



Cluster SMEs



รายงานการศึกษา

เครือข่ายวิสาหกิจ

เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน

กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย

จังหวัดสงขลา ยะลา นราธิวาส ปัตตานี



สำนักงาน

ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง

และขนาดย่อม กรกฎาคม 2551



สารบัญ

		หน้า
บทที่ 1	เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย (จังหวัดสงขลา ยะลา นราธิวาส ปัตตานี)	1-11
	■ ภาพรวมของเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย	1
	■ การวิเคราะห์เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย	5
	■ ผลการวิเคราะห์เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย	7
	■ Cluster Map การค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย	9
บทที่ 2	แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย	12-13
บทที่ 3	แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย	14-28

บทที่ 1

เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย (จังหวัดสงขลา ยะลา นราธิวาส ปัตตานี)

1. ภาพรวมของเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย

เนื่องจากพื้นที่ส่วนหนึ่งของด่านปาร์ดิงเบซาร์ และเทศบาลตำบลตากใบเป็น เขตติดต่อ ประเทศมาเลเซีย จึงเหมาะแก่การค้าขายระหว่างประเทศ ซึ่งมีพ่อค้าทั้งชาวไทยและมาเลเซีย ราย ใหญ่และรายย่อยซื้อขายสินค้ากัน เป็นจุดส่งออกสินค้าผลผลิตด้านเกษตรของไทยที่มีราคาต่ำกว่า ประเทศมาเลเซีย เพื่อส่งไปขายยังเมืองโกตาบารู รัฐกลันตัน ปัจจุบันมีการซื้อ ขายทุกวัน เกิดการ ยกระดับเศรษฐกิจของคนในชุมชนและกระชับความสัมพันธ์ของประชากรทั้ง 2 ประเทศ

ชุมชนตามแนวชายแดนได้สะท้อนถึงปัญหาที่เกี่ยวกับเรื่องกฎหมายต่างๆ เช่น เมื่อเกิด ความขัดแย้งตามแนวชายแดน ด้านศุลกากรมาเลเซียมักจะปิดทำการ ส่งผลให้สินค้าเน่าเสียและ กระทบต่อการค้าชายแดน จึงควรกระตุ้นให้ชาวมาเลเซียเข้ามาซื้อสินค้าได้โดยตรง และกระตุ้นให้ ผู้ผลิตในพื้นที่นำสินค้ามาขายในตลาดนัดเช่นกัน

การพัฒนากิจกรรมทางเศรษฐกิจตามแนวชายแดนเขตไทย ตามยุทธศาสตร์การ ดำเนินงานในพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย กับประเทศเพื่อนบ้าน ควรมีการเพิ่ มขีดความสามารถและ สร้างฐานการผลิตตามแนวชายแดนและพื้นที่ เชื่อมโยงในลักษณะเกื้อกูลซึ่งกันและกัน ระหว่าง ไทยและประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งด้าน เกษตร อุตสาหกรรม และบริการ

รัฐบาลจึงควรสนับสนุนการจัดตั้งตลาดนัดฟรีเคย์ไทย- มาเลย์ สำหรับจำหน่ายสินค้า ชุมชนและสร้างความสัมพันธ์ที่ระดับท้องถิ่นระหว่างไทย-มาเลเซีย โดยการมีส่วนร่วมของชุมชน ภาคเอกชนและส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง

รัฐบาลควรพัฒนาช่องทางอนุญาติผ่านแดนไทย- มาเลเซีย ร่วมกันในระดับท้องถิ่น ระหว่างไทยและมาเลเซีย

ภาครัฐควรเดินทางไปพบปะเยี่ยมเยียนและชี้แจง โครงการกับกงสุลไทย เมือง โกตาบารู

ภาครัฐควรมีการประชุมร่วมกับคณะกรรมการชายแดนระดับท้องถิ่นของมาเลเซีย

ภาครัฐและคลัสเตอร์การค้าชายแดนในท้องถิ่นควรประชาสัมพันธ์โดยผ่าน Net ชนาคาร ออมสิน พาณิชย์จังหวัด วิทยุ ใบปลิว

ในแง่ยุทธศาสตร์การคมนาคมขนส่งสินค้า แต่เดิมสินค้าจากกรุงเทพ เข้าด่านปาดังเบซาร์ ทางทิศตะวันตก ไปยังกรุงกัวลาลัมเปอร์ แล้วกระจายไปยังรัฐต่างๆ ซึ่งใช้เวลานานเพราะต้องขนส่ง อ้อมภูเขา ทีมงานได้เสนอให้ส่งสินค้าผ่านฝั่งตะวันออกที่ด่านอำเภอตากใบแล้วกระจายไปตามรัฐ ต่างๆ เพราะจะประหยัดค่าขนส่งได้มากกว่า

รัฐบาลควรพัฒนาช่องทางกา รอนุญาตผ่านแดนโดยทบทวน ปรับปรุง กฎระเบียบและ กฎหมายในการผ่านแดน และการขนส่งสินค้าข้ามแดนเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง ทางด้านการค้าและการลงทุน โดยอนุโลมในรัศมี 2 กิโลเมตร และพัฒนาตลาดนัดชายแดนขึ้น 3 ขั้นตอน คือ ระยะสั้นเปิดสัปดาห์ละครั้ง คือวันเสาร์ ระยะกลาง เปิด 3 วันต่อสัปดาห์ และขยายสินค้า มากขึ้น ขั้นที่ 3 พัฒนาเป็นเขตปลอดภาษี และเกิดการประสานสินค้าเพื่อป้อนตลาดและมาเลเซีย ต่อไป มีการจัดการระบบการเงินที่ถูกต้อง ทำให้การค้าหนีภาษีเข้าสู่ระบบตลาดต่อไป พร้อมกับการ สนับสนุนเงินด่วน ATM ของธนาคารต่อไป

นอกจากนี้ยังเกิดการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างคลัสเตอร์วิสาหกิจการค้าชายแดน เพื่อความ เข้าใจและสนับสนุนกัน รวมทั้งการแลกเปลี่ยนข้อมูลในระยะยาวต่อไป เกิดสำนึกร่วมและ ปฏิบัติการเพื่อแก้ปัญหาการค้าชายแดนร่วมกัน รวมถึงการจัดการใหม่ และกลไกใหม่ในการพัฒนา ท้องถิ่นที่เอื้อต่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของชุมชนชายแดนทั้ง 2 ประเทศ

ตารางที่ 1

มูลค่าการค้า สินค้าออก สินค้าเข้า และดุลการค้าระหว่างชายแดนไทย-มาเลเซีย ปี 2544-2546

รายการ	มูลค่า (หน่วย : ล้านบาท)			อัตรายายตัว (หน่วย : ร้อยละ)			สัดส่วน (หน่วย : ร้อยละ)		
	2544	2545	2546	2544	2545	2546	2544	2545	2546
มูลค่าการค้า	96,316.70	129,103.89	189,418.54	-1.42	34.04	46.72	37.38	46.44	54.41
สินค้าออก	66,118.60	86,643.04	132,968.10	-2.53	31.04	53.47	54.65	71.22	82.83
สินค้าเข้า	30,198.10	42,460.85	56,450.44	32.85	40.61	32.95	22.09	27.16	30.09
ดุลการค้า	35,920.50	44,182.19	76,517.66						

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กระทรวงพาณิชย์

สำนักงานพาณิชย์จังหวัดชายแดน,2547(มกราคม)

