



รายงานการประชุม

ครั้งที่

10

สังคมศาสตร์วิชาการระดับชาติและนานาชาติ
“นวัตกรรมทางสังคมเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน
ในประชาคมอาเซียน”

วันที่ 15 มกราคม 2557

สำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย



PROCEEDINGS

The 10th National and International Symposium of Social Sciences
“Social Innovation for Sustainable Development in ASEAN Community”

15 January 2014

School of Social Sciences, Chiang Rai Rajabhat University, Thailand

2

กลยุทธ์การปรับตัวต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของ
ผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพรจีน ในเขตสัมพันธวงศ์ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
**Business Adaptation Strategies for Trade Liberalization in the ASEAN Economic
Community of Pharmacy and Chinese Herbs Operators
in Samphantawong District, Bangkok**

ศิริพร เผือกผ่อง¹, หทัยชนก เตสยานนท์²

บทคัดย่อ

การวิจัยเชิงคุณภาพครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาการเตรียมความพร้อม และ 2) ศึกษาการปรับตัวของผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพรจีนในเขตสัมพันธวงศ์ จังหวัดกรุงเทพมหานครที่มีต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน กลุ่มประชากรคือ ผู้ประกอบการจากร้านขายยาและสมุนไพรจีนในเขตสัมพันธวงศ์ จังหวัดกรุงเทพมหานครจำนวน 60 ราย กลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพรจีนในเขตสัมพันธวงศ์ จังหวัดกรุงเทพมหานคร จำนวน 6 ราย โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) และดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง (Non-structured interview form)

ผลการวิจัยพบว่า 1) ผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพรจีนในเขตสัมพันธวงศ์เพียงส่วนน้อยได้เตรียมความพร้อมสำหรับการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และ 2) ผู้ประกอบการยังคงดำเนินธุรกิจแบบเดิม จึงยังไม่มีมีการปรับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

คำสำคัญ : กลยุทธ์การปรับตัว, การเปิดการค้าเสรี, ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน, ผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพรจีน

Abstract

This qualitative research was aimed to study 1) readiness preparation and 2) business adaptation strategies for trade liberalization in the ASEAN Community of pharmacy and Chinese Herbs operators in Samphantawong District, Bangkok. The population was 60 pharmacy and Chinese Herbs operators in Samphantawong District, Bangkok and the samples were 6 pharmacy and Chinese Herbs operators selected by purposive sampling. The method of collecting data was the in-depth interview with a non-structured interview form.

¹ อาจารย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

² นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

It was found that all of the pharmacy and Chinese herbs operators in Samphantawong district, Bangkok have a perception of the trade liberalization in the ASEAN Community, but a few have prepared their business for it. However, all of them have never adapted business strategies to manage their own business for trade liberalization in the ASEAN Community.

Keywords : Business Adaptation Strategies, Trade Liberalization, ASEAN Economic Community, Pharmacy and Chinese Herbs Operato

บทนำ

ข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area – AFTA) เป็นข้อตกลงที่ทำขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2535 เป็นความตกลงว่าด้วยอัตราภาษีพิเศษที่เท่ากันสำหรับเขตการค้าอาเซียน ประกอบด้วย 10 ประเทศ ได้แก่ ไทย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย ลาว พม่า สิงคโปร์ บรูไน เวียดนาม และกัมพูชา เพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีฯ ให้เสร็จภายใน 15 ปี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับสินค้าอาเซียนในตลาดโลก โดยสมาชิกจะค่อยๆ ลดภาษีสินค้าทุกรายการให้เหลือ 0-5 % ภายในปี พ.ศ. 2553 จากนั้นก็จะยกเลิกเครื่องกีดขวางทางการค้าทั้งหลายที่ไม่ใช่ภาษีให้หมดไปด้วย เช่น การจำกัดโควตานำเข้า เป็นต้น ข้อตกลงนี้จะครอบคลุมสินค้าทุกชนิด ยกเว้นสินค้าที่มีผลกระทบต่อความมั่นคง ศิลธรรม ชีวิตและศิลปะ อย่างไรก็ตาม ประเทศสมาชิกต้องให้สิทธิประโยชน์ทางศุลกากรแก่กันแบบต่างตอบแทน หมายความว่า การที่ได้สิทธิประโยชน์จากการลดภาษีของประเทศอื่นสำหรับสินค้าชนิดใด ประเทศสมาชิกนั้นต้องประกาศลดภาษีสำหรับสินค้าชนิดเดียวกัน (ค.โนยา ตั้งอุทัยสุข, 2553)

การตื่นตัวของประเทศสมาชิก ทำให้ประเทศไทยต้องหันมากระตุ้นผู้ประกอบการในประเทศไทยมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นรายเล็กหรือรายใหญ่ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงและปรับตัวในครั้งนี้ จะส่งผลกระทบในหลายๆ ด้านรวมทั้งด้านเศรษฐกิจ และด้านธุรกิจ ด้วยเหตุนี้ ผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย หรือ SME ควรจะตระหนักถึงข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน อีกทั้งควรมีกกลยุทธ์ในการตั้งรับหรือเตรียมรุกเพื่อให้ได้ผลประโยชน์จากประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เช่น การใช้ประโยชน์จากการนำเข้าที่ไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า การศึกษาความนิยมของตลาดอาเซียน โดยใช้กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก เจาะตลาดผู้ซื้อ พัฒนาส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix : 4 P's) ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด สร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับผลิตภัณฑ์ สร้างแบรนด์ (Brand Building) ด้วยการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ และให้ความสำคัญกับการทำวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ในการสร้างนวัตกรรม (Innovation) รวมถึงศึกษาหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ด้านราคา (Price) จะต้องตั้งราคาตามเกรดหรือคุณภาพของแต่ละชนิดของสินค้า การจำหน่าย (Place) ส่วนใหญ่จะมองแต่เพียงช่องทางการจัดจำหน่ายว่าผ่านทางคนกลางแบบใด แต่จะต้องคำนึงถึงระบบ โลจิสติกส์ (Logistics) ในการกระจายสินค้าด้วย การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ประกอบด้วย การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การขายโดยพนักงานขาย การส่งเสริมการขาย (ลดแลก แจกแถม คุปอง ชิงโชค) และการตลาดทางตรง ซึ่งจะต้องประสมประสานทั้งหมดนี้ไปในทิศทางเดียวกัน บอกลักษณะเฉพาะหรือจุดขายผลิตภัณฑ์ (สิทธิชัย, 2555)

