



Cluster SMEs



รายงานการศึกษา

เครือข่ายวิสาหกิจ

ตามการค้าชายแดน จังหวัดอุตรธานี
หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย



สำนักงาน

ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อม กรกฎาคม 2551



สารบัญ

		หน้า
บทที่ 1	เครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัดอุตรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย	1-7
	<ul style="list-style-type: none">■ ภาพรวมของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัด อุตรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย■ ผลการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้า ชายแดน จังหวัด อุตรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย■ โครงสร้างเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัด อุตรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย	1 3 7
บทที่ 2	แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัดอุตรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย	8-9
บทที่ 3	แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัดอุตรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย	10-37
	<ul style="list-style-type: none">■ รายละเอียดโครงการของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัดอุตรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย■ ตารางโครงการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) รายพื้นที่ กลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนและกลาง (จังหวัดอุตรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู เลย สกลนคร นครพนม มุกดาหาร กาฬสินธุ์ ร้อยเอ็ด ขอนแก่น และมหาสารคาม)	12 37

บทที่ 1

เครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน

จังหวัดอุดรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย

1. ภาพรวมของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัด อุดรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย

ภาพรวมผลการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มจังหวัดเพื่อกำหนดแผนยุทธศาสตร์ในการพัฒนาวิสาหกิจการค้าชายแดน โดยได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนรวมทั้งผู้ประกอบการกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน ซึ่งมีข้อสรุปการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด ได้ดังนี้

จุดแข็ง (S: Strength) ได้แก่

- ความตั้งใจที่จะผลักดันการค้าชายแดนของกลุ่มจังหวัด
- ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างไทย-ลาว
- ความมั่นใจในคุณภาพสินค้าของไทย
- ความมั่นใจเกี่ยวกับเรื่องข้อตกลงในการทำการค้า
- มีช่องทางในการขนส่งระหว่างประเทศที่รวดเร็วและสะดวก
- การมีอยู่ของกลุ่มผู้ประกอบการค้าปลีกและค้าส่งตามชายแดน
- ที่ตั้งของกลุ่มจังหวัดที่มีเขตติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน

จุดอ่อน (W: Weaknesses) ได้แก่

- อุตสาหกรรมค่าน้ำอยู่นอกพื้นที่
- ต้นทุนสินค้าไทยเริ่มสูงกว่าประเทศคู่แข่ง(จีน เวียดนาม)
- ผู้ประกอบการขาดความเข้าใจด้านกฎระเบียบของประเทศลาว
- ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งยังขาดทักษะในการบริหารที่มีประสิทธิภาพ
- สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานยังไม่เพียงพอในบางพื้นที่
- มีเงินทุนหมุนเวียนน้อย
- ขาดความรู้(ข้อมูลต่างๆ) ทางด้านการศึกษาของประเทศเพื่อนบ้าน

โอกาส (O: Opportunity) ได้แก่

- ประเทศลาวได้มีการซื้อพลังงานไฟฟ้าจากไทย มีกำลังในการซื้อสินค้าจากไทยมากขึ้น
- อัตราการเพิ่มขึ้นของการค้าชายแดนเพิ่มขึ้นหลังข้อตกลง
- เกิดสะพานข้ามแม่น้ำเหือง(ทำให้โอกาสในการคมนาคมสะดวกขึ้น)
- ประเทศจีนและเวียดนาม มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูง
- สัมพันธภาพที่ดีของลาวกับไทย บ้านพี่เมืองน้อง
- เกิดระบบ Contact farming (คือระบบเกษตรพันธสัญญา)
- ข้อตกลงทางการค้าเพื่อให้ความร่วมมือระหว่างไทยลาวได้มีช่องทางในการค้าดีขึ้น
- แนวคิดเรื่อง Custom Free Zone

อุปสรรค (T: Threats) ได้แก่

- มีการขนสินค้าหนีภาษีจากไทย ไปแข่งขันตัดราคากันเองในตลาดลาว
- รัฐบาลลาวได้กำหนดมาตรการจำกัดสินค้า
- รัฐบาลลาวผลักดันให้ใช้สินค้าที่ผลิตในประเทศมากขึ้น
- การแลกเปลี่ยนเงินตรา ยังไม่เสถียรภาพ
- มีคู่แข่ง(เวียดนาม)ในด้านการผลิตสินค้า เช่น รถจักรยานยนต์ อุปกรณ์ใช้ไฟฟ้า
- ขาดวงเงินสินเชื่อ(SME Bank) ในการลงทุน
- เกิดความไม่ไว้วางใจกันระหว่างนักธุรกิจของทั้งสองประเทศ
- ข้อจำกัดด้านการโฆษณา ประชาสัมพันธ์

2. ผลการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัด อุดรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย

สรุปการวิเคราะห์ SWOT เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดนตาม Diamond Model

จากการวิเคราะห์ SWOT เครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดนของกลุ่มจังหวัดอุดรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู เลย หรือ “Amazing” นั้น ในส่วนของสภาพแวดล้อมภายในพบว่า มีจุดแข็งอยู่ที่ระบบโครงสร้างพื้นฐาน และจากการวิเคราะห์จุดอ่อนพบว่ายังขาดการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการที่เข้มแข็ง การบริการทางด้านการลงทุน ข้อมูลการค้าที่เป็นปัจจุบัน และผู้ประกอบการขาดทักษะในการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสามารถวิเคราะห์ SWOT ตามปัจจัยโมเดลรูปเพชร (Diamond Model) ได้ดังนี้

1) เจ็อนไขขงปัจจัยการผลิต

▪ จุดแข็ง

- มีเส้นทางคมนาคม การขนส่งสินค้า ระหว่างประเทศเพื่อนบ้านที่รวดเร็ว และสะดวก

- มีที่ตั้งของกลุ่มจังหวัดที่มีเขตติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน

- มีผู้ประกอบการ ที่เป็นผู้ผลิต ผู้ค้าปลีก- ค้าส่ง และผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนเป็นจำนวนมาก

▪ จุดอ่อน

- ผู้ประกอบการขาดความเข้าใจวิธีการทางศุลกากร เกี่ยวกับกฎระเบียบการค้าการลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้าน

- มีสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานยังไม่เพียงพอในบางเขตพื้นที่

- มีแหล่งเงินทุนหมุนเวียนน้อย

▪ โอกาส

- เกิดสะพานข้ามแม่น้ำเหือง (ทำให้การคมนาคมสะดวกขึ้น)

▪ อุปสรรค

- มีแหล่งเงินทุนหมุนเวียนน้อย

2) เงื่อนไขด้านอุปสงค์

- จุดแข็ง
 - มีสัมพันธภาพที่ดีกับประเทศเพื่อนบ้าน (ไทย-ลาว) เป็นบ้านพี่เมืองน้อง
- จุดอ่อน
 - มีสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานยังไม่เพียงพอในบางเขตพื้นที่
- โอกาส
 - ประเทศลาวได้มีการซื้อขายพลังงานไฟฟ้าจากไทย
 - มีกำลังในการซื้อสินค้าจากไทยมากขึ้น
 - เกิดอัตราการเพิ่มขึ้นของการค้าชายแดนเพิ่มขึ้นหลังข้อตกลงการค้าระหว่าง

ประเทศ

- เกิดสะพานข้ามแม่น้ำเหือง (ทำให้การคมนาคมสะดวกขึ้น)
- รัฐบาลของสปป.ลาวผลักดันให้ใช้สินค้าที่ผลิตในประเทศมากขึ้น