ตารางที่ 2

มูลค่าการค้าชายแดนไทย - มาเลเซีย (รายจังหวัด) ปี 2544-2546 (มกราคม-ธันวาคม)

(หน่วย : ล้านบาท)

เดือน	ปี 2544				ปี 2545				ปี 2546						
	ส่งออก	%	นำเข้า	%	ดุลการค้า	ส่งออก	%	นำเข้า	%	ดุลการค้า	ส่งออก	%	นำเข้า	%	ดุลการค้า
สงขลา	63,821.96	-2.97	28,715.45	34.42	35,106.51	84,101.26	31.77	40,751.14	41.91	43,350.12	129,738.21	54.26	54,403.95	33.5	75,334.26
นราธิวาส	1,341.82	38.1	1,406.28	7.85	-64.46	1,335.08	-0.5	1,560.62	10.97	-225.54	1,460.14	9.37	1,824.12	16.88	-363.98
ยะลา	928.26	-13.84	50.27	13.82	877.99	1,167.46	25.77	63.84	26.98	1,103.62	1,707.98	46.3	96.6	51.32	1,611.38
สตูล	26.54	115.68	26.11	29.37	0.43	39.25	47.89	85.25	226.49	-46	61.77	57.39	125.78	47.54	-64.01
รวม	66,118.58	-2.53	30,198.12	32.85	35,920.46	86,643.04	31.04	42,460.85	40.61	44,182.19	132,968.10	53.47	56,450.45	32.95	76,517.65

ที่มา : สำนักงานพาณิชย์จังหวัด, 2547 (มกราคม)

2. การวิเคราะห์เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย

■ **เงื่อนไขปัจจัยการผลิต**

จุดแข็ง

- มีโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพพร้อมที่จะรองรับธุรกิจได้แก่ มีพื้นที่และสถานประกอบการอยู่ในเขตเหมาะสมในการทำการค้าชายแดน
- ผู้ประกอบการมีความพร้อม ทางการเงินที่สามารถขยายธุรกิจได้
- มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าชายแดน
- ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความสามารถในการสื่อสารกับลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้าจากประเทศมาเลเซีย

จุดอ่อน

- ขาดองค์ความรู้ใหม่สำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถตรงกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริง
- แรงงานที่มีความสามารถมีจำนวนน้อย และไม่เพียงพอทำให้ต้องใช้แรงงานต่างด้าว
- บุคลากรที่เกี่ยวข้องระดับล่าง เช่น พนักงานขาดความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารและภาษาถิ่น เช่น ภาษามลายู เป็นต้น

■ **เงื่อนไขด้านอุปสงค์**

จุดแข็ง

- ลูกค้ามีกำลังซื้อสูงมาก และมีความต้องการสินค้าอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีแนวโน้มที่ความต้องการมากขึ้น โดยเฉพาะสินค้าสำหรับอุปโภคบริโภค
- ลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศใกล้เคียง

จุดอ่อน

- ลูกค้ายังไม่เชื่อมั่นในความปลอดภัย จากปัญหา 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้
- ลูกค้ามีทางเลือกจากการเปิดเสรีทางการค้าของประเทศจีน ทำให้สินค้าจากประเทศจีนเข้ามาตีตลาด

■ **บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ (Context for Firm Strategy and Rivalry)**

จุดแข็ง

- มีการรวมตัวกันของผู้ประกอบการในเบื้องต้น
- มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ประกอบการ คู่ค้า (ต่างประเทศ)

จุดอ่อน

- ขาดการเชื่อมโยงระหว่าง Cluster
- ขาดข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย
- การเปิด FTA ส่งผลต่ออำนาจการต่อรองและเกิดการแข่งขันมากยิ่งขึ้น

■ **อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน (Related & Supporting Industries)**

จุดแข็ง

- มีหน่วยงานรัฐสนับสนุนอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
- มีหน่วยงานภาครัฐต่างให้ความสำคัญและพร้อมจะให้การสนับสนุนเครือข่าย
- ได้รับการสนับสนุนเชิงนโยบายจากรัฐสูง (Land Bridge)และ นโยบาย

เชื่อมโยงเศรษฐกิจอันค้ำประกันกับมหาสมุทรอินเดีย เป็นเขตเศรษฐกิจ 3 ฝ่าย (IMT -GT)

จุดอ่อน

- ผู้ประกอบการในเครือข่าย ไม่มีการรวมตัวกัน จะรวมตัวกันได้ก็ต่อเมื่อ ธุรกิจไม่สามารถอยู่รอดได้

- ระบบการเงินและกฎระเบียบต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงบ่อย ระบบการโอนเงินระหว่างประเทศไม่ชัดเจน

- การค้าอนุกรม ซึ่งเสี่ยงภาษีได้ ทำให้ผู้ค้าในระบบเสียเปรียบ

- การค้าของผิดกฎหมาย เช่น ยาเสพติด สินค้าหนีภาษี ทำให้การค้าชายแดนต้องเข้มงวดกวดขันเป็นพิเศษ ทำให้ระเบียบพิธีการศุลกากรล่าช้า

■ **ข้อเสนอแนะเพื่อเสริมจุดแข็ง-แก้ไขจุดอ่อน**

- ควรมีการเพิ่มขีดความสามารถและสร้างฐานการผลิตตามแนวชายแดนและพื้นที่ เชื่อมโยงในลักษณะเกื้อกูลซึ่งกันและกัน ระหว่างไทยและประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งด้าน เกษตร อุตสาหกรรม และบริการ

- ควรส่งเสริมให้นำระบบ ลอจิสติกส์มาใช้ในวิสาหกิจการค้าชายแดน

3. ผลการวิเคราะห์เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย

3.1 เงื่อนไขปัจจัยการผลิต (Factor Conditions)

ปัจจัยการผลิตที่เอื้อต่อการประกอบวิสาหกิจการค้าชายแดนคือ การมีโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพที่เหมาะสม มีความหลากหลายของสินค้า ซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังมีความสามารถในการสื่อสารกับลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้าจากประเทศมาเลเซีย มีโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพพร้อมที่จะรองรับธุรกิจได้แก่ มีพื้นที่และสถานประกอบการอยู่ในเขตเหมาะสมในการทำการค้าชายแดน ผู้ประกอบการมีความพร้อมทางการเงินที่สามารถขยายธุรกิจได้ มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าชายแดน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความสามารถในการสื่อสารกับลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้าจากประเทศมาเลเซีย แต่ผู้ประกอบการวิสาหกิจการค้าชายแดนในพื้นที่ ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย ยังขาดองค์ความรู้ใหม่สำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ สำหรับตอบสนองความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการขาดองค์ความรู้ใหม่สำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถตรงกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริง แรงงานที่มีความสามารถมีจำนวนน้อย และไม่เพียงพอให้ต้องใช้แรงงานต่างด้าว บุคลากรที่เกี่ยวข้องระดับล่าง เช่น พนักงานขาดความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารและภาษาถิ่น เช่น ภาษามลายู เป็นต้น

3.2 เงื่อนไขด้านอุปสงค์ (Demand Conditions)