ธุรกิจร้านขายยาและสมุนไพรจีนเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีการติดต่อนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาขายในประเทศไทย อีกทั้งมีผู้บริโภคอย่างแพร่หลาย รวมทั้งครอบครัวของผู้วิจัย ด้วยข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน และ

15 January 2014

การตื่นตัวของประเทศสมาชิก ผู้วิจัยจึงให้ความสนใจว่า ผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพรจีนมีการเตรียมความพร้อม และการปรับตัวต่อการเปิดการค้าเสรี ในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนนี้อย่างไร

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. ศึกษาการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
2. ศึกษาการปรับตัวของผู้ประกอบการต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มประชากรคือ ผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพรจีน ในเขตสัมพันธวงศ์ จังหวัดกรุงเทพมหานครทั้งหมด 60 ราย กลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพรจีน ในเขตสัมพันธวงศ์ จังหวัดกรุงเทพมหานคร จำนวน 6 ราย โดยวิธีเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง และกลุ่มตัวอย่างแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านค้าแบบขายปลีก 3 ราย และผู้ประกอบการร้านขายส่ง 3 ราย

เครื่องมือการวิจัย

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้าโดยใช้เครื่องมือดังต่อไปนี้

1. แบบสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง (Non-structured interview form)
2. สมุดจดบันทึก
3. เครื่องบันทึกเสียง

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยเชิงคุณภาพครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้าตามลำดับต่อไปนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลภาคทฤษฎี ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area – AFTA) และกลยุทธ์การตลาดและการดำเนินธุรกิจ
2. การเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม ผู้วิจัยลงพื้นที่เพื่อเก็บข้อมูลคือช่วงวันที่ 22 – 24 ตุลาคม 2556 และได้ใช้วิธีสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 6 ราย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพรจีนแบบขายปลีก จำนวน 3 ราย และผู้ประกอบการร้านขายส่ง 3 ราย โดยใช้วิธีสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) และใช้แบบสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง (Non-structured interview form) โดยสอบถามเกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบกิจการร้านขายยาและสมุนไพรจีน โดยใช้ทฤษฎีการวางแผนกลยุทธ์ และปรับตัวทางการตลาดของธุรกิจ กลยุทธ์การปรับตัวเชิงรุกและรับ การค้า การบริการ และอุปสรรคการค้า การบริการ นอกจากนี้ ขณะทำการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้จดบันทึกข้อมูลและบันทึกเสียง

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้วิธีวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (content analysis) ได้ผลดังนี้

บทสัมภาษณ์ผู้บริหาร คุณยุทธเดช เวชภงษา ตำแหน่ง รองกรรมการผู้จัดการ

บริษัท เปียจิน ดงเยินดั่ง (ประเทศไทย) จำกัด ลักษณะของธุรกิจ : นำเข้า และขายปลีก

“การเกิดเขตการค้าที่ใหญ่ขึ้น ในภูมิภาค เกิดเศรษฐกิจทางภูมิภาคที่มีขนาดใหญ่ขึ้น เป็นหนึ่งเดียวมากขึ้น คน สินค้า เคลื่อนย้ายได้สะดวกมากขึ้น ทำได้ง่ายขึ้น สิ่งที่เราเห็นอย่างหนึ่งก็คือว่าต่างประเทศได้เห็นตลาดในเมืองไทยใหญ่เมืองไทย จะเห็นตลาดการลงทุน ไปถึง พม่า ลาว กัมพูชา มาเลเซีย ใน 3 ประเทศนี้ เราจะสังเกตเห็นว่า หากต่างประเทศเข้ามาเขาจะมองว่า ประเทศไทยจะเป็นทางผ่านของทั้ง 3 ประเทศ”

“ด้วยความที่ธุรกิจของผมนำเข้าของจากจีนมาเยอะ ผมได้ประโยชน์จากอาเซียนอย่างหนึ่งก็คือ มันมีเรื่องปลอดภาษี เราจะได้รับประโยชน์ตรงที่เราเป็นผู้นำเข้าและส่งออก เราจะได้ภาษี 0% ถ้าเป็นสินค้าที่อยู่ใน Category (หมวดสินค้า) ที่เขากำหนด และมีถิ่นกำเนิดในประเทศจีน ก็สามารถนำเข้าในภาษี 0% ได้ แต่ก็ต้องมีข้อกำหนดอีกนิดหน่อยคือไปรับรองต้นกำเนิดของสมุนไพรหรือที่เรียกกันว่า Form E ซึ่งบางครั้งทำได้บ้างทำไม่ได้บ้าง อย่างสินค้าบางชนิดก็รู้กันอยู่ว่ามาจากทางประเทศจีน แต่ประเทศจีน ไม่สามารถออก Form E ไปยืนยันให้เราได้ เราก็ไม่สามารถใช้สิทธินั้นได้ ส่วนใหญ่ของผมเป็นของที่ นำเข้าจากเมืองจีนทั้งหมดเลย ทำให้ต้นทุนในการนำเข้าของจากเมืองจีนนั้นถูกกว่าที่จากซื้อกับเมืองไทย”