- อุปสรรค

- ประเทศจีนและเวียดนามเป็นคู่แข่งทางการค้า ซึ่งมีการเจริญเติบโตทาง

เศรษฐกิจสูง

- มีการลักลอบขนสินค้าหนีภาษีจากไทย ไปแข่งขันตัดราคากันเองในตลาดของ

ประเทศลาว

- ผลกระทบที่สินค้าบางประเภท ของประเทศคู่แข่งทางการค้า (จีน เวียดนาม) ต่ำ

กว่า เช่น รถจักรยานยนต์ อุปกรณ์ใช้ไฟฟ้า ฯ

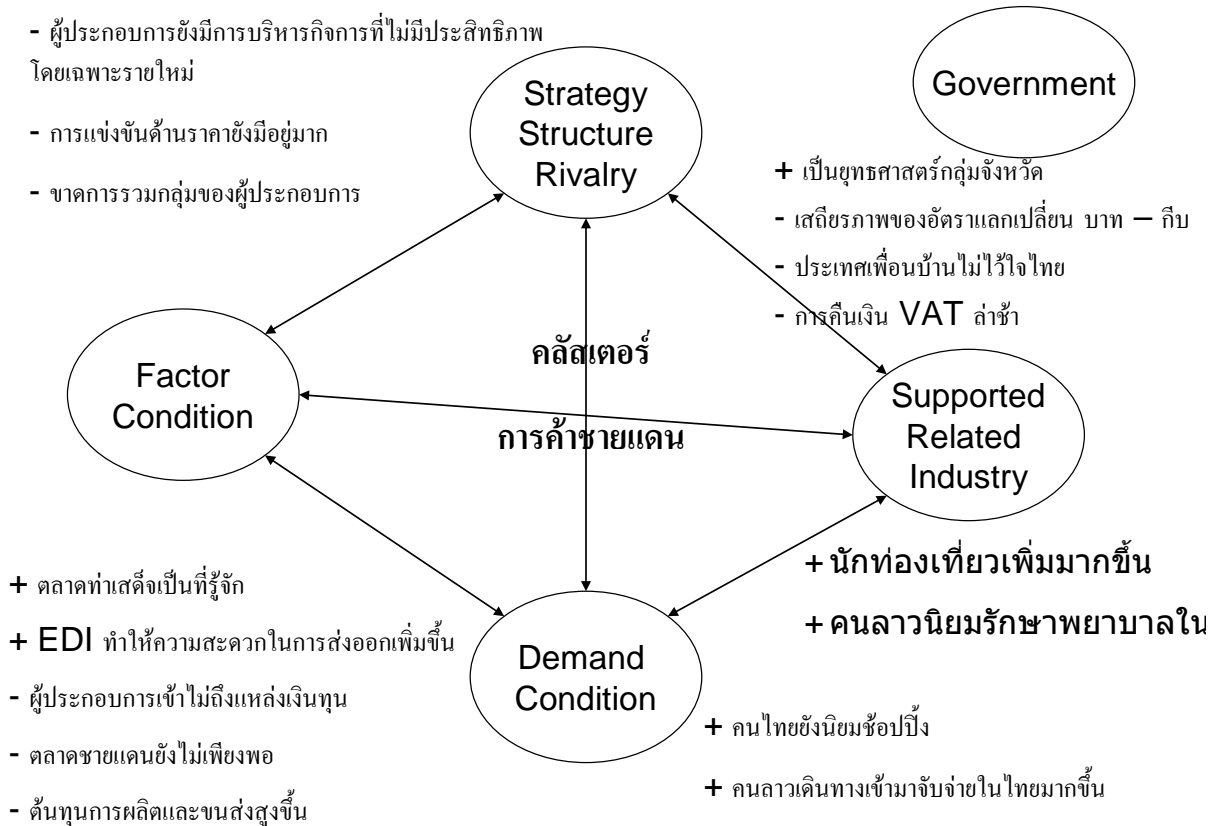
3) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน

- จุดแข็ง
 - เกิดระบบ Contact farming ขึ้น(คือระบบเกษตรพันธสัญญา)
 - จุดอ่อน
 - ผู้ประกอบการ ที่เป็น และผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนส่วนมาก
- อยู่นอกพื้นที่กลุ่มจังหวัด
- โอกาส
 - การจัดตั้งพื้นที่โรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้าสูงขึ้น
 - อุปสรรค
 - ผลกระทบที่สินค้าบางประเภทสูงกว่าประเทศคู่แข่งทางการค้า (จีน เวียดนาม)

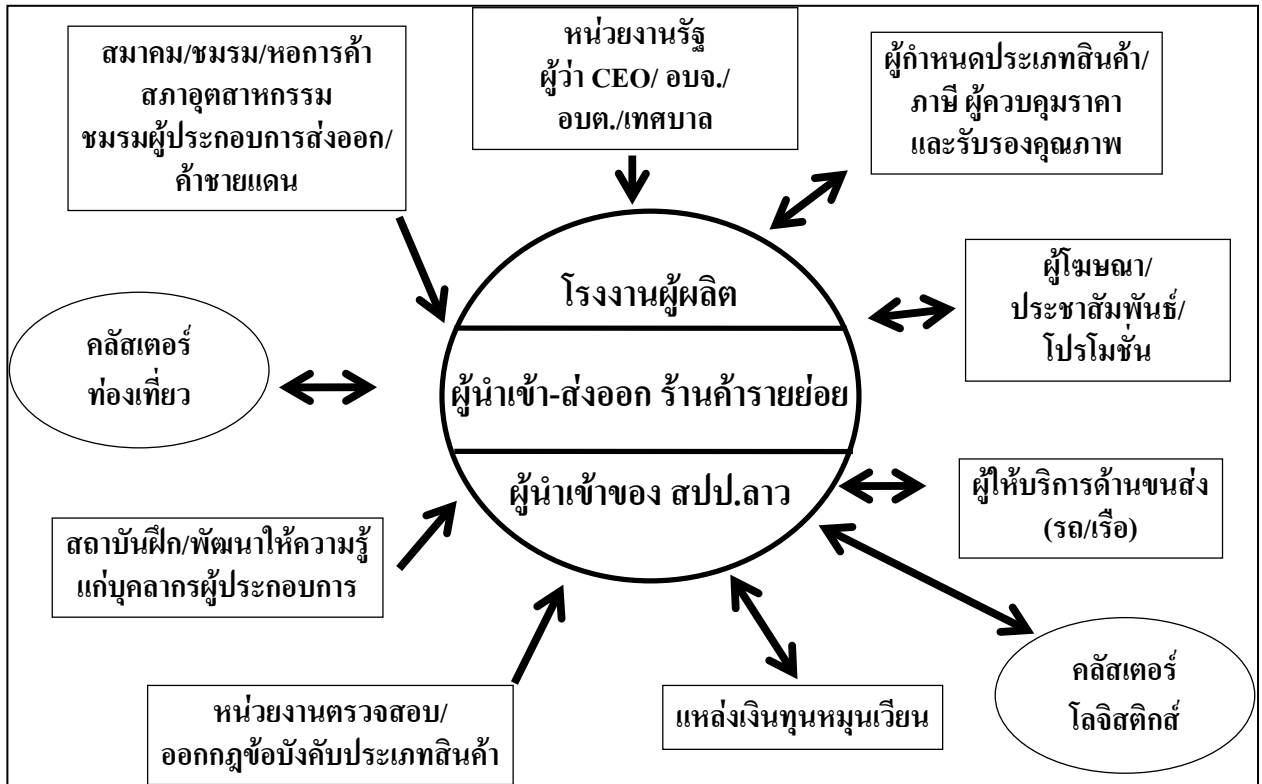
4) บริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์

- จุดแข็ง
 - มีความตั้งใจที่จะผลักดันการค้าชายแดนของกลุ่มจังหวัด
 - มีสัมพันธภาพที่ดีกับประเทศเพื่อนบ้าน (ไทย-ลาว) เป็นบ้านพี่เมืองน้อง
 - ความมั่นใจเกี่ยวกับเรื่องข้อตกลงในการค้า
 - มีช่องทางในการค้า ข้อยกผลเพื่อให้ความร่วมมือระหว่างไทยลาวดีขึ้น
- จุดอ่อน
 - ขาดเงินทุนสินเชื่อในการลงทุน
 - รัฐบาลลาวได้กำหนดมาตรการจำกัดสินค้าจากประเทศไทย
- โอกาส
 - มีที่ตั้งศูนย์บริการผู้แทนการค้าระหว่างหอการค้าไทย-ลาว
 - เกิดความร่วมมือเชิงกลุ่มสินค้า (Commodity Cluster)
- อุปสรรค
 - เกิดความไม่ไว้วางใจกันระหว่างนักธุรกิจของทั้งสองประเทศ

การวิเคราะห์เครือข่ายวิสาหกิจตามโมเดลรูปเพชร (Diamond Analysis)



3. โครงสร้างเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัดอุดรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และ เลย



บทที่ 2

แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัดอุตรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย

1.ภาพรวมกลุ่มจังหวัด



2. แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัด อุดรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย



บทที่ 3

แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน จังหวัดอุดรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย

วิสัยทัศน์

“มุ่งมั่นการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในรูปแบบเครือข่ายวิสาหกิจ (Cluster) ที่สอดคล้องกับความต้องการและศักยภาพของพื้นที่”

พันธกิจ

“สร้างเครือข่ายวิสาหกิจ (Cluster) การค้าชายแดน ที่สอดคล้องกับศักยภาพของกลุ่มจังหวัด อุดรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู เลย หรือ Amazing โดยมุ่งเน้นการทำงานเชิงบูรณาการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน”

ประเด็นยุทธศาสตร์

ในการกำหนดประเด็นยุทธศาสตร์ คณะที่ปรึกษาได้วิเคราะห์ภายใต้โมเดลรูปเพชร (Diamond Model) โดยเชื่อมโยงกับยุทธศาสตร์การส่งเสริมวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย (พ.ศ. 2545-2549) ยุทธศาสตร์ตามแผนการบริหารงานราชการของกลุ่มจังหวัด และยุทธศาสตร์การค้าชายแดน ซึ่งประกอบด้วยประเด็นยุทธศาสตร์ดังนี้

เงื่อนไขของปัจจัยการผลิต

ประเด็นยุทธศาสตร์: พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานและเพิ่มศักยภาพการค้าชายแดน