อุปสงค์ความต้องการสินค้าในพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย ลูกค้ามีกำลังซื้อสูง และมีความต้องการสินค้าอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีแนวโน้มที่ความต้องการมากขึ้น โดยเฉพาะสินค้าสำหรับอุปโภค บริโภค ลูกค้าส่วนใหญ่ เป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศใกล้เคียง ลูกค้ามีกำลังซื้อสูง และมีความต้องการสินค้าอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีแนวโน้มที่ความต้องการมากขึ้น โดยเฉพาะสินค้าสำหรับอุปโภคบริโภค ลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศใกล้เคียง แต่เนื่องจากในปัจจุบันปัญหาความไม่สงบใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ส่งผลให้ลูกค้ามีทางเลือกจากการเปิดเสรีทางการค้าของประเทศไทย ทำให้สินค้าจากประเทศจีนเข้ามาตีตลาด

3.3 บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ (Context for Firm Strategy and Rivalry)

การแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ วิสาหกิจการค้าชายแดน มีการรวมตัวของผู้ประกอบการ ในเบื้องต้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าต่างประเทศ มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ประกอบการ คู่ค้า (ต่างประเทศ) แต่เนื่องจากผู้ประกอบการขาดข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัยจึงควรมีการเชื่อมโยงในระหว่างวิสาหกิจ เพื่อให้เกิดการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ การเปิด FTA ส่งผลให้ลูกค้ามีอำนาจการต่อรองเพิ่มขึ้น และทำให้มีการแข่งขันเพิ่มมากขึ้นมีการรวมตัวกันของผู้ประกอบการในเบื้องต้น ขาดการเชื่อมโยงระหว่าง Cluster ขาดข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย การเปิด FTA ส่งผลต่ออำนาจการต่อรองและเกิดการแข่งกันมากยิ่งขึ้น

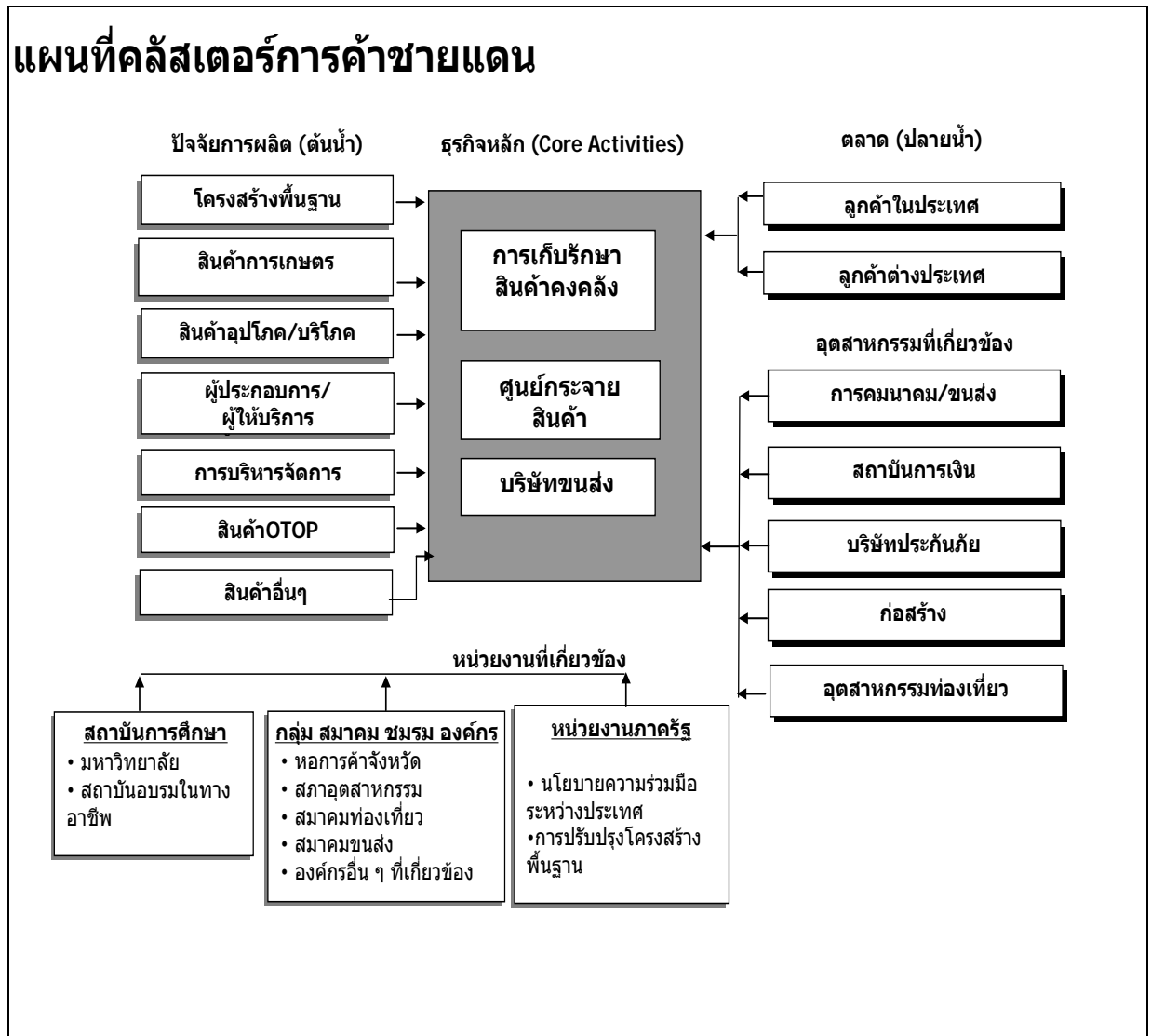
3.4 อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน (Related & Supporting Industries)

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง โยงและสนับสนุนวิสาหกิจการค้าชายแดน ในพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทยคือ หน่วยงานภาครัฐที่คอยให้การสนับสนุนเงินโยบาย และนโยบายภาครัฐที่เชื่อมโยงเศรษฐกิจอันค้ำประกันกับมหาสมุทรอินเดีย เป็นเขตเศรษฐกิจ 3 ฝ่าย มีหน่วยงานรัฐสนับสนุนอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง หน่วยงานภาครัฐต่าง ให้ความสำคัญและพร้อมจะให้การสนับสนุนเครือข่าย ได้รับการสนับสนุนเงินโยบายจากรัฐสูง (Land Bridge)และ นโยบายเชื่อมโยงเศรษฐกิจอันค้ำประกันกับมหาสมุทรอินเดีย เป็นเขตเศรษฐกิจ 3 ฝ่าย (IMT -GT) แต่ภาครัฐยังคงต้องปรับปรุงกฎระเบียบต่างๆ ทางการค้า และการโอนเงิน เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการโอนเงิน และเพื่อให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจการค้าชายแดน ไม่ต้องถูกแย่งตลาดโดยสินค้าหนีภาษี ผู้ประกอบการในเครือข่ายไม่มีการรวมตัวกัน จะรวมตัวกันได้ก็ต่อเมื่อ ธุรกิจไม่สามารถอยู่รอดได้ ระบบการเงินและกฎระเบียบต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงบ่อย ระบบการโอนเงินระหว่างประเทศไม่ชัดเจน การค้านอกกรอบ ซึ่งเสี่ยงภาษีได้ ทำให้ผู้ค้าในระบบเสียเปรียบ การค้าของผิดกฎหมาย เช่น ยาเสพติด สินค้าหนีภาษี ทำให้การค้าชายแดนต้องเข้มงวดกวดขันเป็นพิเศษ ทำให้ระเบียบพิธีการศุลกากรล่าช้า มาตรการกีดกันทางการค้า บางชนิด