“สำหรับผม AEC ไม่ค่อยมีผลกระทบมากนักสำหรับธุรกิจยาจีน เหตุเพราะว่า จีน ในแง่ของคู่แข่งที่จะเข้ามาแข่งขันผลกระทบจะมีไม่มาก เพราะว่าธุรกิจที่ไม่ใช่ใครอยากจะเข้ามาทำก็ทำได้ นี่จะเปิดร้านยาจีนก็เปิดได้ จะต้องมีความรู้ในด้านยาจีน ซึ่งยุ่งยากมาก เราจะต้องรู้จักแหล่งซื้อแหล่งผลิตอะไรต่างๆ เพราะว่ามาเลย์ก็มีร้านยาจีนที่แข็งแกร่งแล้วก็มีเขตที่ใหญ่กว่าเรา สักส่วนของคนที่ใช้ยาจีนมากกว่าประเทศไทยมาก เพราะฉะนั้นมันก็ยังมีความเป็นไปได้ว่าร้านขายยาที่มาจากมาเลย์ เขาอาจจะสนใจตลาดเมืองไทย เกิดการมาแข่งขัน เพราะฉะนั้นสิ่งที่เราต้องทำคือ เราต้องทำชื่อเสียง เวลาใครเขาคิดถึงยาจีน เขาจะคิดถึงร้านเราก่อน คิดถึงร้านนี้ก่อน ซึ่งร้านนี้มีจุดแข็งตรงที่เป็นร้านในเครือของ ร้าน ดงเยินดั่ง (ปักกิ่ง) ของจีน ซึ่งมีอายุ 300 กว่าปี ได้เข้าร่วมทุนกับกลุ่มประเทศไทย ข้อที่ 2 ก็คือว่าเรามีซัพพลายที่แน่นอนจากเมืองจีนคุณภาพดี และข้อที่ 3 คือชื่อเสียงของดงเยินดั่งมีชื่อเสียงที่ ในวงการยาจีนนับเป็นที่ 1 นับว่าเป็นจุดแข็ง”

“ด้านเงินทุน บริษัทนี้เกิดจากการร่วมทุนระหว่างปักกิ่งและไทย นำเงินมาร่วมลงทุนกับบริษัท แต่เป็นบริษัทในประเทศไทย เงินทุนก็เกิดจากการระดมทุนในประเทศครึ่งหนึ่ง ปักกิ่งครึ่งหนึ่ง แล้วที่ร้านนี้ก็ต่างจากร้านจีนอื่นๆ เล็กน้อย ตรงที่ว่า ร้านนี้เป็นร้านที่มี 2 องค์การ เป็นหุ้น ก็คือกลุ่มเวชพงศ์และกลุ่มดงเยินดั่ง แล้วก็จะไม่เหมือนร้านยาจีนทั่วไป อย่างจากครอบครัว หรือตระกูล โดยมีเวชพงศ์เป็นผู้ถือหุ้น โดยเวชพงศ์เป็นนามสกุลผม ผมเป็นตัวแทนของของเวชพงศ์โอสด โดยมีกรรมการผู้จัดการคนจีน ก็มาบริหารร่วมกัน(เวชพงศ์คนละตลาดกันกับดงเยินดั่ง ซึ่งไม่ซ้ำซ้อนกัน กลยุทธ์ต่างกัน เพราะเวชพงศ์เขาไม่ได้ขายชื่อเหมือนดงเยินดั่ง ที่มีชื่อเสียงจากเมืองจีนมาแบคอัพ อย่างเวชพงศ์ซึ่งคนไทยจะเชื่อถือ ซึ่งก็ต่างกันเล็กน้อย”

“เอกสารที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ส่วนใหญ่ภาษาที่เราใช้ ภาษาหลักเราจะใช้เท่าๆ กันทั้ง 2 ภาษา ทั้งไทยและจีน ภาษาอังกฤษมีบ้างสำหรับลูกค้าที่เป็นต่างชาติ พนักงานของเราที่นี้ทุกคนพูดไทยได้อยู่แล้ว ยกเว้น คนจีนเขาไม่พูดไทย แต่เราก็มีพนักงานที่พูดจีนได้ ได้แก่ จีนกลาง จีนแต้จิ๋ว จีนกวางตุ้ง ภาษาอังกฤษก็มี”

“ด้านบุคลากร เนื่องจากด้านภาษาที่เราใช้เป็นภาษาหลักคือ จีนกับไทย บุคลากรจีนส่วนหนึ่งก็จะอิมพอร์ตมาจากเมืองจีนเลย แล้วก็คนไทยก็ทรนขึ้นมาเองในกลุ่ม”

“ปัญหา และอุปสรรค วิธีการแก้ปัญหา จนถึงเดี๋ยวนี้ยังไม่มียอะไรออกมาชัดเจนว่าจะมีปัญหาหรืออุปสรรคอะไร ได้แต่คาดการณ์ว่า อย่างเช่น ยาที่มันจะมาจากตลาดอาเซียนเข้ามาเยอะ คาดว่ามีประเทศเดียวที่เอา

