเกิดขึ้นเท่ากับร้อยละ 58.3 และ 67.3 ตามลำดับ ดังตารางที่ 2

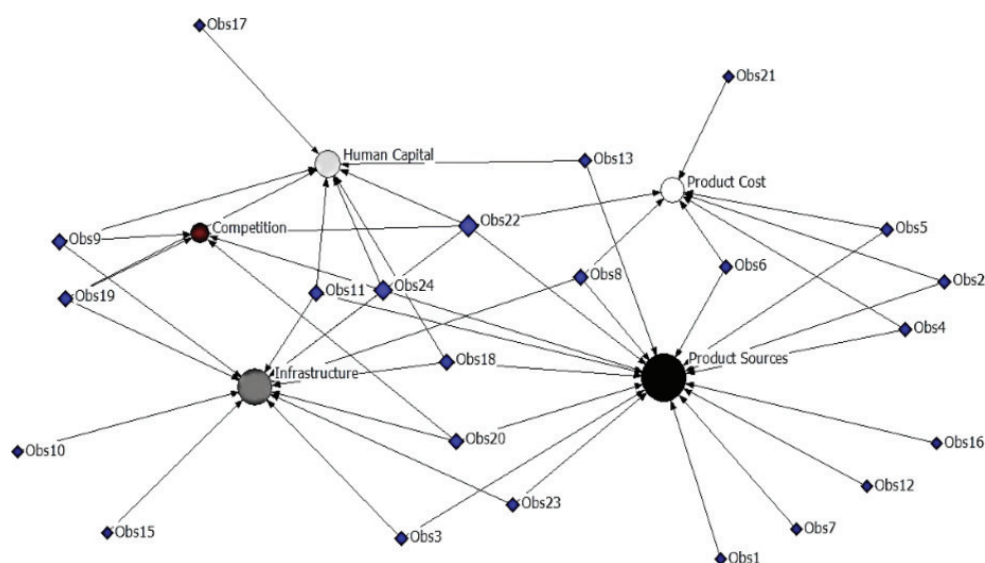
ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์ตัวแบบโครงข่ายทางสังคม

ศักยภาพตลาด		หนองคาย			เวียงจันทน์		
		ω_i	θ_i	ρ_i	δ_i	Y_i	α_i
ปัจจัยภายใน	ต้นทุนสินค้า	0.292	0.254	0.408	0.533	0.521	0.393
	ภาวะการแข่งขันในตลาด	0.208	0.261		0.300	0.297	
	การเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ	0.708	0.670		0.333	0.422	
	ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน	0.500	0.534		0.467	0.552	
	ความพร้อมของทุนมนุษย์	0.333	0.365		0.333	0.396	
ปัจจัยภายนอก	การบริการจากภาคธนาคาร	0.542	0.445	0.583	0.400	0.271	0.673
	อัตราแลกเปลี่ยน	0.625	0.466		0.800	0.501	
	อัตราดอกเบี้ย	0.458	0.352		0.500	0.336	
	ภาษีศุลกากร	0.708	0.506		0.900	0.561	
	กฎหมายการค้า	0.583	0.453		0.767	0.498	

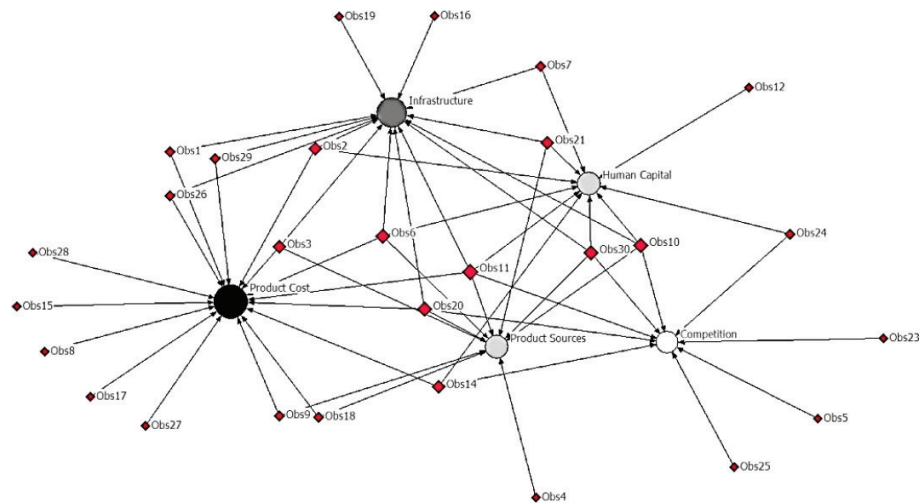
หมายเหตุ: ω_i , δ_i = Degree คือ ค่าวัดระดับความสำคัญของปัจจัย

