

เครือข่ายการค้าข้ามพรมแดนในพื้นที่ชายแดนไทย-ลาว¹

เนตรดาว เกาถวิล² และพฤกษ์ เกาถวิล³

Received: February 13, 2019

Revised: April 20, 2019

Accepted: May 14, 2019

บทคัดย่อ

การค้าข้ามพรมแดน เป็นรูปแบบหนึ่งของการค้าชายแดน ที่ดำเนินการโดยผู้ค้าชายที่มีถิ่นฐานอยู่ในพื้นที่ชายแดนทั้งสองฝั่ง บทความใช้แนวคิดที่เสนอว่า การค้าชายแดนมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากการค้าในพื้นที่อื่นโดยทั่วไป อันเกิดจากเงื่อนไขทางกายภาพและเศรษฐกิจสังคมในพื้นที่ชายแดน แนวคิดดังกล่าวนำมาสู่ข้อค้นพบของบทความคือ การค้าข้ามพรมแดนในพื้นที่ชายแดนไทย-ลาว เกิดขึ้นได้โดยมี “เครือข่าย” การค้าข้ามพรมแดนเป็นกลไกขับเคลื่อนการค้า เครือข่ายการค้าข้ามพรมแดน ทำหน้าที่เป็นกลไกคอยอำนวยความสะดวกทางการค้า และลดต้นทุนธุรกรรมทางการค้า นอกจากนี้ เครือข่ายการค้าข้ามพรมแดนยังทำหน้าที่เป็นพื้นที่ทางสังคมในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ข้อมูลข่าวสาร การเข้าถึงโอกาสใหม่ๆ ทางธุรกิจ และเป็นกลไกในการเล็ดลอดทะลุทะลวงกฎระเบียบของรัฐที่ไม่เอื้ออำนวยต่อวิถีการค้าของผู้ค้าชายแดน บทความมีข้อเสนอเชิงทฤษฎีชายแดนศึกษาว่า การเชื่อมต่อทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศอย่างเข้มข้นไม่ได้นำไปสู่สถานะไร้พรมแดน หากแต่ทำให้เกิดการก่อรูปของพรมแดนหลายประเภทขึ้นมา ดังนั้น “ชายแดน” ควรได้รับการพิจารณาในฐานะพื้นที่ปฏิสัมพันธ์ทางสังคมที่มีความหลากหลาย เลื่อนไหล และมีพลวัต

คำสำคัญ การค้าข้ามพรมแดน, การค้าชายแดน, เครือข่ายการค้า, ชายแดนไทย-ลาว

¹ บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายงานวิจัยเรื่อง “การค้าชายแดนนอกระบบ: เงื่อนไข กลไก และการจัดการของหน่วยงานรัฐ กรณีศึกษาชายแดนไทย-ลาว.” โดย เนตรดาว เกาถวิล และพฤกษ์ เกาถวิล (2561) การวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ความเห็นในบทความนี้เป็นของผู้เขียน สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป

² คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี 34190 อีเมล: tnatedao@gmail.com

³ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี 34190 อีเมล: pruektt@gmail.com

Cross-border Trade Network in Thai-Laos Borderland

Natedao Taotawin⁴ and Preuk Taotawin⁵

Abstract

Cross-border trade is a form of border trade which operated by border traders. The article adopts an approach, proposing that border trade has unique characteristics, which are different from trade in other areas in general, due to physical and socio-economy conditions of border area. The main argument of the article is that cross-border trade in the border area of Thai-Lao is contributed by the “network” of cross-border trade that drive local businesses. The cross-border trade network serves as a mechanism facilitating trade and reducing transaction cost. In addition, the cross-border trade network serves as a social space for facilitating information exchange and enabling new business opportunity. Moreover, it is a mechanism used for breaking through the state regulations that do not support the practices of cross-border traders. For the border studies theory, the article suggests that intensive economic associations between countries do not lead to borderlessness, but contribute to the formation of various types of borders. As such, this study suggests that “border” should be considered as a space of diverse social interactions which encompass diversity, complexity and dynamic.

Keywords Cross-border Trade, Border Trade, Trading Network, Thai-Laos Borderland

⁴ Faculty of Liberal Arts, Ubon Ratchathani University, Ubon Ratchathani 34190.
E-mail: tnatedao@gmail.com

⁵ Faculty of Liberal Arts, Ubon Ratchathani University, Ubon Ratchathani 34190.
E-mail: pruektt@gmail.com

1. บทนำ

การค้าชายแดน หมายถึงการค้าระหว่างประเทศที่มีชายแดนติดกัน เป็นระบบเศรษฐกิจที่มีความสำคัญทั้งต่อพื้นที่ชายแดน และต่อประเทศโดยรวม ในหลายประเทศ การค้าชายแดนสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจจำนวนมหาศาล กระทั่งเป็นกลไกขับเคลื่อนของยุทธศาสตร์โดยรวมนั้นมีปัญหา (Little, 2005; Titeca, 2012; Womack, 1994) ในบริบทโลกาภิวัตน์ในหลายทศวรรษที่ผ่านมา การค้าชายแดนในภูมิภาคต่างๆ ของโลกได้ขยายตัวอย่างมาก การค้าชายแดนที่เคยจำกัดอยู่ในแวดวงการค้าของท้องถิ่นพุ่งสูงขึ้นทั้งในเชิงปริมาณ ประเภทของสินค้า การก่อให้เกิดการลงทุน และการจ้างงานต่อเนื่อง การค้าชายแดนได้ดึงเอากลุ่มทุนขนาดใหญ่ที่ไม่ได้อยู่ที่ชายแดนเข้ามามีบทบาทในพื้นที่ชายแดน และการค้าชายแดนได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของการค้าระหว่างประเทศอย่างแยกไม่ออก (Coplan, 2010; Krainara, 2016; Arnold, 2010)

แม้ว่าการค้าชายแดนได้เชื่อมโยงเป็นส่วนหนึ่งกับการค้าในประเทศและการค้าระหว่างประเทศ แต่การค้าชายแดนควรถูกพิจารณาด้วยมโนทัศน์ที่แตกต่างออกไป ในงานชิ้นสำคัญของนักมานุษยวิทยาไทย จักรกริช สังขมณี (2561, น. 168) เสนอว่า ชายแดนกับการค้ามีความสัมพันธ์กัน ความเป็นชายแดนเกิดจากการขีดเส้นเขตแดนลงบนพื้นที่ซึ่งทำให้เกิดความแตกต่างระหว่างสองพื้นที่ ทั้งด้านอธิปไตย การเมืองการปกครอง ระบบเศรษฐกิจ เงินตรา และภาษี ความไม่เท่าเทียมกันระหว่างสองดินแดนเป็นตัวกระตุ้นหลักที่ก่อให้เกิดความพยายามในการใช้ประโยชน์จากความแตกต่างเหล่านั้น เพื่อให้ได้มาซึ่งประโยชน์จากทรัพยากร แรงงาน การผลิต การบริโภค จักรกริชยังเน้นอีกว่า ลักษณะจำเพาะของชายแดนมีผลกับรูปแบบและวิธีการค้าชายแดนด้วย ลักษณะจำเพาะของชายแดนอาจหมายถึงลักษณะทางกายภาพ เช่น ภูมินิเวศ และทรัพยากร ด้วยเหตุนี้ชายแดนที่เป็นทะเลทราย ป่าเขา มหาสมุทร หรือแม่น้ำ ย่อมมีการควบคุมและการค้าที่มีลักษณะแตกต่างกัน ลักษณะจำเพาะของชายแดนอีกลักษณะหนึ่ง อาจเรียกว่าลักษณะเชิงโครงสร้างระหว่างรัฐ ไม่ว่าจะเป็นความแตกต่างเชิงประวัติศาสตร์ การเมือง เศรษฐกิจ สังคม ความแตกต่างในแต่ละด้านล้วนแล้วแต่ทำให้เกิดประเด็นปัญหาในระดับและรูปแบบแตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น การค้าชายแดนในพื้นที่ชายแดนของทวีปแอฟริกาที่ช่องว่างทางรายได้มีน้อย เปรียบเทียบกับการค้าระหว่างประเทศที่มีช่องว่างทางเศรษฐกิจแตกต่างกันมาก เช่นระหว่างสหรัฐอเมริกากับเม็กซิโก ในพื้นที่รูปแบบแรก เราจะพบการค้าที่ไม่เป็นทางการ มีสภาพที่เอื้ออำนวยให้เกิดการสร้างเครือข่ายและพันธมิตร และการควบคุมของเจ้าหน้าที่ค่อนข้างน้อยกว่า ขณะที่การค้าในพื้นที่รูปแบบหลังมักมีความเข้มงวดกวดขัน

และการควบคุมที่เคร่งครัดมากกว่า และหนึ่งในรูปแบบการค้าที่พบในชายแดนลักษณะนี้ คือ การลงทุนจากประเทศที่มีสถานะเศรษฐกิจสูงกว่า ซึ่งมักไม่พบในชายแดนรูปแบบแรก (จักรกริช สังขมณี, 2561, น. 178-179)

บทความนี้นำข้อเสนอของ จักรกริช สังขมณี (2561) มาเป็นแนวทางทำความเข้าใจการค้าชายแดนในพื้นที่ชายแดนไทย-ลาว บทความมุ่งทำความเข้าใจความเป็นชายแดนที่สัมพันธ์กับการค้า และลักษณะจำเพาะของชายแดนที่มีผลต่อรูปแบบของการค้า การพิจารณาดังกล่าวจะทำให้เข้าใจความซับซ้อนและพลวัตของการค้าชายแดนได้ดีขึ้น ในบทความนี้คำว่า “การค้าข้ามพรมแดน” (Cross-border Trade) เป็นไปตามขนบทางมานุษยวิทยา ซึ่งทำการศึกษาการค้าของผู้ค้าชายแดนที่มักไม่เป็นไปตามกฎระเบียบของรัฐอย่างเคร่งครัด หรือดำเนินการอย่างไม่เป็นทางการ (Informal) การค้าดังกล่าวมักถูกทางการเรียกว่า “การค้านอกระบบ” (Illegal trade) (หรือมีคำอื่นในภาษาอังกฤษที่ใกล้เคียงหรือเกี่ยวข้อง เช่น smuggling, shadow, subversive, parallel, un-recorded, clandestine, contraband) (จักรกริช สังขมณี, 2555, น. 21-22) การพิจารณาการค้าข้ามพรมแดนของนักมานุษยวิทยา ไม่ยึดตามบรรทัดฐานความถูก/ผิดกฎหมายของรัฐ เพราะเห็นว่าการค้าข้ามพรมแดน มักดำเนินการก่อนการเกิดขึ้นของพรมแดนรัฐชาติ และกฎระเบียบของรัฐ การค้าเกิดขึ้นบนพื้นฐานของสังคมประเพณีข้ามพรมแดนเป็นการตอบสนองความจำเป็นในการดำรงชีวิต หรือสร้างฐานะ การค้าข้ามพรมแดนจึงแสดงให้เห็นการปรับตัว ต่อรอง และขับเคลื่อนการพัฒนาของผู้คนสามัญ ซึ่งรัฐควรทำความเข้าใจ และสร้างนโยบายสาธารณะที่เป็นธรรมและเหมาะสม (จักรกริช สังขมณี, 2555; ยศ สันตสมบัติ, 2551)

ภายใต้กรอบแนวคิดข้างต้น บทความนี้นำเสนอ การค้าข้ามพรมแดนซึ่งดำเนินการโดยผู้ค้าชายที่ประกอบอาชีพและดำรงชีวิตอยู่ในพื้นที่ชายแดนทั้งสองฝั่ง การค้าเกิดขึ้นจากแรงผลักดันของความแตกต่างทางเศรษฐกิจการเมืองระหว่างประเทศ ทำให้เกิดการส่งออกสินค้าอุปโภคบริโภคจากฝ่ายไทยไปลาว ในขณะที่เงื่อนไขทางภูมิศาสตร์ ประวัติศาสตร์ และกฎระเบียบของรัฐ เป็นปัจจัยที่กำหนดลักษณะเฉพาะของการค้าชายในพื้นที่นี้ กล่าวคือ การค้าเกิดขึ้นบนเส้นทางการค้าที่ถูกกำหนดโดยสภาพภูมิศาสตร์ ที่สำคัญการค้าเกิดขึ้นโดย “เครือข่าย” ที่มีพื้นฐานมาจากความสัมพันธ์ทางสังคมวัฒนธรรมของท้องถิ่นข้ามพรมแดน เป็นความร่วมมือระหว่างผู้ค้าหลายกลุ่มที่ทำหน้าที่ลดอุปสรรค อำนวยความสะดวก และลดต้นทุนทางการค้า เพื่อส่งต่อสินค้าจากผู้ผลิตและจำหน่ายสู่ผู้บริโภค นอกจากนั้นเครือข่ายยังเป็นพื้นที่ทางสังคม ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ข้อมูลข่าวสาร นวัตกรรม และการเข้าถึงโอกาสใหม่ๆ ทางธุรกิจ รวมทั้งเป็นกลไกในการเฝ้าติดตาม

ทะเลหลวงถูกระเบียบของรัฐ ที่ไม่เอื้ออำนวยต่อวิถีการค้าของประชาชนชายแดน บทความนี้มีข้อเสนอทางทฤษฎีชายแดนศึกษาว่า การเชื่อมต่อทางเศรษฐกิจการเมืองระหว่างประเทศอย่างเข้มข้น ไม่ได้นำไปสู่ภาวะไร้พรมแดน ในทางกลับกัน ทำให้เกิดสภาวะของการก่อรูปที่หลากหลายของพรมแดนประเภทต่างๆ (Nail, 2016) การค้าข้ามพรมแดนเป็นปรากฏการณ์ที่ทำให้เห็นว่า ชายแดนควรได้รับการพิจารณาในฐานะพื้นที่ปฏิสัมพันธ์ทางสังคมที่ความหลากหลาย เลื่อนไหล และมีพลวัต การขีดเส้นพรมแดน ซึ่งเป็นกระบวนการแบ่งแยกทางกายภาพและสังคม ไม่เคยทำได้เบ็ดเสร็จและเสร็จสมบูรณ์ แต่กลับกระตุ้นให้เกิดการเคลื่อนไหวของผู้คน วัตถุ ความคิดต่างๆ และการสร้างพรมแดนแบบใหม่ๆ ขึ้นอย่างไม่หยุดนิ่ง (จักรกริช สังขมณี, 2561)

บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของการวิจัยเชิงคุณภาพ ทำการศึกษาภาคสนามในพื้นที่ชายแดนไทยและ สปป.ลาว บริเวณอำเภอเขมราฐและอำเภอนาตาล จังหวัดอุบลราชธานี และในหมู่บ้านชายแดนของ สปป.ลาว ที่อยู่ฝั่งตรงกันข้ามกับชายแดนไทย หมู่บ้านดังกล่าวอยู่ในพื้นที่แขวงสะหวันนะเขต และสาละวัน นอกจากนั้น ยังได้เข้าไปเก็บข้อมูลที่ตอนในของแขวงทั้งสองด้วย (ดังแผนภาพที่ 1) การวิจัยใช้วิธีเก็บข้อมูลโดย การสังเกตการณ์อย่างไม่มีส่วนร่วม การสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่รัฐ ผู้ค้าชายแดน และผู้เกี่ยวข้อง การสนทนารายอย่างไม่เป็นทางการ การสนทนากลุ่ม และการจัดเวทีระดมความคิดเห็น ทำการสำรวจข้อมูลระหว่างเดือนพฤษภาคม 2560 – พฤษภาคม 2561 ทำการตรวจสอบข้อมูลภาคสนาม โดยวิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangulation) คือ การตรวจสอบข้อมูลในประเด็นเดียวกันจากผู้ให้ข้อมูลหลักหลายท่าน พร้อมกับตรวจสอบกับเอกสารของทางราชการ และงานวิจัยจำนวนหนึ่งซึ่งได้ทำในประเด็นคล้ายคลึงกัน