15 January 2014

เข้ามาขายได้ 2 ประเทศคือ มาเลเซียและสิงคโปร์ที่มีเทคโนโลยีมากพอที่จะเข้ามาในตลาดเรา เพราะประเทศของเขาเองมีตลาดยาจีนที่ชัดเจน แล้วก็ใหญ่กว่าเราเยอะ เขามีโรงงานผลิตยาจีนเยอะทีเดียว มีร้านขายยาจีนเยอะกว่าเราเยอะ ซึ่งจริงแล้วพอเขาเข้ามา เขาก็ไม่ได้เป็นตัว คือเขาไม่ได้มาเป็นคู่แข่งโดยตรง เพราะว่ายาแต่ละชนิดก็มีกลุ่มการใช้ต่างกันไปแล้วที่ร้านผมเราเปิดกว้างอยู่แล้ว ยามาเลย์มาถ้าเกิดผมขายได้ก็เอา ถ้าดี มีคุณสมบัติที่ดี ขายได้ผมก็เอามาขาย ก็กลายเป็นว่าเป็นขอบเขตการขายของร้านผมให้มันใหญ่ขึ้นเสียด้วยซ้ำไป ยกเว้นว่าเขามาตั้งร้านของเขา นั่นอาจจะกลายเป็นคู่แข่งกันไป แต่ว่า จากประสบการณ์เวลาเรามีการขยายแบบนี้ ลูกค้าจะไม่ลดลง เพราะมันจะทำให้ตลาดตื่นตัว คือตลาดยาจีนนี้ เหมือนมันมียุคหนึ่งมันเหมือนจะหดตัวลงไปเรื่อยๆสักเมื่อ 10 กว่าปีที่แล้ว จะหดตัวลงเรื่อยๆ พอผ่านมา 10 ปีที่แล้วก็กลายเป็นว่ามีความสนใจมากขึ้น คนเราหันมาใช้ สนใจเรื่องสมุนไพรจีนมากขึ้นรวมทั้งการใช้สมุนไพรจากธรรมชาติในการรักษาตัวมากขึ้น และก็มีหากการแข่งขันมากขึ้นแน่นอนในระยะแรกอาจจะมีการใช้งบประมาณส่งเสริมการขาย การโฆษณามากขึ้น แต่ว่าจะประสบการณ์นี้มันจะทำให้ตลาดมันตื่น มันจะทำให้ตลาดนี้ขยายตัวใหญ่ขึ้น ทั้งผู้มาใหม่ก็ได้ตลาดไป ของเก่าก็อาจจะเสียไปบ้างแต่ตลาดก็ใหญ่ขึ้น เพราะฉะนั้น โอกาสที่จะเข้าไปในตลาดก็ยังมียู่อตลาดยาจีนเองก็ยังมีขนาดไม่ใหญ่มากซึ่งก็ยังมีความเป็นไปได้ที่จะขยายได้มากขึ้นอีก"

บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ คุณณสร เวชารัตนา ตำแหน่ง : ผู้ประกอบการ

ห้างขายยาจีนน้ำเอง ลักษณะของธุรกิจ : ขายปลีก

"พอทราบถึงการเปิดการค้าเสรีอาเซียน แต่ไม่ได้ละเอียดมากนัก ซึ่งการเปิดการค้าเสรีอาเซียนนั้น คือต่อการหมุนเวียนเศรษฐกิจทางการค้า เป็นการเปิดตลาดใหม่ๆ ให้แก่ผู้ประกอบการ แต่คิดว่าไม่เกี่ยวข้องกับร้านเรา เพราะเป็นธุรกิจขนาดเล็ก จึงไม่ค่อยมีบทบาทเท่าไร เป็นธุรกิจแบบในครัวเรือน ไม่ใช่บริษัทใหญ่ ฉะนั้นการตลาดจึงไม่มี ส่วนใหญ่จะเน้นของลูกค้าที่บอกต่อกัน ลูกค้าเก่าบอกต่อกันมากกว่า ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ยังเน้นใช้ภาษาไทยมากกว่าเพราะในประเทศไทย มีบ้างที่เป็นภาษาจีน ภาษาจีนที่ใช้เป็นเงินกลาง เป็นของที่ซื้อจากในประเทศ ไม่ใช่ฮือฮือ เป็นร้านค้าปลีก ปัญหาด้านการสื่อสาร ไม่มีเพราะสามารถพูดเงินกลางกันได้ มีคู่แข่งบ้างสำหรับห้างร้านใหญ่ๆที่จะมาแย่งส่วนแบ่งการตลาด โดยรวมแล้วร้านค้าไม่ค่อยมีปัญหาหรืออุปสรรคต่อการเปิดการค้าเสรีมากนัก"

บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ คุณสมบัติ แซ่เจียง ตำแหน่ง : ผู้ประกอบการ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด จิ่งเซ่งเจียง ลักษณะของธุรกิจ : นำเข้า-ขายปลีก

"ทราบถึงการเปิดการค้าเสรีอาเซียน แต่ไม่ได้สนใจสักเท่าไร แต่การเปิดการค้าเสรีอาเซียนก็ดีตรงที่ประเทศไทยมีเงินหมุนเวียนมากขึ้น แต่ก็คิดว่ามันไม่ได้เกี่ยวข้องกับร้านค้าเท่าไร ก็เลยไม่มีการเตรียมความพร้อมอะไรเท่าไรอย่างการตลาด ก็มาจากลูกค้าประจำส่วนใหญ่ของร้านเป็นลูกค้าเก่าอยู่แล้ว การใช้ก็เป็นภาษาไทยเป็นส่วนใหญ่เพราะว่ามีเซลล์มาขายสินค้าให้กับทางร้านเป็นคนไทย มีเงินหมุนเวียนของร้านใช้จ่ายไม่เกิดปัญหาอะไร พนักงานก็ไม่ได้มีการรับวุฒิการศึกษาสูงเท่าไรนัก แต่ขอให้พูดไทยและเงินกลางได้ คู่แข่งก็ต่างคนต่างขายไม่มีการแข่งขัน หรือแย่งลูกค้ากันเท่าไร จึงรู้สึกว่ามันไม่ค่อยมีปัญหาอะไรเกิดขึ้นต่อการเตรียมตัวของไทยที่จะเปิดการค้าเสรีอาเซียนเท่าไร"

15 January 2014

บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ คุณทีเฮง แซ่ลิ้ม ตำแหน่ง : ผู้ประกอบการ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ลิ้ม เชียง เฮง ลักษณะของธุรกิจ : นำเข้า-ขายส่ง

“รู้แค่เป็นผู้ร่วมก่อตั้ง แล้วก็ทำแล้วมันก็คือประเทศไทย ร้านเราก็ไม่ได้เตรียมความพร้อมสักเท่าไร เพราะเขาจะเปิดเขตการค้าอะไรนั้นก็เปิดไป ร้านเราก็อยู่ได้ ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงหรือรับมืออะไร”

บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ คุณสุรินทร์ บุญเลิศเจริญสุข ตำแหน่ง : ผู้ประกอบการ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างขายยา บุ่ง ฮั่ว ฮวด ลักษณะของธุรกิจ : นำเข้า-ขายส่ง

“รับรู้ต่อการเปิดการค้าเสรี แต่ไม่ได้เยอะมาก ซึ่งก็เป็นเรื่องดีนะ มีเสรีในการแลกเปลี่ยนการค้าและก็ไม่ มีกำแพงกัน อย่างเช่นภาษี การแลกเปลี่ยน ก็จะสามารถทำให้สะดวกมากขึ้น ในประเทศที่เป็นสมาชิกแต่ก็คิดว่า มันจะทำให้ธุรกิจบางธุรกิจเจ๊งมากกว่า ซึ่งร้านค้าของเราเองไม่น่าจะได้ผลประโยชน์ ไม่น่าเกี่ยวข้องกับ น่าจะเป็น พวกธุรกิจใหญ่ เป็นโรงงานอะไรพวกนี้ แบบว่าพวกประเทศเพื่อนบ้านเปิดโอกาสมากขึ้น แต่ของที่นี่คือขายอย่าง นี้ไม่มีค่อมมีผลกระทบอะไรเท่าไร ร้านขายยาของเรานี้ไม่ค่อยมีบทบาทเท่าไร เราเองก็ไม่ค่อยได้ตามข่าวด้วยการเปิดการค้าเสรีนี้ มันเกี่ยวข้องกับเราอย่างไร”

“การเตรียมความพร้อมของเรา ยังเหมือนเดิม ไม่ว่าจะเป็นการตลาด การลงทุน ด้านภาษาในการ สื่อสาร เพราะร้านเราเป็นธุรกิจครอบครัว ส่วนที่เป็นเอกสารนี้ ส่วนใหญ่เป็นภาษาอังกฤษ ใบรับส่งสินค้าจะเป็น ภาษาอังกฤษ และมีภาษาจีนด้วย พวก Invoice พวกใบที่ขามาทางเรือ ทางจีนนะ เป็นภาษาอังกฤษหมด เป็น ภาษากลางมากกว่า บุคลากรไม่ได้มีการรับวุฒิการศึกษาสูงเท่าไรหรอก แต่ขอให้พูดไทยและจีนกลางได้ แต่ก็ต้อง รอให้เปิดการค้าเสรีจริงๆก่อน ถึงจะรู้ว่ามันคู่แข่งเพิ่มมากขึ้นไหม ตอนนั้นก็เหมือนเดิม เพราะว่าพูดจริงๆ คนไทย รู้จักอาเซียนก็รู้จักแล้ว เปิดประเทศเข้าหากัน คือทำอะไรก็ง่ายขึ้นเท่านั้นเอง การเปิดประเทศมีผลต่อพวกการค้า ใหญ่ๆ ส่วนการค้าเล็กๆ นั้นไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับเลย เกี่ยวข้อง พวกที่นำเข้า พวกที่ใช้แรงงาน พวกนี้จะแย่งลูกค้า ของเราไป เราเองก็จะแย่ง พวกใช้แรงงาน หรือพวกนำเข้าแรงงานต่างด้าวเข้ามาก็มีผลกระทบ”

“ที่คิดว่าผลกระทบที่มีต่อธุรกิจนี้ มันไม่ค่อยมี แต่ถ้ากระทบโดยรวมนะ ที่คิดว่าอนาคตมันจะต้องมีบ้าง น่าจะส่งออกมากกว่านะที่มีผลกระทบ ค่าแรงของประเทศอาเซียนเขาสูง คนของเราจะออกไปมากกว่า ไม่เกี่ยวกับการ ส่งออกหรือ เพราะที่บ้านเราค่าแรงขั้นต่ำมันแพงอันนี้พูดโดยรวม แต่ว่าถ้าเกี่ยวกับเราเรานี้ไม่เกี่ยว คือคน ที่จะเห็นผลกระทบชัดๆคือคนที่มีการกระทบยักษ์ๆ โรงงานใหญ่ๆนี้ เขาจะรู้ แต่ของเรานี้ก็อยู่อย่างนี้ จะเปิดก็เปิด ไปสิ”

“จริงๆก็ไม่รู้ว่าอาเซียนมันดีไหม แต่มันก็ทำให้คนไทยไม่มีอาชีพ ถ้าเปิดแล้วไม่มีการจำกัดนี้ คนไทยจะ ลำบาก อย่างผู้ประกอบการนี้ละ ถ้าเป็นเรานะ ลูกจ้างแรงงานก็เป็นต่างด้าวนี้ ผู้ประกอบการก็โดนแย่งไปแล้ว แลผมเขาก็ไม่จ้างเราเป็นลูกจ้างด้วย”

บทสัมภาษณ์หุ้นส่วนผู้จัดการ คุณรัชดา ดำรงปรีชาชาญ ตำแหน่ง : หุ้นส่วนผู้จัดการ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด นำเลี้ยงโฮสเทล อิมพอร์ต เอ็กซ์พอร์ต ลักษณะของธุรกิจ : นำเข้า- ส่งออกสินค้าไปยัง โรงงานผลิต

“ทราบถึงการเปิดการค้าเสรีอาเซียน แต่ว่า ไม่ค่อยติดตามเท่าที่ควรจริงๆของเราเป็นลักษณะการนำเข้า มาใช้ไหม้คะ แล้วก็ส่งออกส่วนหนึ่ง แต่ด้านส่งออกนี้ของเรามันจะเป็นพวกสมุนไพร ซึ่งมันไม่ได้เกี่ยวกับพวก บรรจุเสรีอะไรนี้ จะส่งออกไปเลย จึงไม่ค่อยทราบวัตถุประสงค์เท่าไร คิดว่ากลุ่มลูกค้าที่ติดต่อเป็นประจำ อยู่

