Cluster SMEs

รายงานการศึกษา

เครือข่ายวิสาหกิจ

อัญมณีและ เครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี

สำนักงาน
ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อม กรกฎาคม 2551

สารบัญ

		หน้า
บทที่ 1	เครือข่ายวิสาหกิจอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี	1-10
	▪ ภาพรวมของเครือข่ายวิสาหกิจอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี	1
	▪ การประเมินปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี	6
บทที่ 2	แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี	11-12
บทที่ 3	แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี	13-26
	▪ แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี	13
	▪ โครงการนำร่องของจังหวัดจันทบุรี	17

บทที่ 1
เครือข่ายวิสาหกิจอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี

1. ภาพรวมของเครือข่ายวิสาหกิจอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี

อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ นับเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญในระดับต้นและสร้างรายได้ให้กับประเทศในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก จากสถิติการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศของไทย ธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับมีมูลค่าการส่งออกจัดอยู่ในลำดับที่ 6 ของสินค้าส่งออกทั้งหมดของประเทศ โดยในปี พ.ศ. 2547 ประเทศไทยมีการส่งออกสินค้าต่าง ๆ รวมมูลค่าทั้งสิ้น 3,922,410.6 ล้านบาท (17 กุมภาพันธ์ 2548, เข้าถึงได้จาก http://www.ops2.moc.go.th/meeting/eibthai.xls) เป็นมูลค่าการส่งออกสินค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ประมาณ 106,339.7 ล้านบาท หรือประมาณ 2,647.1 ล้านเหรียญสหรัฐ (17 กุมภาพันธ์ 2548, เข้าถึงได้จาก http://gemandjewelrydb.git.or.th/news/news) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.71 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของประเทศ มีการขยายตัวจากปีที่ผ่านมา (ปี พ.ศ. 2547) ร้อยละ 1.7 อีกทั้งยังมีการคาดการณ์ว่าในปี พ.ศ. 2548 นี้จะสามารถส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับได้ถึง 118,700 ล้านบาท และมีเป้าหมายที่จะเพิ่มมูลค่าการส่งออกถึง 2 แสนล้านบาท ภายใน 5 ปีข้างหน้าอีกด้วย (17 กุมภาพันธ์ 2548, เข้าถึงได้จาก http://gemandjewelrydb.git.or.th/news/news)

นอกจากอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับจะมีบทบาทสำคัญต่อการส่งออก และเศรษฐกิจมวลรวมของประเทศแล้ว ยังถือเป็นธุรกิจที่กระจายรายได้ให้แก่ประชาชนจำนวนมากอีกด้วย โดยหากพิจารณาถึงภาวะการจ้างงานของกลุ่มอุตสาหกรรมนี้แล้ว พบว่ามีการจ้างงานสูงถึงกว่า 1 ล้านคน ซึ่งประกอบด้วยแรงงานในพื้นที่และนอกพื้นที่ เนื่องจากมีการฝึกอบรมและส่งวัตถุดิบไปให้แรงงานในต่างจังหวัดดำเนินการผลิต เช่น แรงงานในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อย่างไรก็ตาม แหล่งผู้ค้าและผู้ผลิตพลอยหลัก ๆ ของประเทศนั้น จะมีอยู่ที่กรุงเทพฯ กาญจนบุรี เชียงราย ตาก และศูนย์กลางสำคัญก็คือที่ จังหวัดจันทบุรี นั่นเอง

จังหวัดจันทบุรีซึ่งเป็นจังหวัดในเขตภาคตะวันออก ถือเป็นแหล่งผลิตพลอยที่เป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียงแห่งหนึ่งของโลก โดยเฉพาะชื่อเสียงในด้านฝีมือการเผาและการเจียระไนเพื่อเพิ่มมูลค่าของพลอยซึ่งได้รับการยอมรับในระดับโลก ที่ผ่านมานั้นร้อยละ 70-80 ของพลอย ในตลาดโลกเป็นพลอยที่ผ่านการผลิตจากช่างฝีมือไทยทั้งสิ้น โดยเฉพาะจากจังหวัดจันทบุรีซึ่งมีชื่อเสียงในการผลิตพลอยมานานกว่า 100 ปี นับตั้งแต่มีการสำรวจพบแหล่งพลอยแห่งแรก ปัจจุบันนี้ไม่มีเหมืองพลอยในจันทบุรีแล้ว อย่างไรก็ตาม จันทบุรีก็ยังเป็น แหล่งซื้อขายและเจียระไนพลอยที่ใหญ่ที่สุดของประเทศและภูมิภาคนี้อยู่ ซึ่งปัจจุบันมีผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีในจังหวัด

จันทบุรี กว่า 700 ราย มีการจ้างงานภายในจังหวัดมากกว่า 50,000 คน สร้างรายได้ให้กับท้องถิ่นสูงถึงปีละประมาณ 15,000 – 20,000 ล้านบาท (17 กุมภาพันธ์ 2548, เข้าถึงได้จาก http://gemandjewelrydb.git.or.th/news/news)

ด้วยเหตุนี้อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับจึงเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมสำคัญทั้งในระดับชาติและระดับภูมิภาค ที่จะต้องมีการพัฒนาขีดความสามารถให้เข้มแข็งและยั่งยืนต่อไป

ภาคอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับเป็นหนึ่งในสิบอันดับสินค้าส่งออกของ SMEs ในปี พ.ศ. 2546 ซึ่งแม้จะมีอัตราการส่งออกลดลง แต่ก็ยังนับเป็นอุตสาหกรรมที่โดดเด่นของภูมิภาคนี้ รวมทั้งเป็นหนึ่งในสิบอันดับผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และฮ่องกงอีกด้วย

นอกจากศักยภาพที่มีอยู่ของอุตสาหกรรมต่าง ๆ ข้างต้นแล้ว ภูมิภาคนี้ยังมีข้อได้เปรียบในการมีเขตแนวชายแดนติดต่อกับประเทศกัมพูชาจึงสามารถที่จะส่งเสริมให้มีการพัฒนาสู่การเป็นศูนย์กลางการค้าชายแดนไทย – กัมพูชาได้ จึงเห็นได้ว่ากลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกมีศักยภาพที่เข้มแข็ง และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในทุก ๆ ปี เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับตลาดโลกและรองรับการพัฒนาอุตสาหกรรม และการค้ายุคใหม่ในทศวรรษหน้า

เครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ

ธุรกิจหลัก (Core Activities) ของอุตสาหกรรมนี้ คือ ธุรกิจการผลิตอัญมณีและเครื่องประดับ ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยการผลิต (ต้นน้ำ) ดังนี้

1. พลอยดิบ หรือวัตถุดิบในการผลิต ในอดีตจังหวัดจันทบุรีเคยเป็นแหล่งพลอยแหล่งใหญ่ของประเทศและเป็นพลอยที่มีคุณภาพสูง จึงไม่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศมากนัก แต่ในปัจจุบันแทบไม่มีเหลืออยู่แล้ว ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องนำเข้าพลอยดิบจากเหมืองในต่างประเทศ เช่น ศรีลังกา จีน พม่า แอฟริกา ไนจีเรีย เบลเยียม ฯลฯ ซึ่งเป็นพลอยที่มีราคาสูงแต่คุณภาพไม่สูงตามที่ต้องการ

2. อุปกรณ์และเครื่องมือ นับเป็นปัจจัยเบื้องต้นที่สำคัญในการผลิตเช่นกัน เพราะการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบแปลกใหม่ สวยงาม และมีมูลค่าเพิ่มขึ้นได้นั้นก็ต้องอาศัยเครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพสูง แต่ในปัจจุบันอุปกรณ์เหล่านั้นมีราคาค่อนข้างสูงเพราะต้องนำเข้าจากต่างประเทศ จึงส่งผลให้ค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนสูงขึ้นตามไปด้วย

3. ผู้ประกอบการและแรงงาน ทั้งผู้ประกอบการและแรงงานในธุรกิจนี้จำเป็นต้องมีความชำนาญและประสบการณ์ค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ประณีตต้องอาศัยฝีมือในการผลิตสูง อันจะทำให้สินค้ามีมูลค่าสูงตามไปด้วย