ประเด็นยุทธศาสตร์: การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

เงื่อนไขด้านอุปสงค์

ประเด็นยุทธศาสตร์: อำนวยความสะดวกด้านการค้าการลงทุน

จากการวิเคราะห์และกำหนดประเด็นยุทธศาสตร์ ได้กลยุทธ์เพื่อการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน ดังนี้

กลยุทธ์การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน

- กลยุทธ์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนาการผลิตภายในพื้นที่
- กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ
- กลยุทธ์ที่ 3 ส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ
- กลยุทธ์ที่ 4 พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน

แผนงาน/โครงการภายใต้กลยุทธ์การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน

กลยุทธ์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนาการผลิตภายในพื้นที่

1. โครงการส่งเสริมการเพาะปลูกวัตถุดิบเพื่อการส่งออกของประเทศเพื่อนบ้าน (Contract Farming)
2. โครงการส่งเสริมการจ้างงานจากแรงงานต่างด้าว
3. โครงการจัดตั้งสินเชื่อเพื่อการสนับสนุนอุตสาหกรรมในพื้นที่

กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ

1. โครงการจัดตั้งสินเชื่อเพื่อธุรกิจการค้าชายแดน
2. โครงการจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้านานาชาติประจำปี
3. โครงการฝึกอบรมเพื่อสร้างผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดน
4. โครงการผลักดันให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ประกอบการการค้าชายแดน

กลยุทธ์ที่ 3 ส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

1. โครงการความร่วมมือปราบปรามการค้าลักลอบขนสินค้าผ่านชายแดนระหว่างไทยกับลาว
2. โครงการจัดตั้งคณะกรรมการผลักดันความร่วมมือระหว่างนักธุรกิจไทย- ลาว

กลยุทธ์ที่ 4 พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน

1. โครงการพัฒนาการขนส่งสินค้าทางรถไฟ
2. โครงการจัดตลาดนัดปลอดภาษีที่ชายแดน

รายละเอียดโครงการของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการค้าชายแดน
จังหวัดอุตรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย

1. กลุ่มจังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุตรธานี เลย
2. จังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุตรธานี เลย
3. ชื่อโครงการ โครงการส่งเสริมการเพาะปลูกวัตถุดิบเพื่อการส่งออกของประเทศเพื่อนบ้าน
(Contract Farming)

4. หลักการและเหตุผล

Contract Farming เป็นโครงการความร่วมมือในสาขาเกษตรกรรมและอุตสาหกรรม ภายใต้ยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจอิระวดี – จ้าพระยา- แม่น้ำโขง (Ayeyawady – Chao Phraya – Mekong Economic Cooperation Strategy: ACMECS) ซึ่งสมาชิก ACMECS ให้ความเห็นชอบในการประชุมผู้นำ ACMECS ครั้งที่ 1 เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2546 ณ เมืองพุกาม ประเทศพม่า โครงการ Contract Farming นี้ จะทำให้ผู้ประกอบการไทยได้มีส่วนช่วยในการส่งเสริมภาคเกษตรกรรมของ สปป .ลาว โดยการเข้าไปช่วยในการพัฒนาทรัพยากรใน สปป .ลาว ได้แก่ ที่ดิน และแรงงาน เพื่อทำการผลิต จากนั้นจึงรับซื้อสินค้าเกษตรที่ผลิตได้ ทั้งนี้ในการส่งสินค้าดังกล่าวกลับมายังประเทศไทยจะได้รับสิทธิประโยชน์ภายใต้โครงการการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรแก่ประเทศสมาชิกใหม่อาเซียน (ASEAN Integration System of Preferences: AISP) ซึ่งเป็นการให้ฝ่ายเดียวของประเทศสมาชิกอาเซียนเดิม โดยไม่มีการเจรจาต่อรอง มีกรอบระยะเวลาการดำเนินโครงการ 8 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2545 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2552 สินค้าเกษตรที่มีการลดอัตราภาษีนำเข้าเหลือร้อยละ 0 และสามารถดำเนินการภายใต้โครงการ Contract Farming โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี ได้แก่ ถั่วเหลือง ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ละหุ่ง มันฝรั่ง ข้าวโพดหวาน เมล็ดมะม่วงหิมพานต์ ยูคาลิปตัส ถั่วลิสง ลูกเดือย และถั่วเขียวผิวมัน อย่างไรก็ตามแม้ว่ารายการสินค้าเกษตรจะมีอยู่หลากหลายชนิด แต่ในส่วนการทำ Contract Farming กับ สปป .ลาวยังมีผู้ประกอบการไทยเข้าร่วมโครงการน้อยมาก โดยในปี 2548 มีผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการเพียง 2 ราย ที่เข้าไปลงทุนเพาะปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์และถั่วเหลือง รวม 210,000 ไร่ และนำผลผลิตกลับเข้ามาประเทศไทยรวม 203,000 ตัน

การพัฒนาโดยโครงการนี้จะกระตุ้นให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจตามแนวชายแดนเพิ่มมากขึ้น ซึ่งกิจกรรมที่เพิ่มมากขึ้นนี้คาดว่าจะทำให้เครือข่ายวิสาหกิจค้าชายแดนมีจำนวนผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนเพิ่มมากขึ้น และทำให้มูลค่าทางเศรษฐกิจเพิ่มมากขึ้นด้วย นอกจากนี้ปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นจะเป็นจะเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กับระบบเศรษฐกิจ

ชายแดน ลดความเหลื่อมล้ำระหว่างเศรษฐกิจสองประเทศ ส่งเสริมความเข้าใจและสายสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน

5. วัตถุประสงค์

- 5.1 เพื่อเพิ่มปริมาณสินค้าที่จะซื้อขายผ่านแดนกันระหว่าง สปป.ลาว และไทย
- 5.2 สร้างการจ้างงานให้แก่ประชาชนและเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการทั้งแก่ สปป.ลาว และไทย

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 6.1 ทำให้เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน จังหวัดหนองคายและจังหวัดเลย มีสินค้าเกษตรสำหรับการซื้อขายมากขึ้น
- 6.2 ทำให้เกิดผู้ประกอบการการค้าชายแดนรายใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น
- 6.3 เกิดกิจกรรมที่ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

7. ประเด็นยุทธศาสตร์

- 1. การขจัดความยากจน
- 2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
- 3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้
- 4. การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- 5. การต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
- 6. การพัฒนากฎหมายและส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี
- 7. การส่งเสริมประชาธิปไตยและกระบวนการประชาสังคม
- 8. การรักษาความมั่นคงของรัฐ
- 9. การรับรองเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก

8. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัด/ จังหวัด

สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การพัฒนากลุ่มจังหวัด ด้านการค้า การลงทุน และยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัด ด้านการปรับ โครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุล และเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

- 9.1 พื้นที่เพาะปลูก หรือปริมาณผลผลิตของโครงการ
- 9.2 จำนวนผู้ประกอบการที่เข้าไปร่วมในโครงการ

10. ระยะเวลาดำเนินการ

12 เดือน

11. หน่วยงานรับผิดชอบ

พาณิชย์จังหวัด

12. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (Exim Bank)

เกษตรจังหวัด

13. การดำเนินการ

13.1 เสร็จเพื่อสร้างความเข้าใจและทำให้เกิดความตกลงร่วมกันระหว่าง เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง ของ สปป.ลาว และไทย โดยเฉพาะในเขตติดต่อชายแดนจังหวัดหนองคายและจังหวัดเลย

13.2 สร้างความเข้าใจที่ถูกต้องในเรื่อง Contract Farming แก่ผู้ประกอบการไทย

13.3 ประชาสัมพันธ์เพื่อชักจูงให้ผู้ประกอบการไทยเข้าร่วมโครงการ โดยมุ่งเน้นผู้ประกอบการท้องถิ่น

13.4 เตรียมกลไกสนับสนุนเพื่อเอื้อให้การจัดส่งสินค้าตามโครงการมีความสะดวกและคล่องตัว

14. งบประมาณ

500,000 บาท

กลยุทธ์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนากิจการผลิตภายในพื้นที่

1. กลุ่มจังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
2. จังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
3. ชื่อโครงการ โครงการส่งเสริมการจ้างงานจากแรงงานต่างด้าว
4. หลักการและเหตุผล

ความต้องการแรงงานในประเทศไทยเริ่มสร้างปัญหาให้กับสังคมไทยบ้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ความขาดแคลนแรงงานกลุ่มแม่บ้านที่ทำงานบ้าน แรงงานก่อสร้าง และแรงงานตามโรงงานอุตสาหกรรม ประกอบกับแรงงานจาก สปป.ลาว ต้องการที่จะเข้ามาหางานทำในประเทศไทย ปัจจัยเหล่านี้ทำให้เกิดปัญหาหลายอย่าง ได้แก่ การลักลอบเข้าเมืองผิดกฎหมาย การเอาเปรียบแรงงาน เป็นต้น