θ_i , Y_i = Eigenvector คือ ค่าวัดความสัมพันธ์ของปัจจัยที่ศึกษาภายใต้โครงข่ายที่สร้างขึ้น

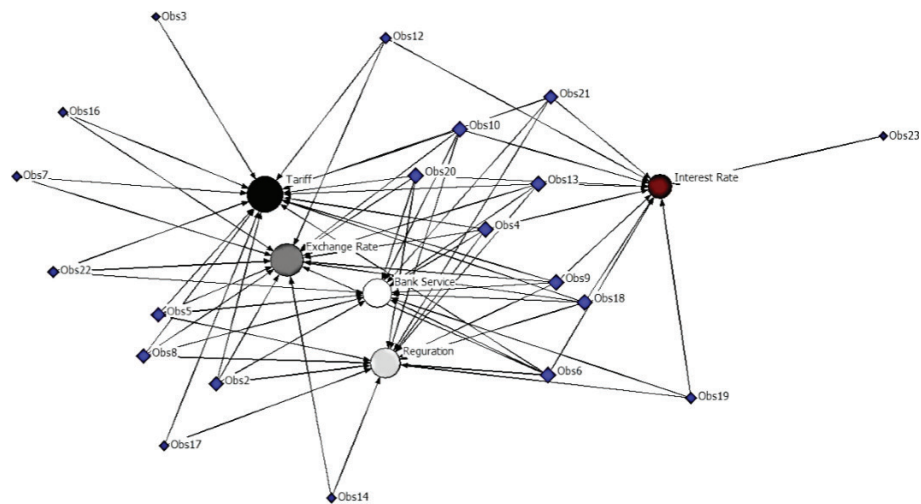
ρ_i , α_i = Density คือ ค่าที่สะท้อนถึงโอกาสหรือความเป็นไปได้จากโครงข่ายที่สร้างขึ้น



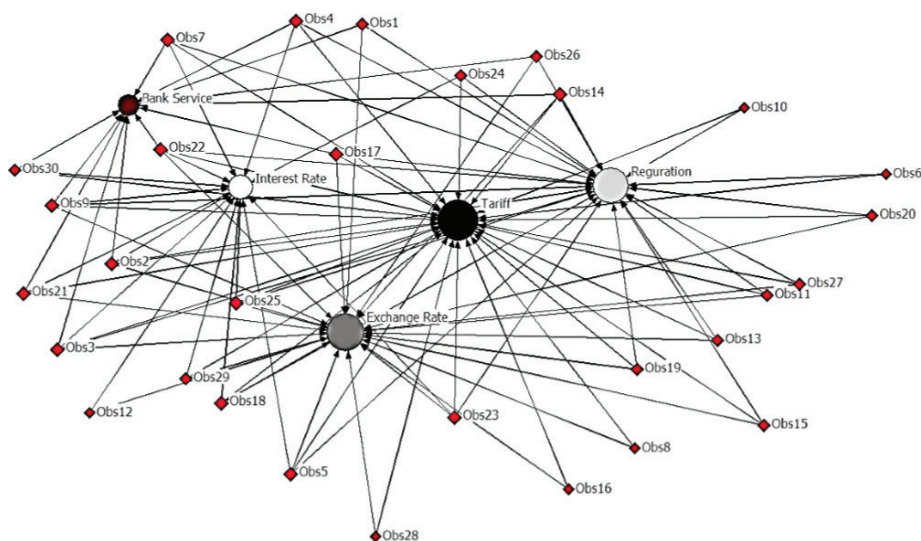
ภาพที่ 1 ผลการวิเคราะห์โครงข่ายปัจจัยภายในกรณีจังหวัดหนองคาย