3.5 บทบาทรัฐบาล

รัฐบาลจึงควรสนับสนุนการจัดตั้งตลาดนัดฟรีเคย์ไทย- มาเลเซีย สำหรับจำหน่ายสินค้าชุมชนและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระดับท้องถิ่นระหว่างไทย-มาเลเซีย โดยการมีส่วนร่วมของชุมชนภาคเอกชนและส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง รัฐบาลควรพัฒนาช่องทางอนุญาติผ่านแดนไทย- มาเลเซียร่วมกันในระดับท้องถิ่นระหว่างไทยและมาเลเซีย ภาครัฐควรเดินทางไปพบปะเยี่ยมเยียนและชี้แจงโครงการกับกงสุลไทย ณ เมืองโกตาบารู ภาครัฐควรมีการประชุมร่วมกับคณะกรรมการชายแดนระดับท้องถิ่นของมาเลเซีย ภาครัฐและคลัสเตอร์การค้าชายแดนในท้องถิ่นควรประชาสัมพันธ์โดยผ่าน Net ธนาคารออมสิน พาณิชยจังหวัด วิทยุ ใบบลู ในแง่ยุทธศาสตร์การคมนาคมขนส่งสินค้า แต่เดิมสินค้าจากกรุงเทพเข้าด่านปาดังเบซาร์ ทางทิศตะวันตก ไปยังกรุงกัวลาลัมเปอร์ แล้วกระจายไปยังรัฐต่างๆ ซึ่งใช้เวลานานเพราะต้องขนส่งอ้อมภูเขา ทีมงานได้เสนอให้ส่งสินค้าผ่านฝั่งตะวันออกที่ด่านอำเภอตากใบแล้วกระจายไปตามรัฐต่างๆ เพราะจะประหยัดค่าขนส่งได้มากกว่า รัฐบาลควรพัฒนาช่องทางอนุญาติผ่านแดนโดยทบทวน ปรับปรุง กฎระเบียบและกฎหมายในการผ่านแดน และการขนส่งสินค้าข้ามแดนเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงทางการค้า และการลงทุน

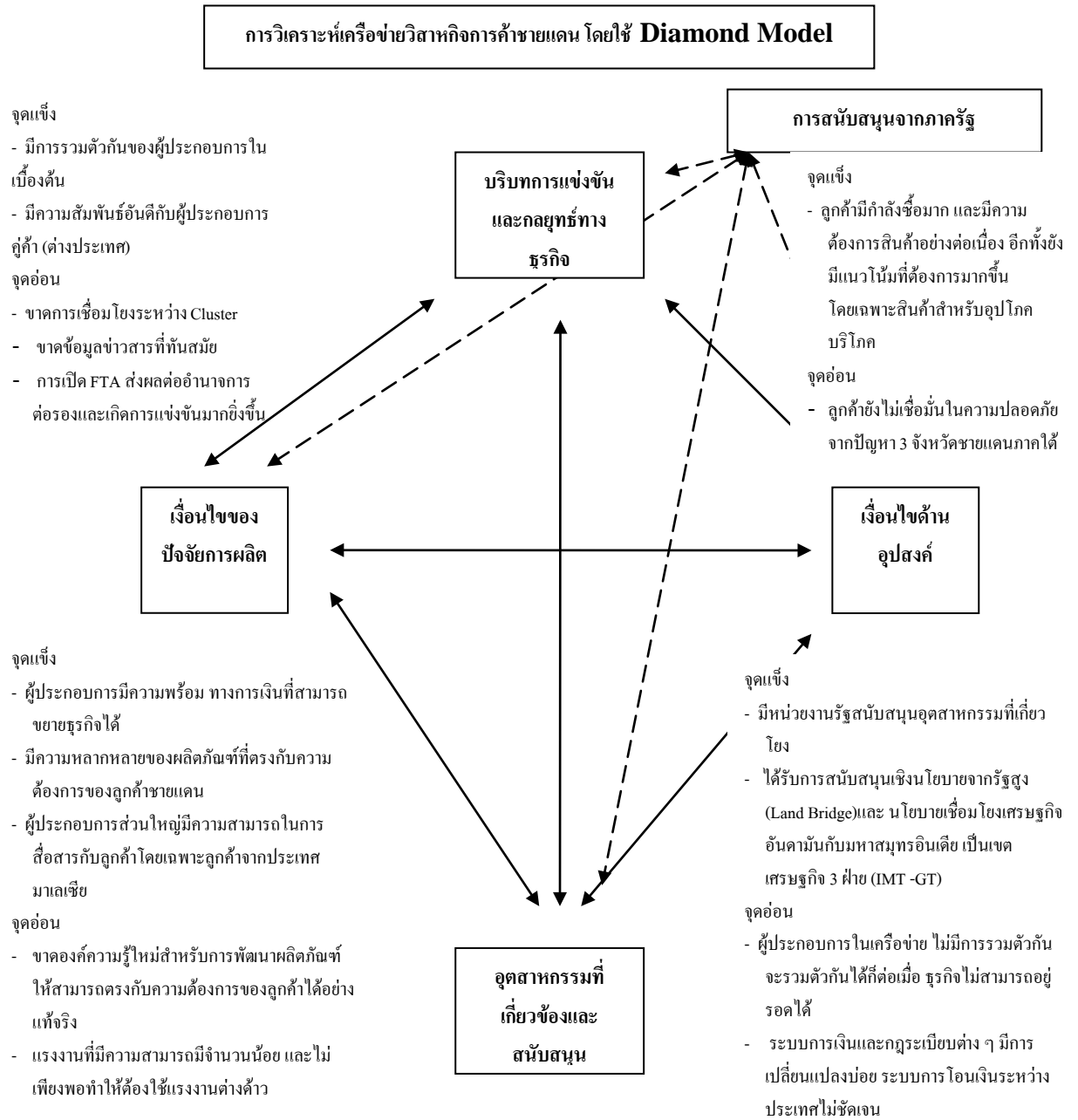
4. Cluster Map การค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย



ภาพที่ 1 แสดง Cluster Map การค้าชายแดน

สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ Diamond model ของอุตสาหกรรมการค้าชายแดนของภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย ได้ดังแสดง

Diamond model คลัสเตอร์การค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย



ภาพที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ Diamond model คลัสเตอร์การค้าชายแดน

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน

1. โครงการจัดตั้งตัวแทนหรือศูนย์พัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน (CDA)
2. โครงการสร้างผู้ฝึกอบรม (Trainer) เพื่อเป็นตัวกลางถ่ายทอดความรู้และประโยชน์ในการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมแก่สมาชิกคลัสเตอร์การค้าชายแดน
3. โครงการเปรียบเทียบการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม (Benchmarking) กับคลัสเตอร์การค้าชายแดนอื่นๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
4. โครงการศูนย์ข้อมูลการค้าชายแดน
5. โครงการจัดทำวารสารหรือ สื่อเทคโนโลยี สำหรับเครือข่ายการค้าชายแดน
6. โครงการสร้างเครือข่ายวิจัยพัฒนาเศรษฐกิจ ด้านการค้าชายแดนและระบบสารสนเทศการบริหารการค้าชายแดน
7. โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศและการวิเคราะห์การค้าการลงทุนในเขตพื้นที่ชายแดน
8. โครงการส่งเสริมและพัฒนาการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน
9. โครงการเจรจาผ่อนปรนด้านการค้าและการผ่านแดน
10. โครงการพัฒนาแรงงานเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการในเขตพื้นที่ชายแดน
11. โครงการศึกษาโครงสร้างภาษีการนำเข้าและการส่งออกสินค้าของกลุ่มการค้าชายแดน