จากความได้เปรียบของกลุ่มจังหวัดซึ่งตั้งอยู่ติดชายแดนกับ สปป.ลาว จึงทำให้กลุ่มจังหวัดสามารถทำหน้าที่ตัว กลางในการประสานงานระหว่างความต้องการแรงงานของประเทศไทย กับแรงงานของ สปป.ลาว โดยในการดำเนินการกลุ่มจังหวัด /จังหวัดจะจัดให้มีตลาดนัดแรงงาน 2 ครั้งในรอบระยะเวลา 1 ปี เพื่อให้มีการพบปะกันระหว่างนายจ้างและแรงงาน โดยจัดให้มีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจ้างแรงงานต่างด้าวและหน่วยงานที่อำนวยความสะดวกต่าง ๆ ร่วมบูรณาการในการดำเนินการร่วมกัน นอกจากนี้จะจัดให้มีการรวบรวมข้อมูลสารสนเทศของแรงงานเพื่อใช้ในการติดตามการดำเนินการ และสามารถนำไปสู่การปรับปรุงพัฒนากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับแรงงานต่อไป

5. วัตถุประสงค์

- 5.1 เพื่อให้มีการจัดตลาดนัดแรงงานต่างด้าวภายในกลุ่มจังหวัด
- 5.2 เพื่อให้มีการจัดการสารสนเทศของการจ้างแรงงานต่างด้าวในกลุ่มจังหวัด
- 5.3 เพื่อเป็นการเปิดช่องทางให้กับแรงงานต่างด้าวในการหางานทำในประเทศไทย ซึ่งจะส่งผลทำให้ปัญหาแรงงานผิดกฎหมายลดลง

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 6.1 ทำให้มีผู้เดินทางทั้งในส่วนของชาวไทยและชาวลาว เข้าสู่กลุ่มจังหวัดมากขึ้น
- 6.2 สามารถบรรเทาปัญหาการขาดแคลนแรงงานในประเทศลงได้บางส่วน

7. ประเด็นยุทธศาสตร์

- 1. การขจัดความยากจน
- 2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
- 3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้

- 4. การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- 5. การต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
- 6. การพัฒนากฎหมายและส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี
- 7. การส่งเสริมประชาธิปไตยและกระบวนการประชาสังคม
- 8. การรักษาความมั่นคงของรัฐ
- 9. การรับรองเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก

8. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัด/ จังหวัด

สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การพัฒนากลุ่มจังหวัด ด้านการค้า การลงทุน และยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัด ด้านการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุล และเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

- 9.1 จำนวนนายจ้างที่เข้าร่วมการจัดตลาดนัด
- 9.2 จำนวนแรงงานที่เข้าร่วมการจัดตลาดนัด

10. ระยะเวลาดำเนินการ

12 เดือน

11. หน่วยงานรับผิดชอบ

แรงงานจังหวัด อุดรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย

12. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

กระทรวงการต่างประเทศ

ศูนย์ตรวจคนเข้าเมืองภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง

13. การดำเนินการ

- 13.1 ประชุมคณะทำงานของกลุ่มจังหวัดเพื่อเตรียมการจัดตลาดนัดแรงงานต่างด้าว
- 13.2 ประชาสัมพันธ์ให้นายจ้างที่มีความต้องการจ้างแรงงาน และแรงงานต่างด้าวที่มีความประสงค์จะทำงานได้ทราบถึงการจัดตลาดนัด
- 13.3 ประสานกระทรวงการต่างประเทศ และสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง เพื่อเตรียมเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกิจการต่างประเทศและการเข้า-ออกประเทศ
- 13.4 จัดเตรียมสถานที่เพื่อรองรับการจัดงาน (จังหวัดอุดรธานีและหนองคาย)
- 13.5 จัดเตรียมระบบจัดการสารสนเทศเพื่อการจ้างแรงงานต่างด้าวของกลุ่มจังหวัด

14. งบประมาณ

2,000,000 บาท

กลยุทธ์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนการผลิตภายในพื้นที่

1. กลุ่มจังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
2. จังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
3. ชื่อโครงการ โครงการจัดตั้งสินเชื่อเพื่อการสนับสนุนอุตสาหกรรมในพื้นที่
4. หลักการและเหตุผล

การกระตุ้นให้เกิดความเข้มแข็งของคลัสเตอร์การค้าชายแดน กลุ่มจังหวัดอุดรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย นั้น สิ่งหนึ่งที่จะต้องมีการทำให้ผู้ผลิตสินค้าเข้ามาลงทุนผลิตแปรรูป หรือแบ่งบรรจุสินค้าในพื้นที่ของกลุ่มจังหวัด โดยหวังว่าจะทำให้กลุ่มจังหวัดมีปริมาณและชนิดของสินค้าที่จะขายมากยิ่งขึ้น ทำให้มูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นตกอยู่ในเขตกลุ่มจังหวัดเพิ่มมากกว่าเดิมที่เป็นเพียงทางผ่านของสินค้าเท่านั้น นอกจากนี้การสนับสนุนอุตสาหกรรมในพื้นที่ยังเป็นการลดต้นทุนของสินค้า ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญในการสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการภายในพื้นที่ของกลุ่มจังหวัด

อย่างไรก็ตามการลงทุนนั้นจำเป็นที่จะต้องมีการดำเนินการ ด้วยเหตุนี้ กลุ่มจังหวัดจึงได้ผลักดันให้มีการจัดตั้งสินเชื่อพิเศษเพื่อการสนับสนุนอุตสาหกรรมในพื้นที่กลุ่มจังหวัดขึ้น โดยคำนึงว่า การจูงใจให้ผู้ผลิตสินค้ายอมเข้ามาลงทุนภายในพื้นที่กลุ่มจังหวัดนั้นจะต้องมีเงื่อนไขหรือข้อเสนอที่น่าสนใจ และการจัดให้มีสินเชื่อในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าปกติก็นับเป็นข้อเสนอที่น่าจะสามารถสร้างแรงจูงใจได้ระดับหนึ่ง ยิ่งไปกว่านั้นกลุ่มจังหวัดจะดำเนินการกระตุ้นเพื่อให้มีผู้สนใจในการลงทุนอีกด้วย

5. วัตถุประสงค์

- 5.1 เพื่อให้มีสินเชื่ออัตราพิเศษสำหรับการสนับสนุนอุตสาหกรรมในพื้นที่
- 5.2 เพื่อรณรงค์ให้ผู้สนใจในการลงทุนโดยใช้สินเชื่อเพื่อการสนับสนุนอุตสาหกรรมในพื้นที่

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 6.1 มีผู้ประกอบการ SMEs กลุ่มโรงงานผลิตและแปรรูปสินค้ามากขึ้นในกลุ่มจังหวัด
- 6.2 ชนิดและปริมาณของสินค้าในกลุ่มจังหวัดมีมากขึ้น

7. ประเด็นยุทธศาสตร์

- 1. การขจัดความยากจน
- 2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
- 3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้
- 4. การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

- 5. การต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
- 6. การพัฒนากฎหมายและส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี
- 7. การส่งเสริมประชาธิปไตยและกระบวนการประชาสังคม
- 8. การรักษาความมั่นคงของรัฐ
- 9. การรับรองเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก

8. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัด/ จังหวัด

สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การพัฒนากลุ่มจังหวัด ด้านการค้า การลงทุน และยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัด ด้านการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุล และเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

- 9.1 จำนวนรายของผู้ขอสินเชื่อ
- 9.2 จำนวนวงเงินในการขอสินเชื่อ

10. ระยะเวลาดำเนินการ

12 เดือน

11. หน่วยงานรับผิดชอบ

อุตสาหกรรมจังหวัด อุตรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู และเลย

12. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

กระทรวงการต่างประเทศ

ศูนย์ตรวจคนเข้าเมืองภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง

13. การดำเนินการ

- 13.1 ประชุมคณะทำงานของกลุ่มจังหวัดเพื่อเตรียมการจัดตลาดนัดแรงงานต่างด้าว
- 13.2 ประชาสัมพันธ์ให้นายจ้างที่มีความต้องการจ้างแรงงาน และแรงงานต่างด้าวที่มีความประสงค์จะทำงานได้ทราบถึงการจัดตลาดนัด
- 13.3 ประสานกระทรวงการต่างประเทศ และสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง เพื่อเตรียมเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกิจการต่างประเทศและการเข้า-ออกประเทศ
- 13.4 จัดเตรียมสถานที่เพื่อรองรับการจัดงาน (จังหวัดอุตรธานีและหนองคาย)
- 13.5 จัดเตรียมระบบจัดการสารสนเทศเพื่อการจ้างแรงงานต่างด้าวของกลุ่มจังหวัด

14. งบประมาณ

2,000,000 บาท

กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ

1. กลุ่มจังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
2. จังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
3. ชื่อโครงการ โครงการจัดตั้งสินเชื่อเพื่อธุรกิจการค้าชายแดน
4. หลักการและเหตุผล