การนำเสนอบทความ เริ่มจากประเด็นภูมิศาสตร์และเส้นทางการค้าข้ามพรมแดน จากนั้นเข้าสู่การพิจารณาภูมิหลังของผู้ค้า เครือข่ายอุปสงค์-อุปทานสินค้า และปฏิบัติการภายในเครือข่ายการค้าในการให้สินเชื่อและการนำสินค้าผ่านแดน ในหัวข้อสุดท้ายเป็นการสรุปและอภิปราย ตามลำดับ

2. ภูมิศาสตร์และเส้นทางการค้าข้ามพรมแดน

พรมแดนไทย-ลาวทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยส่วนใหญ่คือลำน้ำโขง เมื่อมองจากริมฝั่งแม่น้ำของไทยไปยังฝั่งลาว เราจะเห็นพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นป่า แต่ในบางแห่งจะเห็นชุมชนขนาดต่างๆ หอดตัวไปตามริมฝั่งแม่น้ำโขง ดังที่ตัวอำเภอเขมราฐของไทยทางฝั่งตรงกันข้ามกับตัวอำเภอเขมราฐ คือบ้านท่าปัดชุมของ สปป.ลาว ใกล้กับบ้าน

ท่าปัดชุม มีหมู่บ้านอีกกว่า 10 หมู่บ้าน เรียงรายตามแนวฝั่งแม่น้ำโขง หรืออยู่ลึกเข้าไปจากริมฝั่งแม่น้ำที่ตัวอำเภอเขมราฐของไทย ซึ่งเป็นที่ตั้งของจุดผ่อนปรนทางการค้า ทุกๆ วันเราจะพบเห็นการสัญจรไปมาข้ามพรมแดนของผู้คนโดยการใช้รถยนต์ และเมื่อสังเกตให้ดีจะพบว่า มีการส่งออกสินค้าอุปโภคบริโภคนานาชนิดจากไทยไปยังลาวอย่างเป็นล่ำเป็นสัน⁶ และถ้าหากได้ติดตามการส่งออกสินค้าที่ถูกบรรทุกโดยรถยนต์ไปขึ้นยังฝั่งตรงกันข้ามแล้วจะพบว่า สินค้าจำนวนหนึ่งจะถูกกระจายไปยังร้านค้าในหมู่บ้านต่างๆ ใกล้กับบ้านท่าปัดชุมของ สปป.ลาว ขณะที่สินค้าอีกจำนวนมากจะถูกนำขึ้นรถบรรทุกขนาดเล็กหรือกลาง เพื่อลำเลียงเข้าไปยังเมือง (อำเภอ) ตอนในที่อาจอยู่ลึกเข้าไปถึง 100 กิโลเมตร เพื่อนำไปส่งที่ร้านค้าส่งขนาดใหญ่ ก่อนที่สินค้าจะถูกขายส่งไปยังเมืองหรือหมู่บ้านบริวารต่อไป

ลักษณะทางภูมิศาสตร์เป็นเงื่อนไขสำคัญประการหนึ่งที่กำหนดรูปแบบและวิธีการค้าข้ามพรมแดน ในพื้นที่ชายแดนใกล้กับอำเภอเขมราฐ ไม่มีสะพานข้ามแม่น้ำโขง การนำเข้าส่งออกสินค้าข้ามแดนบริเวณนี้ กระทำได้โดยการขนส่งด้วยแพขนานยนต์ ซึ่งทางการกำหนดให้มีการนำเข้าส่งออกที่จุดผ่านแดนชั่วคราว บ้านนาหินโง่น เขตอำเภอนาตาล ผู้นำเข้าส่งออกต้องทำพิธีการศุลกากรอย่างถูกต้องตามกฎหมาย การขนส่งด้วยวิธีนี้ทำให้มีเสียงบ่นจากผู้นำเข้าส่งออก (ซึ่งมักเป็นผู้ค้ารายใหญ่) ถึงความไม่สะดวก และค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น แต่สำหรับผู้ค้ารายย่อย การไม่มีสะพานไม่ใช่อุปสรรค แต่คือโอกาส พวกเขาสมัครใจที่จะขนส่งสินค้าข้ามแดนด้วยรถยนต์ผ่านจุดผ่อนปรนและท่าประเพณีแห่งต่างๆ การขนส่งทางรถยนต์ เป็นการขนส่งสินค้าที่คุ้นเคยมานาน รถยนต์ขนาดที่ใช้กันอยู่ปกติสามารถขนส่งสินค้าปริมาณเท่ากับรถปิกอัพ 4 ล้อจำนวน 2-3 คัน ข้อดีของรถยนต์คือสามารถไปรับส่งยังท่าเรือที่ต้องการ ผู้ให้บริการรถยนต์ที่เป็นคนคุ้นเคยที่

⁶ สินค้าอุปโภคบริโภคที่ส่งออกอาจแบ่งหมวดหมู่ได้ดังนี้ หมวดอาหาร ได้แก่ อาหารสด เช่น เนื้อไก่ ไช้ไก่ ไช้เป็ด อาหารทะเลแช่แข็ง พืชผัก ผลไม้ ลูกชิ้น ฮอตดอก หมูยอ อาหารจำพวกเครื่องปรุงอาหาร เช่น ซอสปรุงรส น้ำปลา น้ำมันพืช น้ำตาล แป้งสาลี อาหารจำพวกเครื่องดื่ม เช่น น้ำอัดลม น้ำผลไม้ เครื่องดื่มบำรุงกำลัง นมกล่อง นมข้นหวาน กาแฟ และอาหารจำพวกขนมขบเคี้ยว หมวดของใช้ เช่น สบู่ แชมพู ยาสีฟัน ผงซักฟอก เครื่องครัวชนิดต่างๆ เช่น หม้อ กระทะ ที่นอน หมอน มุ้ง หมวดเครื่องแต่งกาย เช่น เสื้อผ้า ชุดชั้นใน รองเท้า หมวก เครื่องประดับสำหรับผู้หญิงหรือผู้ชาย นอกจากนั้นยังมีวัดสุอุปการณก่อสร้างที่ขนาดใหญ่โตมาก หรือมีน้ำหนักไม่มาก เช่น ตะปู ลวด เครื่องสุขภัณฑ์ในห้องน้ำ ปูนซีเมนต์ กระเบื้องปูพื้น ลวดหนาม ท่อประปา สีทาอาคาร เครื่องมือทางการเกษตร เช่น จอบ เสียม เครื่องมือทำประมง ปู่เคมี อะไหล่รถยนต์ เครื่องมือช่างไม้ ช่างไฟฟ้า ลูกปลาสำหรับนำไปเพาะเลี้ยง เช่น ปลาตุ๊ก ปลาช่อน ปลาสวาย

สามารถต่อรองและให้ความยืดหยุ่นในการบริการ การใช้บริการเรื้อรังยังคงเกี่ยวเนื่องไปยังการใช้บริการแรงงานรับจ้างแบกหามส่งสินค้าขึ้นลงจากด้านบนของตลิ่งของแม่น้ำโขง ซึ่งไม่เพียงช่วยอำนวยความสะดวกในการขนส่งสินค้าในรูปแบบปกติเท่านั้น แต่ยังช่วยให้การขนส่งสินค้าจำนวนหนึ่งที่เป็นไปโดยเสี่ยงกฎหมายเกิดขึ้นได้ด้วย

เมื่อมองให้กว้างออกมาจากริมฝั่งแม่น้ำโขง พิจารณาสภาพภูมิศาสตร์ในแง่ระยะทางและความสะดวกของเส้นทางคมนาคมทำให้เข้าใจได้ว่า เหตุใดอำเภอเขมราฐของไทยจึงเป็นจุดส่งออกสินค้าอุปโภคบริโภคที่สำคัญ จากบ้านท่าปัดชุม ซึ่งเป็นหมู่บ้านชายแดน สังกัดแขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว หากเดินทางไปยังเมืองโกสอนพมวิหาร ซึ่งเป็นเมืองสำคัญของแขวง มีระยะทางกว่า 100 กิโลเมตร และถนนจากชายแดนออกไปยังถนนสายหลัก (ทางหลวงหมายเลข 13) ยังเป็นถนนลูกรัง การเดินทางจากบ้านท่าปัดชุมจึงมีระยะทางไกลและยากลำบากโดยเฉพาะช่วงหน้าฝน นอกจากนี้ เหตุผลสำคัญยังมีอีกว่า ด้วยการเก็บภาษีและค่าธรรมเนียมดำเนินการต่างๆ ของ สปป.ลาว ทำให้สินค้าอุปโภคบริโภคที่นำเข้าจากไทยตามพิธีการศุลกากรอย่างถูกต้อง มีราคาสูงขึ้นประมาณร้อยละ 50 ดังนั้น การข้ามพากแม่น้ำโขงมาซื้อสินค้าที่อำเภอเขมราฐ จึงเป็นวิธีที่สะดวกและประหยัดที่สุด

ด้วยเหตุนี้ ในพื้นที่นี้จึงมีช่องทางสัญจรข้ามแดนตามธรรมชาติจำนวนมาก แผนภาพที่ 1 แสดงให้เห็นช่องทางผ่านแดนที่สำคัญ 5 แห่ง ซึ่งยังคงมีความสำคัญในปัจจุบัน ช่องทางผ่านแดนทั้ง 5 เรียงตามลำดับจากทางเหนือลงสู่ทางใต้ ได้แก่ ด่านประเพณีบ้านบึงช่วย (ไทย) - ด่านประเพณีบ้านหนองบัวท่า (ลาว) (หมายเลข 1 และ 10) จุดผ่อนปรนทางการค้าเขมราฐ (ไทย) - ด่านท้องถิ่นบ้านท่าปัดชุม (ลาว) (หมายเลข 3 และ 11) จุดผ่านแดนชั่วคราวบ้านนาหินโง่น (ไทย) - ด่านประเพณีบ้านหนองยาว (ลาว) (หมายเลข 4 และ 16) ด่านประเพณีบ้านนาทราย (ไทย) - ด่านประเพณีบ้านปากสะนอม (ลาว) (หมายเลข 5 และ 17) และ จุดผ่านแดนถาวรบ้านปากแซง (ไทย) - ด่านท้องถิ่นบ้านปากตะพาน (ลาว) (หมายเลข 6 และ 12) ช่องทางผ่านแดนทั้ง 5 แห่ง นับเป็นช่องทางการค้าชายแดนที่สำคัญ สินค้าอุปโภคบริโภคส่งออกถูกลำเลียงผ่านช่องทางดังกล่าวเข้าไปยังหมู่บ้านชายแดน ก่อนถูกกระจายออกไปยังหมู่บ้านบิรวาร หรือลำเลียงเข้าไปยังเมืองตอนใน เช่น เมืองสองคอน เมืองละคอนเพ็ง เมืองคงเซโดน ซึ่งอยู่ห่างออกไปประมาณ 60-120 กิโลเมตร

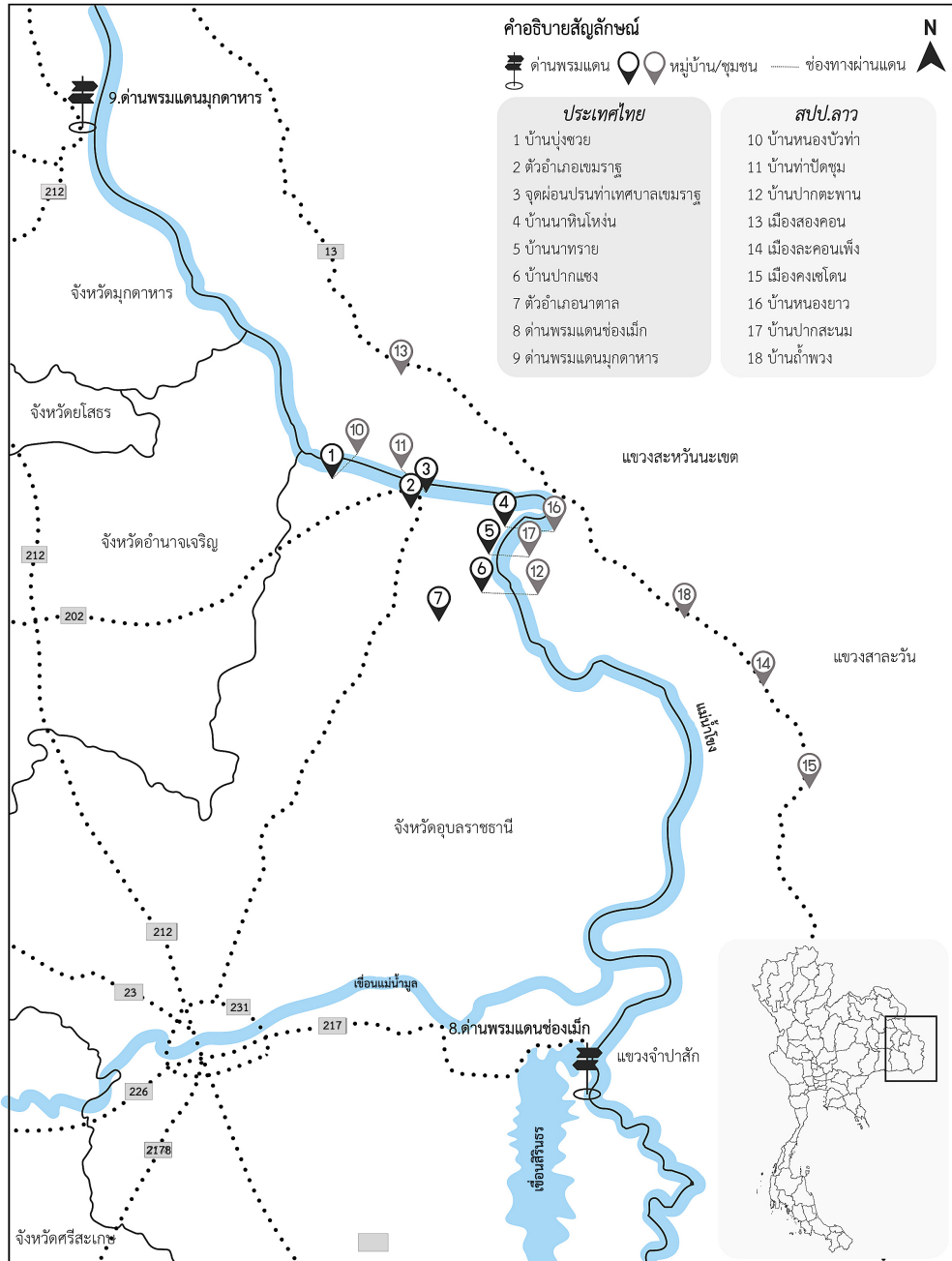
3. ผู้ค้าและเครือข่ายอุปสงค์-อุปทานสินค้า