ภาพที่ 2 ผลการวิเคราะห์โครงข่ายปัจจัยภายในกรณีประเทศลาว



ภาพที่ 3 ผลการวิเคราะห์โครงข่ายปัจจัยภายนอกกรณีจังหวัดหนองคาย



ภาพที่ 4 ผลการวิเคราะห์โครงข่ายปัจจัยภายนอกกรณีประเทศลาว

อภิปรายผล

จากผลของตัวแบบโครงข่ายทางสังคมในช่วงต้นสะท้อนให้เห็นว่าศักยภาพทางธุรกิจทั้งสองกรณีมีความได้เปรียบและเสียเปรียบแตกต่างกัน ซึ่งกรณีของผู้ประกอบการไทยมีความได้เปรียบทางด้านการเข้าถึงวัตถุดิบ ซึ่งจะทำให้สามารถช่วยลดค่าเสียโอกาสทางธุรกิจลงได้ จากการเลือกแหล่งวัตถุดิบที่เหมาะสมทั้งในด้านปริมาณ คุณภาพ และระยะเวลา รวมไปถึงต้นทุนการขนส่งที่อยู่ในระดับที่ผู้ประกอบการสามารถยอมรับได้

ขณะที่ผู้ประกอบการในประเทศลาวมีความได้เปรียบทางด้านต้นทุนสินค้า อันเนื่องมาจากอิทธิพลการขยายฐานการตลาดของประเทศจีนทำให้ประเทศลาวที่เป็นหนึ่งในแหล่งการกระจายสินค้าหลักของจีนมีความได้เปรียบทางด้านต้นทุนที่สูงกว่าไทย

สำหรับปัจจัยภายนอกพบว่า อัตราภาษีศุลกากรเป็นปัจจัยที่แสดงอิทธิพลสูงสุด เนื่องด้วยในประเทศไทยและประเทศลาวเป็นกลุ่มประเทศที่ได้ทำการลงนามตกลงในสนธิสัญญาการค้าเสรีจีน-อาเซียน (ASEAN-CHINA FTA) ส่งผลให้การนำเข้าวัตถุดิบในทั้งสองประเทศถูกดาวน์การเก็บภาษีศุลกากร ผลการศึกษานี้มีความสอดคล้องกับ Phasuk, Kitipacharadechatron, & Tantawiroon, (2019: 56-60) ที่พบว่า ผู้ประกอบการในลาวมีการใช้สิทธิประโยชน์จากข้อตกลงในสนธิสัญญา (ACFTA) เพื่อลดอัตราภาษีศุลกากรและใช้ประโยชน์ในการควบคุมต้นทุนสินค้าได้ดีกว่าประเทศไทยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ในขณะเดียวกันการเปลี่ยนแปลงกำไรของผู้ประกอบการไทยในเขตการค้าชายแดนมาจากการเข้าถึงวัตถุดิบที่หลากหลายมากกว่าประเทศลาวเนื่องจากกลยุทธ์ทางการค้าของจีนเกี่ยวกับการส่งตัวแทนจำหน่ายมาติดต่อและนำเสนอสินค้าประเภทต่างๆ กับผู้ประกอบการและการขายสินค้าผ่านออนไลน์ ทำให้มีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งจำหน่ายวัตถุดิบที่หลากหลายกว่า ณ ระดับราคาต่างๆ ที่ผู้ซื้อวัตถุดิบต้องการ

สรุปผล

ศักยภาพทางธุรกิจที่ถูกศึกษาจากปัจจัยในทั้งสองพื้นที่ที่มีความแตกต่างกันอย่างเด่นชัดอยู่หนึ่งประการคือ ผู้ประกอบการในตลาดท่าเสด็จสามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบได้หลากหลายกว่า ทว่าผู้ประกอบการในตลาดขลวงดิกลับมีต้นทุนวัตถุดิบที่ถูกกว่าเมื่อทำการเปรียบเทียบเชิงพื้นที่ ขณะที่ไม่พบความแตกต่างอย่างเด่นชัดในปัจจัยด้านอื่น

มากไปกว่านั้นผู้ประกอบการในทั้งสองประเทศยังคงได้รับอิทธิพลภายนอกที่เหมือนกันและมีความรุนแรงเช่นเดียวกันคือ อัตราภาษีศุลกากร ซึ่งไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ในการดำเนินธุรกิจ

ข้อเสนอแนะ

ในการพัฒนาการดำเนินกิจการให้ยั่งยืนในอนาคตผู้วิจัยได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงและความเสี่ยงในอนาคตหากเกิดการเปลี่ยนแปลงของทั้งปัจจัยภายในและภายนอก ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรพิจารณาให้ความช่วยเหลือดังนี้