บทที่ 2

แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย

1. ภาพรวมกลุ่มจังหวัด



2. แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย



บทที่ 3

แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย

1. เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน

ยุทธศาสตร์	กลยุทธ์	โครงการ	งบประมาณ(ล้านบาท)
ยุทธศาสตร์การสร้างคุณค่า	กลยุทธ์ที่ 1 พัฒนา CDA	1. โครงการจัดตั้งตัวแทนหรือศูนย์พัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน (CDA) 2. โครงการสร้างผู้ฝึกอบรม (Trainer) เพื่อเป็นตัวกลางถ่ายทอดความรู้และประโยชน์ในการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมแก่สมาชิกคลัสเตอร์การค้าชายแดน	1
	กลยุทธ์ที่ 2 พัฒนาเครือข่ายและฐานข้อมูล	1. โครงการสร้างเครือข่ายวิจัยพัฒนาเศรษฐกิจด้านการค้าชายแดนและระบบสารสนเทศการบริหารการค้าชายแดน 2. โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศและการวิเคราะห์การค้าการลงทุนในเขตพื้นที่ชายแดน	5
ยุทธศาสตร์การเพิ่มคุณค่า	กลยุทธ์ที่ 1 การศึกษาและยกระดับศักยภาพการแข่งขัน	1. โครงการเปรียบเทียบการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม (Benchmarking) กับคลัสเตอร์การค้าชายแดนอื่นๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ 2. โครงการศูนย์ข้อมูลการค้าชายแดน 3. โครงการศึกษาโครงสร้างการนำเข้าและการส่งออกสินค้าของกลุ่มการค้าชายแดน	0.3 5 3

ยุทธศาสตร์	กลยุทธ์	โครงการ	งบประมาณ(ล้านบาท)
	กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมพัฒนาการค้าชายแดน	1. โครงการส่งเสริมและพัฒนาการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน	10
		2. โครงการเจรจาผ่อนปรนด้านการค้าและการผ่านแดน	15
		3. โครงการพัฒนาแรงงานเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการในเขตพื้นที่ชายแดน	5
ยุทธศาสตร์การส่งมอบคุณค่า	กลยุทธ์ที่ 1 การเผยแพร่	1. โครงการจัดทำวารสารหรือ สื่อเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับเครือข่ายการค้าชายแดน	5

2. รายละเอียดของโครงการ มีดังนี้

1. โครงการจัดตั้งตัวแทนหรือศูนย์พัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน (CDA)
2. โครงการสร้างผู้ฝึกอบรม (Trainer) เพื่อเป็นตัวแทนถ่ายทอดความรู้และประโยชน์ในการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมแก่สมาชิกคัสเตอร์การค้าชายแดน
3. โครงการเปรียบเทียบการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม (Benchmarking) กับคัสเตอร์การค้าชายแดนอื่นๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
4. โครงการศูนย์ข้อมูลการค้าชายแดน
5. โครงการจัดทำวารสารหรือ สื่อเทคโนโลยีสารสนเทศ สำหรับเครือข่ายการค้าชายแดน
6. โครงการสร้างเครือข่ายวิจัยพัฒนาเศรษฐกิจ ด้านการค้าชายแดนและระบบสารสนเทศการบริหารการค้าชายแดน
7. โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศและการวิเคราะห์การค้าการลงทุนในเขตพื้นที่ชายแดน
8. โครงการส่งเสริมและพัฒนาการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน
9. โครงการเจรจาผ่อนปรนด้านการค้าและการผ่านแดน
10. โครงการพัฒนาแรงงานเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการในเขตพื้นที่ชายแดน
11. โครงการศึกษาโครงสร้างภาษีการนำเข้าและการส่งออกสินค้าของกลุ่มการค้าชายแดน

เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน

โครงการที่ 1 โครงการจัดตั้งตัวแทนหรือศูนย์พัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน (CDA)

หลักการเหตุผล ประเทศไทยมีศักยภาพสูงในการทำการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้านโดยรอบ เนื่องจากสภาพที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่เอื้ออำนวย เป็นจุดศูนย์กลางของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ถึงกระนั้นก็ตามผู้ประกอบการในวิสาหกิจการค้าชายแดนก็ประสบปัญหาต่างๆ อีกมากมาย ดังนั้นการรวมกลุ่ม มติดต่อประสานงานกันระหว่างผู้ประกอบการ รวมถึงการสื่อสารและเชื่อมโยงกันเป็นเครือข่ายเป็นการเพิ่มศักยภาพด้านการค้าชายแดน

วัตถุประสงค์ เพื่อประสานงานระหว่างสมาชิกในกลุ่มและให้บริการทางด้านความรู้ การจัดอบรม การแลกเปลี่ยนข้อมูล รวมทั้งรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมการค้าชายแดน อุตสาหกรรมต่อเนื่อง และผลงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ตัวชี้วัด

1. ระดับความรู้ความเข้าใจในการพัฒนากลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจ
2. จำนวนการรวมกลุ่มของเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน

กิจกรรม

1. จัดตั้งตัวแทนหรือศูนย์พัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดนภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย
2. ประสานงานระหว่างสมาชิกในคลัสเตอร์วิสาหกิจการค้าชายแดนภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย
3. ให้บริการทางด้านความรู้ การจัดอบรม การแลกเปลี่ยนข้อมูล รวมทั้งรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมต่อเนื่อง และผลงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ระยะเวลาดำเนินงาน 5 ปี (พ.ศ 2549- 2551)

หน่วยงานที่รับผิดชอบ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด สำนักงานพาณิชย์จังหวัด สุลกากรจังหวัด หอการค้า และสภาอุตสาหกรรมจังหวัด

งบประมาณ 1,000,000 บาท

โครงการที่ 2 โครงการสร้างผู้ฝึกอบรม (Trainer) เพื่อเป็นตัวแทนถ่ายทอดความรู้ และประโยชน์ในการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมแก่สมาชิกคัสเตอร์การค้าชายแดน

หลักการเหตุผล การถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เกิดจากการบ่มเพาะประสบการณ์ และการศึกษาค้นคว้าจากนักวิจัยเพื่อการพัฒนาในอุตสาหกรรมการค้าชายแดนเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อกลุ่มสมาชิกในเครือข่าย จึงควรมีการสร้างผู้ฝึกอบรม (Trainer) เพื่อเป็นตัวแทนถ่ายทอดความรู้และประโยชน์ในการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมแก่สมาชิกคัสเตอร์การค้าชายแดน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้คัสเตอร์การค้าชายแดน ในพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย มีตัวแทนถ่ายทอดความรู้ และประโยชน์ในการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมแก่สมาชิกคัสเตอร์
2. เพื่อให้คัสเตอร์การค้าชายแดนเข้มแข็งและยั่งยืนโดยภาคเอกชนเป็นหลัก

ตัวชี้วัด

1. % ของจำนวนสมาชิกคัสเตอร์การค้าชายแดนที่มีความรู้ความเข้าใจเพิ่มขึ้น
2. จำนวนการถ่ายทอดองค์ความรู้แก่บุคลากร
3. จำนวนบุคลากร (Trainer) ที่ผ่านการฝึกอบรม