ภายใต้เงื่อนไขทางภูมิศาสตร์ซึ่งกำหนดเส้นทางการค้าดังพิจารณามาแล้ว หัวข้อนี้เราจะทำความเข้าใจการค้าข้ามพรมแดนโดยละเอียดมากขึ้น ลักษณะสำคัญประการหนึ่งของการค้าข้ามพรมแดนคือ การสัมพันธ์กันเป็นเครือข่ายที่หนุนเสริมให้การค้านำไปได้อย่างราบรื่น (Egbert, 2006; Toyota, 2000) เราจะสำรวจว่ามีผู้ค้ากลุ่มใดบ้าง และแต่ละกลุ่มมีบทบาทอย่างไร การสำรวจกระทำโดยติดตามเครือข่ายอุปสงค์-อุปทานสินค้าโดยเริ่มจากฝ่ายผู้ซื้อ (อุปสงค์) ในฝั่งลาว ย้อนกลับมายังผู้ขาย (อุปทาน) ในฝั่งไทย ในการสำรวจข้อมูลดังกล่าว ด้วยข้อจำกัดจากกฎระเบียบด้านการเข้าเมือง และปัญหาเกี่ยวข้องกับเรื่องความมั่นคงของแขวงสะหวันนะเขต เราไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลในแขวงนี้ได้ จึงจำเป็นต้องสำรวจข้อมูลในแขวงสาละวัน ซึ่งกฎระเบียบและสถานการณ์เอื้ออำนวยมากกว่า

ที่แขวงสาละวัน เราจะเริ่มต้นสำรวจการค้าที่เมืองกงเซโดน เมืองนี้อยู่ห่างจากชายแดนไทยด้านอำเภอเขมราฐ เข้าไปยังตอนในของแขวงสาละวัน เป็นระยะทางประมาณ 120 กิโลเมตร เมืองกงเซโดน เป็นเมือง (อำเภอ) ขนาดกลางของแขวงสาละวัน เป็นหนึ่งในแปดเมืองของแขวงสาละวัน ซึ่งในแขวงสาละวันมีประชากรทั้งสิ้น 363,000 คน ประชากรที่อยู่ในเกณฑ์ยากจนคิดเป็นร้อยละ 18 ของแขวง รายได้เฉลี่ยต่อหัวของประชากรในปี พ.ศ. 2555 คือ 710 ดอลลาร์สหรัฐ (สถานเอกอัครราชทูตไทย ณ เวียงจันทน์, ม.ป.ป.)

เมืองกงเซโดนอยู่ห่างจากเมืองสาละวัน ซึ่งเป็นเมืองหลักของแขวงสาละวันประมาณ 80 กิโลเมตร และห่างจากเมืองปากเซ แขวงจำปาสัก ศูนย์กลางเศรษฐกิจและการค้าของ สปป.ลาว ตอนใต้ประมาณ 70 กิโลเมตร ที่ตั้งของเมืองกงเซโดนแสดงให้เห็นว่าอยู่ประมาณกึ่งกลางของเมืองสาละวัน เมืองปากเซ และชายแดนไทยด้านอำเภอเขมราฐ ในบริบทที่ สปป.ลาว มีข้อจำกัดในการผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค ทำให้ต้องนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคจากต่างประเทศ ผู้ค้าเมืองกงเซโดนจึงต้องไปซื้อหรือสั่งสินค้านำเข้าจากเมืองอื่นมาจำหน่าย เมื่อพิจารณาเรื่องระยะทาง ราคา กฎระเบียบด้านการขนส่งสินค้าข้ามแขวงพบว่า การซื้อสินค้าจากชายแดนไทยด้านอำเภอเขมราฐ มีความสะดวกและต้นทุนต่ำที่สุด

แผนภาพที่ 1 แผนที่ภูมิศาสตร์ของอาณาบริเวณข้ามพรมแดนไทย-ลาว บริเวณ อ.เขมราฐ และ อ.นาตาล จ.อุบลราชธานี กับเมืองสองคอน แขวง สะหวันนะเขต และเมืองคงเซโดน แขวงสาละวัน



การสำรวจข้อมูลในเมืองคงเซโดน และเมืองอื่นๆ ตามเส้นทางขนส่งสินค้าจากชายแดนไทย ทำให้สามารถจำแนกกลุ่มผู้ค้าตามบทบาททางการค้าได้หลายกลุ่ม ประการสำคัญทำให้เข้าใจว่า “เงื่อนไขเชิงโครงสร้าง” ของความแตกต่างระหว่างสองประเทศ (จักรกริช สังขมณี, 2561) มีส่วนกำหนดวิธีการค้าข้ามพรมแดนในพื้นที่แห่งนี้ อย่างไร

ด้วยเหตุที่ สปป.ลาว เป็นประเทศสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ มีระดับการพัฒนาทางเศรษฐกิจต่ำกว่าไทย แม้ว่า สปป.ลาว มีข้อตกลงความร่วมมือด้านการค้าและการลงทุนกับประเทศไทย แต่เมื่อได้พิจารณาภาวะเปรียบเทียบด้านการศุลกากรและภาวะเปรียบเทียบที่เกี่ยวข้อพบว่าภาวะเปรียบเทียบแสดงให้เห็นการปกป้องเศรษฐกิจภายในประเทศ ลักษณะดังกล่าวทำให้การค้าและการลงทุนจากต่างประเทศมีอุปสรรค กล่าวเฉพาะเรื่องการค้าชายแดน ภาวะเปรียบเทียบของทางการได้ส่งผลให้การนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคมีต้นทุนสูง และเมื่อประกอบกับข้อจำกัดด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจ ทำให้การนำเข้าสินค้าสู่ สปป.ลาว ตามวิธีการและเส้นทางที่เป็นทางการมีต้นทุนสูงขึ้น เงื่อนไขดังกล่าวจึงทำให้ผู้ประกอบการนำเข้าสินค้าชายแดนมักหันไปใช้ช่องทางการค้านอกระบบที่มีต้นทุนต่ำกว่า

กรอบข้อความที่ 1 ภาวะเปรียบเทียบและบริบททางสังคมของ สปป.ลาว ที่ส่งผลต่อต้นทุนการนำเข้าสินค้า

1. การนำเข้าสินค้าของ สปป.ลาว ต้องดำเนินการผ่านหน่วยงานของรัฐ คือลาวขาเข้า-ขาออก (Society Lao Import-Export) ซึ่งกำกับดูแลโดยกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า โดยมีการนำเข้าและส่งออกสินค้าที่จำเป็นต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ นอกจากนี้ยังมีการดำเนินการผ่านบริษัทเอกชนที่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า ในฐานะผู้นำเข้า-ส่งออกสินค้า ตามประเภท/หมวดที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น ดังนั้น ผู้นำเข้ารายย่อยที่ไม่มีใบอนุญาต จึงจำเป็นต้องอาศัยการนำเข้า-ส่งออกผ่านบริษัทดังกล่าว โดยเสียค่านายหน้าในอัตราร้อยละ 1-3 ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้า
2. การลดและจำกัดจำนวนบริษัทผู้นำเข้า-ส่งออกของ สปป.ลาว ทำให้มีผู้ค้าชายลดลง โดยใน สปป.ลาว มีบริษัทที่จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้าและส่งออกประมาณ 150 บริษัท
3. ระบบการค้าระหว่างประเทศของ สปป.ลาว ยังไม่เป็นสากลและไม่มีความแน่นอน มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายและภาวะเปรียบเทียบต่างๆ บ่อย นอกจากนี้ แต่ละแขวงยังจัดเก็บภาษีในอัตราที่แตกต่างกัน ทำให้ผู้ทำการค้าเกิดความสับสนและไม่สามารถวางแผนระยะยาวได้
4. สปป.ลาว มีการเข้มงวดในการนำเข้าสินค้า โดยกำหนดเงื่อนไขให้บริษัทผู้นำเข้าต้องมีสัดส่วนการนำเข้าต่อการส่งออกเท่ากับ 60:40 ทำให้ผู้นำเข้าบางรายนำเข้าสินค้าจากไทยลดลง เนื่องจากไม่สามารถจัดหาสินค้าส่งออกได้ครบตามสัดส่วนที่รัฐบาลกำหนด

5. ขั้นตอนการนำเข้าและการออกเอกสารของ สปป.ลาว มีความยุ่งยาก ซับซ้อน และล่าช้า ทั้งยังต้องยื่นขอใบอนุญาตนำเข้า หลังจากทีสินค้านำมาถึงด่านแล้วเท่านั้น และต้องยื่นขออนุญาตจากหลายหน่วยงาน ได้แก่ กรมไปรษณีย์ กระทรวงคมนาคม กระทรวงการเงิน แผนกการค้ากำแพงนครเวียงจันทน์ กรมภาษี กรมอากร เป็นต้น อีกทั้งยังต้องวางเงินค้ำประกันการนำเข้า-ส่งออก
6. การผ่านเข้า-ออก ระหว่างไทย-สปป.ลาว และระหว่างแขวงต่างๆ ใน สปป.ลาว ยังไม่สะดวกและคล่องตัว เนื่องจากมีข้อจำกัดในการเปิดจุดผ่านแดนถาวรเพิ่มเติม
7. รัฐบาล สปป.ลาว มีนโยบายการกำหนดเป้าหมายลดภาวะเงินเฟ้อภายในประเทศ และการจำกัดโควตานำเข้าสินค้า เช่น ปูนซีเมนต์ น้ำมันพืช และเหล็กเส้น เป็นต้น ทั้งยังต้องการลดการใช้เงินบาทในการทำการค้าบริเวณชายแดน จึงมีมาตรการจำกัดจำนวนการแลกเปลี่ยนเงินตราต่อวัน และมีค่าธรรมเนียมในการแลกเปลี่ยนเงินสูง จึงเป็นอุปสรรคต่อการค้าชายแดนที่นิยมใช้เงินบาทเป็นสื่อกลาง
8. ด้านการคมนาคมขนส่ง เนื่องจาก สปป.ลาว ไม่มีความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน ระบบการขนส่งและโลจิสติกส์ ทำให้ต้นทุนค่าขนส่งและค่าบริการในการนำเข้า-ส่งออกค่อนข้างสูง การขนส่งสินค้าทางบกของ สปป.ลาว ส่วนใหญ่พึ่งพาการขนส่งทางถนน เนื่องจากยังไม่มีระบบการขนส่งทางรถไฟและเป็นลักษณะผูกขาด เส้นทางคมนาคมยังทุรกันดาร ต้องใช้เวลานาน และทำให้สินค้าได้รับความเสียหายได้ง่าย นอกจากนี้ ยังมีการกำหนดน้ำหนักบรรทุกของรถบรรทุกสินค้าในแต่ละแขวงไม่เท่ากันทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น รวมทั้งการขนถ่ายสินค้าของ สปป.ลาว เน้นการใช้แรงงานคนมากกว่าเครื่องจักร ทำให้เสียเวลาและสินค้าเสียหายเป็นเหตุให้การขนถ่ายสินค้าเสร็จไม่ทันตามกำหนด ส่งผลให้บริษัทรับขนส่งสินค้าขาดทุนและไม่ยอมรับงาน
9. สปป.ลาว มีอัตราการจัดเก็บภาษีสูงและหลายช่องทางจากผู้ประกอบการ ทำให้ต้นทุนการดำเนินธุรกิจสูงขึ้น ภาษีต่างๆ มีดังนี้ 1) ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate Tax) เป็นภาษีที่เก็บจากกำไรที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจใน สปป.ลาว ของบุคคลและนิติบุคคล ทั้งของคนลาว และชาวต่างชาติ ผู้ประกอบการทั่วไปจ่ายในอัตรา 35% 2) ภาษีเงินได้บุคคล (Personal Income Tax) ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา จัดเก็บในอัตราก้าวหน้า เงินได้สุทธิไม่เกิน 30,000 กีบ เสีย 0% และเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ จนถึงระดับสูงสุดคือ เงินได้สุทธิส่วนที่เกิน 15,000,000 กีบ เสียภาษี 25% 3) ภาษีการค้า (Business Turnover Tax) เป็นภาษีที่จัดเก็บจากการขายสินค้าตั้งแต่ขายส่งจากโรงงานถึงผู้ค้าปลีก จัดเก็บ 2 อัตรา คือ 5% และ 10% 4) ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) อัตรา 10% ใช้กับทุกประเภทสินค้าไม่มีการจำแนก 5) ภาษีศุลกากร แบ่งการจัดเก็บตามประเภทสินค้า มีทั้งภาษ้นำเข้าและส่งออก อัตรา 5-80% 6) ภาษีสรรพสามิต หรือภาษีخمใช้ เก็บจากการนำเข้าหรือผลิตภายในประเทศ สำหรับสินค้าฟุ่มเฟือยอัตรา 12-90%

ที่มา: กรมการค้าต่างประเทศ (2554), สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (2554)

ภายใต้เงื่อนไขเชิงโครงสร้างดังกล่าว เราอาจจำแนกกลุ่มผู้ค้าที่เป็นส่วนหนึ่งของการนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภค⁷ จากประเทศไทยไปจำหน่ายให้แก่ร้านค้าปลีกหรือผู้บริโภค โดยสามารถแบ่งผู้ค้าได้ 4 กลุ่ม⁸ ตามขนาดและบทบาททางการค้าดังต่อไปนี้

(1) ผู้ค้าส่งรายใหญ่ คือ ผู้ประกอบการที่มีมูลค่าการค้าสูงกว่า 500,000 บาทต่อวัน ผู้ค้าส่งรายใหญ่ทำหน้าที่เป็นผู้ค้าคนกลางที่ประกอบกรนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคและขายส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่เป็นผู้ค้าส่งรายย่อย ผู้ค้าส่งรายใหญ่มักอยู่ที่เมืองศูนย์กลางการค้า อย่างที่เมืองคงเซโดนพบว่าผู้ค้าส่งรายใหญ่ 3-4 ราย และพบว่าผู้ค้าส่งบางรายอยู่ที่เมืองหรือหมู่บ้านที่เป็นจุดสำคัญของการขนส่งและการกระจายสินค้า เช่นที่เมืองละคอนเพ็ง มีผู้ค้าส่งรายใหญ่ 2 ราย และที่บ้านถ้ำพวง พบผู้ค้าส่งรายใหญ่ 1 ประเด็นที่น่าสังเกตคือ ผู้ค้าส่งรายใหญ่เกือบทั้งหมดเป็นผู้หญิง ในจำนวนนี้หลายคนเป็นคนลาวเชื้อสายเวียดนามที่มาจากครอบครัวที่ทำการค้าชายแดนมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่

ด้านสถานภาพทางการค้า มีผู้ค้าส่งรายใหญ่เพียงน้อยรายที่จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้าส่งออกสินค้ากับกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าของทางการลาว ขณะที่ผู้ค้าส่งส่วนใหญ่ไม่จดทะเบียน เนื่องจากเห็นว่าเป็นเรื่องยุ่งยากและมีค่าใช้จ่ายสูงในการจดทะเบียน นอกจากนั้น หากนำเข้าสินค้าผ่านพิธีการศุลกากร สินค้าที่นำเข้าก็มีต้นทุนสูง ผู้ค้าส่วนใหญ่จึงสมัครใจที่จะไม่จดทะเบียน แต่ใช้วิธีการต่างๆ ให้ได้มาซึ่งสินค้า