1. ภาครัฐควรสนับสนุนให้สถาบันทางการเงินที่เกี่ยวข้องเข้ามามีบทบาทในการให้คำแนะนำในการลดต้นทุนสินค้าของผู้ผลิตในแง่ของการทำสนธิสัญญาการค้าเพื่อลดอิทธิพลของความผันผวนของราคาวัตถุดิบที่นำเข้าจากต่างประเทศ รวมไปถึงงานพิจารณาปรับปรุงอัตราดอกเบี้ยให้แก่ผู้ประกอบการในเขตเศรษฐกิจพิเศษ เพื่อช่วยในการขยายกิจการและเสริมสภาพคล่องของธุรกิจให้มีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น

2. หน่วยงานภาครัฐควรเข้ามามีบทบาทในการเป็นสื่อกลางระหว่างผู้จำหน่ายวัตถุดิบกับผู้ประกอบการที่ดำเนินการในตลาดชายแดนให้สามารถติดต่อสื่อสารกันได้ง่ายยิ่งขึ้น อาทิ การประกาศรายชื่อประเภทวัตถุดิบ ผู้จำหน่าย หรือช่องทางการติดต่อให้กับหน่วยธุรกิจได้ติดต่อเพื่อสิทธิประโยชน์และเสริมประสิทธิภาพทางการค้าที่ดียิ่งขึ้น

พร้อมกันนี้ทางผู้วิจัยขอเสนอแนะ
แนวทางสำหรับการพัฒนาการศึกษาในครั้งต่อไปให้มี
การศึกษาเพิ่มเติมในประเด็นการศึกษาประสิทธิภาพ
ของหน่วยธุรกิจในการดำเนินกิจการเพื่อหาแนวทาง

ในการพัฒนาความสามารถของผู้ประกอบการในด้าน
การผลิต การตลาด และเพิ่มองค์ความรู้ต่างๆ ที่ขาด
อยู่ เพื่อเติมเต็มช่องว่างทางการศึกษาในการวิจัยนี้

References

- Atuahene-Gima, K. (1996). Differential Potency of Factors Affecting Innovation Performance in Manufacturing and Services Firms in Australia. *Journal of Product Innovation Management: An International Publication of the Product Development & Management Association*, 13(1), 35-52.
- Bain, J. S. (1951). Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940. *The Quarterly Journal of Economics*, 65(3), 293-324.
- Bain, J. S. (1956). *Barriers to New Competition, their Character and Consequences in Manufacturing Industries*. Cambridge: Harvard University Press.
- Barney, J. (1986). Types of Competition and Theory of Strategy: Toward an Integrative Framework. *Academic of Management Review*, 11(4), 791-800.
- Bauer, R., Guenster, N., & Otten, R. (2004). Empirical Evidence on Corporate Governance in Europe: The Effect on Stock Returns, Firm Value and Performance. *Journal of Asset Management*, 5(2), 91-104.
- Burt, R. S. (2000). The Network Structure of Social Capital. *Research in Organizational Behavior*, 22, 345-423.
- Business Key Success Factors. (2016). *SWOT Analysis*. Retrieved September 20, 2019, from [http://www.thaiembassy.org/helsinki/th/thai-people/5899/65202การวิเคราะห์-SWOT-\(SWOT-Analysis\).html](http://www.thaiembassy.org/helsinki/th/thai-people/5899/65202การวิเคราะห์-SWOT-(SWOT-Analysis).html) [in Thai]
- Calantone, R. J., Kim, D., Schmidt, J. B., & Cavusgil, S. T. (2006). The Influence of Internal and External Firm Factors on International Product Adaptation Strategy and Export Performance: A Three-country Comparison. *Journal of Business Research*, 59(2), 176-185.
- Campbell, K. & Mínguez-Vera, A. (2008). Gender Diversity in the Boardroom and Firm Financial Performance. *Journal of Business Ethics*, 83(3), 435-451.
- Chittithaworn, C., Islam, M. A., Keawchana, T., & Yusuf, D. H. M. (2011). Factors Affecting Business Success of Small & Medium Enterprises (SMEs) in Thailand. *Asian Social Science*, 7(5), 180-190.
- Choi, C. (1991). Price Competition in a Channel Structure with a Common Retailer. *Marketing Science*, 10(4), 271-296.
- Chutithamwong, C. (2011). *A Social Network Analysis of Stakeholder in Student Caring System: Mixed-method Research*. Master of Education, Chulalongkorn University. [in Thai]