กิจกรรม

1. คัดเลือกสมาชิกคัสเตอร์ท่องเที่ยว ที่มีภาวะผู้นำ มีความเสียสละ มีศักยภาพในการถ่ายทอดความรู้แก่สมาชิกอื่นๆในคัสเตอร์
2. ฝึกอบรมตามหลักสูตร Training for Trainer และความรู้เฉพาะด้านท่องเที่ยว
3. ประสานการทำงานกับ CDA กลุ่มท่องเที่ยวภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย
4. ประเมินผลการทำงานของ Trainer และปรับเปลี่ยนทุกๆ 1 ปี

ระยะเวลาดำเนินงาน 5 ปี (พ.ศ 2549- 2551)

หน่วยงานที่รับผิดชอบ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด มหาวิทยาลัยและสถาบันการศึกษาในพื้นที่ ผู้ประกอบการปาล์มน้ำมัน

งบประมาณ 1,000,000 บาท

โครงการที่ 3 โครงการเปรียบเทียบการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม (Benchmarking)
กับคลัสเตอร์การค้าชายแดนอื่นๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

หลักการเหตุผล กลุ่มคลัสเตอร์การค้าชายแดนจำเป็นที่จะต้องเปรียบเทียบ
(Benchmarking) ระหว่าง การรวมกลุ่มอุตสาหกรรมภายในคลัสเตอร์
การค้าชายแดน กับคลัสเตอร์การค้าชายแดนอื่น ๆ ทั้งในประเทศ
และต่างประเทศ เพื่อให้เห็นจุดแตกต่าง หรือ ช่องว่าง (Gap) ระหว่าง
สภาพ/ ความสามารถของกลุ่มตนเอง กับผู้ ที่เหนือกว่า หรือเก่งกว่า
ให้เห็นความอ่อนด้อย หรือห่างชั้นกว่าผู้ที่เก่งที่สุด (The Best) อันจะทำให้
เกิดการเรียนรู้และพัฒนาจากผู้ที่เก่งกว่า ซึ่งเป็นการสร้างเป้าหมาย
ที่ท้าทายในทางธุรกิจต่อไป

วัตถุประสงค์ เพื่อให้คลัสเตอร์การค้าชายแดน ในพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทยได้เปรียบเทียบ
ระยะการพัฒนา ความเข้มแข็ง และแนวทางการพัฒนา เพื่อประโยชน์
ในการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมแก่สมาชิกคลัสเตอร์การค้าชายแดน

ตัวชี้วัด

1. เหนือกว่าในการเปรียบเทียบ (Benchmarking)

กิจกรรม

1. คัดเลือก คลัสเตอร์การค้าชายแดนทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อ เป็นคลัสเตอร์ใน
การเปรียบเทียบ
2. พิจารณาสถานการณ์ในปัจจุบันของคลัสเตอร์การค้าชายแดน พื้นที่ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย
3. กำหนดเกณฑ์ในการเปรียบเทียบ (Benchmarking)
4. ตั้งคณะกรรมการ ดำเนินการเปรียบเทียบ ประเมินผลคลัสเตอร์
5. จัดสัมมนา นำเสนอสถานการณ์ และผลการเปรียบเทียบเพื่อระดมสมองจากผู้มีส่วนได้
ส่วนเสียในคลัสเตอร์การค้าชายแดน ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย ในการกำหนด ทิศทางการพัฒนา
และแผนปฏิบัติการ เพื่อลดช่องว่างการพัฒนาและความเข้มแข็งคลัสเตอร์
6. ดำเนินการเปรียบเทียบ และจัดสัมมนาเพื่อกำหนดทิศทางการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทุกปี

ระยะเวลาดำเนินงาน 3 ปี (พ.ศ 2549- 2551)

หน่วยงานที่รับผิดชอบ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด มหาวิทยาลัย ผู้ประกอบการธุรกิจการค้า
ชายแดน CDA และ Trainer กลุ่มการค้าชายแดน

งบประมาณ 300,000 บาท

โครงการที่ 4 โครงการศูนย์ข้อมูลการค้าชายแดน

หลักการเหตุผล ข้อมูลสารสนเทศเป็นฐานข้อมูลสำคัญช่วยในเรื่องการตัดสินใจ การเตือนภัยทางเศรษฐกิจ จึงควรมีการจัดตั้งศูนย์ข้อมูลการค้าชายแดน เพื่อให้ข้อมูลการค้าชายแดน ให้สมาชิกได้นำไปใช้ในการพัฒนาการค้าชายแดนอย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อจัดตั้งศูนย์ข้อมูลการค้าชายแดน
2. เพื่อบริการข้อมูลที่สามารถชี้แนะและสื่อสารข้อมูลการเตือนภัยล่วงหน้าทางเศรษฐกิจแก่กลุ่มผู้ประกอบการการค้าชายแดน

ตัวชี้วัด

1. ศูนย์ข้อมูลการค้าชายแดน
2. จำนวนผู้ใช้บริการฐานข้อมูล

กิจกรรม

1. พัฒนาระบบสารสนเทศและ website ที่สามารถเก็บข้อมูลการค้าชายแดน และให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. รวบรวมข้อมูลการตลาด และการค้าการลงทุนทั้งภายในและภายนอกประเทศ โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน
3. เชื่อมโยงข้อมูลการค้า การลงทุนของหน่วยงานพันธมิตรของกลุ่มการค้าชายแดน ทั้งภาครัฐและเอกชน
4. สร้างฐานข้อมูลที่สามารถชี้แนะและสื่อสารข้อมูลการเตือนภัย ล่วงหน้าทางเศรษฐกิจการค้าชายแดนแก่ผู้ประกอบการการค้าชายแดน
5. บริการให้ข้อมูลที่สามารถชี้แนะและสื่อสารข้อมูลการเตือนภัยล่วงหน้าทางเศรษฐกิจแก่ผู้ประกอบการการค้าชายแดน

ระยะเวลาดำเนินการ 2 ปี (2549-2550)

หน่วยงานที่รับผิดชอบ ศาลากลางจังหวัด , สภาอุตสาหกรรม , แรงงานจังหวัด , ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค, สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด, หอการค้าจังหวัด

งบประมาณ 5,000,000 บาท

โครงการที่ 5	โครงการจัดทำวารสารหรือ สื่อเทคโนโลยีสารสนเทศ สำหรับเครือข่ายการค้าชายแดน
หลักการเหตุผล	ในการประกอบธุรกิจการค้าชายแดนจะต้องเกี่ยวข้องกับ กฎระเบียบข้อบังคับ เงื่อนไขการค้าในการส่งออกสินค้าผ่านแดน และข้อมูลอื่นๆ อีกมากมาย การจัดทำวารสาร สื่อเทคโนโลยีจะ ช่วยรวบรวมที่มีอยู่อย่างกระจัดกระจายหลายแห่ง ช่วย ให้สามารถเข้าถึงข้อมูล ได้สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น
วัตถุประสงค์	เพื่อเผยแพร่ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ ในเครือข่ายการค้าชายแดน เช่น ข้อมูลกฎระเบียบข้อบังคับ เงื่อนไขการค้าในการส่งออกสินค้าผ่านแดน ข้อมูลการรับรองคุณภาพและมาตรฐาน ข้อมูลการวิจัยทั้งจากหน่วยงานภาครัฐ เอกชน และสถาบันการเงินที่ได้มีการจัดทำและรวบรวมไว้ในหลายๆ แห่ง
ตัวชี้วัด	<ol style="list-style-type: none">1. จำนวนสมาชิกที่ใช้บริการ2. ความสามารถในการเชื่อมโยงเครือข่ายอุตสาหกรรมการค้าชายแดนด้วยระบบสารสนเทศ
กิจกรรม	<ol style="list-style-type: none">1. รวบรวม เรียบเรียงข้อมูลที่เกี่ยวข้องและ เป็นประโยชน์แก่เครือข่ายการค้าชายแดน2. จัดทำเป็นบทความ ที่ง่ายต่อความเข้าใจ และน่าสนใจ ในรูปแบบวารสาร จดหมายข่าว Web Site หรือสื่อเทคโนโลยีอื่นๆ ที่เหมาะสม3. ส่งให้สมาชิกเครือข่ายคลัสเตอร์การค้าชายแดน ภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย
ระยะเวลาดำเนินการ	5 ปี (2549-2551)
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด , หอการค้าจังหวัด สภาอุตสาหกรรมจังหวัด
งบประมาณ	5,000,000 บาท