ในการได้มาซึ่งสินค้าของผู้ค้ากลุ่มนี้ พวกเขามีหลักการที่พูดกันติดปากว่า “สินค้าที่ไหนถูกกว่าเราเอาที่นั่น” โดยไม่สำคัญว่าเป็นการค้าในหรือนอกระบบ ในการตัดสินใจเลือกวิธีการค้าในระบบหรือนอกระบบ ผู้ค้าอธิบายว่า เนื่องจากการค้าในระบบยุ่งยากและ

⁷ สินค้าอุปโภคบริโภคสำคัญที่นำเข้าจากประเทศไทยที่ปรากฏในย่านการค้าเมืองคงเซโดน อาจแบ่งหมวดหมู่ได้ดังนี้ หมวดอาหาร ได้แก่ อาหารสด เช่น เนื้อไก่ ไช้ไก่ ไช้เป็ด อาหารทะเลแช่แข็ง พืชผักผลไม้ ลูกชิ้น ฮอตดอก หมูยอ อาหารจำพวกเครื่องปรุง เช่น ซอสปรุงรส น้ำปลา น้ำมันพืช น้ำตาล แป้งสาลี อาหารจำพวกเครื่องดื่ม เช่น น้ำอัดลม น้ำผลไม้ เครื่องดื่มบำรุงกำลัง นมกล่อง นมข้นหวาน กาแฟ และอาหารจำพวกขนมขบเคี้ยว หมวดของใช้ เช่น สบู่ แชมพู ยาสีฟัน ผงซักฟอก เครื่องครัวชนิดต่างๆ เช่น หม้อ กระทะ ที่นอน หมอน มุ้ง หมวดเครื่องแต่งกาย เช่น เสื้อผ้า ชุดชั้นใน รองเท้า หมวดเครื่องประดับสำหรับผู้หญิงหรือผู้ชาย

⁸ ผู้ค้าทั้ง 4 กลุ่มแตกต่างกันด้านขนาดของการค้า ทั้งหมดค้าขายสินค้าอุปโภคบริโภคประเภทเดียวกันหรือคล้ายคลึงกัน โดยบางร้านอาจมีสินค้าแตกต่างหลากหลายออกไปบ้าง หรือบางร้านอาจเน้นสินค้าบางชนิดเป็นพิเศษ เช่น เน้นอาหารสด มากกว่าของใช้ นอกจากนั้น ผู้ค้าส่งรายใหญ่หรือรายกลางบางราย ขายสินค้านอกเหนือจากสินค้าอุปโภคบริโภคด้วย เช่น วัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์การเกษตร น้ำมันเชื้อเพลิง

มีต้นทุนสูง พวกเขาจึงมักใช้วิธีการค่านอกระบบ กระนั้นก็ดี แม้การค่านอกระบบมีต้นทุนต่ำกว่า แต่มีความเสี่ยงที่จะถูกจับกุม ยึดสินค้า และเสียค่าปรับ ดังนั้น พวกเขามีวิธีที่ลดความเสี่ยงด้วยการ “เคลียร์”⁹ กับเจ้าหน้าที่ และถ้าหากการเคลียร์กับเจ้าหน้าที่แล้ว ต้นทุนยังต่ำกว่าการค้ำในระบบ จะใช้วิธีการค่านอกระบบ แต่เมื่อใดที่ต้นทุนการค่านอกระบบสูงขึ้นมากจะหันไปใช้วิธีในระบบ และหลังจากนั้นอาจกลับมาเป็นวิธีนอกระบบอีก หากต้นทุนการนำเข้าสินค้าเปลี่ยนแปลงไปตามแต่สถานการณ์

ในทางปฏิบัติ การได้มาซึ่งสินค้าของผู้ค้าส่งรายใหญ่มีหลายช่องทางในเวลาเดียวกัน ดังกรณีผู้ค้าส่งรายใหญ่ที่เมืองคงเซโดน มีช่องทางการได้มาของสินค้าหลายช่องทางผสมผสานกันระหว่างช่องทางการค้ำในระบบและนอกระบบ ดังนี้ (1) ส่งสินค้าผ่านผู้นำเข้าที่จดทะเบียนผู้นำเข้า-ส่งออก โดยเสียค่าดำเนินการให้ผู้นำเข้า-ส่งออก ในอัตราร้อยละ 3 จากมูลค่าสินค้า (2) ส่งสินค้าจากตัวแทนนำเข้าสินค้าไทยใน สปป.ลาว (อาจเป็นบริษัทไทยที่เปิดดำเนินการใน สปป.ลาว หรือบริษัทลาวที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนนำเข้าสินค้าจากบริษัทไทย) ซึ่งสินค้าจะบวกค่าใช้จ่ายดำเนินการและภาษีไว้แล้ว (3) เดินทางไปซื้อสินค้าด้วยตัวเอง และใส่รถบรรทุกของตัวเองลำเลียงสินค้ากลับมา โดยไปที่เมืองปากเซ แขวงจำปาสัก ระยะทางประมาณ 70 กิโลเมตร หรือไปที่เมืองโกสอน พมวิหาน แขวงสะหวันนะเขต ระยะทางประมาณ 180 กิโลเมตร เนื่องจากเดินทางข้ามแขวงจะต้องเสียภาษีสินค้าข้ามแขวงตามอัตราที่แขวงนั้นกำหนด ทำให้สินค้ามีต้นทุนสูงขึ้น ไม่เช่นนั้นก็ต้องจ่าย “เคลียร์” กับเจ้าหน้าที่เพื่อเลี่ยงภาษี (ผู้ค้าไม่นิยมไปซื้อสินค้าที่เมืองสาละวัน แขวงสาละวัน เพราะไม่ใช่ศูนย์กลางการค้าส่งสำหรับสินค้าอุปโภคบริโภค) (4) หากผู้ค้าส่งได้จดทะเบียนผู้นำเข้า-ส่งออก อาจนำเข้าสินค้าผ่านพิธีการศุลกากรโดยผ่านจุดผ่านแดนชั่วคราวของไทยที่บ้านนาหินโงน ใช้รถบรรทุกสินค้าข้ามแม่น้ำโขงโดยแพขนานยนต์ ไปขึ้นที่บ้านหนองยาว และนำสินค้ามาถึงโกดังสินค้าของผู้ค้าส่งที่เมืองคงเซโดน (5) โทรศัพท์สั่งสินค้าจากร้านค้าในหมู่บ้านชายแดนหรือในตัวอำเภอเขมราฐ

⁹ ผู้ค้าขายให้ข้อมูลกับผู้เขียนว่า เคลียร์ หมายถึง การให้เงินกับเจ้าหน้าที่บางคน เพื่อให้เจ้าหน้าที่เปิดทางให้สามารถนำเข้าสินค้าที่ไม่ได้ดำเนินการตามที่กฎหมายกำหนด การให้เงินอัตราไม่แน่นอน ไม่มีเอกสารหลักฐานการชำระเงิน และให้กับเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้จกมักคุ้นกันดี จึงกล่าวได้ว่าน่าจะเป็นการให้สินบน นอกจากนี้ มีงานศึกษาหลายชิ้นที่แสดงให้เห็นว่า การให้สินบนกับการค้าชายแดนนอกระบบเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นคู่กัน ผู้เกี่ยวข้องกับการให้สินบนประกอบด้วยผู้ค้าชายแดน เจ้าหน้าที่ในท้องถิ่น และบางกรณีอาจโยงไปถึงเป็นเจ้าหน้าที่ระดับสูงของรัฐ การให้สินบนในการค้าชายแดนนอกระบบเป็นขบวนการที่เกิดขึ้นมานาน ควบคู่ไปกับการค้าชายแดนในระบบ และเกี่ยวข้องกับผู้มีอำนาจหลายฝ่าย (จักรกริช สังขมณี, 2561, น. 171-172)

แล้วใช้บริการนายหน้าไปรับของที่ฝั่งชายแดนไทย นำสินค้าข้ามพรมแดนแล้วลำเลียงโดยรถบรรทุกเล็กเข้ามาที่โกดังหรือนำส่งลูกค้าโดยตรง วิธีการนี้เป็นการค้านอกระบบต้องมีค่าใช้จ่ายให้นายหน้าเพื่อ “เคลียร์” กับเจ้าหน้าที่

(2) ผู้ค้าส่งรายกลาง หมายถึง ผู้ค้าส่งที่มีมูลค่าการค้าประมาณ 100,000-500,000 บาท/วัน ผู้ค้ากลุ่มนี้มีจำนวนมาก เช่นที่ตลาดเมืองคงเซโดน มีผู้ค้ารายกลางไม่ต่ำกว่า 30 ราย บางรายเช่าแผงค้าขายของตลาด บางรายเช่าห้องอาคารพาณิชย์ที่อยู่รอบตลาด พวกเขา/เธอมักเปิดหน้าร้านขายสินค้าปลีกแก่ลูกค้าชาจร ในขณะที่เดียวกันหน้าร้านเป็นที่โชว์สินค้า รับคำสั่งสั่งซื้อ และเป็นจุดส่งมอบสินค้าแก่ลูกค้า เช่นเดียวกันลักษณะเช่นนี้ปรากฏกฏที่ย่านการค้าของเมืองละคอนเพ็งและบ้านถ้ำพวง แต่มีมูลค่าการค้าและความคึกคักน้อยกว่า ผู้ค้าส่งรายกลางไม่มีผู้ใดจดทะเบียนผู้นำเข้าส่งออก เนื่องจากพวกเขานิยามตัวเองว่าเป็นผู้ค้าปลีกและส่งในประเทศ ไม่ได้เป็นผู้นำเข้าสินค้า ทั้งที่ในทางปฏิบัติพวกเขา/เธอนำเข้าสินค้าจำนวนมากจากการค้าชายแดนนอกระบบ ด้านการได้มาซึ่งสินค้า ผู้ค้ากลุ่มนี้มีช่องทางการได้มาหลายช่องทางในทำนองเดียวกับผู้ค้ารายใหญ่ แต่วิธีที่นิยมที่สุดคือ การโทรศัพท์สั่งสินค้าจากร้านค้าในหมู่บ้านชายแดนไทยหรือในตัวอำเภอเขมราฐ แล้วใช้บริการนายหน้าไปรับของที่ฝั่งชายแดนไทย แล้วลำเลียงสินค้ามาให้หรืออีกวิธีหนึ่ง ตัดค่าใช้จ่ายในการใช้บริการนายหน้าโดยการข้ามแดนไปซื้อสินค้าแล้วนำกลับมาด้วยตัวเอง

ผู้ค้าส่งรายกลางมีอยู่จำนวนมาก และมีการแข่งขันกันสูง ผู้ค้าส่งรายกลางจึงกระตือรือร้นที่จะเอาชนะคู่แข่งและสร้างกำไรให้มากขึ้นด้วยวิธีการต่างๆ บางคนจึงก้าวออกจากการเป็นผู้ค้าส่งที่คอยตั้งรับ ไปสู่การเป็นผู้ประกอบการที่แสวงหาโอกาสใหม่ๆ (Walker, 1997; SangKhamanee, 2008; Kusakabe, 2004) ดังกรณีของนางแหวนแห่งเมืองละคอนเพ็ง นางแหวนสืบทอดกิจการค้าขายจากแม่ จากพื้นฐานเศรษฐกิจที่แม่ปูทางไว้ ประกอบกับที่ตั้งที่ได้เปรียบของเมืองละคอนเพ็ง ซึ่งสามารถเดินทางไปซื้อสินค้าได้หลายแหล่ง (แผนภาพที่ 2) ทำให้เธอมีช่องทางจัดหาสินค้าหลายช่องทาง แต่ช่องทางที่นิยมใช้คือข้ามแดนมาซื้อสินค้าด้วยตัวเอง ปกติเธอเดินทางมาที่ชายแดนไทยอำเภอเขมราฐสัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง โดยเฉพาะช่วงเช้าวันจันทร์ของทุกสัปดาห์ที่มีตลาดนัดขนาดใหญ่ที่อำเภอ การมาซื้อสินค้าด้วยตัวเอง นอกจากไม่ต้องเสียค่านายหน้าแล้ว ยังทำให้สามารถเลือกสินค้าแปลกใหม่ๆ และต่อรองราคาสินค้าได้ บ่อยครั้งเมื่อมาถึงชายแดนจังหวัดอุบลราชธานีของไทย เธอมักเข้าเมืองมา “ซื้อบั้ง” ที่ห้างเซ็นทรัล หรือบิ๊กซี ในเมืองอุบลฯ สำหรับการเดินทางไปเมืองโกสอนพนวิหาน หรือเมืองปากเซ เป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการไปซื้อสินค้า หากมีการเปลี่ยนแปลงระเบียบราชการที่กระทบต่อวิถีปฏิบัติประจำ

หรือสินค้าบางชนิดขึ้นราคา การเดินทางไปเมืองใหญ่นับเป็นโอกาสสำรวจสินค้า สร้างเครือข่ายการค้า และเข้าถึงโอกาสใหม่ๆ ของอาชีพ ปกติเธอใช้เฟสบุ๊ก และไลน์ โซเชียลมีเดียกลายเป็นช่องทางสื่อสารกับลูกค้า เธอจึงมีโอกาสนายเป็นนายหน้าขายสินค้านานาชนิดจากประเทศไทยไปสู่ผู้บริโภคในลาว เช่น เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์ลดน้ำหนัก อาหารเสริม กิจกรรมทั้งหมดเสริมให้หน้าร้านของเธอที่เมืองละคอนเพ็ง เป็นร้านจำหน่ายสินค้าที่ใหญ่ สินค้าหลากหลาย และมีเครือข่ายลูกค้ากว้างขวางที่สุดในย่านนั้น (แหวน (นามสมมุติ), การสื่อสารส่วนบุคคล, 7 มกราคม 2561)

(3) นายหน้าในหมู่บ้านชายแดน นายหน้าในหมู่บ้านชายแดนมีลักษณะกำกวม ระหว่างการเป็นผู้ค้าคนกลาง (Middle Man) ผู้ค้าส่ง (Wholesaler) และนายหน้า (broker) เพราะพวกเขา/เธอมีรายได้หลักจากการซื้อสินค้าจากชายแดนไทยแล้วนำไปขายต่อ บางคนมีหน้าร้าน มีโกดังที่พักสินค้า บางคนไม่มีหน้าร้านและไม่มีที่พักสินค้า แต่ทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อสินค้าและสั่งซื้อสินค้าจากชายแดนไทยแล้วนำสินค้าไปส่งให้ลูกค้า ถึงที่ ด้วยลักษณะดังกล่าวมาจึงมีความโน้มเอียงไปในทางการเป็นนายหน้า ผู้เขียนจึงเรียกคนกลุ่มนี้ว่า “นายหน้าในหมู่บ้านชายแดน” ในทางปฏิบัตินายหน้าอาจมีภารกิจแตกต่างกัน เช่น นายหน้าบางคนข้ามแดนไปซื้อสินค้าตามคำสั่งซื้อสินค้า และเมื่อได้สินค้าก็นำส่งสินค้าแก่ลูกค้าด้วยตนเอง นายหน้าบางคนรับงานจากร้านค้าส่งรายใหญ่หรือรายกลางจากเมืองคงเซโดน หรือละคอนเพ็ง นำสินค้าข้ามแดนมา จากนั้นจะมีคนของร้านค้าส่งมารับของต่อไปอีกทอด นายหน้าในหมู่บ้านชายแดนเป็นกลไกสำคัญของการค้าข้ามพรมแดน อาชีพนี้มีรายได้ดีหากเปรียบเทียบกับอาชีพอื่นๆ ในหมู่บ้านชายแดน จึงเป็นอาชีพที่ใฝ่ฝันของใครหลายๆ คน แต่ผู้ประกอบอาชีพนี้ต้องมีสถานภาพพิเศษบางประการ ดังจะกล่าวถึงกรณีตัวอย่างในหัวข้อต่อไป