- Daniel, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2015). *International Business Environments and Operations* (5th ed.). England: Pearson Education Limited.
- Department of International Economic Affairs. (2007). *An International Alliances and Partners Framework*. Retrieved September 21, 2019, from <http://www.mfa.go.th/business/1746.php> [in Thai]
- Faul, F., Erdfelder, E., Lang, A.-G., & Buchner, A. (2007). G*Power 3: A Flexible Statistical Power Analysis Program for the Social, Behavioral, and Biomedical Sciences. *Behavior Research Methods*, 39, 175-191.
- Hansen, G. S. & Wernerfelt, B. (1989). Determinants of Firm Performance: The Relative Importance of Economic and Organizational Factors. *Strategic Management Journal*, 10(5), 399-411.
- Huselid, M. A., Jackson, S. E., & Schuler, R. S. (1997). Technical and Strategic Human Resources Management Effectiveness as Determinants of Firm Performance. *Academy of Management Journal*, 40(1), 171-188.
- Ivaldi, M., Ferreri, L., Daolio, F., Giacobini, M., Tomassini, M., & Rainoldi, A. (2011). We-Sport: from Academy Spin-off to Data-base for Complex Network Analysis. *Journal of Sports Med and Physical Fitness*, 51(3), 53.
- Kamunge, M. S., Njeru, A., & Tirimba, O. I. (2014). Factors Affecting the Performance of Small and Micro Enterprises in Limuru Town Market of Kiambu County, Kenya. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 4(12), 1-20.
- Kang, J. K. & Shivdasani, A. (1995). Firm Performance, Corporate Governance, and Top Executive Turnover in Japan. *Journal of Financial Economics*, 38(1), 29-58.
- Li, H., Meng, L., Wang, Q., & Zhou, L. A. (2008). Political Connections, Financing and Firm Performance: Evidence from Chinese Private Firms. *Journal of Development Economics*, 87(2), 283-299.
- Luo, Y. & Chen, M. (1997). Does Guanxi Influence Firm Performance? *Asia Pacific Journal of Management*, 14(1), 1-16.
- Mehran, H. (1995). Executive Compensation Structure, Ownership, and Firm Performance. *Journal of Financial Economics*, 38(2), 163-184.
- Narasimhan, R. & Kim, S. W. (2002). Effect of Supply Chain Integration on the Relationship between Diversification and Performance: Evidence from Japanese and Korean Firms. *Journal of Operations Management*, 20(3), 303-323.
- Noophorn, N. (2012). *Business Environment*. Retrieved September 5, 2019, from http://52010918377.blogspot.com/2012/06/blog-post_6996.html [in Thai]
- Otte, E. & Rousseau, R. (2002). Social Network Analysis: A Powerful Strategy, Also for the Information Science. *Journal of Information Science*, 28(6), 442-453.

- Peteraf, M. A. (1993). The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-based View. *Strategic Management Journal*, 14(3), 179-191.
- Phasuk, P., Kitipacharadechatron, R., & Tantawiroon, N. (2019). Utilization of Tariff Advantage from ASEAN-CHINA Free Trade Agreement: Thai-Lao Border Trade. In *ISERD 154th International Conference* (pp. 56-60). Israel: ISERD.
- Riquelme, F. & González-Cantergiani, P. (2016). Measuring User Influence on Twitter: A Survey. *Information Processing & Management Journal*, 52, 949-975.
- Saraphat, C. (2016). Influence of Border Trade Cultural Assimilation and Public Policy (Border Trade and Cultural Encouragement) Affecting the Pattern of Life on People in the Border Community. *Journal of Development Administration Research*, 6(2), 12-22. [in Thai]
- Weiss, L. W. (1974). The Concentration-Profits Relationship and Antitrust. In H. J. Goldschmid, H. M. Mann, & F. Weston (Eds), *Industrial Concentration: The New Learning* (pp. 188-193). Boston, MA: Little Brown.
- Wernerfelt, B. (1984). A Resource-based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.
- Youndt, M. A., Snell, S. A., Dean Jr., J. W., & Lepak, D. P. (1996). Human Resource Management, Manufacturing Strategy, and Firm Performance. *Academy of Management Journal*, 39(4), 836-866.



Name and Surname: Padcharee Phasuk

Highest Education: Ph.D. (Applied Economics), National Chung Hsing University

Affiliation: School of Economics, Sukhothai Thammathirat Open University

Field of Expertise: International Trade, Efficiency Measurement, Applied Economics, Logistic, and Supply Chain



Name and Surname: Ronnakron Kitipacharadechatron

Highest Education: M.Econ (Business Economics), Khon Kaen University

Affiliation: Faculty of Economics, Khon Kaen University

Field of Expertise: Applied Econometric, Business Analysis, Human Perception and Adaptation, and Climate Change