15 January 2014

ละ อย่างคอนที่ยังไม่เข้า ถ้าเกิดว่ายังไม่เข้าสู่อาเซียน เรายังค้าขายกันติดต่อกัน ในลักษณะเหมือนเดิม ยังไม่มีการเปลี่ยนแปลง ลูกค้าก็ยังเป็นลูกค้าเดิมๆ”

“เรื่องการเตรียมความพร้อมก็จะต้องศึกษาดูนะ ว่ากลุ่มลูกค้าที่ว่า อยู่ในเกี่ยวกับอาเซียน มันจะขยายตลาดได้อีกแค่ไหน ก็จะศึกษา ดู เพราะของเรานี้ปกติจะแค่อิน ไต้หวัน ที่นี้ถ้าเกิดอาเซียนจะมีพวกพม่า เวียดนาม จุดตรงนี้คือเราเริ่มจะศึกษาว่าประเทศของเขามี สินค้าอะไรระหว่างของเขากับของเราที่ค้าขายกันได้ ก็คืออยู่ในระหว่างที่เราศึกษากันอยู่ว่าตรงกับของเราหรือเปล่า ซึ่งเดิมทีเราก็มีเงินลงทุนหรือว่าหุ้นส่วนที่หมุนเวียนกันอยู่แล้ว ด้านภาษา ส่วนใหญ่เราก็จะใช้ภาษาจีนกลาง เอกสารเป็นภาษาจีน แต่ถ้าเป็นภาษาที่ใช้ในการส่งออกจะเป็นภาษาอังกฤษ แต่ก็ทับศัพท์กัน เวลาเอกสารทำส่งออกหรือนำเข้าก็จะเป็นลักษณะว่า อย่างเราขายพวกสมุนไพร ก็จะต้องตามอย่าง เช่นว่าเป็นภาษาตามชื่อวิทยาศาสตร์ ส่วนตอนนี้กลุ่มลูกค้าเรายังเป็นรายเดิมอยู่ ซึ่งใช้ภาษาจีนกลาง ก็เลยยังไม่มีปัญหาตรงนี้ แต่ถ้าเกิดว่ามีการขยายตลาดที่ต้องใช้ภาษาอังกฤษโดยตรง เราก็ต้องเอาคนที่เขาด้านนี้เก่งเกี่ยวกับภาษาอังกฤษเก่งก็มาช่วยด้วย ซึ่งการหาบุคลากรที่คิดว่าไม่ยากเพราะว่าสามารถหาติดต่อมาได้ อยู่แล้ว เพียงแต่ว่าต้องศึกษา อย่างของเราเป็นยาสมุนไพร ไขมันเพียงแต่ว่า ส่วนใหญ่เราก็ต้องศึกษาเกี่ยวกับ กลุ่มสมุนไพรของเราเนี่ย ทางประเทศเขาต้องการตัวไหนหรือเปล่า นอกจากที่เราทำอยู่ หรือประเทศเขามีสินค้าตัวไหนที่เรายังไม่ทราบก็ไปศึกษาดูว่ามีตัวไหนที่เราจะสั่งนำเข้ามาประเทศเราได้ ส่วนคู่แข่งนี้ ปกติการแข่งขันมันมีกันทุกวงการอยู่แล้ว ถึงจะไม่ได้เปิดเกี่ยวกับอาเซียนก็มีการแข่งขันอยู่แล้วละ ฉะนั้นที่ว่า จะเปิดหรือไม่เปิดก็มีการแข่งขันกันอยู่แล้ว คิดว่าการแข่งขันมันไม่น่าจะรุนแรงอะไรอยู่แล้วหากเปิดอาเซียนขึ้นมา”

“ตอนนี้คิดว่าร้านเรายังไม่มีปัญหาอะไรเท่าไร ยังไม่มีอะไรเสนอแนะ ก็จะศึกษาให้รู้ก่อนว่า ของเรานี้จะต้องมี อะไรเปิดอันนี้ขึ้นมาใช้ไหมคะ เราก็ต้องดูว่าของเรจะต้องไปเข้าตรงจุดตรงไหน ว่าจะต้องอันเดิมไม่ได้ เปลี่ยนแปลงอะไรหรือเปล่า ต้องไปศึกษาก่อนในช่วงที่ยังไม่เปิดอาเซียนว่ามันมีอะไรตรงไหนเกี่ยวข้องกับเราไหม ส่วนใหญ่ถ้าเป็นโรงงานผู้ผลิตจะเกี่ยวข้องโดยตรงกว่า พอคิดของเราเป็นขายวัตถุดิบเพื่อส่งเข้าโรงงานแล้วก็มีมีการกระจายสู่ร้านขายยาบ้างเหมือนกัน แต่โดยรวมแล้วส่วนใหญ่ก็ เราไม่ได้เกี่ยวกับผลิต ถ้าโรงงานที่เขาผลิตต่าง พอเปิดอาเซียนแล้ว รู้สึกว่า เขาคงมีผลกระทบ เขาจะต้องทำให้มีมาตรฐานมากกว่านี้”

สรุปผลการวิจัย

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการรับรู้ข่าวสารในการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในประเทศไทย อีกทั้ง ยังมองเห็นถึงประโยชน์ที่ประเทศไทยจะได้รับ และจะเป็นแรงกระตุ้นให้กับผู้ประกอบการเกิดการสร้าง หรือปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อรับมือกับคู่แข่ง แต่ปัจจุบันผู้ประกอบการยังคงใช้รูปแบบค้าขาย การบริหารงานเหมือนเดิม ยังไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลง จึงยังไม่มีเตรียมความพร้อมที่จะรับมือต่อการเปิดการค้าเสรีอาเซียน แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มั่นใจว่าจะสามารถปรับตัวเพื่อจะรับมือกับการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในอนาคตได้ และคาดหวังว่าตลาดสมุนไพรจีนจะเฟื่องฟูขึ้นเมื่อเข้าสู่การเปิดการค้าเสรีของประเทศไทยอย่างแท้จริง