(4) ผู้ค้าปลีกในหมู่บ้านชายแดน ผู้ค้าปลีกส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายเล็ก จำหน่ายสินค้าปลีกแก่ผู้บริโภค ด้วยเหตุที่อยู่ชายแดนผู้ค้าปลีกในหมู่บ้านชายแดนมักเดินทางข้ามพรมแดนมาซื้อสินค้าในชายแดนไทย โดยซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้านชายแดน ตลาดนัดชายแดน ตลาดนัดที่อำเภอเขมราฐ หรือร้านค้าส่งในอำเภอเขมราฐ ผู้ค้าปลีกกลุ่มนี้มักจะซื้อสินค้าปริมาณไม่มากเนื่องจากมีเงินทุนจำกัด การมาซื้อสินค้าเป็นการได้มาเลือกชนิดสินค้า ได้สินค้าสดใหม่ ได้ต่อรองราคาสินค้า และลดต้นทุนจากการส่งสินค้าจากผู้ค้าส่ง การนำสินค้าข้ามพรมแดนกลับไปยังฝั่งลาว อาศัยความเป็นคนในหมู่บ้านชายแดนที่คุ้นเคยกับเจ้าหน้าที่ทางฝั่งลาวและฝั่งไทย ประกอบกับการซื้อหาสินค้าจำนวนไม่มาก จึงมักได้รับการผ่อนปรนจากเจ้าหน้าที่ให้นำสินค้าข้ามแดนได้ โดยไม่ต้องทำเอกสารทางราชการ

จากฝั่ง สปป.ลาว เราติดตามเครือข่ายการค้ากลับมายังประเทศไทย ผู้ค้าในประเทศไทยทำหน้าที่ตอบสนองสินค้าแก่ผู้ค้าและผู้บริโภคใน สปป.ลาว อีกนัยหนึ่งเป็นด้านอุปทานของสินค้า เราสามารถจำแนกผู้ค้าข้ามพรมแดนด้านประเทศไทยได้ 4 ประเภทดังนี้

(1) ผู้ค้าส่งจากตอนในของประเทศ เชิญ ไกรนรา (Krainara, 2016) พบว่า การค้าชายแดนด้านการส่งออกของไทย ผู้ประกอบการในพื้นที่ชายแดนส่วนใหญ่มักทำหน้าที่เป็นผู้ค้าคนกลาง ที่รับสินค้าจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายจากตอนในของประเทศมากกว่าเป็นผู้ผลิตและส่งออกเอง ลักษณะเช่นนี้เกิดขึ้นอย่างชัดเจนที่ชายแดนอำเภอเขมราฐด้วย ดังนั้น การทำความเข้าใจเครือข่ายการค้าข้ามพรมแดน ต้องเริ่มจากผู้ค้าส่งที่อยู่ตอนในของประเทศ ที่เป็นผู้ขายส่งสินค้ามายังชายแดน

ผู้ค้าส่งจากตอนในของประเทศ เป็นผู้ผลิตสินค้าหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่มีที่ตั้งอยู่ตอนในของประเทศ ผู้ค้าประเภทนี้อาจทำหน้าที่ส่งออกสินค้าเอง หรือขายส่งสินค้ามาให้แก่ผู้ค้าส่งที่ชายแดน สำหรับการเป็นผู้ส่งออกสินค้าจากประเทศไทยไปต่างประเทศ แม้จะต้องจดทะเบียน เสียค่าธรรมเนียม และภาษีอากรขาออก แต่หากเปรียบเทียบกับ สปป.ลาว แล้ว การจดทะเบียนเป็นผู้ส่งออกทำได้โดยสะดวก สินค้าจำนวนมากไม่เสียภาษีอากรส่งออก โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภคทั้งหลาย นอกจากนั้น ยังมีแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการส่งออก โดยการได้รับสิทธิเสียภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตรา 0% (สามารถไปขอคืนเงินภาษีมูลค่าเพิ่มได้) (ดูกรอบข้อความ 2)

กรอบข้อความที่ 2 แนวปฏิบัติสำหรับการจดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออก และพิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าของประเทศไทย

ผู้ประสงค์จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออกสินค้า ต้องดำเนินการจดทะเบียนและทำเอกสารที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. การจดทะเบียนพาณิชย์ เพื่อแสดงว่ามีตัวตน ตรวจสอบได้ การจดทะเบียนพาณิชย์มี 2 รูปแบบ คือ การจดทะเบียนพาณิชย์บุคคลธรรมดา หรือการจดทะเบียนพาณิชย์เป็นนิติบุคคล ซึ่งจำแนกออกเป็น 3 แบบคือ บริษัทจำกัด บริษัทมหาชนจำกัด และห้างหุ้นส่วนจำกัด การจดทะเบียนพาณิชย์เสียค่าธรรมเนียม 50 บาท ดำเนินการที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัด
2. การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ผู้ส่งออกจะได้รับสิทธิเสียภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราร้อยละ 0 ตามมาตรา 3 วรรค 2 และมาตรา 89/1 แห่งประมวลรัษฎากร ในทางปฏิบัติผู้ส่งออกจะส่งออกสินค้าซึ่งรวมภาษีมูลค่าเพิ่มไปก่อน แล้วมาขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่มภายหลัง การจดทะเบียนเสียค่าธรรมเนียมเล็กน้อย ทำให้ที่สรรพากรจังหวัด

3. บัตรประจำตัวผู้ส่งออก-นำเข้าสินค้า เพื่อความสะดวกในการติดต่อกับกรมการค้าต่างประเทศ รวมทั้งการขอหนังสือรับรองและใบอนุญาตในการส่งออก-นำเข้าสินค้า ติดต่อดำเนินการที่สำนักงานการค้าต่างประเทศในส่วนกลางและส่วนภูมิภาคซึ่งมีอยู่ในหลายจังหวัด
4. การลงทะเบียนเป็นผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกกับกรมศุลกากร หลังจากจดทะเบียนและทำเอกสารที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ทำการลงทะเบียนเป็นผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกกับกรมศุลกากร โดยสามารถยื่นแบบคำขอลงทะเบียนและ/หรือแบบแนบได้ ดังนี้ 1) ยื่นแบบคำขอลงทะเบียนในระบบลงทะเบียนผู้มาติดต่อออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ต หรือ 2) ยื่นแบบคำขอลงทะเบียนโดยกระดาษ ณ ฝ่ายทะเบียนผู้นำเข้าและส่งออก ส่วนทะเบียนและสิทธิพิเศษ สำนักมาตรฐานพิธีการและราคาศุลกากร หรือฝ่ายบริหารงานทั่วไป หรือหน่วยงานที่ได้รับอนุมัติให้รับลงทะเบียนของสำนักงานศุลกากรหรือด่านศุลกากร

พิธีการศุลกากรส่งออก (ทางบก)

ผู้ส่งออกต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกำหนดไว้ให้ถูกต้องครบถ้วน โดยปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรส่งออกสินค้า ดังนี้

1. จัดทำใบขนสินค้าขาออกและเอกสารอื่นที่ใช้แทนใบขนสินค้าขาออก เอกสารที่ใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำใบขนสินค้าขาออก ได้แก่ (ก) บัญชีราคาสินค้า (Invoice) (ข) บัญชีรายละเอียดของที่บรรจุหีบห่อ (Packing List) (ค) ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใด ที่มีกฎหมายหรือระเบียบควบคุมเป็นพิเศษ
2. การส่งข้อมูลเข้าระบบเพื่อปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า การส่งข้อมูลใบขนสินค้าทำได้หลายช่องทาง เช่น (ก) ผู้ส่งออกส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกด้วยตนเอง (ข) ผู้ส่งออกมอบหมายให้ตัวแทนออกของ (Customs Broker) เป็นผู้ส่งข้อมูล (ค) ผู้ส่งออกให้เคาเตอร์บริการ (Service Counter) เป็นผู้ส่งข้อมูล
3. ชำระภาษีอากร กรณีสินค้าที่ต้องชำระภาษีอากร โดยผ่านธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีการตัดบัญชีธนาคาร (Electronic Funds Transfer: EFT) หรือชำระหน่วยงานบัญชีและอากรของด่านศุลกากร
4. จัดทำข้อมูลใบกำกับการขนย้ายสินค้า เพื่อการขนส่งสินค้าไปยังจุดผ่านแดน
5. สำแดงหลักฐาน ให้เจ้าหน้าที่ตรวจปล่อยสินค้าที่จุดผ่านแดน

การส่งออกสินค้าที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน

การผ่านพิธีการศุลกากรเพื่อส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน ณ ด่านพรมแดนหรือจุดผ่านแดนถาวร หรือจุดผ่านแดนชั่วคราว หรือจุดผ่อนปรนทางการค้า เป็นการอำนวยความสะดวกให้ผู้ส่งออก โดยให้ผู้ส่งออกยื่นใบแจ้งรายละเอียดสินค้าขาออก (กศก.153) พร้อมสำเนา 1 ฉบับ ต่อพนักงานศุลกากร ณ ด่านพรมแดน หรือจุดผ่านแดนถาวรหรือจุดผ่านแดนชั่วคราว หรือจุดผ่อนปรนทางการค้า เพื่อให้พนักงานศุลกากรตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนของของที่ส่งออกให้ตรงตามที่แจ้ง และบันทึกรับรองการส่งออกเพื่อเป็นหลักฐานให้กับ

ผู้ส่งออกในการดำเนินการเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่มต่อกรมสรรพากร โดยของที่ส่งออกจะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขดังต่อไปนี้

- (1) มีมูลค่าไม่เกิน 50,000 บาท (ห้าหมื่นบาทถ้วน)
- (2) ไม่เป็นของที่ต้องเสียภาษีอากร ของต้องห้าม หรือต้องกักตุนในการส่งออกตามกฎหมาย และ
- (3) ไม่ได้ใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรภายใต้กฎหมายศุลกากร หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องเว้นแต่ ภาษีมูลค่าเพิ่ม

ที่มา: กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ (2552), กรมศุลกากร (2559)

ที่ชายแดนอำเภอเขมราฐ ข้อมูลผู้ประกอบการส่งออกของสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเมื่อปี 2557 ช่วยสะท้อนข้อเท็จจริงเกี่ยวกับผู้ค้าส่งออกผ่านด่านศุลกากรเขมราฐได้ระดับหนึ่ง กล่าวคือมีผู้ประกอบการส่งออกจำนวน 36 ราย ที่อยู่ของผู้ส่งออกกระจายตัวอยู่หลายแห่ง ได้แก่ ที่อำเภอเมืองอุบลราชธานี มุกดาหาร กาฬสินธุ์ หนองคาย อานาจเจริญ นครพนม ร้อยเอ็ด สุรินทร์ สระบุรี พระนครศรีอยุธยา และกรุงเทพมหานคร สินค้าส่งออกส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุปโภคบริโภค นอกจากนั้น มีสินค้าอื่น เช่น วัสดุก่อสร้าง น้ำมัน เชื้อเพลิง รถไถนา รถแทรกเตอร์ (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดอุบลราชธานี, 2558) ผู้ค้าส่งออกมีหลากหลายระดับ นับตั้งแต่รายใหญ่จนถึงรายย่อย

(2) ผู้ค้าส่งที่ตัวอำเภอเขมราฐ ผู้ค้าส่งที่ตัวอำเภอเขมราฐ ทำหน้าที่เป็นผู้ค้าคนกลาง ที่รับสินค้ามาจากผู้ค้าส่งที่อยู่ตอนในของประเทศ นำสินค้ามาพักไว้ แล้วกระจายสินค้าผ่านเครือข่ายการค้าข้ามพรมแดนต่อไปยังชายแดนและตอนในของ สปป.ลาว ผู้ค้าส่งที่ตัวอำเภอเขมราฐมีจำนวนมาก แต่มีผู้ค้าส่งรายใหญ่ที่มีบทบาทสูงสุดหนึ่งราย นอกจากนั้นเป็นผู้ค้าส่งรายกลางและรายเล็ก

ผู้ค้าส่งรายใหญ่ที่อำเภอเขมราฐ มีวิธีการขายส่งสินค้าหลายรูปแบบซึ่งดำเนินไปพร้อมๆ กันคือ 1) จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออกสินค้า และทำการส่งออกสินค้า โดยผ่านพิธีการศุลกากรอย่างถูกต้องด้วยการส่งออกผ่านจุดผ่านแดนชั่วคราวที่บ้านนาหินโง่นส่งสินค้าไปยังผู้นำเข้าที่ สปป.ลาว โดยตรง 2) การขายสินค้าที่หน้าร้านให้แก่ ผู้ค้าส่ง/ผู้ค้าปลีก/นายหน้าชาวลาว ที่ข้ามแดนเข้ามาซื้อสินค้าที่อำเภอเขมราฐ บางกรณีผู้ค้าส่งรายใหญ่รับคำสั่งซื้อสินค้าจากผู้ค้าส่งรายใหญ่/รายกลางจาก สปป.ลาว ที่โทรศัพท์มาสั่งสินค้าแล้วให้นายหน้าชาวลาวมารับของที่หน้าร้าน และ 3) ขายส่งสินค้าแก่ผู้ค้าตลาดนัดหรือผู้ค้าส่งในหมู่บ้านชายแดนซึ่งเป็นผู้ค้าชาวไทย โดยมีบริการรถขนส่งพร้อมกับแรงงานนำสินค้าไปให้ถึงที่

สำหรับผู้ค้าส่งรายกลางและรายเล็ก ซึ่งมีอยู่จำนวนมาก ส่วนใหญ่ไม่จดทะเบียนเป็นผู้ส่งออก เนื่องจากเห็นว่าเป็นเรื่องยุ่งยาก พวกเขาใช้วิธีขายสินค้าที่หน้าร้านให้แก่

ผู้ค้าส่ง/ผู้ค้าปลีก/นายหน้าชาวลาว ที่ข้ามแดนเข้ามาซื้อสินค้าที่อำเภอเขมราฐ และอีกวิธีการหนึ่งคือ ขายเป็นสินค้าแก่ผู้ค้าตลาดนัด หรือผู้ค้าส่งในหมู่บ้านชายแดนซึ่งเป็นผู้ค้าชาวไทย