4. เงินลงทุน ทั้งที่เป็นเงินทุนส่วนตัวและที่อาจจะต้องกู้ยืมจากสถาบันการเงิน มักเป็นเงินทุนหมุนเวียนอยู่ตลอดเวลา เพราะต้องซื้อวัตถุดิบอย่างต่อเนื่อง

จากปัจจัยการผลิตดังกล่าวข้างต้น ก็จะนำไปสู่กระบวนการผลิต โดยเริ่มตั้งแต่การนำเข้าพลอยดิบ การเผาพลอย การเจียระไน การออกแบบ จนกระทั่งถึงการขึ้นรูปหรือนำไปประกอบเป็นเครื่องประดับต่าง ๆ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการนั้นมีทั้งผู้ประกอบการระดับกลางถึงระดับสูงที่มีการผลิตแบบครบวงจรจนกระทั่งเข้าสู่ตลาด และผู้ประกอบการระดับล่างหรือรายย่อยที่มีการผลิตเพียงกระบวนการใดกระบวนการหนึ่งเท่านั้น เช่น ผู้ประกอบการเจียระไน ผู้เผาพลอย เป็นต้น

หลังจากผ่านกระบวนการผลิตในขั้นตอนต่าง ๆ แล้วก็เข้าสู่กระบวนการทางการตลาด ซึ่งตลาดการค้าอัญมณีและเครื่องประดับ โดยเฉพาะของจันทบุรีนั้นถือเป็นแหล่งพลอยของตลาดระดับกลางถึงระดับล่าง มีทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งตลาดภายในประเทศนั้นมีขนาดเล็กมาก คือมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 5 เท่านั้น ส่วนที่เหลือมักจะส่งออกต่างประเทศเป็นหลัก ซึ่งตลาดส่งออกที่สำคัญของไทยในปัจจุบันได้แก่ สหรัฐอเมริกา อิสราเอล เบลเยียม ฮ่องกง และสหราชอาณาจักร แต่ตลาดที่มีศักยภาพได้แก่ สิงคโปร์ อินเดีย และออสเตรีย (28 กุมภาพันธ์ 2548, เข้าถึงได้จาก http://www.depthai.go.th/Interdata) ทั้งนี้ สินค้าที่ส่งออกร้อยละ 90 จำหน่ายในรูปของพลอยเม็ดหรือพลอยร่วงที่เจียระไนแล้ว มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่จำหน่ายในรูปของเครื่องประดับ

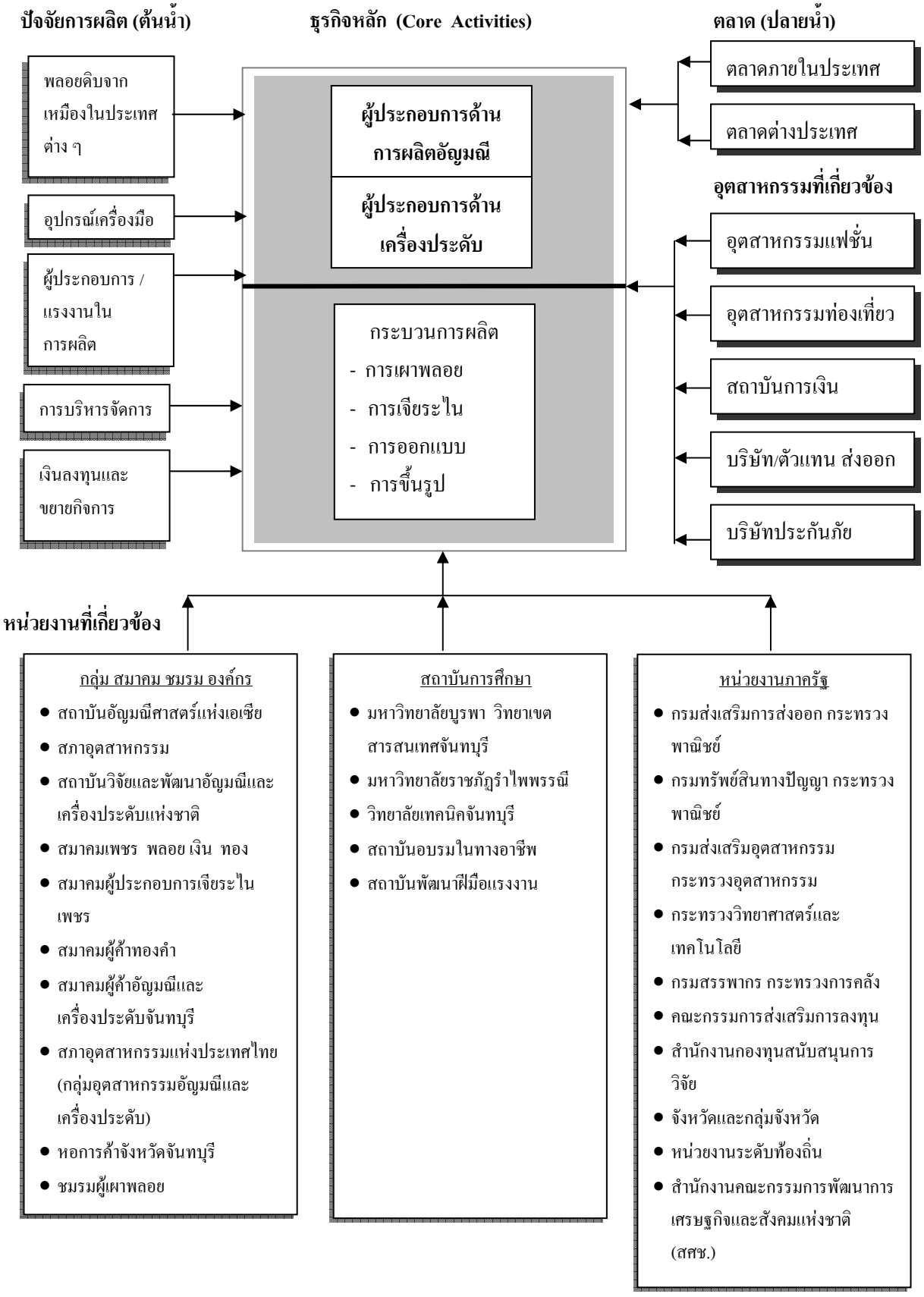
ในการดำเนินธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับนั้นไม่เพียงแต่ต้องอาศัยการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายของผู้ประกอบการด้วยกันเองเท่านั้น แต่ยังต้องพึ่งพาหรือเกี่ยวโยงกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ ดังต่อไปนี้

1. อุตสาหกรรมแฟชั่น เป็นอุตสาหกรรมที่จะช่วยบ่งชี้อุปสงค์แก่ผู้ประกอบการให้ผลิตสินค้าอัญมณีออกมาได้ตรงตามความต้องการของตลาด ทั้งในด้านชนิด สี และรูปแบบการเจียระไนอัญมณี

2. อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว เป็นช่องทางสำคัญที่จะดึงนักท่องเที่ยวเข้ามา และกลายเป็นตลาดลูกค้าที่สำคัญของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับได้ นอกจากนี้การประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ยังจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือหรือเกี่ยวข้องกับบริษัทหรือตัวแทนส่งออก บริษัทประกันภัยที่จะดูแลรับผิดชอบความเสียหายอันอาจจะเกิดกับการขนส่งสินค้า รวมไปถึงสถาบันการเงินที่จะเป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนให้แก่ผู้ประกอบการได้ในยามจำเป็น

นอกจากอุตสาหกรรมดังกล่าว ที่มีความสำคัญในการผลักดันให้เกิดการพัฒนาอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับแล้ว ยังจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือจากกลุ่ม สมาคม ชมรม หรือองค์กรที่เกิดจากการรวมตัวของสมาชิกซึ่งเป็นผู้ประกอบการเพื่อช่วยเหลือและดำรงไว้ ซึ่งผลประโยชน์ของสมาชิก อาทิ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สมาคมผู้ค้าอัญมณีและ