ปัญหาประการหนึ่งที่ผู้ประกอบการระบุว่าเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจคือ การขาดแคลนแหล่งเงินทุนซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญกับสภาพคล่องของธุรกิจ อย่างไรก็ตามจากการตรวจสอบไปยังธนาคารพาณิชย์และธนาคารเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs Bank) ในพื้นที่พบว่า โดยข้อเท็จจริงแล้วมีการจัดเตรียมวงเงินสำหรับสนับสนุนการประกอบการของธุรกิจต่าง ๆ อยู่แล้ว แต่โดยมากไม่ได้รับทราบจากผู้ประกอบการ

จากการประมวลสภาพปัญหาในพื้นที่ ประกอบกับ ความต้องการจะผลักดันการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดนในกลุ่มจังหวัด จึงเห็นสมควรให้มีโครงการจัดตั้งสินเชื่อเพื่อธุรกิจการค้าชายแดนเป็นการเฉพาะเจาะจง โดยทำงานร่วมกับภาคการธนาคารในพื้นที่เพื่อส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนอย่างเต็มที่ ทั้งนี้ การดำเนินการโครงการจะเน้นการทำงานเชิงรุกเพื่อให้ผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนเข้าร่วมโครงการ

5. วัตถุประสงค์

5.1 จัดตั้งสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนร่วมกับภาคการธนาคาร โดยมีเงื่อนไขพิเศษให้ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบการ

5.2 ให้มีผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนเข้าร่วมโครงการ

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

6.1 สร้างสภาพคล่องทางการเงินให้กับเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน

6.2 ทำให้เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดนมีผู้ประกอบการที่มีความเข้มแข็งเพิ่มขึ้น

6.3 เกิดการบูรณาการในการทำงานร่วมกันในการผลักดันธุรกิจการค้าชายแดน ส่งเสริมให้เกิดกระบวนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างผู้เกี่ยวข้องในพื้นที่ อันจะเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาต่อไป

7. ประเด็นยุทธศาสตร์

- 1. การขจัดความยากจน
- 2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
- 3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้
- 4. การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

- 5. การต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
- 6. การพัฒนากฎหมายและส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี
- 7. การส่งเสริมประชาธิปไตยและกระบวนการประชาสังคม
- 8. การรักษาความมั่นคงของรัฐ
- 9. การรับรองเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก

8. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัด/ จังหวัด

สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การพัฒนากลุ่มจังหวัด ด้านการค้า การลงทุน และยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัด ด้านการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุล และเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

- 9.1 ความมีอยู่ของสินเชื่อเพื่อพัฒนาธุรกิจการค้าชายแดน
- 9.2 จำนวนรายของผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนที่เข้าร่วมโครงการ

10. ระยะเวลาดำเนินการ

12 เดือน

11. หน่วยงานรับผิดชอบ

อุตสาหกรรมจังหวัด

12. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
ธนาคารเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

13. การดำเนินการ

- 13.1 ประสานธนาคารในพื้นที่กลุ่มจังหวัดเพื่อจัดตั้งกองทุนสินเชื่อเพื่อธุรกิจการค้าชายแดน โดยจัดให้มีการประชุมร่วมเพื่อให้สินเชื่อมีเงื่อนไขพิเศษสอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ
- 13.2 ดำเนินการส่งเสริมการตลาดให้กับโครงการเพื่อสื่อสารและจูงใจให้มีผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการ
- 13.3 จัดให้มีคลินิกแนะนำและให้คำปรึกษาในการเขียนแผนธุรกิจเพื่อเตรียมความพร้อมในการขอสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดน

14. งบประมาณ

100,000 บาท

กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ

1. กลุ่มจังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
2. จังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
3. ชื่อโครงการ โครงการจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้านานาชาติประจำปี
4. หลักการและเหตุผล

การจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้านานาชาติประจำปีจะดำเนินการที่จังหวัดหนองคาย โดยในงานจะมีการออกร้านเพื่อแสดงสินค้าของบริษัทห้างร้านจากประเทศต่าง ๆ รวมทั้งจะมีการขายสินค้าราคาพิเศษ ในช่วงเดือนธันวาคมของทุกปี

โครงการนี้จะเป็นการประชาสัมพันธ์ให้มีความรู้จักและเกิดทัศนคติที่ดีกับตลาดการค้าชายแดนที่จังหวัดหนองคายเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังเป็นการกระตุ้นการแข่งขันภายในเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดนให้มีเพิ่มขึ้นด้วย

5. วัตถุประสงค์

- 5.1 เพื่อให้มีบริษัทห้างร้านเข้าร่วมงานออกร้านตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
- 5.2 เพื่อให้มีคนเข้าชมงานตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 6.1 ทำให้ตลาดการค้าชายแดนจังหวัดหนองคายเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น
- 6.2 ร้านค้าในตลาดค้าชายแดน (เช่น ตลาดท่าเสด็จ) มีลูกค้าเพิ่มมากขึ้นและขายได้มากขึ้น

7. ประเด็นยุทธศาสตร์

- 1. การขจัดความยากจน
- 2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
- 3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้
- 4. การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- 5. การต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
- 6. การพัฒนากฎหมายและส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี
- 7. การส่งเสริมประชาธิปไตยและกระบวนการประชาสังคม
- 8. การรักษาความมั่นคงของรัฐ
- 9. การรับรองเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก

8. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัด/ จังหวัด

กลุ่มจังหวัด ด้านการค้า การลงทุน

จังหวัด ด้านการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

9.1 จำนวนร้านค้าที่ออกร้านในงาน

9.2 จำนวนคนเข้าชมงาน

10. ระยะเวลาดำเนินการ

เดือนกันยายน – ธันวาคม

11. หน่วยงานรับผิดชอบ

พาณิชย์จังหวัด

12. งบประมาณ

1,000,000 บาท

กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ

1. กลุ่มจังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
2. จังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
3. ชื่อโครงการ โครงการฝึกอบรมเพื่อสร้างผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดน
4. หลักการและเหตุผล

การดำเนินธุรกิจด้านการค้าชายแดนจำเป็นต้องมีผู้ประกอบการที่มีความรู้ความสามารถ มีความเข้าใจในบริบทในการดำเนินการอย่างชัดเจนองแท้ จากสภาพที่เป็นอยู่ในปัจจุบันถึงแม้ว่าจะมีผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจการค้าชายแดนอยู่บ้างแล้ว แต่ผู้ประกอบการ อีกหลายส่วนยังขาดความรู้และทักษะที่จะเป็นผู้ประกอบการที่ดี

การผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการที่มีขีดความสามารถในการแข่งขันนับเป็นส่วนสำคัญ ในส่วนของกลยุทธ์เสริมสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการ การฝึกอบรมให้แก่ผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนตามโครงการนี้ นอกจากจะเป็นการพัฒนาผู้ประกอบการรายเดิมแล้ว ยังมุ่งที่จะให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่อีกด้วย ยิ่งไปกว่านั้นการผลักดันโดยใช้รูปแบบของการฝึกอบรมยัง คาดหวังให้เกิดการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายของผู้ประกอบการ ซึ่งในที่สุดจะเป็นรากฐานสำคัญในการรวมกันเป็นเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดนในที่สุด

5. วัตถุประสงค์

5.1 เพื่อจัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้และเสริมสร้างทักษะในการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดนแก่ผู้ประกอบการในพื้นที่และผู้สนใจจะเป็นผู้ประกอบการค้าชายแดน

5.2 สร้างเครือข่ายผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนจากการฝึกอบรม

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

6.1 มีผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนที่มีทักษะความรู้ในการดำเนินธุรกิจและมีขีดความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้น

6.2 เกิดการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน

7. ประเด็นยุทธศาสตร์

- 1. การขจัดความยากจน
- 2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
- 3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้
- 4. การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- 5. การต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
- 6. การพัฒนากฎหมายและส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี

- 7. การส่งเสริมประชาธิปไตยและกระบวนการประชาสังคม
- 8. การรักษาความมั่นคงของรัฐ
- 9. การรับรองเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก

8. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัด/ จังหวัด

กลุ่มจังหวัด ด้านการค้า การลงทุน

จังหวัด ด้านการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุล และเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

จำนวนผู้ประกอบการที่ผ่านการอบรมและประกอบกิจการด้านการค้าชายแดน

10. ระยะเวลาดำเนินการ

4 เดือน

11. หน่วยงานรับผิดชอบ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

12. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

พาณิชย์จังหวัดหนองคาย และจังหวัดเลย

13. การดำเนินการ

13.1 ออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรมให้สอดคล้องกับสถานะแวดล้อมของธุรกิจและความต้องการของผู้ประกอบการท้องถิ่น ทั้งนี้การออกแบบหลักสูตรจะดำเนินการผ่านการร่วมหารือของนักวิชาการที่มีความรอบรู้ในธุรกิจการค้าชายแดนและผู้เชี่ยวชาญในท้องถิ่น

13.2 ประกาศรับสมัครและคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเข้าสู่โครงการฝึกอบรม