(3) ผู้ค้าส่งที่หมู่บ้านชายแดน ผู้ค้าตลาดนัดอำเภอเขมราฐ และผู้ค้าตลาดนัดชายแดน กลุ่มนี้ทำหน้าที่เดียวกัน คือเป็นผู้ค้าคนกลางรับสินค้ามาจากผู้ค้าส่งจากตอนในของประเทศ ผู้ค้าส่งรายใหญ่ กลาง หรือเล็ก ในอำเภอเขมราฐ นำสินค้ามาพักไว้ แล้วกระจายสินค้าผ่านเครือข่ายการค้าข้ามพรมแดนต่อไปยังชายแดนและตอนในของสปป.ลาว ผู้ค้าส่งกลุ่มนี้ ส่วนใหญ่ไม่สนใจไม่จดทะเบียนเป็นผู้ส่งออก เนื่องจากเห็นว่าเป็นเรื่องยุ่งยาก พวกเขาใช้วิธีขายสินค้าที่หน้าร้านหรือที่ตลาดนัดให้แก่ ผู้ค้าส่ง/ผู้ค้าปลีก/นายหน้าชาวลาว ที่ข้ามแดนเข้ามาซื้อสินค้า

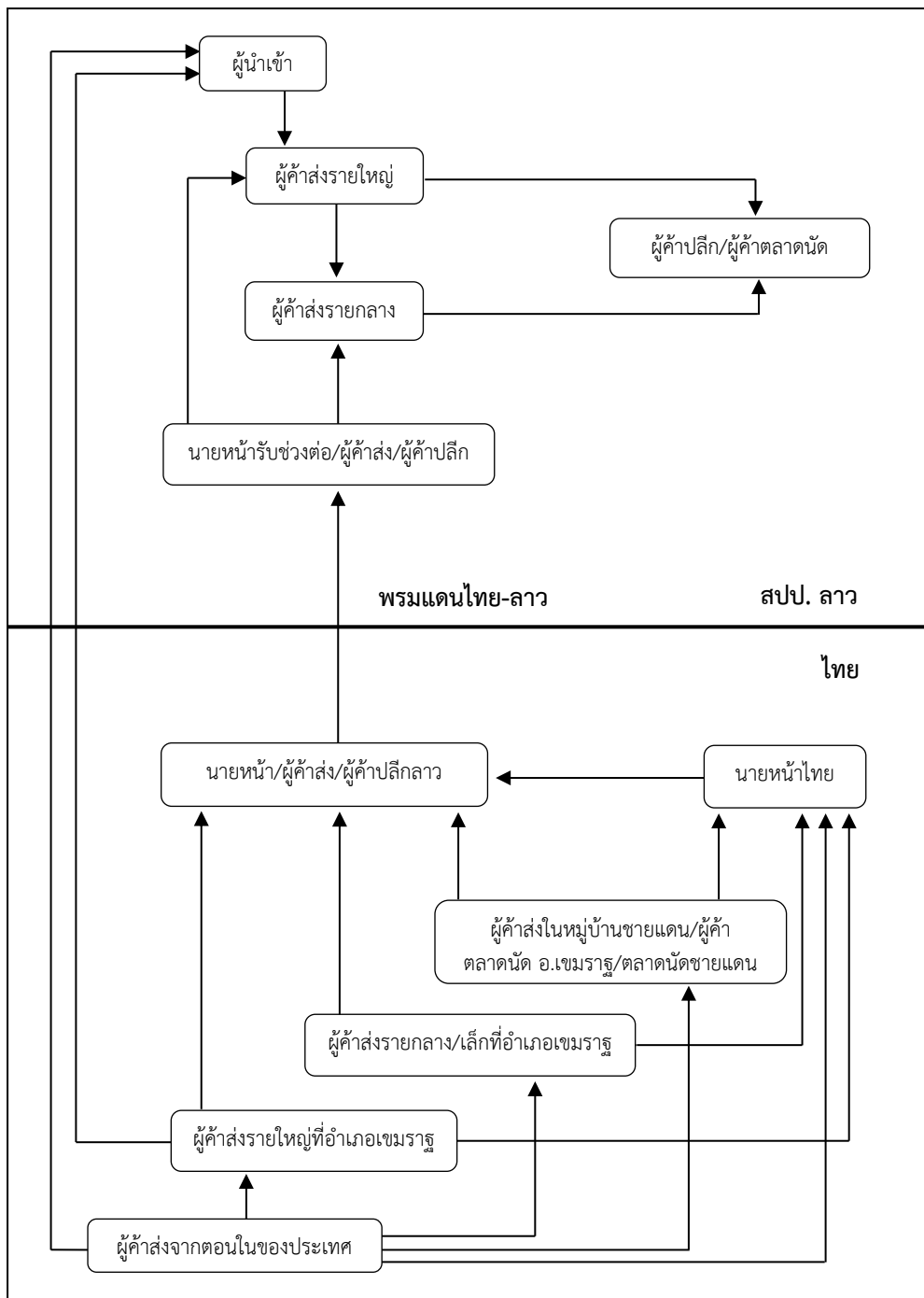
(4) นายหน้าจัดหาและส่งออกสินค้า นายหน้าจัดหาและส่งออกสินค้าเป็นบุคคลสำคัญที่ทำให้การส่งออกสินค้าเป็นไปได้อย่างราบรื่น อาชีพนี้เกิดขึ้นมาจากช่องว่างทางปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมาย กล่าวคือ ตามประกาศกรมศุลกากร เรื่อง “การปฏิบัติพิธีการศุลกากรเพื่อส่งออกของปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน” กำหนดให้ยื่นใบแจ้งรายละเอียดสินค้าขาออก (กศก.153) ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ค้าชายแดนรายย่อยในการส่งออกสินค้าที่มีมูลค่าไม่เกิน 50,000 บาท (ดูกรอบข้อความที่ 2) การทำ กศก.153 ถือว่าเป็นการดำเนินพิธีการศุลกากรแบบพิเศษ ที่รวดเร็ว ทำได้ทั้งด้านศุลกากร ยื่นเอกสารหลักฐาน แล้วรอรับเอกสารได้เลย การแจ้งเอกสาร กศก.153 เปิดโอกาสให้ผู้ค้าลาวยื่นขอได้ด้วยตัวเอง แต่ต้องมีหลักฐานคือบัตรประชาชน เลขที่หนังสือเดินทาง และเลขประจำตัวผู้เสียภาษี แต่ในความเป็นจริงผู้ค้าลาวส่วนใหญ่ไม่มีเอกสารหลักฐานเหล่านี้ และยังติดขัดเรื่องภาษา เหตุนี้จึงทำให้เกิดนายหน้าคนไทยขึ้น ทำหน้าที่ในการขอเอกสาร กศก.153 ในฐานะเป็นผู้ส่งออกสินค้า

ในทางปฏิบัติ นายหน้าจัดหาและส่งออกสินค้าดำเนินการเป็นอาชีพ นายหน้ามีอยู่หลายคนในพื้นที่ชายแดน ดังกรณีของสมบุญ ซึ่งเป็นคนบ้านในหมู่บ้านริมโขงแห่งหนึ่ง โดยปกติสมบุญรับคำสั่งซื้อสินค้าจากผู้ค้าลาวทางโทรศัพท์ จากนั้นเข้าไปจัดหาสินค้าจากแหล่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นร้านค้าส่งในอำเภอ ร้านค้าในหมู่บ้านชายแดน และตลาดนัด เมื่อได้สินค้าครบถ้วนจะนำสินค้าไปแจ้งเอกสาร กศก.153 หากสินค้ามีมูลค่ามากกว่า 50,000 บาท จะใช้วิธีแบ่งสินค้าออกเป็นหลายชุด แต่ละชุดไม่เกิน 50,000 บาท ซึ่งเป็นวิธีการเลี่ยงกฎหมาย เมื่อได้เอกสารจากด้านศุลกากรแล้ว นำสินค้าไปยังจุดผ่านแดน นำเอกสารให้เจ้าหน้าที่ตรวจปล่อยสินค้า พร้อมกับส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ค้าส่ง/ผู้ค้าปลีก/นายหน้าค้าลาวที่ข้ามแดนมารับที่ฝั่งไทย และผู้ค้าลาวนำสินค้าลงเรือยนต์ลำเลียงกลับไป ผู้ค้าลาว

จำนวนหนึ่งนิยมใช้บริการนายหน้าจัดหาและส่งออกสินค้าไทย อย่างไรก็ตาม ผู้ค้าลาวจำนวนหนึ่งไม่ใช้บริการ แต่ข้ามมาซื้อสินค้าเอง ไม่ทำเอกสาร กศก.153 และใช้กลยุทธ์การค้าแบบนำสินค้าข้ามแดนกลับไป (สมบุรณ์ (นามสมมุติ), การสื่อสารส่วนบุคคล, 27 มิถุนายน 2560)

กล่าวโดยสรุป หากพิจารณาเครือข่ายการค้าข้ามพรมแดน โดยเริ่มจากด้านอุปทานสินค้าในฝั่งประเทศไทย (ดูแผนภาพที่ 2) จะกล่าวได้ว่า การค้ามีจุดเริ่มต้นจากผู้ค้าส่งตอนในของประเทศไทย ผู้ค้ากลุ่มนี้อาจส่งออกสินค้าผ่านพิธีการศุลกากรไปยังผู้นำเข้าลาวโดยตรง หรือขายส่งสินค้าให้แก่ผู้ค้าในพื้นที่ชายแดน จากนั้นผู้ค้าชายแดนทำหน้าที่คนกลางส่งออกสินค้าต่อไป สำหรับผู้ค้าที่ชายแดนมีทั้งรายใหญ่และรายย่อย กรณีผู้ค้าส่งรายใหญ่ มีวิธีการส่งออกสินค้าหลายวิธี วิธีหนึ่งคือการจดทะเบียนเป็นผู้ส่งออก และส่งสินค้าออก ผ่านพิธีการศุลกากรไปยังผู้นำเข้าลาวโดยตรง หรือใช้วิธีขายสินค้าหน้าร้านให้แก่ผู้ค้าลาว (ซึ่งมีทั้งผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก นายหน้า) ที่ข้ามแดนมาซื้อสินค้า อีกวิธีหนึ่งคือผู้ค้ารายใหญ่ ขายสินค้าให้แก่ผู้ค้าส่งรายย่อยชาวไทย (ซึ่งมีทั้งผู้ค้าในอำเภอเขมราฐ หมู่บ้านชายแดน ตลาดนัดที่อำเภอ ตลาดนัดชายแดน) จากนั้นผู้ค้าส่งรายย่อยไทย ทำหน้าที่ขายสินค้าให้แก่ผู้ค้าลาวอีกต่อหนึ่ง สำหรับผู้ค้าลาวที่ไม่ต้องการเป็นผู้จัดหาสินค้าเองโดยตรง อาจใช้บริการของนายหน้าชาวไทย เมื่อผู้ค้าลาวได้นำสินค้าข้ามแดนไปยังฝั่ง สปป.ลาวแล้ว พวกเขาจะกระจายสินค้าต่อไปยังเครือข่ายการค้า ผู้ค้าบางคนส่งสินค้าไปยังผู้ค้ารายใหญ่ที่เมืองตอนใน หรือส่งสินค้าไปยังร้านค้าส่งหมู่บ้านต่างๆ เมื่อสินค้าไปถึงร้านค้าส่งรายใหญ่ รายกลาง และรายเล็กแล้ว สินค้าก็จะถูกกระจายต่อไปจนกระทั่งถึงมือผู้บริโภคเป็นลำดับ

แผนภาพที่ 2 เครือข่ายอุปทานสินค้าอุปโภคบริโภคข้ามพรมแดนไทย-ลาว



4. สินเชื่อและการนำสินค้าข้ามแดน

การค้าข้ามพรมแดนเป็นปฏิบัติการที่เกิดขึ้นระหว่างสองดินแดนที่มีความแตกต่างกัน ทั้งทางกายภาพและทางเศรษฐกิจและสังคม การค้าข้ามพรมแดนจึงมีอุปสรรค ซึ่งจะต้องมีวิธีการแก้ไขอุปสรรคเพื่อให้การค้าดำเนินไปได้ เราพบว่ามี “ระบบ” การดำเนินการสองประการภายในเครือข่ายการค้า ที่ช่วยให้การค้าข้ามพรมแดนเป็นไปได้อย่างราบรื่น นั่นคือการให้สินเชื่อ และการนำสินค้าข้ามแดนโดยวิธีเลี่ยงกฎหมาย

ในประเด็นการให้สินเชื่อนั้น เหตุผลมีอยู่ว่า เนื่องจากผู้ค้าข้ามพรมแดนส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารายย่อย ที่มีเงินทุนจำกัด ไม่สามารถซื้อสินค้าด้วยเงินสดครั้งละมากๆ ประกอบกับค่าเงินกีบของลาว มีมูลค่าน้อยกว่าค่าเงินบาทของไทย อีกทั้งค่าเงินกีบยังขาดเสถียรภาพ ค่าเงินผันผวนขึ้นลงเป็นรายวัน ทำให้ผู้ค้าไทย-ลาว ไม่ต้องการเงินกีบ แต่ต้องการใช้เงินบาทของไทย ในขณะที่ผู้ค้าต้องการใช้เงินบาท แต่รัฐบาล สปป.ลาว มีมาตรการควบคุมปริมาณเงินในประเทศ โดยจำกัดปริมาณการแลกเงินจากเงินกีบเป็นเงินบาทไทย การจำกัดปริมาณเงิน ได้ส่งผลกระทบต่อผู้ค้ามากขึ้นไปอีก เพราะทำให้การแลกเงินลาวเป็นเงินไทยแต่ละครั้งต้องเสียค่าใช้จ่ายมากกว่าที่ควรจะเป็น ดังนั้น ทางออกจากปัญหาผู้ค้าลาวมีเงินทุนน้อย เงินกีบขาดเสถียรภาพ และการขาดแคลนเงินบาท คือการใช้ระบบสินเชื่อ โดยที่ฝ่ายผู้ค้าไทย เป็นฝ่ายให้สินเชื่อเครดิต (เรียกว่า “ให้เค”) แก่ผู้ค้าลาว กล่าวคือในการซื้อสินค้าแต่ละครั้ง ผู้ค้าไทยยอมให้ผู้ค้าลาวรับสินค้าไปก่อน แล้วนำเงินมาชำระค่าสินค้าเป็นเงินบาทในภายหลัง โดยปรกติการชำระเงินจะเกิดขึ้นเมื่อผู้ค้าลาวต้องการซื้อสินค้าครั้งต่อไป หรือที่เรียกว่า “เคลียร์เงินเก่า แล้วรับสินค้างวดใหม่” วิธีการให้เคเช่นนี้ทำให้ผู้ค้าไทยมีความเสี่ยงสูงว่าจะถูกโกง ผู้ค้าไทยให้คำตอบต่อเรื่องนี้ในทำนองเดียวกันว่า ถ้าไม่ทำเช่นนี้ก็ไม่สามารถค้าขายแดนกับผู้ค้าลาวได้ ที่ผ่านมาผู้ค้าไทยหลายคนถูกโกงจนเป็นที่กล่าวกันว่า “ถูกโกงเป็นเรื่องธรรมดาของการค้าขายแดน” สำหรับสิ่งที่จะช่วยบรรเทาความเสี่ยงจากการถูกโกงก็คือ ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าที่เกิดขึ้นมานานจนเกิดความไว้วางใจกัน ด้วยเหตุนี้เราจึงพบว่า ผู้ค้าขายแดนส่วนใหญ่มักเป็นคนในท้องถิ่นที่ทำการค้าขายมานาน บางกรณีค้าขายมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ และคู่ค้าทางฝั่งลาวก็เป็นคู่ค้าเดิมที่เคยค้าขายกันมานาน และด้วยเหตุผลเดียวกัน ทำให้ไม่ค่อยมีผู้ค้าต่างถิ่น หรือผู้ค้าหน้าใหม่เข้ามามีบทบาทในการค้าขายแดน นอกเสียจากว่าผู้ค้าหน้าใหม่เหล่านั้น ต้องมาค้าขายระยะหนึ่งจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายการค้าที่รู้จักคุ้นเคยกันดีเสียก่อน