เครื่องประดับ หอการค้าจังหวัด ชมรมผู้เผาพลอย ฯลฯ การประสานความร่วมมือกับสถาบันทางการศึกษาที่เกี่ยวข้องตั้งแต่สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน สถาบันอบรมในทางอาชีพ รวมถึงมหาวิทยาลัยในพื้นที่ ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความรู้ทางวิชาการ การพัฒนาทักษะฝีมือแรงงาน การบริหารจัดการและการทำการตลาดแก่ผู้ประกอบการ เพื่อให้มีความชำนาญมากขึ้น นอกจากนี้ยังต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ กรมส่งเสริมการส่งออก (กระทรวงพาณิชย์) กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กระทรวงอุตสาหกรรม) กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รวมทั้งองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และเมื่อการรวมกลุ่ม และเชื่อมโยงของเครือข่ายนี้มีความเข้มแข็งมากพอ ก็จะทำให้สามารถพัฒนาอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับได้อย่างยั่งยืนต่อไป ดังรายละเอียดในภาพที่ 1



ภาพที่ 1 แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ

2. การประเมินปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี

จากการศึกษาวิเคราะห์ โดยใช้ Diamond Model ของ Professor Michael E. Porter แห่งมหาวิทยาลัย Harvard พบจุดแข็ง และจุดอ่อนของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ในภาคตะวันออก ซึ่งเป็นประเด็นสำคัญ (critical issues) ที่จะต้องคำนึงถึงเพื่อพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งกล่าวโดยสรุปตามหลักทฤษฎีได้ดังนี้

เงื่อนไขและปัจจัยการผลิต (Factor Conditions) มีประเด็นหลักได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับในภาคตะวันออก มีความได้เปรียบในแง่ชื่อเสียงที่มีมาแต่ดั้งเดิม ถึงแม้ว่าปัจจุบันจะไม่มีเหมืองพลอยแล้ว และแต่ก็ยังเป็นศูนย์กลางตลาดซื้อขายพลอยและอัญมณี ในการซื้อขายยังมีการตัดราคากัน เนื่องจากขาดการกำหนดราคามาตรฐาน อย่างไรก็ดี ช่างมีฝีมือเป็นที่ยอมรับว่าที่ได้รับการถ่ายทอดวิธีการเผาหรือหุงพลอย (gems treatment) ตลอดจนการเจียระไนพลอย (gemstone cutting) มาเป็นอย่างดี แต่ปัจจุบันช่างฝีมือเหล่านี้มีจำนวนน้อยลง เพราะการถ่ายทอดวิธีการนั้นจำกัดในครอบครัวเป็นลักษณะการถ่ายทอดกันในเครือญาติ ซึ่งการทำธุรกิจพลอยและอัญมณีนั้นต้องใช้เงินลงทุน เครื่องมือ และอุปกรณ์มีราคาสูง เสี่ยงต่อการลงทุนสำหรับผู้ที่ไม่ได้รับการสนับสนุนทางด้านการเงิน และการลงทุน

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวโยงและสนับสนุน (Related and Supporting Industries) พบว่านโยบายการส่งเสริมการท่องเที่ยว และการจัดตั้ง ศูนย์บริการสินค้าเกษตรภาคตะวันออก ณ จังหวัดจันทบุรี ทำให้มีผู้เดินทางเข้าสู่พื้นที่มากขึ้น และมีการผลักดันให้มีการพัฒนากลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจ (cluster) อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ แต่ยังขาดการเชื่อมโยงและร่วมมือกับธุรกิจต่างๆ เพื่อทำการตลาดและพัฒนากลยุทธ์ร่วมกัน และยังขาดการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน

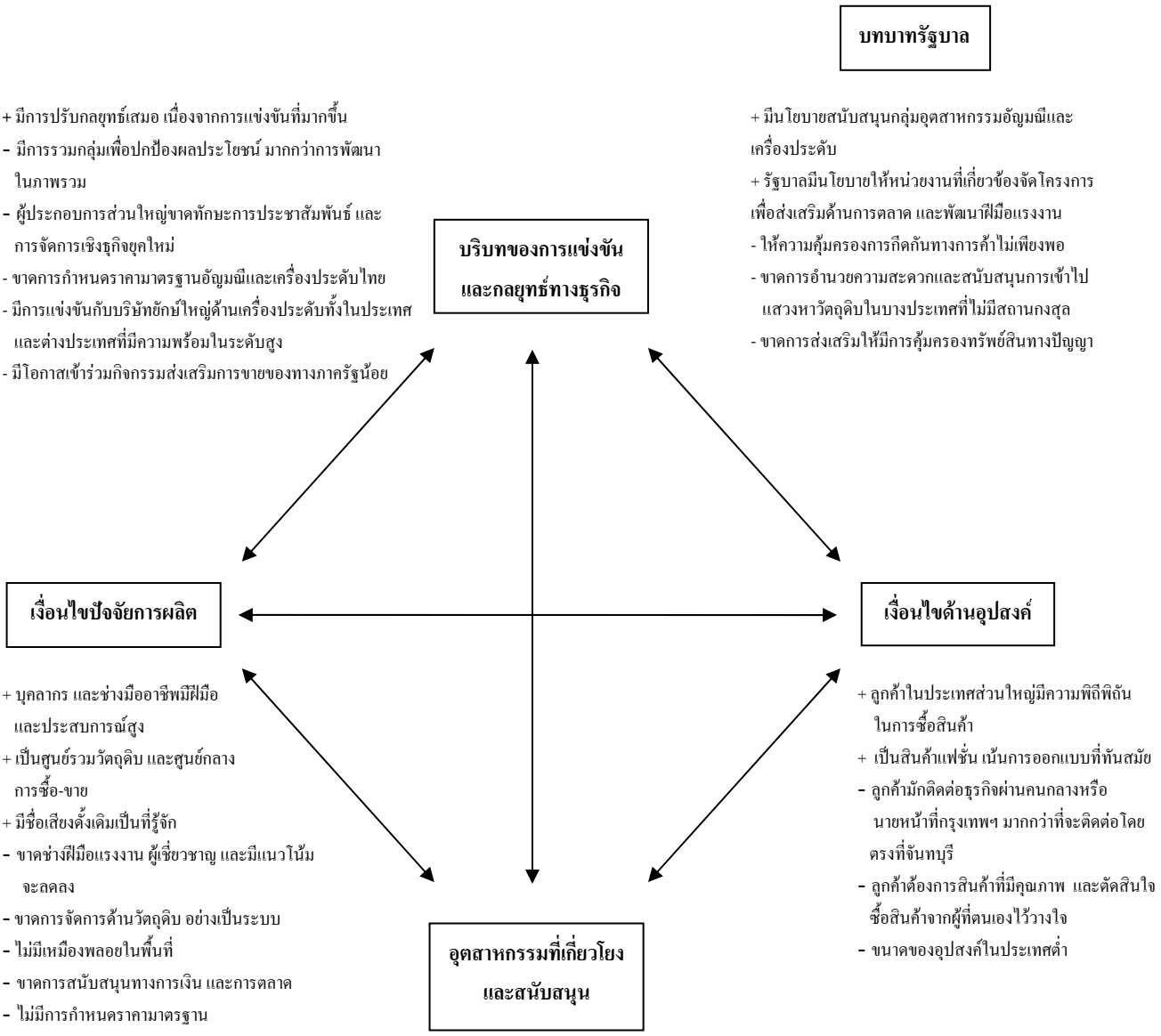
เงื่อนไขทางด้านอุปสงค์ (Demand Conditions) ลูกค้าในประเทศมีความพิถีพิถันในการเลือกซื้อสินค้า ชนิดของดีราคาถูก เน้นการออกแบบเนื่องจากอัญมณีและเครื่องประดับเป็นสินค้าแฟชั่นที่มีการแปรเปลี่ยนไปตามยุคสมัย และแนวโน้มแฟชั่น (trend) ในส่วนของการติดต่อซื้อขาย ลูกค้ามักติดต่อผ่านคนกลางในกรุงเทพ และจะซื้อสินค้าจากผู้ที่ตนเองเชื่อใจ ซึ่งเป็นผลมาจากการไม่มีมาตรฐานราคาดังกล่าวข้างต้น

บริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ (Context for Firm Strategy and Rivalry) เนื่องจากธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับมีการแข่งขันมากขึ้น ทำให้มีการปรับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเสมอ แต่ยังขาดทักษะทางการตลาด และการจัดการเชิงธุรกิจยุคใหม่ อาจเนื่องมาจากยังยึดติดกับแนวคิดเดิมๆ (conservative thinking) หรือ ขาดสภาพคล่องทางการเงิน ซึ่งจะเป็นจุดอ่อนเมื่อแข่งขันกับบริษัทใหญ่ที่มีเงินลงทุนสูงซึ่งบริษัทยักษ์ใหญ่เหล่านี้เป็นคู่แข่งทางธุรกิจทั้งการจำหน่าย การออกแบบ ไปจนถึงการแสวงหาวัตถุดิบในต่างประเทศ

เครือข่ายวิสาหกิจอัญมณีและเครื่องประดับ: กลุ่มพื้นที่ภาคตะวันออก

บทบาทรัฐบาล (Government Role) รัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนกลุ่มอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ หากแต่การกีดกันทางการค้ากับต่างประเทศยังไม่เพียงพอ นอกจากนี้ยังขาดการอำนวยความสะดวกและการสนับสนุนการเข้าไปแสวงหาวัตถุดิบในต่างประเทศ ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับสถานการณ์ปัจจุบันที่ประเทศไทยไม่มีเหมืองพลอยแล้ว

สรุปแล้วกลุ่มอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับยังต้องการการส่งเสริมเรื่องการจัดหาวัตถุดิบ การกำหนดมาตรฐานพลอยหรืออัญมณีอื่นๆ การสร้างเอกลักษณ์และตราสินค้าให้เป็นที่นิยม ดังนั้นต้องมีการพัฒนาผู้ประกอบการและฝีมือแรงงาน การวิจัยและพัฒนาการออกแบบและการตลาดเชิงรุก ดังรายละเอียดในภาพที่ 2



ภาพที่ 2 การประเมินปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ตาม Diamond Model

ระดับศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิและจากการระดมความคิด (Focus Group) สรุปได้ว่า เครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับอยู่ในกลุ่ม **Star Cluster** เนื่องจากมีศักยภาพในการแข่งขันสูง และแสวงหาโอกาสจากแนวโน้มการเติบโตที่สดใส มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับมานาน ผู้ประกอบการและแรงงานมีทักษะและความเชี่ยวชาญสูง มีการรวมตัวของผู้ประกอบการในรูปแบบของสมาคมที่มีความเข้มแข็งพอสมควร มีการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจนี้ให้สมบูรณ์อย่างต่อเนื่อง โดยได้รับความร่วมมือจากสถาบันการศึกษาในพื้นที่ สถาบันคีนันแห่งเอเชีย รวมทั้งองค์กรภาครัฐ และเอกชนที่เกี่ยวข้อง มีการสนับสนุนอย่างเต็มที่จากผู้บริหารประเทศ ระดับภูมิภาค และระดับจังหวัด มีห่วงโซ่อุปทานที่สมบูรณ์ มีโอกาสในการทำกำไรได้สูง นำรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นจำนวนมาก ความต้องการของผู้บริโภคมีความพิถีพิถันและเฉพาะเจาะจงมากขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการต้องพัฒนากระบวนการผลิต และผลิตภัณฑ์ให้มีความเปลี่ยนแปลงและหลากหลายตลอดเวลา ถึงแม้จะมีคู่แข่งทั้งในและต่างประเทศระดับยักษ์ใหญ่มาก แต่ก็ยังมีโอกาสในการแข่งขันสูง เนื่องจากภูมิปัญญาและความชำนาญของผู้ประกอบการที่มีมานาน กอปรกับแรงสนับสนุนจากรัฐบาล จึงเป็นอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มที่สดใสและน่าจับตามอง ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังภาพที่ 3

3. Reorganization	6. Stars
2. Seeking direction	5. Potential Stars
1. Fragmented	4. New Wave

ภาพที่ 3 ระดับศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ

3. ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Factors) ของการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี

แม้ว่าเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ จะมีระดับศักยภาพอยู่ในกลุ่ม Star Cluster ดังกล่าวข้างต้นก็ตาม จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ตามแบบ Diamond Model รวมทั้งข้อมูลทุติยภูมิ พบว่า ยังมีปัจจัยหลายประการที่จะนำไปสู่ความสำเร็จที่ยั่งยืนของกลุ่มอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ จันทบุรี ดังต่อไปนี้

1. การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับให้สมบูรณ์และเข้มแข็งยิ่งขึ้น เนื่องจากในปัจจุบัน มีการรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการเป็นสมาคม แต่ก็ได้มีความพยายามที่จะพัฒนาเครือข่ายฯ โดยมีสถาบันคีนันแห่งเอเชีย และมหาวิทยาลัยบูรพาให้ความร่วมมือ และจัดการประชุมอยู่หลายครั้ง จนกระทั่งได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จึงทำให้มีการรวมกลุ่มกันจัดทำแผนยุทธศาสตร์ฯ อย่างจริงจัง ซึ่งควรมีการคัดเลือกแกนนำของเครือข่ายฯ และพัฒนาอย่างต่อเนื่องต่อไป

2. การสร้างความเข้าใจร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการและผู้เกี่ยวข้องในเครือข่ายวิสาหกิจในทิศทางเชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Direction) รวมทั้งการรวมกัน กำหนดและยอมรับในยุทธศาสตร์ เพื่อรวมกันสร้างเสริมความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายโดยรวม เนื่องจากยังมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ไม่สนใจการค้าในระบบ ดำเนินธุรกิจโดยต่างคนต่างทำ สนใจผลประโยชน์ส่วนตน โดยไม่คำนึงถึงผลรวมของอุตสาหกรรม ทั้งนี้อาจจะเกิดจากความไม่เข้าใจในระบบการจัดการยุคใหม่

3. การพัฒนาเทคโนโลยี การวิจัย นวัตกรรม ทักษะและความรู้ของผู้ประกอบการและบุคลากรที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะในด้านการออกแบบ เพื่อให้สนองตอบต่อความต้องการของผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ

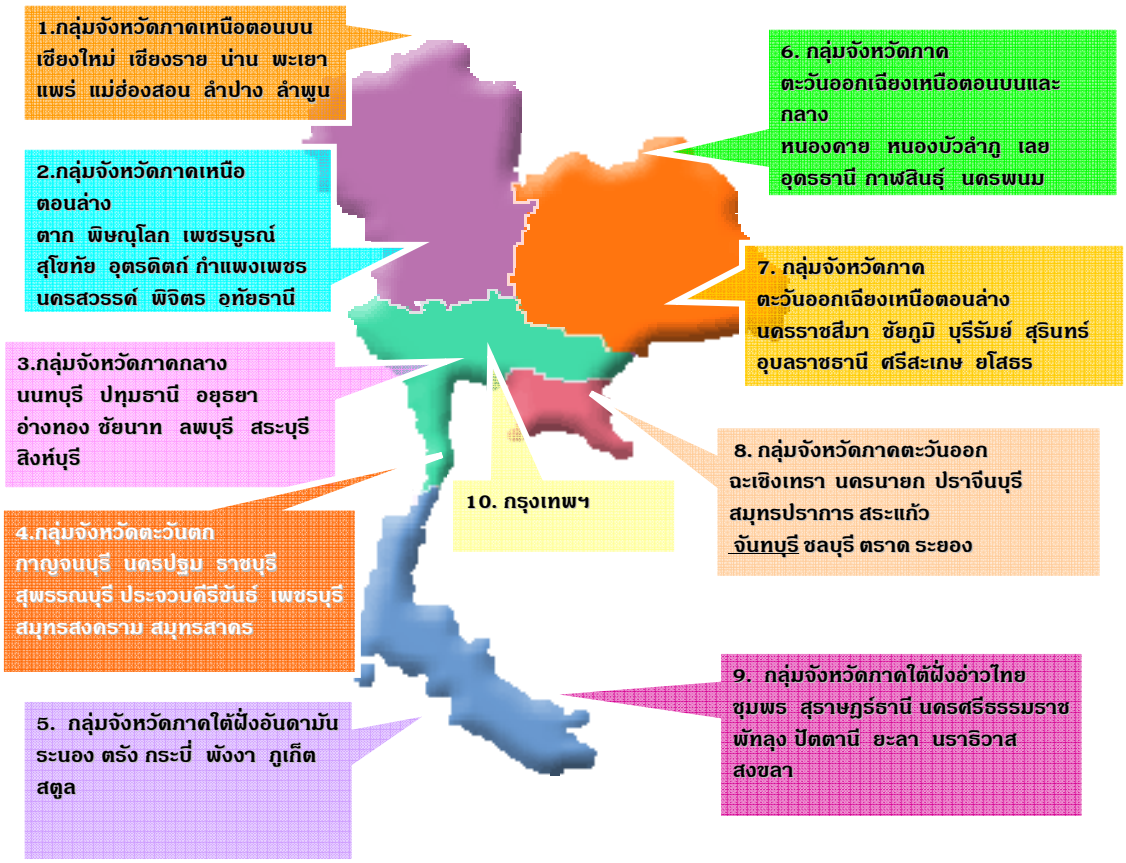
4. การกำหนดมาตรฐานและราคา เป็นเรื่องจำเป็นเร่งด่วน เนื่องจากปัจจุบันยังไม่มีมาตรฐานของสีพลอย ทำให้การกำหนดราคา เป็นไปได้ยากส่งผลต่อการซื้อ – ขาย พลอยที่ไม่เป็นระบบ