13.3 ฝึกอบรมให้กับผู้ประกอบการตามหลักสูตรที่ได้เตรียมไว้

13.4 ทำการประเมินหลักสูตรและการฝึกอบรมเพื่อนำผลที่ได้รับไปสู่การปรับปรุงการฝึกอบรมในระยะต่อไป

14. งบประมาณ

500,000 บาท ต่อ 1 การอบรม 1 หลักสูตร (ผู้เข้าอบรม 30 คน)

กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ

1. กลุ่มจังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
2. จังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
3. ชื่อโครงการ โครงการผลักดันให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ประกอบการค้าชายแดน
4. หลักการและเหตุผล

โครงการนี้เป็นการผลักดันให้เกิดการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดน ทั้งนี้เนื่องจากการรวมกันเป็นกลุ่มก้อนโดยมีวัตถุประสงค์ร่วมกันในอันที่จะสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน เป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ

กระบวนการผลักดันจำเป็นที่จะต้องสร้างความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในเรื่องการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจให้แก่ผู้ประกอบการ รวมทั้งทำให้เกิดความตระหนักในความสำคัญของการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ การรวมตัวกันอาจจะอยู่ในรูปของสมาคมผู้ประกอบการที่เป็นทางการโดยมีคณะกรรมการดำเนินการอย่างชัดเจนและเป็นทางการ มีสำนักงานที่สามารถติดต่อได้อย่างสะดวก ตลอดจนสามารถผลักดันกิจกรรมต่าง ๆ ของเครือข่ายวิสาหกิจอย่างต่อเนื่องและเป็นรูปธรรม

5. วัตถุประสงค์

5.1 ทำให้เกิดการรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการชายแดน โดยมีการกำหนดยุทธศาสตร์ในการขับเคลื่อนเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดนร่วมกันอย่างเป็นรูปธรรม

5.2 เกิดกิจกรรมต่อเนื่องภายในเครือข่ายวิสาหกิจ

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

6.1 เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดนมีความเข้มแข็ง

6.2 เกิดการทำงานร่วมกันในการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่ผู้ประกอบการที่ร่วมอยู่ในเครือข่าย

6.3 ผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดนได้รับการพัฒนาและผลการดำเนินการที่น่าพอใจ

7. ประเด็นยุทธศาสตร์

- 1. การขจัดความยากจน
- 2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
- 3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้
- 4. การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- 5. การต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

- 6. การพัฒนากฎหมายและส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี
- 7. การส่งเสริมประชาธิปไตยและกระบวนการประชาสังคม
- 8. การรักษาความมั่นคงของรัฐ
- 9. การรับรองเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก

8. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัด/ จังหวัด

กลุ่มจังหวัด ด้านการค้า การลงทุน

จังหวัด ด้านการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุล และเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

- 9.1 การรวมกลุ่มของผู้ประกอบการค้าชายแดนในรูปแบบที่เป็นทางการ
- 9.2 จำนวนรายของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกลุ่ม
- 9.3 จำนวนครั้งของกิจกรรมที่เกิดขึ้นจากการริเริ่มของกลุ่ม

10. ระยะเวลาดำเนินการ

12 เดือน

12. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

อุตสาหกรรมจังหวัด

13. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

14. การดำเนินการ

- 14.1 จัดการประชุมผู้ประกอบการค้าชายแดนในพื้นที่เพื่อให้ความรู้ความเข้าใจการพัฒนาอุตสาหกรรมในลักษณะเครือข่ายวิสาหกิจ ตลอดจนให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อสร้างความตระหนักในความสำคัญที่จะต้องมีการรวมตัวกันของผู้ประกอบการ
- 14.2 จัดการประชุมเพื่อจัดตั้งกลุ่ม/ สมาคม ผู้ประกอบการค้าชายแดน
- 14.3 ผลักดันให้กลุ่ม/ สมาคม สร้างสรรค์กิจกรรมให้เกิดขึ้นในกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจ

15. งบประมาณ

100,000 บาท

กลยุทธ์ที่ 3 ส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

1. กลุ่มจังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
2. จังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
3. ชื่อโครงการ โครงการความร่วมมือปราบปรามการค้าลักลอบขนสินค้าผ่านชายแดนระหว่างไทยกับลาว
4. หลักการและเหตุผล

การแข่งขันอย่างขาวสะอาดและยุติธรรมเป็นเงื่อนไขสำคัญอย่างยิ่งในการพัฒนาและสร้างความเข้มแข็งให้กับเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน รัฐมีบทบาทและหน้าที่ในการกำกับดูแลให้การดำเนินธุรกิจอยู่ภายใต้กติกาที่ถูกต้องกำหนดขึ้นตามกฎหมาย โดยไม่ทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำ หรือเกิดการได้เปรียบเสียเปรียบกันในกลุ่มผู้ประกอบการ อย่างไรก็ตาม สภาวการณ์ที่เป็นอยู่ยังมีการลักลอบขนสินค้าหนีภาษีผ่านชายแดนไทย-ลาว อยู่เสมอ ถึงแม้ว่าจะมีความพยายามในการปราบปรามอยู่ตลอดเวลาก็ตาม

การปราบปรามการค้าลักลอบขนสินค้าผ่านแดนให้มีประสิทธิภาพ จำเป็นจะต้องมีการขยายขอบเขตความร่วมมือระหว่างเจ้าหน้าที่ของทั้ง สปป. ลาว และไทย อย่างใกล้ชิด โดยจะต้องมีการส่งเสริมความเข้าใจอันดี และทำให้เกิดความไว้วางใจระหว่างกันของบุคลากรทั้งสองฝ่าย นอกจากนี้ จะต้องผลักดันให้มีการเปลี่ยนแปลงค่านิยมในการดำเนินธุรกิจ โดยให้ผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจการค้าชายแดนได้ตระหนักถึงความจำเป็นที่จะต้องมีการดำเนินธุรกิจอย่างขาวสะอาดและยุติธรรม ตลอดจนร่วมมือกันในการป้องกันไม่ให้เกิดการเอารัดเอาเปรียบอันเกิดจากการลักลอบขนสินค้าหนีภาษี

5. วัตถุประสงค์

- 5.1 สร้างเสริมความไว้วางใจกันระหว่างบุคลากรทั้งสองประเทศ โดยมุ่งที่จะทำให้มีการร่วมมือกันในการปราบปรามการค้าลักลอบขนสินค้าผ่านชายแดนระหว่างไทยกับลาว
- 5.2 ทำให้การค้าลักลอบขนสินค้าผ่านชายแดนระหว่างไทยกับลาวลดลง

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 6.1 ทำให้การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการภายในเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน มีความยุติธรรม ไม่มีการเอารัดเอาเปรียบกัน ซึ่งในที่สุดจะ เป็นพื้นฐานสำคัญในการสร้างความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจต่อไป
- 6.2 การสร้างกิจกรรมร่วมกันของบุคลากรทั้งสองประเทศจะนำมาซึ่งความคุ้นเคย ไว้วางใจและมีความเป็นกันเอง ส่งผลให้เกิดความมั่นคงเป็นรากฐานของความสัมพันธ์อันดีระหว่างประเทศ
- 6.3 การปราบปรามการค้าลักลอบขนสินค้าหนีภาษีถือเป็นการลดอาชญากรรม ซึ่งจะทำให้สภาพสังคมในพื้นที่โดยรวมมีความผาสุกมากขึ้น

7. ประเด็นยุทธศาสตร์

- 1. การขจัดความยากจน
- 2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
- 3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้
- 4. การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- 5. การต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
- 6. การพัฒนากฎหมายและส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี
- 7. การส่งเสริมประชาธิปไตยและกระบวนการประชาสังคม
- 8. การรักษาความมั่นคงของรัฐ
- 9. การรับรองเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก

8. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัด/ จังหวัด

กลุ่มจังหวัด ด้านการค้า การลงทุน

จังหวัด ด้านการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุล และเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

9.1 สถิติการจับกุมการค้าคนข้ามแดน

9.2 จำนวนครั้งของการจัดกิจกรรมที่เสริมสร้างร่วมมือกันในการปราบปรามการค้าคน

ข้ามแดนระหว่างไทยกับลาว

10. ระยะเวลาดำเนินการ

1 ปี

11. หน่วยงานรับผิดชอบ

สำนักงานศุลกากรภูมิภาคที่ 2

12. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

สถานเอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงเวียงจันทน์

ด่านศุลกากร หนองคาย

ด่านศุลกากรบึงกาฬ จ.หนองคาย

ด่านศุลกากรท่าลี่ จ.เลย

ด่านศุลกากรเชียงคาน จ.เลย

13. การดำเนินการ

13.1 จัดตั้งคณะทำงานร่วมจากภาคส่วนต่าง ๆ ทั้งจาก ภาคประชาชน ภาคเอกชนและภาครัฐ เพื่อเป็นแกนหลักในการดำเนินการผลักดันให้มีความร่วมมือในการปราบปรามการค้าลอบขนสินค้าผ่านแดน และสร้างทัศนคติในการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดน อย่างยุติธรรม โดยไม่เกิดการเอารัดเอาเปรียบกัน