ในด้านการนำสินค้าผ่านแดนนั้น ดังที่เราทราบมาแล้วว่า การค้าข้ามพรมแดนต้องการลดต้นทุนที่เกิดจากกฎระเบียบของทางราชการ การนำเข้าส่งออกสินค้าจึงใช้วิธีการ

นอกระบบ ซึ่งเป็นการใช้ช่องว่างทางกฎหมาย หรือเลี่ยงกฎหมาย การดำเนินการดังกล่าว ต้องอาศัยความร่วมมือกันหลายฝ่ายในหมู่บ้าน รวมถึงเจ้าหน้าที่ ความร่วมมือจะเกิดขึ้นได้ โดยอาศัยความไว้วางใจกัน และการมีความสัมพันธ์พิเศษ เพื่ออำนวยความสะดวกให้การขนส่งสินค้า ข้ามแดน ซึ่งไม่เป็นไปตามกฎหมายเกิดขึ้นได้

กรณีตัวอย่างของผู้ค้าขายแดนสองรายดังต่อไปนี้ จะช่วยสะท้อนให้เราเข้าใจระบบ การให้สินเชื่อกและการนำสินค้าผ่านแดนได้ดีขึ้น ดังกรณีของแม่บุญ (นามสมมติ) ผู้เป็นเจ้าของร้านค้าขายส่งและปลีกสินค้าอุปโภคบริโภคในหมู่บ้านชายแดนแห่งหนึ่ง แม่บุญอายุ 50 ปีเศษ เกิดและเติบโตในหมู่บ้านแห่งนี้ เธอสืบทอดกิจการค้าขายแดนมาจากแม่ของเธอ จากกิจการที่แม่ทำมาก่อน และลูกค้าจำนวนมากที่ติดต่อกันมานานจากรุ่นแม่ ทำให้ กิจการในรุ่นของเธอขยายตัวขึ้นเป็นลำดับ กลายเป็นร้านค้าส่งในหมู่บ้านชายแดนไทย ที่รู้จักข้ามโขง ไม่เฉพาะในหมู่บ้านชายแดน แต่ยังเข้าไปถึงเมืองตอนในของ สปป.ลาว

หมู่บ้านริมโขงแห่งนี้มีความพิเศษคือ เป็นหมู่บ้านที่มีตลาดนัดชายแดน หรือ ที่ชาวบ้านเรียกว่า “ตลาดนัดริมโขง” ซึ่งเปิดค้าขายมานาน ตลาดแห่งนี้เปิดค้าขายสัปดาห์ ละครั้ง และเป็นตลาดนัดที่คึกคักที่สุดในย่านนี้ นอกจากนี้ ที่หมู่บ้านนี้ยังมี “ด่านประเพณี” ซึ่งเป็นจุดผ่านแดนอย่างไม่เป็นทางการที่ทางการอนุโลมให้เป็นช่องทางสัญจรระหว่าง ประชาชนในหมู่บ้านริมแม่น้ำโขง เพื่อการทำกิจธุระที่จำเป็น เช่น การจับจ่ายซื้อสินค้า จำเป็นในชีวิตประจำวัน การรักษาพยาบาล หรือการเยี่ยมเยียนญาติมิตร ด้วยเหตุที่หมู่บ้าน มีความพิเศษเช่นนี้ ทำให้ร้านค้าของแม่บุญกลายเป็นศูนย์รวมของการค้าข้ามพรมแดน ด้าน หนึ่งร้านแม่บุญ เป็นผู้รวบรวมสินค้าจากตอนในของอำเภอหรือจังหวัด โดยแม่บุญ มักส่งซื้อสินค้าจากร้านค้ารายใหญ่ที่อำเภอเขมราฐ จากในจังหวัดอุบลราชธานี หรือจาก ผู้ค้าตลาดนัดซึ่งมาขายของที่หมู่บ้านนี้ กรณีร้านค้ารายใหญ่ในอำเภอเขมราฐ ด้วยเหตุที่ ค้าขายกันมานานตั้งแต่รุ่นแม่ การซื้อสินค้ามักเป็นไปในระบบสินเชื่อกเร็ดิต โดยแม่บุญ รับสินค้ามาก่อน และชำระเงินเมื่อส่งซื้อสินค้าครั้งต่อไป ร้านค้ามีบริการรถบรรทุกส่งสินค้า มาให้ถึงที่ และการส่งซื้อสินค้าไม่จำเป็นต้องเดินทางไปถึงเขมราฐ แต่สามารถโทรศัพท์ สั่งสินค้าได้โดยสะดวก

อีกด้านหนึ่ง ร้านแม่บุญเป็นผู้กระจายสินค้าให้แก่ผู้ค้าฝั่งลาว ผู้ค้าฝั่งลาวซึ่งส่วน ใหญ่เป็นลูกค้าประจำของแม่บุญ จะข้ามพรมแดนมาซื้อของจากแม่บุญเป็นกิจวัตร สำหรับ วันที่มีตลาดนัด ผู้ค้าจากฝั่งลาวจะเข้ามามากกว่าวันปกติ เพราะจะได้เลือกซื้อสินค้าใน ตลาดนัดด้วย สำหรับผู้ค้าฝั่งลาวที่เป็นขาประจำ นอกจากมาเลือกดูสินค้าที่ร้านแม่บุญ โดยตรงแล้ว อาจโทรศัพท์แจ้งความต้องการก่อน แล้วจึงข้ามแดนมารับสินค้าในวันหลัง บางกรณีแม่บุญรับหน้าที่เป็นคนกลางส่งซื้อสินค้าจากร้านค้าตอนในของอำเภอและจังหวัด

ให้ด้วย บรรดาลูกค้าขาประจำที่ “ค้าขายกันมานาน” ของแม่บุญมีทั้งบรรดาแม่ค้าในหมู่บ้านชายแดน หรือไกลไปถึงเมืองคงเซโดน ดังที่เราพบว่าผู้ค้าที่เมืองคงเซโดนหลายคนเป็นลูกค้าของแม่บุญ มีโทรศัพท์มาสั่งซื้อสินค้าเป็นประจำ สำหรับด้านการชำระเงินค่าสินค้านั้น เกือบทั้งหมดเป็นไปในระบบสินเชื่อเครดิต โดยแม่บุญให้ “เค” แก่ผู้ค้าลาวให้นำสินค้าไปก่อนแล้วจ่ายเงินทีหลัง

แม่บุญเล่าถึงการค้าของเธอว่า การค้าขายกับการรู้จักคุ้นเคยกันเป็นสิ่งที่ต้องไปด้วยกัน ร้านค้าของเธอนอกจากเป็นที่ขายของ ยังเป็นที่พบปะพูดคุยกับลูกค้า บางวันเราพบเธอนั่งล้อมวงคุยสัพเพเหระกับแม่ค้าลาว บางวันนั่งรับประทานอาหารร่วมกัน เธอเล่าว่า “เหมือนญาติกัน” “บางทีไปมาหาสู่ เขามีงานบุญที่ลาว เราก็ก็นั่งไปเที่ยว ไปกิน ไปนอนที่ฝั่งโน้นบ่อยๆ” เธออธิบายเพิ่มเติมว่า การรู้จักกันเป็นเรื่องสำคัญ เพราะช่วยให้สามารถประเมินความไว้วางใจกันในการค้าขาย การไปถึงบ้านของลูกค้าในฝั่งลาว นอกจากเป็นการกระชับความสัมพันธ์ ยังเป็นการทำให้ “รู้จักหัวนอนปลายเท้า” ของลูกค้า สร้างความมั่นใจ ว่าลูกค้าเป็นใคร บ้านอยู่ที่ไหน มีฐานะอย่างไร หากมีปัญหาเรื่องการชำระเงิน จะได้ติดตามได้ ส่วนเรื่องการผิมนัดชำระเงิน หรือถูกโกง เธอกล่าวว่า “มีบ้าง คนค้าขายชายแดนต้องเจอทุกคน แต่กับเรา ก็มันน้อย เพราะส่วนใหญ่ค้าขายกันมานาน” (บุญ (นามสมมติ), การสื่อสารส่วนบุคคล, 13 กรกฎาคม 2561)

ผู้ค้าข้ามพรมแดนอีกคนหนึ่ง อยู่ที่หมู่บ้านชายแดนทางฝั่งลาว เป็นหญิงวัยกลางคน ชื่อว่านางสม (นามสมมติ) บทบาทของเธอเข้าข่ายการเป็น “นายหน้าในหมู่บ้านชายแดน” ดังที่เราได้กล่าวไปในหัวข้อที่แล้ว การประกอบอาชีพนายหน้าของเธอ มีกิจวัตรประจำวัน คือ การรับคำสั่งสินค้าจากลูกค้า ซึ่งเป็นผู้ค้าส่งขนาดกลางในหมู่บ้านชายแดน หรืออยู่ลึกจากชายแดนไปไม่มากนัก ลูกค้าทั้งหมดเป็นลูกค้าประจำซึ่งค้าขายกันในระบบเครดิต เมื่อได้รับคำสั่งสินค้าในแต่ละวันแล้ว สมจะโทรศัพท์ข้ามโขงมาสั่งสินค้าจากผู้ค้าส่งชายแดนไทย จากนั้นในเช้าตรู่ของวันรุ่งขึ้น เธอจะข้ามโขงเข้ามาทางด่านประเพณีของไทย นำสินค้าข้ามแดนกลับไปเข้าทางด่านประเพณีฝั่งลาว เมื่อถึงฝั่งลาวเธอจะนำสินค้าขึ้นรถปิกอัพ 4 ล้อของเธอเอง ซึ่งโดยปกติสามีของเธอเป็นคนขับ จากนั้นเธอและสามี (และบางครั้งมีลูกชายหรือญาติติดรถไปด้วย) จะตระเวนส่งของให้แก่ลูกค้าให้เสร็จสิ้นภายในบ่ายวันนั้น เธอไม่นิยมเก็บสินค้าค้างคืนไว้ที่บ้าน เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่เป็นอาหารสดซึ่งอาจเน่าเสีย เช่น เนื้อไก่ หมู ไข่ ผัก ผลไม้ นอกจากนั้น อาจมีของบริโภคอื่นๆ เช่น นมสดบรรจุกล่อง น้ำอัดลม

สมเป็นลูกค้าขาประจำของแม่บุญ ด้วยเหตุที่หมู่บ้านของเธอที่อยู่อีกฝากของแม่น้ำโขง อยู่ห่างไกลจากหมู่บ้านของแม่บุญ การข้ามมารับสินค้าที่ร้านแม่บุญเป็นกิจวัตร

ทำให้เธอสนิทสนมกับแม่บุญเหมือนญาติ การสนิทกับแม่บุญไม่เพียงทำให้เธอได้เครดิตรับสินค้าจากแม่บุญ แต่แม่บุญยังช่วยส่งสินค้าจากร้านค้าตอนในของประเทศไทย นอกจากนั้น การสนิทกับแม่บุญ “ผู้กว้างขวาง” ที่เป็นที่รู้จักทั้งของผู้ค้าและเจ้าหน้าที่รัฐ ยังช่วยอำนวยความสะดวกในการเดินทางและขนส่งสินค้า เมื่อเธอต้องการเข้าไปซื้อสินค้าด้วยตัวเองถึงตัวอำเภอเขมราฐ (ซึ่งเป็นการเข้าเมืองผิดกฎหมาย) และที่สำคัญทำให้การส่งสินค้าออกผ่านด่านประเพณีของไทย (เป็นการส่งออกเพื่อการค้าซึ่งจัดว่าผิดกฎหมายอีกเช่นกัน) เป็นไปได้อย่างราบรื่น

เมื่อสมนาสินค้าออกจากด่านประเพณีไทย เธอจะไม่นำสินค้าขึ้นที่ท่าเรือหมู่บ้านของตัวเอง เนื่องจากหมู่บ้านของเธอเป็นที่ตั้งด่านศุลกากร หรือที่เรียกว่า “ด่านภาษี” ซึ่งเป็นด่านทางการ (“ด่านใหญ่”) ประจำอยู่ สมจึงนำสินค้าไปขึ้นที่หมู่บ้านอีกแห่งหนึ่ง ซึ่งเป็นด่านประเพณี (“ด่านน้อย”) ที่ด่านน้อยจะ จ่าย “เคลียร์” กับเจ้าหน้าที่เป็นเงินน้อยกว่า เธอให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า การนำเข้าสินค้าของคนลาว ปกติถ้าเป็นการซื้อสินค้าไปกินไปใช้เอง ทางกรมอนุญาตให้ทำได้ โดยไม่ต้องจ่ายค่าธรรมเนียม แต่ถ้านำเข้าเพื่อขายต่อเอากำไร ต้องแจ้งแก่เจ้าหน้าที่และเสียค่าธรรมเนียมตามกฎหมาย เธอกล่าวว่า โดยปกติถ้านำเข้าที่ “ด่านใหญ่” ต้องเสียค่าธรรมเนียมสูง ผู้ค้าจึงเสี่ยงการนำเข้าสินค้าที่จุดนั้น แต่ไปนำเข้าที่ “ด่านน้อย” ที่เสียค่าธรรมเนียมต่ำกว่า ปกติเธอเสียค่าธรรมเนียมนำเข้าที่ด่านน้อย พร้อมกับเสียเป็น “รายเดือน” ให้กับ “ด่านใหญ่” ด้วย การเสียค่าธรรมเนียมเป็นไปแบบไม่เป็นทางการ คืออัตราไม่แน่นอน และไม่มีใบเสร็จ จึงไม่แน่ใจว่าค่าธรรมเนียมนั้นเสียให้แก่ทางการหรือแก่เจ้าหน้าที่ นอกจากนั้น ในการขนส่งสินค้า เมื่อผ่านจุดตรวจของเจ้าหน้าที่แต่ละแห่ง อาจจะต้องเสียค่าธรรมเนียมอย่างไม่เป็นทางการให้แก่เจ้าหน้าที่ตามเส้นทางที่ผ่านไปด้วย