5. การพัฒนาการตลาดเชิงรุก ปัจจุบันมีเพียงผู้ประกอบการรายใหญ่ เพียง 1-2 ราย เท่านั้น ที่ทำการตลาดโดยตรงกับต่างประเทศ ส่วนใหญ่มักทำการค้าโดยผ่านพ่อค้าคนกลางที่กรุงเทพฯ ทำให้ผู้บริโภคไม่ได้พบกับผู้ค้าโดยตรง ดังนั้นจึงควรมีกลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดเชิงรุก ทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง

6. การจัดการด้านวัตถุดิบ (พลอย) อย่างเป็นระบบ เนื่องจากการขาดแคลนพลอยในพื้นที่จนต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ดังนั้นเพื่อให้ปริมาณของวัตถุดิบเพียงพอและมีคุณภาพ จึงควรมีการสนับสนุนเชิงนโยบาย ในการค้นหาพลอยในต่างประเทศและการนำเข้า รวมทั้งการจัดตั้ง Gems Bank เพื่อจัดเก็บพลอยที่มีคุณภาพไว้ภายในประเทศ

บทที่ 2
แผนภาพ เครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี

2.1 ภาพรวมกลุ่มจังหวัด



2.2 แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี

บทที่ 3

แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี

3.1 แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี

จากการวิเคราะห์ศักยภาพและปัจจัยแห่งความสำเร็จของเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ นำมาซึ่งการกำหนด วิสัยทัศน์ พันธกิจ และประเด็นยุทธศาสตร์ และแผนงาน/โครงการของเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ดังรายละเอียดในลำดับต่อไปนี้

วิสัยทัศน์

"การเป็นศูนย์กลางอัญมณี และเครื่องประดับโลก"

พันธกิจ

1. สร้างเอกลักษณ์และมาตรฐานอัญมณีและเครื่องประดับไทยให้เป็นที่ยอมรับในระดับโลก
2. พัฒนาการบริหารจัดการด้านอุปสงค์และอุปทาน
3. พัฒนาผู้ประกอบการให้มีศักยภาพในการเข้าสู่ตลาดโลก
4. พัฒนาฝีมือแรงงานและบุคลากรทุกระดับทั้งปริมาณและคุณภาพ เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน
5. ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนานวัตกรรม เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมด้านอัญมณีและเครื่องประดับ
6. สนับสนุนการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมด้านอัญมณีและเครื่องประดับให้เข้มแข็ง
7. สนับสนุนการจัดหาปัจจัยการผลิต เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าของสินค้า
8. ส่งเสริมให้มีการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาด้านอัญมณีและเครื่องประดับ

ประเด็นยุทธศาสตร์

1. ส่งเสริมการสร้างเอกลักษณ์ และมาตรฐานอัญมณีและเครื่องประดับไทยให้เป็นที่ยอมรับในตลาดโลก

2. เสริมสร้างศักยภาพของผู้ประกอบการเดิมและผู้ประกอบการใหม่ ด้านอัญมณีและเครื่องประดับ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

3. พัฒนาฝีมือแรงงานไทย ทั้งปริมาณและคุณภาพเพื่อมุ่งสู่มาตรฐานสากล

4. ผลิตบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการค้าอัญมณีและเครื่องประดับให้มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอกับความต้องการ

5. สนับสนุนการวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรมที่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ

6. ส่งเสริมให้มีการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาด้านอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ

7. ปรับปรุงการค้าอัญมณีและเครื่องประดับให้เป็นระบบสากล

8. ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์และการตลาดเชิงรุกทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง

9. สนับสนุนการจัดหาวัตถุดิบจากต่างประเทศให้ได้คุณภาพและปริมาณที่เพียงพอ

10. สนับสนุนด้านการเงินแก่ผู้ประกอบการ SMEs ด้านอัญมณีและเครื่องประดับที่ขาดสภาพคล่องเพื่อสร้างความมั่นคงและเข้มแข็ง

11. ส่งเสริมการลดต้นทุนการผลิตและการเพิ่มมูลค่าสินค้า

12. ปรับปรุงนโยบาย กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อปฏิบัติใด ๆ ที่ไม่เอื้อต่อผู้ประกอบการไทย

13. พัฒนาระบบฐานข้อมูล ที่เป็นประโยชน์ต่อการประกอบธุรกิจด้านอัญมณีและเครื่องประดับ

ตารางแสดงยุทธศาสตร์ เป้าประสงค์ และกลยุทธ์ของจังหวัด

จังหวัด	ยุทธศาสตร์	เป้าประสงค์	กลยุทธ์
จันทบุรี	1. พัฒนาสินค้าเกษตรคุณภาพ	1.1 เป็นแหล่งผลิตผลไม้ สินค้าเกษตรและผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูปคุณภาพ 1.2 เป็นแหล่งผลิตกุ้งคุณภาพเพื่อการส่งออก	1.1 พัฒนาสินค้าเกษตรและผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูปให้ได้มาตรฐานสากลและกระจายสินค้าทั้งในและนอกประเทศ
	2. พัฒนาการท่องเที่ยว	2. เป็นแหล่งท่องเที่ยวคุณภาพหลากหลาย	2.1 พัฒนาและอนุรักษ์แหล่งท่องเที่ยว รวมทั้งแสวงหาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ ๆ เพื่อรองรับนักท่องเที่ยว
	3. ขยายการค้าและการท่องเที่ยวสู่ภูมิภาคอินโดจีน	3. เป็นช่องทางการค้าและการท่องเที่ยวสู่ภูมิภาคอินโดจีน	3.1 ขยายการค้าและการท่องเที่ยวสู่ภูมิภาคอินโดจีน

ตารางแสดงยุทธศาสตร์ เป้าประสงค์ และกลยุทธ์ของจังหวัด (ต่อ)

จังหวัด	ยุทธศาสตร์	เป้าประสงค์	กลยุทธ์
จันทบุรี	4. วิจัยและพัฒนา	4. วิจัยและพัฒนาด้านการเกษตรและผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป รวมทั้งการท่องเที่ยว	4.1 พัฒนานวัตกรรมด้านเกษตรกรรม เกษตรแปรรูปและการท่องเที่ยวให้สามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า
	5. อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม	5. ประชาชนร่วมกันอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม	5.1 อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน
	6. พัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับ	6. เป็นศูนย์กลางการค้าอัญมณีและเครื่องประดับของโลก	6.1 พัฒนาอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับสู่มาตรฐานสากล
	7. เสริมสร้างความมั่นคงทางสังคมและคุณภาพชีวิต	7. ประชาชนมีความมั่นคงและมีคุณภาพชีวิตที่ดี	7.1 เสริมสร้างความมั่นคงทางสังคมและพัฒนาคุณภาพชีวิต