13.2 ดำเนินการประสานงานกับส่วนราชการ สปป .ลาว ที่ทำหน้าที่ในการป้องกันการลักลอบขนสินค้าผ่านชายแดน เพื่อเตรียมการในการจัดประชุมพบปะหารือร่วมกันในการกำหนดมาตรการป้องกันการลักลอบขนสินค้าผ่านแดน

13.3 ประชุมพบปะหารือร่วมกันระหว่างบุคลากรของทั้ง สปป.ลาว และไทยอย่างต่อเนื่อง ทุก 2 เดือน

14. งบประมาณ

500,000 บาท

กลยุทธ์ที่ 3 ส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

1. กลุ่มจังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
2. จังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
3. ชื่อโครงการ โครงการจัดตั้งคณะกรรมการผลักดันความร่วมมือระหว่างนักธุรกิจไทย- ลาว
4. หลักการและเหตุผล

การเสริมสร้างความสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่าง นักธุรกิจของ สปป .ลาว และไทย เป็นเงื่อนไขสำคัญในการประกอบธุรกิจร่วมกัน ความสัมพันธ์ที่ดีจะเกิดขึ้นได้จากความสนิทสนมคุ้นเคยกัน การจัดให้มีกิจกรรมร่วมกันในลักษณะต่างๆ ได้แก่ การแข่งขันกอล์ฟ การจัดกิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ การจัดกิจกรรมทางศาสนา เป็นต้น จะเป็นการสร้างบรรยากาศและเอื้อให้นักธุรกิจทั้งสองฝ่ายที่เข้าร่วมกิจกรรมได้ทำความสนิทสนมคุ้นเคยกัน

อย่างไรก็ตาม การจัดให้มีกิจกรรมร่วมกันในรูปแบบ บต่าง ๆ ดังกล่าวนั้น จำเป็นจะต้องมีผู้ผลักดันอย่างเป็นรูปธรรม มีการวางแผนงาน การดำเนินการตามแผนงาน ตลอดจนมีการจัดหางบประมาณสนับสนุนอย่างชัดเจน การจัดตั้งคณะกรรมการตามโครงการนี้จะทำให้มีผู้ผลักดันให้เกิดการสร้างและพัฒนาบรรยากาศแห่งความร่วมมืออย่างมีทิศทางแล ะเป็นไปอย่างมีระบบ ทั้งนี้คณะกรรมการที่จะถูกจัดตั้งขึ้นจะเกิดขึ้นจากการเข้ามีส่วนร่วมของทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องในแวดวงธุรกิจการค้าชายแดน โดยมีบุคลากรจากสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทำหน้าที่เป็นเลขานุการให้กับคณะกรรมการ

5. วัตถุประสงค์

- 5.1 จัดตั้งคณะกรรมการผลักดันความร่วมมือระหว่างนักธุรกิจของ สปป. ลาว และไทย
- 5.2 เกิดการทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกันระหว่างนักธุรกิจของ สปป. ลาว และไทย

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 6.1 เกิดเครือข่ายความร่วมมือทางธุรกิจระหว่างนักธุรกิจทั้งสองประเทศที่มีกิจกรรมร่วมกันอย่างต่อเนื่องและเป็นรูปธรรม
- 6.2 ภาวะทางการค้า ระหว่างประเทศ สปป . ลาว และไทยมีความคึกคัก โดยมีมูลค่าทางการค้าระหว่างประเทศสูงมากขึ้น

7. ประเด็นยุทธศาสตร์

- 1. การขจัดความยากจน
- 2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
- 3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้
- 4. การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

- 5. การต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
- 6. การพัฒนากฎหมายและส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี
- 7. การส่งเสริมประชาธิปไตยและกระบวนการประชาสังคม
- 8. การรักษาความมั่นคงของรัฐ
- 9. การรับรองเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก

8. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัด/ จังหวัด

กลุ่มจังหวัด ด้านการค้า การลงทุน แ

จังหวัด ด้านการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุล และเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

- 9.1 จำนวน โครงการที่เกิดขึ้น
- 9.2 จำนวนนักธุรกิจไทยที่เข้าร่วมโครงการ
- 9.3 จำนวนนักธุรกิจ สปป. ลาว ที่เข้าร่วมโครงการ

10. ระยะเวลาดำเนินการ

1 ปี

11. หน่วยงานรับผิดชอบ

พาณิชย์จังหวัดหนองคาย และจังหวัดเลย

12. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

สถานเอกอัครราชทูตไทย ประจำ สปป. ลาว

13. การดำเนินการ

13.1 ในขั้นแรกจะต้องจัดให้มีการประชุมหารือกับผู้นำของหอการค้าจังหวัดและสภาอุตสาหกรรมจังหวัดเพื่อหาตัวแทนเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการฯ โดยให้คณะกรรมการฯ ประกอบด้วย กรรมการจำนวนไม่มากกว่า 12 ท่าน

13.2 จัดทำคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการฯ เพื่อให้เกิดความเป็นรูปธรรมที่สมบูรณ์

13.3 จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการฯ เป็นประจำทุกสองเดือน เพื่อจัดการสร้างและพัฒนาความร่วมมือ ทั้งนี้แผนงานกิจกรรมต่าง ๆ จะต้องเสนอเป็นโครงการเพื่อเสนอของบประมาณจากหน่วยเหนือทั้งจากจังหวัด และ/หรือราชการส่วนกลาง

14. งบประมาณ

100,000 บาท

กลยุทธ์ที่ 4 พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน

1. กลุ่มจังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
2. จังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
3. ชื่อโครงการ โครงการพัฒนาการขนส่งสินค้าทางรถไฟ
4. หลักการและเหตุผล

การสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดนที่สำคัญประการหนึ่งที่น่าจะทำได้ คือ การหาวิธีการลดต้นทุนให้กับผู้ประกอบการ ในบรรดาต้นทุนชนิดต่าง ๆ ต้นทุนการขนส่งสินค้าเป็นต้นทุนการดำเนินการของธุรกิจที่สำคัญอย่างหนึ่ง การลดต้นทุนการขนส่งเป็นสิ่งที่ยังกระทำได้ ทั้งนี้ การลดต้นทุนการขนส่งของเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดนของกลุ่มจังหวัดสามารถใช้บริการขนส่งผ่านทางรถไฟ ซึ่งถือว่าการขนส่งที่มีต้นทุนต่ำเมื่อเทียบกับการขนส่งวิธีอื่น โดยกลุ่มจังหวัดมีเส้นทางรถไฟสายกรุงเทพฯ – หนองคาย ผ่านพื้นที่ตั้งอยู่แล้ว

อย่างไรก็ตาม การขนส่งสินค้าทางรถไฟยังไม่เป็นที่นิยมในหมู่ผู้ประกอบการการค้าชายแดนนัก ดังนั้นจึงสมควรให้มีส่งเสริมและชักจูงให้ผู้ประกอบการหันมาใช้บริการขนส่งสินค้าทางรถไฟมากขึ้น โดยการทำงานจะเป็นการบูรณาการในการทำงานร่วมกันระหว่างกลุ่มจังหวัดและการรถไฟแห่งประเทศไทย โดยการจัดการให้การขนส่งโดยทางรถไฟมีความสะดวกสบายและคล่องตัวในการใช้บริการมากขึ้น อีกทั้งให้มีการณรงค์เพื่อส่งเสริมการตลาดและเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับการใช้บริการขนส่งสินค้าทางรถไฟ

5. วัตถุประสงค์

- 5.1 เพื่อให้ผู้ประกอบการค้าชายแดนรู้จักและมีทัศนคติที่ดีมากขึ้นต่อการขนส่งทางรถไฟ
- 5.2 เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดให้กับการขนส่งทางรถไฟ
- 5.3 เพื่อให้มีการขนส่งสินค้าทางรถไฟเพิ่มมากขึ้น

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 6.1 ต้นทุนการประกอบธุรกิจลดลง ทำให้เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดนมีขีดความสามารถในการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น

7. ประเด็นยุทธศาสตร์

- 1. การขจัดความยากจน
- 2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
- 3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้
- 4. การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

- 5. การต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
- 6. การพัฒนากฎหมายและส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี
- 7. การส่งเสริมประชาธิปไตยและกระบวนการประชาสังคม
- 8. การรักษาความมั่นคงของรัฐ
- 9. การรับรองเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก

8. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัด/ จังหวัด

กลุ่มจังหวัด ด้านการค้า การลงทุน

จังหวัด ด้านการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุล และเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