การค้าข้ามพรมแดนทำให้สมมีฐานะเป็นผู้มีอันจะกินของหมู่บ้าน เราพบว่าบ้านของสมมีความโอ้อ่าเป็นพิเศษเมื่อเปรียบเทียบกับบ้านของชาวบ้านทั่วไปในหมู่บ้านของเธอ เธอกล่าวว่าในหมู่บ้านของเธอมีผู้ประกอบการอาชีพนายหน้าเช่นเดียวกับเธอจำนวน 4-5 คน ทั้งหมดเป็นเครือญาติกับเธอ และเธอกล่าวว่านายหน้าเป็นอาชีพที่ใฝ่ฝันของคนในหมู่บ้านชายแดน เพราะเป็นอาชีพที่รายได้ดีกว่าอาชีพอื่น แต่การเป็นนายหน้าการค้าชายแดนเชื่อว่า เป็นกันได้ง่าย หากแต่ต้องเป็นคนที่ประกอบอาชีพนี้มานาน รู้จักมักคุ้นกับเจ้าหน้าที่ในพื้นที่ ดี จนรู้ว่าต้องจ่ายเงินค่านำเข้าสินค้าในอัตราเท่าไร และจ่ายอย่างไร ส่วนสาเหตุที่ทำให้เธอประกอบอาชีพนี้ได้ เพราะเธอเป็นคนที่หมู่บ้านนี้โดยกำเนิด และที่สำคัญคือ สามียของเธอเคยเป็นเจ้าหน้าที่ภาษีมาก่อน ก่อนลาจากราชการมาช่วยเธอทำการค้า การเป็นเจ้าหน้าที่มาก่อนจึงรู้จักคุ้นเคยกับเจ้าหน้าที่ด้วยกันดี ซึ่งเป็นเงื่อนไขสำคัญของการนำสินค้าเข้า

โดยวิธี “พิเศษ” สำหรับผู้ค้าหน้าใหม่ ที่เข้าสู่ธุรกิจนำเข้าสินค้าโดยยังไม่รู้จักคุ้นเคยกับเครือข่ายการค้าดั้งเดิม อาจจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมสูง และจ่ายแก่เจ้าหน้าที่หลายทอด จนต้นทุนการค้าสูงเกินกว่าจะประกอบอาชีพนี้ต่อไปได้ (สม (นามสมมุติ), การสื่อสารส่วนบุคคล, 4 มกราคม 2561)

5. สรุปและอภิปราย

บทความได้แสดงให้เห็นเครือข่ายการค้าข้ามพรมแดนของผู้ค้าในพื้นที่ชายแดนไทย-ลาว โดยนำข้อเสนอของ จักรกริช สังขมณี (2561) ที่ว่า การค้าชายแดนมีลักษณะแตกต่างจากการค้าในพื้นที่อื่น เนื่องจากชายแดนเป็นที่บรรจบกันของความแตกต่างทางเศรษฐกิจ การเมือง และสังคม-วัฒนธรรม ความแตกต่างเป็นทั้งตัวกระตุ้นและเป็นเงื่อนไขกำหนดวิถีการค้า เราได้เห็นเงื่อนไขทางภูมิศาสตร์ และเศรษฐกิจการเมือง ที่ทำให้เกิดช่องทางข้ามแดนในการส่งออกสินค้า การเกิดขึ้นของเครือข่ายการค้า ซึ่งประกอบด้วยผู้ค้าหลายกลุ่มที่อยู่ทั้งสองฝากของพรมแดน การที่ผู้ค้าลาวส่วนใหญ่นำเข้าสินค้าด้วยวิธีการนอกระบบ อันเนื่องมาจากอุปสรรคจากกฎระเบียบของรัฐ รวมทั้งบทบาทของเครือข่ายที่เกิดขึ้นจากความสัมพันธ์ทางการค้าบนพื้นฐานความไว้นื้อเชื่อใจ ทั้งหมดนี้ทำให้กล่าวได้ว่า การค้าข้ามพรมแดน มีลักษณะเฉพาะแตกต่างจากการค้าในพื้นที่อื่น การค้าเกิดขึ้นโดยอาศัย “เครือข่าย” บนพื้นฐานความสัมพันธ์ทางสังคมวัฒนธรรม ในการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์และพึ่งพาอาศัยกัน จนกลายเป็นความไว้นื้อเชื่อใจกัน หรือนัยหนึ่งคือ “ทุนทางสังคม” (Social Capital) ขณะเดียวกันเครือข่ายเป็น “พื้นที่ทางสังคม” ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ข้อมูลข่าวสาร นวัตกรรม การเข้าถึงโอกาสใหม่ๆ ทางธุรกิจ และเป็น “กลไก” เล็ดลอดทะลุทะลวงกฎระเบียบของรัฐที่ไม่เอื้ออำนวยต่อวิถีการค้าของประชาชนชายแดน (Niger-Thomas, 2001; Ntseane, 2004)

การฉายภาพความเข้าใจดังกล่าว นำเราไปสู่ความเข้าใจเรื่องการค้าชายแดนดีขึ้น ในกรณีนี้จะเห็นว่า การค้าข้ามพรมแดนเป็นการค้าชายแดนอีกระบบหนึ่งที่ซ่อนอยู่ในการค้าชายแดนอย่างเป็นทางการของรัฐ การค้าข้ามพรมแดนซึ่งมีผู้ค้ารายย่อยเป็นตัวแสดงสำคัญ แยกไม่ออกจากการค้าชายแดน และการค้าข้ามพรมแดนนี้เองที่หนุนเนื่องให้การค้าชายแดนขยายตัวและดำเนินไปได้อย่างราบรื่น ในอีกแง่หนึ่งการมองเห็นเครือข่ายการค้าข้ามพรมแดน นำไปสู่ข้อโต้แย้งเชิงการพัฒนา หากมองการค้าข้ามพรมแดนจากกรอบกฎหมายของรัฐ กิจกรรมนี้ย่อมผิดกฎหมาย แต่เมื่อพิจารณาจากมุมมองของผู้ค้าขาย จะเห็นว่ากฎระเบียบที่รัฐกำหนดขึ้น (โดยเฉพาะกฎระเบียบการค้าและศุลกากรของ

สปป.ลาว) ต่างหากที่ไม่สอดคล้องกับวิธีการค้าของผู้ค้ารายย่อย กล่าวได้ว่ากฎระเบียบที่อ้างว่ามุ่งส่งเสริมการค้า กลับกลายเป็นเครื่องมือกีดกันผู้ค้ารายย่อย แต่ส่งเสริมผู้ค้ารายใหญ่ในภาวะเช่นนี้จึงเป็นธรรมดาอยู่เองที่ผู้ค้ารายย่อย จะเลือกใช้วิธีการค้าที่ทำให้อยู่รอดได้สถานการณ์นี้จึงอาจมองว่าการกระทำของผู้ค้ารายย่อยเป็นการต่อรอง (Negotiation) ต่อกฎระเบียบของรัฐ และสะท้อนให้เห็นว่าผู้คนตัวเล็กตัวน้อยในเครือข่ายการค้าข้ามพรมแดน ไม่ใช่ผู้ถูกกระทำที่ไร้ศักยภาพและขาดอำนาจต่อรองกับรัฐและทุน แต่ปฏิบัติการต่างๆ ของพวกเขา เช่น “สินเชื่อเครดิต” การ “เคลียร์” และการใช้ช่องทางด่านประเพณี หรือ “ด่านน้อย” ล้วนสะท้อนการปรับตัวต่อรองและดิ้นรนต่อสู้ ภายใต้สภาวะที่กดทับพวกเขาอยู่

ข้อค้นพบดังกล่าว นำเราไปสู่ข้อเสนอเชิงทฤษฎี ดังที่ Thomas Nail นักทฤษฎีชายแดน (Nail, 2016 อ้างถึงใน จักรกริช สังขมณี 2561, น. 21-26) เสนอว่า การเชื่อมต่อทางเศรษฐกิจการเมืองระหว่างประเทศอย่างเข้มข้นในปัจจุบัน ไม่ได้นำไปสู่ภาวะไร้พรมแดน หรือพรมแดนหมดความสำคัญลงไป ในทางกลับกัน ทำให้เกิดการก่อรูปที่หลากหลายของพรมแดนประเภทต่างๆ ไม่เพียงแต่พรมแดนทางการเมือง แต่รวมไปถึงพรมแดนทางเศรษฐกิจ สังคม อุดมการณ์ พรมแดนเหล่านั้นไม่หยุดนิ่ง หากแต่เกิดขึ้นปรับเปลี่ยน เหลื่อมซ้อน หรือเลื่อนหายไป ในบทความนี้ การค้าข้ามพรมแดน แสดงให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจอีกชุดหนึ่งที่คร่อมข้ามพรมแดนของรัฐ ในขณะที่รัฐพยายามกำหนดกฎระเบียบและควบคุมพรมแดนมากขึ้น แต่การค้าข้ามพรมแดนยังมีความสำคัญมากขึ้น ขณะที่รัฐกำหนดบรรทัดฐานการค้าให้เป็นแบบแผนเดียว กลับยิ่งกระตุ้นให้เกิดการเคลื่อนย้ายของผู้คน สินค้า และเงินตรา ในรูปแบบอื่นๆ นอกเหนือการควบคุมของรัฐ การค้าข้ามพรมแดน จึงเป็นหนึ่งในปรากฏการณ์ที่ทำให้เห็นว่า ชายแดนควรได้รับการพิจารณาในพื้นที่ฐานของปฏิสัมพันธ์ทางสังคมที่ความหลากหลาย เลื่อนไหล และมีพลวัต การขีดเส้นพรมแดน นั่นคือกระบวนการแบ่งเขาแบ่งเรา แต่การแบ่งแยกดังกล่าวไม่เคยทำได้เบ็ดเสร็จและเสร็จสมบูรณ์ แต่กลับกระตุ้นให้เกิดการเคลื่อนไหวของผู้คน วัตถุ และความคิดต่างๆ และการสร้างพรมแดนแบบใหม่ๆ ขึ้นอย่างไม่หยุดนิ่ง

ข้อค้นพบที่กล่าวมาน่าจะเป็นประโยชน์ต่อการปรับท่าทีของรัฐในการควบคุมชายแดนและการค้าชายแดน การมองเห็น เข้าใจ และยอมรับการค้าข้ามพรมแดน ไม่เพียงลดความขัดแย้งตึงเครียด แต่การเปิดให้ผู้ค้าข้ามพรมแดนมีส่วนร่วมได้โดยถูกกฎระเบียบ จะทำให้ศักยภาพของพวกเขาช่วยพัฒนาการค้าชายแดนโดยรวมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงนี้จะเป็นประโยชน์ทั้งต่อท้องถิ่นชายแดนและสังคมโดยรวม

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- กรมการค้าต่างประเทศ. (2554). *คู่มือการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน*. กรุงเทพฯ: กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์.
- กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2552). *คู่มือการส่งออก-นำเข้า ภายใต้ข้อตกลงการค้าเสรี*. สืบค้นเมื่อ 12 กุมภาพันธ์ 2561, จาก www.cks.ditp.go.th/.../109b6e48-2f50-4c6f-b35e-49eea9894661_INOUThandbook_fta.pdf
- กรมศุลกากร. (2559). *พิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าทางบก*. สืบค้นเมื่อ 11 กุมภาพันธ์ 2561, จาก <http://www.customs.go.th/cont>.
- จักรกริช สังขมณี. (2555). ขุมทางการค้า กับการสร้าง/สลายเส้นแบ่งพรมแดน: มานุษยวิทยาปริทัศน์. *สังคมศาสตร์*, 24(1-2), 17-61.
- _____. (2561). *ชายแดนศึกษากับ เขต-ชั้นรียทวิทยาของพื้นที่ใน/ระหว่าง*. กรุงเทพฯ: สยามปริทรรศน์.
- เนตรดาว เถาถวิล และพฤกษ์ เถาถวิล. (2561). *การค้าชายแดนนอกระบบ: เงื่อนไข กลไก และการจัดการของหน่วยงานรัฐกรณีศึกษาชายแดนไทย-ลาว*. (รายงานการวิจัย). กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ยศ สันตสมบัติ. (2551). *อำนาจ พื้นที่ และอัตลักษณ์ชาติพันธุ์: การเมืองของรัฐชาติในสังคมไทย*. กรุงเทพฯ: ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร.
- สถานเอกอัครราชทูตไทย ณ เวียงจันทน์. (n.d.) *แขวงสาละวัน*. สืบค้นเมื่อ 18 มกราคม 2562, จาก <http://vientiane.thaiembassy.org/th/about/provinces.php?ID=273>
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน. (2554). *ดัชนีและคู่มือการลงทุนสาธารณะรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว*. กรุงเทพฯ: โครงการส่งเสริมการลงทุนไทยใน กัมพูชา สปป.ลาว พม่า เวียดนาม.
- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดอุบลราชธานี. (2558). *ข้อมูลผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออก*. สืบค้นเมื่อ 12 กุมภาพันธ์, จาก http://www.aecthaibiz.com/province/news_detail.html?pv=34&pi=333952

ภาษาอังกฤษ

- Arnold, D. (2010). *Administration, Border Zones and Spatial Practices in the Mekong Subregion*. (Ph.D. Dissertation), Faculty of the University of North Carolina at Chapel Hill, USA.
- Coplan, D. (2010). First Meets Third: Analyzing Inequality along the US-Mexico and South Africa-Lesotho borders. *Journal of Borderlands Studies*, 25, 53-64.
- Egbert, H. (2006). Cross-border Small-scale Trading in South-Eastern Europe: Do Embeddedness and Social Capital Explain Enough?. *International Journal of Urban and Regional Research*, 30, 346-361.
- Krainara, C. (2016). *Cross-border Trade and Commerce in Thailand: Policy Implications for Establishing Special Border Economic Zones*. (Ph.D. Dissertation). School of Environment, Resources and Development, Asian Institute of Technology.
- Kusakabe, K. (2004). Women's Work and Market Hierarchies along the Border of Lao PDR. *Gender, Place & Culture*, 11(4), 581-594.
- Little, P. (2005). Unofficial Trade When States Are Weak the Case of Cross-Border Commerce in the Horn of Africa. *UNU-WIDER*, 13, 1-23.
- Nail, T. (2016). *Theory of the Border*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Niger-Thomas, M. (2001). Women and the Arts of Smuggling. *African Studies Review*, 44(2), 43-70.
- Ntseane, P. (2004). Being a Female Entrepreneur in Botswana: Cultures, values, strategies for success. *Gender & Development*, 12(2), 37-43.
- SangKhamanee, J. (2008). From Wat Luang Port in Chiang Khong to the Night Smuggling in Luang Prabang: Negotiation of Transborder Trade Under the Changing Mekong Border Riverscape” in Thaweesit, S., Vail, P., & Sciortino, R. (Eds.). *Transborder Issues in the Greater Mekong Sub-region* (pp. 393-417). Ubon Ratchathani: Mekong Sub-region Social Research Centre.

- Titeca, K. (2012). Tycoons and Contraband: Informal Cross-border Trade in West Nile, North-western Uganda. *Journal of Eastern African Studies*, 6(1), 47-63.
- Toyota, M. (2000). Cross-Border Mobility and Social Networks: Akha Caravan Traders. In Evan, G., Hutton, C., & Eng, K.K. (Eds.). *Where China Meets Southeast Asia: Social and Cultural Change in the Border Regions*. (pp. 204-221). Singapore: Institution of Southeast Asian Studies.
- Walker, A. (1997). Women, Space and History: Long Distance Trading in Northwestern Laos. In Evans, G. *Laos: Culture and Society*. Chiang Mai: Silkworm Books.
- Womack, B. (1994). Sino-Vietnamese Border Trade: The Edge of Normalization. *Asian Survey*, 34(6), 495-512.