เครือข่ายวิสาหกิจอัญมณีและเครื่องประดับ: กลุ่มพื้นที่ภาคตะวันออก

3.2 โครงการนำร่องของจังหวัดจันทบุรี

1. โครงการที่เครือข่ายวิสาหกิจอัญมณี : จังหวัดจันทบุรีจัดทำขึ้นภายใต้โครงการ “จันทบุรี: นครแห่งอัญมณี” ก่อนการจัดทำแผนปฏิบัติการฯ ครั้งนี้ เนื่องจากได้รับมอบหมายจากรัฐบาลให้ร่วมกันวางแผนยุทธศาสตร์สู่การเป็นศูนย์กลางการจัดการวัตถุดิบและการค้าพลอยโลก ประกอบด้วยกิจกรรม/โครงการทั้งระยะสั้นและระยะยาว ที่สนับสนุนพันธกิจด้านการสร้างเอกลักษณ์และมาตรฐานพลอยไทย การพัฒนาฝีมือแรงงานและบุคลากรทุกระดับ การบริหารจัดการด้านอุปสงค์และอุปทาน รวมทั้งการส่งเสริมการวิจัยและพัฒนานวัตกรรม ดังต่อไปนี้

1.1 โครงการจัดตั้งศูนย์วิเคราะห์และพัฒนาอัญมณี

เครือข่ายวิสาหกิจอัญมณี: จันทบุรี มีโครงการจัดตั้งศูนย์วิเคราะห์และพัฒนาอัญมณี วิทยาเขตจันทบุรี มหาวิทยาลัยบูรพา เพื่อเป็นหน่วยงานตรวจวิเคราะห์และออกใบรับรองอัญมณี เป็นหน่วยงานที่ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดลางและขนาดย่อม โดยการตรวจวิเคราะห์พลอยหมู่ในราคาต่ำ เป็นศูนย์รวบรวมข้อมูลความรู้ด้านอัญมณี รวมทั้งเป็นศูนย์กลางการเผยแพร่งานวิจัยและเทคโนโลยีแก่ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีและผู้บริโภค โดยในระยะแรกมีโครงการวิจัยการจัดทำฐานข้อมูลพลอยไทย และการปรับปรุงคุณภาพการเผาพลอย

การจัดตั้งศูนย์วิเคราะห์และพัฒนาอัญมณีจำเป็นต้องใช้งบประมาณในการสนับสนุนวงเงิน 155 ล้านบาท ซึ่งขณะนี้อยู่ในระหว่างการขอรับการสนับสนุนจากรัฐบาล เพื่อใช้ในการจัดตั้งและพัฒนาศูนย์ ฯ ภายในระยะเวลา 5 ปี ซึ่งคาดว่าค่าตอบแทนที่ได้จากการจัดตั้งศูนย์ ฯ ในแต่ละปี ได้แก่ รายได้จากการตรวจวิเคราะห์อัญมณี เงินอุดหนุนทั่วไป เงินบริจาค เป็นต้น

ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการนี้ คือ การเพิ่มมูลค่าการส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับ เป็นการพัฒนาอาชีพที่จะช่วยให้เกิดรายได้ของบุคคลที่เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้น มีการกระจายรายได้ในจังหวัดมากขึ้น ซึ่งจะทำให้อุตสาหกรรมจังหวัดจันทบุรีได้รับการพัฒนาให้เป็นอุตสาหกรรมต้นน้ำในระดับประเทศ และระดับนานาชาติในที่สุด

1.2 โครงการพัฒนาบุคลากรด้านอัญมณี

อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับยังขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้และทักษะเฉพาะ ดังนั้น เครือข่ายวิสาหกิจอัญมณี: จันทบุรี จึงได้มีการจัดตั้งโครงการพัฒนาบุคลากรด้านอัญมณี ในมหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี จันทบุรี เพื่อถ่ายทอดความรู้จากภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านอัญมณีให้แก่บุคลากรอย่างมีระบบ รวมทั้งการพัฒนาบุคลากรทุกระดับให้มีศักยภาพเพียงพอตามความต้องการของอุตสาหกรรม

งบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการในปี 2548-2552 ประมาณ 91,463 ล้านบาท ซึ่งขณะนี้อยู่ในระหว่างการขอความสนับสนุนจากภาครัฐ โดยแบ่งเป็น งบบุคลากร 18,576 ล้านบาท งบดำเนินการ 35,675 ล้านบาท งบลงทุนในการซื้อเครื่องมือพื้นฐานสำหรับการเรียนการสอน 23,212 ล้านบาท โดยมีเป้าหมายที่จะผลิตช่างฝีมือและบุคลากรด้านอัญมณีทุกแขนงให้เป็นระดับมาตรฐานสากล จำนวน 4,200 คน และผลิตบัณฑิต สาขาอัญมณีศาสตร์ สาขาธุรกิจอัญมณี สาขาเทคโนโลยีการผลิตอัญมณี สาขาออกแบบอัญมณีและเครื่องประดับ จำนวน 480 คน ภายในปี 2552

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการจัดตั้งโครงการนี้ในระยะยาว คือ จะสามารถพัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพสูงขึ้น มีคุณธรรม จริยธรรมในวิชาชีพ และสามารถสืบทอด พัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านอัญมณีและเครื่องประดับได้อย่างต่อเนื่อง

1.3 โครงการศึกษารูปแบบพิพิธภัณฑ์ “พลอยไทย” แผนการตลาด และประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างมูลค่า “พลอยไทย”

เครือข่ายวิสาหกิจอัญมณี : จันทบุรี โดยคณะกรรมการอัญมณีและเครื่องประดับ สภาหอการค้าแห่งประเทศไทยได้จัดทำโครงการศึกษาความเป็นไปได้ของการจัดตั้งพิพิธภัณฑ์ “พลอยไทย” รวมทั้งแผนการตลาดและประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างมูลค่า “พลอยไทย” และเป็นยุทธศาสตร์สำคัญในการช่วงชิงการเป็นศูนย์กลางการจัดการวัตถุดิบและค้าพลอยของโลก ช่วยให้บรรลุเป้าหมายการค้าพลอย 30,000 ล้านบาท ในอีก 5 ปี และยังเป็นอุตสาหกรรมต้นน้ำที่จะส่งผลให้สินค้าอัญมณีและเครื่องประดับบรรลุเป้าหมาย 200,000 ล้านบาท ในอีก 5 ปี (พ.ศ.2552)

โครงการนี้ประกอบด้วยกิจกรรมการจัดจ้างผู้เชี่ยวชาญ เพื่อศึกษารูปแบบพิพิธภัณฑ์“พลอยไทย” (พ.ศ.2548-2549) การจัดทำสิ่งพิมพ์และซีดีหลายภาษา เพื่อเผยแพร่งานแสดงสินค้าและสร้างการยอมรับในมาตรฐาน “พลอยไทย” (ต.ค.-ธ.ค. 2548) การจัดทำ Ploithai Multimedia Showcase (ต.ค.-ธ.ค. 2548) การจัดงาน “Ploithai” Gems Fairs in Chantaburi (ก.พ. 2549) การจัดทำ “Ploithai Website and Direct e-mailing” อย่างน้อย 8 ภาษา การจัดทำ Chantaburi Journal การโฆษณาในนิตยสารต่างประเทศที่เป็นเป้าหมายทางการค้า กิจกรรมประชาสัมพันธ์ในประเทศ และสื่อสิ่งพิมพ์ที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนการจัดงาน“Ploithai” Gems Fairs in Chantaburi การรณรงค์ประชาสัมพันธ์ในต่างประเทศ เพื่อเผยแพร่ Quality guarantee & Vat refunding ในกลุ่มนักท่องเที่ยว การจัดงาน 130 ปี อัญมณีไทย (ก.พ. 2550) การสร้างกิจกรรมส่งเสริมการตลาดต่างประเทศและในประเทศ เช่น Ploithai Pavilion in International Gems and Jewelry Fair , Thailand Market Place , Bangkok Fashion City Road Show และการจัดตั้ง “Ploithai Club”

เครือข่ายวิสาหกิจอัญมณีและเครื่องประดับ: กลุ่มพื้นที่ภาคตะวันออก

โครงการศึกษารูปแบบพิพิธภัณฑ์ “พลอยไทย” แผนการตลาดและประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างมูลค่า “พลอยไทย” ดังกล่าวข้างต้น ใช้เงินดำเนินการรวมทั้งสิ้น 318,650,000 บาท แบ่งเป็นงบประมาณที่ขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐ 121,450,000 บาท และจากภาคเอกชน 197,200,000 บาท ซึ่งขณะนี้อยู่ในระหว่างการดำเนินการด้านงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการดำเนินโครงการนี้ คือ เป็นการสร้างมูลค่าและสร้างมาตรฐานการรับรองคุณภาพ (Certificate) ของพลอย ที่เป็นสากลครั้งแรกในโลก ซึ่งเป็นการแสดงศักยภาพของประเทศไทยบนเวทีโลก นำไปสู่การสร้างตราสินค้า “พลอยไทย (Ploithai)” ให้เป็นตราสินค้าของชาติและสามารถนำรายได้มหาศาลเข้าสู่ประเทศตามเป้าหมายที่วางไว้