โครงการที่ 6 โครงการสร้างเครือข่ายวิจัยพัฒนาเศรษฐกิจ ด้านการค้าชายแดน
และระบบสารสนเทศการบริหารการค้าชายแดน

หลักการเหตุผล ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในธุรกิจการค้าชายแดนมีจำนวนมากและมี
ความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน จึงควรมีการสร้างเครือข่ายวิจัยพัฒนาเศรษฐกิจ
ด้านการค้า ชายแดนและระบบสารสนเทศการบริหารการค้าชายแดน
จะช่วยให้เกิดการเชื่อมโยงกันและเกิดการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายร่วมมือ
การทำงานร่วมกัน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้เกิดเครือข่ายการวิจัยและพัฒนาเศรษฐกิจด้านการค้าชายแดนที่ช่วยส่งเสริมการ
พัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดนให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
2. เพื่อพัฒนาระบบสารสนเทศการบริหารการค้าชายแดน รูปแบบการค้าผ่านแดน การค้า
ชายแดน
3. เพื่อสร้างความหลากหลายและทางเลือก การบริหารจัดการด้านเศรษฐกิจการค้า
การลงทุน

ตัวชี้วัด

1. จำนวนเครือข่ายวิจัยพัฒนาเศรษฐกิจ ด้านการค้าชายแดน
2. ระบบสารสนเทศการบริหารการค้าชายแดน
3. จำนวนผู้ใช้บริการระบบสารสนเทศการบริหารการค้าชายแดน

กิจกรรม

1. จัดตั้งคณะดำเนินงาน ที่เกิดจากการร่วมกลุ่มผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมการค้าชายแดน
ทั้งด้านการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด เพื่อเป็นการสร้างเครือข่ายที่จะร่วมมือกัน
พัฒนาด้านการค้าชายแดน
2. มีการประสานงาน กับหน่วยงานของรัฐและภาคเอกชน เพื่อการสนับสนุนทั้งทางด้าน
วิชาการและด้านเงินทุนในการดำเนินโครงการ เพื่อสนับสนุนทุนวิจัยให้แก่คณะผู้
ศึกษาวิจัย
3. พัฒนาระบบฐานข้อมูลค้าชายเทคโนโลยีสารสนเทศ และมีการปรับปรุงข้อมูลให้ทันสมัย
อยู่เสมอ กระจายข่าวสารแก่ผู้ประกอบการกลุ่มการค้าชายแดน

ระยะเวลาดำเนินการ	5 ปี (2549-2551)
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ศุลกากรจังหวัด, สภาอุตสาหกรรม, แรงงานจังหวัด , ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรมภาค, สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด, หอการค้าจังหวัด
งบประมาณ	5,000,000 บาท

โครงการที่ 7	โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศและการวิเคราะห์การใช้จ่ายการลงทุน ในเขตพื้นที่ชายแดน
หลักการเหตุผล	สารสนเทศเป็นสิ่งสำคัญต่อการตัดสินใจในโลกปัจจุบัน ซึ่งข้อมูลมีการ เกิดขึ้นและเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว จึงควรมีการพัฒนาระบบ สารสนเทศและการวิเคราะห์การใช้จ่ายการลงทุนในเขต พื้นที่ชายแดน เพื่อนำไปใช้ในการวางแผนและประกอบการตัดสินใจของผู้ประกอบ ธุรกิจการค้าชายแดน
วัตถุประสงค์	เพื่อพัฒนาพัฒนาระบบสารสนเทศและการวิเคราะห์การใช้จ่ายการลงทุนใน เขตพื้นที่ชายแดนภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย
ตัวชี้วัด	<ol style="list-style-type: none">1. ระบบสารสนเทศและการวิเคราะห์การใช้จ่ายการลงทุนในเขตพื้นที่ชายแดน2. จำนวนผู้ใช้บริการระบบสารสนเทศการค้าการลงทุนในเขตพื้นที่ชายแดน
กิจกรรม	<ol style="list-style-type: none">1. ติดตามข้อมูลข่าวสาร ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจจุลภาคและมหภาค ภาวะการค้าการลงทุน ทั้งในและต่างประเทศเพื่อนบ้าน2. สร้างระบบข้อมูลด้านการตลาด ให้มีความทันสมัยและทันต่อเหตุการณ์ปัจจุ บัน เช่น กฎเกณฑ์ กฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศ3. ศึกษาวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเสนอแนะชี้แนะและกำหนด มาตรการเพื่อให้เกิดการพัฒนาการค้าชายแดนอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิผล4. พัฒนาระบบสารสนเทศสำหรับการค้าการลงทุนในเขตการค้าชายแดนเพื่อบริการช้ ้อมูล และเผยแพร่กับผู้ประกอบการในกลุ่มการค้าชายแดน
ระยะเวลาดำเนินการ	3 ปี (2549-2551)
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ศุลกากรจังหวัด , สภาอุตสาหกรรม , แรงงานจังหวัด , ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรมภาค, สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด, หอการค้าจังหวัด
งบประมาณ	5,000,000 บาท

โครงการที่ 8	โครงการส่งเสริมและพัฒนาค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน
หลักการเหตุผล	ความร่วมมือทางการค้าระหว่างประเทศเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดน ซึ่งการมีความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้านจะช่วยลดอุปสรรคและปัญหาในการลงทุนการค้าชายแดน จึงควรมีการสนับสนุนส่งเสริมและพัฒนาค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน
วัตถุประสงค์	เพื่อส่งเสริมและพัฒนาค้า บริเวณชายแดน กับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อลดอุปสรรคและปัญหาในการลงทุน
ตัวชี้วัด	<ol style="list-style-type: none">1. จำนวนการเคลื่อนย้ายแรงงาน2. จำนวนกิจกรรมความร่วมมือระหว่างประเทศ3. จำนวนปัญหาและอุปสรรคกับประเทศเพื่อนบ้าน
กิจกรรม	<ol style="list-style-type: none">1. ศึกษา วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มการพัฒนาค้าบริเวณชายแดน ปัญหา อุปสรรค/สินค้า การประกอบการค้า มูลค่าการส่งออก/นำเข้า รวมถึงกฎ ระเบียบใหม่2. จัดประชุม/สัมมนา ภาครัฐ/เอกชน3. จัดศึกษาดูงานการค้าชายแดนจังหวัดอื่น4. เข้าร่วมประชุม/สัมมนาและศึกษาลู่ทางการค้า การลงทุนและการค้าชายแดน กับประเทศเพื่อนบ้าน5. เผยแพร่ประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารด้านการค้า ความสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้าน6. ติดตามประเมินผล
ระยะเวลาดำเนินการ	3 ปี (2549-2551)
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ศุลกากรจังหวัด , สภาอุตสาหกรรม , แรงงานจังหวัด , ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค, สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด, หอการค้าจังหวัด
งบประมาณ	10,000,000 บาท