อภิปรายผลการวิจัย

การศึกษากลยุทธ์การปรับตัวต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพร สามารถอภิปรายผลตามวัตถุประสงค์สำคัญของงานวิจัยได้ดังนี้

15 January 2014

1. ด้านการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ผลจากการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจร้านขายยาและสมุนไพรจีนในเขตสัมพันธวงศ์ส่วนใหญ่จะเป็นกิจการการในครัวเรือนของชาวไทยเชื้อสายจีน กลยุทธ์การปรับตัวของผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพรจีนส่วนใหญ่ยังคงยึดแบบแผนการปฏิบัติสืบทอดต่อกันมา จากรุ่นสู่รุ่น จึงยังไม่มีมีการเปลี่ยนแปลงเคลื่อนไหวใด ๆ มากนัก นอกจากนี้ร้านขายยาและสมุนไพรจีนที่เป็นกิจการขนาดใหญ่ มีกลยุทธ์การบริหารดำเนินงานอยู่แล้ว ก็ยังคงรอท่าต่อการเปิดการค้าเสรีในครั้งนี้นั่นเช่นกัน เพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ว่าจะเป็นกิจการขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ก็ตามแต่ คาดการณ์ถึงสถานการณ์ต่อธุรกิจร้านขายยาและสมุนไพรจีนว่าไม่ค่อยมีส่วนเกี่ยวข้องกับท่าใดนัก ต่อการเปิดการค้าเสรีในครั้งนี้นั้น จึงยังไม่มีมีการเตรียมกลยุทธ์การรับมือใด ๆ ต่อการเริ่มเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ ผู้ประกอบการบางส่วนยังคงแสดงท่าทีวิตกกังวลต่อปัจจัยผลกระทบอื่น ๆ โดยรวมมากกว่า เช่น ปัจจัยด้านแรงงานต่างชาติที่เข้ามาลงทุน หรือทำงานในประเทศไทยมากขึ้นส่งผลกระทบต่อธุรกิจแผนยาจีนที่มีแนวโน้มจะรับชาวต่างชาติที่มีความรู้ ความสามารถ และศักยภาพมากกว่าคนไทย ซึ่งอาจจะเกิดปัญหาแรงงานไทยว่างงานเกิดขึ้น อีกทั้งมองว่า การเปิดการค้าเสรีในครั้งนี้นั้นธุรกิจขนาดใหญ่จะมีบทบาทต่อการเปิดการค้าเสรีของประเทศไทยมากกว่าธุรกิจรายย่อย ซึ่งยังคงรอดูสถานการณ์กันต่อไป แต่ก็ยังมีร้านขายยาและสมุนไพรจีนจำนวน 2 ร้าน ที่มีธุรกิจขนาดใหญ่และมีการนำเข้าสินค้าเพื่อตอบสนองกับความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการนำเข้าเพื่อส่งต่อไปยัง โรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่แปรรูปยาจีน และลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการร้านขายยาเป็นจำนวนมาก มีการศึกษาและเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือต่อการเปิดการค้าเสรี จากการหาข้อมูลเพื่อที่เกี่ยวข้องกับกิจการ ในเชิงลึกมากขึ้น การศึกษาสภาวะเศรษฐกิจ ผลกระทบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าต่างชาติที่เพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นแนวทางปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจใหม่ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สมศักดิ์ ประดิษฐ์บงกช (2555) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การปรับตัวต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้าประเภท Outbound ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า การเปิดการค้าเสรีต้องเผชิญกับกลุ่มลูกค้าใหม่ที่มีความแตกต่างจากเดิม จึงทำให้ผู้ประกอบการต้องกำหนดแผนระยะยาวของธุรกิจด้วยการวางแผนกลยุทธ์ใหม่เนื่องจากความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น

2. ด้านการปรับตัวของผู้ประกอบการต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ผลของการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการร้านขายยาและสมุนไพรจีน ส่วนใหญ่ รับรู้ รับทราบถึงการการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของประเทศไทยแค่เพียงเบื้องต้น จากการที่ได้รับรู้จากสื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ไม่ได้เข้าไปค้นหาในเชิงลึกเท่าใดนัก ทำให้การตื่นตัวของผู้ประกอบการรายขายยาจีนในเขตสัมพันธวงศ์ที่ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายย่อย และเป็นกิจการในครอบครัวจึงไม่ค่อยปรับตัวเท่าใดนัก ซึ่งต่างกับผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ค่อนข้างตื่นตัวต่อการเปิดการค้าเสรีกว่ามาก

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1. ผู้ประกอบการควรจะศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการเปิดการค้าเสรีอาเซียน ในแง่เศรษฐกิจที่อาจจะส่งผลกระทบต่อผู้ค้าปลีกรายย่อย และข้อมูลของประเทศสมาชิก เช่นด้านสมุนไพรที่มีอยู่ในประเทศนั้น ๆ เพื่อนำมาพิจารณาต่อการนำเข้ามาขายในร้านค้า เป็นต้น
2. ผู้ประกอบการควรเริ่มสร้างกลยุทธ์ การบริหารธุรกิจ เพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงด้านการค้าและด้านเศรษฐกิจที่กำลังจะเกิดขึ้นของการเปิดการค้าเสรีในอีก 2 ปีข้างหน้า

ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษากลยุทธ์การปรับตัวต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ลักษณะเชิงปริมาณ
2. ควรมีการศึกษาปัจจัยที่เป็นสาเหตุของการปรับตัวต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
3. ควรศึกษาการปรับตัวต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในกลุ่มตัวอย่างที่แตกต่างกันออกไป เช่น ผู้ประกอบการธุรกิจค้าข้าว ผู้ประกอบการธุรกิจเสื้อผ้า เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