2. โครงการใหญ่และเป็นโครงการระยะยาวที่ควรดำเนินการ เพื่อสนับสนุนพันธกิจด้านการจัดการวัตถุดิบ การตลาดและการประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการวิจัยและนวัตกรรม รวมทั้งการช่วยเหลือด้านเงินทุนแก่ผู้ประกอบการ ดังต่อไปนี้

2.1 โครงการอาคารศูนย์รวมอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี เพื่อเป็นศูนย์รวบรวมข้อมูล ข่าวสาร และประชาสัมพันธ์ เกี่ยวกับอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ หน่วยงานที่รับผิดชอบ คือ จังหวัดจันทบุรีและองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี โดยใช้งบประมาณ ปี 2549 รวม 60 ล้านบาท และกำลังของบประมาณเพิ่มเติมในปี 2550-2551

2.2 การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจเฉพาะอุตสาหกรรมอัญมณี เพื่อส่งเสริมให้เกิดอุตสาหกรรมต่อเนื่องและการลงทุนจากต่างประเทศ เป็นโครงการ 5 ปี (พ.ศ.2549-2553) ขณะนี้อยู่ในระหว่างการนำเสนอที่ประชุมคณะรัฐมนตรี

2.3 การจัดตั้ง Gems Bank เพื่อสร้างสภาพคล่องในเงินทุนหมุนเวียนให้กับผู้ประกอบการค้าอัญมณี โดยเฉพาะรายย่อย ซึ่งจะเกิดขึ้นได้ เมื่อมีการกำหนดมาตรฐานสีพลอยและกำหนดราคามาตรฐานได้แล้ว ซึ่งขณะนี้กำลังอยู่ในระหว่างดำเนินการ

2.4 การจัดตั้ง Gems Park เพื่อเป็นศูนย์กลางการให้บริการด้านการวิจัย ความรู้ เทคโนโลยี และนวัตกรรมด้านอัญมณีและเครื่องประดับแก่ผู้ประกอบการ ขณะนี้เป็นเพียงความต้องการและแนวคิดกว้าง ๆ ที่อาจจะต้องมีการนำไปพิจารณาเพื่อบรรจุไว้ในโครงการจัดตั้ง Eastern Science Park ซึ่งรับผิดชอบโดยกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ร่วมกับสถาบันการศึกษาในพื้นที่ต่อไป

2.5 การจัดตั้งคลังพลอย เพื่อสำรองวัตถุดิบ (พลอย) ที่มีคุณภาพไว้ในประเทศให้เพียงพออยู่เสมอ ขณะนี้ยังเป็นเพียงแนวคิดอยู่ หากจะดำเนินการได้ดี ก็ควรต้องมีการกำหนดมาตรฐานราคาให้แล้วเสร็จก่อนเช่นเดียวกัน

เครือข่ายวิสาหกิจอัญมณีและเครื่องประดับ: กลุ่มพื้นที่ภาคตะวันออก

3. โครงการระยะสั้นที่มุ่งสนับสนุนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับโดยตรง ซึ่งพบว่ายังไม่ได้ดำเนินการอย่างเป็นระบบ จึงควรบรรจุไว้ในแผนปฏิบัติการ ฯ ครั้งนี้ และควรเป็นโครงการนำร่องได้แก่ โครงการยกระดับผู้ประกอบการเพื่อการแข่งขันในระดับโลก โครงการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับให้เข้มแข็ง

โครงการสำคัญในการพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ

โครงการยกระดับผู้ประกอบการด้านอัญมณีและเครื่องประดับเพื่อการแข่งขันในระดับโลก

หลักการและเหตุผล

อัญมณีและเครื่องประดับเป็นอุตสาหกรรมสำคัญที่รัฐบาลมุ่งให้การสนับสนุน ดังจะเห็นได้จากแผนแม่บทอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ พ.ศ. 2547-2551 ที่กล่าวถึงทิศทางของอุตสาหกรรมนี้ในอีก 10 ปีข้างหน้าว่า ประเทศไทยต้องยกระดับให้เป็นศูนย์กลางการค้าอัญมณีและเครื่องประดับโลก ประกอบกับรัฐบาลได้พยายามผลักดันให้จันทบุรีเป็นศูนย์กลางการจัดการวัตถุดิบและการค้าพลอยโลก ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Factor) ตามแผนยุทธศาสตร์ที่สำคัญประการหนึ่ง คือ การพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ให้มีศักยภาพสูง ก้าวทันกับการพัฒนาอุตสาหกรรมและการแข่งขันระดับนานาชาติ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิและการระดมความคิดในกลุ่มผู้ประกอบการและองค์กรที่เกี่ยวข้อง พบว่า ผู้ประกอบการ SMEs ด้านอัญมณีและเครื่องประดับส่วนใหญ่ในจันทบุรียังมีแนวคิดและการดำเนินธุรกิจแบบเดิม มีข้อจำกัดในการเจรจาการค้ากับต่างประเทศ มีเพียงน้อยรายที่สามารถบริหารจัดการเชิงธุรกิจยุคใหม่ ซึ่งมักเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นเร่งด่วนในการพัฒนาผู้ประกอบการซึ่งมีอยู่ประมาณ 700 คนในพื้นที่จันทบุรีและใกล้เคียง ให้มีแนวคิด วิสัยทัศน์ และความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่เป็นระบบสากล สอดรับกับการแข่งขันระดับโลก ในปัจจุบันและอนาคต

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ประสบการณ์ และความสามารถของผู้ประกอบการสู่การค้าที่เป็นสากลและการแข่งขันในระดับโลก
2. เพื่อเสริมสร้างวิสัยทัศน์และแนวคิดของผู้ประกอบการในการพัฒนาอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ
3. เพื่อพัฒนาระบบการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี และประสบการณ์สำหรับผู้ประกอบการ SMEs

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการ SMEs ด้านอัญมณีและเครื่องประดับทั้งรายใหม่และรายเดิมในพื้นที่จังหวัดจันทบุรีและใกล้เคียงจำนวนประมาณ 700 คน

หน่วยงานที่รับผิดชอบ

มหาวิทยาลัยบูรพา สมาคมผู้ค้าอัญมณีและเครื่องประดับ จันทบุรี หอการค้าจังหวัดจันทบุรี

เป้าประสงค์

1. พัฒนาหลักสูตรระยะสั้นในการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs เพื่อส่งเสริมความสามารถในการจัดการธุรกิจยุคใหม่ การสื่อสารและการค้ากับต่างประเทศ การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ฯลฯ ให้แล้วเสร็จในปี 2549

2. จัดให้มีการศึกษาดูงานในต่างประเทศ สำหรับผู้ประกอบการ ปีละอย่างน้อย 350 คน 2 ปีต่อเนื่อง (พ.ศ. 2549 และ พ.ศ. 2550)

3. มีผู้ผ่านการอบรมระยะสั้น เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการ จำนวนอย่างน้อย 350 คนต่อปี 2 ปีต่อเนื่อง (พ.ศ.2549 และ พ.ศ. 2550)

4. จัดตั้งคลินิกให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ โดยให้สถาบันการศึกษาเป็นแกนนำในการประสานการให้คำปรึกษาให้แล้วเสร็จในปี 2549

วิธีดำเนินการ

1. จัดตั้งคณะกรรมการพัฒนาหลักสูตรซึ่งประกอบด้วยสถาบันการศึกษา องค์กรที่เกี่ยวข้อง และผู้ประกอบการ

2. สำรวจและวิเคราะห์ความต้องการของผู้ประกอบการ SMEs ด้านอัญมณีและเครื่องประดับในการพัฒนาตนเอง

3. ระดมความคิดและประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาหลักสูตรที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการ

4. วางแผนการพัฒนาผู้ประกอบการในระยะเวลา 2 ปี (พ.ศ. 2549-2550)

5. จัดฝึกอบรมระยะสั้นและการศึกษาดูงานในต่างประเทศตามแผนที่วางไว้ให้แล้วเสร็จใน 2 ปี (พ.ศ. 2549-2550)

6. จัดตั้งคลินิกให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ SMEs ด้านอัญมณีและเครื่องประดับ

7. ติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้ประกอบการ SMEs ด้านอัญมณีและเครื่องประดับทั้งรายใหม่และรายเดิมในจังหวัดจันทบุรีและใกล้เคียง มีศักยภาพสูง สามารถบริหารจัดการธุรกิจและแข่งขันกับตลาดต่างประเทศได้

2. มีผู้ประกอบการ SMEs เข้าร่วมเป็นสมาชิกและร่วมกันพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณี และเครื่องประดับให้เข้มแข็งเพิ่มขึ้น

3. ธุรกิจด้านอัญมณีและเครื่องประดับ จันทบุรี ได้รับการพัฒนาให้เข้าสู่ระบบมาตรฐานสากล และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันจนนำรายได้เข้าสู่ประเทศตามเป้าหมายที่วางไว้

งบประมาณ

ในระยะ 2 ปี (พ.ศ.2549-2550) รวมจำนวนทั้งสิ้น 56,600,000 บาท แบ่งเป็น งบประมาณดำเนินการในปี 2549 จำนวน 28,400,000 บาท และ ปี 2550 จำนวน 28,200,000 บาท ดังตาราง

รายการ	**ปีงบประมาณ**	
	2549 (บาท)	**2550 (บาท)**
1. ค่าใช้จ่ายในกระบวนการพัฒนาหลักสูตร	200,000	-
2. ค่าใช้จ่ายในการจัดฝึกอบรมระยะสั้นปีละ 350 คน คนละ 30,000 บาท	10,500,000	10,500,000
3. ค่าใช้จ่ายในการศึกษาดูงานในต่างประเทศ ปีละ 350 คน คนละ 50,000 บาท	17,500,000	17,500,000
4. ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งคลินิกให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ	200,000	200,000
รวม	28,400,000	28,200,000

หมายเหตุ ภาคเอกชนจะช่วยสนับสนุนงบประมาณบางส่วนของค่าใช้จ่ายในการศึกษาดูงาน

เครือข่ายวิสาหกิจอัญมณีและเครื่องประดับ: กลุ่มพื้นที่ภาคตะวันออก

โครงการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับให้เข้มแข็ง

หลักการและเหตุผล

คำว่า “เครือข่ายวิสาหกิจ” มาจากคำภาษาอังกฤษว่า “Cluster” ศาสตราจารย์ไมเคิล อี พอร์เตอร์ (Professor Michael E. Porter) แห่งมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด สหรัฐอเมริกา ได้ให้ความหมายของ “เครือข่ายวิสาหกิจ” ว่า คือ กลุ่มธุรกิจและสถาบันที่เกี่ยวข้องมารวมตัวดำเนินกิจการอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน มีความร่วมมือ เกื้อหนุน เชื่อมโยง และเสริมสร้างกิจการซึ่งกันและกันอย่างครบวงจรทั้งในแนวตั้งและแนวนอน เพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน คือ การเพิ่มผลิตภาพ (Productivity) ซึ่งถือเป็นหลักในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน

จากการวิเคราะห์ศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณี : จันทบุรี ในปัจจุบัน พบว่า ยังขาดองค์ประกอบของสมาชิกที่สมบูรณ์ รวมทั้งขาดการเชื่อมโยงและช่วยเหลือกันอย่างครบวงจรทั้งในแนวตั้งและแนวนอน เป็นเพียงการรวมตัวกันของผู้ประกอบการบางส่วน ในรูปแบบของสมาคม มีสถาบันการศึกษาและองค์กรที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ให้การสนับสนุนในบางกิจกรรมเท่านั้น จึงจำเป็นเร่งด่วนที่จะต้องพัฒนาเครือข่ายดังกล่าวให้เข้มแข็งและยั่งยืน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันระดับประเทศและระดับโลกต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับให้มีองค์ประกอบของสมาชิกที่สมบูรณ์ มีการเชื่อมโยง และเกื้อหนุนกันอย่างเป็นระบบและครบวงจร
2. เพื่อสร้างความร่วมมือในการวางแผนยุทธศาสตร์และดำเนินการพัฒนาอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับให้เป็นไปตามเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการ สมาคมผู้ค้าอัญมณีและเครื่องประดับจันทบุรี สถาบันการศึกษาในพื้นที่ องค์กรภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง

หน่วยงานที่รับผิดชอบ

สมาคมผู้ค้าอัญมณีและเครื่องประดับจันทบุรี สถาบันการศึกษาในพื้นที่ องค์กรภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ในจังหวัดจันทบุรี

เป้าประสงค์

1. จัดตั้งคณะกรรมการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับให้แล้วเสร็จในปี 2549

2. สามารถพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ ฯ ให้มีองค์ประกอบและการดำเนินกิจกรรมที่สมบูรณ์ในปี 2549 และดำเนินการต่อเนื่อง 5 ปี จนถึงปี 2553

3. มีการกำหนดวิสัยทัศน์และวางแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับให้แล้วเสร็จ ในปี 2549

4. มีการประชุมเครือข่ายวิสาหกิจ ฯ อย่างน้อยปีละ 4 ครั้ง และมีการจัดสัมมนาประจำปีอย่างต่อเนื่อง (พ.ศ.2549-2553)

วิธีดำเนินการ

1. จัดตั้งคณะกรรมการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับจังหวัดจันทบุรี

2. จัดประชุมระดมความคิด เพื่อวางแผนการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ ฯ ให้เข้มแข็ง

3. ประชาสัมพันธ์และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ ฯ ให้ผู้ประกอบการ ผู้บริหาร และบุคลากรจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4. คัดเลือกผู้เข้าร่วมเป็นสมาชิกของเครือข่ายวิสาหกิจ ฯ ให้ครบตามองค์ประกอบในแผนภาพของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ

5. จัดประชุมเครือข่ายวิสาหกิจ ฯ เพื่อคัดเลือกผู้นำกลุ่ม ร่วมกันวางแผนดำเนินงานและวางแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ

6. เครือข่ายวิสาหกิจ ฯ ดำเนินกิจกรรมตามแผนที่วางไว้อย่างต่อเนื่อง โดยมีการประชุมปีละอย่างน้อย 4 ครั้ง และจัดสัมมนาประจำปี 1 ครั้ง

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. เครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ : จันทบุรี มีสมาชิกที่ครบองค์ประกอบและมีการดำเนินงานร่วมกันอย่างเข้มแข็ง

2. มีการจัดกิจกรรมและโครงการในเชิงสร้างสรรค์ โดยมุ่งสู่ผลสำเร็จโดยภาพรวมของกลุ่มอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ

3. ธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับได้รับการพัฒนาเข้าสู่ระบบการค้าสากลที่ได้มาตรฐานและนำรายได้เข้าสู่ประเทศมากขึ้น

งบประมาณ

ในระยะเวลา 5 ปี ต่อเนื่อง (พ.ศ.2549-2553) รวมทั้งสิ้น 2,100,000 บาท แบ่งเป็นงบประมาณในปี 2549 จำนวน 500,000 บาท และปี 2550-2553 ปีละ 400,000 บาท รายละเอียดในตาราง

รายการ	**ปีงบประมาณ**				
	2549 (บาท)	**2550 (บาท)**	**2551 (บาท)**	**2552 (บาท)**	**2553 (บาท)**
1.ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมและดำเนินงานของคณะกรรมการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ ฯ	150,000	50,000	50,000	50,000	50,000
2. ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุม (ปีละ 4 ครั้ง) รวมทั้งการดำเนินงานทั่วไปของเครือข่ายวิสาหกิจ ฯ	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
3. ค่าใช้จ่ายในการจัดสัมมนาประจำปีของเครือข่ายวิสาหกิจ ฯ	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
รวม	**500,000**	**400,000**	**400,000**	**400,000**	**400,000**