โครงการที่ 9	โครงการเจรจาผ่อนปรนด้านการค้าและการผ่านแดน
หลักการเหตุผล	การค้าชายแดนถือเป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญต่อระบบเศรษฐกิจประเทศต่างๆ ในการพัฒนาศักยภาพด้านการค้าชายแดนยังมีปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัดอีกเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในเรื่องของกฎระเบียบทั้งของประเทศไทย และของประเทศเพื่อนบ้าน จึงควรมีโครงการศึกษาเรื่องการเจรจาผ่อนปรนด้านการค้าและการผ่านแดน เพื่อให้เอื้อต่อการค้าชายแดน
วัตถุประสงค์	<ol style="list-style-type: none">1. เพื่อเจรจาลดข้อจำกัดของกฎระเบียบต่างๆ ของไทยและประเทศเพื่อนบ้าน2. เพื่อร่วมกันปรับปรุงกฎระเบียบการค้าชายแดนให้เอื้อต่อการค้าการลงทุนให้เพิ่มมากขึ้น
ตัวชี้วัด	<ol style="list-style-type: none">1. จำนวนปัญหาและอุปสรรคกับประเทศเพื่อนบ้าน2. มูลค่าของการค้าชายแดน
กิจกรรม	<ol style="list-style-type: none">1. แก้ไขกฎระเบียบที่เป็น อุปสรรคต่อการลงทุน โดยผ่อนคลายนโยบายข้อจำกัดของกฎระเบียบต่างๆ ของไทยและเจรจากับประเทศเพื่อนบ้านทั้งในลักษณะ ทวิภาคีและพหุภาคี เพื่อร่วมกันปรับปรุงกฎระเบียบการค้าชายแดนให้เอื้อต่อการค้าการลงทุนมากขึ้น ในระยะสั้นควรเร่งเจรจาด้านการขนส่งสินค้าและผู้โดยสารผ่านแดน2. การลดขั้นตอนพิธีการทางศุลกากร การจัดทำเอกสารทั้งสองประเทศให้เป็นมาตรฐาน
ระยะเวลาดำเนินการ	3 ปี (2549-2551)
หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ศุลกากรจังหวัด , สภาอุตสาหกรรม , แรงงานจังหวัด , ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค, สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด, หอการค้าจังหวัด
งบประมาณ	15,000,000 บาท

โครงการที่ 10 **โครงการพัฒนาแรงงานเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการในเขตพื้นที่ชายแดน**

หลักการเหตุผล แรงงานเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิต และยังเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้าง
ขีดความสามารถในการแข่งขันอีกด้วย ปัจจุบันผู้ประกอบการค้าชายแดน
มีความต้องการแรงงานอีกเป็นจำนวนมาก จึงควรมีการพัฒนาแรงงาน
เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการในเขตพื้นที่ชายแดน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสนับสนุนให้เกิดการจ้างงานในพื้นที่ชายแดน
2. เพื่อลดการเคลื่อนย้ายแรงงานเข้าสู่พื้นที่อื่นๆ ของไทย
3. เพื่อจัดระบบแรงงานให้มีประสิทธิภาพและถูกต้องตามกฎหมายร่วมกัน

ตัวชี้วัด

1. จำนวนการเคลื่อนย้ายแรงงาน
2. จำนวนการจ้างงานในการค้าชายแดน
3. มาตรฐานและคุณภาพของแรงงาน

กิจกรรม

1. พัฒนาทักษะฝีมือแรงงานให้มีคุณภาพและได้มาตรฐานสอดคล้องกับสภาพการ
เปลี่ยนแปลงโครงสร้าง การผลิตที่เปลี่ยนแปลงไป
2. ส่งเสริมให้ผู้ตกงานและผู้ว่างงานได้มีงานทำ โดยการช่วยสถานประกอบการให้สามารถ
รับผู้ตกงานและ ผู้ว่างงาน ได้มีงานทำ รวมทั้งส่งเสริมให้มีการประกอบอาชีพอิสระ
3. สร้างโอกาสการมีงานทำให้แก่ประชาชนโดยเฉพาะในกลุ่มคนจนและผู้ด้อยโอกาสมาก
ขึ้น
4. ปรับปรุงกฎหมายคุ้มครองแรงงานเพื่อส่งเสริมความปลอดภัย อาชีวอนามัยและ
สิ่งแวดล้อมในการทำงาน และสร้างความเป็นธรรม แก่แรงงานสตรี แรงงานนอกระบบ
โดยเฉพาะแรงงานภาคเกษตรผู้ประกอบอาชีพอิสระ และผู้รับงาน ไปทำที่บ้าน
5. ให้การคุ้มครองคนงานไทยที่ไปทำงานต่างประเทศ รวมทั้งการดูแลแรงงานต่างด้าวและ
ครอบครัวที่ เข้ามาทำงานถูกต้องตามกฎหมายในประเทศไทย

ระยะเวลาดำเนินการ 5 ปี (2549-2551)

หน่วยงานที่รับผิดชอบ สภาอุตสาหกรรม , แรงงานจังหวัด , ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค ,
สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด, หอการค้าจังหวัด

งบประมาณ 5,000,000 บาท

โครงการที่ 11 โครงการศึกษาโครงสร้างภาษีการนำเข้าและการส่งออกสินค้าของกลุ่มการค้าชายแดน

หลักการเหตุผล การเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมที่เข้าสู่ตลาดการค้าเสรี ทำให้มีการกำหนดกฎเกณฑ์ ระเบียบทางการค้าใหม่ๆ โดยเฉพาะด้านภาษีซึ่งมีความจำเป็นในธุรกิจการค้าชายแดนที่ต้องเร่งศึกษา และทำความเข้าใจเกี่ยวกับโครงสร้าง ภาษีการนำเข้าและการส่งออกสินค้าของกลุ่มการค้าชายแดน เพื่อมิให้ก่อให้เกิดปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาโครงสร้างภาษีการนำเข้าและการส่งออกสินค้าของกลุ่มการค้าชายแดนที่เหมาะสมต่อการพัฒนาเศรษฐกิจโดยรวม
2. เพื่อให้กลุ่มผู้ประกอบการการค้าชายแดนใช้ประโยชน์จากเขตการค้าเสรี ให้เป็นประโยชน์มากที่สุด

ตัวชี้วัด

1. แผนงานปรับปรุงโครงสร้างภาษีการนำเข้าและส่งออกสินค้าที่เหมาะสม

กิจกรรม

1. ศึกษาโครงสร้างการนำเข้าและการส่งออกสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้านในปัจจุบันทั้งระบบของไทยเปรียบเทียบกับต่างประเทศ
2. ให้การเสนอแนะปรับปรุงโครงสร้างภาษีการนำเข้าและส่งออกสินค้าที่เหมาะสมต่อการพัฒนาเศรษฐกิจโดยรวม
3. ศึกษาการใช้ประโยชน์จากเขตการค้าเสรี ให้เป็นประโยชน์มากที่สุด

ระยะเวลาดำเนินการ 3 ปี (2549-2551)

หน่วยงานที่รับผิดชอบ ศาลากลางจังหวัด , สภาอุตสาหกรรม , แรงงานจังหวัด , ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค, สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด, หอการค้าจังหวัด

งบประมาณ 3,000,000 บาท

Cluster SMEs