9.1 จำนวนรายของผู้ประกอบการที่ใช้บริการขนส่งสินค้าทางรถไฟในช่วงหนึ่งปี

9.2 มูลค่าของสินค้าที่ใช้บริการขนส่งทางรถไฟ

10. ระยะเวลาดำเนินการ

1 ปี

11. หน่วยงานรับผิดชอบ

การรถไฟแห่งประเทศไทย

12. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

อุตสาหกรรมจังหวัดหนองคาย

พาณิชย์จังหวัดหนองคาย

13. การดำเนินการ

13.1 ติดต่อประสานความร่วมมือระหว่างผู้ผลักดันการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจในพื้นที่กับการรถไฟเพื่อทำงานพัฒนาร่วมกัน

13.2 จัดให้มีการประชุมระดมสมองของผู้ประกอบการ เพื่อศึกษาและสำรวจความต้องการและความคิดเห็นในการพัฒนาการขนส่งสินค้าทางรถไฟ

13.3 ปรับปรุงขั้นตอนการให้บริการของการรถไฟ เพื่อสนองต่อความต้องการของผู้ประกอบการ และทำให้การให้บริการมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

13.4 รณรงค์เพื่อเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีและกำหนดกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดให้กับการขนส่งทางรถไฟ โดยมุ่งหวังที่จะทำให้ผู้ประกอบการรู้จัก มีทัศนคติที่ดี และทำให้เกิดการใช้บริการขนส่งสินค้าทางรถไฟ

14. งบประมาณ

100,000 บาท

(ไม่รวมงบประมาณจากการรถไฟแห่งประเทศไทย)

กลยุทธ์ที่ 4 พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน

1. กลุ่มจังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
2. จังหวัด หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี เลย
3. ชื่อโครงการ โครงการจัดตลาดนัดปลอดภาษีที่ชายแดน
4. หลักการและเหตุผล

ด้วยเหตุที่ตลาดเป็นแหล่งที่ผู้ซื้อและผู้ขายมาพบกัน การจัดให้มีตลาดนัดเกิดขึ้นจึงเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ขายสามารถนำสินค้ามาขาย ในขณะที่เดียวกันการจัดตลาดอย่างมีประสิทธิภาพก็จะสามารถที่จะดึงดูดผู้ซื้อเข้ามาซื้อสินค้า กิจกรรมทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการจัดตลาดนัดจึงเป็นตัวกระตุ้นระบบเศรษฐกิจชายแดนอย่างสำคัญ

นอกจากนี้ ความน่าสนใจที่สำคัญประการหนึ่งของการค้าชายแดนคือ การซื้อขายสินค้าปลอดภาษี โดยจะเห็นได้ว่าประชาชนมักนิยมที่จะจับจ่ายซื้อสินค้าในเขตปลอดภาษี สุกตากกรกันเป็นจำนวนมาก เนื่องจากสามารถหาซื้อสินค้าแปลกใหม่ ตลอดจนสินค้านำราคาถูกได้ในเขตปลอดภาษีสุกตากกร

แนวคิดในโครงการนี้จะเป็นการนำความสนใจต่อการจับจ่ายสินค้าปลอดภาษีสุกตากกรของประชาชนมาเป็นปัจจัยดึงดูดทำให้การค้าชายแดนมีความคึกคักมากยิ่งขึ้น โดยจะให้ตลาดนัดปลอดภาษีมีการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น จากนั้นจะให้มีการส่งเสริมการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้และกระตุ้นให้ประชาชนมาจับจ่ายในตลาดนัดเพิ่มมากขึ้น การจัดตลาดนัดปลอดภาษีอาจจะดำเนินการในลักษณะเดือนละครั้งในพื้นที่ที่มีการเตรียมไว้เพื่อให้ตลาดนัดมีความสำคัญ มีความเป็นพิเศษ และไม่เป็นการจัดแบบจำเจจนเกินไป

ทั้งนี้การดำเนินการจะมีการบูรณาการความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมุ่งหวังให้ธุรกิจการค้าชายแดนเกิดพลวัตและมีการเคลื่อนไหวของสินค้าด้วยความคึกคักมากยิ่งขึ้น

5. วัตถุประสงค์

- 5.1 ให้มีการจัดตลาดนัดสินค้าปลอดภาษีสุกตากกร
- 5.2 ให้มีการเพิ่มของผู้ซื้อและผู้ขายในตลาดนัดปลอดภาษีสุกตากกรอัตราสูง
- 5.3 ให้ประชาชนรู้จักและมีความต้องการที่จะจับจ่ายที่ตลาดนัดปลอดภาษีสุกตากกร

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 6.1 ผู้ประกอบการการค้าชายแดนมีความตื่นตัวจากกิจกรรมทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น ทำให้มีความเข้มแข็งในการดำเนินธุรกิจมากยิ่งขึ้น
- 6.2 ระบบเศรษฐกิจชายแดนมีความมั่นคงซึ่งในที่สุดจะเอื้อประโยชน์ให้กับเครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน

7. ประเด็นยุทธศาสตร์

- 1. การขจัดความยากจน
- 2. การพัฒนาคนและสังคมที่มีคุณภาพ
- 3. การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลและแข่งขันได้
- 4. การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- 5. การต่างประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
- 6. การพัฒนากฎหมายและส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี
- 7. การส่งเสริมประชาธิปไตยและกระบวนการประชาสังคม
- 8. การรักษาความมั่นคงของรัฐ
- 9. การรับรองเปลี่ยนแปลงและพลวัตโลก

8. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัด/ จังหวัด

สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การพัฒนากลุ่มจังหวัด ด้านการค้า การลงทุน และยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัด ด้านการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุล และเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

- 9.1 จำนวนผู้ขายสินค้าในตลาดนัด
- 9.2 จำนวนผู้ซื้อสินค้าในตลาดนัด

10. ระยะเวลาดำเนินการ

1 ปี

11. หน่วยงานรับผิดชอบ

พาณิชย์จังหวัดหนองคาย

12. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

สำนักงานศุลกากรจังหวัดหนองคาย

13. การดำเนินการ

- 13.1 จัดการประชุมร่วมของผู้เกี่ยวข้องทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนในจังหวัดหนองคาย ในเรื่องการจัดตลาดนัดปลอดภาษี
- 13.2 จัดหาและเตรียมสถานที่ ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับการจัดตลาดนัด
- 13.3 ดำเนินการในเรื่องเกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีทางศุลกากรต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ที่จะเข้าค้าขายในตลาดนัดปลอดภาษีศุลกากร

13.4 จัดการส่งเสริมการตลาดเพื่อชักจูงให้มีผู้ประกอบการการค้า าชายแดนเข้าร่วมออก
กร้านขายสินค้าในตลาดนัด ตลอดจนสร้างความรับรู้และกระตุ้นให้ผู้สนใจมาซื้อสินค้าใน
ตลาดนัด

14. งบประมาณ

500,000 บาท

ตารางโครงการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) รายพื้นที่ กลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนและกลาง
(จังหวัดอุดรธานี หนองคาย หนองบัวลำภู เลย สกลนคร นครพนม มุกดาหาร กาฬสินธุ์ ร้อยเอ็ด ขอนแก่น และมหาสารคาม)

แผนกลยุทธ์เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน

ประเด็นยุทธศาสตร์	กลยุทธ์	โครงการ
1. พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานและเพิ่มศักยภาพการค้าชายแดน	กลยุทธ์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนาการผลิตภายในพื้นที่	1. โครงการส่งเสริมการเพาะปลูกวัตถุดิบเพื่อการส่งออกของประเทศเพื่อนบ้าน (Contract Farming) (โครงการระยะยาว) 2. โครงการส่งเสริมการจัดตั้งโรงงานจากแรงงานต่างด้าว (โครงการระยะสั้น) 3. โครงการจัดตั้งถิ่นที่อยู่เพื่อการสนับสนุนอุตสาหกรรมในพื้นที่ (โครงการระยะสั้น)
2. การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์	กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ	4. โครงการจัดตั้งสินเชื่อเพื่อธุรกิจการค้าชายแดน (โครงการระยะสั้น) 5. โครงการจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้านานาชาติประจำปี (โครงการระยะสั้น) 6. โครงการฝึกอบรมเพื่อสร้างผู้ประกอบการด้านการค้าชายแดน (โครงการระยะสั้น) 7. โครงการผลักดันให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ประกอบการการค้าชายแดน (โครงการนำร่อง) 8. โครงการสร้างความร่วมมือปราบปรามการลักลอบขนสินค้าผ่านชายแดนระหว่างไทย-ลาว
3. อำนวยความสะดวกด้านการค้าการลงทุน	กลยุทธ์ที่ 3 ส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ	1. โครงการจัดตั้งคณะกรรมการผลักดันความร่วมมือระหว่างไทย-ลาว (โครงการนำร่อง) 2. โครงการพัฒนาการขนส่งสินค้าทางรถไฟ (โครงการระยะยาว)
	กลยุทธ์ที่ 4 พัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน	1. โครงการพัฒนาการขนส่งสินค้าทางรถไฟ (โครงการระยะยาว) 2. โครงการจัดตลาดนัดปลอดภาษีที่ชายแดน (โครงการระยะสั้น)

เครือข่ายวิสาหกิจการค้าชายแดน : กลุ่มพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนและกลาง

Cluster **SMEs**