- กสอ. (2556). โครงการเตรียมความพร้อมและสร้างเครือข่ายความร่วมมือภาคอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) กสอ. กลยุทธ์การปรับตัวเชิงรุกและเชิงรับ.
- ัชชฎา เกษมทรัพย์. (2551). กลยุทธ์การปรับตัวทางการจัดการของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตอำเภอเมืองจังหวัดร้อยเอ็ด.
- นราวุฒิ สังข์รักษา. (2553). ปัจจัยที่ส่งผลต่อกลยุทธ์การปรับตัวทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่นในจังหวัดราชบุรี. วิทยานิพนธ์. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- พิเชษฐ พรหมใหม่. (2556). หลักการตลาด : แนวโน้มการทำธุรกิจค้าปลีก. หลักการตลาด สาขาบริหารธุรกิจ สำนักวิทยบริการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
- สมชาย ทัศนวิวัฒน์. (2556). AEC กับกลยุทธ์ การแข่งขันของธุรกิจ (ตอน 2). (2556). ฐานเศรษฐกิจออนไลน์
- สมศักดิ์ ประดิษฐ์บงกช. (2555). กลยุทธ์การปรับตัวต่อการเปิดการค้าเสรีในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของผู้ประกอบการธุรกิจนำเที่ยวประเภท Outbound ในเขตกรุงเทพมหานคร. ปริญญาานิพนธ์: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ลิตธิชัย ฝรั่งเศสทอง. (2555). ผู้ประกอบการจะปรับกลยุทธ์อย่างไร? เมื่อใกล้ถึง AEC. Bus&Truck Thailand # 1 Commercial Vehicle Fortnightly Newspaper.
- สำนักยา. (2554). รายงานสถานที่ขายยาแผนโบราณในกรุงเทพมหานคร.

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิภายในมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย พิจารณาผลงานวิจัย
การประชุมวิชาการระดับชาติและนานาชาติ สังคมศาสตร์วิชาการ ครั้งที่ 10
“นวัตกรรมทางสังคมเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนในประชาคมอาเซียน”

- | | |
|---|--|
| 1. รองศาสตราจารย์ประกายศรี ศรีรุ่งเรือง | สำนักวิชาบริหารรัฐกิจ |
| 2. รองศาสตราจารย์พัชรา ก้อยชูสกุล | สำนักวิชาวิทยาศาสตร์สุขภาพ |
| 3. รองศาสตราจารย์ ดร.นพพร ธนะชัยพันธ์ | คณะครุศาสตร์ |
| 4. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุชาติ ลีตระกูล | คณะครุศาสตร์ |
| 5. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศรัชัย มุ่งไธสง | คณะมนุษยศาสตร์ |
| 6. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิรุณศิริ ใจมา | คณะวิทยาการจัดการ |
| 7. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภาพรธรรม ไชยานนท์ | คณะวิทยาการจัดการ |
| 8. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รณิดา ปิงเมือง | สำนักวิชาสังคมศาสตร์ |
| 9. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เลหล่า ตริเอกานุกูล | สำนักวิชาสังคมศาสตร์ |
| 10. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชุกกลีน อุณวิจิตร | ศูนย์พัฒนาการท่องเที่ยว |
| 11. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วัฒนา ยืนยง | สำนักวิชาบัญชี |
| 12. ผู้ช่วยศาสตราจารย์มาลี หมวกกุล | ศูนย์วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น |
| 13. อาจารย์ ดร.วรรณะ รัตนพงษ์ | สำนักวิชาสังคมศาสตร์ |
| 14. อาจารย์ ดร.ปรมินทร์ อริเดช | คณะครุศาสตร์ |
| 15. อาจารย์ ดร.กิตติศักดิ์ นีรัตน์ | คณะครุศาสตร์ |
| 16. อาจารย์ ดร.นาวิน พรหมใจสา | กองมาตรฐานวิชาการและ
การประกันคุณภาพฯ |
| 17. อาจารย์ ดร.จันจิรา วิชัย | สำนักวิชาสังคมศาสตร์ |
| 18. อาจารย์ ดร.ณัฐพล สันธิ | คณะมนุษยศาสตร์ |
| 19. อาจารย์ ดร.เสริมศิริ นิลดำ | คณะวิทยาการจัดการ |
| 20. Mr.Albert Lisec | คณะมนุษยศาสตร์ |

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิภายนอกพิจารณาผลงานวิจัย
การประชุมวิชาการระดับชาติและนานาชาติ สังคมศาสตร์วิชาการ ครั้งที่ 10
“นวัตกรรมทางสังคมเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนในประชาคมอาเซียน”

- | | |
|---|--|
| 1. ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.ยุวัฒน์ วุฒิเมธี | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| 2. ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.มนัส สุวรรณ | มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ |
| 3. รองศาสตราจารย์ ดร.อวอร์ด โอภาสพัฒนกิจ | มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 4. รองศาสตราจารย์ ดร.มนตรี พิริยะกุล | มหาวิทยาลัยรามคำแหง |
| 5. รองศาสตราจารย์ ดร.บุญทวารณ วิงวอน | มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง |
| 6. รองศาสตราจารย์ ดร.ณรงค์ชัย ปัญญกรัษต์ | มหาวิทยาลัยมหิดล |
| 7. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มนตรี กรรพุมมาลย์ | มหาวิทยาลัยนเรศวร |
| 8. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิชาญ อมรากุล | มหาวิทยาลัยพะเยา |
| 9. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุวิมล สายสวัสดิ์ พิชญ์ไพบูลย์ | มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล
กรุงเทพ |
| 10. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บุษบา สิทธิการ | มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง |
| 11. อาจารย์ ดร.สิทธิณัฐ ประพุทธนิตินิสาร | มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 12. อาจารย์ ดร.เปนต์ มโนชัยวิบูลย์ | มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง |
| 13. อาจารย์ ดร.อภิสม อินทรลาวัลย์ | มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง |
| 14. อาจารย์ ดร.กัญพัชร ไตรทรัพย์ | มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง |