

รายงานฉบับสมบูรณ์

(Final Report)

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)

เสนอ



สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

นำเสนอโดย



สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.)

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทสรุปสำหรับผู้บริหาร	1
บทที่ 1 บทนำ	5
บทที่ 2 ขั้นตอนและแผนการดำเนินงาน (Action Plan)	10
- แผนการจัด Focus Group Discussion ใน 30 กลุ่มอุตสาหกรรม	12
- แผนการจัด Focus Group Discussion ใน 5 ภูมิภาค 10 จังหวัด	13
บทที่ 3 ผลการดำเนินงาน	15
- ผลการดำเนินงานตามเป้าหมาย	16
- จัดงานเปิดตัวโครงการและจัดสัมมนาให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ	18
- การประชาสัมพันธ์	20
- การจัด Focus Group Discussion	
▪ ออยุธยา	22
▪ กาญจนบุรี	28
▪ อาหาร	38
▪ ตาก	49
▪ เชียงใหม่	56
▪ สิ่งทอ	64
▪ เครื่องนุ่งห่ม	69
▪ รองเท้า	76
▪ อัญมณีและเครื่องประดับ	83
▪ หนังและผลิตภัณฑ์หนัง	88
▪ หัตถอุตสาหกรรม	93
▪ ระนอง	98
▪ สงขลา	104
▪ ยะ	111
▪ เทคโนโลยีชีวภาพ	121
▪ สมุนไพร	126
▪ การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์	137
▪ ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	146

▪ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น	153
▪ พลังงานทดแทน	159
▪ อุตสาหกรรม	165
▪ สกลนคร	170
▪ ชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์	176
▪ ซอฟต์แวร์	183
▪ ก๊าซ	189
▪ เครื่องจักรกลและโลหะการ	195
▪ เครื่องจักรกลการเกษตร	199
▪ ผู้ผลิตไฟฟ้า	204
▪ แก้วและกระจก	213
▪ เซรามิก	221
▪ หลัังคาและอุปกรณ์	228
▪ แกรนิตและหินอ่อน	236
▪ ผลิตภัณฑ์ยาง	244
▪ เฟอร์นิเจอร์	249
▪ ไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น	255
▪ โรงเลื่อยและโรงอบไม้	261
▪ เคมี	266
▪ พลาสติก	271
▪ สระแก้ว	278
▪ ทราย	283
- แผนยุทธศาสตร์ SMEs ภาคการผลิต	290
- งานสรุปผล	307

บทที่ 4 ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะ	309
ภาคผนวก	311

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร
(Executive Summary)

ตามที่ ประเทศไทยจะก้าวเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปี 2015 โดยมีจุดมุ่งหมายหลักในการนำอาเซียนเข้าสู่การเป็นตลาดและฐานการผลิตร่วม (Single Market and Production Base) ซึ่งจะครอบคลุมการเคลื่อนย้ายอย่างเสรีใน 5 ด้าน ประกอบด้วยสินค้า บริการ การลงทุน แรงงานฝีมือ และเงินทุน ซึ่งการเคลื่อนย้ายเสรีดังกล่าวจะมีทั้งผู้ได้ประโยชน์และผู้เสียประโยชน์แตกต่างกันตามศักยภาพของผู้ประกอบการในแต่ละประเทศ

ในเรื่องนี้ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้ตระหนักถึงความสำคัญ และได้มอบหมายให้สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยดำเนิน โครงการเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีระยะเวลาดำเนินการ 6 เดือน (มีนาคม – กันยายน 2554) โดยโครงการมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจและความตระหนักถึงความจำเป็นในการเข้าสู่ AEC ให้กับผู้ประกอบการภาคการผลิต โดยได้มีการจัดเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการ SMEs เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการตามรายสาขา แลกการจัดทำยุทธศาสตร์ภาคการผลิต เพื่อเป็นข้อมูลสนับสนุนให้แก่ภาครัฐในการวางแผนกลยุทธ์ของไทยในการเข้าสู่ AEC

การจัดเก็บข้อมูลดำเนินการในลักษณะของการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group Discussion) ใน 30 กลุ่มอุตสาหกรรม (ซึ่งมีสมาชิกเป็นผู้ประกอบการ SMEs เกินกึ่งหนึ่ง) ซึ่งได้แก่ **พลังงานทดแทน อาหาร เครื่องจักรกลการเกษตร ยางและผลิตภัณฑ์ยาง แกรนิตและหินอ่อน เซรามิก แก้วและกระจก ผู้ผลิตไฟฟ้า หลักรถและอุปกรณ์ ไม้อัดไม้บางและวัสดุแผ่น โรงเลื่อยและโรงอบไม้ เคมี ซอฟต์แวร์ ก๊าซ เครื่องจักรกลและโลหะการ ชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์ เครื่องหุงต้ม การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์ พลาสติก สิ่งทอ รองเท้า ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ เทคโนโลยีชีวภาพ สมุนไพร หัตถอุตสาหกรรม หนังสือและผลิตภัณฑ์หนังสือ อัญมณีและเครื่องประดับ ยา เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น** และในจังหวัดน่านร่อง 10 จังหวัด (ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ติดกับชายแดนหรือมีการค้าเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน) ซึ่งได้แก่ **พระนครศรีอยุธยา กาญจนบุรี ตาก เชียงใหม่ อุดรธานี สกลนคร สระแก้ว ตรวต ระนอง สงขลา**

ในการประชุมกลุ่มย่อย มีประเด็นหรือ ประเด็นไปด้วย 2 ส่วน คือ **ส่วนที่ 1** : ผลกระทบของผู้ประกอบการ ทั้งด้านบวก ด้านลบ , ความท้าทายและโอกาส, สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ, ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ และ **ส่วนที่ 2** : การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน, ปัจจัยแห่งความสำเร็จ การวิเคราะห์ SWOT, Gap Analysis, TOWS พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะในการปรับตัวของผู้ประกอบการ

ผลสรุปของการดำเนินโครงการ ได้แก่ 1) มีการจัดทำหนังสือ “ถนนสู่ AEC เพื่อ SMEs ไทย” เพื่อให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนแก่ผู้ประกอบการ SMEs ภาคการผลิต จำนวน 5,000 เล่ม โดยมีการแจกจ่ายไปยังผู้ประกอบการทั่วประเทศ 2) ผู้ประกอบการเข้าร่วมในการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group Discussion) จำนวน 1,000 ราย 3) ผู้ประกอบการได้รับข้อมูลด้าน AEC จำนวน 4,100 ราย

4) สามารถสรุปผลวิเคราะห์ขีดความสามารถของผู้ประกอบการจำนวน 30 อุตสาหกรรมและ 10 จังหวัด 5) ได้ข้อเสนอทางด้านยุทธศาสตร์ของ SMEs ภาคการผลิตเพื่อนำเสนอให้ภาครัฐกำหนดเป็นแนวนโยบายของประเทศต่อไป

ผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถของผู้ประกอบการ มีข้อสรุป ดังนี้

1. โอกาสและผลกระทบของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อภาคอุตสาหกรรมไทย

ผลกระทบด้านลบ ซึ่งถือเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

- อาจมีการขาดแคลนแรงงานวิชาชีพ (อาทิ วิศวกร) ที่อาจจะมีการย้ายไปทำงานในประเทศที่เงินเดือนสูงกว่า (เช่น สิงคโปร์) เพราะกฎระเบียบที่เอื้อต่อการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมือทำได้ง่ายขึ้น
- จะมีการแข่งขันของตลาดในประเทศที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น เพราะจะมีสินค้าจากต่างประเทศทะลักเข้ามาขายในประเทศไทย ซึ่งเป็นประเทศที่ผู้บริโภคมีศักยภาพในการซื้อสินค้าอยู่ในอันดับต้น ๆ ของอาเซียน ทำให้ประเทศในอาเซียนจะหันมาค้าขายในไทยมากขึ้น

ผลกระทบด้านบวก ซึ่งถือเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทย

- สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษี ซึ่งจะทำให้ราคาวัตถุดิบที่นำเข้าจากอาเซียนมีราคาถูกลง เนื่องจากวัตถุดิบโดยส่วนใหญ่จะมีภาษีเป็น 0 %
- ประโยชน์จากการยกเลิกมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภาษี
- มีตลาดของลูกค้าที่ใหญ่ขึ้น ซึ่งเป็นช่องทางของผู้ประกอบการของไทย ที่มีความพร้อมและมีศักยภาพเพียงพอ ซึ่งจะทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มประเทศอาเซียนได้สะดวกขึ้น
- เพื่อสร้างความได้เปรียบประเทศในสมาชิกอาเซียนโดยเฉพาะ ในด้านองค์ความรู้ เทคโนโลยีต่างๆ และด้านเงินทุน เป็นโอกาสขยายฐานการลงทุนไปยังประเทศในอาเซียน

แนวทางการปรับตัว การเตรียมความพร้อม และการใช้ประโยชน์จากประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

- ควรมีการศึกษาข้อมูล กฎ ระเบียบ ต่างๆ ของอาเซียน เพื่อเป็นข้อมูลในการประกอบธุรกิจ
- ควรมีการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ และภาษาต่างประเทศของประเทศในอาเซียน เพื่อประโยชน์ในการสื่อสารด้านธุรกิจ
- ควรมีการศึกษาวัฒนธรรม และอุปนิสัยของประชาชนในอาเซียน เพื่อประโยชน์ในการขยายฐานลูกค้าในอนาคต
- ควรมีการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต โดยการพัฒนาเทคโนโลยีให้ทันสมัยและมีการปรับปรุงมาตรฐานสินค้า เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับประเทศในอาเซียน

ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- ควรมีการจัดตั้งหน่วยงานหลักในการรวบรวมข้อมูลด้านกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ รวมถึงข้อมูลด้านการค้าของประเทศในอาเซียน และเผยแพร่ข้อมูลดังกล่าวให้ผู้ประกอบการได้รับทราบ เพื่อประโยชน์ในการวางแผนของผู้ประกอบการ
- ควรมีการส่งเสริมการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ รวมทั้งภาษาจีนและภาษาของประเทศในอาเซียน เพื่อเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

- ควรมีการพัฒนา และส่งเสริมการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และการพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ
- ควรมีการปรับปรุงมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ เพื่อยกระดับมาตรฐานสินค้าและเป็นการป้องกันที่ไม่ได้มาตรฐานจากประเทศต่างๆ ทะลักเข้าสู่ประเทศไทย
- ควรมีการทบทวนกฎระเบียบต่างๆ ของไทย ที่ไม่สอดคล้องกับกฎ ระเบียบของอาเซียน ซึ่งถือว่าไม่เอื้อประโยชน์และเป็นอุปสรรคสำคัญต่อผู้ประกอบการไทย
- วางแผนในการพัฒนาแรงงาน ให้มีทักษะและความสามารถ เพื่อรองรับการขาดแคลนแรงงานที่จะมีขึ้น เมื่อเข้าสู่ AEC

ยุทธศาสตร์ตามกลุ่มอุตสาหกรรม

กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนสูงและความท้าทายสูง

กลุ่มอุตสาหกรรมที่จะได้รับประโยชน์มากที่สุด มีความสามารถในการแข่งขัน สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากการพัฒนาด้านการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้า กฎระเบียบการค้าและการลงทุน ในประเทศสมาชิกอาเซียน ได้แก่ **อุตสาหกรรมอาหาร เครื่องนุ่งห่ม รองเท้า อัญมณีและเครื่องประดับ หนังสือและผลิตภัณฑ์หนังสือ ผลิตภัณฑ์ยาง พลาสติก เครื่องจักรกลการเกษตร**

กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนสูงและความท้าทายปานกลาง

กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความจำเป็นที่จะต้องขยายการค้าและการลงทุนไปยังประเทศอาเซียนอย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีความได้เปรียบด้านการขนส่ง อันเนื่องมาจากที่ตั้งทางยุทธศาสตร์ และสามารถที่จะสร้างโอกาสด้านการลงทุน ในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อลดต้นทุนการผลิต ในด้านวัตถุดิบ แรงงาน และกระบวนการผลิต รวมทั้งยังเป็นการเปิดตลาดใหม่ ได้แก่ **อุตสาหกรรมแก้วและกระจก, หลัังคา และอุปกรณ์, เฟอร์นิเจอร์, ไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น**

กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนปานกลางและความท้าทายสูง

กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มจะได้รับประโยชน์ทางการตลาด ซึ่งจะเป็นโอกาสในการขยายตลาดเข้าสู่ประเทศสมาชิกอาเซียนได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังมีความเสี่ยงทางการแข่งขันจากภายนอก และภายในอาเซียนสูง ยุทธศาสตร์หลักจะมุ่งเน้นการสร้างและพัฒนาตลาดใหม่ การพัฒนาระบบฐานข้อมูลการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอุตสาหกรรมให้แข็งแกร่ง ซึ่งอุตสาหกรรมดังกล่าว ได้แก่ **อุตสาหกรรมสิ่งทอ สมุนไพร ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น ซอฟต์แวร์ ก๊าซ เครื่องจักรและโลหะการ**

กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนปานกลางและท้าทายปานกลาง

กลุ่มอุตสาหกรรมนี้ส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมสนับสนุน และ/หรือ มีฐานการผลิตที่เข้มแข็งภายในประเทศ และ/หรือ มีกลุ่มผู้ซื้อหลักที่ไม่ได้เป็นสมาชิกในประเทศอาเซียน ซึ่งกลุ่มอุตสาหกรรมนี้จะได้รับประโยชน์และผลกระทบจากการเปิด AEC น้อยกว่า 3 กลุ่มแรก อย่างไรก็ตาม กลุ่มอุตสาหกรรมนี้ก็ยังมีศักยภาพและมีโอกาส ขึ้นอยู่กับความร่วมมือของผู้ประกอบการในการบุกประเทศอาเซียนอย่างจริงจัง

ได้แก่ หัตถอุตสาหกรรม ยา เทคโนโลยีชีวภาพ การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์กระดาษ พลังงานทดแทน ชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์ เซรามิก แกรนิตและหินอ่อน โรงเลื่อยและโรงอบไม้ เคมี ผู้ผลิตไฟฟ้า

ปัญหาและข้อจำกัดในการดำเนินโครงการ อาทิ ผู้ประกอบการบางส่วนไม่มีพื้นฐานความรู้เกี่ยวกับ AEC จึงทำให้ไม่ได้รับข้อมูลที่จัดเก็บ และข้อมูลที่ได้รับไม่ตรงตามความต้องการ

ในการนี้สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย จะจัดทำแผนโครงการและแนวทางในการเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่ AEC (Road Map) เพื่อนำเสนอต่อภาครัฐ เพื่อสนับสนุนความต่อเนื่องของโครงการ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อภาคอุตสาหกรรมต่อไป

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ความเป็นมา หลักการและเหตุผล

ประเทศไทยเป็นหนึ่งในสมาชิกอาเซียน และเป็นประเทศที่มีบทบาทสำคัญในกิจกรรมต่างๆ ของอาเซียนมาโดยตลอด ในปี 2558 ประเทศไทยและประเทศสมาชิกของอาเซียนจะรวมตัวกันเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) อย่างสมบูรณ์ การก้าวไปสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนดังกล่าว นับโอกาสของการเติบโตทางเศรษฐกิจของไทย และเป็นโอกาสสำหรับ SMEs ไทย แต่ในขณะเดียวกันผลกระทบจากการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ก็อาจเป็นภัยคุกคามต่อ SMEs ได้เช่นกัน ทั้งนี้ SME ไทย จะต้องเร่งปรับตัวและเร่งพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อรองรับการแข่งขันที่จะเกิดขึ้นในภูมิภาคอาเซียน

ทั้งนี้เพื่อเป็นการเตรียมพร้อมการเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ซึ่งจุดมุ่งหมายหลักของ AEC คือการนำอาเซียนไปสู่การเป็นตลาดและฐานการผลิตร่วมกัน (Single Market and Production Base) ซึ่งหมายถึงการทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายอย่างเสรีใน 5 สาขา ประกอบด้วยสินค้า บริการ การลงทุน แรงงานฝีมือ และเงินทุน ซึ่งแน่นอนว่าการเปิดเสรีดังกล่าวย่อมมีทั้งผู้ได้รับประโยชน์และเสียประโยชน์ไม่น้อยแตกต่างกันตามศักยภาพของผู้ประกอบการในแต่ละประเทศ ซึ่งสามารถวิเคราะห์แยกผลกระทบที่จะเกิดขึ้นเป็นรายสาขา ได้ดังนี้

การเปิดเสรีด้านการค้า เป็นสิ่งที่คุ้นเคยกันอยู่แล้ว ภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียนหรือ AFTA (ASEAN Free Trade Area) ซึ่งเริ่มขึ้นในปี 2535 โดยมีการทยอยลดอัตราภาษีศุลกากรระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี 2553 นี้ประเทศอาเซียนเดิม 6 ประเทศ ได้แก่ ไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซียและบรูไน ลดอัตราภาษีศุลกากรระหว่างกันให้เหลือ 0% ในรายการ Inclusive List ขณะที่ประเทศสมาชิกใหม่อีก 4 ประเทศคือ กัมพูชา สปป.ลาว พม่าและเวียดนาม ต้องทยอยลดอัตราภาษีศุลกากรจนเหลือ 0% ภายในปี 2558 การเปิดเสรีการค้าของอาเซียนทำให้สินค้าส่งออกหลายรายการของไทยได้เปรียบคู่แข่งในอาเซียน แต่ก็มีสินค้าบางรายการต้องปรับตัวเพื่อรับมือกับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น โดยกลุ่มสินค้าส่งออกที่คาดว่าจะได้เปรียบจากการเปิดเสรีดังกล่าวมีหลายรายการ อาทิ ข้าวโพด ผลิตภัณฑ์ยาง และเฟอร์นิเจอร์ ในตลาดอินโดนีเซีย เสื้อผ้าสำเร็จรูป เฟอร์นิเจอร์ รถยนต์ ในตลาดมาเลเซีย เป็นต้น ขณะที่สินค้าส่งออกบางรายการจำเป็นต้องปรับตัว ทั้งสินค้าเกษตรและสินค้าอุตสาหกรรม อาทิ ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง ผ้าฝ้าย เม็ดพลาสติก ในตลาดอินโดนีเซีย ยางพารา ผ้าฝ้าย ในตลาดฟิลิปปินส์ เป็นต้น (ที่มา : ฝ่ายวิจัยธุรกิจ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย)

ขณะที่การเปิดเสรีด้านการลงทุน ซึ่งจะเกิดขึ้นเต็มรูปแบบในปี 2558 จะทำให้การลงทุนทางตรงจากประเทศอาเซียนด้วยกันเองเพิ่มมากขึ้นและจะเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยในการขยายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่นๆ ในอาเซียนซึ่งมีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์ โดยเฉพาะผู้ประกอบการในสาขาเกษตรและเกษตรแปรรูป รับเหมาก่อสร้าง เหมืองแร่ รวมทั้งภาคการผลิตอื่นที่นักลงทุนไทยมีความเชี่ยวชาญ

นอกจากนี้ ยังมีประเด็นของการเปิดเสรีด้านการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมือ อาจทำให้แรงงานฝีมือในอาเซียนย้ายจากประเทศที่มีค่าตอบแทนต่ำ (ประเทศในแถบอินโดจีน ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย รวมถึงไทย) ไปยังประเทศที่มีค่าแรงสูงกว่าและมีการใช้ภาษาอังกฤษอย่างแพร่หลาย อาทิ สิงคโปร์และมาเลเซีย ซึ่งเป็นเรื่องที่น่าเป็นห่วงอย่างยิ่งว่าการเปิดเสรีแรงงานฝีมือดังกล่าว จะทำให้แรงงานฝีมือของไทยในบางสาขาย้ายไปทำงานในสิงคโปร์และมาเลเซีย ซึ่งในปัจจุบันแรงงานในภาคอุตสาหกรรมก็ขาดแคลนอยู่แล้ว ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการเปิดเขตการค้าเสรีดังกล่าว ซึ่งจะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการในภาคการผลิต ทั้งผลดีและผลเสีย ซึ่งหากมีการวางแผนในการรองรับผลกระทบที่จะเกิดขึ้นไว้เป็นอย่างดี ผู้ประกอบการของไทย ก็จะได้รับประโยชน์ในการเปิดเขตการค้าเสรีในครั้งนี้

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

1) เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจ และความตระหนัก (Awareness and Recognition) ถึงความจำเป็นในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ภาคการผลิต

2) เพื่อวิเคราะห์และเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการ SMEs ภาคการผลิตของไทยกับประเทศสมาชิกในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ตามรายสาขา

3) เพื่อเป็นข้อมูลสนับสนุนให้แก่ภาครัฐ ด้านการวางแผนกลยุทธ์ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ของประเทศไทย

1.3 กลุ่มเป้าหมายผู้รับประโยชน์

- ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ภาคการผลิต ที่เป็นสมาชิกสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย 5 ภูมิภาคและ 30 กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีสมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการ SMEs

- ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ทั่วประเทศ

1.4 เป้าหมาย

ตัวชี้วัด	หน่วยนับ	เป้าหมาย
ตัวชี้วัดผลผลิต		
1. ฐานข้อมูลเครือข่ายความร่วมมือ (จัดทำแผนยุทธศาสตร์ SMEs ภาคการผลิตระดับประเทศ เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน)	ฐานข้อมูล	1

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

2. เครือข่ายความร่วมมือ (เกิดเครือข่ายความร่วมมือ 30 กลุ่มอุตสาหกรรม)	เครือข่าย	30
3. ผู้ประกอบการเข้าร่วมเครือข่ายความร่วมมือ (ผู้ประกอบการใน 30 กลุ่มอุตสาหกรรม ได้เข้าร่วมสัมมนา ซึ่ง จะได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้/แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและ ศึกษาผลกระทบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ประชาคม เศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community :AEC)	ราย	1,000
4. คู่มือสรุปข้อมูลและหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)	คู่มือ	1
5. จัดทำรายงานผลวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน ของผู้ประกอบการ SMEs ภาคการผลิตของไทย (30 กลุ่มอุตสาหกรรมและ 5 ภูมิภาค)	เล่ม	30
ตัวชี้วัดผลลัพธ์		
1. ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการมีความรู้ความเข้าใจและ ตระหนักถึงความสำคัญของการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)	ราย	1,000
2. ผู้ประกอบการได้รับประโยชน์จากการเข้าร่วมเครือข่าย ความร่วมมือ (ผู้ประกอบการได้รับข้อมูลที่จะทำให้สามารถปรับตัวเพื่อ รองรับการแข่งขันกับประเทศต่าง ๆ ในประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ได้	ราย	4,000

1.5 กรอบการดำเนินงาน

- 1) ประชาสัมพันธ์ชี้แจงโครงการให้กับ 30 กลุ่มอุตสาหกรรม และ 5 ภูมิภาค
 - ลงประชาสัมพันธ์ใน E-Newsletter ของ ส.อ.ท. ส่งสมาชิกสภาอุตสาหกรรมฯ
 - ลงประชาสัมพันธ์ใน Website ของสถาบันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอุตสาหกรรมการผลิต (SMI) ซึ่งได้แก่ www.smi.or.th
 - ส่งจดหมายเชิญเข้าร่วมงานสัมมนาแก่สมาชิกสภาอุตสาหกรรมฯ ทั่วประเทศ
- 2) จัดทำคู่มือสรุปข้อมูลและหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- จัดทำคู่มือ “ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน” เพื่อให้ทราบถึงที่มา วัตถุประสงค์การก่อตั้ง บทบาทของอาเซียน นโยบายและการดำเนินงานเพื่อไปสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โอกาส ผลกระทบของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อภาคอุตสาหกรรมไทย จำนวน 5,000 เล่ม และจัดทำเป็น CD อีก 5,000 แผ่น เพื่อเผยแพร่ให้ความรู้สำหรับผู้ประกอบการ ในการจัดสัมมนาต่างๆและการจัด Focus Group Discussion จำนวน 40 ครั้ง
- 3) จัดสัมมนาระดมความคิดเห็นและชี้แจงข้อมูล AEC ให้สมาชิก SMEs ภาคการผลิตทั่วประเทศ
 - โดยจัดสัมมนา เผยแพร่ความรู้และประสบการณ์จริงในการค้าขายในตลาดอาเซียน เพื่อให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ภาคการผลิต
 - โดยมีการบรรยายความเป็นมาของอาเซียนและบทบาทของประเทศไทยในเวทีอาเซียน ผลกระทบต่างๆที่จะเกิดขึ้นกับผู้ประกอบการไทย รวมทั้งการจัดการเสวนา เกี่ยวกับประสบการณ์การทำธุรกิจในอาเซียนของนักธุรกิจและผู้เกี่ยวข้อง ทั้งภาคการค้า ภาคการผลิต และภาคการลงทุน ซึ่งจะมาให้ข้อคิดต่างๆ รวมทั้งเทคนิคการปรับตัวเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
- 4) จัด Focus Group Discussion เพื่อรวบรวมข้อมูลเพื่อรับทราบปัญหาและความต้องการตลอดจนวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการภาคการผลิตของไทย ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ให้แก่สมาชิก SMEs ภาคการผลิต 30 กลุ่มอุตสาหกรรมและ 5 ภูมิภาค (ภูมิภาคละ 2 จังหวัด) เป็นรายกลุ่มและรายภูมิภาค ตามลำดับ
- 5) จัดทำเอกสารรายงานผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน 30 กลุ่มอุตสาหกรรมและ 5 ภูมิภาค โดยการนำข้อมูลปฐมภูมิที่เก็บข้อมูลได้จากการจัด Focus Group Discussion และข้อมูลทุติยภูมิ มาวิเคราะห์ ทำการสรุปให้ได้จำนวน 30 กลุ่มอุตสาหกรรม และ 5 ภูมิภาค
- 6) จัดทำแผนยุทธศาสตร์ SMEs ภาคการผลิตระดับประเทศ เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) โดยการนำผลการวิเคราะห์ทั้ง 30 กลุ่มอุตสาหกรรม และ 5 ภูมิภาคมาสรุป เพื่อจัดทำแผนยุทธศาสตร์ ภาคการผลิต และแนวทางในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนสำหรับผู้ประกอบการได้รับทราบและนำเสนอต่อภาครัฐต่อไป
- 7) จัดพิธีปิดและงานสัมมนาเพื่อเผยแพร่ข้อมูลให้ภาครัฐและผู้ประกอบการรับทราบจัดพิธีปิดที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์หรือโรงแรมที่เทียบเท่า โดยเชิญผู้เข้าร่วมงาน จำนวนไม่ต่ำกว่า 150 คน
- 8) จัดให้เจ้าหน้าที่ สสว. (2 คน) ร่วมไปติดตามและประเมินผลการดำเนินกิจกรรมทุกกิจกรรม โดยสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเดินทางและที่พักของเจ้าหน้าที่ สสว.

1.6 กรอบเวลาการดำเนินงาน

กิจกรรม	ระยะเวลาดำเนินการ						
	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
- ประชาสัมพันธ์ชี้แจงโครงการให้กับ 30 กลุ่ม	←				→		

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

กิจกรรม	ระยะเวลาดำเนินการ						
อุตสาหกรรม และ 5 ภูมิภาค							
-จัดทำคู่มือสรุปข้อมูลและหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)	↔						
-จัดสัมมนาระดมความคิดเห็นและชี้แจงข้อมูล AEC ให้สมาชิก SMEs ภาคการผลิตทั่วประเทศ		↔					
-จัดสัมมนาระดมสมองและรวบรวมข้อมูลเพื่อรับทราบปัญหาและความต้องการตลอดจนวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการภาคการผลิตของไทย ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ให้แก่สมาชิก SMEs ภาคการผลิต 30 กลุ่มอุตสาหกรรมและ 5 ภูมิภาค (ภูมิภาคละ 2 จังหวัด) เป็นรายกลุ่มและรายภูมิภาค ตามลำดับ		↔	↔	↔			
-จัดทำเอกสารรายงานผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน 30 กลุ่มอุตสาหกรรมและ 5 ภูมิภาค				↔	↔		
-จัดทำแผนยุทธศาสตร์ SMEs ภาคการผลิตระดับประเทศ เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)				↔	↔		
-จัดพิธีปิดและงานสัมมนาเพื่อเผยแพร่ข้อมูลให้ภาครัฐและผู้ประกอบการรับทราบ							↔

บทที่ 2 ขั้นตอนและแผนการดำเนินงาน (Action Plan)

2.1 ประชาสัมพันธ์โครงการ

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	วัน เวลา
1. E-Newsletter	ส่งรายละเอียดของโครงการและและความรู้เกี่ยวกับ AEC ใน E-Newsletter เพื่อสร้างความตระหนักให้กับสมาชิกของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยทั่วประเทศ	เป็นประจำทุกเดือน โดยอาจจะเริ่มดำเนินการประมาณเดือนเมษายน 2554
2. Website	ลงประชาสัมพันธ์รายละเอียดของโครงการ พร้อมทั้งความรู้ต่างๆ หนังสือ / วิดีโอที่เกี่ยวข้องในเว็บไซต์ของสถาบันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอุตสาหกรรมการผลิต (SMI) : WWW.SMI.OR.TH	จะเริ่มดำเนินการประมาณเดือนมีนาคม และลงข้อมูลประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องจนจบโครงการ
3. สื่อสิ่งพิมพ์	เขียนข้อมูล ความรู้เกี่ยวกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ลงในคอลัมน์ของหนังสือพิมพ์สยามรัฐ	ตามความเหมาะสมของช่วงเวลา อาทิ - มีการจัดอบรมสัมมนา - การจัด Focus Group Discussion ตามแต่ละสถานที่
4. การจัดทำของที่ระลึก	จัดทำสิ่งของต่างๆ ที่มีข้อความเกี่ยวกับโครงการหรือ ASEAN หรือ AEC เพื่อสร้าง Awareness ให้กับผู้ประกอบการ	ตามความเหมาะสมของแต่ละกิจกรรม
5. อื่นๆ	การประชาสัมพันธ์ช่องทางอื่นๆ ตามความเหมาะสม	-

2.2 แผนการจัดจัดทำหนังสือคู่มือสรุปข้อมูลและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	วัน เวลา
จัดทำหนังสือคู่มือ “ถนนสู่ AEC เพื่อ SMEs ไทย”	จัดทำคู่มือ “ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน” เพื่อให้ทราบถึงที่มา วัตถุประสงค์การก่อตั้ง บทบาทของอาเซียน นโยบายและการดำเนินงานเพื่อไปสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โอกาส ผลกระทบของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ต่อภาคอุตสาหกรรมไทย จำนวน 5,000 เล่ม และจัดทำเป็น CD อีก 5,000 แผ่น เพื่อเผยแพร่ให้ความรู้สำหรับผู้ประกอบการ ในการจัดสัมมนาต่างๆและการจัด Focus Group Discussion	จัดทำให้แล้วเสร็จประมาณเดือนมีนาคม เพื่อให้ทันในพิธีเปิดโครงการและการจัดสัมมนาให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ

2.3 แผนการเปิดตัวโครงการและจัดสัมมนาให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	วัน เวลา
จัดพิธีเปิดโครงการและสัมมนา “โครงการเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิตเพื่อรองรับการเข้าสู่ AEC” เผยแพร่ข้อมูลความรู้และประสบการณ์จริงในการค้าขายในตลาดอาเซียน เพื่อให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ภาคการผลิต และเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่ AEC	- โดยจัดให้มีการบรรยายความเป็นมาของอาเซียนและบทบาทของประเทศไทยในเวทีอาเซียน ผลกระทบต่างๆที่จะเกิดขึ้นกับผู้ประกอบการไทย - จัดการเสวนา เกี่ยวกับประสบการณ์การทำธุรกิจในอาเซียนของนักธุรกิจและผู้เกี่ยวข้อง ทั้งภาคการค้า ภาคการผลิต และภาคการลงทุน ซึ่งจะมาให้ข้อคิดต่างๆ รวมทั้งเทคนิคการปรับตัวเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	22 มีนาคม 2554

2.4 แผนการจัด Focus Group Discussion ใน 30 กลุ่มอุตสาหกรรม

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	วัน เวลา
รวบรวมข้อมูลทางด้านปัญหา,โอกาส,อุปสรรคและความต้องการต่างๆเพื่อนำมาวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการใน 30 กลุ่มอุตสาหกรรม	จัด Focus Group Discussion ใน 30 กลุ่มอุตสาหกรรม ดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้ผลิตไฟฟ้า 2. หัตถอุตสาหกรรม 3. สมุนไพร 4. ซอฟต์แวร์ 5. เครื่องจักรกลโลหะการ 6. รองเท้า 7. พลังงานทดแทน 8. เครื่องจักรกลการเกษตร 9. อัญมณีและเครื่องประดับ 10. เคมี 11. เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น 12. ไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น 13. พลาสติก 14. หลัคงาและอุปกรณ์ 15. อาหาร 16. ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ 17. เครื่องนุ่งห่ม 18. หนังสือและผลิตภัณฑ์หนังสือ 19. แกรนิต 20. การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์ 21. โรงเลื่อยและโรงอบไม้ 22. ยา 23. ก๊าซ 24. เซรามิกส์ 25. เฟอร์นิเจอร์ 26. ชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์ 27. เทคโนโลยีชีวภาพ 28. ผลิตภัณฑ์ยาง 29. สิ่งทอ 	ประมาณเดือนพฤษภาคม – สิงหาคม 2554

	30. แก้วและกระจก	
--	------------------	--

2.5 แผนการจัด Focus Group Discussion ใน 5 ภูมิภาค 10 จังหวัด

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	วัน เวลา
รวบรวมข้อมูลทางด้านปัญหา, โอกาส, อุปสรรคและความต้องการต่างๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการใน 5 ภูมิภาค 10 จังหวัด	จัด Focus Group Discussion <u>ใน 5 ภูมิภาค 10 จังหวัด</u> ดังนี้ ภาคเหนือ - เชียงใหม่ - ตาก ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ - อุตรธานี - สกลนคร ภาคตะวันออก - สระแก้ว - ตราด ภาคกลาง - อโยธยา - กาญจนบุรี ภาคใต้ - ระนอง - สงขลา	ประมาณเดือนพฤษภาคม – สิงหาคม 2554

(ร่าง)กำหนดการ

09.00 – 09.15	พิธีเปิด
09.15 – 09.45	แนะนำความเป็นมาและวัตถุประสงค์ของโครงการและนำเสนอประเด็นการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ
09.45 – 10.00	ประเมินความสำคัญและความเร่งด่วนของประเด็นการวิเคราะห์ ด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ AEC
10.00 - 10.15	พักรับประทานอาหารว่าง
10.15 – 12.00	ประชุมกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ
12.00 – 12.30	สรุปการจัดทำ Focus Group Discussion
**** อาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม ****	

2.6 จัดทำเอกสารรายงานผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน 30 กลุ่มอุตสาหกรรมและ 5 ภูมิภาค

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	วัน เวลา
จัดทำเอกสารรายงานผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันของ 30 กลุ่มอุตสาหกรรมและ 5 ภูมิภาค	จัดพิมพ์เป็นรูปเล่ม - อุตสาหกรรมละ 20 เล่ม - ภูมิภาคละ 20 เล่ม จัดทำแผ่น CD - อุตสาหกรรมละ 100 แผ่น - ภูมิภาคละ 100 แผ่น	ให้แล้วเสร็จภายในเดือนกันยายน

2.7 จัดทำแผนยุทธศาสตร์ SMEs ภาคการผลิตระดับประเทศ เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	วัน เวลา
จัดทำเอกสารสรุปแผนยุทธศาสตร์ SMEs ภาคการผลิตระดับประเทศ	นำข้อมูลที่วิเคราะห์ได้ใน 30 กลุ่มอุตสาหกรรมและ 5 ภูมิภาคมารวบรวมและวิเคราะห์ เพื่อสรุปเป็นแผนยุทธศาสตร์ SMEs ระดับประเทศ	ให้แล้วเสร็จภายในเดือนกันยายน

2.8 แผนการจัดพิธีปิดและงานสัมมนาเพื่อเผยแพร่ข้อมูลให้ภาครัฐและผู้ประกอบการรับทราบ

กิจกรรม	วิธีการดำเนินงาน	วัน เวลา
จัดพิธีปิดและงานสัมมนา เพื่อเผยแพร่ผลการดำเนินงาน	จัดพิธีปิดและจัดสัมมนา เผยแพร่ผลการดำเนินงานที่ได้ทำการวิเคราะห์ทั้งหมด ให้ผู้ประกอบการทราบ	ภายในเดือนกันยายน

บทที่ 3 ผลการดำเนินงาน

3.1 จัดตั้งคณะกรรมการโครงการเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ที่ปรึกษา

1. นายวิศิษฐ์ ลิ้มประนะ	รองประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	ที่ปรึกษา
2. นายเจน นำชัยศิริ	รองประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	ที่ปรึกษา
3. นายมานะผล ภูสมบัติ	รองประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	ที่ปรึกษา
4. นายวัลลภ วิตนากร	รองประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	ที่ปรึกษา

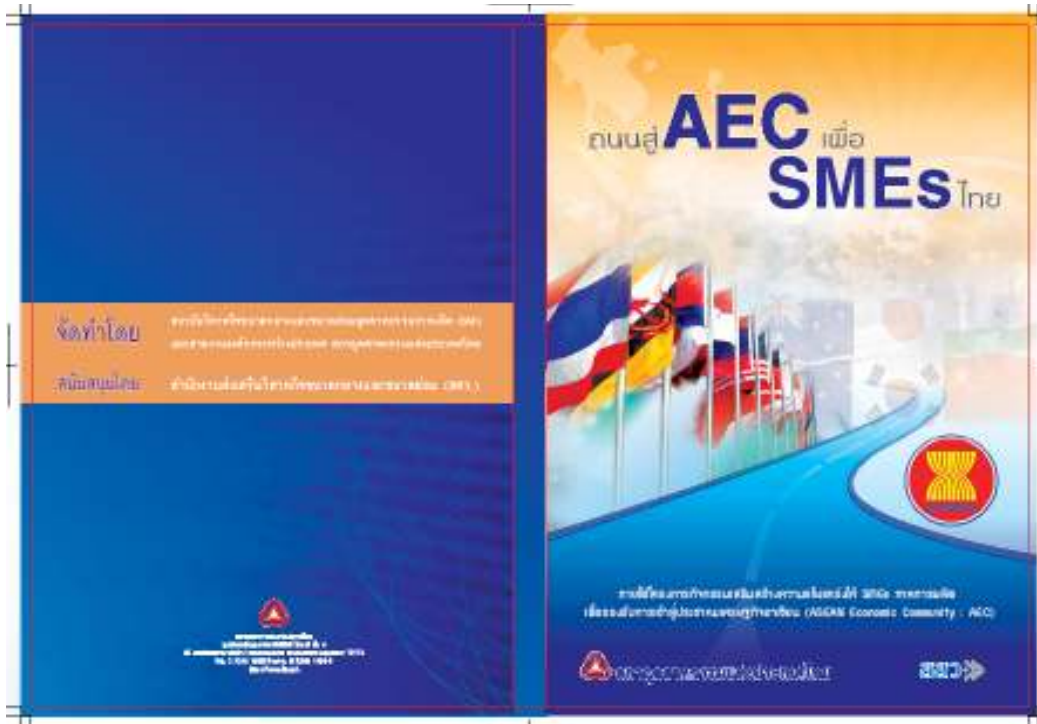
คณะทำงาน

1. นายอรินทร์ จิรา	รองเลขาธิการสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	ประธาน
2. นายอิศเรศ รัตนดิลก ณ ภูเก็ต	รองเลขาธิการสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	รองประธาน
3. ดร.ปิยะนุช มาลากุล ณ อยุธยา	รองเลขาธิการสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	รองประธาน
4. นายสมปอง ผลเจริญจิต	รองเลขาธิการสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	รองประธาน
5. นายกรกฎ ผดุงจิตต์	รองเลขาธิการสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	กรรมการ
6. นายพัฒนศักดิ์ ฮุ่นตระกูล	กรรมการสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	กรรมการ
7. นายทศพล วงศ์ลาบัตร์	กรรมการสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	กรรมการ
8. นายชาญ สารเลิศโสภณ	ผู้อำนวยการใหญ่	กรรมการ
9. นายมนต์ชัย รัตน์	รองผู้อำนวยการใหญ่	กรรมการ
10. นายเอนก สิริวิชัย	ที่ปรึกษาสำนักงานสภาอุตสาหกรรมฯ	กรรมการ
11. นางอังศนา ชีวะดุษฎี	ผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรม	กรรมการ
12. นายภาคภูมิ ตีระนันท์	ผู้อำนวยการฝ่ายองค์กรระหว่างประเทศ	กรรมการ
13. นายสิรินทร์ ปิยพฤทธิ์	ผู้อำนวยการสถาบัน SMI	กรรมการและเลขานุการ
14. นางสาวพัชรีญา เจตสรณ์	เจ้าหน้าที่บริหารสถาบัน SMI	ผู้ช่วยเลขานุการ
15. นางสาวมลฤดี พงษ์ศิริโรจน์ถาวร	เจ้าหน้าที่ฝ่ายองค์กรระหว่างประเทศ	ผู้ช่วยเลขานุการ

3.2 ผลการดำเนินงานตามเป้าหมาย

ตัวชี้วัด	หน่วยนับ	แผน	ผล	%
ผลผลิต				
1. ฐานข้อมูลเครือข่ายความร่วมมือ (จัดทำแผนยุทธศาสตร์ SMEs ภาคการผลิตระดับประเทศ เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน)	ฐานข้อมูล	1	1	100
2. เครือข่ายความร่วมมือ (เกิดเครือข่ายความร่วมมือ 30 กลุ่มอุตสาหกรรม)	เครือข่าย	30	30	100
3. ผู้ประกอบการเข้าร่วมเครือข่ายความร่วมมือ (ผู้ประกอบการใน 30 กลุ่มอุตสาหกรรม ได้เข้าร่วมสัมมนา ซึ่งจะได้รับถ่ายทอดองค์ความรู้/แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและศึกษาผลกระทบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community :AEC)	ราย	1,000	1,000	100
4. คู่มือสรุปข้อมูลและหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)	คู่มือ	1	1	100
5. จัดทำรายงานผลวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ SMEs ภาคการผลิตของไทย (30 กลุ่มอุตสาหกรรมและ 5 ภูมิภาค)	เล่ม	30	40	133
ผลลัพธ์				
1. ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการมีความรู้ความเข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)	ราย	1,000	1,000	100
2. ผู้ประกอบการได้รับประโยชน์จากการเข้าร่วมเครือข่ายความร่วมมือ (ผู้ประกอบการได้รับข้อมูลที่จะทำให้สามารถปรับตัวเพื่อรองรับการแข่งขันกับประเทศต่าง ๆ ในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ได้	ราย	4,000	4,100	102

3.2.1 จัดทำคู่มือสรุปข้อมูลและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)



จัดทำคู่มือ “ถนนสู่ AEC เพื่อ SMEs ไทย” จำนวน 5,000 เล่ม พร้อมทั้งบันทึกแผ่น CD จำนวน 5,000 แผ่น ซึ่งได้บรรจุไว้ในปกหลังของหนังสือคู่มือ

3.2.2 จัดงานเปิดตัวโครงการและจัดสัมมนาให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ได้จัดงานเปิดตัวโครงการพร้อมทั้งจัดสัมมนาให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการไปเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2554 ภายใต้ชื่องาน “ถนนสู่ AEC เพื่อ SMEs ไทย” ณ ห้อง Meeting Room 1 - 2 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ซึ่งมีกิจกรรม 3 ช่วงดังนี้

ช่วงที่ 1

พิธีเปิดโครงการ ซึ่งได้รับเกียรติจาก คุณพยุหศักดิ์ ชาติสุทธิผล ประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย กล่าวแสดงความยินดีและกล่าวต้อนรับผู้ประกอบการ และดร.ยุทธศักดิ์ สุภสร ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) กล่าวเปิดโครงการและงานสัมมนา

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)



ช่วงที่ 2

การบรรยาย ความเป็นมาของอาเซียนและบทบาทของประเทศไทยในเวทีอาเซียน ผลกระทบต่างๆที่จะเกิดขึ้นกับผู้ประกอบการไทย โดย ดร.ณรงค์ชัย อัครเศรณี ประธานกรรมการบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน MFC จำกัด (มหาชน) และอดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์



ช่วงที่ 3

การเสวนา เกี่ยวกับประสบการณ์การทำธุรกิจในอาเซียนของนักธุรกิจและผู้เกี่ยวข้อง ทั้งภาคการค้า ภาคการผลิต และภาคการลงทุน ซึ่งจะมาให้ข้อคิดต่างๆ รวมทั้งเทคนิคการปรับตัวเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ภายใต้หัวข้อ “ความรู้ ข้อคิด เทคนิคและประสบการณ์ การทำธุรกิจใน ASEAN” โดย

- ผศ.ดร.อัทธ์ พิศาลวานิช ผู้อำนวยการศูนย์ศึกษาการค้าระหว่างประเทศมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
 - คุณวิบูลย์ กรมดิษฐ์ กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ บริษัท อมตะ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
 - คุณอนุรุทธ ว่องวานิช ประธานกรรมการบริหาร บริษัท อังกฤษตรางู (แอล.พี.) จำกัด
 - คุณเพชรรัตน์ เอกแสงกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัทอีซีเอ็น เฟ้นท์ จำกัด (มหาชน)
- ดำเนินรายการ โดย
- คุณวิศิษฐ์ ลิ้มลือชา เภรัญญิกสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และ Vice President บริษัทมหาบุรพาผลิตภัณฑอาหาร จำกัด



- มีผู้เข้าร่วมงานจำนวน 360 ราย
- ผลการประเมินการจัดสัมมนา โดยมีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 78 ราย ซึ่งสรุปได้ดังนี้
 - การบรรยายพิเศษเกี่ยวกับ AEC โดย ดร.ณรงค์ชัย อัครเศรณี 4.57
 - เสวนา “ความรู้ ข้อคิด เทคนิคและประสบการณ์ การทำธุรกิจใน ASEAN”

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)”

❖ ผศ.ดร.อัทธ์ พิศาลวานิช	4.47
❖ คุณวิบูลย์ กรมดิษฐ์	4.18
❖ คุณอนุรุทธ ว่องวานิช	4.38
❖ คุณเพชรรัตน์ เอกแสงกุล	4.31
❖ คุณวิศิษฐ์ ลิ้มลือชา	4.40
- ภาพรวมการจัดงานสัมมนา	4.01

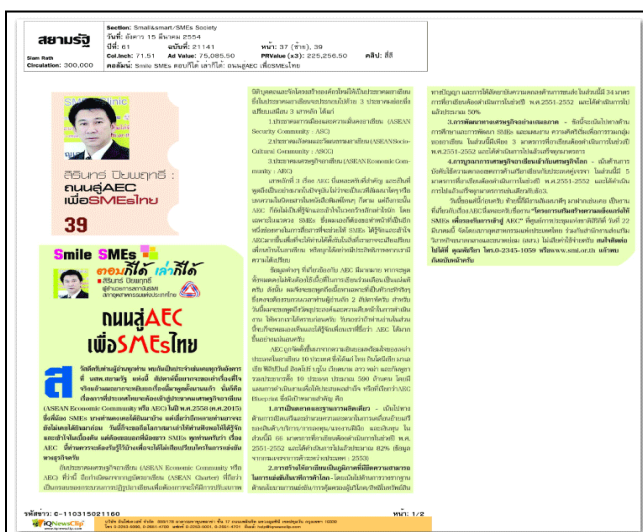
เกณฑ์การประเมิน ต่ำกว่าระดับ 2.5 = ไม่ผ่าน ตั้งแต่ระดับ 2.5 – 3.49 = พอใช้, 3.50 – 4.49 = ดี, 4.50 – 5.00 = ดี

3.3 การประชาสัมพันธ์

ลงประชาสัมพันธ์ความเป็นมาและการดำเนินโครงการในเว็บไซต์ของสถาบัน SMI: WWW.SMI.OR.TH



ลงประชาสัมพันธ์ในหนังสือพิมพ์สยามรัฐ



โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

จัดทำของที่ระลึก เพื่อสร้าง Awareness ให้กับผู้ประกอบการ



จัดทำ X-Stand ประชาสัมพันธ์รายละเอียดโครงการ



3.4 การจัด Focus Group Discussion ใน 30 กลุ่มอุตสาหกรรม

คณะทำงานโครงการ พร้อมด้วยที่ปรึกษาวิชาการของโครงการ ซึ่งได้แก่ ได้จัดทำ Focus Group ของกลุ่มอุตสาหกรรมฯ จำนวน 10 ครั้ง และของจังหวัด จำนวน 10 จังหวัด ดังนี้

- **ครั้งที่ 1 จัดที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา** เมื่อวันที่ วันพุธที่ 25 พฤษภาคม 2554 เวลา 09.00 – 13.00 น. ณ ห้องประชุมสภาอุตสาหกรรม จังหวัดอยุธยา โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 20 คน



ผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมจังหวัดอยุธยา

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - โอกาสในการนำผู้ผลิตต้นน้ำ (Supplier) เข้ามาในประเทศ
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ - การนำเข้าวัตถุดิบและพิจารณาแหล่งที่มาเพื่อการจัดเก็บภาษีวัตถุดิบให้ยุติธรรม
 - กลุ่มไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ - ซื้วัตถุดิบจากต่างประเทศได้โดยไม่ต้องเสียภาษี
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - กลุ่มไฟฟ้าฯ -มีการย้ายฐานการผลิต (ญี่ปุ่นย้ายฐานการผลิตเครื่องปรับอากาศและก่อสร้างเข้าไปในเวียดนามแล้ว) เวียดนาม ภาครัฐสนับสนุน ค่าแรงงานถูก
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - SMEs ย้ายฐานการผลิตไม่ได้ ปัญหาเรื่องลงทุน Supplier ฯลฯ

1.2 ด้านลบ

- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - สามารถแก้ปัญหาแรงงานขาดแคลนในอยุธยา หาแรงงานยากและค่าแรงสูง

- อุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น - การเคลื่อนย้ายแรงงาน เช่น แรงงานชาวเวียดนามของบริษัทไทย แรงงานไม่สามารถเข้ามาในประเทศไทยได้ ให้คนงานต่างชาติมาฝึกทักษะในไทยยาก ดิฉันปัญหาเรื่องวีซ่ายุ่งยาก (ไทย <-> เวียดนาม)
- ความต้องการแรงงานต่างประเทศ เนื่องจากแรงงานไทยไม่พอ ทั้งแรงงานฝีมือและไร้ฝีมือ เพราะมีการแย่งแรงงานกันทั้งโรงงานใหญ่และ SMEs
- แรงงานต่างด้าว เริ่มไหลไปมาเลเซีย (อินโดนีเซีย พม่า เนปาล) มาเลเซียใช้แรงงานเพิ่มขึ้นมาก
- การป้องกันวิศวกรไทย ที่จะออกไปทำงานในประเทศอาเซียน เช่น มาเลเซียและสิงคโปร์
- ระดับผู้บริหารจากต่างประเทศ จะเข้ามาทำงานในไทยมากขึ้น ทำให้คนไทยเสียโอกาสในการขึ้นมาเป็นผู้บริหารระดับสูง
- ผู้บริหารระดับกลาง มีโอกาสจะไปทำงานใน ต่างประเทศจากค่าตอบแทนที่ต่ำกว่าจ้างคนในประเทศนั้นๆ
- ปัญหาการควบคุมดูแลแรงงานต่างด้าวให้ถูกต้องกฎหมาย
- พัฒนาแรงงานในพื้นที่ที่เคลื่อนย้ายทุนไปแล้ว เช่น ลงทุนในลาว ต้องใช้แรงงานลาว
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - SMEs ประสบปัญหาในการย้ายฐานการผลิต ได้แก่ งบประมาณลงทุน ขนาดของ SMEs การหาแรงงาน เป็นต้น ทำให้ไม่เอื้ออำนวยต่อการไปตั้งโรงงานต่างประเทศ
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - ประเทศที่เติบโตใหม่ เช่น เวียดนาม จะเพิ่มการแข่งขันกับไทย
- อื่นๆ ระบุ
 - การลงทุนในลาว 49:51 / อัตราภาษี จะให้สิทธิคนลาวมากกว่าให้ต่างชาติ / สินค้าเครื่องสำอางที่ส่งออกไปลาว ตามกฎ ASEAN Harmonization ต้องแจ้งสูตรการผลิต 100% ไว้ให้กับคนลาว (รวมถึง ASEAN ด้วย)
 - เครื่องสำอางสมุนไพร - วัตถุดิบ (Base ingredient) เช่น น้ำมันในเครื่องสำอางสมุนไพรต้องนำเข้าจากญี่ปุ่นและเยอรมนี มีอัตราภาษีนำเข้าของไทยค่อนข้างสูง แข่งขันไม่ได้

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- ศึกษาพฤติกรรมลูกค้าใน AEC
- ศึกษามาตรการ กฎหมายการร่วมทุน/ลงทุนในประเทศที่เข้าไปลงทุนก่อน
- สิ่งทอ-ย้ายการผลิตไปที่ลาว กัมพูชา พม่า อนาคตอาจจะเติบโต 10-20%
- ไฟฟ้า-ย้ายฐานการผลิตไปแหล่งที่มีงาน แรงงาน ลูกค้า เช่น เวียดนาม ลาว พม่า

2.2 ตั้งรับ

- ทำการบริหารต้นทุนการผลิตต้องให้แข่งขันกับประเทศอื่นได้
- ใช้เทคโนโลยีมาทดแทนแรงงานที่ขาดแคลน ได้มากขึ้น
- ใช้เทคโนโลยีในการป้องกัน know how ที่เราเด่นอยู่แล้ว เช่นด้านการเกษตร
- สร้างความสมดุลจากการนำเข้าแรงงานและการออกไปลงทุนในต่างประเทศ
- สิ่งทอ – เน้นทางด้าน การออกแบบใหม่ๆ (Design) หาแหล่งวัตถุดิบถูกและสามารถส่งงานได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

2.3 ประโยชน์ที่ได้รับ

- สิ่งทอ-ได้ประโยชน์ด้านแรงงานและการส่งออก
- ไฟฟ้า-ย้ายแรงงานจากพม่า ลาว เวียดนาม มาทำที่ไทย

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ให้รัฐช่วยเรื่องการเคลื่อนย้ายแรงงาน MOU จาก 3 ประเทศพม่า ลาว กัมพูชา ต้องการให้ขยายรวมเวียดนามด้วย
- ไทยต้องมีส่วนร่วมในการกำหนดมาตรฐานสินค้าร่วม Asian cosmetic GMP standard
- การขอเลขพิกัดของกรมศุลกากร ซ้ำมาก ต้องการความรวดเร็วและไม่ซ้ำซ้อน
- Certificate of origin ยื่นขอยากและอนุมัติช้า ทำให้ผู้นำเข้าทำการตลาดยาก
- ขนาดการส่งออก ต้องรวบรวมสินค้าให้ได้ปริมาณมาก จึงจะส่งออกไปได้
- การส่งออกจำนวนน้อยๆ ไปประเทศเพื่อนบ้าน ทำได้ยาก ขาดผู้ขนส่งและ Shipping
- อาหาร-การลดภาษี วัตถุดิบ เครื่องมือวิทยาศาสตร์ในห้องปฏิบัติการและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต
- ภาครัฐส่งเสริมงบประมาณในการพัฒนานวัตกรรม จูงใจให้ SMEs มีการคิดนวัตกรรมใหม่ๆ มากขึ้น
- การแก้กฎระเบียบทางด้านภาษี ไม่เก็บภาษีซ้ำซ้อน หรือไม่เก็บภาษีต้นทุน หรือเก็บให้ยุติธรรม
- ต้องมีผู้สนับสนุนอย่างเป็นระบบ ในการทำงานเชิงรุก เช่น กฎระเบียบ ขัดกัน เงินทุน
- การขาดวิศวกรในประเทศที่ไปลงทุน เช่น เวียดนาม ลาว ทำให้ไปลงทุนแล้วทำงานไม่ได้
- ข้อมูล/องค์ความรู้ เพื่อเตรียมความพร้อมสู่ใน AEC (การวิเคราะห์การลงทุนในต่างประเทศให้กับ SMEs จากรัฐบาล ยังไม่มี SMEs ต้องไปวิเคราะห์และลงทุนเองในประเทศนั้นๆ ต้นทุนสูงมาก)
- แก้ปัญหาการรับรองหรือขออนุญาตในเรื่องต่างๆ ของไทยเอง (ไม่ออกให้, ออกล่าช้า) เอกชนต้องไปดำเนินการเอง รัฐบาลไม่เคยสนับสนุน SMEs. และติดข้อบังคับกฎหมายไทย
- การสนับสนุนด้านการเงินจากสถาบันการเงินในการไปลงทุนต่างประเทศยังไม่มี (เช่น การขอสินเชื่อเพื่อไปลงทุนต่างประเทศ กับธนาคารทั่วไปไม่สามารถทำได้)
- การฝึกแรงงานต่างประเทศในประเทศไทย ยังทำไม่ได้หรือทำได้ยากมาก ติดขัดข้อกฎหมาย
- การสนับสนุนจากรัฐ ในการไปต่างประเทศยังน้อยมาก ต้องมากกว่านี้และสนับสนุนต้นทุนดอกเบี้ย ภาษี ฯลฯ
- ภาครัฐอาจออกกฎ สนับสนุน เช่น การจ้างอุตสาหกรรมสนับสนุน ที่เป็น SMEs ในบริษัทต่างชาติที่มาลงทุนในไทย (FDI)

- นโยบายภาครัฐ ไม่ชัดเจน
- พัฒนาด้านหลักสูตรการศึกษา อินโด มาเลเซีย มีปริญญาเฉพาะสาขา จบมาทำงานได้เลย เช่น ป.ตรี ด้านปาล์ม ในมาเลเซีย
- พัฒนาภาษาร่วมอย่างจริงจัง อังกฤษ จีน เช่น ส่งเสริมการใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาที่ 2

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

- พื้นไม้ปาร์เก้ – ต้องการสถาบันการตรวจสอบมาตรฐานจากหน่วยงานของรัฐ ทั้งนำเข้าและส่งออก

อุตสาหกรรมไฟฟ้า

- มีหน่วยงานดูแลนักลงทุนไทยในต่างประเทศโดยเฉพาะ
- มีนโยบายที่ชัดเจนและมั่นคง รวมถึงอบรมและให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ
- หาดตลาดให้ผู้ประกอบการ
- สนับสนุนด้านเงินลงทุนในต่างประเทศ ให้ธนาคารปล่อยสินเชื่อให้

คลัสเตอร์สิ่งทอ

- สนับสนุนภาษีการส่งออกและให้ผลประโยชน์แก่ผู้ส่งออก
- การจัดการด้านแรงงาน
- การแบ่งระดับความต้องการของแต่ละจังหวัด ต้องการแรงงานชนิดใด ให้แต่ละจังหวัดไปรับผิดชอบ
- การสนับสนุนเงินลงทุนในการทำผลิตภัณฑ์ส่งออก
- สร้างเครือข่ายที่สามารถลดต้นทุนของ logistic
- เปลี่ยนแปลงนโยบายการศึกษาที่ชัดเจน ว่าประเทศไทยต้องการแรงงานระดับใด ชนิดใด และทำการกำหนดหลักสูตรและเป้าหมายที่ชัดเจน (ไม่ใช่สนับสนุนให้คนจบปริญญาอย่างเดียว)

อุตสาหกรรมอาหาร

- สนับสนุนภาษีวัตถุดิบ เพื่อลดต้นทุนการผลิต
- เลขพิกัดทำได้ช้า กฎระเบียบไม่ชัดเจน ทำให้ต้องเสียเวลา
- การขอ COE เรื่องเอกสารยังไม่เข้าใจชัดเจน ทำให้เกิดปัญหาในการขอ COE เพราะประเทศไทยทำ FTA ต้องใช้ Code ในการ export สินค้า

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

4.1 กฎระเบียบ / ข้อบังคับ

- สนับสนุน เอื้อประโยชน์ให้ SMEs ย้ายฐานได้
- พัฒนาระบบ logistic ให้มีประสิทธิภาพ
- ขาดแคลนบ่ม NGV ขยายการให้บริการบ่มกระจายทั่วประเทศ
- ปรับปรุงระบบบริหารราชการและความร่วมมือ ประสานงานระหว่างหน่วยงานราชการด้วยกัน
- รัฐบาลต้องเป็นผู้นำในด้านการพัฒนาต่างๆ
- เสถียรภาพทางการเมือง

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- การสนับสนุนให้ SME ไปลงทุนต่างประเทศ SMEs ปัจจุบันทำได้ยากเพราะไม่มีเงินทุนเพียงพอและรัฐไม่สนับสนุนเท่าที่ควร
- กลุ่มสิ่งทอ/ไฟฟ้า&อิเล็กทรอนิกส์ ย้ายฐานการผลิตไปเวียดนาม กลุ่มยานยนต์เริ่มมองว่าจะไป
- อาหาร-การปรับค่าจ้างขั้นต่ำต้องอยู่บนพื้นฐานความจริง SMEs ไม่มีเงินเพียงพอในการแบกรับ
- อาหาร-รัฐ ต้องกระตุ้นค่านิยมของผู้บริโภคให้เข้าใจถึงการใช้ของที่ผลิตภายในประเทศไทย เพื่อให้สินค้า SMEs ของไทยสามารถสู้กับสินค้าจาก ASEAN ได้ เพราะในประเทศมีคุณภาพสูงมี ISO GMP HACCP ฯลฯ
- อาหาร- 1 stop service ของ กรมศุลกากร ในการออกเลขพิกัดสินค้า และกระทรวงพาณิชย์ในการออก COE ให้ผู้ประกอบการ
- อาหารและยา การ declare formulation ตาม PIF (Product information file) ของ ASEAN Harmonization ผู้ส่งออกเครื่องสำอางในประเทศ ASEAN ต้อง declare 100% ใน ส่วนผสมทุกตัว เป็นปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์ สามารถลอกเลียนแบบจากประเทศคู่ค้าเช่น ลาว เวียดนาม กัมพูชา เวียดนาม มาเลเซีย อินโดนีเซีย เป็นความเสี่ยงอย่างยิ่งของผู้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรเพื่อการส่งออก
- ไฟฟ้า- กระทรวงอุตสาหกรรม สนับสนุน SMEs ให้โตอย่างมั่นคง
- ไฟฟ้า- กระทรวงศึกษา พัฒนาหลักสูตรการศึกษาให้สอดคล้อง และแก้ปัญหาแรงงานขาดแคลน
- ไฟฟ้า- กระทรวงแรงงาน ลดขั้นตอนการนำเข้าแรงงานจากเวียดนาม เนื่องจากอุตสาหกรรมหลายอย่าง ย้ายฐานการผลิตไปที่เวียดนามแล้ว

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน

- เป็นศูนย์กลางแหล่งแรงงาน ภูมิศาสตร์จังหวัดอยุธยาเป็นจุดผ่านของการขนส่งทางเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือก่อนเข้ากรุงเทพฯ จึงสามารถหาแรงงานได้ง่าย
- โครงสร้างพื้นฐานดี มีนิคมอุตสาหกรรมจำนวนมาก เอื้อต่อการลงทุนตั้งโรงงาน ทำเลอยู่ไม่ไกลจากสนามบินและท่าเรือมากนัก
- เป็นแหล่งผลิตสินค้ามีมูลค่า เช่น สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องไฟฟ้า ชิ้นส่วนยานยนต์ เป็นต้น มีการใช้แรงงานคุณภาพ

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● **Gap Analysis**

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-การนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ โดยปลอดภัยนำเข้าหรือเสียภาษีต่ำกว่าปัจจุบัน	• การนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ โดยมีอัตราภาษีสูง
แรงงานภายใน ประเทศ	-แรงงานมีประสิทธิภาพและเพียงพอ	• ต้นทุนแรงงานสูง แรงงานขาดแคลนใน

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	กับความต้องการ -สามารถเคลื่อนย้ายแรงงานต่างชาติมาฝึกทักษะในไทยได้ -การป้องกันวิศวกรไทยออกไปทำงานในประเทศอาเซียน	อยุธยา หาแรงงานยากและค่าแรงสูงเนื่องจากมีโรงงานจำนวนมาก • แรงงานชาวเวียดนามของบริษัทไทย แรงงานไม่สามารถเข้ามาฝึกทักษะในประเทศไทยได้ • แนวโน้มการไปทำงานต่างประเทศของวิศวกรไทย จากค่าตอบแทนที่สูงกว่าในประเทศ
การลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ	สามารถจะออกไปลงทุนในอาเซียนเพื่อประโยชน์ด้านตลาด วัตถุดิบ ต้นทุนแรงงานและสิทธิประโยชน์ทางภาษี	• SMEs ขนาดเล็ก ขาดปัจจัยด้านทุนในการไปลงทุนต่างประเทศ
ตลาดสินค้า และลูกค้า	กลุ่มประเทศอาเซียนและตลาดโลก	• การแข่งขันทางด้านราคามากขึ้น และยังคงต้องลงทุนในด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์เพื่อแข่งขันมากขึ้น

• TOWS

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-การส่งออกไปยังประเทศ CLMV -สนับสนุนให้ต่างประเทศเข้ามาลงทุนเพื่อประโยชน์ด้านเทคโนโลยี	-การเพิ่ม/ย้ายฐานการผลิตไปอาเซียนเพื่อลดต้นทุน
อุปสรรค	-การลงทุนสร้างฐานการผลิตสินค้าในประเทศอาเซียน ร่วมกับนักลงทุนท้องถิ่น เพื่อผลิตสินค้าได้ตรงตามความต้องการในพื้นที่ และรู้ลู่ทางรวมถึงเทคนิคการค้าต่างๆ	-การหาข้อมูลต่างๆ ในอาเซียน ทั้งการลงทุน กฎ ระเบียบ ตลาด รสนิยมผู้บริโภค ฯลฯ -พัฒนาการผลิตจากการรับจ้างผลิต (OEM) ไปเป็นการสร้างตราสินค้าของตนเอง (ODM/OBM) -การสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผลิตภัณฑ์ พัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ และการจัดทรัพย์สินทางปัญญา -เปิดให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานเพื่อการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานไทยในต่างประเทศ

- **ครั้งที่ 2 จัดที่จังหวัดกาญจนบุรี** วันอังคารที่ 31 พฤษภาคม 2554 เวลา 09.00 – 13.00 น.
ณ ห้องประชุมสภาอุตสาหกรรม จังหวัดกาญจนบุรี โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 26 คน



สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมจังหวัดกาญจนบุรี

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - อุตสาหกรรมโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก- การจัดหาวัตถุดิบขึ้นกับความสะดวกและต้นทุนที่ต่ำกว่าจากทั้งในและต่างประเทศ
 - อุตสาหกรรมปุ๋ยอินทรีย์-การอนุญาตให้นำเข้าวัตถุดิบจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาใช้ในการผลิต ต้องการต้นทุนต่ำ แต่มาตรฐานเทียบเท่าในประเทศ
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - การออกไปลงทุนในพม่า มีมากในด้านเกษตร ลงทุนปลูกยางและอื่นๆ ด้านอุตสาหกรรมเป็น labor intensive เช่น สิ่งทอ แต่มีปัญหาด้านการเมืองและปัจจัยอื่น
 - การลงทุนด้านการเกษตรในประเทศเพื่อนบ้าน
 - อุตสาหกรรมโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก-ต้องมีการจัดเตรียมและหาแหล่งเงินทุนสนับสนุน
 - อุตสาหกรรมอาหาร-ไปลงทุนในลาว เวียดนาม บังคลาเทศ
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - อุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง ปัจจุบันทำการส่งสินค้าผ่านทางสิงคโปร์แล้วจึงส่งต่อมาจากที่เมืองย่างกุ้ง (Yangon)
 - ชาวพม่ามีกำลังซื้อ มีเงินมากขึ้น แต่ตรวจสอบยาก เพราะเก็บเงินไว้ที่บ้าน

- อุตสาหกรรมยาง-มีตลาดมากขึ้น แต่กำลังซื้อในสินค้าบางประเภทต่ำ
- อุตสาหกรรมก่อสร้าง-ตลาดซื้อขายสินค้าด้านการก่อสร้าง มีมากขึ้น
- อุตสาหกรรมโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก-ผลิตสินค้าที่ไม่มีคู่แข่งหรือคู่แข่งน้อย
- อุตสาหกรรมอาหาร-สามารถลงทุนในพม่าเพื่อใช้สิทธิผ่านไปยังยุโรป เช่น ไข่สดแช่เย็นที่ไทยติดข้อกีดกันทางการค้าอยู่
- อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร
 - รัฐบาลพม่าจะเปิดเส้นทางหลัก ในเส้นทางที่จะสามารถเก็บภาษีได้ ทหารผลักดันชนกลุ่มน้อยออกไปแล้วสร้างถนน ในอนาคต (เช่นแนวท่อก๊าซธรรมชาติ)
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - Economics Corridor และรถไฟรางคู่ จะช่วยลดต้นทุนและเชื่อมโยงอุตสาหกรรมได้
 - อุตสาหกรรมก่อสร้าง-เพิ่มการขนส่งทางรถไฟให้มากขึ้น
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - การพัฒนาอย่างเป็นระดับ เริ่มจากการพัฒนาจากด่านผ่อนปรนเป็นด่านถาวร เพื่อให้มีระดับความสัมพันธ์เพิ่มมากขึ้น แล้วจะมีการพัฒนาด้าน ความเชื่อใจ ความเข้าใจในวัฒนธรรม logistic แล้วจะประสบความสำเร็จในการค้าขายระหว่างประเทศมากขึ้น

1.2 ด้านผล

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ยาง-การนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ ในทางปฏิบัติยังทำได้ยากกว่าข้อมูลและระบบที่มี เช่น AMEAC, AEC
 - อาหาร-โรคระบาดจากวัตถุดิบที่นำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้าน
 - อาหาร-วัตถุดิบไม่มีคุณภาพ จะไหลข้ามแดนมาอย่างไม่ถูกต้อง
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - แรงงานในประเทศขาดแคลน
 - อุปสรรคในการนำเข้าแรงงานจากต่างประเทศ เช่น พม่า (ติด MOU)
 - การเคลื่อนย้ายแรงงาน ระยะสั้น 3 ปี แรงงานพม่าจะเข้ามาไทยจำนวนมาก แต่อีกไม่เกิน 10 ปี แรงงานพม่าอาจจะไม่คิดมาทำงานที่ไทย เนื่องจากประชาชนเริ่มมีฐานะและการสร้างทำเรื่องน้ำลึก มีความเป็นไปได้ที่อนาคตไทยอาจจะประสบปัญหาคล้ายมาเลเซียคือ แรงงานต้องการทำงานเป็นรายวัน เพราะรายได้มากกว่ารายเดือนและสามารถเปลี่ยนงานได้ทันที นอกจากนี้ยังรับงานได้หลายที่พร้อมกัน)
 - จังหวัดกาญจนบุรี อาจจะขาดแคลนแรงงาน จากการแย่งแรงงานในภาคเกษตร (กรีดยาง) + ผลกระทบจากค่าแรงที่อาจจะเพิ่มสูงขึ้น
 - แรงงานพม่าแบบรายวัน (เข้าไปเย็นกลับ) มีปัญหาการเรียกเก็บค่านายหน้า ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

- ก่อสร้าง- จะเกิดการเคลื่อนย้ายแรงงานออกจากไทย หากประเทศพม่ามีการพัฒนามากขึ้น
- อุตสาหกรรมโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก-แรงงานฝีมือยังขาดอยู่อีกมาก รวมถึงต้องเพิ่มประสิทธิภาพแรงงาน
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ปัญหาในการนำเข้าเครื่องจักรเพื่อไปประกอบกิจการในพม่า ต้องใช้เวลานานมาก (รัฐบาลพม่าอาจมองเป็นประเด็นด้านความมั่นคง) (การตั้งบริษัทร่วม ต้องมีประเด็นการยอมรับจากทางภาครัฐของไทยด้วย เพื่อออกไปรับรอง)
 - อุปสรรคด้านระบบการเงินและอัตราแลกเปลี่ยน 2 ระบบในพม่า พม่าใช้อัตราแลกเปลี่ยน 2 อัตรา ลงทะเบียนลงทุนในพม่าต้อง 6 จ้าต แต่อีกอัตราหนึ่งจะต่างกันมาก
 - ธนาคารพม่ารับฝากเงินพม่าอย่างเดียว คนเก็บเงินไว้ในเซฟ ในบ้าน
 - จะเข้าไปลงทุน บางกิจการต้องมี MOU ของรัฐบาลพม่า
- อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร
 - ยาง-ระบบของไทยยุ่งยากกว่า ทำให้การค้าและการลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านทำได้ยากกว่า
 - ปู่ยอินทรีย์-ระบบไม่เอื้อต่ออุตสาหกรรมการส่งออก
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - หากระบบlogistic เชื่อมโยงระหว่างชายแดนยังไม่ดี อุตสาหกรรมต่างๆ อาจจะเข้าไปลงทุนในฝั่งพม่า มากกว่าที่จะลงทุนฝั่งไทย
 - ปู่ยอินทรีย์-ไม่มีโครงการแผนแม่บทเพื่อทำให้การเชื่อมโยงเครือข่ายทำได้อย่างแท้จริง
 - ปู่ยอินทรีย์-การส่งสินค้าลำบาก ต้องอ้อมเส้นทาง และเสียภาษีส่งออก
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ยาง-กฎ ระเบียบของไทยมีมาก ไม่เอื้ออำนวยต่อการนำเข้าสินค้าและ การเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ
 - ก่อสร้าง-รัฐบาลไทยต้องเตรียมกำจัดอุปสรรคเพื่อรองรับการเปิดAEC ให้เอกชนย้ายไปลงทุนในต่างประเทศ
 - ปู่ยอินทรีย์-ข้อกฎหมาย ยังเป็นอุปสรรคต่อการลงทุน การส่งออก
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - ยาง-ความไว้นื้อเชื่อใจ โดยเฉพาะในด้านการลงทุน รัฐบาลพม่าเชื่อใจในทหารมากกว่านักการเมืองของไทย
 - ความเสี่ยงด้านโรคระบาด เช่น เชื้อโรคจากการนำเข้าไก่ไข่จากต่างประเทศ
 - ระบบไฟฟ้าไม่เสถียร ไฟตกบ่อย หลายเมืองไม่มีการผลิตไฟฟ้า ประเด็นใหญ่
 - มาตรฐานของถนน มีถนนที่ดีอยู่น้อยมาก (ทางหลวงหมายเลข 2 ถนนยังไม่ดี)
 - ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน (Rate ราชการและของจริงต่างกัน 6 เท่า)
 - การนำเงินจากการลงทุนในพม่าส่งกลับมายังประเทศไทยทำได้ยาก

- ปัญหาระหว่างประเทศวัฒนธรรม เศรษฐกิจ ความมั่นคง เรียงจากน้อยไปมาก
- ด่านถาวรยังเปิดไม่ได้เพราะปัญหาด้านความมั่นคง (หลักเขต ชนกลุ่มน้อย ฯลฯ)
- ปู่ยอินทรีย์-แรงงานคุณภาพจากต่างประเทศ เข้ามาแย่งงานแรงงานไทย
- อื่นๆ ระบุ
 - สถาบันการเงิน ไม่ให้ความสนับสนุน SMI ตัวอย่างสิงคโปร์ ธนาคารมีการให้ทุนกับผู้ประกอบการที่ไปลงทุนใน พม่า ลาว ฯลฯ
 - พม่าให้เครดิตสินค้าไทยมากกว่าสินค้าจีน
 - ผงชูรสเป็นประเด็นเรื่องความมั่นคงในพม่า
 - สิทธิที่ดินจำนวนมาก ในจังหวัดกาญจนบุรี (พระราชกฤษฎีกาสงวนหวงห้ามที่ดิน พ.ศ. 2481จังหวัดกาญจนบุรี (เพื่อใช้ราชการทหาร)) ไม่สามารถออกโฉนดได้ เป็นที่ของทหาร (ธนาคารไม่รับวาง) พื้นที่ทหารและพื้นที่ป่าไม่รวมกัน มีมากกว่าพื้นที่โฉนด ทำให้การลงทุนในจังหวัดกาญจนฯ น้อย ไม่ดึงดูดผู้ลงทุน เพราะไม่มีโฉนดที่ดินให้
 - ถ้ามีความสัมพันธ์ที่ดีกับคนพม่าจะทำให้ง่ายต่อการประกอบธุรกิจ
 - อาหาร-เพิ่มการศึกษาในสาขาวิชาที่จำเป็นแต่ยังมีน้อย เช่น วิทยาศาสตร์ เจ้าหน้าที่ความปลอดภัย (จป.) เป็นต้น

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

ระยะสั้น (Short term)

- การลงทุนจากประเทศนอกอาเซียน ในอุตสาหกรรมที่ต้องอาศัยแรงงานที่ต้องใช้ทักษะ ไทยจะได้ประโยชน์จากแรงงานมีฝีมือ เพราะต้นทุนค่าแรงและมีสถาบันพัฒนาฝีมือต่างๆ เช่น ญี่ปุ่นเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมที่ต้องใช้แรงงานมีฝีมือ
- การดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศนอกอาเซียน เพราะจุดเด่นด้านทำเลที่ตั้ง วัฒนธรรม ศาสนา ฯลฯ
- ยาง-การเข้าไปซื้อวัตถุดิบในพม่า เช่น ยางพาราและสินค้าเกษตร
- ก่อสร้าง-ลงทุนในพม่าได้ แต่ต้องให้พม่ามี ระบบ ระเบียบการลงทุนที่ชัดเจน
- อุตสาหกรรมโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก-เปิดตลาดวัตถุดิบเพิ่ม
- ปู่ยอินทรีย์ –มีวัตถุดิบป้อนโรงงานเพิ่มขึ้น , ส่งเสริมการปลูกวัตถุดิบในประเทศเพื่อนบ้าน ตั้ง Pre industries ในประเทศเพื่อนบ้าน
- อาหาร-ไปเปิดธุรกิจต่างประเทศ เช่น ลาว เวียดนาม กัมพูชา เป็นต้น

ระยะกลาง (Min term)

- ยาง-เตรียมทุน, รอเวลาและโอกาส, รอความมั่นใจใน AEC และความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ
- ก่อสร้าง-หากมีการเปิดประเทศพม่า บริเวณด่าน การค้าชายแดนไทย-พม่า การค้าในจังหวัดกาญจนบุรีจะเจริญเติบโตอย่างสูงมาก

- อุตสาหกรรมโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก-เพิ่มการผลิตได้อีก 1 เท่าในกรณี มีแหล่งวัตถุดิบพอเพียง ราคาปกติ เงื่อนไขการนำเข้าไม่เปลี่ยนแปลง
- อาหาร-ไปเปิดตลาดต่างประเทศ

ระยะยาว (Long term)

- อาหาร-เปิดโรงงานแห่งใหม่อีก 1 โรงงาน และซื้อเครื่องจักรเพิ่ม

2.2 ดึงรับ

- จากการนำเข้าแรงงาน และ/หรือ การออกไปลงทุนในต่างประเทศ
- ยาง-การบริหารจัดการแรงงาน ซึ่งในอนาคตอาจขาดแคลนแรงงานต่างด้าว เนื่องจากถ้าพม่ามีการพัฒนาเศรษฐกิจในประเทศ แรงงานจะกลับไปประเทศพม่า ไม่มาไทย
- ก่อสร้าง-การเตรียมพร้อมรับมือการลงทุนจากต่างประเทศที่จะเข้ามาลงทุนในไทย
- อุตสาหกรรมโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก-ปรับปรุงเครื่องจักร เทคโนโลยี การลดต้นทุน เพิ่มคุณภาพ,มูลค่า
- อาหาร-ลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลง

2.3 ประโยชน์ที่ได้รับ

- ยาง-มีตลาดมากขึ้น
- ยาง/ก่อสร้าง-ในระยะสั้น จะมีแรงงานเข้ามามากขึ้น
- อุตสาหกรรมโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก-เพิ่มแหล่งวัตถุดิบ
- อาหาร-ส่งวัตถุดิบ, อาหารสัตว์ สามารถส่งออกได้มากขึ้น

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ปัญหาการรับรองหรือขออนุญาตต่างๆ ของไทย เช่น การส่งสินค้าออกนอกประเทศ (ไม่ออกให้, ออกล่าช้า)
- การสร้างสัมพันธภาพที่จริงใจอย่างต่อเนื่องกับเพื่อนบ้าน (นโยบายของรัฐบาลในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี กับประเทศเพื่อนบ้าน อย่างต่อเนื่อง) เปลี่ยนรัฐบาลแล้วนโยบายที่ดียังคงอยู่
- ภาครัฐที่เป็นข้าราชการประจำต้องเข้มแข็ง ไม่เอนเอียงไปตามการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง (เปลี่ยนรัฐบาลแล้วเปลี่ยนนโยบาย)
- รัฐบาลควรให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ เช่น เวียดนามรับประกัน (Bank guarantee) ให้เอกชนที่จะไปลงทุนต่างประเทศง่าย แต่ไทยยังน้อยมากและล่าช้า เอกชนต้องหาทุนเอง
- การสร้างความต่อเนื่องในการพัฒนาผู้ประกอบการ
- หน่วยงานรัฐ ควรศึกษาและเป็นที่ปรึกษาในรายละเอียดในประเทศที่จะเข้าไปลงทุน ASEAN ได้เป็นอย่างดี รวมถึงการตั้งศูนย์ให้คำปรึกษาในจังหวัดเศรษฐกิจชายแดน
- ภาครัฐอาจมีการร่วมลงทุนกับภาคเอกชนด้วย หรือทำการออกแบบรูปแบบการลงทุน Guide line อุตสาหกรรมที่นำลงทุนในประเทศนั้นๆ เตรียมไว้ให้กับ SMI ที่สนใจ

- BOI มี 1 stop service ในการสนับสนุนการลงทุนในประเทศ ควรจะให้เพิ่มการบูรณาการด้านการไปลงทุนต่างประเทศด้วย
- ปัญหาการคอร์รัปชันของภาครัฐ ซึ่งปัจจุบันมีผลอย่างมากกับอุตสาหกรรม
- ความมีเสถียรภาพของรัฐบาล การแบ่งฝักแบ่งฝ่าย
- ลดข้อจำกัดในการนำเข้า และเพิ่มความคล่องตัว ในการนำเข้า-ส่งออก
- การนำเทคโนโลยีมาใช้ในภาครัฐ ช่วยลดการคอร์รัปชัน (เช่น E-custom ของกรมศุลกากร)
- ปัญหาความมั่นคงของพม่า ในการนำเข้าวัตถุดิบ (มีการนำเข้ายูคาช จากลาว กัมพูชา แต่มีปัญหาในพม่า) ประเด็นในด้านความไว้วางใจกัน
- การแก้ปัญหาแรงงานต่างด้าวไม่เพียงพอกับความต้องการ โดยการบูรณาการด้านแรงงาน เพิ่มตัวแทนในการนำเข้า,การจัดการแรงงานต่างด้าว
- การสนับสนุนส่งเสริมเอกชนให้ไปลงทุนในต่างประเทศ เป็นอุปสรรคสำคัญ เช่นการออกกฎหรือใบอนุญาตต่างๆ ให้เอกชนในการไปลงทุนในต่างประเทศ
- ความร่วมมือระหว่างหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน
- อุปสรรคในการนำเข้าแรงงาน ต้องผ่านตัวกลางและถูกจำกัดด้วย MOU จากแรงงานไทย มีไม่เพียงพอ กาญจนบุรีนำเข้าแรงงานลาว กัมพูชา ได้ แต่ MOUแรงงานพม่ามีจำกัด
- การลงทุนใน รถไฟรางคู่ เพื่อขนส่งสินค้าและวัตถุดิบ
- น้ำตาล –ให้ภาครัฐมีนโยบายรับประกันผู้ประกอบการ การลงทุนต่างประเทศ
- ก่อสร้าง-นโยบายดี แต่ผู้ปฏิบัติที่เป็นหน่วยงานราชการยังไม่สนับสนุนอย่างเต็มที่ ยังสร้างอุปสรรคข้อระเบียบเกิดขึ้นบ่อยๆ
- อุตสาหกรรมโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก-เร่งรัดการปฏิบัติงาน –การอนุมัติในการขออนุญาตต่างๆ และการออกไปรับรองให้ผู้ประกอบการ โดยใช้เวลาน้อยที่สุด
- ยาง-การส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศต้องมีความชัดเจนและสนับสนุนจริงจัง โดยเฉพาะบทบาทขององค์กร/หน่วยงานที่รับผิดชอบ
- อุตสาหกรรมโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก-อยากให้ภาครัฐเป็นผู้ค้ำประกัน – รับรองภาคเอกชนกับประเทศอื่นๆ
- ยาง-ถนนเชื่อมโยงในภูมิภาค, รถไฟรางคู่, รถไฟเชื่อมโยงภูมิภาค
- ยาง-ลดข้อจำกัดด้านกฎระเบียบในประเทศที่ไม่เอื้ออำนวยกับอุตสาหกรรม
- ก่อสร้าง-ข้อระเบียบ บางข้อ ยังเป็นอุปสรรคต่อระบบเศรษฐกิจและการส่งออก เช่นเรื่องความมั่นคง

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

4.1 กฎระเบียบ / ข้อบังคับ

- นโยบายของรัฐต้องมีความจริงใจในความสัมพันธ์ระหว่างประเทศอย่างชัดเจน
- การลงทุนในพม่า ใช้ความเชื่อใจกันเป็นประเด็นหลัก ความไว้วางใจ (อดีตผู้ลงทุนบางคนใช้เทคนิคหลบหลีกทำให้เกิดปัญหาขึ้นในปัจจุบัน)
- การลงทุนในพม่า ต้องลงทุนผ่านตัวแทนเสียมาก (ถือหุ้น<50%)

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ศักยภาพอุตสาหกรรมจังหวัดกาญจนบุรีกับการส่งออกไปอาเซียน

- มีศักยภาพในการทำเกษตรอุตสาหกรรม แปรรูปผัก ผลไม้ ส่งขายทั่วโลก เกษตรอุตสาหกรรมเด่น ได้แก่ โรงงาน น้ำตาล อ้อย ยางพารา ข้าวโพด ข้าวโพดฝักอ่อน อนาคต ประมง เลี้ยงกุ้งมังกร (บ่อพัก) และอุตสาหกรรมปศุสัตว์

- มีแหล่งแรงงานราคาถูกจากประเทศเพื่อนบ้าน แต่เป็นแรงงานด้อยฝีมือ

- มีแหล่งแร่เจดีย์ 3 องค์ ซึ่งมี “แร่พลวง” มากอันดับ 2 ของโลก รองจีน และแร่ธาตุตะกั่ว ดีบุก สังกะสี มีคนไทยลงทุนทำแร่ดีบุกที่ทวายอยู่ เหล็ก ทองคำ (แนวชายแดน)

- อนาคตจะเป็นศูนย์กลางการค้า จากการเป็นจุดผ่านแดนไปยังพม่าที่กำลังก่อสร้างท่าเรือทวาย มีการสร้างโครงสร้างพื้นฐานเช่น มอเตอร์เวย์ กทม.-กาญจนบุรี หรืออาจจะมีการพัฒนาสนามบินทหารในกาญจนบุรี เพื่อเป็น Hub ในการบินไปจีน เวียดนาม ฯลฯ

• ปัจจัยแห่งความสำเร็จของอุตสาหกรรม (Critical Success Factor Analysis : CSF)

CSF เป็นเสมือนเครื่องมือหรือวิธีการให้ฝึกการแยกแยะและวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่จะเร่งดำเนินการให้ดีที่สุด เพื่อการบรรลุเป้าหมายการประกอบการที่เหนือกว่าในกลุ่มอุตสาหกรรมนั้นๆ

แมคคินซีได้แนวคิดการใช้ CSF ซึ่งเป็นหลักการทำสงครามของทหาร แมคคินซีได้วิเคราะห์การเติบโตของการวางแผนธุรกิจ (Business Planning) ในช่วงปลายทศวรรษ 1990's และเห็นว่า CSF เป็นเครื่องมืออันหนึ่งของผู้บริหารในการจัดลำดับความสำคัญของการจัดการ การดำเนินธุรกิจ ซึ่งนอกเหนือจากการเรียงลำดับความสำคัญ ยังเป็นเครื่องมือตรวจสอบความแข็งแกร่งขององค์กรในการบรรลุเป้าประสงค์ที่สำคัญคือ ด้านการตลาด

ยุทธศาสตร์การตลาดที่ ดี โรนัล ดาเนียล¹ ใช้ CSF เป็นเครื่องมือในการจัดการด้านธุรกิจภายใต้วิกฤติ และได้ร่วมกันเขียนบทความวิจัยการตลาดทางด้านนี้ไว้ในวารสาร "Harvard Business Review" ฉบับเดือนกันยายน 1961 ซึ่งการวิเคราะห์ธุรกิจได้ชี้ว่า การมีข่าวสารข้อมูลมากเกินไปโดยปราศจากการเน้นปัจจัยสำคัญทำให้ฝ่ายจัดการเสียเวลาในการวิเคราะห์ และผลที่ได้ยังนำไปสู่ข้อสรุปทางการตลาดที่ผิดพลาดอีกด้วยนำไปสู่การลดขีดความสามารถขององค์กรในการแข่งขัน การลดภาระจากการรวบรวม วิเคราะห์ และตัดสินใจทางธุรกิจบนข้อมูลต่างๆ ทำให้ดาเนียลได้กำหนดปัจจัยสำคัญที่จำเป็น เพื่อมากำหนดว่าปัจจัยที่ทำได้สำเร็จ (Success Factor) ในธุรกิจใดบ้างที่อยู่ในการควบคุมขององค์กร และปัจจัยใดเป็นปัจจัยภายนอก ซึ่งจำเป็นที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ภาครัฐ) และการร่วมมือระหว่างสมาชิกของธุรกิจในการแก้ไขปัญหาให้ลุล่วงไปได้

การวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดแห่งความสำเร็จ (CSF) เป็นสิ่งที่องค์กรให้ความสำคัญ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการยกระดับผลประกอบการให้สูงขึ้น (High Performance) จัดเป็นประสิทธิภาพติดตามผลการดำเนินการ (Monitoring System) ปัจจัยกำหนดแห่งความสำเร็จ (CSF) จึงเป็นเสมือนเครื่องมือหรือวิธีการในการแยกแยะและวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่จะเร่งดำเนินการให้ดีที่สุด เพื่อการบรรลุเป้าหมายการประกอบการที่เหนือกว่าในกลุ่มอุตสาหกรรมนั้นๆ ซึ่งปัจจัยแห่งความสำเร็จ (CSF) ของอุตสาหกรรมนี้ ประกอบด้วย

1) การจัดการแรงงานต่างด้าว

¹Daniel, D. Ronald, "Management Information Crisis," Harvard Business Review, Sept.-Oct., 1961.

- 2) ความสัมพันธ์อันดีกับประเทศเพื่อนบ้าน
- 3) กรรมสิทธิ์ในที่ดิน
- 3) การสร้างท่าเรือน้ำลึกที่เมืองทวาย ประเทศพม่า

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค(SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- ต้นทุนแรงงานต่ำ มีแรงงานต่างด้าวจำนวนมาก และสามารถจ้างแรงงานต่างด้าวแบบเข้าไปเย็นกลับ
- มีการลงทุนในประเทศพม่าด้านเกษตรกรรม เพื่อนำมาเป็นวัตถุดิบป้อนโรงงานอุตสาหกรรมบ้างแล้ว
- จังหวัดกาญจนบุรีอยู่ใกล้เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และมีแผนการก่อสร้างถนนมอเตอร์เวย์ กทม.-กาญจนบุรี

2. จุดอ่อน Weakness

1. ด้านภาษาต่างประเทศ โดยเฉพาะภาษาอังกฤษหรือภาษาจีน
2. การขาดแคลนแหล่งเงินทุน รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่สูง โดยเฉพาะผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ยังขาดแคลนแหล่งเงินทุนสนับสนุน เพื่อรองรับการลงทุนในระยะยาวหรือไปลงทุนต่างประเทศ
3. ต้นทุนค่าขนส่งสูง จากไม่มีการพัฒนาการขนส่งระบบรางในไทย
4. มีปัญหาเรื่องแนวเขตแดนและชนกลุ่มน้อยของประเทศเพื่อนบ้าน ทำให้ไม่มีจุดผ่านแดนและตลาดการค้าชายแดนที่เป็นทางการ
5. ปัญหาแรงงานขาดทักษะ/ไม่มีฝีมือ เนื่องจากแรงงานส่วนใหญ่รวมทั้งแรงงานต่างด้าวมักไม่ได้รับการศึกษา ฝึกอบรม และฝึกฝนทางด้านทักษะการผลิตในภาคอุตสาหกรรมมาโดยตรง รวมทั้งขาดระบบการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวในพื้นที่ ก่อให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ตามมา เช่น ปัญหายาเสพติด ปัญหาผู้หลบหนีภัยจากการสู้รบ ปัญหาการบุกรุกแผ้วถางและตัดไม้ทำลายป่า เป็นต้น
6. ขาดแคลนวัตถุดิบ

3. โอกาส Opportunity

1. มีเส้นทางเชื่อมโยงระหว่างชายแดนสู่ท่าเรือน้ำลึกที่เมืองทวาย ประเทศพม่า ซึ่งอยู่ไม่ไกลจากชายแดนของ จ.กาญจนบุรี ทำให้จังหวัดมีศักยภาพในการเป็นศูนย์กลางการค้าผ่านแดน และเป็นประตูสู่อันดามันได้
2. ความต้องการและนิยมสินค้าไทย ของชาวพม่า
3. ประเทศพม่าเป็นประเทศปิด นักลงทุนยังไม่นิยมไปลงทุนในพม่า

4. อุปสรรค Threat

1. กฎหมายการห้ามถือครองที่ดินในจังหวัดกาญจนบุรี ไม่สามารถออกเอกสารสิทธิ์ที่ดินได้ ทำให้นักลงทุนไม่กล้าเข้าไปลงทุน
2. ความสัมพันธ์กับประเทศพม่ายังไม่ดีนัก
3. กฎระเบียบการลงทุนในประเทศพม่าไม่เอื้ออำนวย เช่น อัตราแลกเปลี่ยน
4. ปัญหาความมั่นคงชายแดน

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

5. โครงสร้างพื้นฐานของประเทศพม่ายังไม่ได้รับการพัฒนา

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-การนำเข้าวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และต้นทุนต่ำ	<ul style="list-style-type: none"> มีความต้องการนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาใช้ในการผลิต โดยต้นทุนต่ำ แต่มาตรฐานเทียบเท่าในประเทศ
แรงงานภายใน ประเทศ และการเคลื่อนย้าย แรงงานวิชาชีพ	-การควบคุม และ จัดการ แรงงานต่างด้าวอย่างเป็นระบบ -แรงงานมีคุณภาพและเพียงพอกับความต้องการ	<ul style="list-style-type: none"> อุปสรรคในการนำเข้าแรงงานจากต่างประเทศ เช่น พม่า (ติด MOU) แรงงานพม่าแบบรายวัน (เข้าไปเย็นกลับ) มีปัญหาการเรียกเก็บค่านายหน้า ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น ในอนาคต อาจเกิดการเคลื่อนย้ายแรงงานออกจากไทย หากประเทศพม่ามีการพัฒนามากขึ้น
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	สามารถจะออกไปลงทุนในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้าน วัตถุดิบ ต้นทุนแรงงานและ สิทธิประโยชน์ทางภาษี	<ul style="list-style-type: none"> ส่วนใหญ่เป็น SMEs ขนาดเล็ก ขาดปัจจัยด้านทุนในการไปลงทุนต่างประเทศ มีการออกไปลงทุนในพม่าบ้างแล้วในด้านการเกษตร ลงทุนปลูกยางและอื่นๆ ส่วนด้านอุตสาหกรรมเป็น labor intensive เช่น สิ่งทอ แต่มีปัญหาด้านการเมืองและปัจจัยอื่น เช่น ปัญหาในการนำเข้าเครื่องจักรเพื่อไปประกอบกิจการในพม่า ต้องใช้เวลาอย่างมาก อุปสรรคด้านระบบการเงินและอัตราแลกเปลี่ยน 2 ระบบในพม่า เป็นต้น
ตลาดสินค้า และลูกค้า	-ประเทศพม่า โดยสินค้าที่มีความต้องการสูง เช่น สินค้าอุปโภคบริโภค วัสดุก่อสร้าง -ลดต้นทุน Logistics จากท่าเรือน้ำลึกเมืองทวาย	<ul style="list-style-type: none"> ชาวพม่ามีกำลังซื้อ มีเงินมากขึ้น แต่ตรวจสอบยาก เพราะเก็บเงินไว้ที่บ้าน มีตลาดมากขึ้น แต่กำลังซื้อในสินค้าบางประเภทต่ำ เช่น สินค้าที่มีมูลค่าและมาตรฐานสูง โอกาสในการส่งสินค้าผ่านพม่าไปยังประเทศอื่นๆ
อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์	ถนนอาเซียน Economics Corridor และรถไฟรางคู่	<ul style="list-style-type: none"> มีการก่อสร้างถนน Motor way กรุงเทพฯ-กาญจนบุรี หากระบบ logistic เชื่อมโยงระหว่างชายแดนยังไม่ดี อุตสาหกรรมต่างๆ อาจจะเข้าไปลงทุนในฝั่งพม่ามากกว่าที่จะลงทุนฝั่งไทย

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

• TOWS

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	- ศูนย์กระจายสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อรองรับการเปิดท่าเรือน้ำลึกที่เมืองทวายของพม่า	- ตั้งศูนย์ควบคุมและฝึกทักษะฝีมือแรงงานต่างด้าว - การสนับสนุนปัจจัยให้ SMEs สามารถไปลงทุนในต่างประเทศ อาทิ อัตราดอกเบี้ยต่ำ
อุปสรรค	- การลงทุนสร้างฐานการผลิตสินค้าในประเทศพม่า ร่วมกับนักลงทุนท้องถิ่น - การลงทุนด้านการเกษตรกรรม เพื่อการนำเข้าวัตถุดิบจากพม่า	- สร้างความสัมพันธ์อันดีกับประเทศพม่า - การสร้างเขตเศรษฐกิจพิเศษเช่นเดียวกับแม่สอด - พัฒนาพื้นที่ว่างเปล่าเพื่อสร้างศูนย์อุตสาหกรรมหรือเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจภายในประเทศ - ส่งเสริมการใช้ภาษาต่างประเทศในไทย - พัฒนาระบบราง เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง

- ครั้งที่ 3 จัดให้กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร วันอังคารที่ 7 มิถุนายน 2554 เวลา 08.00 – 13.00 น. ณ ห้องบอลรูม 5 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 15 คน



สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมอาหาร

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ผู้บริโภคในประเทศได้ประโยชน์ ราคาสินค้าต่ำลงและมีคุณภาพมากขึ้น เนื่องจากการแข่งขันจะสูงขึ้น ผู้ประกอบการจะปรับตัวรับการแข่งขันทำให้ได้สินค้าคุณภาพดี ราคาถูกลง
 - โอกาสจากวัตถุดิบราคาถูกในประเทศอาเซียน
 - หากไทยสามารถทำ การทำความตกลงยอมรับร่วม (Mutual Recognition Agreement; MRA)² ได้มากขึ้น จะได้รับสิทธิประโยชน์จาก MRA ในหลายๆด้าน อาทิ ความแตกต่างของ definition ของอาหารระหว่างประเทศฟิลิปปินส์กับไทย รวมถึงความแตกต่างของกฎระเบียบระหว่างประเทศในอาเซียน
 - ประโยชน์จาก MRA ต้องการทำให้ MRA ให้มากขึ้น มีความครอบคลุมมากขึ้น จะผลักดันให้เกิดมาตรฐาน harmonization ในระดับอาเซียน
 - สามารถนำเข้าวัตถุดิบได้เพิ่มขึ้น เช่น รุรกีจประมง(ปลา) จากอินโดนีเซีย แต่มีข้อจำกัดจากระยะทางไกล หรือกุ้งแช่แข็ง เดิมไทยเพาะเลี้ยงเอง อาจเปลี่ยนนำเข้าจากมาเลเซีย ได้วัตถุดิบเพิ่ม
 - มีการนำเข้าวัตถุดิบส่วนใหญ่ในประเทศอาเซียน เช่น เวียดนาม ใช้ Form D ภายใต้ AFTA มีอัตราภาษีเป็น 0 เหตุผลหลักที่ต้องนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศเนื่องจากวัตถุดิบในประเทศไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการ

- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - อุตสาหกรรมอาหารทะเลกระป๋อง มีการลงทุนตั้งโรงงานในอินโดนีเซียและเวียดนาม
 - ผู้ผลิตเครื่องปรุงรส อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายการลงทุนไปยังกลุ่มประเทศ CLMV จากประโยชน์ด้านวัตถุดิบ ตลาด และต้นทุนการขนส่ง
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - โอกาสในการขยายตลาดในประเทศอาเซียน
 - ความร่วมมือกันในกลุ่มประเทศอาเซียน ต่อการทำตลาดนอกกลุ่ม เช่น ในยุโรป เป็นต้น
 - การแข่งขันจะรุนแรงมากขึ้น
 - การส่งออกไปมาเลเซีย สิงคโปร์ได้เพิ่มขึ้น โดยการเจาะเข้า Niche market เช่น ทำลูกชิ้นส่งไปนังมาเลเซีย สิงคโปร์ เป็นการแก้ปัญหา stock และเป็นการเพิ่มมูลค่าด้วย
 - ขยายตลาด CLMV ไทยเริ่มมีการส่งอาหารแปรรูปสัตว์น้ำเช่น ปูอัด ส่งขายไปยัง ลาว กัมพูชา
 - ตลาดใหม่ในอาเซียน เพิ่มเติมจากตลาดหลักของอุตสาหกรรมอาหารในพื้นที่ คือตลาดยุโรป

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ราคาผลผลิตทางการเกษตรมีโอกาสสูงขึ้น ต้นทุนการผลิตอาจจะสูงขึ้น
 - ความผันผวนของราคาสินค้าเกษตร
 - ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นจากการทำห้องทดสอบ (Lab test)
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ความกังวลด้านแรงงานวิชาชีพไทยจะไปทำงานต่างประเทศมากขึ้น เช่น วิศวกร เนื่องจากอัตราค่าจ้างสำหรับแรงงานวิชาชีพของไทย ต่ำกว่าประเทศอื่นๆ ในอาเซียน เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย ซึ่งอาจจะส่งผลให้เกิดการสมองไหลออกไปทำงานต่างประเทศมากขึ้น ในทางกลับกัน ถ้าหากว่าจ้างวิศวกร/นักวิทยาศาสตร์ จากต่างประเทศเข้ามาทำงานในไทย บางครั้งมีค่าตอบแทนต่ำกว่า แต่อาจจะไม่เหมาะเพราะว่าประสบการณ์ องค์ความรู้ของแต่ละประเทศไม่เหมือนกัน
 - ต้นทุนการพัฒนาด้านภาษาให้กับแรงงานสูง หากไม่พัฒนาภาษาก็จะมีอุปสรรคในการทำงาน
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - การตั้งโรงงานในต่างประเทศใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง (เช่น บริษัท F&N ของประเทศมาเลเซียตั้งโรงงานผลิตในประเทศไทย)
 - กฎ ระเบียบของแต่ละประเทศในอาเซียนต่างกัน เป็นอุปสรรคกับการลงทุน เช่น อินโดนีเซีย กำหนดให้ 70% ของสัตว์น้ำที่จับได้ในน่านน้ำอินโดนีเซียจะต้องส่งขึ้นที่ท่าเรือของอินโดนีเซียเพื่อจำหน่ายหรือแปรรูปในประเทศ (โดยการแปรรูป นั้นผู้ประกอบการต้องร่วมทุนกับชาวอินโดนีเซีย เท่านั้น)

- การเปิดเสรีด้านการลงทุน อาจจะทำให้ต่างประเทศที่มีเงินทุนสูง เข้ามาลงทุนในธุรกิจเกษตรและอาหารได้ง่ายขึ้น จะเป็นคู่แข่งและอุปสรรคกับผู้ประกอบการภายในประเทศ
- ผู้ซื้ออาจจะย้ายฐานการผลิตจากบริษัทไทย (OEM ซึ่งรับจ้างผลิต) ไปเวียดนาม มาเลเซีย หรือลาว
- ผู้ซื้อเดิมใน EU อาจจะไปสั่งซื้อกับเวียดนาม อาจต้องย้ายฐานการผลิตไปเวียดนาม
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
- การแข่งขันจะรุนแรงมากขึ้น
- อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร
- การจำกัดปริมาณการนำเข้าในบางประเทศในอาเซียน การนำเข้าผลิตภัณฑ์บางประเภทต้องผ่านระบบระบบโควตา ซึ่งเป็นข้อจำกัดในการส่งออกสินค้าของไทยเป็นอย่างมาก
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
- ขาดการพัฒนาบรรจุภัณฑ์อาหาร เช่น ต้องนำเข้าวัตถุดิบคือ “กระป๋องโลหะ” ซึ่งมีต้นทุนการนำเข้าสูง มากกว่า 30% ของมูลค่าการผลิตทั้งหมดในอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋อง
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- ต้องทบทวนระบบโควตาของไทย ในการนำเข้าและส่งออกที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรและผลิตภัณฑ์อาหาร
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
- ประเด็นเรื่องความมั่นคง ผลิตภัณฑ์อาหารบางชนิดเป็นสินค้าต้องห้ามในบางประเทศ อาทิ พม่า มีการควบคุมหรือห้ามนำเข้าผงชูรส นมข้นหวาน เป็นต้น
- อื่นๆ
- ต้นทุนการส่งออกสินค้าออกไปขายยังประเทศต่างๆ ถึงแม้ในอนาคตจะไม่มีภาษี แต่ยังมีเรื่องของค่าระวางเรือหรือค่า Freight ที่สูงซึ่งก็ยังเป็นต้นทุนแฝงที่เสียเปรียบสินค้าที่ผลิตในประเทศนั้นๆ
- ผลกระทบต่อการส่งออกสินค้าเกษตรอาจส่งออกได้มากขึ้นหรือน้อยลงตามประเภท ผลิตภัณฑ์ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เกษตรที่มีการส่งออกมากของไทยได้แก่ ข้าว น้ำตาล เครื่องดื่ม ยางพารา
- การแทรกแซงราคาโดยรัฐบาลในประเทศต่างๆ
- นโยบายการถือครองที่ดิน (กลุ่มประเทศ CLMV ส่งเสริมการลงทุนโดยให้ต่างชาติถือครองที่ดินได้)
- ความพร้อมของไทย เช่น ในปี 2558 จะยกเลิกการนำเข้าข้าวทั้งหมด
- หลักการปฏิบัติของกฎหมายภายในของแต่ละประเทศหลายๆ อย่างยังไม่ชัดเจน รวมถึงขั้นตอนทางศุลกากร แบบฟอร์ม และเอกสาร

2. ความท้าทาย / โอกาส

ระยะสั้น

2.1 เชิงรุก

- การขยายการลงทุนโดยการเข้าไปตั้งโรงงานในต่างประเทศ เพื่อประโยชน์ด้านวัตถุดิบและต้นทุน Logistic ยกตัวอย่างเช่น เวียดนาม พม่า ซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบราคาถูกเพื่อนำมาทำน้ำมันรำข้าว

2.2 เชิงรับ

- การแข่งขันอาจมีความรุนแรงมากขึ้น หากมีการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ผู้ประกอบการทำการปรับตัวโดยการรักษามาตรฐาน ราคาสินค้า คุณภาพ ทั้งในประเทศและต่างประเทศไว้ในระดับเดียวกัน
- สร้างเครือข่าย (networking) ระหว่างผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมรายสาขาเดียวกัน ให้เป็น supply chain ระหว่าง SMEs เป็น Cluster เพื่อช่วยกันแก้ปัญหา เพื่อให้เกิดกรณีศึกษา ให้ผู้อื่นได้เรียนรู้ต่อกันไป (ต้องแก้ปัญหาหลักในปัจจุบันของ SMEs ที่ไม่สามัคคีกัน ความกังวลว่าเป็นคู่แข่งกันทำให้ไม่เกิดการ Deal กัน ซึ่งเป็นอุปสรรคใหญ่ของ Networking)

ระยะกลาง

2.3 เชิงรุก / เชิงรับ

- น้ำมันรำข้าว – การขยายตัวทางธุรกิจไปอีก 5 ปีข้างหน้าหากได้มีการเปิดตลาดเสรีอาเซียน คาดว่าอาจจะสามารถเติบโตได้อีกประมาณ 30-40 %
- เครื่องดื่ม – การขยายตัวทางธุรกิจในกลุ่มประเทศอาเซียน ไม่น้อยกว่า 30% แต่ในทางกลับกันต้องขจัดเรื่องของการกีดกันทางการค้าอื่นๆ ให้หมดไปด้วย
- การย้ายฐานการผลิต / order การสั่งซื้อจากลูกค้าอาจจะย้ายฐานการผลิตไปประเทศอื่นในอาเซียน

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- การสนับสนุนให้เกิดการร่วมมือระหว่างประเทศ ในระดับ SMEs เพราะไทยยังไม่มีความสามารถเปรียบเทียบในด้าน การวิจัยและพัฒนา (R&D)
- การสนับสนุนโดยแบ่งกลุ่มตามตลาดในประเทศและต่างประเทศ เช่น นโยบายสนับสนุนของคณะทำงานด้านวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของ APEC (APEC Small and Medium Enterprises Working Group; SMEWG)³ ซึ่งเป็นกลุ่มส่งออก จะต่างจากนโยบายสนับสนุน SMEs ที่ทำตลาดภายในประเทศ
- ต้องการหน่วยงานที่เป็นศูนย์กลางเพื่อให้คำปรึกษา แก้ปัญหา เช่น ปัญหาเกี่ยวกับกฎหมายและกฎระเบียบ รวมถึงการให้ข้อมูลในการประกอบการต่อ SMEs และการสร้างเครือข่ายระหว่างหน่วยงานภาครัฐและผู้ประกอบการ ให้เกิดการแก้ปัญหาาร่วมกัน เพื่อสร้างความมั่นใจแก่ SMEs

³ หน่วยงานสนับสนุน SMEs ของ APEC, http://www.apec.org/en/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/~/_media/Files/Groups/SMEWG/08_SMEMM_StrategicPlan.ashx

- สสว. จัดตั้งศูนย์รับฟังปัญหาาร่วมกัน ทำการแยกแยะจัดกลุ่มปัญหา จัดลำดับความสำคัญของปัญหา เพื่อหาทางแก้ปัญหาเป็นเรื่อง ๆ และให้มีกลไกการติดตามการแก้ปัญหา (Monitor) โดยศูนย์ควรมีหน้าที่ที่จำเป็น อาทิเช่น มีนักวิเคราะห์สถิติ คอยติดตามราคาการขึ้นลงของสินค้า จัดทำข้อมูลสำหรับการทำนายราคาในอนาคต เพื่อให้ทำการสามารถวางแผน หรือแนวทางการป้องกันภัยที่จะเกิดขึ้นในอนาคตไว้ล่วงหน้า (เช่น ราคาผลผลิตการเกษตร ให้มีการทำนายเชิงลึกไปถึงระดับที่ไร่ กี่ตัน เป็นต้น) และดำเนินการด้านเชื่อมโยงข้อมูลกับหน่วยงานต่างๆ เพื่อเชื่อมโยงประเด็นคำถามที่ผู้ประกอบการต้องการไปยังผู้รู้ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้ได้ ก็จะเป็นประโยชน์มาก
- เสนอแนะให้มีระบบการเตือนภัย (Warning) ในกลุ่ม Cluster อาหาร
- ให้รัฐบาลสนับสนุน การยกมาตรฐานด้านวัตถุดิบ และการสรรหาเทคโนโลยี สำหรับช่วยผู้ประกอบการ เนื่องจาก SMEs มีข้อจำกัดในการเข้าถึงเทคโนโลยีหลายด้าน
- การแก้ปัญหาในระดับประเทศอย่างจริงจัง เช่น ปัญหาด้านแรงงาน รวมถึงเงื่อนไขด้านระยะเวลาในการแก้ไขปัญหา เช่น ปัญหาเรื่องราคาขายซึ่งต้องใช้ระยะเวลานาน
- รัฐบาล และบริษัทใหญ่ๆ ทำหน้าที่เป็น facilitator ภาคการเกษตร อำนวยความสะดวกในการเชื่อมโยง value chain เพื่อเชื่อมโยงกับตลาดต่างประเทศ สร้าง community ชุมชนให้มีความเข้มแข็ง รวมถึงการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการต้นน้ำ ให้รู้ถึงความต้องการของตลาด
- รัฐบาลช่วยเหลือผู้ประกอบการเกษตรด้านการพัฒนา ทั้งด้านต้นทุนและด้านบุคลากร ไม่ใช่การช่วยเหลือด้านการป้องกันราคา
- ภาครัฐต้องสนับสนุนสิ่งที่ SMEs ไม่สามารถลงทุนปฏิบัติได้ เช่น R&D และการตลาดต่างประเทศ
- การควบคุมมาตรฐาน เพราะมาตรฐานของเอกชนสูงกว่าของรัฐมาก หน่วยงานภาครัฐยังไม่มีการพัฒนาหน่วยงานและงานด้านมาตรฐานมากนัก
- การพัฒนาผู้ประกอบการอย่างจริงจังในด้าน Technology และ Know-How ไม่ใช่เพียงการให้ความรู้กับผู้ประกอบการ
- ควรผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลาง/หรือมีการจัดตั้ง lab ในระดับภูมิภาคอาเซียนในไทย อย่างไรก็ตาม ต้องให้ได้รับการยอมรับจากต่างประเทศ (reference lab)
- ติดตาม Regulations ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงเร็วมาก
- พัฒนาท่าเรือฝั่งตะวันตก เนื่องจาก สินค้าที่ส่งไปยังประเทศพม่า ต้องอ้อมผ่านสิงคโปร์ หากใช้เส้นทางคมนาคมทางบกไปถึงประเทศพม่าโดยผ่านเมืองตองยีเข้ารางกุ้งแต่ก็ยังมีปัญหาเรื่องการคมนาคมที่ไม่สะดวกและระยะทางค่อนข้างไกลทำให้ต้นทุนสูงขึ้น การขนส่งทางเรือจึงสะดวกกว่า แต่ถึงเช่นนั้นการขนส่งทางเรือไปยังพม่าก็ต้องผ่านสิงคโปร์ซึ่งต้องอ้อมเป็นระยะทางไกล ในขณะที่สินค้าจากประเทศสิงคโปร์สามารถส่งออกไปได้สะดวกกว่า

- ความชัดเจนในการเปิดเสรี ต้องดำเนินการด้วยความระมัดระวัง มีความรอบคอบ วิเคราะห์เงื่อนไขและข้อจำกัดอย่างละเอียด เนื่องจากประเทศไทยได้รับผลกระทบเชิงลบจากการเปิดเสรีด้านการลงทุน เช่น China City Complex
- การลดการจำกัดโควตาในปริมาณการใช้น้ำตาลภายในประเทศ
- การประกันราคาพืชผลทางการเกษตรที่ผันผวน ควรจะมีราคาที่เป็นกลางกับทั้ง 2 ฝ่าย คือ ทั้งเกษตรกรและผู้รับซื้อ
- การจำกัดโควตานำเข้าผลิตภัณฑ์ปาล์ม ซึ่งทางองค์การคลังสินค้า (อคส.) เป็นหน่วยงานที่ควบคุมโควตาการนำเข้าวัตถุดิบของไทย โดยต้องไม่กระทบกับวัตถุดิบภายในประเทศ หรือเกษตรกรภายในประเทศ
- รัฐต้องให้ความสำคัญเกี่ยวกับการฝึกอบรมด้านภาษาอังกฤษให้กับแรงงานไทย เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพให้กับแรงงานไทยด้วย
- เรื่องกฎหมายเกี่ยวกับการขนส่งซึ่งในบางครั้งในทางปฏิบัติแล้วไม่สามารถทำได้ เช่น เรื่องของการจำกัดน้ำหนักในการขนส่งแต่ละเที่ยว เวลา เส้นทาง ความไม่สอดคล้องกันในการออกกฎหมายหรือ พรบ. ต่างๆ ระหว่างกระทรวงพาณิชย์กับกรมศุลกากร ทำให้เป็นอุปสรรคในการติดต่อประสานงานของผู้ประกอบการ ส่งผลให้เกิดความล่าช้าในทางธุรกิจ โดยการออกกฎหมายลักษณะที่ไม่มีการประสานงานกัน ส่งผลเสียต่อเอกชน ซึ่งผลที่ตามมาจากปัญหาที่เกิดขึ้นนี้คือการที่ผู้ประกอบการพยายามหลีกเลี่ยงที่จะปฏิบัติตามกฎหมายเนื่องจากก่อให้เกิดความยุ่งยากมากกว่าอำนวยความสะดวก
- การป้องกันสินค้าไม่ได้มาตรฐานไม่ให้เข้ามาภายในประเทศ
- ความเข้มงวดในการบังคับใช้มาตรฐาน เช่น GMP HACCP เนื่องจากมีสินค้านำเข้าและไม่มีคุณภาพถูกนำเข้ามาแข่งขันกับสินค้าภายในเป็นจำนวนมาก
- ปัญหาเรื่องการลอกเลียนแบบซึ่งปัจจุบันโดยเฉพาะในอาเซียนมีการเลียนแบบเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้สินค้าต้นแบบไม่สามารถขายได้ ยกตัวอย่างเช่น เวียดนาม ซึ่งถือได้ว่ามีการลอกเลียนแบบมากกว่าประเทศอื่นๆ
- สนับสนุนเรื่องของการขอใบรับรอง (Certificate) ต่างๆ เช่น ใบรับรองวัตถุดิบ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของส่วนผสมของผลิตภัณฑ์อาหาร ปัจจุบันเริ่มมีการขอใบรับรองมากขึ้นเรื่อยๆ จากช่วงแรกที่ไม่เคยมีการขอใบรับรอง เช่น ไข่ไก่ แต่ระยะหลังผู้นำเข้าในต่างประเทศมีการขอมามากขึ้น เป็นการเพิ่มภาระต้นทุนอีกทางหนึ่ง
- ต้องมีแหล่งเงินทุน ดอกเบี้ยต่ำ สนับสนุนอุตสาหกรรม
- พัฒนาท่าเรือส่งออก เห็นว่าสิงคโปร์น่าจะได้ประโยชน์จากท่าเรือส่งออก

4. ข้อเสนอแนะ

- ความชัดเจนของข้อมูลในกฎ ระเบียบต่างประเทศ บางครั้งเป็นประเด็นเรื่องการกีดกันทางการค้า เช่น ขนหมขบเคี้ยว การสุ่มตรวจและโดนตีกลับ เนื่องจากการสำแดงสีที่ใช้ในการผสมอาหารไม่ชัดเจนหรือไม่ตรงตามที่กฎหมายภายในของประเทศผู้นำเข้ากำหนด

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรม

การเปิด AEC ส่งผลกระทบทั้งด้านดีและด้านไม่ดีกับอุตสาหกรรมอาหารของไทย อย่างไรก็ตาม ใดก็ตามก็ยังมีโอกาสที่จะได้ประโยชน์จากวัตถุดิบและการผลิตจากประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน โดยการนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศเพื่อนบ้าน และการทำ Contract farming รวมถึงโอกาสในการขยายหรือย้ายฐานการผลิตในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านต้นทุนวัตถุดิบ แรงงาน ตลาด Logistics ฯลฯ รวมถึงสิทธิพิเศษในการส่งออกของ CLMV เป็นต้น ไทยยังสามารถสร้างความได้เปรียบด้านการสร้างมาตรฐานอาเซียนได้ โดยการอิงกับมาตรฐานของไทยซึ่งเป็นมาตรฐานที่ทั่วโลกยอมรับ

โอกาสในการส่งออกไปยังอาเซียนมีมากขึ้น การขยายตลาดไปในประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ ส่งออกผลิตภัณฑ์แปรรูปที่มีมูลค่า เช่น ลูกชิ้น ไปมาเลเซีย สิงคโปร์ และผลิตภัณฑ์อาหารทั่วไปที่ประเทศ CLMV ยังขาดแคลนเช่น น้ำตาล เป็นต้น นอกจากนี้ การสร้างความร่วมมือกันกับประเทศในอาเซียนเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง และราคา ในการทำตลาดนอกกลุ่ม เช่น สหรัฐอเมริกาและยุโรป เป็นต้น

• ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน

- อาหารทะเลและผลไม้กระป๋อง มีปริมาณการส่งออกไปประเทศสมาชิกอาเซียนยังน้อยมากเมื่อเทียบกับตลาดโลก ส่วนด้านวัตถุดิบ ผลไม้ส่วนใหญ่ใช้วัตถุดิบภายในประเทศ หากผลผลิตทางการเกษตรไม่เพียงพอ จะลดปริมาณการผลิตลงมากกว่าที่จะนำเข้าจากต่างประเทศ ด้วยเหตุผลทางด้านปริมาณและคุณภาพวัตถุดิบ การนำเข้าจะต้องนำเข้าเป็นปริมาณมากและคุณภาพวัตถุดิบไม่แน่นอน ส่วนวัตถุดิบอาหารทะเลจะนำเข้าแทบทั้งหมด

- ผลิตภัณฑ์น้ำมันปาล์ม มีปริมาณการส่งออกไปประเทศสมาชิกอาเซียนเฉลี่ยน้อยมากเมื่อเทียบกับตลาดโลก ตลาดหลักที่ไทยส่งออกน้ำมันปาล์ม คือ อินเดียและจีน ในขณะที่เดียวกันประเทศสมาชิกอาเซียนที่เป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย คือ อินโดนีเซีย และมาเลเซีย ซึ่งเป็นผู้ส่งออกน้ำมันปาล์มรายใหญ่ของอาเซียน โดยเฉพาะอินโดนีเซียเป็นอันดับหนึ่ง มีปริมาณการส่งออกน้ำมันปาล์ม 22-23 ล้านตัน/ปี รองลงมาคือมาเลเซีย มีปริมาณการส่งออกน้ำมันปาล์ม 17 ล้านตัน/ปี และไทยเป็นอันดับสามด้วยปริมาณการส่งออกน้ำมันปาล์ม 1.3 – 1.4 ล้านตัน/ปี

วัตถุดิบภายในประเทศมีปริมาณเพียงพอ อย่างไรก็ตาม ปริมาณผลผลิตจะขึ้นกับสภาพดินฟ้าอากาศ เนื่องจากบางปีมีผลผลิตน้อยเนื่องจากสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวยทำให้กระทบถึงปริมาณการผลิตรวมที่ต้องลดปริมาณลง ประเด็นด้านอัตราภาษีน้ำมันปาล์มไม่มีผลกระทบ เนื่องจากภาษีอยู่ที่ร้อยละ 0 เช่นเดียวกับกับสินค้ากว่า 90 รายการ

- แป้งมันสำปะหลัง การส่งออกไปประเทศอาเซียนน้อยมาก ตลาดใหญ่คือ อเมริกา ขณะเดียวกันประเทศคู่แข่งของไทยในอาเซียน คือ อินโดนีเซียและเวียดนาม เป็นผู้ส่งออกแป้งมันสำปะหลังรายใหญ่ในอาเซียน วัตถุดิบหลัก ใช้วัตถุดิบภายในประเทศซึ่งถือว่ามีคุณภาพที่ดีมาก ปริมาณการผลิตขึ้นกับสภาพดินฟ้าอากาศ มีการนำเข้าวัตถุดิบบางชนิดที่ไทยไม่สามารถผลิตได้ในปริมาณน้อย

- เครื่องปรุงรส ทำการส่งออกไปยังกลุ่มประเทศอินโดจีน (กัมพูชา เวียดนาม ลาวและพม่า) เป็นส่วนใหญ่ มีการนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศอาเซียน ซึ่งส่วนใหญ่มีอัตราภาษีเฉลี่ยเป็นร้อยละ 0 เพราะวัตถุดิบภายในประเทศบางประเภทไม่ได้มาตรฐานตามที่ต้องการ
- ขนมขบเคี้ยว ทำการส่งออกไปยังกลุ่มประเทศอินโดจีนเป็นส่วนใหญ่ วัตถุดิบส่วนมากใช้วัตถุดิบภายในประเทศ มีการนำเข้าบ้างในปริมาณน้อยในกรณีที่วัตถุดิบภายในประเทศไม่เพียงพอ
- อาหารกระป๋อง ทำการส่งออกไปยังกลุ่มประเทศอินโดจีนเป็นส่วนใหญ่ในบางประเภทเช่น นมข้นหวาน เป็นต้น มีการใช้วัตถุดิบภายในประเทศและวัตถุดิบนำเข้าแล้วแต่ประเภทผลิตภัณฑ์
- เครื่องดื่ม ทำการส่งออกไปยังกลุ่มประเทศอินโดจีนเป็นส่วนใหญ่ หลายบริษัทต้องการจะไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อขยายการผลิตและตลาด

• ปัจจัยแห่งความสำเร็จของอุตสาหกรรม (Critical Success Factor Analysis : CSF)

CSF เป็นเสมือนเครื่องมือหรือวิธีการให้ฝึกการแยกแยะและวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่จะเร่งดำเนินการให้ดีที่สุด เพื่อการบรรลุเป้าหมายการประกอบการที่เหนือกว่าในกลุ่มอุตสาหกรรมนั้นๆ

แมคคินซี (Mckinsey) ได้แนวคิดการใช้ CSF ซึ่งเป็นหลักการทำสงครามของทหาร แมคคินซีได้วิเคราะห์การเติบโตของการวางแผนธุรกิจ (Business Planning) ในช่วงปลายทศวรรษ 1990's และเห็นว่า CSF เป็นเครื่องมืออันหนึ่งของผู้บริหารในการจัดลำดับความสำคัญของการจัดการ การดำเนินธุรกิจ ซึ่งนอกเหนือจากการเรียงลำดับความสำคัญ ยังเป็นเครื่องมือตรวจสอบความแข็งแกร่งขององค์กรในการบรรลุเป้าประสงค์ที่สำคัญคือ ด้านการตลาด

ยุทธศาสตร์การตลาดที่ ดี โรนัล ดาเนียล⁴ ใช้ CSF เป็นเครื่องมือในการจัดการด้านธุรกิจภายใต้วิกฤติและได้ร่วมกันเขียนบทความวิจัยการตลาดทางด้านนี้ไว้ในวารสาร "Harvard Business Review" ฉบับเดือนกันยายน 1961 ซึ่งการวิเคราะห์ธุรกิจได้ชี้ว่า การมีข่าวสารข้อมูลมากเกินไปโดยปราศจากการเน้นปัจจัยสำคัญทำให้ฝ่ายจัดการเสียเวลาในการวิเคราะห์ และผลที่ได้ยังนำไปสู่ข้อสรุปทางการตลาดที่ผิดพลาดอีกด้วยนำไปสู่การลดขีดความสามารถขององค์กรในการแข่งขัน การลดภาระจากการรวบรวม วิเคราะห์ และตัดสินใจทางธุรกิจบนข้อมูลต่างๆ ทำให้ดาเนียลได้กำหนดปัจจัยสำคัญที่จำเป็น เพื่อกำหนดว่าปัจจัยที่ทำได้สำเร็จ (Success Factor) ในธุรกิจใดบ้างที่อยู่ในการควบคุมขององค์กร และปัจจัยใดเป็นปัจจัยภายนอก ซึ่งจำเป็นที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ภาครัฐ) และการร่วมมือระหว่างสมาชิกของธุรกิจในการแก้ไขปัญหาให้ลุล่วงไปได้

การวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดแห่งความสำเร็จ (CSF) เป็นสิ่งที่องค์กรให้ความสำคัญ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการยกระดับผลประกอบการให้สูงขึ้น (High Performance) จัดเป็นประสิทธิภาพติดตามผลการดำเนินการ (Monitoring system) ปัจจัยกำหนดแห่งความสำเร็จ (CSF) จึงเป็นเสมือนเครื่องมือหรือวิธีการในการแยกแยะและวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่จะเร่งดำเนินการให้ดีที่สุด เพื่อการบรรลุเป้าหมายการประกอบการที่เหนือกว่าในกลุ่มอุตสาหกรรมนั้นๆ ซึ่งปัจจัยแห่งความสำเร็จ (CSF) ของอุตสาหกรรมนี้ ประกอบด้วย

- 1) ต้นทุนการผลิต ทั้งวัตถุดิบและแรงงาน
- 2) การพัฒนาวัตถุดิบต้นน้ำ การเกษตรและปศุสัตว์

⁴Daniel, D. Ronald, "Management Information Crisis," Harvard Business Review, Sept.-Oct., 1961.

- 3) ต้นทุน Logistics ทั้งห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain)
- 4) การเพิ่มมูลค่าและความแตกต่าง รวมถึงรสชาติให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค
- 5) การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคและลดต้นทุนค่าขนส่ง

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค(SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- ห่วงโซ่อุปทานแข็งแกร่ง มีอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำที่เข้มแข็ง
- มาตรฐานดี มีความน่าเชื่อถือ ผลิตภัณฑ์อาหารของไทยมีชื่อเสียงดีในต่างประเทศ
- มีเทคนิคการผลิตและแปรรูปสูง ตั้งแต่การเลี้ยงสัตว์ / ทำเกษตรกรรม ตลอดจนแรงงานที่มีทักษะฝีมือในการแปรรูป
- ความสัมพันธ์ที่ดีกับประเทศคู่ค้าในระยะเวลาที่ยาวนาน การทำธุรกิจด้วยเรื่องความซื่อตรง ส่งสินค้าได้ตรงเวลา และการพร้อมแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว

2. จุดอ่อน Weakness

- ต้นทุนและปริมาณวัตถุดิบไม่แน่นอน บางครั้งเกิดการขาดแคลนและราคาสูง รวมถึงปัจจัยที่สนับสนุนวัตถุดิบมีราคาแพง เช่น ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง อาหารสัตว์ เป็นต้น
- ค่าจ้างแรงงานไทยเพิ่มขึ้นเร็วกว่าศักยภาพในการผลิต จากนโยบายของรัฐบาล
- ขาดการสนับสนุนงานวิจัยพัฒนา งบประมาณด้านการลงทุนด้านวิจัยของรัฐต่ำ
- ต้นทุนแฝงสูง อาทิ ศูนย์ทดสอบมาตรฐานต่างๆ มีน้อย กฎระเบียบด้านการขนส่งของไทย การขาดระบบราง ฯลฯ
- ขาดการบำรุงรักษาทรัพยากรการผลิตด้านเกษตรกรรมและปศุสัตว์ รวมถึงการบูรณาการ ข้อมูล องค์ความรู้ และการพัฒนาที่เป็นระบบ

3. โอกาส Opportunity

- การใช้ทรัพยากรวัตถุดิบร่วมกันกับประเทศในอาเซียน
- ไทยเป็นศูนย์กลางแหลมอินโดจีน อยู่ใกล้พม่า ลาว กัมพูชา มาเลเซีย
- ชื่อเสียงและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์อาหารไทยอยู่ในระดับสูง

4. อุปสรรค Threat

- การแข่งขันมากขึ้น ประเทศในอาเซียน มีการผลิตผลิตภัณฑ์อาหารที่เหมือนหรือคล้ายคลึงกับไทยมาก
- แนวโน้มคู่แข่งเพิ่มมากขึ้นในอนาคต จากเทคโนโลยีในการผลิตไม่ซับซ้อน ทำให้ต่างประเทศสามารถพัฒนาการผลิตได้ ซึ่งในระยะยาวถ้าหากมีนักลงทุนเข้าไปลงทุนในอุตสาหกรรมอาหารในลักษณะที่ครบวงจร อาจทำให้ประเทศอื่นในอาเซียนเป็นคู่แข่งสำคัญของประเทศไทยในอุตสาหกรรมอาหาร
- แนวโน้มการเกิดภัยธรรมชาติเพิ่มมากขึ้น ผลผลิตทางการเกษตรและปศุสัตว์มีแนวโน้มลดลง
- การบังคับใช้มาตรการกีดกันทางการค้าใหม่ๆ อาทิ จำกัดปริมาณนำเข้า การถือหุ้นร่วมกัน เป็นต้น

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนและมาตรฐาน	-ต้นทุนวัตถุดิบต่ำลง -มาตรฐานอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> • ต้องเสียภาษีนำเข้าวัตถุดิบ • ขาดแคลนวัตถุดิบในประเทศ • มาตรฐานของผลิตภัณฑ์อาหารไทยอยู่ในระดับสูง
แรงงานภายใน ประเทศ และ การเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	-บุคลากรเพียงพอและมีคุณภาพ -ป้องกันการแย่งแรงงานวิชาชีพไทยไปทำงานต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> • ขาดแคลนทั้งแรงงานไทยและต่างด้าว โดยเฉพาะแรงงานระดับปฏิบัติการ • การจูงใจให้ไปทำงานต่างประเทศ โดยให้ค่าตอบแทนที่สูงกว่า เช่น มาเลเซีย
การลงทุนทั้งในประเทศ และ ต่างประเทศ	-ขยายฐานการผลิตในอาเซียน -SMEs ไทยสามารถขยายการลงทุนไปต่างประเทศได้	<ul style="list-style-type: none"> • การนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ • ข้อจำกัดด้านเงินทุนและอัตราดอกเบี้ยของ SMEs ไทย • หน่วยงานรัฐไม่ได้ให้การสนับสนุน
ตลาดสินค้า และลูกค้า	-ตลาดในประเทศอาเซียน -ความร่วมมือกันกับประเทศในอาเซียน ในการทำตลาดนอกกลุ่ม	<ul style="list-style-type: none"> • มูลค่าและปริมาณการซื้อขายในอาเซียนยังน้อยมากในผลิตภัณฑ์บางประเภท • การแข่งขันกันในตลาดโลกของประเทศอาเซียน
อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร	การส่งออกไปยังอาเซียนโดยไม่มีข้อจำกัดของประเทศนั้นๆ	<ul style="list-style-type: none"> • การจำกัดปริมาณการนำเข้าในบางประเทศในอาเซียน • การนำเข้าผลิตภัณฑ์บางประเภทต้องผ่านระบบระบบโควตา
โครงสร้างพื้นฐาน อุตสาหกรรมสนับสนุนและระบบโลจิสติกส์	-บรรจุภัณฑ์อาหารได้รับการพัฒนาเพียงพอกับความต้องการ -ต้นทุน Logistics ของไทยสามารถแข่งขันได้	<ul style="list-style-type: none"> • ต้องมีการนำเข้าบรรจุภัณฑ์ • ต้นทุนการส่งเอกสารทาง Mail มีราคาสูง • ขาดระบบราง และมีข้อจำกัดในการขนส่งทางถนนมาก

• TOWS

	จุดแข็ง	จุดอ่อน

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

โอกาส	<p>-การนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศเพื่อนบ้าน และการทำ Contract farming</p> <p>-สร้างมาตรฐานอาเซียนโดยการอิงกับมาตรฐานของไทย</p> <p>-ขยายตลาดไปในประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ ส่งออกผลิตภัณฑ์แปรรูป มูลค่าสูงไปมาเลเซีย สิงคโปร์ และผลิตภัณฑ์อาหารที่ประเทศ CLMV ยังขาดแคลนเช่น น้ำตาล เป็นต้น</p>	<p>-ขยายฐานการผลิตในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านต้นทุนวัตถุดิบ แรงงาน ตลาด Logistics ฯลฯ รวมถึงสิทธิพิเศษในการส่งออกของ CLMV เป็นต้น</p>
อุปสรรค	<p>-สร้างความร่วมมือกันกับประเทศในอาเซียนในการทำตลาดนอกกลุ่ม</p> <p>-การเพิ่มมูลค่าในการแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารของไทย</p>	<p>-รัฐสนับสนุนงบประมาณวิจัยและศูนย์ทดสอบเพิ่มมากขึ้น เพื่อลดต้นทุนให้ผู้ประกอบการ</p> <p>-การสร้างระบบ รวบรวมองค์ความรู้ การชลประทาน สนับสนุนปุ๋ย ยา อาหารสัตว์ จัด zoning ฯลฯ ในการเกษตรกรรมและปศุสัตว์ เพื่อป้องกันการขาดแคลน และรักษาระดับราคาให้คงที่</p>

- **ครั้งที่ 4 จัดที่จังหวัดตาก** วันพุธที่ 8 มิถุนายน 2554 เวลา 09.30 – 13.00 น. ณ ห้องประชุมพิมพกา โรงแรมวัฒนา รีสอร์ท จังหวัดตาก โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 33 คน



สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมจังหวัดตาก (อำเภอแม่สอด)

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุประสงค์ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – ต้องการแหล่งวัตถุดิบเพิ่ม เพื่อต้นทุนการผลิตจะลดลง
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - คุณภาพแรงงานที่แม่สอดสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน
 - ค่าแรงประเทศเพื่อนบ้านต่ำกว่าแม่สอด เช่น เวียดนาม ลาว พม่า
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – สนใจจะทำการลงทุนในแหล่งที่มีวัตถุดิบและมีแรงงาน
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – เปิดตลาดในกลุ่ม ASEAN

1.2 ด้านลบ

- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ

- การควบคุมและการขาดแคลนด้านแรงงาน – ค่าแรงแม่สอดถูกกว่ากทม. แรงงานต่างด้าวย้ายไปทำงานที่ส่วนกลาง เช่น กทม.
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – การขาดแคลนแรงงานหลังเปิด AEC จากค่าแรงที่เพิ่มขึ้นหรือสวัสดิการที่ดีกว่า
- ความต้องการแรงงานเพิ่มขึ้น ในธุรกิจที่มีลักษณะรับจ้างผลิต
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ- ไม่มีการออกไปลงทุน ส่วนใหญ่เป็น SMEs ขนาดเล็ก ขาดปัจจัยด้านทุนในการไปลงทุนต่างประเทศ
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – นักลงทุนที่มีทุนสูงจะได้เปรียบ กลุ่ม SMEs มาก
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – ตลาดสินค้าและกลุ่มลูกค้าจะถูกดึงไปอยู่กับผู้ประกอบการรายใหญ่
- อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – ผู้ประกอบการยังไม่มีความรู้มากนัก เนื่องจากผลิตแล้วส่งกลับไปส่วนกลาง
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – ลดภาษี ลดค่าธรรมเนียม เพื่อให้แข่งขันได้
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – อัตราภาษีที่กิจการรายย่อยต้องจ่าย จะต้องจ่ายเท่ากับหรือมากกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ- ต้นทุนค่าขนส่งสูง และล่าช้า
- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ฝึกฝนภาษาเพิ่มเติม เช่น อังกฤษ จีน พม่า
 - ข้อบังคับและระเบียบต่างๆ ดูจะไม่สอดคล้องกับการดำเนินงานจริงของเจ้าหน้าที่ มาตรฐานการปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างกัน
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – ต้องแก้ไขค่าครองชีพสูง และค่าแรงสูง
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – ข้อบังคับกฎหมายและระบบภาษี ยังไม่ผ่อนปรนให้ผู้ประกอบการรายย่อย แต่เอื้อให้ผู้ประกอบการรายใหญ่
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - มูลค่าที่แท้จริงหลังจากการเปิด AEC อาจจะไม่ได้เกิดประโยชน์กับประเทศทั้งหมด เช่น ไทยเป็นฐานการผลิตรถยนต์ให้กับต่างประเทศ
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – การย้ายฐานการผลิต จากค่าแรงและค่าครองชีพในพื้นที่สูง
- อื่นๆ ระบุ
 - จีนเริ่มเน้นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่า และส่ง labor intensive industry เข้ามายัง ASEAN แทน
 - คลัสเตอร์สิ่งทอ – การป้องกันสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพ ไม่ให้เข้ามาในประเทศ
 - ผลกระทบกับอุตสาหกรรมไทยประมาณ 70% โดยเป็นผลกระทบทางบวกมากกว่า

- การส่งออกผ่านด่านแม่สอดลดลง 60% เปลี่ยนไปใช้ด่านอื่นเช่น ระนอง เชียงราย เป็นต้น
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – การกำหนดรูปแบบต่างๆ กำหนดจากกรอบที่ใหญ่ ดูแต่ระดับบน ไม่ได้คำนึงถึงระดับล่าง ซึ่งมีผู้ประกอบการกลุ่มใหญ่ของประเทศ ทำให้ผู้ได้รับประโยชน์เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เท่านั้น
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – การแข่งขันที่มีมากขึ้น ทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน
- ผลของ AEC จะส่งผลดีต่อผู้ประกอบการรายใหญ่ๆ เช่นนักลงทุนข้ามชาติ แต่ระดับ SMEs ต้องเลิกกิจการเพราะแข่งขันกับรายใหญ่ไม่ได้

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

ระยะสั้น (Short term)

- พัฒนา Brand สร้าง Differentiate
- รวมกลุ่ม Cluster
- ผู้ประกอบการที่แม่สอดสามารถเป็นผู้ส่งออกและทำการตลาดเองได้
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – ส่งออกไปขายยังประเทศในกลุ่มอาเซียนและยุโรป
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – เพิ่มฐานการผลิตไปยังประเทศในกลุ่มอาเซียน ตั้งบริษัทในพื้นที่ที่มีแรงงานราคาถูก วัตถุดิบราคาต่ำ

ระยะกลาง (Min term)

- คลัสเตอร์สิ่งทอ – จะมีการลงทุนเพิ่มขึ้น 10-20%
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – ตลาดอาจจะโตขึ้นจากเดิมประมาณ 50% - 100%

ระยะยาว (Long term)

- การลงทุนของท่านในอนาคต
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – มีการก่อสร้างเพิ่มเติมอาคาร และซื้อเครื่องจักรเพิ่มขึ้น
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – จะลงทุนเพิ่ม 80-100% หรือย้ายฐานการผลิต ทำการตั้งโรงงานใหม่และจ้างแรงงานใหม่ทั้งหมด

2.2 ตั้งรับ

- การประคองธุรกิจ ตามการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น
- ป้องกันหรือต้อนรับ นักลงทุนต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในเขตศก.พิเศษ เช่น สิ่งทอจากอินโดนีเซีย อาจเป็น partner หรือ รับช่วงงานมาทำต่อ
- คลัสเตอร์สิ่งทอ -เน้นพัฒนาฝีมือและ คุณภาพแรงงานของตน
- คลัสเตอร์สิ่งทอ –การตั้งรับของผู้ประกอบการรายย่อยทำได้ที่ดีที่สุดคือ ดูแลคุณภาพงาน หรือสวัสดิการอื่นๆ ให้กับแรงงานในบริษัท
- คลัสเตอร์สิ่งทอ –ปรับปรุงคุณภาพสินค้า และพัฒนาให้มีคุณภาพและราคาเพิ่มขึ้น

2.3 ประโยชน์ที่ได้รับ

- คลัสเตอร์สิ่งทอ – จะมีการขยายการผลิต คำสั่งซื้อจะเพิ่มขึ้น
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – หาแรงงานง่าย
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – ใต้วัตถุประสงค์บริหารค่ากลาง และแรงงานราคาถูกลง

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ภาครัฐควรส่งเสริมดูแลภาคอุตสาหกรรมให้ต่อเนื่องและมากกว่านี้ เช่น ด้านการรักษาแรงงานคุณภาพให้อยากทำงานในประเทศ
- ความพร้อมของภาครัฐ ในการบริหารจัดการเพื่อรองรับการลงทุน หรือ order สินค้าจากต่างประเทศ เช่น สิ่งทอ ยานยนต์
- กฎหมาย ข้อบังคับไม่ต่อเนื่อง เปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ และ ความไม่แน่นอนของนโยบายจากความไม่แน่นอนทางการเมือง
- ให้ภาครัฐดูแล SMEs มากขึ้น ด้านนโยบาย แรงงาน การตลาด ฯลฯ
- ควรมีนโยบายที่ต่อเนื่อง และความจริงจังในการบริหารจัดการคอร์รัปชัน เพื่อประโยชน์ส่วนรวมของประเทศ
- การสนับสนุนผู้ประกอบการ ให้มีศักยภาพการแข่งขันได้
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – การพัฒนาฝีมือแรงงานให้ได้มาตรฐาน
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – พัฒนาถนน ท่าเรือ และเส้นทางการขนส่งให้มากขึ้น
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – การลดภาษีให้กับ SMEs ลดค่าธรรมเนียมต่างๆ
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – ไม่เก็บภาษีซ้ำซ้อน เพื่อเอื้อต่อการลงทุน
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – ให้การสนับสนุนเรื่องการพัฒนาองค์ความรู้ให้กับ SMEs
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – วางนโยบายให้ชัดเจนไปในทิศทางเดียวกัน
- ประชาสัมพันธ์กฎหมาย ระเบียบข้อบังคับ ที่ชัดเจนเกี่ยวกับการลงทุนแก่ภาคเอกชน ให้มากขึ้น
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – สนับสนุนเงินทุนสำหรับการลงทุนต่างประเทศโดยเฉพาะ และให้คำปรึกษาทุกปัญหา
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – สามารถใช้แรงงานหรือขออนุญาตใช้แรงงานได้ถูกต้องตลอดทั้งปี

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

4.1 กฎระเบียบ / ข้อบังคับ

- คลัสเตอร์สิ่งทอ – ภาครัฐควรดูแล SMEs ในประเทศ ให้แข็งแกร่งและอยู่รอดได้
- ประเด็นความขัดแย้งและความสงบภายในประเทศ เช่น ความสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้าน สถานการณ์ทางภาคใต้ของประเทศ
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – มีนโยบายอย่างจริงจังและผลักดันอย่างเต็มที่
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – SMEs ส่วนใหญ่จะเสียเปรียบในด้านแรงงาน ถ้าเทียบกับกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่
- คลัสเตอร์สิ่งทอ – ควรมีธนาคารเฉพาะ เพื่อการลงทุนต่างประเทศ

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

ศักยภาพของจังหวัดกับประเทศในอาเซียน

- อุตสาหกรรมหลักในพื้นที่คือ อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม ผู้ประกอบการเป็น SMEs ขนาดเล็กถึงเล็กมาก ถึงจะมีจำนวนแรงงานมาก (เช่น 200 คน) แต่ก็ยังรับงานหรือหาลาดเองไม่ได้ ต้องอาศัยการรับช่วงการผลิตต่อมาจากโรงงานอื่นในกรุงเทพฯ เพื่อผลิตแล้วส่งกลับไปกรุงเทพฯ แล้วส่งขายในประเทศและต่างประเทศ

ปัจจุบันมี ผู้ประกอบการมีการรวมกลุ่มกันเป็น Cluster เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและสร้างมูลค่าจากเดิมผู้ประกอบการรายเล็กไม่มีทุนและข้อจำกัดในการหาลาด เมื่อทำการรวมกลุ่มเป็น Cluster มีร้านค้า (Outlet) เป็นของกลุ่ม เพื่อนำร่องในการผลิตสินค้าและส่งขายเอง แก้ปัญหาแรงกดดันเรื่องรับจ้างผลิตได้เพียงค่าแรง

- มีความได้เปรียบด้านแรงงาน มีแรงงานพม่าเป็นจำนวนมาก ค่าแรงถูก แต่ยังคงฝีมือ

- ทิศทางการพัฒนาอุตสาหกรรมในเขตเศรษฐกิจพิเศษแม่สอดในอนาคต⁵ ภาครัฐควรให้ความสำคัญและควรมีนโยบายรวมถึงมาตรการส่งเสริมการลงทุนในสาขาอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพสูงสุด 3 อันดับแรก ในเขตเศรษฐกิจพิเศษแม่สอด ซึ่งได้แก่ อุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป อุตสาหกรรมผักและผลไม้กระป๋อง และอุตสาหกรรมไม้และเฟอร์นิเจอร์ พร้อมทั้ง เร่งศึกษาและหาแนวทางในการเพิ่มศักยภาพของอุตสาหกรรมเป้าหมายดังกล่าวให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้นและแข่งขันได้ในตลาดโลก ภาครัฐควรมีมาตรการจูงใจในการดึงดูดนักลงทุนให้เข้าไปลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษแม่สอด โดยอาจจะให้สิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากรมากกว่าเขตการลงทุน เขต 3 และควรมีการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาทำงานเป็นแรงงานในภาคอุตสาหกรรมให้ถูกกฎหมาย โดยควรที่จะเลือกใช้นโยบายที่มุ่งเน้นความมั่นคงทางการเมือง หรือมุ่งเน้นความมั่นคงทางเศรษฐกิจ ทางใดทางหนึ่งให้มีมาตรการและแนวทางที่ชัดเจน เร่งหาทางแก้ไขปัญหาลูกจ้างต่างด้าวอย่างจริงจัง เช่น การอนุญาตใช้ Border Pass การควบคุมทางสังคม การใช้มิติทางกฎหมาย เป็นต้น สำหรับประเภทของอุตสาหกรรมที่ภาครัฐควรให้การสนับสนุนให้เกิดการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษแม่สอด ควรเป็นอุตสาหกรรมประเภทที่ไม่ก่อให้เกิดมลภาวะแก่ท้องถิ่นและไม่ก่อให้เกิดปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม หรือเรียกได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมสีเขียว (Green Industry) โดยแบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ประเภทอุตสาหกรรมที่มีตลาดเป็นผู้นำ (Market-Led Industries) ประเภทอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้น (Labour Intensive) ประเภทอุตสาหกรรมที่ใช้แหล่งวัตถุดิบในท้องถิ่น (Resource Based Industry) นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีการพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานให้เพียงพอเพื่อการรองรับความเจริญและการลงทุนในด้านอุตสาหกรรม เช่น ถนน ระบบไฟฟ้า ประปา การกำจัดขยะและของเสีย และควรส่งเสริมและพัฒนาด้านการรวมกลุ่มผู้ประกอบการในลักษณะของการรวมกลุ่มเครือข่ายอุตสาหกรรม (Cluster) เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความเข้มแข็ง และสามารถเพิ่มอำนาจต่อรองกับผู้ค้ารายใหญ่ได้ ต่อไป

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค(SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- ต้นทุนแรงงานต่ำ มีแรงงานต่างด้าวจำนวนมาก และสามารถจ้างแรงงานต่างด้าวแบบเข้าไปเป็นกลับ

⁵ ข้อมูลจากสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

- มีความพร้อมด้านวัตถุดิบ และตั้งอยู่ในเขตการส่งเสริมการลงทุนเขต 3 ทำให้ได้รับสิทธิประโยชน์ในด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะแรงจูงใจทางด้านภาษีอากร
- มีการตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษแม่สอด

2. จุดอ่อน Weakness

1. ด้านภาษาต่างประเทศ โดยเฉพาะภาษาอังกฤษหรือภาษาจีน
2. การขาดแคลนแหล่งเงินทุน รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่สูง โดยเฉพาะผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ยังขาดแคลนแหล่งเงินทุนสนับสนุน เพื่อรองรับการลงทุนในระยะยาวหรือไปลงทุนต่างประเทศ
3. ต้นทุนค่าขนส่งสูง จากไม่มีการพัฒนาการขนส่งระบบรางในไทย
4. ปัญหาแรงงานขาดทักษะ/ไม่มีฝีมือ เนื่องจากแรงงานส่วนใหญ่รวมทั้งแรงงานต่างด้าวมักไม่ได้รับการศึกษา ฝึกอบรม และฝึกฝนทางด้านทักษะการผลิตในภาคอุตสาหกรรมมาโดยตรง รวมทั้งขาดระบบการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวในพื้นที่ ก่อให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ตามมา เช่น ปัญหายาเสพติด ปัญหาผู้หลบหนีภัยจากการสู้รบ ปัญหาการบุกรุกแผ้วถางและตัดไม้ทำลายป่า เป็นต้น
5. การมีพื้นที่ส่วนใหญ่อยู่ในเขตอนุรักษณ์/ป่าสงวนแห่งชาติ ทำให้ยากต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการพัฒนาเศรษฐกิจด้านต่าง ๆ ปัจจัยด้านโครงสร้างพื้นฐานที่จะสนับสนุนทางด้านการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมยังไม่เพียงพอ
6. ผู้ประกอบการในพื้นที่ขาดองค์ความรู้ และไม่มีความสามารถในการแข่งขัน

3. โอกาส Opportunity

1. ความต้องการและนิยมสินค้าไทย ของชาวพม่า
2. ประเทศพม่าเป็นประเทศปิด นักลงทุนยังไม่นิยมไปลงทุนในพม่า
3. อำเภอแม่สอดอยู่ใกล้กับเมืองย่างกุ้ง ซึ่งเป็นเมืองขนาดใหญ่ของพม่า

4. อุปสรรค Threat

1. ความสัมพันธ์กับประเทศพม่ายังไม่ดีนัก
2. กฎ ระเบียบการลงทุนในประเทศพม่าไม่เอื้ออำนวย เช่น อัตราแลกเปลี่ยน
3. ปัญหาความมั่นคงชายแดน
4. โครงสร้างพื้นฐานของประเทศพม่ายังไม่ได้รับการพัฒนา
5. การเดินทางเข้าไปอำเภอแม่สอดต้องอ้อมผ่านภูเขา

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-วัตถุดิบเพียงพอ	• ปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบในบางอุตสาหกรรม

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

แรงงานภายใน ประเทศ และ การเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	-การควบคุมแรงงานต่างด้าว	• แรงงานต่างด้าวย้ายไปทำงานที่ส่วนกลาง เช่น กทม.
การลงทุนทั้งในประเทศ และ ต่างประเทศ	สามารถจะออกไปลงทุนใน อาเซียน เพื่อประโยชน์ด้าน วัตถุดิบ ต้นทุนแรงงานและสิทธิ ประโยชน์ทางภาษี	• ส่วนใหญ่เป็น SMEs ขนาดเล็ก ขาดปัจจัย ด้านทุนในการไปลงทุนต่างประเทศ
ตลาดสินค้า และลูกค้า	กลุ่มประเทศ CLMV	• ผู้ประกอบการในพื้นที่ส่วนใหญ่จะเป็น ลักษณะรับจ้างผลิตจากส่วนกลาง ทำให้มี การตลาดเพื่อจำหน่ายน้อยมาก

• TOWS

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-ส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นในเขตเศรษฐกิจพิเศษ -ตั้งศูนย์กระจายสินค้าไปยังประเทศพม่า	-การรวมกลุ่มทางการค้าของคนในพื้นที่ เพื่อบุกตลาดของประเทศเพื่อนบ้าน -ตั้งศูนย์ควบคุมและฝึกทักษะฝีมือแรงงานต่างด้าว -การสนับสนุนปัจจัยให้ SMEs สามารถไปลงทุนในต่างประเทศ อาทิ อัตราดอกเบี้ยต่ำ
อุปสรรค	-การลงทุนสร้างฐานการผลิตสินค้าในประเทศพม่า ร่วมกับนักลงทุนท้องถิ่น -การลงทุนด้านการเกษตรกรรม เพื่อการนำเข้าวัตถุดิบจากพม่า	-สร้างความสัมพันธ์อันดีกับประเทศพม่า -ส่งเสริมการใช้ภาษาต่างประเทศในไทย -พัฒนาระบบราง เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง

- **ครั้งที่ 5 จัดที่จังหวัดเชียงใหม่** วันพฤหัสบดีที่ 9 มิถุนายน 2554 เวลา 13.00 – 17.00 น. ณ ห้องประชุมสภาอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 41 คน



ผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมจังหวัด เชียงใหม่

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การนำเข้าวัตถุดิบทางการเกษตร อาหาร จากปัญหาขาดแคลนที่ดินเพื่อการเกษตรในไทย (ไม่มีการ zoning) ตัวอย่างเช่น ปลูกยางแทนพืชชนิดอื่นในพื้นที่ ซึ่งเคยปลูกพืชวัตถุดิบอาหารมาก่อน
 - เครื่องนุ่งห่ม – มีแหล่งวัตถุดิบหลากหลายขึ้น แต่ต้องไม่มีภาษีนำเข้า
 - อาหาร – แรงงานราคาถูกจากประเทศเพื่อนบ้าน
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - อาหาร – มีแนวโน้มการใช้แรงงานต่างด้าวมากขึ้น เพราะแรงงานไทยไม่สู้งาน

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - อาหาร – สินค้าอาจต้องมีการแข่งขันทางด้านราคามากขึ้น และยังต้องลงทุนในด้านมาตรฐานสินค้าเพื่อแข่งขันมากขึ้น
 - ต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการทำมาตรฐาน รัฐบาลจีน มาเลเซียให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ ส่วนไทยรัฐบาลไม่มีการให้การสนับสนุน
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - อุตสาหกรรมก่อสร้าง มีการใช้แรงงานพม่าและลาว ที่มีมาตรฐานฝีมือ เนื่องจากหาแรงงานยากมาก

- เครื่องนุ่งห่ม – ชาดแคลน Designer นักออกแบบไทยมีจำนวนน้อยมาก และมีการออกไปทำงานต่างประเทศจำนวนหนึ่ง ประเทศเพื่อนบ้านอย่างเวียดนามและจีนให้ความสำคัญกับการพัฒนาด้านการออกแบบสิ่งทอ มีการพัฒนาบุคลากร โดยส่งนักเรียนไปเรียนที่ยุโรป และรัฐสนับสนุนงบประมาณค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ถึง 50-100 ล้านบาท
- เครื่องนุ่งห่ม – แรงงานหายาก ราคาค่าแรงสูงขึ้น แรงงานต่างชาติเข้ามาแต่ต้องมีการควบคุม
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ศักยภาพ SMEs ออกไปลงทุนต่างประเทศน้อยมาก จากข้อจำกัดด้านเงินทุน แรงงาน ฯลฯ
 - ประเทศพม่ายังไม่มีการค้าไทย ทำให้เคลื่อนย้ายเงินออกจากพม่าลำบาก
 - เครื่องนุ่งห่ม – การลงทุนในประเทศ SMEs ไม่สามารถเพิ่มเงินทุนได้ เพราะความเสี่ยงจากการแข่งขันสูง ภาษีสูง / ส่วนการลงทุนในต่างประเทศ – ดันทุนสูง ไม่สามารถแข่งขันได้
 - ชาดข้อมูลเรื่องเงื่อนไขในการนำเข้าหรือการลงทุน ถ้าเงื่อนไขมีความชัดเจนก็จะสนใจที่จะลงทุน
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - การปกป้องและป้องกันทรัพย์สินทางปัญญาของสินค้าไทย จากการลอกเลียนแบบสินค้าไทยที่ส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ
 - การปกป้องสินค้าภายในประเทศ สินค้าต่างประเทศ สามารถนำเข้ามายขายในไทยได้ง่าย เพราะมาตรการป้องกันของไทยมีน้อย แต่สินค้าไทยส่งออกขายต่างประเทศยาก เนื่องจากติดกฎระเบียบในประเทศนั้นๆ
- อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร
 - กฎระเบียบ และการตรวจสอบมาตรฐานสินค้านำเข้า มีหน่วยงานตรวจสอบและทำการตรวจอย่างจริงจังเทียบเท่าในต่างประเทศ ที่มีการตรวจอย่างเข้มงวดหรือไม่
 - ป้องกันการสวมสิทธิ์ อาศัยไทยหรือประเทศในอาเซียนเป็นฐานการส่งออก เช่น จีนส่งน้ำผึ้งเข้ามาไทย เพื่อส่งผ่านไปยังประเทศอื่น แต่ถูกประเทศปลายทางกักกันสินค้าไว้ เนื่องจากไม่ได้มาตรฐาน ทำให้ส่งผลเสียหายกับชื่อเสียงประเทศไทยอย่างมาก
 - มาตรฐานการตรวจสินค้านำเข้า จากเจ้าหน้าที่ภาครัฐที่ปฏิบัติหลายมาตรฐาน บางครั้งสินค้านำเข้า ถูก reject แต่ไม่ส่งกลับต่างประเทศ ในทางกลับกันเปิดให้คนไทยมาประมูลสินค้านั้นๆ เป็นต้น
 - มาตรฐานการเสียภาษีนำเข้าจากการขนส่งทางอากาศ ทางบกและทางน้ำ เช่น กรณีนำเข้าวัตถุดิบสิ่งทอจากประเทศอินเดียเข้ามาไทย ผู้ประกอบการทำการขนส่งทางรถ ได้รับการยกเว้นภาษี แต่ถ้าส่งทางเครื่องบินจะถูกเรียกเก็บภาษี โดย ตม. แจ้งว่าขนมาจำนวนมากเกินไป ทั้งที่มี PO และเป็นสินค้าชนิดเดียวกัน
 - มาตรฐานการส่งสินค้าออกของผู้ขนส่งสินค้า ปัญหาผู้ส่งออกหรือผู้ขนส่งสินค้า ส่งของผิดพลาด ส่งไปให้ลูกค้าผิดประเทศ

- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - ผู้ประกอบการต้องมีการศึกษากฎ ระเบียบ และเทคนิคความเสี่ยงในการลงทุนต่างประเทศ
 - การเปิด-ปิดด่านศุลกากรประเทศพม่าไม่แน่นอน
 - อุตสาหกรรมอาหาร – การแข่งขันสูงขึ้น การผลิตต้องมีมาตรฐานมากขึ้น คำนึงถึงตลาดและลูกค้า
- อื่นๆ ระบุ
 - ระวังเรื่อง อาชญากรรม ในระยะยาว การควบคุมปริมาณแรงงานต่างด้าว
 - กฎหมายรัฐเอื้อแรงงานต่างด้าวมาก แรงงานต่างด้าวที่เชียงใหม่ ระดับล่าง มีสวัสดิการดี เทียบเท่าแรงงานไทย
 - ขาดแคลนตำแหน่งที่ต่ำกว่าปริญญาตรี ประเภทผู้เชี่ยวชาญเฉพาะสาขา จำพวกช่างเทคนิค ปวช. ปวส. ฯลฯ
 - ดันทุนการขนส่งสูง จากนโยบายพลังงานไม่แน่นอน จำนวนปั๊ม NGV มีน้อยมาก ฯลฯ
 - อาหาร – SMEs ของแต่ละประเทศต้องรวมกลุ่มกัน เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรอง ให้มีบทบาทมากขึ้น

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชียงรุก

ระยะสั้น (Short term)

- ความเชื่อมั่นในสินค้าไทยในตลาดต่างประเทศมีสูงมาก ในด้านต่างๆ อาทิ เครื่องมือแพทย์ และอาหาร ต่างชาติให้การยอมรับ เช่น มาเลเซีย ยอมรับในคุณภาพ
- ขยายตลาด เพิ่มเครื่องจักร เพิ่มกำลังการผลิต แต่ติดขัดเรื่ององค์ความรู้ (Know how) ขาดเงินทุน ฯลฯ
- ผู้ประกอบการมีการเตรียมตัว เช่น ศึกษากฎระเบียบของประเทศอาเซียน การออกงานแสดงสินค้ากับกระทรวงพาณิชย์ อย่างไรก็ตามยังมีปัญหาเรื่องต้นทุนค่าขนส่ง และดุลพินิจของเจ้าหน้าที่ตรวจรับ เช่น การส่งออกสินค้าไปประเทศลาว ผู้ส่งออกต้องมีความสามารถด้านการเจรจาต่อรองกับเจ้าหน้าที่ศุลกากรลาว
- เครื่องนุ่งห่ม – ตลาดใหม่ พันธมิตรใหม่ คู่ค้า คู่แข่งใหม่ การออกงานแสดงสินค้า
- อาหาร – พัฒนาศักยภาพบุคคลากร พัฒนาผลิตภัณฑ์แบบใหม่ที่ไม่เหมือนใคร (Unique)

ระยะกลาง (Min term)

- ส่งสินค้าไปจำหน่ายใน กลุ่มประเทศอาเซียน
- การพัฒนาองค์ความรู้ในด้านการผลิต เทคโนโลยีการผลิต เป็นต้น
- อาหาร — ลงทุนมากขึ้น เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

ระยะยาว (Long term)

- มีผู้ที่มีประสบการณ์ในการไปลงทุน/ทำตลาดต่างประเทศ (Mentor) คอยให้คำปรึกษาแนะนำ SMEs ที่ต้องการจะไปต่างประเทศ

2.2 ตั้งรับ

- อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม
- พัฒนาให้มีการผลิตที่มีการประหยัดต่อขนาด
- แรงงาน เงินทุนและภาษา ยังเป็นอุปสรรคในการพัฒนาสำหรับ SMEs
- อุตสาหกรรมอาหาร – การลดต้นทุนการผลิต
- อุตสาหกรรมพื้นไม้ปาร์เก้ – ปรับลดต้นทุน เพื่อรองรับคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้น ในอนาคต

2.3 ประโยชน์ที่ได้รับ

- การเปิด AEC ทำให้คนที่มีแผนการจะไปเปิดตลาด ลงทุน หาวัดฤดูติบ ฯลฯ ในต่างประเทศอยู่แล้ว สามารถดำเนินการได้ง่ายขึ้น

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- สนับสนุนเรื่ององค์ความรู้ (Know how) ขาดเงินทุน เพื่อการขยายการผลิต ฯลฯ
- การสนับสนุนปัจจัยต่างๆ เพื่อให้ SMEs สามารถไปลงทุนในต่างประเทศ อาทิ อัตราดอกเบี้ยต่ำ
- รัฐต้องสนับสนุนการลดต้นทุน Logistic
- การปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา จากกรณีตัวอย่าง กะทิชาวเกาะ ถูกจีนลอกเลียนแบบแล้ว จดลิขสิทธิ์ไว้
- แก้ไขกฎหมายมาตรฐานการเสียภาษีนำเข้า เช่น กรณีเครื่องนุ่งห่มอินเดียเข้ามาไทย ส่งทางรถไม่เสียภาษี แต่ส่งทางเครื่องบินมีปัญหา การนำเข้าทางเครื่องบิน รถ เรือ ยังไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน
- มาตรฐานในการส่งสินค้า ปัญหาผู้ส่งออกหรือผู้ขนส่ง ส่งสินค้าผิดพลาด ส่งไปให้ลูกค้าผิดประเทศ
- ความช่วยเหลือและสนับสนุนในด้านต่างๆ ของกิจการขนาดเล็กและเล็กมากๆ เนื่องจากความไม่พร้อมด้าน เงินทุน อัตราดอกเบี้ย การแข่งขันและกระบวนการผลิต
- ปรับปรุงระบบ Logistic เพื่อลดต้นทุนค่าขนส่ง ซึ่งเป็นจุดอ่อนสำคัญของประเทศไทย
- หน่วยงานภาครัฐต้องเตรียมพร้อมเรื่องการรुकตลาดและการรับมือใน AEC ในประเด็น เช่น กฎระเบียบ ค่าเงิน แรงงาน ทุน การเมือง ฯลฯ
- การสร้างความมั่นใจให้นักลงทุน
- ตั้งศูนย์อำนวยความสะดวกให้กับ SMEs ไทย
- ปรับลดอัตราดอกเบี้ย SMEs ปัจจุบัน SMEs ต้องเสียอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มากกว่าบริษัทขนาดใหญ่ โดยอาจปรับให้ต่ำกว่า 2 % ของอัตราดอกเบี้ยปกติ (ปัจจุบัน SMEs เสียดอกเบี้ยสูงกว่ารายใหญ่ +4% ถึง +6%)
- โครงการที่เลี้ยง SMEs อาจจะให้บริษัทใหญ่ เข้ามาสนับสนุน
- พิธีการศุลกากร มาตรฐานการนำเข้า มาตรฐานสินค้า

- ความชัดเจน และความต่อเนื่องของนโยบายภาครัฐ เกี่ยวกับความมั่นคงของประเทศ เช่นด้านพลังงาน ฯลฯ
- รัฐจัด Business Matching ในต่างประเทศ
- กลุ่มอาหาร – การสร้างศูนย์ทดสอบ (lab) ขนาดเล็ก เพื่อตรวจสอบอาหารปลอดภัยอย่างในประเทศจีน จะช่วยลดระยะเวลาการตรวจจาก 1-2 เดือนให้เหลือ 7 วันเพื่อประหยัดเวลาและต้นทุนค่าเดินทาง
- กลุ่มอาหาร – แหล่งทุนต้อง support SMEs ในการลงทุน เพื่อแข่งขันกับตลาดเสรี
- กลุ่มอาหาร – Logistics เป็นปัจจัยสำคัญที่สุด ที่รัฐควรให้ความช่วยเหลืออย่างเร่งด่วน เช่น มีกฎหมายควบคุมบริษัทขนส่ง ควบคุมราคาค่าขนส่ง
- กลุ่มอาหาร – รัฐควรมีหน่วยงานหลักที่จะ support SMEs โดยตั้งเป็น one stop service

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

4.1 กฎระเบียบ / ข้อบังคับ

- มาตรฐานการขนส่ง ปัญหาในการขนส่งสินค้าจำนวนน้อยไม่สามารถทำได้ จะต้องรวบรวมสินค้าให้ได้ปริมาณเพื่อที่จะสามารถทำการขนส่งได้ ด้านตรวจรายทาง เรียกเก็บค่าธรรมเนียม เพิ่มต้นทุน และทำให้ล่าช้า
- เครื่องนุ่งห่ม – อัตราภาษียังไม่เป็น 0% ศุลกากรยังเรียกเก็บภาษีภาษีศุลกากรสิ่งทอสูงขึ้นทุกปี
- ระบบราชการมีความสะดวกรวดเร็ว

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ศักยภาพอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่กับการส่งออกไปอาเซียน

- สินค้ามีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เป็นที่ยอมรับแล้วทั่วโลก เป็นจังหวัดที่สามารถนำวัฒนธรรมท้องถิ่นประยุกต์เข้ากับอุตสาหกรรมของจังหวัด กลายเป็นเอกลักษณ์ของสินค้าหลายชนิด ส่งไปขายยังต่างประเทศ เช่น ยุโรป สหรัฐอเมริกา เป็นต้น
- โอกาสในการลงทุนต่างประเทศ จากสิทธิประโยชน์ด้านภาษีจากอาเซียนไปประเทศต่างๆ เช่น จีน กรณีผลไม้ไทยส่งออกไปจีน แม้ได้ FTA แต่เสียภาษีแพงกว่าประเทศเพื่อนบ้านบางประเทศ ถ้าเปลี่ยนไปส่งออกในนามลาว เวียดนาม จะได้สิทธิประโยชน์ทางภาษีดีกว่าส่งจากไทยไปจีน

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค(SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

1. สินค้าไทยมีคุณภาพ ภาพลักษณ์ดีในอาเซียน
2. มีเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรม สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง อาทิ อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม เฟอร์นิเจอร์ อาหาร เป็นต้น
3. การขายสินค้าใน ASEAN มีความได้เปรียบทางภาษีนำเข้ากว่าคู่แข่งอื่นนอกอาเซียน
4. ตลาดใหญ่ขึ้น สามารถใช้การผลิตแบบการประหยัดต่อขนาด (Economy of scale)

2. จุดอ่อน Weakness

1. จุดอ่อนด้านภาษาต่างประเทศ โดยเฉพาะภาษาอังกฤษหรือภาษาจีน
2. แรงงานต่างด้าวไม่มีคุณภาพ และขาดประสิทธิภาพในการทำงาน

3. ความแตกต่างด้านวัฒนธรรม สังคม และระสนิยมของผู้ซื้อใน ASEAN 5 และ CLMV
4. สินค้าที่ผลิตเพื่อส่งออกไปยังภูมิภาคอาเซียนส่วนใหญ่จะแข่งขันกันเอง
5. ขาดการป้องกันการค้าลอกเลียนแบบ ปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา ลิขสิทธิ์ต่างๆ อย่างจริงจัง
6. การขาดแคลนแหล่งเงินทุน รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่สูง โดยเฉพาะผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ยังขาดแคลนแหล่งเงินทุนสนับสนุน เพื่อรองรับการลงทุนในระยะยาวหรือไปลงทุนต่างประเทศ
7. ผู้ประกอบการขาดข้อมูล และไม่มีความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ
8. SMEs ที่เป็นผู้รับจ้างผลิต อาจประสบปัญหาการย้ายคำสั่งซื้อไปยังประเทศอาเซียนอื่น

3. โอกาส Opportunity

1. ความร่วมมือใหม่ๆ ในภูมิภาค พัฒนาและสร้างความสัมพันธ์กับภาคเอกชนของประเทศสมาชิกอาเซียนอื่นๆ
2. โอกาสในการนำผู้ผลิต (Supplier) เข้ามาในประเทศ เพื่อลดต้นทุน Logistics
3. การนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศอาเซียน
4. ตลาดอาเซียน โดยเฉพาะการเปิดตลาดในกลุ่มประเทศ CLMV

4. อุปสรรค Threat

1. กฎ ระเบียบภาครัฐ เช่น การขอเลขพิกัดของกรมศุลกากร ซ้ำมาก
2. ระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานในบางประเทศ ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาเช่น เส้นทางคมนาคม อาจทำให้เป็นต้นทุนที่สูงของผู้ประกอบการ
3. มาตรการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษีแบบใหม่ๆ (NTBs) อาทิ การจำกัดปริมาณ เป็นต้น
4. บริษัทที่รับจ้างผลิต หรือผลิตชิ้นส่วน (OEM) อาจถูกแย่งลูกค้า โดยคู่แข่งในประเทศอื่นที่ได้เปรียบกว่าในการเป็นฐานการผลิต
5. การทำงานของภาครัฐ การออกไปรับรองใบอนุญาตต่างๆ ซ้ำและไม่ชัดเจน เก็บภาษีซ้ำซ้อนและเก็บภาษีวัตถุดิบทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-วัตถุดิบเพียงพอ -มาตรฐานดีและแข่งขันด้านราคาได้	<ul style="list-style-type: none"> • ปัญหาขาดแคลนที่ดินเพื่อการเกษตรในไทย (ไม่มีการจัดทำ zoning) • ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารมีต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการทำมาตรฐานกระบวนการผลิต เช่น HACCP
แรงงานภายใน ประเทศ และ การเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	แรงงานมีคุณภาพและเพียงพอกับความต้องการ	<ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนแรงงานสูง หาแรงงานยาก • แรงงานไทยเลือกงานและไม่สู้งานเท่าแรงงานต่างด้าว

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

		<ul style="list-style-type: none"> ขาดแคลนแรงงาน Designer นักร้องแบบไทยมีน้อยมาก
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	การออกไปลงทุนในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านวัตถุดิบ ต้นทุนแรงงานและสิทธิประโยชน์ทางภาษี	<ul style="list-style-type: none"> ศักยภาพ SMEs ออกไปลงทุนต่างประเทศน้อยมาก จากข้อจำกัดด้านเงินทุน แรงงาน ฯลฯ ขาดข้อมูลในการลงทุนต่างประเทศ
ตลาดสินค้า และลูกค้า	<ul style="list-style-type: none"> -สามารถแข่งขันกับประเทศในอาเซียนได้ -การปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา 	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ประกอบการในบางอุตสาหกรรมยังขาดความสามารถในการแข่งขัน ปัญหาการลอกเลียนแบบสินค้าที่ส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ
อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร	<ul style="list-style-type: none"> -ป้องกันการสวมสิทธิ์อาศัยไทยหรือประเทศในอาเซียนเป็นฐานการส่งออก -การตรวจสินค้านำเข้าเป็นมาตรฐานเดียวกันทั้งในอาเซียนและไทย 	<ul style="list-style-type: none"> ปัญหาการสวมสิทธิ์ กรณีตัวอย่าง จีนส่งน้ำผึ้งเข้ามาไทย เพื่อส่งผ่านไปยังประเทศอื่น แต่ถูกประเทศปลายทางกักกันสินค้าไว้ เนื่องจากไม่ได้มาตรฐาน ทำให้ส่งผลเสียหายกับชื่อเสียงประเทศไทยอย่างมาก มาตรฐานของเจ้าหน้าที่ภาครัฐในการตรวจรับสินค้านำเข้าจากการขนส่งทางอากาศ ทางบกและทางน้ำไม่เหมือนกัน

• TOWS

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -การส่งออกสินค้าไปยังประเทศ CLMV (ลาว พม่า กัมพูชา เวียดนาม) -สนับสนุนให้ต่างประเทศเข้ามาลงทุน เพื่อประโยชน์ด้านการพัฒนาการผลิตและเทคโนโลยี -พัฒนาการผลิตจากการรับจ้างผลิต (OEM) ไปเป็นการสร้างตราสินค้าของตนเอง (ODM/OBM) 	<ul style="list-style-type: none"> -ขาดการรวมกลุ่มทางการค้าของคนในพื้นที่เพื่อบุกตลาดของประเทศเพื่อนบ้าน -ตั้งศูนย์ควบคุมและฝึกทักษะฝีมือแรงงานต่างดาว -การสนับสนุนปัจจัยให้ SMEs สามารถไปลงทุนในต่างประเทศ อาทิ อัตราดอกเบี้ยต่ำ -การสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผลิตภัณฑ์ พัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ และการจัดทรัพย์สินทางปัญญา
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -การลงทุนสร้างฐานการผลิตสินค้าในประเทศอาเซียน ร่วมกับนักลงทุนท้องถิ่น 	<ul style="list-style-type: none"> -ขาดการหาข้อมูลต่างๆ ในอาเซียน ทั้งการลงทุน กฎ ระเบียบ ตลาด รสนิยมผู้บริโภค ฯลฯ

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	-การลงทุนด้านการเกษตรกรรม เพื่อการนำเข้า วัตถุดิบจากพม่า	เพื่อการทำตลาดในเชิงรุก
--	---	-------------------------

- ครั้งที่ 6 : จัดให้คลัสเตอร์แฟชั่น ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มฯสิ่งทอ, กลุ่มฯเครื่องนุ่งห่ม, กลุ่มฯรองเท้า, กลุ่มฯอัญมณีและเครื่องประดับ, กลุ่มฯหนังและผลิตภัณฑ์หนัง, กลุ่มฯหัตถอุตสาหกรรม เมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2554 เวลา 13.00 – 17.00 น. ณ ห้องบอลรูม 3 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความความคิดเห็นจำนวน 35 คน



อุตสาหกรรมสิ่งทอ

สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมสิ่งทอ

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - อุตสาหกรรมสิ่งทอซึ่งเป็นอุตสาหกรรมต้นน้ำและกลางน้ำเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้ทุนเข้มข้น (Capital Intensive) ซึ่งในประเทศไทยยังสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ ถึงแม้ว่าแรงงานลดลง แต่ยังไม่มีการวางแผนว่าจะลงทุนในประเทศใด
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ความได้เปรียบด้านมาตรฐานและสิ่งแวดลอมจากประเทศคู่ค้า โดยเฉพาะประเทศในแถบยุโรปจะพิจารณาเรื่องแรงงานและสิ่งแวดลอม ซึ่งไทยมีความได้เปรียบประเทศอื่นในอาเซียน เช่น สิ่งแวดลอม ซึ่งจีนและเวียดนามยังตามไม่ทันไทยในการกำจัดน้ำเสีย การฝึกฝนแรงงานต่าง ๆ เป็นต้น
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - ไทยยังได้เปรียบในเรื่องอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น ฟอกย้อม การพิมพ์ และตกแต่ง เนื่องจากพม่า จีน และกัมพูชายังมีการซื้อสิ่งทอจากไทยไปตัดเย็บและส่งขาย

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - วัตถุดิบจากธรรมชาติ ไม่มีประเทศใดในอาเซียนที่ผลิตได้ เช่น ฝ้าย
 - สำหรับวัตถุดิบที่ไม่ได้มาจากธรรมชาติ อินโดนีเซียและมาเลเซียมีความได้เปรียบไทย

- ต้นทุนการผลิต เช่น พลังงาน ปัจจัยพื้นฐานต่างๆ ของประเทศในกลุ่ม AEC มีความแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - นักลงทุนนอกกลุ่ม ASEAN จะมาตั้งฐานการผลิตในประเทศที่มีค่าแรงถูกกว่า พร้อมกับนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อการลดต้นทุนและรักษาสิ่งแวดล้อม
 - ผู้ประกอบการยังไม่เห็นความสำคัญในการเคลื่อนย้ายการลงทุนไปต่างประเทศ
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - กฎหมายห้ามตั้งและห้ามขยายโรงงานฟอกย้อมในประเทศไทยเป็นอุปสรรคกับผู้ประกอบการภาครัฐควรมาตรการแก้ปัญหา
 - ควรจะมีมาตรการเรื่องความปลอดภัยในสิ่งทอ เพื่อปกป้องผู้ใช้และอุตสาหกรรมภายในประเทศ
- อื่นๆ ระบุ
 - ควรปูพื้นฐานในเรื่องต่างประเทศให้ประชาชนตั้งแต่ระดับประถม และควรพัฒนาประชาชนในต่างจังหวัดให้เท่าเทียมกับในเมืองและควรมีการปรับปรุงหลักสูตรการศึกษา
 - เวียดนามเริ่มแข่งขันกับไทย ปัจจุบันติดเรื่องปัญหาเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเรื่องนี้
 - อุตสาหกรรมฟอกย้อม มีต้นทุนพลังงาน 30% ถือเป็นอันดับ 1 สีและเคมี 30-40% เป็นอันดับ 2 และค่าแรงงาน 10-15% เป็นอันดับ 3

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก/ เชิงรับ

- หาดตัวแทน (Agents) ในกลุ่มประเทศ ASEAN

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ภาครัฐยังไม่เล็งเห็นความสำคัญของอุตสาหกรรมนี้ ตลอดระยะเวลา 15 ปีที่ผ่านมา ทำให้ได้รับการสนับสนุนเรื่องการเงินน้อย อยากให้ภาครัฐพิจารณาอุตสาหกรรมนี้ด้วย

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

4.1 กฎระเบียบ / ขอบบังคับ

- รัฐควรคำนึงถึงอันตรายจากการนำสินค้าราคาถูก เข้ามาในกลุ่มประเทศ AEC

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

- ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมสิ่งทอ
 - อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยประสบปัญหาการขาดแคลนเส้นใยธรรมชาติเช่นเดียวกับเวียดนาม แต่ไทยยังมีจุดแข็งในเรื่องของอุตสาหกรรมต้นน้ำที่มีการศึกษาเพื่อพัฒนาเส้นใยสังเคราะห์ เช่น ผลิตภัณฑ์นาโน ดังจะเห็นว่าในอดีตมีการใช้เส้นใยธรรมชาติเป็นส่วนผสมในการผลิตผ้าประมาณร้อยละ 50-55 แต่ปัจจุบันส่วนผสมน้อยกว่าร้อยละ 50 แต่จุดอ่อนที่สำคัญของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย คือขาดการพัฒนากระบวนการผลิต (Process development)

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- การที่ยุโรปให้สิทธิพิเศษกับสี่ประเทศ คือ กัมพูชา ลาว พม่าและ เวียดนาม ว่าถ้าหากใช้วัตถุดิบในอาเซียนผลิตสินค้าไม่ต่ำกว่า 40% สามารถส่งออกไปยุโรปได้โดยไม่ต้องเสียภาษี เท่ากับเป็นการกระตุ้นให้ประเทศเหล่านี้หันมาใช้ผ้าไทยไปตัดเย็บมากขึ้น นับเป็นโอกาสของอุตสาหกรรมสิ่งทอประเทศไทยที่มีศักยภาพเหนือกว่าประเทศอื่น เพราะโครงสร้างสิ่งทอประเทศไทยพัฒนาจุดหน้าไปกว่าประเทศอื่นในอาเซียน ผู้ประกอบการต้องเปลี่ยนทัศนคติ มองโลกให้กว้างขึ้น ความชำนาญในการผลิตและเครื่องจักรของบริษัทเหมาะสมที่จะผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อ นอกจากนี้ยังต้องผลิตสิ่งที่แข่งขันในตลาดโลกได้ การพัฒนานวัตกรรม ผลิตสินค้าแปลกใหม่

- แผนการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยไม่มีความชัดเจนในการติดตามโครงการต่างๆ เนื่องจากไม่มีหน่วยงานใดมีหน้าที่รับผิดชอบ

- นโยบายของภาครัฐทำให้อุตสาหกรรมฟอกย้อม ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมกลางน้ำที่มีมูลค่าเพิ่มสูงไม่สามารถขยายตัวได้ ดังเช่นการห้ามขยายโรงงานของอุตสาหกรรมฟอกย้อมเนื่องจากปัญหาเรื่องมลพิษ และความพยายามในการผลักดันโรงงานฟอกย้อมให้เข้าสู่นิคมอุตสาหกรรมเพื่อง่ายต่อการจัดการเรื่องมลพิษ แต่ทางผู้ประกอบการมีความเห็นว่าทางนิคมอุตสาหกรรมไม่มีความพร้อมในการรองรับโรงงานฟอกย้อม และการขยายโรงงานในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมทำได้ยากกว่าการตั้งอยู่นอกนิคมอุตสาหกรรม อีกทั้งยังมีการห้ามใช้น้ำบาดาลในอุตสาหกรรมฟอกย้อมและการขึ้นราคาค่าน้ำบาดาล จากเหตุผลที่กล่าวมานั้นทำให้อุตสาหกรรมฟอกย้อมไม่ได้รับการพัฒนาอย่างจริงจัง และส่งผลให้อุตสาหกรรมสิ่งทอต้องมีการส่งออกผ้าดิบเนื่องจากไม่มีกระบวนการฟอกย้อม ในขณะที่อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มต้องนำเข้าผ้าผืน

- กระบวนการวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอควรจะเป็นความรับผิดชอบของกระทรวงอุตสาหกรรม ไม่ควรจะเป็นความรับผิดชอบของกระทรวงวิทยาศาสตร์อย่างเดียว เนื่องจากกระทรวงวิทยาศาสตร์ควรจะดูแลเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) และกระทรวงอุตสาหกรรมควรดูแลในส่วนของบริษัทภาพการผลิต (Productivity) และการพัฒนากระบวนการผลิต (Process development) นอกจากนี้ควรมีการจัดตั้ง Pilot Plant เพื่อทำการวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทออย่างจริงจัง

- โครงสร้างภาษีเป็นอุปสรรคในการขยายตัวของอุตสาหกรรมฟอกย้อมในประเทศ แต่กลับส่งเสริมให้มีการนำเข้าวัตถุดิบมากกว่า ดังเช่น ผู้ผลิตที่มีการนำเข้าผ้าผืนเพื่อทำการผลิตและส่งออกไม่ต้องเสียภาษีนำเข้าหรือเสียภาษีนำเข้าน้อย และไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม เนื่องจากได้รับการส่งเสริมจาก BOI ในขณะที่การซื้อผ้าผืนจากผู้ผลิตในประเทศ ทางผู้ประกอบการต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม จึงเป็นการส่งเสริมให้ทางผู้ประกอบการนำเข้าผ้าผืนมาเพื่อทำการผลิต ดังนั้นภาครัฐควรมีการเชื่อมโยงทุกหน่วยงานเพื่อร่วมมือกันแก้ไขปัญหา ตัวอย่างของการส่งเสริมการใช้ปัจจัยภายในประเทศ ได้แก่ การเก็บค่าไฟฟ้าของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่มีแยกการจัดเก็บค่าไฟฟ้าของภาคอุตสาหกรรมออกจากภาคอื่น เพื่อเป็นการสนับสนุนเรื่องปัจจัยการผลิต

- ศักยภาพอุตสาหกรรมสิ่งทอ

- ความเข้มแข็งในสายโซ่อุปทาน (Supply chain) มีอุตสาหกรรมการผลิต ครบวงจรตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 40 ปี ตลอดจนอุตสาหกรรมสนับสนุนและสถาบันต่างๆ ทำให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้าน

- การพัฒนาฝีมือแรงงาน แรงงานไทยมีคุณภาพมากกว่าประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนามหรือ กัมพูชา เพราะประสบการณ์และมีสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ ทำหน้าที่จัดอบรมช่างระดับฝีมือเฉพาะทางตามความต้องการของสถานประกอบการในอุตสาหกรรมนั้น ๆ

- ความพร้อมในการลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน จากประสบการณ์ในการทำธุรกิจมานาน รู้ความต้องการของลูกค้า รวมถึงสามารถใช้สิทธิประโยชน์ของประเทศเพื่อนบ้านที่เป็นประเทศกำลังพัฒนาในเรื่อง การกีดกันทางการค้าในการส่งออกยุโรปและอเมริกา

- ความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และมาตรฐานต่างๆ เช่น ISO มาตรฐานแรงงาน เป็นต้น รวมทั้งประเด็นในเรื่องแรงงานและสิ่งแวดล้อมไทยมีความรู้ ความเข้าใจมากกว่าประเทศเพื่อนบ้าน เช่น การบำบัดน้ำเสีย เป็นต้น

- ไทยยังได้เปรียบในเรื่องอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น ฟอกย้อม การพิมพ์ และตกแต่ง เนื่องจากพม่า จีน และกัมพูชายังมีการซื้อสิ่งทอจากไทยไปตัดเย็บและส่งจำหน่าย

- การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)⁶

1. จุดแข็ง Strength

1. ห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมครบถ้วน ทั้งอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ
2. ผู้ประกอบการมีผู้ประกอบการมีองค์ความรู้ ประสบการณ์ ความพร้อมมากกว่าประเทศอื่นในอาเซียน
3. ความเชื่อมั่นในคุณภาพ มาตรฐานการผลิต แรงงานและสิ่งแวดล้อมของไทย มีภาพลักษณ์ดีในตลาดโลก

2. จุดอ่อน Weakness

1. ประสิทธิภาพการผลิตต่ำ ต้นทุนการผลิตสูงเนื่องจากเป็นเครื่องจักรที่ใช้มานานกว่า 10 ปี
2. ต้นทุนการขนส่งและโลจิสติกส์ (Logistics) สูง ขาดระบบการขนส่งทางราง
3. แผนขาดการติดตามความก้าวหน้าการดำเนินงานของภาครัฐ ว่าเป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่
4. ขาดการเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมกลางน้ำ และปลายน้ำ

3. โอกาส Opportunity

- ประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียนยังไม่มีการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอมากนัก
- ไทยตั้งอยู่ศูนย์กลางแหลมอินโดจีน
- การรับและแบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการผลิตร่วมกัน ใช้ชิ้นส่วนต่างๆ ในการประกอบร่วมกัน โดยใช้จุดแข็งของแต่ละประเทศ

⁶ คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

4. อุปสรรค Threat

1. ขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ ในการส่งเสริมการลงทุนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เช่น ซื้อเครื่องจักรใหม่ เป็นต้น
2. ความเชื่อมั่นหรือข้อบังคับของการสั่งซื้อวัตถุดิบให้อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของผู้ว่าจ้างผลิตต่างประเทศ

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และมาตรฐาน	-ผู้นำด้านมาตรฐานของอาเซียน -พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	<ul style="list-style-type: none"> • ความได้เปรียบด้านมาตรฐานและสิ่งแวดล้อมจากประเทศคู่ค้า โดยเฉพาะประเทศในแถบยุโรปจะพิจารณาเรื่องแรงงานและสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ • เครื่องจักรและเทคโนโลยีใช้มานานกว่า 10 ปี
การลงทุน	การลงทุนจากนักลงทุนนอกกลุ่มอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> • แนวโน้มการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีค่าแรงถูกกว่า พร้อมกับนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อการลดต้นทุนและรักษาสิ่งแวดล้อม
ตลาด การขาย ลูกค้า	-ประเทศในอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> • ผลิตภัณฑ์ต้นน้ำและกลางน้ำของไทยมีมาตรฐาน
อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์	ความได้เปรียบในเรื่องอุตสาหกรรมสนับสนุน	<ul style="list-style-type: none"> • มีอุตสาหกรรมสนับสนุนครบถ้วน แต่ขาดการเชื่อมโยงกันแบบมีประสิทธิภาพ
โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	มีโรงงานฟอกย้อมเพียงพอกับความต้องการ	<ul style="list-style-type: none"> • กฎหมายห้ามตั้งและห้ามขยายโรงงานฟอกย้อมในประเทศไทยเป็นอุปสรรคกับผู้ประกอบการ

● TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -การเชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการรับและแบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการผลิตร่วมกันเพื่อเป็นอุตสาหกรรมที่ครบวงจรและตอบสนองความต้องการของตลาดโลก(S+O) -ศูนย์กลางการผลิตสิ่งทอในอาเซียน จากความเชื่อถือ มาตรฐานการผลิตและสิ่งแวดล้อม(S) ซึ่งไทยตั้งอยู่กลางแหลมอินโดจีน(O) 	<ul style="list-style-type: none"> -ขยายการผลิตไปประเทศในอาเซียน เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง(W+O)
อุปสรรค	-	<ul style="list-style-type: none"> -รัฐสนับสนุนและส่งเสริมการลงทุนทั้งในและนอกประเทศ เช่น เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ เป็นต้น -รวมกลุ่มเพื่อเชื่อมโยงอุตสาหกรรม(W) และเพิ่มการต่อรองกับผู้ว่าจ้างผลิตให้ใช้วัตถุดิบต้นน้ำและกลางน้ำของไทย(T)

สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - วัตถุดิบและวิธีการผลิต มีความหลากหลายมากขึ้น
 - ลดต้นทุนการผลิตโดยย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่ค่าแรงถูกกว่า เช่น เวียดนาม พม่า
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - มีการพัฒนาฝีมือแรงงานอยู่ตลอด เมื่อแรงงานลด ทำให้ยอดส่งออกไม่ลดลงตามไปด้วย
 - ได้ใช้แรงงานราคาถูกจากประเทศเพื่อนบ้าน
 - แรงงานในกรุงเทพเป็นแรงงานมีฝีมือถึง 80% มีค่าตอบแทนมากกว่าค่าแรงขั้นต่ำ แต่ ค่าแรงที่ขึ้นในต่างจังหวัด ขึ้นมาสองเท่าสามเท่า แต่แรงงานในต่างจังหวัดมีอัตราการเข้า-ออกงาน (turn over) สูงมาก ถึงช่วงหน้าเกษียณก็จะไม่กลับมาทำงานอีกถึง 20-30% ทำให้ส่วนใหญ่ขาดทักษะ ถ้าขึ้นค่าแรงจะมีผลกระทบเป็นอย่างมาก
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ประเทศอาเซียนและเอเชียใต้จะเป็นฐานหลักในการผลิต การผลิตในจีนมีปริมาณลดลงมาก ต่างชาติเริ่มย้ายการผลิตและลงทุนจากจีน เนื่องจากจีนไม่ให้การสนับสนุนอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้น ค่าแรงสูงขึ้น และมีปริมาณการบริโภคในประเทศเพิ่มขึ้นมาก
 - จีนยังไม่เป็นอุปสรรคสำหรับไทยในส่วนของต้นทุน สำหรับเวียดนาม อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ยังคงมีปัญหาด้านการเมือง การลงทุนในลาวยังคงมีอยู่แต่จำนวนลดลง ทั้งที่ลาวให้ค่าแรงมากกว่า แต่ขาดแคลนแรงงาน ประชากรมีจำนวนน้อย อายุในการทำงานสั้นโดยแต่งงานตั้งแต่อายุยี่สิบต้นๆ นอกจากนี้ยังมีการไปลงทุนในบังคลาเทศ และยังมีปัญหาด้านชายแดนในกัมพูชา
 - แหล่งผลิตในทวีปอเมริกา นักลงทุนอเมริกาเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ มีการลงทุนในอเมริกา กลาง อเมริกาใต้ และ NAFTA เพื่อสิทธิประโยชน์ด้านภาษีนำเข้า แต่ปัจจุบันนี้ต้นทุนในการผลิตมีต้นทุนสูงขึ้นมากกว่าสิทธิประโยชน์ในภาษีนำเข้าไปอเมริกา ภายใต้ NAFTA, AFTA ดังนั้นนักลงทุนจึงย้ายฐานการผลิตมายังทวีปเอเชีย
 - เวียดนามมีการทำ Free Trade Area of the Asia-Pacific (FTAAP) มีสมาชิก APEC 9 ประเทศ และการลงทุนในเวียดนามซึ่งเป็นฐานผลิตเสื้อผ้าที่น่าสนใจที่สุด ที่จะส่งออกไปประเทศสหรัฐอเมริกา ในอนาคตจะรวมญี่ปุ่นและแคนาดา มาเลเซีย เวียดนาม และสิงคโปร์ มีสิทธิผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศสมาชิก วิธีการแก้ปัญหาคือการไปลงทุนใน 3 ประเทศนี้ เพื่อส่งออกเพราะภาษีสูง (32.5%)
- ตลาดสินค้า และลูกค้า

- ผู้ประกอบการที่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง (OBM) ควรขยายการค้าขายไปประเทศเพื่อนบ้าน
- อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร
 - ได้ใช้สิทธิประโยชน์ภาษีนำเข้าของประเทศเพื่อนบ้านในการส่งสินค้าไปขายยังยุโรปและสหรัฐอเมริกา
 - มีมาตรการป้องกันสารปนเปื้อนในเสื้อผ้าเด็ก โดยอเมริกาเป็นผู้ริเริ่ม และมีบางประเทศในยุโรปประกาศตามมา โดยสินค้าไทยได้มาตรฐานสามารถส่งออกได้

1.2 ด้านลบ

- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ขาดแคลนแรงงานประเภทช่างตัดเย็บในประเทศอย่างหนัก (วิกฤติมาก และจะมากที่สุดในอีก 2-3 ปีข้างหน้า)
 - ปัจจุบัน แรงงานต่างด้าวนอกระบบมีจำนวน 3,500,000 คน ซึ่งในระบบมีเพียง 1,730,000 แสนคน ปัญหาคือทำอะไรให้แรงงานนอกระบบเข้ามาอยู่ในระบบเต็มรูปแบบ
 - พม่าไม่สนับสนุนให้แรงงานออกมานอกประเทศ สาเหตุเพราะมีการอพยพเข้ามาในไทยเป็นจำนวนมาก มีนักลงทุนเข้าไปลงทุนในพม่าจำนวนมาก และปัญหาชนกลุ่มน้อย ต้องการกำลังพล (ปัจจุบันแรงงานชาวพม่า 680,000 คน มีพาสปอร์ต อีก 1,050,000 คน เพิ่งขึ้นทะเบียน ต้องสืบสัญชาติ ดังนั้น แรงงานชาวพม่ารุ่นใหม่ จะหายากขึ้นในทางปฏิบัติ แต่ทางสัญญาจะยังไม่มีการยกเลิกแต่อย่างใด
 - กลุ่มอาหารและกลุ่มเครื่องนุ่งห่มมีการใช้แรงงานต่างชาติที่ไม่ขึ้นทะเบียน ทำให้ส่งออกไม่ได้
 - มีปริมาณงานเสีย 20% ของผลผลิตทั้งหมด คุณภาพแรงงานยังไม่ดีเท่าที่ควร ควรหาวิธีที่จะทำอะไรเพื่อให้ลดคนงานและลดของเสีย
 - ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ ในการตัดเย็บ
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - สินค้าหลักของไทยมีน้อยชนิด ได้แก่ เครื่องแต่งกายสำหรับเล่นกีฬา 28% สินค้าประเภท Cotton และชุดชั้นใน
 - การตลาดในอาเซียนทำได้ยาก อาจจะเป็น OEM ไปขายในอาเซียน
 - ตลาดและลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม การสั่งซื้อ การแข่งขันรุนแรงขึ้น เช่น ทำการซื้อทดลองตลาดก่อน
 - เพิ่มการแข่งขันมากขึ้นทั้งในและต่างประเทศ

อื่น ๆ

- มีการลงทุนรายใหญ่ในต่างประเทศสำหรับผู้รับจ้างผลิต (OEM) 1-3 ปี
- OEM ขนาดกลางยังไม่ค่อยลงทุนในต่างประเทศ

- OEM ของโรงงานขนาดเล็กยังเป็นอุปสรรคอยู่มาก โดยจะพยายามพัฒนาสินค้าตามยุคสมัยและความนิยม ต้องมีการปรับลดต้นทุน ปรับลดคนงาน และพัฒนาเครื่องจักร มีการรวมกลุ่มรับงาน และพัฒนาระบบ Supply Chain

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- ระยะเวลา 1-3 ปี - ศึกษาข้อมูลเชิงลึก เพื่อการลงทุน
- ระยะเวลา 3-5 ปี - ตั้งโรงงานและย้ายฐานการผลิต
- ระยะเวลา 5 ปี - รวมศูนย์การบริหารในกรุงเทพฯ รักษาฐานการผลิตที่ต่างประเทศให้เข้มแข็งและยุบเลิกการผลิตภายในประเทศ

2.2 ตั้งรับ

- ไม่มีฐานการผลิต เอกชนมียอดสั่งซื้อจำนวนมาก แต่ไม่สามารถหาโรงงานช่วยผลิตได้ หรือขาดแรงงาน ทั้งโรงงานเล็กและโรงงานใหญ่ ทำให้ต้องปฏิเสธยอดสั่งซื้อดังกล่าว
- ต้องเปลี่ยนเครื่องจักรทุกตัวที่ด้อยประสิทธิภาพ และขึ้นอยู่กับสภาพของเครื่องจักรและความจำเป็นที่ต้องเปลี่ยนไปตามกลไกตลาด
- ลงทุนย้ายฐานการผลิต (ตั้งโรงงานใหม่) + ซื้อเครื่องจักรใหม่

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ภาครัฐให้ความสนับสนุนทั้งในเรื่องเงินทุน การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การลดต้นทุน การพัฒนาฝีมือแรงงาน การพัฒนาอุตสาหกรรมสนับสนุนและการให้ความสนับสนุนด้านการเจาะตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ เพราะมีความสำคัญทุกด้าน
- สนับสนุนข้อมูลต่างๆ ของต่างประเทศ เช่น ข้อมูลการค้า สิทธิประโยชน์ต่างๆ ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีตราสินค้าของไทยถูกส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศมากขึ้น แต่ไม่มีข้อมูล เช่น ส่งไปสิงคโปร์ ไม่สามารถแข่งกับสินค้าที่มีส่วนต่างกำไร (GP) 50% ไม่ใช่ 30% เหมือนห้างสรรพสินค้าของไทยได้
- ขาดความพร้อมของรัฐในการสนับสนุนเพื่อการสร้างตราสินค้าของเอกชน เช่น การวิจัยออกแบบ มีเพียงการฝึกอบรมเรื่องเดิมทุกปี นโยบายไม่มีความต่อเนื่อง
- อนาคตรัฐบาลจะมีการออกมาตรฐานฝีมือ ทำให้เป็นอุปสรรคกับผู้ประกอบการ เช่น จากการจ้างเหมาแล้วจ่ายเงิน เป็นการจ่ายเงินตามฝีมือ โดยไม่ได้วัดจาก ผลผลิต ทำให้ประสิทธิภาพของไทยลดลงมาก
- รัฐบาลตั้งงบประมาณเพื่อให้เอกชนนำไปลงทุนในต่างประเทศเอง แต่ไม่ควรให้เอกชนออกไปลงทุนโดยที่ขาดข้อมูลที่สำคัญ เมื่อขาดการสนับสนุน ก็กิจการดังกล่าวก็ต้องถูกยกเลิกไป
- ต้องการข้อมูลเชิงลึก ภาครัฐต้องมีข้อมูลเชิงลึกเพื่อสนับสนุน SMEs เนื่องจากกฎระเบียบในประเทศสังคมนิยมเปลี่ยนแปลงตลอด โดยส่วนใหญ่เปลี่ยนไปในทางบวก
- ไทยส่งเสริมและสนับสนุนการลงทุนที่แตกต่างจากมาเลเซีย ฮองกง เกาหลี และญี่ปุ่น เนื่องจากไทยต้องเสียภาษีซ้ำซ้อน เสียภาษีส่งออกและภาษีเงินได้ มากกว่าประเทศอื่น เช่น การเก็บภาษีเงินกำไร

ที่นำเข้าจากบริษัทลูกในต่างประเทศของคนไทยใน อัตรา 30% เป็นภาษีที่ซ้ำซ้อนเพราะบริษัทลูกในต่างประเทศก็เสียภาษีนิติบุคคล ในประเทศนั้นๆอยู่แล้ว ซึ่งหากยังไม่ยกเลิก 30% ก็ทำให้ผู้ประกอบการไม่กล้าไปลงทุนในเพื่อนบ้าน

- การสนับสนุนและผลักดันเอกชนให้ไปลงทุนและหาแรงงานต่างประเทศที่ค่าแรงต่ำกว่า และการสร้างตราสินค้าเป็นของตนเอง
- การแก้ปัญหาในกลุ่มอุตสาหกรรมโดยรวมกลุ่ม เพื่อถ่ายทอดเทคโนโลยีและองค์ความรู้ซึ่งกันและกัน ในกลุ่มอุตสาหกรรม เช่น การนำเอาการปฏิบัติที่ดีที่สุด (Best Practice) ของแต่ละโรงงานมาใช้เพื่อลดต้นทุน และแก้ไขเรื่องค่าแรงสูงแต่ไม่มีประสิทธิภาพ จากการตรวจสอบคุณภาพแบบ 1:1 เหลือ 1:0.5 เป็นต้น
- Public Garment Center เพื่อการพัฒนาาร่วมกัน เช่น ผู้รับจ้างผลิตพบผู้ซื้อเพื่อลดต้นทุนและลดเวลาไม่ต้องจับเก็บสินค้า สร้างระบบ Supply Chain ได้
- ส่งเสริมให้เปลี่ยนเครื่องจักรใหม่และทันสมัย โดยที่สามารถผ่อนได้ เหมือนกับผ่อนรถยนต์ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ทำการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- สนับสนุนให้ใช้แรงงานต่างด้าว มากขึ้นในประเทศ
- ผู้รับจ้างผลิตแบบ OEM และ ODM⁷ มีปัญหาเรื่องแรงงานไทยมีจำนวนน้อยลงเรื่อย ๆ มีแรงงานต่างด้าวอยู่บางส่วน รวมถึงแรงงานนอกระบบบ้าง ทำให้การขยายการลงทุนทำได้ยาก
- มาตรการปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศที่ไม่ใช่ภาษี (NTBs) กับสินค้านำเข้า จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถแข่งขันภายในประเทศได้
- สนับสนุนข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรม ทำการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการ
- ประชาสัมพันธ์ให้อุตสาหกรรมสนับสนุนตามไปลงทุนในอาเซียน เพิ่มมากขึ้น
- ควรมีการทำวิจัย (Research) ใน เชิงรุกและลงรายละเอียดเชิงลึกและให้ข้อมูลผู้ประกอบการ

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

4.1 กฎระเบียบ / ข้อบังคับ

- การลงทุนและการค้า อยากรู้ได้องค์ความรู้ในแต่ละประเทศ, แยกตามรายอุตสาหกรรม เพราะเอกชนหาข้อมูลได้ยากมาก
- ช่วยทำ Research เชิงลึก HOW TO? ไม่ใช่ What is? การค้าและการลงทุนแยกรายประเทศ รายอุตสาหกรรม และกระจายข้อมูลให้แก่ผู้ประกอบการ
- ช่วยทางด้านภาษีด้วย เมื่อออกไปลงทุนในต่างประเทศ

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม

โอกาสของประเทศไทยที่จะช่วยขยายตลาดจากจำนวนผู้บริโภค 60 ล้านคน เมื่อรวมกลุ่มในอาเซียน ผู้บริโภคจะเพิ่มเป็น 600 ล้านคน รวมทั้งผนึกกำลังขยายตลาดไปสู่ประเทศที่สาม โดยการเคลื่อนย้ายปัจจัย

⁷ OEM=ผู้รับจ้างผลิตสินค้า / ODM=ผู้รับจ้างที่ออกแบบและผลิตสินค้าให้กับบริษัทอื่น

การผลิตได้อย่างเสรี สามารถดำเนินกระบวนการผลิตที่ไหนก็ได้ โดยสามารถใช้ทรัพยากรจากแต่ละประเทศ ทั้งวัตถุดิบและแรงงานมาร่วมในการผลิตโดยไม่เสียภาษี

ข้อได้เปรียบของประเทศเพื่อนบ้านในแหลมอินโดจีนคือ ต้นทุนค่าแรงงานต่ำกว่าไทย และการที่ยุโรป ให้สิทธิพิเศษกับสี่ประเทศ คือ กัมพูชา ลาว พม่า และ เวียดนาม ว่าถ้าหากใช้วัตถุดิบในอาเซียนผลิตสินค้าไม่ต่ำกว่า 40% สามารถส่งออกไปยุโรปได้โดยไม่ต้องเสียภาษี เท่ากับเป็นการกระตุ้นให้มีการขยาย/ย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศเหล่านี้มากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม อุปสรรคสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถออกไปลงทุนในต่างประเทศ ได้แก่ การขาดแหล่งทุน อัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม นอกจากนี้ประเด็นสำคัญคือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมนอกราชอาณาจักรไทยไม่สอดคล้องกับสภาพปัจจุบัน โดยเฉพาะเรื่องภาษีนิติบุคคล ต้องมีการเสียภาษีซ้ำซ้อน ซึ่งภาครัฐต้องแก้ปัญหาในจุดนี้ ผ่านบีโอไอ (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน) และกระทรวงการคลัง

- ลาว ปัญหาของอุตสาหกรรมสิ่งทอของลาวคือเรื่องของขาดแคลนแรงงานฝีมือ ซึ่งปัจจุบันมีอยู่ประมาณ 30,000 คน นอกจากนี้ยังมีอุปสรรคด้านทำเลที่ตั้งของประเทศที่ล้อมรอบด้วยภูเขาไม่มีทางออกสู่ทะเลหรือเป็น Land-locked country ทำให้เกิดปัญหาการขนส่งที่ต้องส่งผ่านเข้ามายังประเทศเพื่อนบ้าน โดยรัฐบาลลาวพร้อมที่จะเอื้ออำนวยให้การขนส่งสินค้ามีความรวดเร็ว ทั้งในประเทศและร่วมมือกับประเทศใกล้เคียง นอกจากนี้ยังมีนโยบายการลดต้นทุนการผลิตในเรื่องของพลังงานไฟฟ้า ซึ่งทางภาครัฐพิจารณาว่าไฟฟ้าให้กับภาคอุตสาหกรรมในราคาที่ต่ำกว่าค่าไฟฟ้าทั่วไป ทั้งนี้ราคาค่าไฟสามารถทราบล่วงหน้าสามปีและมีอัตราคงที่ เนื่องจากต้องการสนับสนุนภาคอุตสาหกรรม⁸

- เวียดนาม อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของเวียดนามนั้นมีการเติบโตในลักษณะซ้ำๆ ค่าแรงงานที่ยังต่ำและจุดอ่อนเรื่องของอุตสาหกรรมสิ่งทอที่ต้องนำเข้าผ้าผืน โดยต้องการความร่วมมือจากอุตสาหกรรมสิ่งทอที่เข้มแข็งกว่าอย่างไทยหรืออินโดนีเซีย ซึ่งที่ผ่านมาเวียดนามต้องนำเข้าผ้าจากไทย อินโดนีเซีย จีน อินเดีย เกาหลีและไต้หวัน³

- ฟิลิปปินส์ ปัญหาการแข่งขันที่รุนแรงจากประเทศที่มีค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่า ปัจจุบันการส่งออกของอุตสาหกรรมมีการขยายตัวน้อยมากทั้งยังต้องประสบกับปัญหาการเลิกกิจการของธุรกิจขนาดย่อม³

- กัมพูชา อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของกัมพูชามีอัตราการเติบโตค่อนข้างต่ำด้านจำนวนโรงงานจำนวนแรงงาน และการส่งออก กัมพูชามีเพียงการรับจ้างตัดเย็บ จึงต้องการความร่วมมือทางการค้ากับประเทศในอาเซียนในเรื่องของวัตถุดิบ โดยเฉพาะประเทศไทยและอินโดนีเซีย³

• ศักยภาพอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม

- ความสามารถในการแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้านสูง จากความเข้มแข็งในสายโซ่อุปทาน (Supply chain) มีอุตสาหกรรมการผลิต ครบวงจรตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 40 ปี ตลอดจนอุตสาหกรรมสนับสนุนและสถาบันต่าง ๆ ตลอดจนการควบคุมคุณภาพที่ดีกว่า

- การพัฒนาฝีมือแรงงาน แรงงานไทยมีคุณภาพมากกว่าประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนามหรือกัมพูชา เพราะประสบการณ์และมีสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ ทำหน้าที่จัดอบรมช่างระดับฝีมือเฉพาะทางตามความต้องการของสถานประกอบการในอุตสาหกรรมนั้น ๆ อย่างไรก็ตามหากอนาคตรัฐบาลจะมีการ

⁸ นิตยสาร Textile digest Vol.14 No.141 January 2006

ออกมาตราฐานฝีมือ อาจเป็นอุปสรรคกับผู้ประกอบการ เช่น จากการจ้างเหมาแล้วจ่ายเงิน เป็นการจ่ายเงินตามฝีมือ โดยไม่ได้วัดจาก ผลผลิต ทำให้ประสิทธิภาพการแข่งขันของไทยลดลงมาก

- การขาดแคลนแรงงานและประเด็นเรื่องค่าจ้างแรงงาน ทำให้ผู้ประกอบการมีการปรับตัวโดยเข้าไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อจ้างแรงงานราคาถูก รวมถึงสามารถใช้สิทธิประโยชน์ของประเทศเพื่อนบ้านที่เป็นประเทศกำลังพัฒนาในเรื่องการกีดกันทางการค้าในการส่งออกยุโรปและอเมริกา อย่างไรก็ตาม ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม เป็นประเด็นสำคัญที่สุด จากประสบการณ์ที่ผู้ประกอบการมีการตั้งโรงงานกระจายตามชุมชนในจังหวัดต่างๆ เพื่อลดต้นทุนค่าแรงงาน แต่ก็ยังประสบปัญหาคุณภาพแรงงาน สินค้าที่ผลิตจะต้องมีการควบคุมคุณภาพอย่างใกล้ชิดอย่างมาก ประกอบกับจำนวนแรงงานที่ไม่เพียงพอ ถึงแม้ว่าจะมีการสำรวจจำนวนแรงงานว่ามีเพียงพอ ก่อนที่จะตั้งโรงงาน แต่หลังจากดำเนินการไปแล้ว เกือบทุกโรงงานจะเกิดปัญหาแรงงานขาดแคลน เพราะลักษณะสังคมไทยเป็นสังคมเกษตรกรรม จะทำงานโรงงานอุตสาหกรรมเฉพาะเวลาที่ว่างจากการทำนา ถ้าถึงฤดูการทำนาจะกลับไปทำนา บางคนก็ไม่กลับมาทำงานอีก และช่วงฤดูกาลทำนา มักจะตรงกับช่วงที่มีคำสั่งซื้อ อีกทั้งการทำงานล่วงเวลา (OT) จะหาแรงงานลำบากจากสังคมชนบท ที่ช่วงเย็นจะมีการรับประทานอาหารพร้อมหน้ากันทั้งครอบครัว

ดังนั้นจึงต้องระวังและป้องกันปัญหาดังกล่าวข้างต้น หากมีการตั้งโรงงานยังประเทศเพื่อนบ้านที่มีลักษณะเป็นสังคมเกษตรกรรมเช่นกัน

- ความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และมาตรฐานต่างๆ ของลูกค้า รวมทั้งประเด็นในเรื่องแรงงานและสิ่งแวดล้อมไทยมีความรู้ ความเข้าใจมากกว่าประเทศเพื่อนบ้าน เช่น มีมาตรการป้องกันสารปนเปื้อนในเสื้อผ้าเด็ก โดยอเมริกาเป็นผู้ริเริ่ม และมีประเทศแถบยุโรปประกาศตามมา โดยสินค้าไทยได้มาตรฐานสามารถส่งออกได้

- ไทยยังได้เปรียบในเรื่องอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น ฟอกย้อม การพิมพ์ และตกแต่ง เนื่องจากพม่า จีน และกัมพูชายังมีการซื้อสิ่งทอจากไทยไปตัดเย็บและส่งขาย

- การสร้างตราสินค้า (Brand) ผู้ประกอบการมีความสามารถในการรับจ้างผลิต (OEM) สูงมาก ถ้ามีตราสินค้าและทำการตลาดก็จะสามารถขยายตลาดได้อีกมาก

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)⁹

1. จุดแข็ง Strength

1. มาตรฐานการผลิตและฝีมือแรงงานไทยดีกว่าประเทศอื่นในอาเซียน แรงงานมีฝีมือและทักษะสูง พัฒนาฝีมือได้เร็ว มีคุณภาพการผลิต ความปราณีต สามารถทำรูปแบบที่ตลาดต้องการได้
2. ไทยมีห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมครบถ้วน ทั้งอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ
3. ผู้ประกอบการมีผู้ประกอบการมีองค์ความรู้ ประสบการณ์ ความพร้อมมากกว่าประเทศอื่นในอาเซียน
4. ความเชื่อมั่นในคุณภาพ มาตรฐานการผลิต แรงงานและสิ่งแวดล้อมของไทย มีภาพลักษณ์ดีในตลาดโลก

2. จุดอ่อน Weakness

1. ต้นทุนแรงงานสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน

⁹ คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

2. การขาดแคลนแรงงาน
3. ต้นทุนการขนส่งและโลจิสติกส์ (Logistics) สูง ขาดระบบการขนส่งทางราง
4. ผลกระทบด้านราคาสินค้าที่มีการนำเข้าจากอาเซียนด้วยกันซึ่งมีต้นทุนต่ำกว่า
5. ผู้ประกอบการยังไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง ขาดพัฒนาการออกแบบ
6. ขาดการเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมกลางน้ำ และปลายน้ำ

3. โอกาส Opportunity

1. ประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียนมีต้นทุนแรงงานต่ำกว่าไทย
2. ไทยตั้งอยู่ศูนย์กลางแหลมอินโดจีน
3. ใช้ CLMV เป็นฐานการส่งออกไปนอก AEC เพื่อใช้ประโยชน์จากสถานะ Least Developed Countries: LDCs
4. การรับและแบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการผลิตร่วมกัน ใช้ชิ้นส่วนต่างๆ ในการประกอบร่วมกัน โดยใช้จุดแข็งของแต่ละประเทศ

4. อุปสรรค Threat

1. ประเทศอื่นในอาเซียนก็ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน
2. มีการแข่งขันมากขึ้นทั้งในและต่างประเทศ

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● **Gap Analysis**

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุประสงค์ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	ต้นทุนการผลิตสามารถแข่งขันได้	• นโยบายค่าแรงงาน 300 บาทต่อวัน
แรงงาน	แรงงานเพียงพอกับความ ต้องการและมีคุณภาพ	• ต้นทุนแรงงานสูงและขาดแคลนแรงงาน
การลงทุน	ย้ายฐานการลงทุนไปกลุ่ม ประเทศ CLMV	• ประเทศพม่า ลาว กัมพูชา เวียดนาม มีแรงงานราคาถูกกว่าไทย
ตลาด การขาย ลูกค้า	-ยุโรปและทั่วโลก -ประเทศในอาเซียน	• แนวโน้มการย้ายฐานการผลิตเครื่องนุ่งห่มมายังอาเซียนของผู้ผลิตเสื้อผ้าระดับโลก • ผู้ประกอบการเริ่มปรับตัวจากการรับจ้างผลิต (OEM) ไปเป็นการสร้างตราสินค้า (OBM)
อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร	สิทธิประโยชน์ทางภาษีของประเทศ CLMV	• มีการใช้สิทธิประโยชน์ในการส่งสินค้าไปขายยังยุโรปและสหรัฐอเมริกา

● **TOWS Matrix**

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-การเชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการรับและแบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการ	-ย้ายฐานการผลิตไปประเทศในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านแรงงานต้นทุนต่ำ(W+O) และประโยชน์จากสิทธิภาษีของ CMLV ในการส่งออก

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	ผลิตร่วมกันเพื่อเป็นอุตสาหกรรมที่ครบวงจรและตอบสนองความต้องการของตลาดโลก(S+O) -ศูนย์กลางการผลิตเครื่องนุ่งห่มในอาเซียน จากความเชื่อถือ มาตรฐานการผลิตและสิ่งแวดล้อม (S) ซึ่งไทยตั้งอยู่กลางแหลมอินโดจีน(O)	-รวมกลุ่มเป็น Cluster เพื่อเสริมสร้างและแก้ปัญหาสายโซ่อุปทานและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ต่างๆ ในอุตสาหกรรม(W+O)
อุปสรรค	-การร่วมมือกับประเทศในอาเซียนเพื่อรับงานจากประเทศอื่นนอกอาเซียน(S+T) -สนับสนุนเงินทุน SMEs เพื่อการลงทุนนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้	-การสร้างตราสินค้าและการออกแบบเพื่อเพิ่มมูลค่า (W+T) -มาตรการปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศที่ไม่ใช่ภาษี (NTB) (W+T)

อุตสาหกรรมรองเท้า

สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมรองเท้า

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - วัตถุดิบมีมากขึ้น สามารถนำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้านได้

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ผู้ผลิตวัตถุดิบต้นน้ำในไทย จะแข่งขันยาก ในด้านราคาและคุณภาพ เพราะคุณภาพวัตถุดิบหนึ่งของไทยยังไม่ดี ต้องนำเข้า และต้นทุนค่าแรงงานสูง
 - ผู้ประกอบการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ โดยดูจากตราสินค้า (brand) แทนที่จะดูจากคุณภาพวัตถุดิบ (วัตถุดิบดี ราคาถูก)
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - การขาดแคลนนักออกแบบและช่างฝีมืออาจส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม
 - ช่างฝีมือบางส่วนย้ายงานไปอุตสาหกรรมอื่น เช่น สิ่งทอ หัตถอุตสาหกรรมและเครื่องหนัง
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ผู้บริโภครุ่นใหม่ดูจากตราสินค้า (brand) เป็นหลัก ซึ่งพฤติกรรมโดยส่วนใหญ่จะชอบตราสินค้าต่างประเทศ
 - การขาดแคลนเทคโนโลยีของไทย ทำให้ไม่สามารถพัฒนารูปแบบรองเท้าที่ดีได้เท่าที่ควร
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - ขาดศูนย์วิจัยและพัฒนา (R&D) การออกแบบ พัฒนารองเท้าเพื่อรองรับเท้า เพราะ SMEs ไม่สามารถทำได้
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

- การป้องกันสินค้าไม่ได้มาตรฐานเข้ามาภายในประเทศ ทำได้ยากมาก (สินค้านำเข้าถูก ไม่ได้มาตรฐานเข้ามาขาย ผู้ซื้อใช้ผ่านไป 2 เดือนจึงจะรู้ว่าไม่ได้มาตรฐาน เช่น รองเท้าเสียเร็ว ไม่นาน
- อื่นๆ ระบุ
 - ช่างฝีมือไทยมีฝีมือด้านรองเท้ามาก แต่รัฐไม่สนับสนุนเท่าที่ควร

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก / เชิงรับ

- การปรับตัวในการแข่งขันโดยการพัฒนาเครื่องจักรมาใช้แทนการแรงงานคน
- การใช้เทคนิคการออกแบบสินค้าให้คล้ายกับสินค้าที่ขายอยู่ในท้องตลาดแล้วทำการพัฒนารูปแบบของตนเอง เช่น ใต้หวันมีผู้รับจ้างผลิต (OEM) และตราสินค้า (brand) ของตัวเอง โดยมีการพัฒนาในลักษณะแบบ C&D (copy & develop)

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- รัฐบาลควรจะให้การสนับสนุนและเงินทุนกับผู้ประกอบการในการพัฒนาเทคโนโลยีเครื่องจักรให้ทันสมัย
- การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคม ขนส่ง ระบบสาธารณูปโภคและเทคโนโลยีให้มีประสิทธิภาพ เพื่อเอื้อให้เกิดความน่าสนใจในการลงทุนมากขึ้น
- ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาโดยร่วมมือกับภาครัฐกิจ โดยการประสานความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เพื่อที่จะได้รับทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ รวมทั้งสามารถกำหนดเป็นนโยบายส่งเสริมการลงทุนที่มีความสอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาประเทศในระยะยาวได้
- นโยบายของภาครัฐในการกระตุ้นและสนับสนุนผู้ประกอบการในลดต้นทุนในการผลิต ยังเป็นส่วนสำคัญในการเชื่อมโยงความสำเร็จที่จะเกิดขึ้น อาทิ การพิจารณาลดอัตราภาษีนำเข้าวัตถุดิบในกลุ่มหนึ่งดิบ หนึ่งฟอกและชิ้นส่วนประกอบของรองเท้า เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถแข่งขันทางด้านต้นทุนได้ แต่ในขณะเดียวกัน การพิจารณาปรับอัตราภาษีดังกล่าว ควรจะคำนึงถึงผู้ประกอบการในประเทศให้เกิดผลกระทบน้อยที่สุด เช่น การกำหนดโควตานำเข้า เป็นต้น
- การส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรและแรงงานฝีมือให้มีความชำนาญในทักษะการผลิตยิ่งขึ้น เพื่อชดเชยกับค่าจ้างแรงงานและต้นทุนวัตถุดิบอื่นๆ ที่อาจจะสูงกว่าประเทศคู่แข่งในภูมิภาค
- การออกแบบ และพัฒนาฝีมือแรงงาน เพื่อให้สามารถกำหนดทิศทางและแนวโน้มแฟชั่นโดยพัฒนานักออกแบบให้สอดคล้องกับฤดูกาล และความต้องการของตลาด และจากนั้นก็ทำการสร้างตราสินค้า (Brand) เพื่อพัฒนาสินค้าของไทยจากระดับกลาง-ล่าง ไปสู่ระดับบน รวมทั้งให้มีการพัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในกระบวนการผลิต ช่วยลดต้นทุนเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก เช่น เยอรมัน มีการพัฒนารองเท้าตั้งแต่ทารกแรกเกิด จนถึงผู้สูงอายุที่เดินไม่ได้

- การพัฒนาศักยภาพของอุตสาหกรรมสนับสนุน ตลอดจนการนำเสนอสื่อประโยชน์จากข้อตกลงทางการค้าเสรีให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ประกอบการ เพื่อเตรียมพร้อมรับการก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในอีก 4 ปีข้างหน้า (พ.ศ.2558) ซึ่งจะสามารถเป็นแรงจูงใจที่ทำให้ผู้ประกอบการต่างชาติให้เข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมรองเท้าในไทยมากขึ้น

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- ควรมีหน่วยงานที่จัดเก็บข้อมูลด้านต่าง ๆ เพื่อให้มีแหล่งข้อมูลที่สมบูรณ์ครบถ้วนสำหรับอุตสาหกรรมรองเท้า เช่น ด้านเทคโนโลยี ข่าวสารความเคลื่อนไหว แนวโน้มแฟชั่น (Fashion Trend) รวมทั้งสามารถเผยแพร่ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในภาคอุตสาหกรรมให้สามารถปรับตัวได้อย่างทันท่วงที
- ด้านการตลาด เนื่องจากประเทศไทยยังขาดข้อมูลด้านตลาดต่างประเทศ จึงควรมีการศึกษาวิจัยทางด้านการตลาด เพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับอุตสาหกรรมรองเท้าและชิ้นส่วน เช่น ศึกษาแนวโน้มและความต้องการของผู้บริโภคในตลาดสหภาพยุโรป ที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความพึงพิถันใน การบริโภค อีกทั้งเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของไทย และเป็นตลาดที่ไทยมีความได้เปรียบในการส่งออก
- ด้านการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ทางด้านวัสดุที่ใช้ในการผลิตให้มีคุณภาพและหลากหลายมากยิ่งขึ้นเพื่อลดการนำเข้าจากต่างประเทศ และ การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า และให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในอนาคตที่มีแนวโน้มจะเปลี่ยนแปลงไปจากในปัจจุบัน เช่น จำนวนผู้สูงอายุที่มากขึ้น ความตระหนักถึงสิ่งแวดล้อม
- เป้าหมายสำคัญ ที่ผู้ประกอบการที่ต้องการไปให้ถึง คือ การสร้างตราสินค้าของตนเอง แต่ในปัจจุบัน อุตสาหกรรมรองเท้ายังขาดแคลนนักออกแบบที่มีทักษะด้านการออกแบบและมีความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย ผู้ประกอบการจึงต้องสร้างบุคลากรขึ้นมา โดยการพัฒนาศักยภาพในที่มีประสบการณ์ แต่การพัฒนาดังกล่าวก็จำเป็นต้องใช้เวลาและเงินทุนเป็นจำนวนมาก รวมทั้งการสนับสนุนจากภาครัฐด้วย
- ไทยควรพัฒนาสร้างตราสินค้า (brand) และการออกแบบ โดยรัฐให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมรองเท้า

- อุตสาหกรรมส่วนใหญ่ยังคงเป็นผู้รับจ้างผลิต (OEM) ในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 80 โดยเน้นการผลิตตามคำสั่งซื้อ เพื่อส่งออกไปต่างประเทศในตราสินค้าของผู้สั่งผลิต มากกว่าที่จะเป็นการส่งออกภายใต้ตราสินค้าของไทย ซึ่งลักษณะดังที่กล่าวมานี้ จะคล้ายคลึงกับประเทศในอาเซียน คือ อินโดนีเซียและเวียดนาม รวมถึงจีนและอินเดีย เนื่องจากเป็นประเทศที่มีอัตราค่าจ้างแรงงาน และต้นทุนการผลิตต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ดังนั้นปัจจัยสำคัญในการสร้างมูลค่าเพิ่มคือการพัฒนาศักยภาพเป็นผู้ออกแบบที่เข้าใจพฤติกรรมกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย และสร้างตราสินค้า ในต้นทุนที่แข่งขันได้ โดยใช้วัตถุดิบและแรงงานจากประเทศในกลุ่มอาเซียน และจีน

- การแข่งขันทั้งในตลาดระดับล่าง ระดับกลาง และระดับบน คือ ตลาดระดับล่าง ได้แก่ จีน อินเดีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม มีต้นทุนค่าแรงงานต่ำกว่าไทย และมีวัตถุดิบภายในประเทศ ส่วนการแข่งขันตลาดระดับกลางและระดับบน ได้แก่ ไต้หวันและเกาหลีใต้ ทั้งสองประเทศนี้มีเทคโนโลยีและวัตถุดิบที่ดี ทำให้สามารถผลิตสินค้าที่มีความหลากหลายและมีคุณภาพมากกว่าไทย แต่มีต้นทุนค่าแรงงานสูงกว่า ในขณะที่ อิตาลีเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีการผลิต การออกแบบ และเจ้าของตราสินค้า (Brand) ระดับโลก ทำให้มีสินค้าที่มีคุณภาพและราคาสูง ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัว โดยการใช้เทคโนโลยีที่สูงขึ้นและวัตถุดิบที่มีคุณภาพมากขึ้น เพื่อที่จะสามารถผลิตสินค้าที่มีความหลากหลายและมีคุณภาพมากขึ้น

- ในช่วงที่ผ่านมา ผู้ประกอบการว่าจ้างผลิตรองเท้าชั้นนำของโลก มีนโยบายย้ายฐานการผลิต ไปต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในหมวดรองเท้ากีฬา ที่ได้ทยอยย้ายฐานผลิตและคำสั่งซื้อไปยังประเทศที่มีค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่า เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย และกัมพูชา เพิ่มมากขึ้น แต่สำหรับกลุ่มรองเท้าหนังระดับบนแล้ว พบว่า ยังคงได้รับการตอบรับที่ดีจากบริษัทชั้นนำจากต่างชาติ ในการยืนยันที่จะใช้ไทยเป็นฐานการผลิตและขยายการลงทุน ตลอดจนผู้ประกอบการรับจ้างผลิตของไทยบางส่วน สามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงทางการค้าที่เกิดขึ้นได้ดี มีการรับคำสั่งซื้อเพื่อชดเชยในบางรายการสินค้าได้

• ศักยภาพอุตสาหกรรมรองเท้า¹⁰

- ผู้ประกอบการผลิตรองเท้าต้องมีการติดตามความเคลื่อนไหวของตลาด และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด ผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการมาก ผู้ประกอบการจึงต้องเน้นการออกแบบ (Design) และการผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคเป็นสำคัญ ผู้ประกอบการรองเท้ากีฬาจึงมีการปรับตัว จากการผลิตตามคำสั่งซื้อซึ่งลูกค้าเป็นผู้กำหนดรูปแบบ (Pattern) เพียงอย่างเดียว มาเป็นการผลิตที่ต้องมีทั้งการผลิตให้ตรงตามรูปแบบ (Pattern) ที่ลูกค้ากำหนดและเพิ่มการออกแบบของตนเอง (Design) เข้าไปด้วย

- อุตสาหกรรมรองเท้ายังจำเป็นต้องพึ่งพาการนำเข้าวัตถุดิบและเทคโนโลยีจากต่างประเทศ เนื่องจากวัตถุดิบภายในประเทศมีปริมาณและคุณภาพไม่เพียงพอับความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภค รวมถึงเครื่องจักรหรือเทคโนโลยีที่ผลิตได้ในประเทศยังไม่มีการพัฒนา

- ความเชื่อมโยงระหว่างผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมรองเท้ากับผู้ประกอบในกลุ่มอุตสาหกรรมรองเท้ายังมีน้อย แม้ว่าจะมีการจัดตั้งองค์กรหรือสมาคมขึ้นแล้วก็ตาม แต่ความร่วมมือภายในและระหว่างกลุ่มยังมีน้อย บทบาทขององค์กรหรือสมาคมค่อนข้างจำกัด

- การให้ความสนับสนุนเพื่อการพัฒนา สำหรับอุตสาหกรรมรองเท้าของภาครัฐในปัจจุบันยัง

- ค่อนข้างจำกัด โดยเฉพาะในเรื่องของการส่งเสริม พัฒนา และสนับสนุนให้เกิดคลัสเตอร์อุตสาหกรรมรองเท้า

¹⁰ สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

- เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงกันระหว่างอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ยังไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างเต็มที่ รวมทั้งการกำหนดมาตรการภาษีนำเข้าวัตถุดิบ ยังส่งผลกระทบต่อให้ต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการสูงขึ้นด้วย

• **ปัจจัยแห่งความสำเร็จของอุตสาหกรรม (Critical Success Factor Analysis : CSF)**

CSF เป็นเสมือนเครื่องมือหรือวิธีการให้ฝึกการแยกแยะและวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่จะเร่งดำเนินการให้ดีที่สุดเพื่อการบรรลุเป้าหมายการประกอบการที่เหนือกว่าในกลุ่มอุตสาหกรรมนั้นๆ

แมคคินซี (Mckinsey) ได้แนวคิดการใช้ CSF ซึ่งเป็นหลักการทำสงครามของทหาร แมคคินซีได้วิเคราะห์การเติบโตของการวางแผนธุรกิจ (Business Planning) ในช่วงปลายทศวรรษ 1990's และเห็นว่า CSF เป็นเครื่องมืออันหนึ่งของผู้บริหารในการจัดลำดับความสำคัญของการจัดการ การดำเนินธุรกิจ ซึ่งนอกเหนือจากการเรียงลำดับความสำคัญ ยังเป็นเครื่องมือตรวจสอบความแข็งแกร่งขององค์กรในการบรรลุเป้าประสงค์ที่สำคัญคือ ด้านการตลาด

ยุทธศาสตร์การตลาดที่ ดี โรนัล ดาเนียล¹¹ ใช้ CSF เป็นเครื่องมือในการจัดการด้านธุรกิจภายใต้วิกฤติและได้ร่วมกันเขียนบทความวิจัยการตลาดทางด้านนี้ไว้ในวารสาร "Harvard Business Review" ฉบับเดือนกันยายน 1961 ซึ่งการวิเคราะห์ธุรกิจได้ชี้ว่า การมีข่าวสารข้อมูลมากเกินไปโดยปราศจากการเน้นปัจจัยสำคัญทำให้ฝ่ายจัดการเสียเวลาในการวิเคราะห์ และผลที่ได้ยังนำไปสู่ข้อสรุปทางการตลาดที่ผิดพลาดอีกด้วยนำไปสู่การลดขีดความสามารถขององค์กรในการแข่งขัน การลดภาระจากการรวบรวม วิเคราะห์ และตัดสินใจทางธุรกิจบนข้อมูลต่างๆ ทำให้ดาเนียลได้กำหนดปัจจัยสำคัญที่จำเป็น เพื่อมากำหนดว่าปัจจัยที่ทำได้สำเร็จ (Success Factor) ในธุรกิจใดบ้างที่อยู่ในการควบคุมขององค์กร และปัจจัยใดเป็นปัจจัยภายนอก ซึ่งจำเป็นที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ภาครัฐ) และการร่วมมือระหว่างสมาชิกของธุรกิจในการแก้ไขปัญหาให้ลุล่วงไปได้

การวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดแห่งความสำเร็จ (CSF) เป็นสิ่งที่องค์กรให้ความสำคัญ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการยกระดับผลประกอบการให้สูงขึ้น (High Performance) จัดเป็นประสิทธิภาพติดตามผลการดำเนินการ (Monitoring system) ปัจจัยกำหนดแห่งความสำเร็จ (CSF) จึงเป็นเสมือนเครื่องมือหรือวิธีการในการแยกแยะและวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่จะเร่งดำเนินการให้ดีที่สุดเพื่อการบรรลุเป้าหมายการประกอบการที่เหนือกว่าในกลุ่มอุตสาหกรรมนั้นๆ ซึ่งปัจจัยแห่งความสำเร็จ (CSF) ของอุตสาหกรรมนี้ ประกอบด้วย

- 1) การพัฒนาวัตถุดิบ เช่น หนึ่งดิบ และส่วนประกอบ เช่น ชิ้นส่วนประกอบ (Accessory) ให้มีคุณภาพที่ดี รวมทั้งการพัฒนาด้านบริหารจัดการ รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- 3) การพัฒนาทางด้านเทคโนโลยี และ R&D
- 4) การพัฒนาทางด้านการออกแบบและทักษะแรงงานในอุตสาหกรรม
- 5) การพัฒนาด้านตลาดและตราสินค้า
- 6) การพัฒนาคลัสเตอร์อุตสาหกรรมรองรับ เพื่อให้เกิดความร่วมมือกันระหว่างอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ รวมทั้งอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 7) การพัฒนาโครงข่าย / การเพิ่มความสามารถในห่วงโซ่อุปทานประสานความร่วมมือกันระหว่างอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง และหน่วยงานต่างๆ

¹¹ Daniel, D. Ronald, "Management Information Crisis," Harvard Business Review, Sept.-Oct., 1961.

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)¹²

1. จุดแข็ง Strength

1. แรงงานมีฝีมือและทักษะ สามารถพัฒนาฝีมือได้เร็ว
2. มีระบบการผลิตได้มาตรฐาน ไม่ก่อให้เกิดมลพิษ
3. ผู้ประกอบการมีการเรียนรู้ได้เร็ว มีการรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการจัดการในเชิงห่วงโซ่อุปทาน

2. จุดอ่อน Weakness

1. ขาดแคลนวัตถุดิบ และไม่มีทางเลือกหลายต้องนำเข้าจากต่างประเทศ
2. ขาดแคลนทางด้านนการออกแบบ เช่น เทคโนโลยี บุคลากร โดยเฉพาะนักออกแบบที่มีทักษะด้านการออกแบบและมีความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย
3. ขาดแคลนข้อมูลการตลาดต่างประเทศ
4. ผู้ประกอบการรายเล็กขาดช่องทางการจำหน่าย
5. ขาดแคลนแรงงานด้านการเย็บ
6. ไม่มีสถาบันเฉพาะทาง เพื่อทำการวิจัยและพัฒนาการเชื่อมโยงข้อมูล และการถ่ายทอดความรู้เทคโนโลยี
7. ขาดการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
8. การวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ทางด้านวัตถุดิบ

3. โอกาส Opportunity

1. สินค้ารองเท้าได้รับการยอมรับในด้านฝีมือการตัดเย็บ เป็นโอกาสสำหรับ OEM ที่เน้นงานประณีต
2. สินค้ากลุ่ม Exotic และผ้ามีโอกาสในด้านตลาดสูง
3. การเปิดการค้าเสรี ทำให้เกิดแนวโน้มใหม่ๆ ทางด้านการค้า การลงทุนกับประเทศต่างๆ
 - สินค้าจากจีนและเวียดนามที่ส่งออกไป EU และ USA อาจเผชิญปัญหากดดันด้านกฎระเบียบสิ่งแวดล้อม การทุ่มตลาด

4. อุปสรรค Threat

1. มาตรการกีดกันทางการค้า เช่น ห้ามใช้สารเคมี วัสดุบางชนิด
2. สินค้าราคาถูกจากจีนเข้ามาขายในไทย ทำให้แข่งขันได้ยาก รวมทั้งผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตเปลี่ยนเป็นผู้นำเข้าสินค้าจากจีนแทน
3. ผู้บริโภครุ่นใหม่ซื้อสินค้าโดยพิจารณาจากตราสินค้า (brand) เป็นหลัก ซึ่งพฤติกรรมโดยส่วนใหญ่จะชอบตราสินค้าต่างประเทศ
4. ช่างฝีมือไทยมีฝีมือด้านรองเท้ามาก แต่รัฐไม่สนับสนุนหลักสูตรการพัฒนาเท่าที่ควร
5. ขาดหน่วยงานที่จัดเก็บข้อมูลด้านต่างๆ เพื่อให้มีแหล่งข้อมูลที่สมบูรณ์ครบถ้วนสำหรับอุตสาหกรรมรองเท้า เช่น ขาดข้อมูลด้านตลาดต่างประเทศ ด้านเทคโนโลยี ข่าวสารความเคลื่อนไหว แนวโน้มแฟชั่น (Fashion Trend)

¹² คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● **Gap Analysis**

	เป้าหมาย	สถานะภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	ต้นทุนการผลิตแข่งขันได้ ระบบมาตรฐาน	<ul style="list-style-type: none"> แข่งขันไม่ได้กับประเทศอินโดนีเซีย เวียดนาม จีน และอินเดีย เนื่องจากวัตถุดิบ และแรงงานราคาถูกกว่า แรงงานมีฝีมือ ออกแบบได้ดีในระดับหนึ่ง แต่ขาดแคลนบุคลากรในด้านการออกแบบ ขาดแคลนวัตถุดิบและเทคโนโลยีเพื่อการพัฒนาสินค้าในตลาดระดับบน (High-end)
การลงทุน	CLMV	<ul style="list-style-type: none"> อินโดนีเซีย เวียดนาม รวมถึงจีน และอินเดีย เพื่อใช้ resource และแรงงานราคาถูก
ตลาด การขาย ลูกค้า	ยุโรป	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มรองเท้าหนังระดับบนแข่งขันได้ รองเท้ากีฬาแข่งขันไม่ได้ ขาดความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภค ขาดการพัฒนาตราสินค้า
ภาคการผลิตที่เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน และ ระบบโลจิสติกส์	มีการเชื่อมโยงระหว่าง อุตสาหกรรม ต้นทุนการขนส่งสามารถ แข่งขันได้	<ul style="list-style-type: none"> ขาดการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	การสนับสนุน SMEs เพื่อให้สามารถลงทุนใน ต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> สินค้านำเข้าจากจีนเข้ามาขายในไทย ทำให้แข่งขันได้ยาก รวมทั้งผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตเปลี่ยนเป็นผู้นำเข้าสินค้าจากจีนแทน

● **TOWS Matrix**

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -แรงงานมีฝีมือ สินค้ากลุ่ม Exotic และผ้ามีโอกาสด้านตลาดสูงสามารถปรับตัวไปสู่ ODM และ OBM ในขณะที่สินค้าจากจีนและเวียดนามที่ส่งออกไป EU และ USA อาจเผชิญปัญหากดดันด้านกฎระเบียบสิ่งแวดล้อม -การปรับตัว โดยการใช้เทคโนโลยีที่สูงขึ้นและวัตถุดิบที่มีคุณภาพมากขึ้น เพื่อที่จะสามารถผลิตสินค้าที่มีความหลากหลายและมีคุณภาพมากขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> -การลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ และขาดแคลนแรงงาน -การใช้ประโยชน์จาก CMLV ในการส่งออก -การสร้างเครือข่ายพันธมิตรทั้งภาครัฐกิจไทยและต่างประเทศ
อุปสรรค	การปรับตัว โดยการใช้เทคโนโลยีที่สูงขึ้น	รัฐต้องออกกฎ ระเบียบในการป้องกันสินค้าไม่ได้มาตรฐาน เข้ามาภายในประเทศ

อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับไทย

สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับไทย

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - มีแหล่งวัตถุดิบพลอยสามารถนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศเพื่อนบ้านได้ ได้แก่ กัมพูชา เวียดนาม
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - แรงงาน บังคลาเทศ ฟิลิปปินส์ และอินเดีย เริ่มเข้ามาทำงานในประเทศไทยมากขึ้น เนื่องจากค่าตอบแทนในไทยดีกว่าในประเทศนั้นๆ ซึ่งเป็นผลดีกับผู้ประกอบการไทยคือ ค่าตอบแทนแรงงานถูกกว่าจ้างแรงงานไทย ทำงานได้ดีกว่า ความสามารถด้านภาษาอังกฤษดีกว่าคนไทย (ซึ่งภาษาอังกฤษควรจะเป็นภาษาที่ 2 ของไทย)
 - ปัจจุบันแรงงานที่เจียรนัยพลอยในจังหวัดจันทบุรีเป็นพม่าและลาวโดยส่วนใหญ่
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ไทยส่งออกได้หลากหลายคุณภาพอัญมณีและเครื่องประดับคุณภาพระดับล่าง ผลิตเพื่อจำหน่ายแข่งกับประเทศจีนและอินเดีย โดยการใช้แรงงานในประเทศเพื่อนบ้านทำการผลิตสินค้าคุณภาพสูงผลิตเพื่อจำหน่ายแข่งกับประเทศฮ่องกง โดยทำการผลิตในประเทศไทย
 - สินค้าคุณภาพสูงมากๆ ยังผลิตไม่ได้ เช่น สินค้าที่ผลิตในอิตาลี ยุโรป อเมริกา ความสามารถของผู้ประกอบการไทยยังไม่ถึง เพราะขาดการพัฒนาเทคโนโลยีเครื่องจักรในการผลิต
 - ขยายตลาดโดยร่วมกับกรมส่งเสริมการส่งออก ออกงานแสดงสินค้า ทั้งในไทยและต่างประเทศ

1.2 ด้านลบ

- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ค่าตอบแทนแรงงานของมาเลเซียและเวียดนามต่ำกว่าไทย
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการรายใหญ่ มีการไปลงทุนในอาเซียนแล้ว เพื่อใช้แรงงานและ GSP¹³ ของประเทศนั้นๆ
- ตลาดสินค้า และลูกค้า

¹³ สภาหอการค้าสหรัฐอเมริกา ยังไม่พิจารณาต่ออายุโครงการสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (จีเอสพี) ให้กับสินค้านำเข้าจากไทย หลังจากการต่ออายุโครงการครั้งสุดท้ายได้สิ้นสุดลงเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2553 ส่งผลให้เครื่องประดับทำด้วยโลหะเงินต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราปกติที่ 5.5-12% นับแต่เดือนมกราคม 2554

- คุณภาพอัญมณีและเครื่องประดับของไทยดีที่สุดที่สุดใน ASEAN แต่ สิงคโปร์ เข้ามาจ้างบริษัทในประเทศไทยทำ OEM แล้วทำหน้าที่เป็น distributor ส่งขายในตลาดอาเซียน
- สินค้าจากจีน มีโอกาสที่จะเข้ามาแย่งตลาดอาเซียน เนื่องจากมีต้นทุนและราคาที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการไทยต้องปรับตัวให้สามารถแข่งขันได้
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - กฎระเบียบการนำเข้าสินค้าอัญมณี คือ ห้ามนำเข้าทับทิมและหยกจากพม่าหรือผ่านประเทศที่ 3 ซึ่งถือว่าเป็นปัญหา / อุปสรรคต่อการส่งออกสินค้าอัญมณีของไทยเป็นอย่างมาก

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- การเจาะตลาดอาเซียนโดยพัฒนาการออกแบบเป็นเอกลักษณ์

2.1 เชิงรับ

- การนำเอาเทคโนโลยีมาใช้มากขึ้น เช่น โปรแกรมการออกแบบอัญมณีและเครื่องประดับ เป็นต้น

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- สนับสนุนส่งเสริมการตลาดและการจับคู่ธุรกิจ(Business matching) ระหว่างไทยกับต่างประเทศ
- รัฐควรร่วมมือกับทางเอกชน เช่นสมาคม ที่จะพัฒนา เช่นการออกแบบ เพื่อรุกตลาดอาเซียน สินค้าอัญมณีและเครื่องประดับ สามารถรุกตลาดอาเซียนได้ดี
- การสนับสนุนให้ผู้ค้าไทยไปขายในงานแสดงสินค้าของต่างประเทศ และผู้ค้าต่างประเทศเข้ามาขายสินค้าในไทย
- รัฐควรพิจารณาการระเบียบการนำเข้าสินค้าอัญมณีที่เป็นปัญหา / อุปสรรคต่อการส่งออกสินค้าอัญมณีของไทย คือ ห้ามนำเข้าทับทิมและหยกจากพม่าหรือผ่านประเทศที่ 3

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับสามารถเป็นตัวอย่างในการปฏิบัติที่ดีที่สุดความเป็นเลิศ (Best practice) ให้กับอุตสาหกรรมอื่นได้
- การลดภาษีเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมของภาครัฐ ถ้าสมาคมและกลุ่มอุตสาหกรรมเข้มแข็งสามารถพึ่งพาตัวเองได้โดยไม่ต้องพึ่งภาครัฐ อาจจะทำให้ภาครัฐลดภาษีต่างๆ และรัฐจะได้ประโยชน์ด้านความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศรวมถึงการสร้างงาน โดยเฉพาะอุตสาหกรรมต้นน้ำ ที่จังหวัดจันทบุรี สุดท้ายแล้วรัฐจะได้รับภาษีส่งออกมากกว่าที่ลดภาษีไป

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรม

ตลาดอาเซียนเป็นตลาดใกล้ตัว เพียงแต่ไม่ใช่ตลาดหลักของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับไทย เนื่องจาก ในปี 2552 ไทยส่งออกสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับไปยังตลาดอาเซียนในสัดส่วนต่ำกว่าร้อยละ 1 ของมูลค่าส่งออกในตลาดโลก โดยส่วนใหญ่เป็นการส่งออกโลหะทองคำไปยังประเทศสิงคโปร์และ

มาเลเซีย ขณะที่การส่งออกไปยังอินโดนีเซียประมาณร้อยละ 70 เป็นอัญมณีสังเคราะห์ และสินค้าหลักที่ส่งออกไปยังฟิลิปปินส์สัดส่วนประมาณร้อยละ 90 คือ เพชรและไข่มุก ส่วนสินค้าที่ส่งออกไปยังบรูไนฯ ส่วนใหญ่คือ เครื่องประดับทอง หากพิจารณาถึงการส่งออกสินค้าสำเร็จรูปไปยังตลาดอาเซียนพบว่า เครื่องประดับแท้เป็นสินค้าที่มีศักยภาพสูงโดยเฉพาะเครื่องประดับแท้ทำด้วยเงินซึ่งเป็นสินค้าหลักในหมวดสินค้าสำเร็จรูป (ฟิลิปปินส์และอินโดนีเซียที่มีการส่งออกเครื่องประดับแท้จากประเทศไทยเป็นเครื่องประดับเงินในสัดส่วนร้อยละ 98 และ 49 ตามลำดับ) ยกเว้นบรูไนฯ ที่มีการส่งออกเครื่องประดับแท้ทำด้วยทองเป็นสินค้าหลัก

แม้ว่ากลุ่มประเทศตลาดอาเซียนได้ปรับลดอัตราภาษีนำเข้าลงเป็นลำดับจนกระทั่งสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับทุกรายการมีอัตราเหลือศูนย์แล้วในปี 2553 ที่ผ่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งบรูไนฯ และอินโดนีเซียที่เพิ่งปรับลดจนเหลืออัตราศูนย์เป็นปีแรก หากแต่การส่งออกไปยังกลุ่มประเทศเหล่านี้ภายใต้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีตามความตกลง AFTA หรือการออกหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า Form D ยังอยู่ในอัตราต่ำไม่ถึงร้อยละ 5 ของมูลค่าการส่งออกสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับไปยังตลาดกลุ่มนี้ ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากอัตราภาษีศุลกากรพิเศษที่เท่ากันของประเทศสมาชิกอาเซียนหรือ CEPT Rate ไม่แตกต่างจากอัตราปกติหรือ MFN Rate ซึ่งไม่ต้องยื่นของ Form D หรืออาจเนื่องมาจากผู้ประกอบการไทยไม่ได้ทำตลาดอาเซียนอย่างจริงจัง

ส่วนการนำเข้าสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับจากอาเซียนของไทยพบว่าส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าวัตถุดิบโดยเฉพาะโลหะทองคำจากมาเลเซียและสิงคโปร์ รองลงมาได้แก่ เพชรเจียรไนแล้ว และโลหะเงินตามลำดับ

ทั้งนี้ มีข้อสังเกตในการเปิดเสรีการค้าสินค้าและลงทุนใน AEC ในด้านผลประโยชน์ที่จะได้รับอย่างเช่น ตลาดขนาดใหญ่ขึ้น ทำให้การผลิตยิ่งมาก ต้นทุนก็ถูกลง กรณีใช้กับสินค้าที่ไม่เน้นการออกแบบหรือสินค้าระดับบน และต่างประเทศสนใจมาลงทุนและค้าขายด้วยเพิ่มขึ้น และยังได้ประโยชน์จากทรัพยากรในภูมิภาคอาเซียน และยังสามารถเลือกหาวัตถุดิบ แรงงาน เทคโนโลยี และสถานที่ผลิตที่ได้เปรียบที่สุด ดังนั้นตลาดใกล้ตัวนี้จึงเป็นทางเลือกหนึ่งของผู้ส่งออกไทยเพื่อเพิ่มช่องทางได้อีกตลาดหนึ่ง

• ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน¹⁴

- ปัจจุบันมูลค่าการส่งออกสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับไทยไปยังภูมิภาคอาเซียนยังมีสัดส่วนที่น้อยมาก
- ตลาดส่งออกที่สำคัญสูงสุดในอาเซียนคือ สิงคโปร์ มีสัดส่วนกว่าครึ่งหนึ่งของมูลค่าการส่งออกไปยังอาเซียนรวม ส่วนตลาดส่งออกที่สำคัญรองลงมา คือ มาเลเซีย บรูไนดารุสซาลาม อินโดนีเซีย และเวียดนาม ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 20, 10, 5 และ 4 ตามลำดับ

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)¹⁵

1. จุดแข็ง Strength

¹⁴ สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

¹⁵ คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

1. ไทยมีเทคโนโลยีที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ในเรื่องการปรับปรุงคุณภาพและเพิ่มมูลค่าผลผลิตด้วยเทคนิคการเผาหรือหุงพลอย และรูปแบบการเจียรไนอัญมณี ทำให้มีความโดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่ง การหุงพลอยถือว่าเป็น Thailand Brand ได้ ถ้าสนับสนุนอย่างจริงจัง
2. แรงงานไทยมีทักษะสูงและมีฝีมือประณีตในการขึ้นรูปเครื่องประดับด้วยมือทั่วโลกยอมรับ
3. เทคโนโลยีด้านการออกแบบและการเจียรไนมีตั้งแต่ระดับล่างไปจนถึงระดับสูง

2. จุดอ่อน Weakness

1. การขาดแคลนวัตถุดิบภายในประเทศ เนื่องจากพลอยดิบมีแนวโน้มลดลง และไม่มีเพชรดิบ ทำให้ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเป็นหลัก
2. ผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องประดับขาดการพัฒนาการออกแบบด้วยตนเอง การผลิตส่วนใหญ่ยังเน้นรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อจากต่างประเทศ
3. การพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องประดับเป็นไปอย่างจำกัด เนื่องจากผู้ประกอบการไทยไม่มีการพัฒนา
 - a. เทคโนโลยีเครื่องจักรของตนเอง แม้ว่าช่างไทยมีความสามารถเฉพาะตัวในระดับสูง
4. การทำการตลาดของผู้ประกอบการไทยในอาเซียน

3. โอกาส Opportunity

1. การจัดหาวัตถุดิบที่หลากหลาย มีคุณภาพดี และราคาถูก
2. ไทยจะได้สิทธิพิเศษทางภาษีจากข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีน
3. เศรษฐกิจอาเซียนดี ประเทศต่างๆ มีกำลังซื้อสูงขึ้น ส่งผลดีต่อการส่งออกอัญมณีไทย
4. รัฐบาลไทยมีนโยบายสนับสนุนอุตสาหกรรมอัญมณีอย่างต่อเนื่อง อาทิเช่น เรื่องของการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มวัตถุดิบจำพวกอัญมณี การจัดโครงการเพื่อประชาสัมพันธ์อัญมณีและเครื่องประดับให้เป็นที่รู้จักของชาวต่างชาติ และผลักดันให้ไทยเป็นศูนย์กลางการค้าอัญมณีและเครื่องประดับของโลก
5. ไทยมีหน่วยงานวิเคราะห์และตรวจสอบอัญมณีหลายแห่งที่เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ
6. ไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งในเอเชีย ทำให้ตลาดอัญมณีและเครื่องประดับของไทยขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง
7. ประเทศบรูไนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี (รายได้เฉลี่ยต่อหัวสูงถึง 50,100 เหรียญสหรัฐ อยู่ในลำดับที่ 9 ของโลก) และนำเข้าสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับเพื่อการบริโภคอย่างแท้จริง

4. อุปสรรค Threat

1. การแข่งขันอย่างรุนแรงจากประเทศนอกอาเซียน คือ จีนและอินเดีย ที่มีความได้เปรียบด้านต้นทุนค่าจ้างแรงงานและความพร้อมของวัตถุดิบหลักหลายชนิด
2. ประเทศคู่ค้าสำคัญเริ่มนำมาตราการทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี มาใช้แทนมาตรการทางภาษีศุลกากรที่ค่อยๆ ปรับลดลงจากการเปิดเสรีทางการค้า
3. การลงทุนทำเหมืองพลอยและการนำเข้าพลอยดิบจากประเทศที่เป็นแหล่งวัตถุดิบสำคัญต้องเผชิญกับอุปสรรคหลายประการ อาทิ ความไม่แน่นอนด้านการเมืองกฎเกณฑ์การลงทุนที่แตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ เช่น พม่าและกัมพูชา

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และ มาตรฐาน	-วัตถุดิบที่หลากหลาย มี คุณภาพดี และราคาถูก -ฝีมือ การออกแบบ เทคโนโลยีดีการผลิตดีกว่า ประเทศเพื่อนบ้าน	<ul style="list-style-type: none"> ขาดแคลนวัตถุดิบภายในประเทศ ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเป็นหลัก แรงงานมีฝีมือ ออกแบบได้ดีในระดับหนึ่ง แต่ ผู้ประกอบการไทยไม่มีการพัฒนาเทคโนโลยีเครื่องจักรของตนเอง แม้ว่าช่างไทยมีความสามารถเฉพาะตัวในระดับสูงและการขาดแคลนบุคลากรในด้านการออกแบบ
การลงทุน	CLMV	<ul style="list-style-type: none"> การลงทุนเพื่อหาวัตถุดิบในพม่าและกัมพูชา
ตลาด การขายลูกค้า	อาเซียนและประเทศนอก อาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> ขายในอาเซียนน้อยมาก ขาดการพัฒนาตราสินค้าและเอกลักษณ์
ภาคการผลิตที่ เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน และระบบโลจิสติกส์	ใช้เทคโนโลยีในการ ออกแบบ	<ul style="list-style-type: none"> ภาครัฐเริ่มเห็นความสำคัญด้านการออกแบบเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม
โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	การสนับสนุน SMEs เพื่อให้สามารถลงทุนใน ต่างประเทศ แก้ไขกฎระเบียบที่ไม่เอื้อ กับผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> สินค้านำเข้าจากจีนเข้ามาขายในไทย ทำให้แข่งขันได้ยาก รวมทั้งผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตเปลี่ยนเป็นผู้นำเข้าสินค้าจากจีนแทน รัฐควรพิจารณากฎระเบียบบางข้อ ที่ห้ามส่งออก

● TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -ศูนย์กลางอัญมณีและเครื่องประดับอาเซียน -รุกตลาดอาเซียนโดยเฉพาะบรูไน ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี -สนับสนุนส่งเสริมการหาตลาดและการจับคู่ธุรกิจ(Business matching) ระหว่างไทยกับต่างประเทศ -รัฐควรร่วมมือกับหน่วยงานเอกชน ที่จะพัฒนา เช่นการออกแบบ เพื่อรุกตลาดอาเซียน 	<ul style="list-style-type: none"> -การลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบและขาดแคลนแรงงาน -การทำการตลาดในประเทศเพื่อนบ้านในสินค้าที่ไม่เน้นการออกแบบ เพื่อได้ Economy of scale ในการผลิต
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ เช่น โปรแกรม JewelCAD -แก้ไขกฎระเบียบบางข้อที่ไม่เอื้อต่อผู้ประกอบการไทย 	<ul style="list-style-type: none"> -การสนับสนุนจากรัฐอย่างจริงจัง เช่น การลงทุนหาวัตถุดิบในประเทศเพื่อนบ้าน -รัฐต้องออกกฎ ระเบียบในการป้องกันสินค้าไม่ได้มาตรฐาน เข้ามาภายในประเทศ

อุตสาหกรรมหนึ่งและผลิตภัณฑ์หนึ่ง

สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมหนึ่งและผลิตภัณฑ์หนึ่ง

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - เพิ่มแหล่งวัตถุดิบในการผลิต จากเกษตรกรไทยผู้เลี้ยงปศุสัตว์ลดลง ปัจจุบันจำนวนโคและกระบือที่เลี้ยงมีน้อยลงมาก และปัญหาเรื่องคุณภาพและการหมักหมมหนังดิบของไทย ทำให้โรงงานฟอกหนังต้องนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - โอกาสในการลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านที่เป็นแหล่งวัตถุดิบและแรงงานราคาถูก ซึ่งประเทศที่มีศักยภาพและน่าสนใจได้แก่ประเทศเวียดนาม
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ตลาดและกลุ่มเป้าหมายมีขนาดใหญ่ขึ้น เพราะสามารถส่งขายในอาเซียนได้
 - จุดแข็งที่พื้นฐานของคนไทยยังมีความซื่อสัตย์ ซึ่งทำให้ลูกค้าไว้วางใจ
- อื่นๆ ระบุ
 - ฝีมือแรงงานไทยมีความละเอียดและปราณีต
 - พื้นฐานของคนไทยยังมีความซื่อสัตย์ ซึ่งทำให้ลูกค้าไว้วางใจ

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ระบบการทำงานด้านการวางแผนและควบคุมการผลิต ในปัจจุบันยังขาดประสิทธิภาพ
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - แรงงานขาดแคลนในอุตสาหกรรม หรือแรงงานที่มีอยู่ขาดแรงจูงใจในการทำงาน เนื่องจากงานหนัก และค่าแรงงานต่ำ
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ปัจจุบันยังไม่สามารถดึงเอกลักษณ์และจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ออกมาได้อย่างชัดเจน (ขาดการออกแบบที่เน้นเอกลักษณ์และจุดขาย)
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - อุตสาหกรรมต้นน้ำไม่มี ระบบขนส่ง (Logistic) ยังขาดประสิทธิภาพ
- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก ยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกฎระเบียบในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เนื่องจากข้อมูลไม่เพียงพอ
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง

- คนไทยส่วนใหญ่ยังไม่สามารถใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ เปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
- อินโดนีเซีย มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย
- ปัจจุบันการผลิตชิ้นส่วนประกอบรถแท็กซี่จะเติบโตมากกว่ากระบี่ และต้นทุนการผลิตจะต่ำกว่ากระบี่ ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ไม่ได้เน้นคุณภาพมากนัก การผลิตชิ้นส่วนประกอบของกระบี่มีการชะลอตัวลงเนื่องจากการนำเข้าจากจีน และเกาหลีใต้มากขึ้น
- ชิ้นส่วนประกอบกระบี่และรถแท็กซี่ที่มีตราสินค้า (Brand) จะนำเข้าจากจีน และเกาหลีใต้ เนื่องจากมีคุณภาพดีกว่า เพราะว่า เครื่องจักรมีคุณภาพดีกว่าไทย แต่ไทยก็มีฝีมือตัดเย็บที่ดีกว่า
- การนำเข้าจากจีนมักประสบปัญหาการขาดความน่าเชื่อถือด้านปริมาณไม่ตรงกับคำสั่งซื้อ การส่งมอบล่าช้า การส่งสินค้าผิดแบบที่สั่ง หรือสินค้าแฟชั่นมักจะไม่ทันกับฤดูกาล
- อื่นๆ ระบุ
 - ขาดการสนับสนุนอย่างจริงจังและต่อเนื่องจากภาครัฐ
 - ไม่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากภาครัฐเท่าที่ควร
 - คู่แข่งสำคัญของเครื่องหนังไทย คือ จีนกับอินเดีย โดยอินเดียเป็นคู่แข่งในเรื่องของ “หนัง” เพราะสามารถผลิตหนังในประเทศได้จำนวนมาก และมีค่าแรงงานถูก แต่ยังแพ้ไทยในเรื่องของ เทคนิคการฟอกหนังให้ได้คุณภาพ ปราศจากกลิ่น ขณะที่จีนเป็นคู่แข่งในเรื่องของ “ราคา” ซึ่งปัจจุบันเครื่องหนังไทยแพงกว่าจีน 10-20% ซึ่งไม่มาก ถ้าเทียบกับคุณภาพ

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- การขยายการผลิตสู่ประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ลาว พม่า กัมพูชา มากขึ้น

2.2 เชิงรับ

- การลดต้นทุนการผลิตโดยลดคุณภาพสินค้าเพื่อขายในตลาดล่างที่มีปริมาณมากขึ้น

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ปรับโครงสร้างภาษี – ภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา
- การสร้างศักยภาพในด้านต่างๆ เช่น การพัฒนานักออกแบบ การให้ความรู้ด้านการลดต้นทุน และการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
- ส่งเสริมผู้ประกอบการด้านนวัตกรรมใหม่ๆ โดยการ พัฒนาด้านต้นน้ำของอุตสาหกรรมหนังและผลิตภัณฑ์หนัง ทั้งหนังแท้และหนังเทียม เพื่อให้ได้ทั้งคุณภาพและความหลากหลาย
- รัฐบาลไทยส่งเสริม เร่งพัฒนาดีไซน์เนอร์มืออาชีพ ป้อนตลาดเพิ่มขึ้น
- การป้องกันสินค้าสินค้าลอกเลียนแบบและด้อยคุณภาพ ซึ่งสร้างปัญหาให้กับมาตรฐานของวงการอุตสาหกรรมไทย

- มาตรการกีดกันทางการค้า ในด้านผลิตภัณฑ์รองเท้าและเครื่องหนังของไทย เช่น การห้ามใช้สารเคมี วัสดุบางชนิด ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเตรียมตัวเพื่อรองรับผลกระทบ
- ส่งเสริมด้านการตลาด
 - ช่องทางในการเข้าถึงตลาดในแต่ละประเทศ
 - ข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิเช่น พฤติกรรมผู้บริโภคในต่างประเทศ
 - เชิญผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความเข้าใจ อย่างแท้จริงมาถ่ายทอดองค์ความรู้

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- การเมืองในประเทศไทยยังไม่มีเสถียรภาพ
- การสนับสนุนให้มีการลงทุนผลิตชิ้นส่วนประกอบ (Accessories) อย่างจริงจัง เพื่อใช้ในการผลิตเครื่องหนัง เช่น กระเป๋าทั้งชนิดแข็ง และชนิดอ่อน

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ศักยภาพอุตสาหกรรมหนังและผลิตภัณฑ์หนัง

- การยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์สู่ตลาดระดับกลางและระดับบน มีความจำเป็นจะต้องเน้นการออกแบบที่หลากหลายตามแฟชั่น การตัดเย็บที่ละเอียดปราณีต การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย การพัฒนาคุณภาพวัตถุดิบ การพัฒนาทักษะฝีมือแรงงาน

- การพัฒนาชิ้นส่วนประกอบ (Accessories) ในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ให้มีความต่อเนื่องเชื่อมโยงกัน ทั้งอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เนื่องจากต้องพึ่งพาอุตสาหกรรมต่อเนื่องเป็นจำนวนมาก เช่น เคมี (สารฟอกหนัง ย้อม และพิมพ์ตกแต่ง) ซิป พลาสติก หนังเทียม (PVC PU) ในล่อน โพลีเอสเตอร์ ด้าย ผ้าใบ ผ้าซับในพื้นรองเท้ายาง และโพลีเมอร์ แม่พิมพ์ บรรจุภัณฑ์ ฯลฯ ไทยยังต้องพึ่งพาการนำเข้าชิ้นส่วนเหล่านี้เป็นจำนวนมาก และเครื่องจักรส่วนใหญ่นำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ออสเตรเลีย และจีน

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)¹⁶

1. จุดแข็ง Strength

1. แรงงานมีฝีมือและทักษะสูง พัฒนาฝีมือได้เร็ว มีคุณภาพการผลิต ความปราณีต สามารถทำรูปแบบที่ตลาดต้องการได้
2. มีระบบการผลิตได้มาตรฐาน ไม่ก่อให้เกิดมลพิษ
3. การออกแบบมีมาตรฐานและเป็นที่ยอมรับของต่างประเทศมากขึ้น
4. ผู้ประกอบการมีการเรียนรู้ได้เร็ว มีการรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการจัดการในห่วงโซ่อุปทาน
5. กำลังการผลิตวัตถุดิบไม่แน่นอนและไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้ภายในประเทศและมีปัญหาเรื่องคุณภาพของวัตถุดิบหนังเนื่องจากการผู้เลี้ยงสัตว์ภายในประเทศไม่ได้ดูแล

¹⁶ คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

2. จุดอ่อน Weakness

1. คนไทยส่วนใหญ่ยังไม่สามารถใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ เปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
2. ขาดวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และเครื่องจักรอุปกรณ์ การผลิตที่ทันสมัย ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งมีราคาแพง
3. วัตถุดิบและส่วนประกอบในประเทศ ขาดความหลากหลาย คุณภาพไม่ตรงกับความต้องการ รวมถึงเทคโนโลยีการออกแบบลาย (โรงฟอก) ไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของแนวโน้มของแฟชั่น
4. ขาดห้องปฏิบัติการทดสอบคุณสมบัติของหนัง เช่น ความคงทน ความยืดหยุ่น
5. การพัฒนาวัสดุภัณฑ์สินค้าให้มีความทันสมัย ผู้ผลิตส่วนใหญ่จะเป็นผู้ออกแบบรูปแบบของสินค้าเอง โดยไม่ได้ใช้นักออกแบบมืออาชีพ หรือออกแบบตามความต้องการของแฟชั่นตลาด แต่เน้นการผลิตตามแบบของลูกค้ามากกว่า จึงมีรูปแบบดีไซน์ของสินค้าไม่มากนัก ในขณะที่สินค้าที่จำหน่ายในตลาดโลกต้องมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดตามแฟชั่นนิยม
6. การขาดองค์ความรู้ใหม่ๆ และขาดการออกแบบที่ดี ผู้ประกอบการยังไม่สามารถกำหนดทิศทางการตลาดและแนวโน้มสินค้าแฟชั่นได้เอง และยังไม่สามารถออกแบบชิ้นส่วนประกอบให้สอดคล้อง (Matching) กับรองเท้า และกระเป๋า ได้เอง
7. ขาดการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง แม้การส่งออกจะมีมูลค่าสูง แต่วัสดุและเครื่องประดับ (Accessories) ก็มีการนำเข้าจากต่างประเทศสูง เนื่องจากยังไม่มีโรงงานผลิตภายในประเทศ และเจ้าของตราสินค้า (Brand) ผลิตภัณฑ์กำหนดให้นำเข้าจากโรงงานในต่างประเทศ เช่น ไต้หวัน ญี่ปุ่น เกาหลี เป็นต้น
8. สินค้าเครื่องหนังไทยยังมีราคาสูงกว่าประเทศอื่น เช่น อินโดนีเซีย เวียดนาม จีน อินเดีย เป็นต้น
9. ต้นทุนค่าขนส่งที่สูง กอปรกับผู้ส่งออกไทยส่วนใหญ่ยังไม่มีตัวแทนจัดจำหน่าย/กระจายสินค้าในต่างประเทศ ทำการรับคำสั่งซื้อโดยตรง จากผู้นำเข้า/ร้านค้าย่อย ซึ่งยอดสั่งซื้อต่อครั้ง มีปริมาณน้อย ค่าขนส่งต่อหน่วยจึงสูง อีกทั้ง มีความเสี่ยงในเรื่องการได้รับสินค้าที่ไม่ตรงเวลา หรือสินค้าเกิดการชำรุดเสียหาย ตลอดจนการติดต่อกับปัญหา โดยตรงกับผู้ส่งออกไทยจึงค่อนข้างลำบากและล่าช้า

3. โอกาส Opportunity

1. วิกฤตเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้ยุโรปและอเมริกาเสาะหาแหล่งนำเข้าทดแทนแหล่งนำเข้าเดิมจาก จีน แต่การสั่งซื้อสินค้าจากจีนต้องมียอดการสั่งซื้อในปริมาณที่สูงมาก และค่อนข้างมีปัญหาเรื่องคุณภาพ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้ผู้นำเข้าจากยุโรปและอเมริกา เริ่มมองหาแหล่งนำเข้าอื่น ที่รับคำสั่งซื้อขนาดเล็กกว่าและคุณภาพเป็นที่น่าเชื่อถือ เช่น ไทย อินโดนีเซีย มาเลเซีย เวียดนาม และอินเดีย เป็นต้น
2. ไทยเป็นศูนย์กลางการคมนาคมทางอากาศ อยู่ใจกลางของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้มีแนวโน้มความต้องการเครื่องเดินทางประเภทกระเป๋าเดินทางขนาดมาตรฐานตามข้อกำหนดของสนามบิน เช่น มีระบบล็อก คันซัท และล้อเลื่อนได้มาตรฐานมีความ

คงทนต่อการใช้งาน ลดปัญหาการแตกหัก ซึ่งจะมีการชดเชยค่าเสียหายตามมา นับวันความต้องการจะมีมากขึ้นเป็นลำดับ

3. สินค้ารองเท้าและเครื่องหนังได้รับการยอมรับในด้านฝีมือการตัดเย็บ เป็นโอกาสสำหรับงาน OEM ที่เน้นงานประณีต

4. อุปสรรค Threat

1. ปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้งมีขนาดเล็ก โดยปกติสินค้าที่นำเข้าสินค้าในปริมาณมากจากจีนและอินเดีย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็น Mass Product ที่เจาะกลุ่มลูกค้าตลาด กลาง-ล่าง (ระดับ C) ซึ่งมีราคาต่ำมาก ซึ่งผู้ประกอบการไทยไม่สามารถแข่งขันในเรื่องของราคาได้ กับสินค้าสำหรับตลาดดังกล่าว ในส่วนของสินค้าที่มีคุณภาพและเน้นจำหน่ายแก่กลุ่มลูกค้าระดับบน (B-A) ส่วนใหญ่ถูกจำหน่ายในร้านค้าย่อย จึงมีความต้องการสั่งซื้อสินค้าเครื่องหนังต่อครั้งไม่สูง และร้านค้าย่อย ส่วนใหญ่พอใจที่จะสั่งจากเอเยนต์ที่จัดการเรื่องพิธีการนำเข้าและสามารถบ่อนสินค้าได้รวดเร็วเมื่อมีการสั่งเพิ่ม ขณะที่การสั่งซื้อโดยตรงจากไทยผู้ส่งออกส่วนใหญ่ตั้งยอดสั่งซื้อขั้นต่ำสูง และเมื่อมีปัญหาเมื่อของมาถึง ไม่มีตัวแทนในประเทศปลายทางช่วยแก้ปัญหา
2. สินค้าราคาถูกจากจีนเข้ามาขายในประเทศ ทำให้แข่งขันได้ยาก รวมทั้งผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตเปลี่ยนเป็นผู้นำเข้าสินค้าจากจีน มาขายหรือส่งออกแทน

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และ มาตรฐาน	ต้นทุนการผลิตแข่งขันได้ ระบบมาตรฐาน การพัฒนาชิ้นส่วน ประกอบ (Accessories)	<ul style="list-style-type: none"> ● แข่งขันไม่ได้กับประเทศอินโดนีเซีย เวียดนาม จีน และอินเดีย เนื่องจากวัตถุดิบ และแรงงานราคาถูกกว่า ● ขาดแคลนวัตถุดิบและเทคโนโลยีเพื่อการพัฒนาสินค้าในตลาดระดับ Hi-end ● การผลิตชิ้นส่วนประกอบขาดการพัฒนาและมีต้นทุนสูง ส่วนอุปกรณ์และส่วนประกอบตกแต่งแฟชั่นคุณภาพสูงต้องนำเข้า เพราะไม่มีการผลิตในประเทศ...
แรงงาน	นักออกแบบ (ดีไซน์เนอร์)	<ul style="list-style-type: none"> ● แรงงานมีฝีมือ ออกแบบได้ดีในระดับหนึ่ง แต่ขาดแคลนบุคลากรในด้านการออกแบบ
การลงทุน	CLMV	<ul style="list-style-type: none"> ● ประเทศในอาเซียน เพื่อใช้วัตถุดิบและแรงงานราคาถูก
ตลาด การขาย ลูกค้า	ยุโรปและทั่วโลก กลุ่มอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> ● ตลาดยุโรปเริ่มยอมรับ ● ขาดความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคและการพัฒนาตราสินค้า ● ในอาเซียนมีการส่งออกไปเวียดนาม ● คู่แข่งที่กำลังมาแรงคือ อินโดนีเซีย จากต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าไทย
ภาคการผลิตที่ เกี่ยวข้อง	มีการเชื่อมโยงระหว่าง อุตสาหกรรม	<ul style="list-style-type: none"> ● ขาดการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

อุตสาหกรรมสนับสนุนและระบบโลจิสติกส์	ต้นทุนการขนส่งสามารถแข่งขันได้	<ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนการขนส่ง (Logistics) สูง ไม่มีระบบราง
โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	การสนับสนุน SMEs เพื่อให้สามารถลงทุนในต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> • สินค้าราคาถูกจากจีนเข้ามาขายในไทย • ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตเปลี่ยนเป็นผู้นำเข้าสินค้าจากจีนแทน

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> - หาดตลาดใหม่ ในอาเซียน จากการออกแบบที่ยุโรปยอมรับ แรงงานมีฝีมือคุณภาพที่ดี - การลดปริมาณการสั่งซื้อจากวิกฤตเศรษฐกิจของยุโรปและอเมริกา ทำให้หันมาซื้อปริมาณน้อยของไทยแทน - สินค้ากลุ่ม Exotic และผ้ามีโอกาสด้านตลาดสูงสามารถปรับตัวไปสู่ ODM และ OBM ในขณะที่สินค้าจากจีนและเวียดนามที่ส่งออกไป EU และ USA อาจเผชิญปัญหากดดันด้านกฎระเบียบสิ่งแวดล้อม 	<ul style="list-style-type: none"> - ขาดแคลนวัตถุดิบ ขาดแคลนแรงงาน ใช้ประโยชน์จากการลงทุนใน CMLV และสามารถสร้างเครือข่ายพันธมิตรทั้งภาคธุรกิจไทยและต่างประเทศ - รวมกลุ่มเป็น Cluster เพื่อเสริมสร้างและแก้ปัญหาสายโซ่อุปทานและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ต่างๆ ในอุตสาหกรรม
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> - หาดตัวแทนขายในต่างประเทศ - สนับสนุนเงินทุน SMEs เพื่อการลงทุนนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ 	<ul style="list-style-type: none"> - ออกกฎ ระเบียบป้องกันสินค้าไม่ได้มาตรฐานเข้ามาในประเทศ - ปรับปรุงโครงสร้างภาษีนำเข้าวัตถุดิบ เช่น หนึ่งฟอกสารเคมี - อุปกรณ์และส่วนประกอบตกแต่งแฟชั่นคุณภาพสูง ที่ไม่มีการผลิตในประเทศ - องค์ความรู้และข้อมูลตลาดต่างประเทศ

อุตสาหกรรมหัตถอุตสาหกรรม

สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมหัตถอุตสาหกรรม

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - วัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์นำเข้าวัตถุดิบจากประเทศลาว
 - วัตถุดิบในการผลิตหัตถอุตสาหกรรมประเภทเหล็กนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศมาเลเซีย
 - การควบคุมคุณภาพในบางผลิตภัณฑ์ทำได้ยาก เช่น การย้อมผ้าของชุมชนในจังหวัดอุดรธานี ผ้าย้อมที่ได้แต่ละหลุมสีจะต่างกัน 30%

- การปกป้องคุ้มครองความรู้ เช่น การย้อมผ้าโดยใช้สีธรรมชาติ ส่งผลให้รับงานเพิ่มไม่ได้ เพราะไม่ต้องการเปิดเผยข้อมูล
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการที่มีความเข้มแข็ง อาจจะย้ายฐานการผลิตไปประเทศ CLMV
 - ผู้ประกอบการบางส่วนเริ่มมีการลงทุนในเวียดนามแล้ว เพราะค่าแรงต่ำ
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ขยายตลาดโดยร่วมกับกรมส่งเสริมการค้าส่งออก ออกงานแสดงสินค้า ทั้งในไทยและต่างประเทศ

1.2 ด้านลบ

- วัตถุประสงค์ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ประเทศมาเลเซียและเวียดนามมีความสามารถในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ โดยเฉพาะเวียดนามที่ต้นทุนต่ำกว่าไทย แต่คุณภาพสินค้าสู้ยังไม่ได้
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - หลายธุรกิจมีโอกาสในการผลิตเพื่อจำหน่ายมากขึ้นแต่ทำไม่ได้เพราะขาดแคลนแรงงาน (การผลิตบางขั้นตอนต้องอาศัยแรงงานจากกลุ่มว่างงานหลังฤดูเก็บเกี่ยวข้าว)
 - หากรัฐบาลประกาศขึ้นค่าแรง ผู้ประกอบการจะประสบปัญหาต้นทุนที่สูงขึ้น และเป็นการลดโอกาสในการแข่งขันกับต่างประเทศ
 - ต้นทุนที่แท้จริงคำนวณได้ยาก ต้นทุนแพงมาก มีต้นทุนแอบแฝงมาก
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ประเทศสิงคโปร์มีการทำการตลาดในเชิงรุกโดยให้ประเทศไทยเป็นผู้ผลิต (Sourcing) แล้วทำการส่งออกตลาดโลก
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - สินค้าจากจีน มีโอกาสที่จะเข้ามาแย่งตลาดอาเซียน เนื่องจากมีต้นทุนและราคาที่ต่ำกว่า ผู้ประกอบการไทยต้องปรับตัวให้สามารถแข่งขันได้

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก / เชิงรับ

- การพัฒนาในเชิงเทคโนโลยี ใช้เครื่องจักรมาแทนแรงงานมากขึ้น
- การเจาะตลาดอาเซียนโดยพัฒนาการออกแบบเป็นเอกลักษณ์ รูปลักษณ์สมัยใหม่ ตรงตามความต้องการของตลาด

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- สนับสนุนส่งเสริมการค้าตลาดและการจับคู่ธุรกิจ(Business Matching) ระหว่างไทยกับต่างประเทศ

- รัฐควรร่วมมือกับทางเอกชนและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องที่จะพัฒนาในด้านการออกแบบ เน้นไปที่ความทันสมัย และเพื่อรุกตลาดอาเซียน
- การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการไทยไปขายในงานแสดงสินค้าของต่างประเทศ และผู้ค้าประกอบการจากต่างประเทศเข้ามาขายสินค้าในไทย
- ผู้ประกอบการต้องการเข้าถึงข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะข้อมูลด้านวัตถุดิบและการตลาด ซึ่งจะได้ทราบถึงข้อมูลและร่วมมือกันในการผลิตและจำหน่ายได้มากขึ้น

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- อยากให้ค่าแรงขึ้นอยู่กัพื้นฐานความเป็นจริง มีความได้เปรียบทั้งผู้ประกอบการและแรงงาน
- รัฐจัดวาระแห่งชาติ รวบรวมหน่วยงานที่ดูแล AEC คุยร่วมกับกลุ่มสภาฯ
- BOI ควรมีกฎเกณฑ์ส่งเสริม และช่วยเหลืออุตสาหกรรมที่จะต้องปรับตัวรับ AEC เพื่อผลทางภาษีที่จะกลับคืนรัฐในภายหลัง
- จัดงานแสดงสินค้า นวัตกรรม ที่เกี่ยวกับ AEC เพื่อประชาสัมพันธ์ให้เอกชนทราบผลกระทบ
- รัฐบาลควรวางแผนแต่เนิ่นๆ เช่น เอกชนเตรียมการไม่ทันกับ AEC ที่กำลังจะใช้ในปี 2558

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน

- เน้นการบริหารจัดการการผลิต ให้เกิดการรวมกลุ่มของชุมชน เพื่อแบ่งงานตามความถนัดของแต่ละกลุ่ม (อาทิ กลุ่มที่ถนัดทอผ้าก็ให้ทอผ้า กลุ่มที่ถนัดตัดเย็บก็ให้ตัดเย็บ) ต้องไปดูองค์ความรู้ที่มีในแต่ละกลุ่ม แต่ละหมู่บ้าน มีองค์ความรู้ มีวัฒนธรรม แล้วก็จุดเด่นแตกต่างกันไป ซึ่งมีความหลากหลายมากเพราะวัฒนธรรมทางภาคเหนือและอีสานของไทย แต่ละหมู่บ้านมีเอกลักษณ์และจินตนาการในการลงงานหัตถกรรมที่ไม่เหมือนกันเลย สามารถสร้างสรรค์งานหัตถกรรมใหม่ๆ ให้เป็นที่สนใจในตลาดโลกได้

- โอกาสในการส่งออกไปประเทศที่มีกำลังซื้อสูงและนิยมแฟชั่น อาทิ บรูไน สิงคโปร์ มาเลเซีย

- ร่วมกับอาเซียนในการขายในตลาดโลก การรวมกลุ่มกับประเทศอาเซียนเป็นคลัสเตอร์ (Cluster) เพื่อส่งเสริมความร่วมมือในภูมิภาคอาเซียน ในการพัฒนาเชิงอนุรักษ์เอกลักษณ์ งานศิลปหัตถกรรม ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น รวมถึงยกระดับสินค้าหัตถกรรมของประเทศสมาชิกอาเซียนให้มีคุณภาพพร้อมสำหรับก้าวสู่ตลาดสากล ไม่ว่าจะเป็นด้านมาตรฐานสินค้า การออกแบบ วิธีการผลิต และสิ่งแวดล้อม ฯลฯ

การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)¹⁷

1. จุดแข็ง Strength

1. ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์ มีมรดกทางวัฒนธรรม
2. แรงงานไทยมีทักษะและมีฝีมือประณีตในการผลิต ทั่วโลกยอมรับ
3. ประเทศไทยมีวัตถุดิบจำนวนมาก เช่น เซรามิค ไม้ไผ่ ผ้าไหม

¹⁷ คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

2. จุดอ่อน Weakness

1. การขาดแคลนแรงงาน แรงงานฝีมือที่มีจำนวนจำกัด ส่งผลต่อกำลังการผลิต
2. รูปแบบของหัตถกรรม ไม่มีความหลากหลายเท่าที่ควร
3. การผลิตส่วนใหญ่ยังเน้นรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อจากต่างประเทศ
4. การทำการตลาดของผู้ประกอบการไทยในอาเซียนมีน้อย
5. การควบคุมมาตรฐานการผลิตภัณฑ์บางชนิดยังไม่มี หรือทำได้ยาก เช่น ผ้าย้อม

3. โอกาส Opportunity

1. การจัดหาวัตถุดิบที่หลากหลาย มีคุณภาพดี และราคาถูกจากประเทศเพื่อนบ้าน
2. เศรษฐกิจอาเซียนดี ประเทศต่างๆ เข้ามาเที่ยวในประเทศไทยมากขึ้น มีกำลังซื้อสูงขึ้น
3. ไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งในเอเชีย การเติบโตของนักท่องเที่ยวจากทั่วโลก ทำให้หัตถอุตสาหกรรมขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง
4. ประเทศบรูไนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี (รายได้เฉลี่ยต่อหัวสูงถึง 50,100 เหรียญสหรัฐ อยู่ในลำดับที่ 9 ของโลก) และนำเข้าสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับเพื่อการบริโภคอย่างแท้จริง

4. อุปสรรค Threat

1. ไม่มีผู้สืบทอดคิดปะแบบไทย เช่น งานช่างสิบหมู่
2. การปกป้องคุ้มครองความรู้ เช่น การย้อมผ้าโดยใช้สูตรธรรมชาติ ส่งผลให้รับงานเพิ่มไม่ได้ เพราะไม่ต้องการเปิดเผยข้อมูล

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-วัตถุดิบที่หลากหลาย มีคุณภาพดี และราคาถูก -การควบคุมมาตรฐาน	<ul style="list-style-type: none"> ● ขาดแคลนวัตถุดิบภายในประเทศ ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเป็นหลัก ● แรงงานมีฝีมือ แต่ไม่พอเพียงต่อการขยายการผลิต ● ควบคุมมาตรฐานยากในบางผลิตภัณฑ์
การลงทุน	CLMV	<ul style="list-style-type: none"> ● การลงทุนเพื่อหาวัตถุดิบและแรงงานต้นทุนต่ำใน CLMV
ตลาด การขายลูกค้า	อาเซียนและประเทศนอกอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> ● ขายในอาเซียนน้อยเมื่อเทียบกับตลาดโลก ● ขาดการพัฒนาตราสินค้าและเอกลักษณ์
ภาคการผลิตที่เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน และระบบโลจิสติกส์	มีองค์ความรู้ และข้อมูลแบบบูรณาการ	<ul style="list-style-type: none"> ● มีการปกป้องคุ้มครองความรู้ในบางสาขา ทำให้ยากต่อการพัฒนารูปแบบและมาตรฐาน
โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	พัฒนารูปแบบใหม่ๆ แก้ไขกฎระเบียบที่ไม่เอื้อกับผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> ● สินค้าราคาถูกจากจีนเข้ามาขายในไทย ทำให้แข่งขันได้ยาก รวมทั้งผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตเปลี่ยนเป็นผู้นำเข้าสินค้าจากจีนแทน

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

		<ul style="list-style-type: none"> • การแข่งขันจากจีนและเวียดนามที่ต้นทุนต่ำ แต่ไทยสามารถแข่งขันเรื่องฝีมือและการออกแบบได้
--	--	---

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -พัฒนารูปแบบให้ตรงตามความต้องการของตลาด เช่น รูปแบบสมัยใหม่เพื่อขายในอาเซียน -รุกตลาดอาเซียนโดยเฉพาะบรูไน ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี -สนับสนุนส่งเสริมการตลาดและการจับคู่ธุรกิจ(Business matching) ระหว่างไทยกับต่างประเทศ -รัฐควรร่วมมือกับหน่วยงานเอกชน ที่จะพัฒนา เช่นการออกแบบ เพื่อรุกตลาดอาเซียน 	<ul style="list-style-type: none"> -การลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน และได้วัตถุดิบต้นทุนต่ำ -การใช้เทคโนโลยีเพื่อการออกแบบ และควบคุมมาตรฐาน -จัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าในอาเซียน -จัดจำหน่าย ณ สถานที่ที่มีศิลปวัฒนธรรม เช่น แหล่งโบราณสถาน พิพิธภัณฑ์ หรือศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพระหว่างประเทศ -จัดประกวดงานฝีมือ หัตถกรรม ที่สามารถผลิตเพื่อขายได้ -สร้างความแตกต่างและตราสินค้า ฝีมือ คุณภาพ และรูปแบบที่ตรงตามความต้องการของตลาด
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -การรวมกลุ่มแบบบูรณาการ (Creative Clusters) รวบรวมข้อมูลวัตถุดิบ แหล่งผลิต กำลังการผลิต องค์กรความรู้ เข้าด้วยกันทั้งในประเทศ และประเทศในอาเซียน -จัดตั้งสถาบันการศึกษา เพื่อพัฒนาเยาวชนรุ่นใหม่ให้สนใจสืบสานงานหัตถกรรม โดยเฉพาะงานช่างสิบหมู่ 	<ul style="list-style-type: none"> -การสนับสนุนจากภาครัฐอย่างจริงจังในการผลักดันให้เป็นอุตสาหกรรมเชิงสร้างสรรค์ (Creative Industries) -มาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการระดับชุมชน -โครงการส่งเสริม อนุรักษ์และพัฒนาองค์ความรู้ท้องถิ่น เพื่อยกระดับการผลิตและมาตรฐานสินค้า

- ครั้งที่ 7 จัดที่จังหวัดระนอง วันพฤหัสบดีที่ 16 มิถุนายน 2554 เวลา 09.30 – 13.00 น.
ณ โรงแรม ที นิ ดี จังหวัดระนอง โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 31 คน



สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมจังหวัดระนอง

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - อุตสาหกรรมอาหาร – วัตถุดิบจากการประมง ปัจจุบันทรัพยากรปลาในทะเลส่วนหนึ่งในจังหวัดอุตสาหกรรมมีน้อยลงมาก แต่ทรัพยากรอินโดนีเซียและพม่ายังมีมาก ปัจจุบันมีการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากทางทะเลมากถึงร้อยละ 80
 - อุตสาหกรรมไม้ สามารถนำเข้าไม้จากพม่า จึงช่วยลดปริมาณการตัดไม้ภายในประเทศ และรัฐได้ประโยชน์จากการเก็บภาษีและ การสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจในพื้นที่ แต่ประสบปัญหา นโยบายของรัฐที่จำกัดการนำเข้าและการย้ายฐานการลงทุนไปตัดไม้ในพม่า

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - อุตสาหกรรมอาหาร – การประมงในประเทศอาเซียน มีต้นทุนสูง ทั้งค่าขนส่ง Logistic และค่าใบอนุญาตเช่น อินโดนีเซียและพม่า
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - แรงงานของจังหวัดระนองส่วนใหญ่ เป็นการจ้างงานแรงงานต่างด้าวในโรงงานอุตสาหกรรม หากมองผลกระทบเรื่องการเปิดเสรีทางการค้า (AEC) จึงไม่มีปัญหา เพราะโรงงานอุตสาหกรรมส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่องเกี่ยวกับการประมง
 - ผู้ประกอบการได้ให้ความสำคัญและมีความกังวลเรื่องปัญหาแรงงานต่างด้าวภายในจังหวัดมากถึงมากที่สุด เนื่องจากมีทั้งแรงงานที่ขึ้นทะเบียนและยังไม่ขึ้นทะเบียนอีกจำนวนมาก แสดงให้เห็นถึงปัญหาการขาดแคลนแรงงานภายในจังหวัดสูง ทำให้ทุกโรงงานอุตสาหกรรมต้องมีการใช้แรงงานต่างด้าว ทั้งนี้ผู้ประกอบการได้ให้ข้อสังเกตว่า แรงงานไทยเลิกงาน ไม่ต้องการทำงานในอุตสาหกรรมอาหารประมงที่มีกลิ่นแรงและสกปรก

- ในปัจจุบันปัญหาแรงงานออกและย้ายงานระหว่างปี จังหวัดระนองยังต้องแก้ไขเรื่องการจดทะเบียนแรงงานต่างด้าวไม่สมบูรณ์ ผู้ประกอบการหลายแห่งต้องการยื่นและขึ้นทะเบียนแรงงานต่างด้าวในโรงงานให้มีใบอนุญาตและถูกต้องตามกฎหมายหากแต่การขึ้นทะเบียนแรงงานนั้น มีการเปิดให้ทำใบอนุญาตเพียงปีละครั้ง แต่แรงงานออกจากงานระหว่างปี เมื่อมีความรู้ ความสามารถและได้ใบอนุญาตทำงานแล้ว ก็จะย้ายไปยังจังหวัดอื่น ๆ ที่มีค่าแรงสูงกว่า เปรียบเหมือนระนองเป็นฐานการเข้าฝึกแรงงาน การจดทะเบียนให้แรงงาน เมื่อฝึกฝีมือให้เกิดความชำนาญแรงงานจะย้ายสถานประกอบการ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่สิ้นสุดของผู้ประกอบการ
- ประเทศไทยยังต้องการแรงงานเป็นจำนวนมาก หากมีการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ จะทำให้ได้แรงงานที่ไร้ฝีมือเข้ามาในตลาดอย่างรวดเร็ว
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - อุตสาหกรรมในจังหวัดระนอง จะเชื่อมโยงกับประเทศพม่าและอินโดนีเซียเป็นหลัก ส่วนประเทศอื่น ๆ จะมีความสัมพันธ์น้อยมาก
 - การลงทุนในพม่า มีปัญหาเรื่องการนำเงินออกจากพม่า (เช่นเดียวกับผู้ประกอบการที่ จังหวัดกาญจนบุรี) ผู้ที่ไปลงทุนส่วนใหญ่ จะไม่สามารถนำผลตอบแทนกลับมาประเทศไทยได้
 - มีความกังวลเรื่องปัญหาการเมืองกับประเทศพม่า ทางพมามองผู้ประกอบการไทยแบบขาดความไว้วางใจ
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ตลาดที่ใหญ่ขึ้น แต่ผู้ประกอบการมีความกังวลกับปัญหภายในจังหวัด และการปรับตัวก่อนจะเปิด AEC
- อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร
 - ผู้ประกอบการมีความเห็นว่าภาครัฐยังมีข้อกำหนดหลายอย่างที่ไม่เอื้ออำนวยกับการทำการค้าระหว่างประเทศ และยังขาดการให้การสนับสนุนที่ชัดเจน เช่น นโยบายเรื่อง AEC มีแต่การประชาสัมพันธ์ แต่ยังไม่เห็นกิจกรรมหรือแผนงานที่รัฐบาลจะช่วยเหลือผู้ประกอบการในประเทศอย่างชัดเจน
 - ภาครัฐควรลดการจำกัดเก็บภาษีในด้านต่าง ๆ ลง เช่น ภาษีวัตถุดิบบางรายการ
- อุตสาหกรรมสนับสนุนและโลจิสติกส์
 - การลงทุนด้านโลจิสติกส์สูง การเปิดเสรีอาจทำให้เกิดเงินทุนไหลเข้าแต่อาจมีปัญหาค่าครองชีพในอนาคต หากมีการสวมสิทธิ์จากต่างชาติที่มีเงินทุน และไม่ได้เป็นสมาชิกของ AEC
 - จังหวัดมีระบบท่าเรือ แต่ไม่ได้มีการใช้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ทั้งนี้ขาดการบริหารจัดการและการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างต่อเนื่องและเป็นรูปธรรม หากรัฐไม่ทำก็ควรเปิดให้ภาคเอกชนที่มีความชำนาญและมีทุนมาบริหารจัดการ
- อื่น ๆ

- ประเทศไทยไม่ สามารถดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติได้ เพราะยังมีปัญหาที่แก้ไขไม่ได้เป็นจำนวนมาก
- ผู้ประกอบการขาดศักยภาพทางการลงทุนทั้งในและต่างประเทศ

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก / ตั้งรับ

- วางแผนในการรับมือด้านต่าง ๆ และมีความเห็นว่าระยะการเตรียมตัวความพร้อมที่จะเปิดรับ AEC ภายในเวลา 4 ปี ไม่เพียงพอในการปรับตัว เช่น การบริหารจัดการและลดต้นทุนด้านการผลิต

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

อุตสาหกรรมในจังหวัดระนอง

- การร่วมตัวกันของกลุ่มอาเซียน มีความแตกต่าง ช่องว่างของการพัฒนาที่มาก การรวมตัวกันจึงทำให้เกิดการที่มีผู้ที่ได้รับประโยชน์มาก ประโยชน์น้อยที่แตกต่างกัน และมองว่าสำหรับจังหวัดระนองเรื่องของ AEC มีขนาดใหญ่เกินไป อยากให้รัฐสนับสนุนมองในสเกลที่เล็กลง เฉพาะการติดต่อค้าขาย การลงทุน แคล้งทุนจากพม่า และแก้ปัญหาที่ยังมีอยู่ เช่น ข้อจำกัดในการเอาเงินออกจากพม่า
- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับ AEC ควรจัดทำรายงานและแผนเพื่อผู้ประกอบการว่าจะมีการป้องกันตัวอย่างไร จะต้องปรับตัวอย่างไร มีลำดับกิจกรรมอะไรบ้างที่ต้องปฏิบัติ
- ผู้ประกอบการปัจจุบันทำการแก้ปัญหาต่าง ๆ เองเป็นส่วนมาก ไม่ได้รับการแก้ไข ช่วยเหลือจากภาครัฐอย่างจริงจัง
- ปรับปรุงนโยบายและข้อกำหนด กฎระเบียบ เพื่อให้ดึงดูดนักลงทุนต่างชาติ
- สนับสนุนผู้ประกอบการไทยไปลงทุนต่างประเทศ
- นโยบายภาครัฐควรส่งเสริมการลงทุน ควรให้การสนับสนุนแบบพิเศษกับจังหวัดที่มีชายแดนติดกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น สิทธิส่งเสริมการลงทุนกับผู้ประกอบการ
- ระบบการขนส่งของไทยมีต้นทุนในการขนส่งสูงโดยเฉพาะจังหวัดที่เป็นชายแดน ควรแก้ไขโดยใช้ระบบการขนส่งแบบราง จึงเหมาะสมและมีต้นทุนต่ำสุด และภาครัฐควรให้ความสนใจระบบการขนส่งโลจิสติกส์ของจังหวัดระนองเพิ่มมากขึ้น เช่น เพิ่มเส้นทางที่ใช้ในการขนส่งสร้างทางรถไฟจากชุมพรไประนอง และเชื่อมถนนให้เป็น 4 เลนอย่างรีบด่วน
- กฎหมายและระเบียบในการจดทะเบียนแรงงานต่างด้าวมีอุปสรรค และขาดการกระจายอำนาจ
- ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนปลูกต้นไม้โตเร็ว เพื่อเป็นเชื้อเพลิงในอนาคต
- ภาครัฐจะต้องแก้ไขข้อจำกัดต่าง ๆ ที่ไม่เอื้ออำนวยแก่ผู้ประกอบการ เพื่อให้การดำเนินการของท้องถิ่นสามารถดำเนินการต่อไปได้
- การที่จะทำให้ระนองเป็นเมืองท่องเที่ยวในทางยุทธศาสตร์ แต่ภาครัฐไม่มีการหารือร่วมกับผู้ประกอบการธุรกิจประมง ส่งผลให้เกิดภาพพจน์ที่ไม่ดีแทนที่จะอยู่ร่วมกันอย่างยั่งยืน จึงต้องมีเรื่อง

การจัดโซนนิ่ง เพื่อให้โรงงานอุตสาหกรรมที่ส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยว ด้านกลิ่น เสียง สามารถอยู่ร่วมกับการท่องเที่ยวได้

อุตสาหกรรมไม้

- นโยบายของภาครัฐขัดแย้งกันเองและขาดความชัดเจนทำให้การทำงานของแต่ละกระทรวงไม่สอดคล้องกันและภาคเอกชนไม่สามารถดำเนินการได้ เช่น กรณีไม่อนุญาตให้ตัดไม้ในประเทศจึงเกิดการนำเข้าไม้ แต่มีนโยบายจำกัดให้ลดการนำเข้า
- ปรับปรุงแก้ไข กฎระเบียบที่จำกัดการนำเข้าไม้ในพม่า และเจรจากับรัฐบาลพม่าร่วมกับเอกชน เพื่อประโยชน์ในการลงทุนตั้งโรงงานในพม่า
- ความขัดแย้งของหน่วยงานรัฐในการลงทุนตัด / ปลูกไม้เพื่ออุตสาหกรรม ภาครัฐได้จัดสิทธิ ให้สัมปทานกับผู้ประกอบการ และรัฐได้รับประโยชน์คืนในรูปแบบของภาษีอากร แต่การประกาศนโยบายของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการรณรงค์ลดการตัดต้นไม้ ทำให้การดำเนินงานของผู้ประกอบการถึงแม้จะมีใบอนุญาต แต่มีความผิดฐานขัดนโยบายหรือ กฎหมายบางฉบับที่ห้ามตัดต้นไม้

อุตสาหกรรมอาหาร

- ปรับแก้ กฎระเบียบ เพื่อช่วยเหลืออุตสาหกรรมประมงซึ่งเป็นอุตสาหกรรมหลักของจังหวัดระนอง การประมงของจังหวัดมีค่าใช้จ่ายในการทำสัมปทานเรือค่อนข้างสูง/เดือน/ลำ เมื่อกำหนดค่าใช้จ่ายต่อปีแล้ว พบว่าผู้ประกอบการมีต้นทุนค่าใช้จ่ายรวมทั้งสิ้น 1 ล้านบาทต่อปี ในขณะที่ ไม่สามารถกำหนดราคาและปริมาณการขายที่แน่นอนได้ ทำให้บางปีมีกำไร บางปีต้องขาดทุน เพื่อให้การประมงระนองสามารถดำเนินงานต่อไปได้
- ผู้ประกอบการเห็นว่าข้อกำหนด หรือนโยบายที่ไม่ใช่ภาษี (NTB) เป็นข้อกำหนดที่ไทยเสียเปรียบประเทศเพื่อนบ้าน เช่น รัฐไม่ช่วยเหลือผู้ประกอบการ กรณีส่งออกกุ้งที่มีปัญหาสารตกค้างของสารฟอร์แรม ส่งผลให้ถูกยกเลิกคำสั่งซื้อจากประเทศคู่ค้า รัฐบาลไม่ช่วยเหลือผู้ประกอบการในการตรวจสอบและให้ความช่วยเหลือเรื่องการเจรจาต่อรอง และการตอบโต้ นโยบาย NTB ของต่างประเทศ
- ตลาดฮาลาล ที่ภาครัฐสนับสนุนให้มีการผลิตเพื่อรองรับนั้น จะต้อง ต้องมีการศึกษาข้อจำกัดและประเด็นสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องเข้าใจและเตรียมพร้อมรองรับ มากกว่าการบอกว่าเป็นตลาดใหญ่ที่มีศักยภาพเพื่อการส่งออก พร้อมการสื่อสารและเสนอแนะเพื่อการพัฒนา

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- การจดทะเบียนแรงงานต่างด้าวเป็นภาระของผู้ประกอบการ เนื่องจากแรงงานต่างด้าว เมื่อทำงานไประยะหนึ่ง มีทักษะการทำงานสูงขึ้น ก็จะย้ายงาน บางรายจะย้ายงานไปภาคกลางเพื่อต้องการค่าแรงที่สูงกว่า

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ศักยภาพอุตสาหกรรมจังหวัดระนอง

- มีศักยภาพในการส่งเสริมด้าน เกษตรอุตสาหกรรม การพัฒนาอุตสาหกรรมเฉพาะทาง / อุตสาหกรรมชายฝั่ง เพื่อส่งขายในประเทศอาเซียนโดยเฉพาะอย่างยิ่งมาเลเซียและสิงคโปร์ เช่น ยางพารา

จากปัจจุบันไทยมีการส่งออกวัตถุดิบยางพาราขึ้นต้นไปยังมาเลเซียเป็นจำนวนมาก หากส่งเสริมให้เกิดอุตสาหกรรมแปรรูปยางพาราขึ้น จะช่วยเพิ่มมูลค่าและทำรายได้ให้กับประเทศได้อีกมาก

- มีศักยภาพในการส่งเสริมด้านการแปรรูปอุตสาหกรรมอาหารทะเล จากการศึกษาที่มีความอุดมสมบูรณ์ทางทะเลอยู่มาก เป็นศูนย์กลางการขนส่งทั้งทางบก ทางน้ำและทางอากาศ มีด่านตรวจสัตว์น้ำและพื้นที่ติดกับประเทศเพื่อนบ้าน นอกจากนี้ยังมีธุรกิจต่อเนื่องจำนวนมาก เช่น ประมง โรงน้ำแข็ง แพปลา เป็นต้น

- มีศักยภาพในการส่งเสริมให้เป็นศูนย์กลางด้านอุตสาหกรรมการค้าในภูมิภาค จากจุดแข็งที่คนในพื้นที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านการค้า มีการทำการค้ามาตั้งแต่สมัยอดีตจนถึงปัจจุบัน สามารถสร้างศูนย์กลางการติดต่อการค้าด้านอุตสาหกรรม เป็นศูนย์กลางในการค้าขายกับมาเลเซียและสิงคโปร์

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)¹⁸

1. จุดแข็ง Strength

1. การทำการประมงและการเกษตรมาอย่างยาวนาน
2. มีจุดเด่นด้านการท่องเที่ยว
3. มีทรัพยากรธรรมชาติและพืชเศรษฐกิจ ได้แก่ ยางพารา ปาล์มน้ำมันและผลไม้
4. มีแรงงานต่างด้าวจำนวนมากกว่าพื้นที่อื่น

2. จุดอ่อน Weakness

1. เทคโนโลยีการผลิตต่ำ ส่วนใหญ่เป็นการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ลักษณะสินค้าขั้นปฐมและสินค้าแปรรูปขึ้นต้น มูลค่าต่ำ
2. ผู้ประกอบการในพื้นที่ ขาดความรู้และประสบการณ์ในการทำตลาด
3. แรงงานต่างด้าวไม่มีประสบการณ์ในการทำงานมาก่อน และการขาดแคลนแรงงานไร้ฝีมือ
4. แรงงานต่างด้าวที่เป็นงานจะย้ายไปทำงานนอกพื้นที่
5. ฐานการผลิตแคบ โดยอุตสาหกรรมส่วนใหญ่พึ่งพาวัตถุดิบจากภาคเกษตรกรรมเป็นหลักที่มีเพียงไม่กี่ชนิด อันได้แก่ปาล์มน้ำมัน ยางพารา และการประมง

3. โอกาส Opportunity

- พรมแดนติดกับประเทศพม่า และลักษณะภูมิประเทศเหมาะแก่การขนส่งสินค้าทางเรือไปยังพม่า

4. อุปสรรค Threat

1. ลักษณะของระนองเป็นเมืองปิด การคมนาคมขนส่งไม่สะดวกมากนัก
2. ความกังวลเรื่องปัญหาการเมืองกับประเทศพม่า

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

• Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และ มาตรฐาน	-มีวัตถุดิบเพิ่มขึ้น เช่น การประมง ไม้	<ul style="list-style-type: none"> • ทรัพยากรในประเทศไม่เพียงพอ • มีการทำประมงในประเทศพม่าและอินโดนีเซีย อยู่จำนวนหนึ่ง

¹⁸ คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	แรงงานมีคุณภาพ ไม่เปลี่ยนงานบ่อย	<ul style="list-style-type: none"> แรงงานต่างด้าวมีจำนวนมาก แต่เปลี่ยนงานบ่อย โดยเข้าไปสู่ส่วนกลางเช่น กทม. แรงงานต่างด้าวที่เข้ามาใหม่ ยังไม่เคยทำงานมาก่อน
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	-การออกไปลงทุนในพม่า -ดึงดูดนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศมาลงทุนในพื้นที่	<ul style="list-style-type: none"> ปัญหาการเมืองกับประเทศพม่า ทางพม่ามองผู้ประกอบการไทยแบบขาดความไว้วางใจ ปัญหาเรื่องการนำเงินออกจากพม่า มีการประมงและปลุกพืชเศรษฐกิจจำนวนมาก แรงงานต่างด้าวจำนวนมาก
ตลาดสินค้า และลูกค้า	ตลาดใหญ่ขึ้น สามารถทำการค้ากับพม่าได้มากขึ้น	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ที่ส่งสินค้าไปจำหน่ายในพม่า ส่วนมากมาจากส่วนกลาง ไม่ใช่จากจังหวัดระนอง
อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร	กฎ ระเบียบ และเงื่อนไขต่างๆ ของไทย เอื้อต่อผู้ประกอบการ SMEs ที่จะส่งสินค้าไปขายต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ประกอบการมีความเห็นว่าภาครัฐยังมีข้อกำหนดหลายอย่างที่ไม่เอื้ออำนวยกับการทำการค้าระหว่างประเทศ และยังคงขาดการให้การสนับสนุนที่ชัดเจน
อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์	เปิดใช้ท่าเรือภายในจังหวัดได้	<ul style="list-style-type: none"> ระบบท่าเรือ แต่ไม่ได้มีการใช้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ทั้งนี้ขาดการบริหารจัดการและการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างต่อเนื่องและเป็นรูปธรรม

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -ศูนย์กระจายสินค้าไปยังประเทศพม่า -ศูนย์ควบคุม จัดการ และฝึกอบรมแรงงาน -การลงทุนด้านเกษตรอุตสาหกรรม และการแปรรูปอาหารในจังหวัดและประเทศพม่า 	<ul style="list-style-type: none"> -การรวมกลุ่มทางการค้าของคนในพื้นที่ เพื่อบุกตลาดของประเทศเพื่อนบ้าน -การพัฒนาการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ -การบูรณาการทั้งด้านการท่องเที่ยว และอุตสาหกรรมอย่างเป็นระบบ ไม่ให้ทรัพยากรที่เป็นฐานการผลิตประสบปัญหาเสื่อมโทรม
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -ส่งเสริมการท่องเที่ยว -ส่งเสริมการลงทุนในพื้นที่ และประเทศพม่า โดยเฉพาะอุตสาหกรรมอาหารและยาง 	<ul style="list-style-type: none"> -ปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ระบบราง ถนน -พัฒนาท่าเรือเพื่อใช้ในเชิงพาณิชย์ ในการขนส่งสินค้าไปยังประเทศพม่า

- **ครั้งที่ 8 จัดที่จังหวัดสงขลา** วันศุกร์ที่ 17 มิถุนายน 2554 เวลา 13.00 – 16.30 น. ณ โรงแรมสิงห์โกเต็นเพลส จ.สงขลา โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 18 คน



สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมจังหวัด สงขลา

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - อุตสาหกรรมยา - โอกาสในการผลิตยาที่ติดสิทธิบัตรได้ในอนาคต หลังจากสิทธิบัตรหมดอายุ (สิทธิบัตรยา มีชื่อทางการค้าและชื่อตัวยา อายุสิทธิบัตรเฉลี่ยประมาณ 5 ปีเมื่อเริ่มจดสิทธิบัตร หลังจากหมดอายุ บริษัทอื่นจึงจะนำไปใช้ได้ อย่างไรก็ตาม ผู้ซื้อจะยังมีความเชื่อมั่นในตราสินค้าดั้งเดิมอยู่)
 - ยา – โอกาสในการเชื่อมโยงองค์ความรู้ (know how) ในการผลิตยากับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น สิงคโปร์
 - อาหาร – สามารถนำเข้าวัตถุดิบได้เพิ่มขึ้น เช่น รุรกิจประมง(ปลา) จากอินโดนีเซีย แต่มีข้อจำกัดจากระยะทางไกล หรือกึ่งแข็ง เดิมไทยเพาะเลี้ยงเอง อาจเปลี่ยนมานำเข้าจากมาเลเซีย ได้วัตถุดิบเพิ่ม
 - อาหารกระป๋อง – ได้วัตถุดิบอาหารเพิ่มจากเวียดนาม พม่า มาเลเซีย อินโดนีเซีย
 - ชิ้นส่วนยานยนต์ - AEC ไม่มีผลต่อการตัดสินใจในการนำเข้าวัตถุดิบ แรงจูงใจในการลดภาษีมีน้อยกว่าปัจจัยด้านอื่น เช่น ต้นทุนสารเคมีที่นำเข้าจากประเทศนอกกลุ่ม ASEAN
 - ยางพารา- สามารถแลกเปลี่ยน เรียนรู้ เทคโนโลยีด้านการผลิตเพิ่มเติม
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ยา- การพัฒนาทักษะฝีมือของบุคลากรในอุตสาหกรรมยา เช่น พัฒนาด้านภาษา อังกฤษ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฯลฯ

- ยานยนต์ – การเปิดโอกาสให้ชาวต่างชาติเข้ามาทำงานในสายงานที่ไทยขาดแคลน (คนไทยไปอยู่ในภาคเกษตรกรรม)
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - อาหาร – การส่งออกไปมาเลเซีย สิงคโปร์ได้เพิ่มขึ้น (เจาะเข้า Niche market เช่น ทำลูกชิ้นส่งปิ้ง มาเลเซีย สิงคโปร์ เป็นการแก้ปัญหา stock และเป็น การเพิ่มมูลค่าด้วย)
 - อาหาร – ขยายตลาด CLMV ไทยเริ่มมีการส่งอาหารแปรรูปสัตว์น้ำเช่น ปูอัด ส่งขายไปยังลาว กัมพูชา
 - อาหาร – ตลาดใหม่ในอาเซียน เพิ่มเติมจากตลาดหลักของอุตสาหกรรมอาหารในพื้นที่ คือ EU
 - ไทยมีโอกาสส่งรถจักรยานยนต์ขายมาเลเซีย
 - ได้ประโยชน์จากองค์ความรู้ของ สิงคโปร์ มาเลเซีย ในเรื่อง การสร้าง Margin ทำกำไร

1.2 ด้านผล

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ประเด็นเรื่องมาตรฐานอาเซียน ว่าควรจะอิงกับมาตรฐานอะไร ในทุกอุตสาหกรรม
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - แรงงานมาเลเซียมีการนำเข้าแรงงานจากอินโดนีเซีย ส่วนช่างฝีมือ mechanic มาจากฟิลิปปินส์ คนมาเลเซียเชื้อสายตั้งเดิม ไม่นิยมการศึกษาสูงนัก ต่างกับคนมาเลเซียเชื้อสายจีนที่มีการไปศึกษาต่อต่างประเทศ สามารถพูดได้หลายภาษา ทำธุรกิจกับต่างประเทศ คนมาเลเซียไม่ค่อยมีความถนัดทางช่าง
 - อาหาร – แรงงานฝีมือจากต่างประเทศจะไหลเข้ามาแย่งงานคนไทย
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ยานยนต์ – หากไม่มีตราสินค้า จะขยายตลาดได้ยาก เนื่องจากลูกค้ายึดติดในตราสินค้า ถ้าไม่มีตราสินค้า จะต้องแข่งขันกับสินค้าราคาถูกทั่วในท้องตลาด
 - อาหาร - ลูกค้าอาจจะย้ายฐานการผลิตจากบริษัท (OEM ซึ่งรับจ้างผลิต) ไปเวียดนาม มาเลเซีย หรือลาว
 - อาหารกระป๋อง – ผู้ซื้อเดิมใน EU อาจจะไปสั่งซื้อกับเวียดนาม อาจต้องย้ายฐานการผลิตไปเวียดนาม
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - อาหารกระป๋อง – ต้นทุนการพัฒนาด้านภาษาให้กับแรงงานสูง หากไม่พัฒนาภาษาก็จะมีอุปสรรคในการทำงาน
 - วินัยในการศึกษา, การทำงานของคนไทย – ความอดทนมีน้อย รักสบาย ฟุ้งเฟ้อเรื่องค่าใช้จ่าย ค่านิยมคนไทยเปลี่ยนไป

- อุตสาหกรรมยานยนต์ ในต่างประเทศหากบริษัทรถยนต์ไปเปิดโรงงานสาขาที่ต่างประเทศ Supplier และผู้ผลิตชิ้นส่วนฯ จะตามไปเปิดโรงงานสนับสนุน แต่ SMEs ไทยไม่สามารถทำได้ เนื่องจากติดปัจจัยด้านทุนและอื่นๆ
- อื่นๆ ระบุ
 - ปัญหาการเมืองของไทย เช่น การประกันราคาข้าว ฯลฯ ทำให้ต้นทุนวัตถุดิบเพิ่มขึ้น
 - ปัญหายาเสพติดติดลำบาก คนงานขนส่งยาขณะขับรถของบริษัทไป แล้วถูกจับได้
 - ปัญหาความไม่สงบในภาคใต้
 - ปัญหาภาษาอังกฤษ อาจแก้โดยมี ช่อง TV ภาษาอังกฤษ การ์ตูน โขว์ ภาษาอังกฤษ ให้เด็กดู ให้มีการ Present เป็นภาษาอังกฤษในชั้นเรียนในระดับมหาวิทยาลัยในปี 3-4 เป็นต้น
 - ปัญหาการทำลายทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม จากการบังคับใช้กฎหมายที่ไม่เข้มงวด เช่น เอกสารสิทธิในที่ดินรัฐ เช่นภาคใต้ มีการรุกป่าเพื่อปลูกยาง ทำให้ขาดป่าในการช้บน้ำ (ภาคอื่นเริ่มมีปัญหาเรื่องนี้ด้วยเช่นกัน)
 - ปัญหาชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน
 - ประเทศเพื่อนบ้านมีบางประเด็นที่อาจเอาเปรียบไทย เช่น มาเลเซีย ให้ไทยเป็นผู้ผลิต แล้วมาเลเซียจะเป็น HUB halal foods เป็นต้น
 - การศึกษาจบ ปริญญาตรีพูดภาษาอังกฤษไม่ได้ ทำให้เสียโอกาสในการทำธุรกิจการค้ากับต่างประเทศ
 - การแก้ปัญหาน้ำท่วมภาคใต้ ติดปัญหาแรงงานและน้ำท่วม อาจเกิดน้ำท่วมปีละครั้ง แต่รัฐไม่มีการวางแผนแก้ปัญหา (สมัยก่อน 10ปี จะเกิดน้ำท่วมใหญ่ 1 ครั้ง เช่น ปี 2543 ถัดมา 6 ปีครั้ง) (หาดใหญ่ใน น้ำท่วมสูงมาก เลยหัว)
 - การป้องกันการถือครองที่ดิน จากการลงทุนของต่างชาติ แทนที่ประเทศไทยจะได้รับประโยชน์จากการลงทุน ก็อาจจะถูกเบียดเบียนประเด็นไปในทางการเก็งกำไรที่ดินแทน
 - ความมั่นคงด้านพลังงานในภาคใต้ โรงไฟฟ้าภาคใต้ มีโรงไฟฟ้า 2 โรง 1 โรงคือโรงไฟฟ้าจะนะ ปิดไปแล้ว ส่วนที่กระบี่ ลิกไนต์กระบี่หมด ต้องใช้น้ำมันเตาแทน อาจจะต้องนำเข้าลิกไนต์จากอินโดนีเซีย มาเสริม เพื่อให้เกิดความมั่นคงขึ้น
 - ชั้นส่วนยานยนต์ – ภาชี สิงคโปร์ มาเลเซีย ได้ 3-4 ภาษา ภาษามลายู หรือ ภาษามลายู (Bahasa Melayu) จีน อังกฤษ ฯลฯได้เปรียบไทยมาก (ปัจจุบันมาเลเซียให้เงินผลิต แล้วส่งกลับมามาเลเซีย นำส่งขายไทย)
 - ชั้นส่วนยานยนต์ – ไทยได้เปรียบที่ชัยภูมิ ภูมิภาค อยู่ศูนย์กลางของภูมิภาค
 - ยางพารา- สามารถแลกเปลี่ยน เรียนรู้ เทคโนโลยีด้านการผลิตเพิ่มเติม ควรจะรวมกลุ่มเพื่อดำเนินการครบวงจร ทั้ง supply chain เพราะไทยมีวัตถุดิบยางมาก แต่ขาดปลายน้ำ
 - ยางพารา – การขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมยางและภาคเกษตรกรรม

- ยานยนต์ – การจ้างแรงงานวิชาชีพที่มีฝีมือติดขัด เพราะค่าแรงสูงและแรงงานมีจำนวนน้อย คุณภาพไม่แน่นอน แต่มาเลเซียมีการจ้างงานด้วยเงินเดือนที่สูงกว่าไทย อาจเพราะมี economy of scales ในอุตสาหกรรมยานยนต์

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

ระยะสั้น (Short term)

- มีการรวมกลุ่มทางธุรกิจทางแนวตั้งและแนวนอน (Cluster)
- Supply chain โดยมี Mentor พี่เลี้ยงคอยให้คำปรึกษาและแนะนำการแก้ไขปัญหา เพื่อการพัฒนาเติบโต และต่อยอดกับภายนอก
- การสร้างตราสินค้าเพื่อสร้างมูลค่าและคุณค่าของสินค้า
- อาหาร – บริหารต้นทุนด้านวัตถุดิบ
- อาหาร – เปิดรายการทีวีภาคภาษาอังกฤษ พัฒนาด้านภาษาอังกฤษอย่างเข้มข้น

ระยะกลาง (Min term)

- อาหาร – หาช่องทางขายยังมาเลเซียและสิงคโปร์ได้น่าจะโตสัก 5-10%

ระยะยาว (Long term)

- อาหาร – ศักยภาพของไทยยังเหนือกว่าประเทศในอาเซียน

2.2 ตั้งรับ

- อาหาร – การย้ายฐานการค้า / order การสั่งซื้อจากลูกค้าอาจจะย้ายฐานการสั่งซื้อ

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทั้งหมด สาธารณูปโภค โลจิสติกส์ การศึกษา อย่างจริงจังและเร่งด่วน
- จัดทำมาตรฐานฝีมือแรงงานให้ใช้ได้จริง
- รัฐบาลขาดข้อมูลในการประชาสัมพันธ์ เรื่องโครงการต่างๆ เช่น BOI มีนโยบายสนับสนุนเอกชนไปลงทุนในต่างประเทศ แต่เอกชนไม่ทราบ เป็นต้น อาจแก้โดยการโฆษณาออกทีวี เพื่อประชาสัมพันธ์ เช่น เตรียมความพร้อม AEC (ปัจจุบันมี ทีวี ASEAN ทาง Cable)
- การส่งเสริมการเรียนรู้ของรัฐบาลให้กับเอกชน อย่างครบถ้วนและต่อเนื่อง ในภาคการผลิตทั้งสายโซ่อุปทาน เช่น แผนธุรกิจ แผนการตลาด การวางแผนการผลิต เป็นต้น
- อาหาร – รัฐบาลต้องปรับปรุงหลายด้าน ทั้งระบบการศึกษา ภาษาอังกฤษ ความสงบเรียบร้อย และยาเสพติด
- อาหาร – ต้องมีแหล่งเงินทุน ดอกเบี้ยต่ำ สนับสนุนอุตสาหกรรม
- ยานยนต์ – การเปิดด่านข้ามแดนให้มากกว่านี้ เพราะปริมาณรถมาก การจราจรติดขัด เสียเวลาหน้าด่านผ่านแดนมาก อาจจะทำการเพิ่มช่องทาง เพื่อให้แยกส่งสินค้า ออกจากช่องทางท่องเที่ยว เพื่อความรวดเร็ว เป็นต้น

- ยานยนต์ – มาเลเซีย มีถนน High way จากไทยไปถึงสิงคโปร์ ช่วยประหยัดเวลาและระยะทาง แต่ไทยไม่มี
- ยานยนต์ – ขาดปั๊ม NGV และปัจจัยอื่นๆ ทำให้ต้นทุน Logistic ของไทยสูงกว่าต่างชาติ
- มาเลเซีย ต้นทุนน้ำมันถูกกว่าไทย ทำให้ต้นทุน Logistic ถูกกว่า ส่งผลให้แข่งขันลำบาก
- ปั๊ม NGV มี 2 ปั๊ม แต่ไม่มี NGV ให้เติม (ปัญหาเหมือนที่ภาคเหนือ)
- อาหาร – พัฒนาท่าเรือส่งออก เห็นว่าสิงคโปร์น่าจะได้ประโยชน์จากท่าเรือส่งออก
- ยานยนต์ – รัฐบาลให้การสนับสนุน เพื่อโอกาสในการส่งรถจักรยานยนต์ไปจำหน่ายในมาเลเซีย เพราะอยู่ใกล้และขนส่งง่ายกว่า นำเข้าจาก เวียดนาม ฟิลิปปินส์
- ชิ้นส่วนยานยนต์ – รัฐบาลไทยต้องสนับสนุน SMEs ไทยให้ไปเปิดโรงงาน / เปิดตลาดในต่างประเทศ เช่น การสนับสนุนด้านดอกเบี้ย เป็นต้น

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

4.1 กฏระเบียบ / ข้อบังคับ

- ประชาสัมพันธ์ ข้อมูลข่าวสารให้กับบุคลากรของรัฐเองด้วย
- ขาดแคลนแรงงานระดับช่าง อาชีวะ ปวส. เพราะวัฒนธรรมและค่านิยมในการทำงานของคนไทยเปลี่ยนไป รักงานสบาย ไม่อยากทำงานในโรงงาน อยากทำงาน office และค่านิยมในการจบปริญญาตรี (เงินเดือนต่ำกว่าปริญญาตรีเป็นประเด็นรอง บางคนจบ ปริญญาตรีมาแล้วยินดีจะรับเงินเดือน ปวส.) ระบบการศึกษาไทยไม่ได้สอนว่าจบมาแล้ว จะต้องทำงานหาเลี้ยงชีพในอนาคต คนรุ่นใหม่ไม่คิดไม่ได้มุ่งมั่นในการทำงานในวิชาชีพของตน เช่น ช่างเทคนิคที่เชี่ยวชาญงานจริงๆ มีน้อยและหายได้ยากมาก
- โครงสร้างระบบเงินเดือนไทย การปรับเงินเดือน วัตถุประสงค์การศึกษา ต่างจากญี่ปุ่นที่การปรับเงินเดือนปรับตามความสามารถ ปวสไทยทำงานใกล้เคียงเงินเดือน 2 หมื่นกว่า ปัจจุบันแรงงาน ปวส จะใช้วุฒิปริญญาตรีมาทำงานแทน
- แรงงานฝีมือวิชาชีพ – ขาดการวางยุทธศาสตร์ในการศึกษา เทคโนโลยีการผลิต สายพาน Automatic พวกนี้ SMEs ไทยยังขาด อย่างญี่ปุ่นบริษัทเล็กๆ มีการพัฒนาเครื่องจักรเพื่อให้ลดคนงาน แต่ไทยขาดคนคิด สร้างเครื่องจักรประเภทนี้ ต้องนำเข้าเครื่องจากต่างประเทศ ทำให้ต้องใช้แรงงานมาก รัฐบาลอาจจะช่วยสนับสนุนการคิดค้น สร้างอุตสาหกรรมการผลิต อุปกรณ์เครื่องจักรที่เป็น Mass เกาหลี จีน ไต้หวัน มีอะไหล่จักรกลขายอยู่ทั่วไป SMEs เขาจึงมีโอกาสสร้างเครื่องมากกว่า SMEs ไทย , SMEs ไทย มีต้นทุน เช่น วัตถุดิบอะไหล่ต่างๆ จะแพงกว่า ทำให้การพัฒนา Technology Know-How พัฒนาไม่ได้เท่าที่ควร รัฐบาลควรช่วยพัฒนาตั้งแต่ต้นน้ำ (วัตถุดิบ อะไหล่เครื่องจักรที่เป็น Mass) เพราะปัจจุบันเอกชนดำเนินการผลิตเครื่องจักรด้วยต้นทุนสูงด้วยทุนของตนเองทั้งหมด (ต้องจ้างโรงกลึงทำทุกชิ้น + อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ด้วย)
- การลงทุนเครื่องจักรในสถาบันการศึกษา เช่น เครื่องกลึงในวิทยาลัยขาดแคลน ขาดการฝึกฝนฝีมือ
- แนวโน้มการขาดแคลนช่างฝีมือไทยที่เพิ่มขึ้นจากการยุบรวมวิทยาลัยเช่น ปวส.เป็นสถาบันในอนาคต ให้กลายเป็น ปริญญาตรี

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ศักยภาพอุตสาหกรรมจังหวัดสงขลา

- มีศักยภาพในการส่งเสริมด้านเกษตรอุตสาหกรรม การพัฒนาอุตสาหกรรมเฉพาะทาง / อุตสาหกรรมชายฝั่ง เพื่อส่งขายในประเทศอาเซียนโดยเฉพาะอย่างยิ่งมาเลเซียและสิงคโปร์ เช่น ยางพารา จากปัจจุบันไทยมีการส่งออกวัตถุดิบยางพาราขั้นต้นไปยังมาเลเซียเป็นจำนวนมาก หากส่งเสริมให้เกิดอุตสาหกรรมแปรรูปยางพาราขั้นสูง จะช่วยเพิ่มมูลค่าและทำรายได้ให้กับประเทศได้อีกมาก

- มีศักยภาพในการส่งเสริมด้านการแปรรูปอุตสาหกรรมอาหารทะเล จากการที่มีความอุดมสมบูรณ์ทางทะเลอยู่มาก เป็นศูนย์กลางการขนส่งทั้งทางบก ทางน้ำและทางอากาศ มีด่านตรวจสัตว์น้ำและพื้นที่ติดกับประเทศเพื่อนบ้าน นอกจากนี้ยังมีธุรกิจต่อเนื่องจำนวนมาก เช่น ประมง โรงน้ำแข็ง แพปลา เป็นต้น

- มีศักยภาพในการส่งเสริมให้เป็นศูนย์กลางด้านอุตสาหกรรมการค้าในภูมิภาค จากจุดแข็งที่คนในพื้นที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านการค้า มีการทำการค้ามาตั้งแต่สมัยอดีตจนถึงปัจจุบัน สามารถสร้างศูนย์กลางการติดต่อการค้าด้านอุตสาหกรรม เป็นศูนย์กลางในการค้าขายกับมาเลเซียและสิงคโปร์

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค(SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

1. แหล่งอุตสาหกรรมการผลิตและแปรรูปยางพาราและอาหารทะเลหลักที่สำคัญของภาคใต้
2. ศูนย์กลางด้านต่างๆ ของภาคใต้ ได้แก่ ศูนย์กลางการท่องเที่ยวเชิงการค้า การประชุม การศึกษา การคมนาคม การบริหารราชการ เป็นต้น
3. มีทรัพยากรธรรมชาติและโครงสร้างทางอุตสาหกรรมที่เอื้อต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ
4. มีข้อได้เปรียบทางด้านภูมิศาสตร์ เนื่องจากเป็นจุดเชื่อมโยงการคมนาคมของภาคใต้และภาคกลางของประเทศ มีเครือข่ายเชื่อมโยงเส้นทางการคมนาคมทั้งทางบก ทางน้ำ และทางรถไฟ ไปถึงมาเลเซียและสิงคโปร์
5. มีด่านศุลกากรที่สำคัญของภาคใต้เพื่อการค้าชายแดน การส่งสินค้าออกและผ่านไปทางมาเลเซียและสิงคโปร์

2. จุดอ่อน Weakness

1. การขาดประสิทธิภาพในการทำการตลาดของอุตสาหกรรมในพื้นที่
2. การขาดแคลนแรงงานไร้ฝีมือ และแรงงานมีฝีมือในบางสาขา
3. ฐานการผลิตแคบ โดยอุตสาหกรรมส่วนใหญ่พึ่งพาวัตถุดิบจากภาคเกษตรกรรมเป็นหลักที่มีเพียงไม่กี่ชนิด อันได้แก่ปาล์มน้ำมัน ยางพารา และการประมง
4. ภาษา ชาวสิงคโปร์ มาเลเซีย สามารถพูดได้ 3-4 ภาษา คือ ภาษามลายู หรือ ภาษามลายู (Bahasa Melayu) จีน อังกฤษ ฯลฯ ซึ่งมีความได้เปรียบไทยมาก
5. ทรัพยากรธรรมชาติเสื่อมโทรม ขาดการฟื้นฟู รวมทั้งขาดการบริหารจัดการที่ดี

3. โอกาส Opportunity

1. พรมแดนติดกับมาเลเซีย และสามารถผ่านไปยังสิงคโปร์ได้ทางบก การเชื่อมการคมนาคมผ่านทางด่วนในประเทศมาเลเซียที่ด่านสะเดา และทางรถไฟที่ด่านปาดังเบซาร์

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- กำลังซื้อของมาเลเซีย บรูไนและสิงคโปร์อยู่ในระดับสูงมาก เมื่อเทียบกับประเทศอื่นในอาเซียน
- แผนงานการพัฒนาเขตพัฒนาเศรษฐกิจ 3 ฝ่าย อินโดนีเซีย-มาเลเซีย-ไทย (Indonesia-Malaysia-Thailand Growth Triangle : IMT-GT)
- เขตพัฒนาพิเศษเฉพาะกิจจังหวัดชายแดนภาคใต้

4. อุปสรรค Threat

- ต้นทุนการผลิตวัตถุดิบสูง เช่น ปาล์ม น้ำมัน ยางพารา เนื่องจากขาดการพัฒนาพันธุ์พืชที่เพาะปลูก รวมถึงทรัพยากรทางทะเลที่หมดไปจากประเทศไทย
- ต้นทุนค่าขนส่งสูง และแนวโน้มค่าจ้างแรงงานจะสูงขึ้น แข่งขันลำบาก
- ปัญหาความไม่สงบในพื้นที่ จังหวัดชายแดนภาคใต้มีผลกระทบด้านการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และมาตรฐาน	-นำเข้าวัตถุดิบ เช่น ปลา	● ทรัพยากรในประเทศไม่เพียงพอ
แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	แรงงานเพียงพอกับความต้องการ	● ขาดแคลนแรงงานในประเทศ ● ค่านิยมแรงงานที่ชอบทำงานสบาย
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	การออกไปลงทุนใน เวียดนาม ลาว ฯลฯ	● ขาดแคลนวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอาหาร
ตลาดสินค้า และลูกค้า	สิงคโปร์ บรูไน และมาเลเซีย	● ขาดการพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่า เช่น ลูกชิ้น เป็นต้น ● ขาดการทำตลาด ไม่มีตราสินค้า ● อุปสรรคด้านภาษา

● TOWS

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-การเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจ การค้าต่างประเทศของภาคใต้ โดยให้ไทยเป็นศูนย์กลางกระจายสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้าน	-เพิ่มประสิทธิภาพในการทำตลาดโดยรวมกลุ่มทางการค้าของคนในพื้นที่ เพื่อบุกตลาดของประเทศเพื่อนบ้าน -การสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้า -การส่งเสริมการใช้ภาษาอังกฤษ จีน -การส่งเสริมการท่องเที่ยวในพื้นที่
อุปสรรค	-มีปัญหาด้านต้นทุนวัตถุดิบ ควรมีการปรับปรุงประสิทธิภาพพันธุ์พืชยางพาราและปาล์ม น้ำมัน และการลงทุนในประเทศอาเซียน เพื่อวัตถุดิบ	-ไม่มีการทำตลาดในเชิงรุก รัฐบาลเอกชนเปิดตลาดในสิงคโปร์ เช่น อาหาร สิ่งทอ เฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น -มีปัญหาความไม่สงบในภาคใต้ และโครงสร้าง

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	และแรงงาน	พื้นฐาน เช่น ระบบราง และป้องกันภัยน้ำท่วม
--	-----------	---

- **ครั้งที่ 9 จัดให้กับคลัสเตอร์ยา** ซึ่งประกอบไปด้วยกลุ่มฯยา, กลุ่มฯเทคโนโลยีชีวภาพ, กลุ่มฯสมุนไพร วันอังคารที่ 21 มิถุนายน 2554 เวลา 13.00 – 16.00 น. ณ ห้องบอร์ดรูม 3 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 6 คน



อุตสาหกรรมยา

สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมยา

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ประเทศไทยถือว่ามีความได้เปรียบทั้งในเชิงคุณภาพและปริมาณมากกว่าประเทศอื่น เนื่องจากมีการถ่ายทอดความสามารถเฉพาะ และมีจำนวนแรงงานที่เพียงพอต่อภาคการผลิตภายในประเทศ ซึ่งบางรายมีการใช้แรงงานต่างด้าว
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ตลาดสินค้ายาประเภทหมดสิทธิบัตร (Generic Drug) มีโอกาสมากขึ้น โดยประเทศเช่น อินโดนีเซีย และ CLMV ซึ่งมีรายได้ต่ำ และมีจำนวนประชากรมาก เป็นตลาดสำคัญของ Generic Drug
 - สร้างตราสินค้าและเอกลักษณ์ในสินค้า ให้ความสำคัญกับตราสินค้าที่แสดงถึงคุณภาพ และสร้างจุดเด่นในสินค้าให้มีชื่อเสียงเฉพาะ เช่น อบเชยศรีลังกา (Cinnamomum Zeylanicum) มีราคาแพงที่สุด มีคุณภาพดี เป็นต้น

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน

- ปัญหามาตรฐานยาของอาเซียน เนื่องจากปัจจุบันมาตรฐาน ASEAN GMP ไปอิงกับ The Pharmaceutical Inspection Convention and Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme (PIC/S) ซึ่งประเทศไทยได้ลงนามในสัญญารับรองมาตรฐานยาของอาเซียนเรียบร้อยแล้ว แต่ประเทศไทยยังไม่ได้ยอมรับเข้าเป็นประเทศสมาชิกของ PIC/S ซึ่งอาจทำให้การดำเนินการประสบปัญหาได้
- มาตรฐาน GMP PIC/S จะมีต้นทุนการลงทุนที่สูงมาก โดยโรงงานใหม่ คาดว่าจะมีการลงทุนไม่ต่ำกว่า 500 ล้านบาทต่อ 1 โรงงาน ขณะที่โรงงานเก่า ภาคเอกชนจะต้องมีการลงทุนปรับปรุงในหลายๆ โรงงานอย่างต่ำเป็นจำนวนเงิน 100 ล้านบาท ซึ่งถือว่าสูงมาก นอกจากนี้ มาตรฐาน GMP PIC/S ที่มีการกำหนดขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพยาหลายชั้น จะทำให้ต้นทุนยาสูงขึ้นตามมาด้วย เช่น เวียดนามที่เคยเกิดการปรับปรุงมาก่อนทำให้โรงงานเล็กๆ ต้องปิดตัวเกือบทั้งหมดและต้องผันตัวไปขายยา ทำให้เหลือรายใหญ่แข่งขันกันไม่กี่ราย
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ต้นทุนในการจ้างแรงงานค่อนข้างสูง
 - แรงงานยังขาดความเชี่ยวชาญด้านภาษาที่ใช้ในการสื่อสารต่างประเทศ ทั้งภาษาอังกฤษ และภาษาต่างๆ ในอาเซียน บริษัทฯที่เป็น SMEs ยังมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญน้อยคนเทียบกับองค์กรใหญ่
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - การลงทุนในต่างประเทศโดยตรงทำได้ยาก จากอุปสรรคจากการขึ้นทะเบียนสินค้า ถ้าเป็นยาแผนปัจจุบัน จะส่งผลให้การตรวจสอบโรงงานต้องเป็นไปตามมาตรการเพื่อยาแผนปัจจุบันด้วย นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังเผชิญกับการสืบข้อมูล อันเป็นมาตรการของการขึ้นทะเบียนสินค้า ซึ่งเป็นอุปสรรคเกิดการกีดกันจากองค์การอาหารและยา (อย.) ในประเทศที่เป็นเป้าหมายการส่งออก
 - ประเทศที่มีทุนสูงอย่างประเทศสิงคโปร์ มีแนวโน้มเข้ามาเจาะตลาดยาไทยเพื่อแข่งขันมากขึ้น และขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยในด้านยาอาจลดลง
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - การขยายตลาดไปยังประเทศกลุ่ม CLMV บางประเทศทำได้ลำบาก เช่น ผู้บริโภคต่อต้านสินค้าไทยในเขมร เป็นต้น
- อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร
 - มีการกีดกันการขึ้นทะเบียนยาในประเทศอาเซียน (เช่น อินโดนีเซีย เวียดนาม ฯลฯ) และประเทศจีน จึงทำให้ผู้ประกอบการต้องเลี่ยงไปจดทะเบียนสินค้าเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทสมุนไพรเพื่อสแป
 - การกีดกันทางภาษี โดยเฉพาะจากจีน เช่น เชียงเฟี้ยวอิว และการเสียภาษี 7%
 - อุปสรรคจากการขึ้นทะเบียนสินค้า สิ่งที่ต้องระวังคืออุปสรรคในการส่งออกไปยังประเทศที่ต้องขึ้นทะเบียนสินค้า การขึ้นทะเบียนในต่างประเทศหากสินค้าได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นยา

แผนปัจจุบัน จะส่งผลให้การตรวจสอบโรงงานต้องเป็นไปตามมาตรการเพื่อยาแผนปัจจุบันด้วย ซึ่งทำให้การขยายตลาดโดยการลงทุนในต่างประเทศโดยตรงทำได้ยาก หนทางแก้ไขคือ การมีตัวแทนต่างชาติในการขายสินค้าในต่างประเทศ นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังเผชิญกับการสืบข้อมูล อันเป็นมาตรการของการขึ้นทะเบียนสินค้า ซึ่งเป็นอุปสรรคเกิดการกีดกันจากองค์การอาหารและยา (อย.) ในประเทศที่เป็นเป้าหมายการส่งออก

- ระเบียบการขึ้นทะเบียนยา ประเทศที่เป็นเป้าหมายในการส่งออกของไทย ตัวอย่างในอินโดนีเซียมีการป้องกันอุตสาหกรรมยาของประเทศ เช่น ต้องมีการขึ้นทะเบียนยาผ่านบริษัทที่มีโรงงานในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งผู้ประกอบการจากไทยจะเสียเปรียบเพราะต้องมีการเปิดเผยสูตรและข้อมูลและไม่แน่นอนว่าจะได้รับการจดทะเบียน ซึ่งภาครัฐควรช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการในการจดทะเบียนยาในอาเซียน
- ความล่าช้าของการดำเนินการในเรื่องระเบียบพิธีการศุลกากรได้แก่ Form D สำหรับการนำเข้าวัตถุดิบจากอาเซียนใช้เวลานาน เนื่องจากต้องระบุประเทศต้นกำเนิดสินค้า (Country of Origin)
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - การเปิดช่องด้านนวัตกรรม จากการนำนวัตกรรมที่มีการศึกษาของหน่วยงานต่างๆ ไปผลิตเป็นสินค้าจริง ต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐ เพราะไทยได้เปรียบในเรื่องการมีนวัตกรรมที่เป็นผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Prototype) ก้าวหน้าล้ำประเทศเพื่อนบ้าน แต่มีปัญหาไม่สามารถนำไปขยายผลทางการค้าพาณิชย์ได้อย่างจริงจัง
 - การขึ้นทะเบียนยาควรมีการทดลองใช้จากผู้บริโภคจริง ก่อนจดทะเบียน
 - กรมวิชาการเกษตรควรให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการท้องถิ่น สินค้าเกษตรอินทรีย์ต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐในการให้ความรู้ผู้ประกอบการในการลดการใช้สารเคมี รวมถึงการกำหนดขอบเขตของผู้ผลิตสินค้าเกษตรอินทรีย์
 - ความต้องการข้อมูลด้านการตลาดสำหรับผู้ประกอบการใหม่ ซึ่งต้องการฐานข้อมูลผู้ซื้อในต่างประเทศที่มีความถูกต้องและนำไปใช้ได้จริง เช่น สภาพตลาดในแต่ละประเทศ ข้อมูลเชิงวิถีทางการดำเนินชีวิตของแต่ละบุคคล (biographic lifestyle) ของแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมของแต่ละประเทศ เป็นต้น
 - ปัญหาด้านมาตรฐาน GMP ที่อิงกับ PIC/S ประเทศไทยยังไม่ได้รับการเข้าร่วมจากทางกลุ่ม PIC/S เพราะติดปัญหาภาครัฐ ซึ่งมาเลเซีย สิงคโปร์เป็นภาคีของ PIC/S แล้ว ซึ่งทำให้ประเทศไทยเป็นประเทศรอง และต้องถูกตรวจสอบการผลิตต่างจากประเทศภาคี PIC/S
 - กลุ่มผู้ประกอบการ SMEs มีความไม่พร้อมในการปรับใช้มาตรฐาน GMP ในธุรกิจ ต้องการให้การสนับสนุนด้านเงินทุน เทคโนโลยีเพื่อพัฒนามาตรฐาน
 - ปัญหาด้านกฎหมายสิทธิบัตร ไม่มีความชัดเจนเรื่องระยะเวลาการหมดอายุของสิทธิบัตร SME ขาดข้อมูลการหมดอายุของสิทธิบัตร ทำให้ตลาดยา Generic ไม่สามารถเติบโตได้อย่างเต็มที่ในประเทศไทย

- ไทยมีโอกาสส่งออกไปยังประเทศในอาเซียนอย่างลาว เขมร เวียดนาม อินโดนีเซีย ผู้ประกอบการต้องการภาครัฐสนับสนุนอย่างจริงจัง เช่น มาตรฐาน PIC/S นั้นมีต้นทุนสูง ทำให้ตลาดภายในประเทศอย่างเดียวจะไม่พอ จำเป็นต้องมองการส่งออกด้วย นอกจากนี้ยังต้องการการสนับสนุน อย่างการสร้างให้ตลาดภายในประเทศมีขนาดของตลาดใหญ่ขึ้นจากการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐประกอบ
- มีการแข่งขันจากองค์การเภสัชกรรม จึงเกิดการแข่งขันจากภาครัฐและเอกชน ซึ่งเกิดการแข่งขันท่าอย่างไม่เป็นธรรม ควรหรืออาจส่งเสริมให้มีการแบ่งขอบเขตหน้าที่ขององค์การเภสัชกรรม จะได้ไม่เกิดการผูกขาดโดยรัฐ

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- บริษัท ถ้วยทองโอสถ จำกัด มีแผนวิจัยพัฒนาเพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้าในปี 2558 และเพื่อรองรับมาตรฐานสินค้าในสากลและการส่งออกที่จะมีการขยายตัว
- การให้ความสำคัญของการขยายตลาดภายในประเทศให้เข้มแข็ง เพราะหากติดตลาดแล้วจะสามารถส่งผลให้เกิดการส่งออกไปยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น
- การขยายการผลิตสินค้า เช่น ไทยพัฒนา ขยายไปยังเวียดนาม
- การกำหนดรหัสสินค้าที่ผลิตเพื่อส่งออก หรือขายในประเทศ การกำหนดเส้นทางการขนส่งสินค้าเพื่อการติดตามและเพื่อประโยชน์ในการรับคืนสินค้า มีการประกันสินค้า และการรับคืน
- การแสวงหาแหล่งวัตถุดิบที่ต้นทุนถูก และทำการขยายตลาดส่งออก
- การติดฉลากคำอธิบายสินค้าในภาษาจีน อังกฤษ อาหรับ หรือภาษาอื่นๆ เพื่อส่งเสริมการส่งออก
- ยุทธศาสตร์การเติบโตสามารถดำเนินการได้ใน 2 แนวทาง ได้แก่ การพัฒนาคุณภาพยาให้สูงขึ้นเพื่อขายในประเทศ/ส่งออก และการย้ายฐานไปทำโรงงานในต่างประเทศที่มีต้นทุนถูกกว่า
- การพัฒนาฐานข้อมูลในเรื่องสภาพตลาดในแต่ละประเทศ และข้อมูลเชิงวิถีทางการดำเนินชีวิตของแต่ละบุคคล (biographic lifestyle)
- การปรับตัวเตรียมความพร้อมเพื่อรับมาตรฐานอาเซียน

2.1 เชิงรับ

- การร่วมกันสร้างตราสินค้าไทยในคลัสเตอร์
- การสนับสนุนสินค้าที่มีคุณภาพและมีศักยภาพในการส่งออก
- การจัดการแสดงสินค้าในตลาดต่างประเทศที่มีคุณภาพและมีการจัดการที่ดี
- การเฝ้าระวังสินค้าที่ไม่มีคุณภาพจากจีนในตลาดไทย รวมถึงสินค้าลอกเลียนแบบ
- การใช้บุคลากรที่สามารถสื่อสารได้ในประเทศที่ส่งออก
- การใช้ประโยชน์จากตราเครื่องหมายคุณภาพการผลิตที่รัฐสนับสนุน เช่น มาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) เป็นต้น

- การบริหารต้นทุนการผลิต

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ภาครัฐควรช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการในการจดทะเบียนยาในอาเซียน
- การสนับสนุนการหาตัวแทนต่างชาติเป็นเอเจนต์ในการขายสินค้าในประเทศอาเซียน
- มาตรการปกป้องผู้ผลิตและตลาดภายในประเทศ เช่นอินโดนีเซียมีการป้องกันอุตสาหกรรมยาของประเทศ เช่น ต้องมีการขึ้นทะเบียนยาผ่านบริษัทที่มีโรงงานในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งผู้ประกอบการจากไทยจะเสียเปรียบเพราะต้องมีการเปิดเผยสูตรและข้อมูลและไม่แน่นอนว่าจะได้รับการจดทะเบียนหรือไม่
- การหาทางปกป้องและป้องกันการสืบข้อมูลของผู้ประกอบการ ที่เป็นมาตรการของการขึ้นทะเบียนสินค้า ซึ่งเป็นอุปสรรคการกีดกันจากองค์การอาหารและยา (อย.) ในประเทศที่เป็นเป้าหมายการส่งออก
- ข้อมูลที่ใช้ในการจัดเตรียมเอกสารการขึ้นทะเบียนตำรับยา ในการรวบรวมข้อมูลวัตถุดิบตัวยา สำคัญและผลิตภัณฑ์ยาที่ครบถ้วน
- ความต้องการข้อมูลด้านการตลาดสำหรับผู้ประกอบการใหม่ ต้องการฐานข้อมูลผู้ซื้อในต่างประเทศที่มีความถูกต้องและนำไปใช้ได้จริง สภาพตลาดในแต่ละประเทศ ข้อมูลเชิงวิถีทางการดำเนินชีวิตของแต่ละบุคคล ของแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมของแต่ละประเทศ

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- ปัญหาความขัดแย้งระหว่างประเทศ ส่งผลให้การขยายตลาดไปยังประเทศกลุ่ม CLMV บางประเทศทำได้ลำบาก เช่น ผู้บริโภคต่อต้านสินค้าไทยในเขมร เป็นต้น
- ความเข้าใจในระบบการขึ้นทะเบียนแบบอาเซียนที่ไม่ตรงกัน การอธิบายไม่ตรงกันและมีจำนวนบุคลากรที่ไม่เพียงพอ
- ไทยยังไม่ได้ออมรับเข้าเป็นประเทศสมาชิกของ PIC/S ซึ่งอาจทำให้การดำเนินการมาตรฐาน ASEAN ที่ไทยลงนามในสัญญาไปแล้วประสบปัญหาได้

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรม

ประเด็นสำคัญของอุตสาหกรรมยา คือ มาตรฐาน GMP PIC/S และการขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียน (ASEAN Harmonization on Pharmaceutical Registration) หรือมาตรฐานยาอาเซียน (ASEAN Harmonization of Pharmaceuticals) ซึ่งมีเนื้อหาหลักเกณฑ์ที่เป็นประโยชน์และเป็นอุปสรรคต่ออุตสาหกรรมยาในประเทศ¹⁹ ดังนี้

การขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนที่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมยาในประเทศ ได้แก่ การพัฒนาทางเภสัชกรรม (Pharmaceutical Development: P2) ซึ่งการกำหนดหัวข้อนี้ไว้ในการยื่นคำขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนจะทำให้ฝ่ายผลิตหรือฝ่ายวิจัยและพัฒนาของอุตสาหกรรมยา มีการจัดระบบงานและการจัดเก็บ

¹⁹ กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

ข้อมูลอย่างเป็นระบบ ซึ่งเป็นผลดีหรือเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมยาเองในภายหลัง เช่น ใช้เป็นข้อมูลสำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาตัวรับอื่น หรืออาจใช้เป็นข้อมูลสำหรับปกป้องตนเองหากมีปัญหากับผลิตภัณฑ์ยาตัวรับนั้นในภายหลัง

ข้อมูลในการขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนที่เป็นอุปสรรคต่ออุตสาหกรรมยาในประเทศนั้น โดยภาพรวมในระยะแรกของการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียน ข้อมูลที่เป็นอุปสรรคต่ออุตสาหกรรมยาในประเทศอยู่ในส่วนที่ 2 หลักฐานแสดงคุณภาพของยา (Quality) เช่น ข้อมูลของผู้ผลิตวัตถุดิบตัวยาสำคัญ การพัฒนาทางเภสัชกรรม (Pharmaceutical Development: P2 จำนวน 5 หัวข้อย่อย) การตรวจสอบความถูกต้องของกระบวนการผลิตและ/หรือการประเมินผล (Process Validation and/or Evaluation: P3.4) การตรวจสอบความถูกต้องของวิธีการวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ยา (Validation of Analytical Procedures: P5.3) สารมาตรฐานหรือวัตถุดิบมาตรฐานที่ใช้ทดสอบผลิตภัณฑ์ยา (Reference Standards or Materials: P6) และความคงสภาพของผลิตภัณฑ์ยา (Stability: P8) เช่น กรณีของสารมาตรฐานหรือวัตถุดิบมาตรฐานที่ใช้ในการทดสอบผลิตภัณฑ์ยา ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยาซื้อสารมาตรฐานบางรายการได้ยากและมีราคาสูงมาก หากกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ไม่จำหน่ายสารมาตรฐานรายการนั้น ดังนั้น ค่าใช้จ่ายในการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ยาจะเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ยาตัวรับนั้นมีราคาเพิ่มขึ้นด้วย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากระบบการขึ้นทะเบียนตำรับยาสามัญแบบอาเซียน มีดังนี้

1) คุณภาพยา-ผลิตภัณฑ์ยาจะมีคุณภาพเป็นที่น่าเชื่อถือมากขึ้น เพราะข้อกำหนดของเอกสารในการขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนนั้น เน้นเกี่ยวกับกระบวนการผลิตยาซึ่งส่งผลให้มาตรฐานของยาดีขึ้น และเอกสารกำกับยามีรายละเอียดมากขึ้น ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคและสอดคล้องกับพระราชบัญญัติความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย

2) ความตื่นตัวของผู้ประกอบการ- การขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนจะทำให้ผู้ประกอบการเกิดความตื่นตัวในการศึกษาค้นคว้าข้อมูล เช่น วันหมดอายุของยา การควบคุมคุณภาพยา การพัฒนาทางเภสัชกรรม ซึ่งเป็นการเพิ่มการประกันคุณภาพยาที่จะออกสู่ท้องตลาด

3) การวิจัยและพัฒนา- อุตสาหกรรมจะได้รับประโยชน์จากการที่มีการวิจัยและพัฒนา เพราะผู้ประกอบการต้อง วิจัยและพัฒนาทุกตำรับ แทนการใช้เฉพาะสูตรยาต้นแบบ (master formula) เพื่อให้ภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมยาดีขึ้น

4) การส่งออกยา- การขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบ ASEAN Harmonization จะมีผลดีต่อการส่งออกยาไป จำหน่ายในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน คือ การจัดเตรียมเอกสารเพียงครั้งเดียวแต่สามารถใช้เอกสารชุดดังกล่าวในการขอขึ้นทะเบียนตำรับยากับประเทศอื่นๆได้

อุปสรรคของอุตสาหกรรมยาเกี่ยวกับระบบการขึ้นทะเบียนตำรับยาสามัญแบบอาเซียนแบ่งเป็น 6 ด้าน ดังนี้

1) หลักเกณฑ์การขึ้นทะเบียนตำรับยาสามัญแบบอาเซียนและระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง มีปัญหา ในเชิงเทคนิคใน 2 ประเด็นหลัก ดังนี้คือ ในหัวข้อการตรวจสอบความถูกต้องของกระบวนการผลิต และ/หรือ การประเมินผลของผลิตภัณฑ์ยา (Process Validation and/or Evaluation: P3.4) ในประเด็นขนาดของรุ่นการผลิตนำร่อง (Pilot Batches) ของหมวดยาของแข็งที่ใช้รับประทาน และระยะเวลาในการยื่นรายงานการ

ตรวจสอบความถูกต้องของกระบวนการผลิตยา (Validation Report) และปัญหาความไม่สอดคล้องกันระหว่างข้อมูลในเอกสารเกี่ยวกับคู่มือ/หลักเกณฑ์การขึ้นทะเบียนตำรับยาสามัญแบบอาเซียนแต่ละฉบับ

2) ข้อมูลที่ใช้ในการจัดเตรียมเอกสารการขึ้นทะเบียนตำรับยา ในการรวบรวมข้อมูลวัตถุดิบตัวยาสำคัญและผลิตภัณฑ์ยาที่ครบถ้วนจากแหล่งข้อมูลทั้ง 4 แหล่ง สำหรับใช้จัดเตรียมเอกสารการขึ้นทะเบียนตำรับยานั้น ผู้ประกอบการพบอุปสรรค ดังนี้คือ

2.1) กรณีข้อมูลจากเอกสารที่มีการตีพิมพ์-ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลดังกล่าวและไม่ทราบแหล่งข้อมูลที่เหมาะสม

2.2) กรณีข้อมูลของผู้ผลิต/ผู้แทนจำหน่ายวัตถุดิบตัวยาสำคัญ-ผู้ประกอบการบางรายไม่ได้รับข้อมูลหรือได้รับข้อมูลไม่ครบถ้วน เช่น ข้อมูลการแสดงโครงสร้างและลักษณะเฉพาะอื่นๆของวัตถุดิบตัวยาสำคัญข้อกำหนดมาตรฐานและหนังสือรับรองการวิเคราะห์วัตถุดิบตัวยาสำคัญ และความคงสภาพของวัตถุดิบตัวยาสำคัญ

2.3) กรณีข้อมูลของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยา-ข้อมูลในส่วนนี้อาจไม่ครบถ้วนและใช้เวลานานในการรวบรวม

2.4) กรณีข้อมูลจากแหล่งข้อมูลอื่น-พบว่าฐานข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาเกี่ยวกับชื่อและเลขทะเบียนตำรับยาที่ขึ้นทะเบียนยังไม่ค่อยสมบูรณ์นักมีปัญหาในการสืบค้น

3) ระยะเวลาในการขึ้นทะเบียนตำรับยา พบว่าผู้ประกอบการต้องใช้ระยะเวลาในการเตรียมเอกสารการขึ้นทะเบียนตำรับยาที่นานขึ้น เนื่องจากมีรายละเอียดและมีหัวข้อที่มากกว่าเดิม และต้องหาข้อมูลจากแหล่งต่างๆมากขึ้น ในบางหัวข้อเป็นอุปสรรคมาก เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับการคงสภาพของผลิตภัณฑ์ยา (Stability: P8) ซึ่งต้องมีข้อมูลผลการศึกษาความคงตัวในสภาวะที่ใช้งานจริงอย่างน้อย 12 เดือนในเวลาที่ยื่นคำขอขึ้นทะเบียนตำรับยา และจะส่งผลให้ระยะเวลาที่ใช้ในการพิจารณาเอกสารการขึ้นทะเบียนในส่วนเจ้าหน้าที่ยาวนานขึ้นด้วย

4) บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการขึ้นทะเบียนตำรับยา อาจประสบปัญหาเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจของผู้ดูแลการขึ้นทะเบียนตำรับยารวมถึงทักษะและประสบการณ์ในการขึ้นทะเบียนตำรับยาของผู้ดูแลการขึ้นทะเบียนตำรับยาในแต่ละบริษัท ในส่วนเจ้าหน้าที่ของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา พบว่ามีความเข้าใจในระบบการขึ้นทะเบียนแบบอาเซียนที่ไม่ตรงกัน การอธิบายไม่ตรงกันและมีจำนวนบุคลากรที่ไม่เพียงพอ

5) เงินลงทุนในการขึ้นทะเบียนตำรับยา ผู้ประกอบการต้องลงทุนเกี่ยวกับข้อมูล วัสดุ อุปกรณ์และเครื่องมือ สถานที่ บุคลากร ที่สูงขึ้น ซึ่งจะกระทบกับผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางค่อนข้างมาก ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นนั้น เช่น การตรวจสอบความถูกต้องของกระบวนการผลิต การทดสอบความคงสภาพ การจัดซื้อ สารมาตรฐานเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ เป็นต้น ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น อาจกระทบถึงความอยู่รอดของบริษัทฯ

6) ตลาดยา การขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนอาจทำให้มีการนำยาเข้ามาจำหน่ายในประเทศมากขึ้น ซึ่งจะทำให้มีการแข่งขันด้านตลาดยามากขึ้น สำหรับตลาดยาในกลุ่มประเทศอาเซียนซึ่งเป็นเหตุผลหลักของการทำ ASEAN Harmonization เพื่อกำจัดข้อกีดกันด้านเทคนิคที่เป็นอุปสรรคด้านการค้าระหว่างประเทศ

• ศักยภาพอุตสาหกรรมไทยในอาเซียน²⁰

- อุตสาหกรรมการผลิตยาในประเทศไทย และในประเทศสมาชิกส่วนใหญ่ของอาเซียนนั้น เป็นอุตสาหกรรมการผลิตยาสามัญ (Generic Drugs) เป็นหลัก มีเพียงประเทศสิงคโปร์ที่มีความเป็นไปได้ในการวิจัยและพัฒนาใหม่ อันจะนำไปสู่การขึ้นทะเบียนตำรับยาใหม่ (Original Drugs)

- อุตสาหกรรมยาของไทย มีคู่แข่งสำคัญ คือ สิงคโปร์และมาเลเซีย เพราะมีความพร้อมในการเปิดเสรีมากกว่าประเทศอื่น

- ปัจจุบันประเทศไทยอยู่ในฐานะได้เปรียบดุลการค้ากับอาเซียนมาตลอด เพราะไทยส่งออกไปขายประเทศในกลุ่มอาเซียนใหม่ เช่น กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม รวมทั้ง บรูไน ส่วนประเทศที่มีศักยภาพด้านอุตสาหกรรมยาที่ทัดเทียมประเทศไทย เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซียพบว่าประเทศไทยเสียดุลการค้าให้แก่ประเทศอินโดนีเซียและเริ่มเสียดุลการค้าให้แก่สิงคโปร์ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากสิงคโปร์ได้ยกระดับมาตรฐานการผลิตยาตามหลักเกณฑ์ PICIS-GMP ซึ่งเป็นมาตรฐานที่สูงกว่าประเทศไทย ทำให้ยาที่ผลิตในประเทศไทยขึ้นทะเบียนตำรับยาในสิงคโปร์ได้ยากขึ้น

- ถึงแม้ประเทศในกลุ่มอาเซียนจะใช้หลักเกณฑ์การขึ้นทะเบียนเหมือนกันแต่ความเคร่งครัดของแต่ละประเทศแตกต่างกันออกไป ดังนั้นการที่ประเทศไทยจะได้เปรียบ-เสียเปรียบทางการค้าขึ้นขึ้นกับความเข้มแข็งของอุตสาหกรรมยาในประเทศเป็นหลัก

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)²¹

1. จุดแข็ง Strength

1. มีพัฒนาการและความพร้อมพื้นฐานของอุตสาหกรรมที่ดี เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศในกลุ่มอาเซียน การสะสมความรู้และประสบการณ์ด้านเภสัชอุตสาหกรรมสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน
2. ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีความน่าเชื่อถือในด้านมาตรฐานคุณภาพ ความปลอดภัย และประสิทธิผลของการรักษา
3. มีพัฒนาการด้านการพัฒนาอุตสาหกรรมยาแผนโบราณ และเป็นแหล่งวัตถุดิบของยาสมุนไพรหรือยาแผนโบราณ
4. มีแหล่งวัตถุดิบในการทำสารช่วยผลิต (Non-active Ingredient/Diluent) และมีความสามารถในการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตสารช่วยผลิต
5. ได้เปรียบด้านตำแหน่งทางภูมิศาสตร์กับกลุ่มลูกค้าหลักในอาเซียน คือกลุ่มประเทศอินโดจีนและมีกำลังการผลิตเพียงพอ

2. จุดอ่อน Weakness

1. ขนาดตลาดภายในประเทศเล็ก ทำให้ขนาดการผลิตไม่เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) โดยเฉพาะการลงทุนผลิตวัตถุดิบตัวยา
2. การวิจัยและพัฒนาอยู่ในวงแคบ และมีข้อจำกัดในการพัฒนาไปสู่ระดับอุตสาหกรรม

²⁰สำนักงานคณะกรรมการสุขภาพแห่งชาติ (สช.)

²¹ คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

3. กฎ ระเบียบ ของรัฐ ก่อให้เกิดการผูกขาดในตลาดภาครัฐ ซึ่งเป็นตลาดหลัก ทำให้ตลาดไม่เพียงพอต่อความอยู่รอดของผู้ผลิต
4. สถานที่ตั้งโรงงานเดิม ถูกจำกัดในการขยาย/พัฒนาปรับปรุง รวมทั้งมีเครื่องมืออุปกรณ์ไม่ทันสมัย เนื่องจากมีโรงงานที่ก่อตั้งมานานอยู่มาก
5. การควบคุมของภาครัฐในการสร้างมาตรฐานการผลิตที่ดี ยังไม่มีหน่วยงานรองรับอย่างพอเพียง เช่น ศูนย์ทดสอบยา (Bioequivalence Unit) สำหรับยาผลิตใหม่ ยังขาดสถาบันและบุคลากรในการรับดำเนินงาน
6. ต้องพึ่งพาต่างประเทศในการนำเข้าวัตถุดิบตัวยา ทำให้ไม่สามารถควบคุมราคาต้นทุนที่เหมาะสม และการขาดแคลนได้
7. ขาดการบูรณาการ ขาดบุคลากร องค์กร หรือสถาบัน ที่จะดำเนินการด้านการวิจัยและพัฒนาในด้านต่างๆ ทำให้ขาดข้อมูลที่ดีในการบริหารอุตสาหกรรม

3. โอกาส Opportunity

1. ASEAN Harmonization : อาจทำให้ประเทศไทยพัฒนาเป็นศูนย์กลางในการขึ้นทะเบียนยาใหม่ในภูมิภาค และสามารถส่งออกไปยังประเทศสมาชิกได้สะดวกยิ่งขึ้น
2. การสร้างความร่วมมือระหว่างประเทศในลักษณะของการสร้างเครือข่ายการผลิต (Production Network)
3. ตลาดสินค้ายาประเภทหมดสิทธิบัตร (Generic Drug) มีโอกาสมากขึ้น โดยประเทศเช่น อินโดนีเซีย และ CLMV ซึ่งมีรายได้น้อย และมีจำนวนประชากรมาก เป็นตลาดสำคัญของ Generic Drug

4. อุปสรรค Threat

1. แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของมาตรการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษี (Non-Tariff Barriers: NTBs) มีเพิ่มมากขึ้น
2. แนวโน้มการใช้สิทธิบัตรย้อนหลัง
3. ขาดมาตรการสนับสนุนอุตสาหกรรมขนาดเล็กอย่างทั่วถึง เนื่องจากผู้ผลิตภายในประเทศส่วนมากเป็นผู้ผลิตขนาดเล็ก
4. แนวโน้มการโยกย้ายโรงงานผลิตยาไปสู่ภูมิภาคที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสถานที่เดิมเนื้อที่ไม่เพียงพอและที่ตั้งไม่เหมาะสมต่ออุตสาหกรรม แต่มีข้อจำกัดเรื่องการไม่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI ในการโยกย้ายสถานประกอบการ
5. จำกัดด้านการสนับสนุนด้านการเงินจากรัฐ (แหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ)
6. มีการนำเข้ายาสำเร็จรูป ที่มีราคาต่ำกว่าจากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันกับยาผลิตภายในประเทศมากและมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะเมื่อข้อตกลง AFTA และ ASEAN มีผลบังคับใช้โดยรัฐไม่มีมาตรการด้าน NTBs รองรับเพื่อช่วยผู้ผลิตในประเทศ ซึ่งตรงกันข้ามกับการส่งออกของยาผลิตจากประเทศไทย ที่จะถูกกีดกันจากประเทศคู่ค้าในด้าน NTBs

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-ได้มาตรฐาน ASEAN และมีชื่อเสียงด้านคุณภาพ -เพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตให้รวดเร็วยิ่งขึ้น	<ul style="list-style-type: none"> ● หลักเกณฑ์การขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนทำให้ผู้ประกอบการขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ยาใหม่ได้ยากขึ้น ทำให้มีผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ออกสู่ตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายได้น้อยลง ย่อมมีผลให้การเติบโตของอุตสาหกรรมยาในภาพรวมลดลงได้ ● บริษัทผู้ผลิตขนาดใหญ่มีศักยภาพในการขึ้น ทะเบียนมากกว่า SMEs หาก SMEs ไม่เพิ่มศักยภาพของตนจะทำให้ไม่มีผลิตภัณฑ์ยาใหม่ๆออกสู่ตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายเท่าที่ควร อาจทำให้ผู้ประกอบการขนาดเล็กบางรายเลิกกิจการ ส่วนแบ่งการตลาดจะถูกแบ่งให้บริษัทที่เหลือทำให้โครงสร้างของอุตสาหกรรมยาเป็นแบบที่ผู้ประกอบการผลิตยาจะลดลงแต่บริษัทที่คงอยู่ได้จะเติบโตขึ้น ● ขาดความพร้อมที่จะรองรับเทคโนโลยีการผลิตแบบใหม่ และมาตรฐานด้านคุณภาพที่พัฒนาสูงขึ้น ทั้งด้านบุคลากร งบประมาณ
ตลาด การขายลูกค้า	ศูนย์กลางอุตสาหกรรมยาสามัญในภูมิภาคอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> ● อาเซียนเป็นตลาดส่งออกยาที่สำคัญโดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV ● ทำฉลากคำอธิบายสินค้าในภาษาจีน อังกฤษ อาหรับ หรือภาษาอื่นๆ เพื่อส่งเสริมการส่งออก
โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	-มาตรการปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศ -มาตรฐาน GMP PIC/S	<ul style="list-style-type: none"> ● รัฐไม่มีมาตรการด้าน NTB รองรับเพื่อช่วยผู้ผลิตในประเทศ ในกรณีการนำเข้ายา ราคาต่ำ เข้ามาแข่งขันกับยาผลิตภายในประเทศมากและมีแนวโน้มสูงขึ้น ● ผู้ประกอบการขาดแรงจูงใจและแรงกระตุ้นในการยกระดับมาตรฐานการผลิต เนื่องจากไม่มีแรงสนับสนุนเงินทุนจากภาครัฐมากพอ รวมถึงยังไม่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการเปิดเขตการค้าเสรีซึ่ง ในอนาคตอาจส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการไทยอย่างสูง โดยเฉพาะผู้ผลิตยาสมุนไพรจากประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ซึ่งกำลังพัฒนามาตรฐานอย่างจริงจัง

● TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	- ทำฉลากยาภาษาท้องถิ่นเพื่อขายในตลาดสินค้ายาประเภทหมดสิทธิบัตร (Generic Drug) ที่มีขนาดใหญ่และเติบโต	-การสร้างความร่วมมือระหว่างประเทศในลักษณะของการสร้างเครือข่ายการผลิต -ย้ายฐานการผลิตไปประเทศเพื่อนบ้าน

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	สูง - หาดั้วแทนจำหน่ายในต่างประเทศ - สร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าในคุณภาพ เช่น มีการประกันสินค้า ใช้ RFID ในการติดตามการขนส่งสินค้า การรับคืนสินค้า	- ขยายตลาดต่างประเทศ การผลิตเพิ่มขึ้นได้ Economy of Scale ต้นทุนและราคาขายจะลดลง - อย. กำลังบังคับใช้มาตรฐาน GMP PIC/S
อุปสรรค	- แก้ไขกฎระเบียบบางข้อที่ไม่เอื้อต่อผู้ประกอบการไทยคือนโยบายราคากลางยาของรัฐและการมีองค์การเภสัชกรรมมาผูกขาดตลาดในบางส่วน - ลงทุนด้านร่วมกับผู้ประกอบการท้องถิ่นในประเทศ CLMV - การพัฒนาฐานข้อมูลในเรื่องสภาพตลาดในแต่ละประเทศ และข้อมูลเชิง biographic lifestyle	- รัฐต้องออกกฎระเบียบในการจำกัดปริมาณการนำเข้าและการป้องกันยาไม่ได้มาตรฐานเข้ามาในประเทศ - นโยบายและมาตรการสนับสนุน ช่วยเหลือโรงงานผู้ผลิต เพื่อป้องกันการเข้าซื้อหรือครอบงำกิจการไทยโดยต่างชาติ - นโยบายภาครัฐที่เอื้อต่อผู้ผลิตยาที่เป็น SMEs เช่น ดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำเพื่อให้เข้าถึง ASEAN Harmonization

อุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพ

สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพ

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- **วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน**
 - ไทยมีความได้เปรียบ เพราะมีความหลากหลายทางชีวภาพ มีความพร้อมเรื่องบุคลากรด้านวิทยาศาสตร์ มีการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารสูงเป็นอันดับต้นๆ ของโลก มีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาใช้บริการทางการแพทย์ปีละกว่า 1 ล้านคน มีฐานทรัพยากรที่หลากหลายและข้อมูลชีวภาพที่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมยาและอาหารเสริมซึ่งเป็นธุรกิจที่มีมูลค่าเพิ่มสูง
- **โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง**
 - รัฐให้ความสำคัญในการส่งเสริม สนับสนุนเทคโนโลยีชีวภาพ อย่างไรก็ตาม ยังมีข้อจำกัดของทรัพยากรทั้งในด้านกำลังคน โครงสร้างพื้นฐานด้านการวิจัยและพัฒนาในระดับเป้าหมายและเป้าหมาย (pre-pilot และ pilot) และงบประมาณ

1.2 ด้านลบ

- **วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน**
 - ไม่มีการนำนวัตกรรมที่มีการค้นคว้ามาปฏิบัติ หรือไม่มีการส่งเสริมจากภาครัฐในการประยุกต์ใช้นวัตกรรม เช่น ปัจจุบันมีการค้นคว้าเรื่องจุลินทรีย์ที่สามารถย่อยไขมันให้เป็นอาหารสัตว์ได้ ซึ่งจะสามารถลดต้นทุนการผลิตและลดมูลค่าการนำเข้าอาหารสัตว์ในแต่ละปีได้ แต่ไม่มีการส่งเสริมสนับสนุนการนำนวัตกรรมนี้มาใช้ในเชิงพาณิชย์ได้จริง
- **แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ**

- การขาดแคลนบุคลากร ในปี พ.ศ. 2553 มีการผลิตบุคลากรด้านเทคโนโลยีชีวภาพมากกว่า 7,000 คน จากเดิม 1,500 คน ในปีพ.ศ. 2546 นอกจากนี้ มหาวิทยาลัยหลายแห่งจัดทำหลักสูตรด้าน Technopreneur และมีการส่งผลงานแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีชีวภาพของนักศึกษาไปประกวดและได้รับรางวัลทั้งในเวทีโลกและเอเชีย แต่พบว่า ผู้สำเร็จการศึกษาที่เข้าสู่สายงานด้านเทคโนโลยีชีวภาพยังมีจำนวนน้อยมาก ในปี พ.ศ. 2550 มีบุคลากรวิจัยที่ทำงานเต็มเวลาเพียง 3,735 คน ซึ่งทำงานในภาคเอกชน 900 คน
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ปุ๋ย (ในกลุ่มเทคโนโลยีชีวภาพ) -การแข่งขันสูงขึ้น การทำตลาดในต่างประเทศและรักษาตลาดในประเทศทำได้ยาก จากผู้ขายอื่นที่ขายราคาต่ำกว่าในคุณภาพที่ใกล้เคียงกัน
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - ปุ๋ย (ในกลุ่มเทคโนโลยีชีวภาพ) มีปัญหาเรื่องค่าขนส่งสินค้าที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับราคาสินค้าที่ไม่สูงนัก
- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ปัญหาเรื่องการจดทะเบียนสินค้ากับ อย. ซึ่งใช้เวลานานและมีความยากลำบาก
 - การเปิดช่องด้านนวัตกรรม จากการนำนวัตกรรมที่มีการศึกษาของหน่วยงานต่างๆ ไปผลิตเป็นสินค้าจริง ต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐ เพราะไทยได้เปรียบในเรื่องการมีนวัตกรรมที่เป็นผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Prototype) ก้าวหน้าล้ำประเทศเพื่อนบ้าน แต่มีปัญหาไม่สามารถนำไปขยายผลทางการค้าพาณิชย์ได้อย่างจริงจัง
 - การขึ้นทะเบียนยาควรมีการทดลองใช้จากผู้บริโภคจริง ก่อนจดทะเบียน
 - กรมวิชาการเกษตรควรให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการท้องถิ่น สินค้าเกษตรอินทรีย์ต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐในการให้ความรู้ผู้ประกอบการในการลดการใช้สารเคมี รวมถึงการกำหนดขอบเขตของผู้ผลิตสินค้าเกษตรอินทรีย์
 - ต้องการข้อมูลด้านการตลาดสำหรับผู้ประกอบการใหม่ ต้องการฐานข้อมูลผู้ซื้อในต่างประเทศที่มีความถูกต้องและนำไปใช้ได้จริง สภาพตลาดในแต่ละประเทศ ข้อมูลเชิงลึกของแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมของแต่ละประเทศ
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - ค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยของภาคเอกชนยังมีสัดส่วนไม่มากนัก
- อื่นๆ
 - อุปสรรคในการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมซึ่งต้องการผู้นำ ต้องการการสนับสนุนและรวมกลุ่มของภาครัฐ
 - ประเด็นที่น่าสนใจเรื่องผลิตภัณฑ์ Biomass ที่
 - ขาดการพัฒนาด้านเทคโนโลยี
 - ขยะจากประเทศไทยที่มีปริมาณอาหารมากถึง 40% สามารถนำมาทำเป็นปุ๋ยหรือเชื้อเพลิงได้

- ประสบอุปสรรคจากองค์กรในระดับท้องถิ่น เช่น อบต. อบจ. ไม่ได้ใช้ศักยภาพของบุคลากรในประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก/เชิงรับ

- การยกระดับเทคโนโลยี เพื่อทำตลาดในต่างประเทศ และรักษาตลาดในประเทศ จากประเทศคู่แข่งชั้นภายในในกลุ่มอาเซียนที่ขายในราคาที่ต่ำกว่า ในระดับเทคโนโลยีเดียวกัน

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- การบริหารงานวิจัยที่โจทย์วิจัยควรมาจากผู้ใช้โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาคเอกชนเพื่อให้ผลงานมีการนำไปสู่การใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- แม้ว่าจะเริ่มมีผลงานวิจัยถ่ายทอดออกสู่เชิงพาณิชย์ แต่ก็พบว่างานวิจัยมีข้อจำกัด ทั้งในด้านเทคนิคและการศึกษาระดับก่อนเป้าหมายและเป้าหมาย (pre-pilot และ pilot)
- การบริหารงานวิจัย โดยผู้วิจัยควรทำงานวิจัยร่วมกับผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรม เพื่อให้ผลงานมีการนำไปสู่การใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน

ไทยยังไม่มีการพัฒนาเทคโนโลยีชีวภาพแผนใหม่มากนัก เทคโนโลยีชีวภาพแบบเดิมจะยังคงความสำคัญไปอีกนาน ตัวอย่างเช่น การเพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อพืช ซึ่งใช้เป็นเทคนิคประกอบการพัฒนาและขยายพันธุ์พืช เราสามารถเพาะเลี้ยงกล้วยไม้ ไม้ดอกอื่นๆ และไม้ผลหลายชนิด ได้จากการคัดเลือกจากเนื้อเยื่อพืชที่นำมาเพาะเลี้ยงแล้วขยายจำนวนให้มากขึ้นต่อไป อย่างไรก็ดี เทคโนโลยีนี้เป็นที่แพร่หลายและมีการแข่งขันกันมาก ประเทศเพื่อน เช่น อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ สามารถผลิตได้ และด้วยค่าแรงที่ถูกกว่า จึงเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย

การลงทุนด้านเทคโนโลยีชีวภาพของไทยอยู่ในเกณฑ์ต่ำ เมื่อเทียบกับ สิงคโปร์และมาเลเซีย ที่มีการพัฒนาอุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพอยู่ในระดับแนวหน้าของภูมิภาคอาเซียน โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาเพื่อไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งสิงคโปร์ตั้งเป้าวิจัยเทคโนโลยีชีวภาพด้านการแพทย์เพื่อเป็นศูนย์กลางในภูมิภาค ขณะที่มาเลเซียตั้งเป้าวิจัยเพื่อพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์ยางและปาล์ม

โอกาสในการส่งออกสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ไปยังกลุ่มประเทศ CLMV (ลาว กัมพูชา พม่า เวียดนาม) ประเทศไทยมีความได้เปรียบด้านภูมิศาสตร์ที่เป็นศูนย์กลางแหลมอินโดจีน และเนื่องจากกลุ่มประเทศ CLMV ยังไม่มีศักยภาพและการพัฒนาเทคโนโลยี อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ของไทยยังต้องเน้นด้านคุณภาพ เนื่องจากราคาและต้นทุนยังไม่สามารถแข่งขันกับจีน ที่พยายามจะรุกตลาดในประเทศกลุ่มนี้เช่นกัน

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)²²

1. จุดแข็ง Strength

²² คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

1. ไทยมีความหลากหลายทางชีวภาพมาก ทั้งทางด้านวัตถุดิบ เทคโนโลยีและความสามารถพร้อมที่จะนำไปต่อยอดได้ เช่น ฐานทรัพยากรที่หลากหลายและข้อมูลชีวภาพที่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมยาและอาหารเสริมซึ่งเป็นธุรกิจที่มีมูลค่าเพิ่มสูง
2. โครงสร้างพื้นฐานด้านการผลิตดี เช่น มีนักวิทยาศาสตร์และห้องปฏิบัติการ ต้นทุนแรงงานต่ำ ฯลฯ
3. การเติบโตของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น อาหาร การแพทย์ การท่องเที่ยว มีการส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารสูงเป็นอันดับต้นๆ ของโลก มีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาใช้บริการทางการแพทย์ปีละกว่า 1 ล้านคน เป็นต้น

2. จุดอ่อน Weakness

1. ไม่มีการนำนวัตกรรมที่มีการค้นคว้ามาปฏิบัติใช้ในเชิงพาณิชย์ หรือไม่มีการส่งเสริมจากภาครัฐในการประยุกต์ใช้นวัตกรรมกับภาคอุตสาหกรรม
2. นักวิจัยไทยเน้นทำงานวิจัยในเชิงการศึกษา ที่ไม่ใช่งานวิจัยเพื่อนำไปใช้ในการผลิตสินค้าและขาดการเชื่อมโยงกับภาคธุรกิจและอุตสาหกรรม
3. นักวิจัยไทยมีความสามารถ แต่ขาดโอกาสต่อยอด เพราะต้องทำงานใช้ทุน หรือเมื่อมีผลงานก็จะเป็นผลงานร่วมระหว่างตนเองและหน่วยงานต้นสังกัด ซึ่งต้องดำเนินขั้นตอนตามแบบราชการ ที่มีกระบวนการซับซ้อนและใช้เวลานาน จนอาจจะหมดระยะเวลาของสิทธิบัตรไปอย่างน่าเสียดาย
4. ภาคอุตสาหกรรมการผลิตของไทยยังไม่มีการพัฒนาเทคโนโลยีชีวภาพแผนใหม่มากนัก เทคโนโลยีนี้เป็นที่แพร่หลายและมีการแข่งขันกันมาก ประเทศเพื่อนบ้าน เช่น อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ สามารถทำได้ และด้วยค่าแรงที่ถูกกว่า จึงเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย
5. การลงทุนด้านเทคโนโลยีชีวภาพของไทยอยู่ในเกณฑ์ต่ำ เมื่อเทียบกับ สิงคโปร์และมาเลเซีย ที่มีการพัฒนาอุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพอยู่ในระดับแนวหน้าของภูมิภาคอาเซียน
6. การขาดแคลนบุคลากร ผู้สำเร็จการศึกษาที่เข้าสู่สายงานด้านเทคโนโลยีชีวภาพยังมีจำนวนน้อยมาก

3. โอกาส Opportunity

1. ฐานทรัพยากรที่หลากหลายและข้อมูลชีวภาพที่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมฯ ของประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน เช่น วัตถุดิบชีวมวล (Biomass) เพื่อที่จะผลิตเป็นเชื้อเพลิงชีวภาพ (Biofuel)
2. การใช้ประโยชน์จากองค์ความรู้ของประเทศสิงคโปร์และมาเลเซีย สิงคโปร์ตั้งเป้าวิจัยเทคโนโลยีชีวภาพด้านการแพทย์เพื่อเป็นศูนย์กลางในภูมิภาค ขณะที่มาเลเซียตั้งเป้าวิจัยเพื่อพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์ยางและปาล์ม
3. ปัจจุบันการลงทุนในอุตสาหกรรมนี้ยังน้อย แต่ถ้ากระตุ้นให้เกิดความตื่นตัวและการลงทุนมากขึ้น ก็มีโอกาที่ไทยจะก้าวเป็นผู้นำในธุรกิจเทคโนโลยีชีวภาพในอาเซียนได้

4. อุปสรรค Threat

1. แม้รัฐให้ความสำคัญในการส่งเสริม สนับสนุนเทคโนโลยีชีวภาพ อย่างไรก็ตาม ยังมีข้อจำกัดของทรัพยากรทั้งในด้านกำลังคน โครงสร้างพื้นฐานด้านการวิจัยและพัฒนาในระดับ pre-pilot และ pilot และงบประมาณ
2. ต้นทุนด้านการขนส่ง (Logistics) สูง

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุประสงค์ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-ยกระดับเทคโนโลยี -มีบุคลากรเพียงพอต่อ ความต้องการ	<ul style="list-style-type: none"> ประเทศไทยยังใช้เทคโนโลยีชีวภาพแบบเดิม ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่เก่า และสามารถทำได้ในประเทศเพื่อนบ้าน เช่น อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ สามารถทำได้ และด้วยค่าแรงที่ถูกกว่า ประเทศไทยต้องปรับตัวโดยพัฒนาเทคโนโลยีที่สูงกว่าเดิมในต้นทุนที่แข่งขันได้ จำนวนนักวิทยาศาสตร์ยังไม่เพียงพอกับความต้องการ เนื่องจากผู้สำเร็จการศึกษาที่เข้าสู่สายงานด้านเทคโนโลยีชีวภาพยังมีจำนวนน้อยมาก
การพัฒนาเทคโนโลยี	ให้มีเทคโนโลยีเทียบเท่า หรือสูงกว่าสิงคโปร์	<ul style="list-style-type: none"> การลงทุนด้านเทคโนโลยีชีวภาพของ ภาคเอกชนไทย อยู่ในเกณฑ์ต่ำ
ภาคการผลิตที่เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน และ ระบบโลจิสติกส์	การร่วมมือกันกับภาค ต่างๆ อย่างบูรณาการ เช่น อาหาร การแพทย์ ท่องเที่ยว ฯลฯ การพัฒนาระบบราง	<ul style="list-style-type: none"> ไม่มีการร่วมมือกันระหว่างในภาครัฐและเอกชนในด้านการวิจัย การนำงานวิจัยมาใช้ในเชิงพาณิชย์ยังมีจำนวนน้อยมาก ต้นทุนการขนส่งสูง
โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	การสนับสนุนให้มีการ ลงทุนและร่วมทุนพัฒนา เทคโนโลยีชีวภาพใน ประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> มีการส่งเสริมการลงทุนของ BOI

● TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -จัดทำลิสต์เตอร์ของธุรกิจที่มีความสำคัญ โดยใช้เกณฑ์ทางด้านทักษะ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ในการสนับสนุนการลงทุนและส่งเสริมให้ SMEs เกิดความเชื่อมโยงกับบริษัทขนาดใหญ่ -มาตรการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ -การสร้างความร่วมมือกับสิงคโปร์ มาเลเซียในการแลกเปลี่ยนหรือร่วมทุนพัฒนาเทคโนโลยี -การนำ Best Practice จากต่างประเทศมาใช้ในเทคโนโลยีที่ประเทศไทยน่าจะมีจุดแข็ง เช่น การพัฒนา Biomass 	<ul style="list-style-type: none"> -ความร่วมมือระหว่างภาครัฐกับนักวิจัย เพื่อให้มีงานวิจัยที่ใช้ได้ในเชิงพาณิชย์ -ปรับปรุงระบบขั้นตอน การดำเนินงานแบบราชการให้รวดเร็ว เพื่อให้ นักวิจัยสามารถนำงานวิจัยมาใช้และต่อยอดได้ -มาตรการผลักดันให้บุคลากรที่ผลิตได้เข้าสู่ตลาดแรงงาน
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -การลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อประโยชน์ด้านทรัพยากรในกลุ่ม CLMVและตลาดใหม่ -การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต 	<ul style="list-style-type: none"> -การบริหารงานวิจัยที่โจทย์วิจัยควรมาจากผู้ใช้โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาคเอกชนเพื่อให้ผลงานมีการนำไปสู่การใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	<p>-นโยบายของรัฐบาล ต้องสนับสนุนจริงจังและต่อเนื่อง</p>	<p>-สนับสนุนด้านการเงินและภาษีอากร เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีการพัฒนาเทคโนโลยีชีวภาพ</p> <p>-นโยบายภาครัฐที่เอื้อต่อการสนับสนุนSMEs เช่น ดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำเพื่อการค้ำคว้า วิจัย</p> <p>-มาตรการภาครัฐที่จะปกป้อง SMEs ในประเทศ เช่น จำกัดจำนวนสินค้านำเข้า</p> <p>-พัฒนาระบบการขนส่ง เช่น รถไฟรางคู่ และการพัฒนาพลังงานจากเชื้อเพลิงชีวมวล เพื่อลดต้นทุนและการนำเข้าพลังงาน</p>
--	---	--

อุตสาหกรรมสมุนไพร

สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมสมุนไพร

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ผู้ผลิตต้องเตรียมความพร้อมเรื่องคุณภาพสินค้าเพื่อการส่งออก ทำการปรับปรุงการผลิตให้มีมาตรฐานมากกว่าเดิม
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ความสำคัญเรื่องการให้คำแนะนำแก่ผู้ส่งออกสินค้าเรื่องความปลอดภัยของสินค้า เน้นคุณภาพ ไม่เน้นการโฆษณา กรณีศึกษา น้ำมันเหลืองจากจังหวัดตราด ได้รับรางวัลโอท็อป 5 ดาว GMP มีตัวแทนขายในทุกจังหวัดของประเทศไทย และทำการส่งออกไปยังประเทศเยอรมัน สินค้าน้ำมันเหลืองกำลังจะได้รับการจดทะเบียนเป็นผลิตภัณฑ์ยาในประเทศเยอรมัน ปัจจุบันส่งออกไปจีน โดยมีมูลค่าการส่งออก 5 ล้านบาทต่อปี เวียดนาม 3 ล้านบาทต่อปี นอกจากนี้ยังมีการส่งออกไปยังเขตสิบสองปันนา ทุกรัฐในอินเดีย และมีการจัดแสดงสินค้าในประเทศสิงคโปร์ สินค้ามีการขายในประเทศกัมพูชา เวียดนาม
 - ข้อเสนอแนะในการส่งออกสินค้าสมุนไพรไปยังประเทศ CLMV ที่สินค้ายังด้อยในเชิงคุณภาพ เป็นเรื่องที่ต้องการสนับสนุนด้านการผลิตได้แก่เรื่องความสะอาดของสินค้า และผลกระทบต่อสุขภาพของการใช้สินค้าเพื่อเป็นผู้นำตลาดก่อนชาติอื่นในอาเซียน
 - สมุนไพรสามารถส่งออกไปทั่วโลก ประเทศที่สามารถส่งออกได้ได้แก่ ประเทศในทวีปยุโรป ตะวันออกกลาง อเมริกา จีน ส่วนในอาเซียนได้แก่ เวียดนาม เขมร พม่า เป็นต้น กรณีศึกษา ยาหม่อง ปัจจุบันมีอัตราการเติบโตของการส่งออกสูงมากจากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมาตั้งแต่ปีพ.ศ. 2493 แบรินต์ถ้วยทองโอสดมีความได้เปรียบด้านการตลาดเรื่องความเก่าแก่ของแบรินต์ ในสินค้าหลักคือ ยาหม่อง นอกจากนี้ สินค้าอื่นที่มีความเชี่ยวชาญมีความ

ได้เปรียบด้านประสิทธิภาพในการผลิตและได้รับมาตรฐาน GMP คือ ยาเม็ดและสินค้าอื่นสามารถส่งออกได้อีก 50 ประเภท

- สร้างตราสินค้าและเอกลักษณ์ในสินค้า ให้ความสำคัญกับตราสินค้าที่แสดงถึงคุณภาพ และสร้างจุดเด่นในสินค้าให้มีชื่อเสียงเฉพาะ เช่น อบเชยศรีลังกา (Cinnamomum zeylanicum) มีราคาแพงที่สุด มีคุณภาพดี เป็นต้น

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ปัญหามาตรฐานยาของอาเซียน เนื่องจากปัจจุบันมาตรฐาน ASEAN GMP ไปอิงกับ The Pharmaceutical Inspection Convention and Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme (PIC/S) ซึ่งประเทศไทยได้เซ็นต์สัญญารับรองมาตรฐานยาของอาเซียนเรียบร้อยแล้ว แต่ประเทศไทยยังไม่ได้ยอมรับเข้าเป็นประเทศสมาชิกของ PIC/S ซึ่งอาจทำให้การดำเนินการประสบปัญหาได้
 - มาตรฐาน GMP PIC/S จะมีต้นทุนการลงทุนที่สูงมาก โดยโรงงานใหม่ประเมินแล้วน่าจะต้องมีการลงทุนไม่ต่ำกว่า 500 ล้านบาทต่อ 1 โรงงาน ขณะที่โรงงานเก่า ภาคเอกชนจะต้องมีการลงทุนปรับปรุงในหลายๆ โรงงานอย่างต่ำเป็นจำนวนเงิน 100 ล้านบาท ซึ่งถือว่าสูงมาก นอกจากนี้ มาตรฐาน GMP PIC/S ที่มีการกำหนดขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพยาหลายขั้น จะทำให้ต้นทุนยาสูงขึ้นตามมาด้วยเช่น เวียดนามที่เคยเกิดการปรับปรุงมาก่อนทำให้โรงงานเล็กๆ ต้องปิดตัวเกือบทั้งหมดและต้องผันตัวไปขายยาแทน เหลือรายใหญ่แข่งขันกันไม่กี่ราย
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ต้นทุนในการจ้างแรงงานค่อนข้างสูง
 - แรงงานยังขาดความเชี่ยวชาญด้านภาษาที่ใช้ในการสื่อสารต่างประเทศ ทั้งภาษาอังกฤษ และภาษาต่างๆ ในอาเซียน
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ผู้ส่งออกสมุนไพรมากถึง 90% ของการผลิตทั้งหมด เคยประสบปัญหาจากการลงทุนในธุรกิจการผลิตสมุนไพรในพม่าเมื่อ 5 ปีที่แล้ว ปัญหาที่ประสบได้แก่ โลจิสติกส์ ปัจจุบันมีการลงทุนในประเทศกัมพูชา มีการนำเข้าจากเวียดนามและอินโดนีเซีย แต่ก็ยังมีปัญหาในเรื่องคุณภาพสินค้าที่ไม่มีความแน่นอน
 - ประเทศที่มีทุนสูงอย่างประเทศสิงคโปร์ อาจจะเข้ามาเจาะตลาดยาไทยเพื่อแข่งขันมากขึ้น และขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยในด้านยา ก็จะลดลง
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - การขยายตลาดไปยังประเทศกลุ่ม CLMV ได้แก่ ลาว เวียดนาม พม่า เวียดนาม ซึ่งบางประเทศทำได้ลำบาก เช่น ผู้บริโภคต่อต้านสินค้าไทยในเขมร
- อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร

- เกิดการกีดกันการขึ้นทะเบียนยาในประเทศอาเซียน (เช่น อินโดนีเซีย เวียดนาม ฯลฯ) และประเทศจีน จึงทำให้ต้องจดทะเบียนสินค้าเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทสมุนไพรเพื่อสไป
 - มีการกีดกันทางภาษี โดยเฉพาะจากจีน เช่น เชียงเฟี้ยวอิ้ว และการเสียภาษี 7%
 - อุปสรรคจากการขึ้นทะเบียนสินค้า สิ่งที่ต้องระวังคืออุปสรรคในการส่งออกไปยังประเทศที่ต้องขึ้นทะเบียนสินค้า การขึ้นทะเบียนในต่างประเทศหากสินค้าได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นยาแผนปัจจุบัน จะส่งผลให้การตรวจสอบโรงงานต้องเป็นไปตามมาตรฐานเพื่อยาแผนปัจจุบันด้วย ซึ่งทำให้การขยายตลาดโดยการลงทุนในต่างประเทศโดยตรงทำได้ยาก หนทางแก้ไขคือการมีตัวแทนต่างชาติเป็นเอเยนต์ในการขายสินค้าในต่างประเทศ นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังเผชิญกับการสืบข้อมูล อันเป็นมาตรการของการขึ้นทะเบียนสินค้า ซึ่งเป็นอุปสรรคเกิดการกีดกันจากองค์การอาหารและยา (อย.) ในประเทศที่เป็นเป้าหมายการส่งออก
 - ระเบียบการขึ้นทะเบียนยา ประเทศที่เป็นเป้าหมายในการส่งออกของไทย เช่นอินโดนีเซียมีการป้องกันอุตสาหกรรมยาของประเทศ เช่น ต้องมีการขึ้นทะเบียนยาผ่านบริษัทที่มีโรงงานในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งผู้ประกอบการจากไทยจะเสียเปรียบเพราะต้องมีการเปิดเผยสูตรและข้อมูลและไม่แน่นอนว่าจะได้รับการจดทะเบียน ซึ่งภาครัฐควรช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการในการจดทะเบียนยาในอาเซียน
 - ความล่าช้าของการดำเนินการในเรื่องระเบียบพิธีการศุลกากรได้แก่ Form D สำหรับการนำเข้าวัตถุดิบจากอาเซียนใช้เวลานาน เนื่องจากต้องระบุประเทศต้นกำเนิดสินค้า (Country of Origin)
- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- การเปิดช่องทางนวัตกรรม จากการนำนวัตกรรมที่มีการศึกษาของหน่วยงานต่างๆ ไปผลิตเป็นสินค้าจริง ต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐ เพราะไทยได้เปรียบในเรื่องการมีนวัตกรรมที่เป็นผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Prototype) ก้าวหน้าล้ำประเทศเพื่อนบ้าน แต่มีปัญหาไม่สามารถนำไปขยายผลทางการค้าพาณิชย์ได้อย่างจริงจัง
 - การขึ้นทะเบียนยาควรมีการทดลองใช้จากผู้บริโภคจริง ก่อนจดทะเบียน
 - กรมวิชาการเกษตรควรให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการท้องถิ่น สินค้าออร์แกนิกต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐในการให้ความรู้ผู้ประกอบการในการลดการใช้สารเคมี รวมถึงการกำหนดขอบเขตของผู้ผลิตออร์แกนิก
 - ต้องการข้อมูลด้านการตลาดสำหรับผู้ประกอบการใหม่ ต้องการฐานข้อมูลผู้ซื้อในต่างประเทศที่มีความถูกต้องและนำไปใช้ได้จริง สภาพตลาดในแต่ละประเทศ ข้อมูลเชิง biographic lifestyle ของแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมของแต่ละประเทศ
 - ปัญหาด้านมาตรฐาน GMP ที่อิงกับ PIC/S ประเทศไทยยังไม่ได้รับการเข้าร่วมจากทางกลุ่ม PIC/S เพราะติดปัญหาภาครัฐ ซึ่งมาเลเซีย สิงคโปร์เป็นภาคีของ PIC/S แล้ว ซึ่งทำให้ประเทศไทยเป็น second grade และต้องถูกตรวจสอบการผลิตต่างจากประเทศภาคี PIC/S

- กลุ่มผู้ประกอบการ SMEs อาจไม่มีความพร้อมในการปรับใช้มาตรฐาน GMP ในธุรกิจ ควรมีการให้การสนับสนุนด้านเงินทุน เทคโนโลยีเพื่อพัฒนามาตรฐาน
- ปัญหาด้านกฎหมายสิทธิบัตร ไม่มีความชัดเจนเรื่องระยะเวลาการหมดอายุของสิทธิบัตร SME ขาดข้อมูลการหมดอายุของสิทธิบัตร ทำให้ตลาดยา Generic ไม่สามารถเติบโตได้อย่างเต็มที่ในประเทศไทย
- ประเทศในอาเซียน เช่น ประเทศลาว เขมร เวียดนาม อินโดนีเซีย มีโอกาสในการส่งออก ต้องการภาครัฐสนับสนุนอย่างจริงจัง เช่น มาตรฐาน PIC/S นั้นมีต้นทุนสูง ทำให้ตลาดภายในประเทศอย่างเดียวจะไม่พอ จำเป็นต้องมองการส่งออกด้วย ต้องการการสนับสนุน เช่น การสร้างให้ตลาดยาภายในประเทศมีขนาดของตลาดใหญ่ขึ้นจากการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐประกอบ
 - ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - ผู้ประกอบการด้านอุตสาหกรรมไพโรซาลิกโคปเปอร์ และชาวมาเลเซีย ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านการตลาดยาสมุนไพร ที่มีเครือข่าย มีศักยภาพในการจัดจำหน่ายสมุนไพร จะเข้ามาในไทยและลงทุนในอุตสาหกรรมผลิตยาสมุนไพรไทยแทนเจ้าของโรงงานเดิมที่ไม่มีศักยภาพ

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- บริษัท ถ้วยทองโอสถ จำกัด มีแผนวิจัยพัฒนาเพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้าในปี 2558 และเพื่อรองรับมาตรฐานสินค้าในสากลและการส่งออกที่จะมีการขยายตัว
- ให้ความสำคัญของการขยายตลาดภายในประเทศให้เข้มแข็ง เพราะถ้าติดตลาดแล้วจะสามารถส่งผลให้เกิดการส่งออกไปต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น
- การขยายการผลิตสินค้า เช่นไทยพัฒนา ขยายไปยังเวียดนาม
- กำหนดรหัสสินค้าว่าผลิตเพื่อส่งออก หรือขายในประเทศ กำหนดเส้นทางการขนส่งสินค้าเพื่อการติดตามและเพื่อประโยชน์การรับคืนสินค้า มีการประกันสินค้า และการรับคืน
- แสวงหาแหล่งวัตถุดิบที่ต้นทุนถูก และทำการขยายตลาดส่งออก
- ควรมีฉลากคำอธิบายสินค้าในภาษาจีน อังกฤษ อาหรับ หรือภาษาอื่นๆ เพื่อส่งเสริมการส่งออก
- เลือกยุทธศาสตร์การเติบโต 2 แนวทางได้แก่ การพัฒนาคุณภาพยาให้สูงขึ้นเพื่อขายในประเทศ/ส่งออก และการไปทำโรงงานในต่างประเทศที่มีต้นทุนถูกกว่า

2.2 เชิงรับ

- การร่วมกันสร้างตราสินค้าไทยในคลัสเตอร์
- สนับสนุนสินค้าที่มีคุณภาพและมีศักยภาพในการส่งออก
- ต้องมีการจัดการแสดงสินค้าในตลาดต่างประเทศที่มีคุณภาพ มีการจัดการที่ดี
- ระวังสินค้าที่ไม่มีคุณภาพจากจีนตีตลาดไทย รวมถึงสินค้าลอกเลียนแบบ
- มีบุคลากรที่สามารถสื่อสารได้ในประเทศที่ส่งออก

- ใช้ประโยชน์จากตราเครื่องหมายคุณภาพการผลิตที่รัฐสนับสนุน เช่น DEP brand มอก.
- การบริหารต้นทุนการผลิต

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ภาครัฐควรช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการในการจดทะเบียนยาในอาเซียน
- ไทยยังไม่ได้ยอมรับเข้าเป็นประเทศสมาชิกของ PIC/S ซึ่งอาจทำให้การดำเนินการมาตรฐาน ASEAN ที่ไทยเซ็นด์สัญญาไปแล้วประสบปัญหาได้
- ควรสนับสนุนการหาตัวแทนต่างชาติเป็นเอเยนต์ในการขายสินค้าในประเทศนั้นๆ
- มาตรการปกป้องผู้ผลิตและตลาดภายในประเทศ เช่นอินโดนีเซียมีการป้องกันอุตสาหกรรมยาของประเทศ เช่น ต้องมีการขึ้นทะเบียนยาผ่านบริษัทที่มีโรงงานในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งผู้ประกอบการจากไทยจะเสียเปรียบเพราะต้องมีการเปิดเผยสูตรและข้อมูลและไม่แน่นอนว่าจะได้รับการจดทะเบียนหรือไม่
- หาทางปกป้องและป้องกันการสืบข้อมูลของผู้ประกอบการ ที่เป็นมาตรการของการขึ้นทะเบียนสินค้า ซึ่งเป็นอุปสรรคการกีดกันจากองค์การอาหารและยา (อย.) ในประเทศที่เป็นเป้าหมายการส่งออก
- ข้อมูลที่ใช้ในการจัดเตรียมเอกสารการขึ้นทะเบียนตำรับยา ในการรวบรวมข้อมูลวัตถุดิบตัวยา สำคัญและผลิตภัณฑ์ยาที่ครบถ้วน
- ต้องการข้อมูลด้านการตลาดสำหรับผู้ประกอบการใหม่ ต้องการฐานข้อมูลผู้ซื้อในต่างประเทศที่มีความถูกต้องและนำไปใช้ได้จริง สภาพตลาดในแต่ละประเทศ ข้อมูลเชิง biographic lifestyle ของแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมของแต่ละประเทศ
- ข้อจำกัดของผู้ประกอบการในการทำมาตรฐานยาแบบใหม่ก็คือ เงินลงทุนในการปรับปรุงสถานที่ผลิตยา ซึ่งจะแบ่งแยกส่วน ห้างจัดเก็บ การผลิตตลอดกระบวนการให้ชัดเจน รวมถึงมีระบบปิดและระบบกรองอากาศเพื่อป้องกันการปนเปื้อนซึ่งจะส่งผลดีต่อทั้งผู้ประกอบการที่จะสามารถขยายตลาดยาได้ และผู้บริโภคที่มียามาตรฐานในการบริโภค

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- ผู้ประกอบการด้านอุตสาหกรรมสมุนไพรชาวสิงคโปร์ และชาวมาเลเซีย ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านการตลาดยาสมุนไพร ที่มีเครือข่าย มีศักยภาพในการจัดจำหน่ายสมุนไพร จะเข้ามาในไทย และลงทุนในอุตสาหกรรมผลิตยาสมุนไพรไทยแทนเจ้าของโรงงานเดิมที่ไม่มีศักยภาพ โดยมีจุดมุ่งหมายดังนี้
 1. ตั้งฐานผลิตสมุนไพรไทยที่ประเทศไทย
 2. ใช้ทรัพยากร และสมุนไพรไทย
 3. เจาะตลาดประเทศไทย
 4. ใช้ประโยชน์ทางการค้า โดยประเด็นสำคัญคือการส่งออกยาสมุนไพรจากประเทศไทยสามารถต่อยอดตลาดไปยังประเทศอื่นได้ง่าย

- ยาสมุนไพรของไทยใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติในประเทศและภูมิปัญญาของไทยเป็นหลัก แต่การผลิตให้ได้มาตรฐานทำได้ยาก ตั้งแต่การควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ทำยาทำได้ยากลำบาก เช่น การควบคุมคุณภาพของดิน จนถึงขาดหลักฐานทางวิชาการสนับสนุน เช่น ผลการทดลองในคน อีกทั้ง การพัฒนาและการถ่ายทอดความรู้มีน้อยเนื่องจากค่าใช้จ่ายที่สูงจากการพัฒนายา และการส่งผ่านถ่ายโอนผลงานข้อมูลจากหน่วยงานที่มีการทำวิจัยสู่ผู้ประกอบการในเชิงพาณิชย์มีน้อย

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรม

ประเด็นสำคัญของอุตสาหกรรมยาสมุนไพรคือ GMP PIC/S และการขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียน (ASEAN harmonization on pharmaceutical registration) หรือมาตรฐานยาอาเซียน (ASEAN Harmonization of Pharmaceuticals) ซึ่งมีเนื้อหาหลักเกณฑ์ที่เป็นประโยชน์และเป็นอุปสรรคต่ออุตสาหกรรมยาในประเทศ ดังนี้

การขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนที่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมยาในประเทศ ได้แก่การพัฒนาทางเภสัชกรรม(Pharmaceutical Development: P2) ซึ่งการกำหนดหัวข้อนี้ไว้ในการยื่นคำขึ้น ทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนจะทำให้ฝ่ายผลิตหรือฝ่ายวิจัยและพัฒนาของอุตสาหกรรมยา มีการจัดระบบงานและการจัดเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบ ซึ่งเป็นผลดีหรือเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมยาเองในภายหลัง เช่น ใช้เป็นข้อมูลสำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาตำรับอื่น หรืออาจใช้เป็นข้อมูลสำหรับปกป้องตนเองหากมีปัญหากเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ยาตำรับนั้นในภายหลัง

ข้อมูลในการขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนที่เป็นอุปสรรคต่ออุตสาหกรรมยาในประเทศนั้น โดยภาพรวมในระยะแรกของการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียน ข้อมูลที่เป็นอุปสรรคต่ออุตสาหกรรมยาในประเทศอยู่ในส่วนที่ 2 หลักฐานแสดงคุณภาพของยา (Quality) เช่น ข้อมูลของผู้ผลิตวัตถุดิบตัวยาสสำคัญ การพัฒนาทางเภสัชกรรม (Pharmaceutical development: P2 จำนวน 5 หัวข้อย่อย) การตรวจสอบความถูกต้องของกระบวนการผลิตและ/หรือการประเมินผล (Process validation and/or evaluation: P3.4) การตรวจสอบความถูกต้องของวิธีการวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ยา (Validation of analytical procedures: P5.3) สารมาตรฐานหรือวัตถุดิบมาตรฐานที่ใช้ทดสอบผลิตภัณฑ์ยา (Reference standards or materials: P6) และความคงสภาพของผลิตภัณฑ์ยา (Stability: P8) เช่น กรณีของสารมาตรฐานหรือวัตถุดิบมาตรฐานที่ใช้ในการทดสอบผลิตภัณฑ์ยา ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยาซื้อสารมาตรฐานบางรายการได้ยากและมีราคาสูงมาก ถ้ากรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ไม่จำหน่ายสารมาตรฐานรายการนั้น ดังนั้น ค่าใช้จ่ายในการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ยาจะเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ยาตำรับนั้น มีราคาเพิ่มขึ้นด้วย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากระบบการขึ้นทะเบียนตำรับยาสามัญแบบอาเซียนดังนี้ 1) คุณภาพยา-ผลิตภัณฑ์ยาจะมีคุณภาพเป็นที่น่าเชื่อถือมากขึ้น เพราะข้อกำหนดของเอกสารในการขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนนั้น เน้นเกี่ยวกับกระบวนการผลิตยาซึ่งส่งผลให้มาตรฐานของยาดีขึ้น และเอกสารกำกับยามีรายละเอียดมากขึ้น ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคและสอดคล้องกับพระราชบัญญัติความรับผิดชอบที่เกี่ยจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย

2) ความตื่นตัวของผู้ประกอบการ- การขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนจะทำให้ผู้ประกอบการเกิดความตื่นตัวในการศึกษาค้นคว้าข้อมูล เช่น วันหมดอายุของยา การควบคุมคุณภาพยา การพัฒนาทางเภสัชกรรม ซึ่งเป็นการเพิ่มการประกันคุณภาพยาที่จะออกสู่ท้องตลาด

3) การวิจัยและพัฒนา-อุตสาหกรรมจะได้รับประโยชน์จากการที่มีการวิจัยและพัฒนา เพราะผู้ประกอบการต้องวิจัยและพัฒนาทุกตำรับ แทนที่จะใช้ master formula ทำให้ภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมยาดีขึ้น

4) การส่งออกยา-การขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบ ASEAN Harmonization จะมีผลดีต่อการส่งออกยาไปจำหน่ายในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนคือจัดเตรียมเอกสารเพียงครั้งเดียวแต่สามารถใช้เอกสารชุดดังกล่าวในการขอขึ้นทะเบียนตำรับยากับประเทศอื่นๆได้

อุปสรรคของอุตสาหกรรมยาเกี่ยวกับระบบการขึ้นทะเบียนตำรับยาสามัญแบบอาเซียนแบ่งเป็น 6 ด้าน ดังนี้

1) หลักเกณฑ์การขึ้นทะเบียนตำรับยาสามัญแบบอาเซียนและระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง มีปัญหาในเชิงเทคนิคใน 2 ประเด็นหลัก ดังนี้คือ ในหัวข้อการตรวจสอบความถูกต้องของกระบวนการผลิต และ/หรือ การประเมินผลของผลิตภัณฑ์ยา (Process validation and/or evaluation: P3.4) ในประเด็นขนาดของรุ่นการผลิตนำร่อง (Pilot batches) ของหมวดยาของแข็งที่ใช้รับประทาน และระยะเวลาในการยื่นรายงานการตรวจสอบความถูกต้องของกระบวนการผลิตยา (Validation report) และปัญหาความไม่สอดคล้องกันระหว่างข้อมูลในเอกสารเกี่ยวกับคู่มือ/หลักเกณฑ์การขึ้นทะเบียนตำรับยาสามัญแบบอาเซียนแต่ละฉบับ

2) ข้อมูลที่ใช้ในการจัดเตรียมเอกสารการขึ้นทะเบียนตำรับยา ในการรวบรวมข้อมูลวัตถุดิบตัวยาสสำคัญและผลิตภัณฑ์ยาที่ครบถ้วนจากแหล่งข้อมูลทั้ง 4 แหล่ง สำหรับใช้จัดเตรียมเอกสารการขึ้นทะเบียนตำรับยานั้น ผู้ประกอบการพบอุปสรรคดังนี้คือ

2.1) กรณีข้อมูลจากเอกสารที่มีการตีพิมพ์-ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลดังกล่าวและไม่ทราบแหล่งข้อมูลที่เหมาะสม

2.2) กรณีข้อมูลของผู้ผลิต/ผู้แทนจำหน่ายวัตถุดิบตัวยาสสำคัญ-ผู้ประกอบการบางรายไม่ได้รับข้อมูลหรือได้รับข้อมูลไม่ครบถ้วน เช่น ข้อมูลการแสดงโครงสร้างและลักษณะเฉพาะอื่นๆของวัตถุดิบตัวยาสสำคัญ ข้อกำหนดมาตรฐานและหนังสือรับรองการวิเคราะห์วัตถุดิบตัวยาสสำคัญ และความคงสภาพของวัตถุดิบตัวยาสสำคัญ

2.3) กรณีข้อมูลของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยา-ข้อมูลในส่วนนี้อาจไม่ครบถ้วนและใช้เวลานานในการรวบรวม

2.4) กรณีข้อมูลจากแหล่งข้อมูลอื่น-พบว่าฐานข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาเกี่ยวกับชื่อและเลขทะเบียนตำรับยาที่ขึ้นทะเบียนยังไม่ค่อยสมบูรณ์นักมีปัญหาในการสืบค้น

3) ระยะเวลาในการขึ้นทะเบียนตำรับยา พบว่าผู้ประกอบการต้องใช้ระยะเวลาในการเตรียมเอกสารการขึ้นทะเบียนตำรับยาที่นานขึ้น เนื่องจากมีรายละเอียดและมีหัวข้อที่มากกว่าเดิม และต้องหาข้อมูลจากแหล่งต่างๆมากขึ้น ในบางหัวข้อเป็นอุปสรรคมาก เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับการคงสภาพของผลิตภัณฑ์ยา (Stability: P8) ซึ่งต้องมีข้อมูลผลการศึกษาความคงตัวในสภาวะที่ใช้งานจริงอย่างน้อย 12 เดือนในเวลาที่ขึ้น

คำขอขึ้น ทะเบียนตำรับยา และจะส่งผลให้ระยะเวลาที่ใช้ในการพิจารณาเอกสารการขึ้นทะเบียนในส่วนเจ้าหน้าที่ยาวนานขึ้นด้วย

4) บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการขึ้นทะเบียนตำรับยา อาจประสบปัญหาเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจของผู้ดูแลการขึ้นทะเบียนตำรับยารวมถึงทักษะและประสบการณ์ในการขึ้น ทะเบียนตำรับยาของผู้ดูแลการขึ้นทะเบียนตำรับยาในแต่ละบริษัท ในส่วนเจ้าหน้าที่ของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา พบว่ามีความเข้าใจในระบบการขึ้นทะเบียนแบบอาเซียนที่ไม่ตรงกัน การอธิบายไม่ตรงกันและมีจำนวนบุคลากรที่ไม่เพียงพอ

5) เงินลงทุนในการขึ้นทะเบียนตำรับยา ผู้ประกอบการต้องลงทุนเกี่ยวกับข้อมูล วัสดุ อุปกรณ์และเครื่องมือ สถานที่ บุคลากร ที่สูงขึ้น ซึ่งจะกระทบกับผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางค่อนข้างมาก ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นนั้น เช่น การตรวจสอบความถูกต้องของกระบวนการผลิต การทดสอบความคงสภาพ การจัดซื้อ สารมาตรฐานเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ เป็นต้น ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น อาจกระทบถึงความอยู่รอดของบริษัทยา

6) ตลาดยา การขึ้นทะเบียนตำรับยาแบบอาเซียนอาจทำให้มีการนำยาเข้ามาจำหน่ายในประเทศมากขึ้น ซึ่งจะทำให้มีการแข่งขันด้านตลาดยามากขึ้น สำหรับตลาดยาในกลุ่มประเทศอาเซียนซึ่งเป็นเหตุผลหลักของการทำ ASEAN Harmonization เพื่อกำจัดข้อกีดกันด้านเทคนิคที่เป็นอุปสรรคด้านการค้าระหว่างประเทศ

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)²³

1. จุดแข็ง Strength

1. พัฒนาการและความพร้อมพื้นฐานของอุตสาหกรรมที่ดี เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศในกลุ่มอาเซียน การสะสมความรู้ประสบการณ์ด้านเภสัชอุตสาหกรรม การทำตลาดสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน
2. ประเทศไทยมีจุดเด่นที่ความหลากหลายทางชีวภาพ ทำให้เป็นประเทศที่มีสมุนไพรเกิดขึ้นมากและหลากหลายชนิดมีพัฒนาการด้านการพัฒนาอุตสาหกรรม และเป็นแหล่งวัตถุดิบของยาสมุนไพรหรือยาแผนโบราณ
3. ความได้เปรียบด้านตำแหน่งทางภูมิศาสตร์กับกลุ่มลูกค้าหลักในอาเซียน คือกลุ่มประเทศอินโดจีนและมีการผลิตเพียงพอ

2. จุดอ่อน Weakness

1. ขนาดตลาดภายในประเทศเล็ก ทำให้ขนาดการผลิตไม่เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of scale) โดยเฉพาะการลงทุนผลิตวัตถุดิบตัวยา
2. กฎ ระเบียบ ของรัฐ ก่อให้เกิดการผูกขาดในตลาดภาครัฐ ซึ่งเป็นตลาดหลัก ทำให้ตลาดไม่เพียงพอต่อความอยู่รอดของผู้ผลิต
3. การผลิตให้ได้มาตรฐานทำได้ยาก ตั้งแต่การควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ทำยาทำได้ยากลำบาก เช่น การควบคุมคุณภาพของดิน จนถึงขาดหลักฐานทางวิชาการสนับสนุน เช่น ผลการทดลองกับมนุษย์

²³ คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

4. การควบคุมของภาครัฐในการสร้างมาตรฐานการผลิตที่ดี ยังไม่มีหน่วยงานรองรับอย่างพอเพียง เช่น ศูนย์ทดสอบยา (Bioequivalence Unit) สำหรับยาผลิตใหม่ ยังขาดสถาบันและบุคลากรในการรับดำเนินงาน
5. การพัฒนาและการถ่ายทอดความรู้มีน้อยเนื่องจากค่าใช้จ่ายที่สูงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพร และการส่งผ่านถ่ายทอดผลงานข้อมูลจากหน่วยงานที่มีการทำวิจัยสู่ผู้ประกอบการในเชิงพาณิชย์มีน้อยมีข้อจำกัดในการพัฒนาไปสู่ระดับอุตสาหกรรม

3. โอกาส Opportunity

1. การใช้ระบบการขึ้นทะเบียนยาเดียวกันจะช่วยลดการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศ
2. ขนาดของตลาดอาเซียนและตลาดโลกผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรสามารถจำหน่ายได้ทุกตลาดในกลุ่มอาเซียนและกลุ่มสปามีโอกาสเติบโตในประเทศที่มีกำลังซื้อปานกลาง-สูง เช่น สิงคโปร์ บรูไน มาเลเซีย เป็นต้น

4. อุปสรรค Threat

1. การใช้มาตรฐานอุตสาหกรรมสมุนไพรของ อย. เป็น GMP PIC/S แต่ผู้ผลิตไทยยังก้าวไปไม่ถึงทั้งในเรื่องของเงินทุนและองค์ความรู้ (Know-How) หากมีการบังคับใช้อาจส่งผลให้ผู้ประกอบการสมุนไพรไทยต้องเปิดกิจการมากถึง 70-80%²⁴
2. ความยุ่งยากในการจัดเตรียมเอกสาร ASEAN Harmonization อีกทั้งต้องทำเป็นภาษาอังกฤษ ทำให้ต้องเสียต้นทุนและเวลาในการจัดเตรียมเอกสารเพิ่มขึ้น
3. แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของมาตรการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษี (Non-Tariff Barriers: NTB) มีเพิ่มมากขึ้น
4. มาตรฐาน GMP ที่ใช้สำหรับโรงงานผลิตยาสมุนไพรเป็นมาตรฐานเดียวกับโรงงานผลิตยาแผนปัจจุบัน ซึ่งไม่สมเหตุผล เพราะกรรมวิธีการผลิตไม่เหมือนกัน
5. รัฐบาลมาตรการสนับสนุนอุตสาหกรรมขนาดเล็กอย่างทั่วถึง เช่น การช่วยเหลือให้ SMEs เข้ากฎเกณฑ์ตามมาตรฐาน GMP PIC/S และขาดการเข้าถึงแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ เป็นต้น
6. สินค้านำเข้าจะเข้าสู่ประเทศได้รวดเร็วขึ้น เนื่องจากระบบการขึ้นทะเบียนยาในบางประเทศสมาชิกอาเซียนอาจจะขึ้นได้เร็วกว่าในประเทศไทย อันเป็นการเปิดโอกาสให้ยาที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่า สามารถเข้ามาในไทยได้มากขึ้น

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานะภาพปัจจุบัน
วัตถุประสงค์ การผลิต แรงงานต้นทุน และมาตรฐาน	-วัตถุประสงค์ที่หลากหลาย มีคุณภาพดี และราคาถูก -มาตรฐาน GMP PIC/S	<ul style="list-style-type: none"> ● ขาดแคลนวัตถุประสงค์ภายในประเทศ ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเป็นหลัก ● โรงงานกว่า 1,000 แห่งต้องลงทุนเพื่อปรับปรุงการผลิตให้ได้มาตรฐาน GMP ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดเล็ก

²⁴ไพศาล เวชพงศา นายกิตติมาศักดิ์สมาคมผู้ผลิตยาสมุนไพร

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

		<ul style="list-style-type: none"> ยาแผนปัจจุบันจะมีตัวยาที่ตายตัว ไม่ว่าจะผลิตที่ประเทศไหนก็จะใช้ตัวยาหลักเดียวกัน เช่น ยาพาราเซตามอล จึงสามารถตรวจสอบได้ง่าย แต่สมุนไพรไทยนั้นเป็นการนำธรรมชาติมาผสม ผ่านกระบวนการตามสูตร หรือภูมิปัญญาชาวบ้าน ที่ได้รับการยอมรับจากการใช้ในชุมชนแล้วได้ผลมาอย่างยาวนาน ซึ่งในแต่ละสูตรจะแตกต่างกันไป ดังนั้นการตรวจสอบ วิจัย หรือทำตามมาตรฐานยาแผนปัจจุบัน จึงเป็นเรื่องยาก
ตลาด การขายลูกค้า	ผู้นำตลาดสมุนไพรในอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> ประเทศไทยมีจำนวนผู้ผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพรมากที่สุด ในอาเซียน
โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> -มาตรการปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศ -มาตรฐาน GMP ที่มีการกำหนดโดยองค์กร PIC/S 	<ul style="list-style-type: none"> • รัฐไม่มีมาตรการด้าน NTB รองรับเพื่อช่วยผู้ผลิตในประเทศ ในกรณีการนำเข้ายา ราคาต่ำ เข้ามาแข่งขันกับยาผลิตภายในประเทศมากและมีแนวโน้มสูงขึ้น • ผู้ประกอบการขาดแรงจูงใจและแรงกระตุ้นในการยกระดับมาตรฐานการผลิต เนื่องจากไม่มีแรงสนับสนุนเงินทุนจากภาครัฐมากพอ รวมถึงยังไม่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการเปิดเขตการค้าเสรีซึ่งในอนาคตอาจส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการไทยอย่างสูง โดยเฉพาะผู้ผลิตยาจากประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ซึ่งกำลังพัฒนามาตรฐานอย่างจริงจัง

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> - ทำฉลากยาภาษาท้องถิ่นเพื่อขายในอาเซียน โดยเฉพาะการเจาะตลาด CLMV - ธรรมชาติเรื่องความสะดวกและความปลอดภัย รวมถึงผลกระทบต่อสุขภาพของการใช้สินค้า ใน CLMV ก่อนชาติอื่น - หาตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ - สร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าในคุณภาพ เช่น มีการประกันสินค้า ใช้ RFID ในการติดตามการขนส่งสินค้า การรับคืนสินค้า - สร้าง Brand ของยาสมุนไพรไทยในระดับสากล 	<ul style="list-style-type: none"> - การสร้างความร่วมมือระหว่างประเทศในลักษณะของการสร้างเครือข่ายการผลิต - ย้ายฐานการผลิตไปประเทศเพื่อนบ้าน - ขยายตลาดต่างประเทศ การผลิตเพิ่มขึ้นได้ Economy of scale ต้นทุนและราคาขายจะลดลง - อย. กำลังบังคับใช้มาตรฐาน GMP PIC/S - พัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการ เช่น ให้มีระบบ Incubator สำหรับผู้ประกอบการยาแผนไทย ให้สามารถต่อยอดภูมิปัญญาสมุนไพรสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> - เพิ่มจำนวนยาสมุนไพรในบัญชียาหลักแห่งชาติและแก้ไขกฎระเบียบบางข้อที่ไม่เอื้อต่อผู้ประกอบการไทยคือนโยบายราคากลางยาของรัฐและการมีองค์การเภสัชกรรมมาผูกขาดตลาดในบางส่วน 	<ul style="list-style-type: none"> - รัฐต้องออกกฎระเบียบในการจำกัดปริมาณการนำเข้าและการป้องกันยาไม่ได้มาตรฐานเข้ามาในประเทศ - นโยบายและมาตรการสนับสนุนช่วยเหลือโรงงานผู้ผลิตสมุนไพร 1,000 แห่งให้เข้าถึงมาตรฐาน GMP PIC/S เพื่อป้องกันการเข้าซื้อหรือครอบงำกิจการไทย

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	<p>-ลงทุนด้านร่วมกับผู้ประกอบการท้องถิ่นในประเทศ CLMV</p> <p>-การพัฒนาฐานข้อมูลในเรื่องสภาพตลาดในแต่ละประเทศ และข้อมูลเชิง biographic lifestyle</p>	<p>โดยต่างชาติ</p> <p>-นโยบายภาครัฐที่เอื้อต่อผู้ผลิตยาที่เป็น SMEs เช่น ดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำเพื่อให้เข้าถึงมาตรฐาน ASEAN Harmonization</p> <p>-การรวมกลุ่มเป็น Cluster เพื่อเตรียมพร้อมต่อการยกระดับสู่มาตรฐานอาเซียน ระหว่างภาควิชาการ, เกษตร และ อุตสาหกรรม</p> <p>-การขยายงานวิจัยและพัฒนาจาก Lab scale ไปสู่ production scale ให้ได้</p> <p>-การตั้งสถาบันวิจัย ค้นคว้า ทดสอบ รับรอง ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย</p> <p>-แก้ประกาศสำนักงาน อย. ที่เป็นอุปสรรค เช่น ประกาศฉบับที่ 196 เรื่องคำนิยามของ ชา กับชาสมุนไพร หรือประกาศฉบับที่ 262 เรื่องหญ้าหวาน</p>
--	---	---

- ครั้งที่ 10 จัดให้กลุ่มฯ การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์ วันศุกร์ที่ 24 มิถุนายน 2554 เวลา 13.00 – 16.00 น. ณ ห้องประชุมสถาบัน SMI สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความความคิดเห็นจำนวน 6 คน



สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมการพิมพ์และบรรจุภัณฑ์

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ต้นทุนการนำเข้าวัตถุดิบต่ำลงจากปัจจุบันที่มีผลกระทบจากภาษีนำเข้า วัตถุดิบสำคัญคือ กระดาษ (นำเข้าจากประเทศอินโดนีเซีย)
 - ต้นทุนของบรรจุภัณฑ์กระดาษลดลง จากการยกเว้นภาษี ซึ่งวัตถุดิบคือ กระดาษ Food Grade และพลาสติก Food Grade ซึ่งในขณะนี้ทางประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตได้เอง แต่ประเทศอินโดนีเซียสามารถผลิตได้ สามารถนำเข้ามาในประเทศได้มากขึ้น
 - ปัจจุบันอินโดนีเซียเป็นผู้ผลิตวัตถุดิบกระดาษ ใหญ่ที่สุดในโลกในอาเซียน ในอนาคตผู้ที่ผลิตกระดาษรายใหญ่ของโลกจะเป็นประเทศจีนและอินโดนีเซีย หากมีการขยายเป็น ASEAN+3 เป็นผลดีสำหรับประเทศไทย ในการนำเข้าวัตถุดิบจากต้นทุนที่ลดลง
 - ปริมาณการผลิตกระดาษของไทยนับว่าเพียงพอกับความต้องการใช้ในประเทศ แต่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องนำเข้ากระดาษเนื่องจากราคาจำหน่ายในประเทศสูงกว่าราคาที่ส่งออก และบางครั้งราคาดำเนินการนำเข้ากระดาษ (เช่น นำเข้าจากจีน) มีราคาต่ำกว่าราคาในประเทศ
 - มาตรฐานสิ่งพิมพ์และบรรจุภัณฑ์กระดาษของไทยจะเป็นไปตามมาตรฐานของลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นมาตรฐานระดับโลก
 - ปัจจุบันมีการนำเข้าบรรจุภัณฑ์กระดาษ เช่น กล่องสำเร็จรูปจากต่างประเทศ เนื่องจากมีราคาต่ำกว่า ยกตัวอย่างเช่น กล่องใส่เฟรนช์ฟรายของ McDonald ก็เป็นการนำเข้าจากประเทศมาเลเซีย เนื่องจากมีเรื่องของ Economy of Scale ที่ดีกว่า เพราะจะมีการจัดทำและแจกจ่ายไปยังทั่วทั้ง

ภูมิภาค (กลยุทธ์การประมูลในภูมิภาคในรายปี-วิธีการเช่นนี้อาจจะเป็นกลยุทธ์จากทางบริษัทแม่ เพื่อให้เกิดการขยาย Suppliers มากขึ้น ซึ่งจะทำให้ได้ต้นทุนในการผลิตที่ถูกลงมากที่สุด)

- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - คุณภาพแรงงานในอุตสาหกรรมการพิมพ์ของไทยมีมากกว่าประเทศในอาเซียน เช่น มาเลเซีย เวียดนาม เป็นต้น
- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - การเปลี่ยนแปลงไปเป็น Digital Content โดยเทคโนโลยีการพิมพ์ดิจิทัลนั้นนับได้ว่าส่งผลให้กระบวนการพิมพ์สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ของเสียลดลง

1.2 ด้านลบ

- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ขาดแรงงานในอุตสาหกรรม ทั้งแรงงานไทยและแรงงานต่างด้าว
 - ปัญหาการแย่งแรงงานไทยไปทำงานต่างประเทศ โดยให้ค่าตอบแทนที่สูงกว่า เช่น ประเทศเวียดนาม (ผู้ที่ควบคุมเครื่องจักร ช่างพิมพ์และช่างฝีมือ คือ Skill Labor ในอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์) ซึ่งปัจจุบันขาดแรงงานอยู่เป็นจำนวนมาก อีกทั้งยังต้องประสบปัญหาการถูกแย่งแรงงาน ด้วยแรงจูงใจในค่าตอบแทน
 - มีการจัดตั้ง Thai Print Academy เพื่อสร้างแรงงานใหม่ๆ ให้เข้ามาในอุตสาหกรรม ซึ่งต่างประเทศสนใจที่จะเข้ามาศึกษาในไทย เช่น ประเทศอินเดีย ประเทศพม่า ประเทศเวียดนาม โดยในอนาคต อาจจะพัฒนาเป็นแบบ International
 - นโยบายค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลให้อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์มีการขาดแรงงานที่ทำงานในส่วนของ ของ Packaging (แรงงานที่ไม่มีทักษะ) ทำให้ทางเจ้าของธุรกิจต้องคิดหาแนวทางแก้ไขโดยได้ข้อสรุปว่าจะนำเครื่องจักรเข้ามาแทนที่แรงงานมากขึ้น
 - จำเป็นต้องใช้แรงงานต่างด้าวเพื่อควบคุมแรงงานต่างด้าวที่เข้าทำงานใหม่ ในการสอน การควบคุมแรงงาน จะต้องใช้แรงงานพม่าที่ฝึกแล้วทำการดูแลแรงงานพม่าที่เข้าใหม่ เพราะ ข้อจำกัดด้านภาษา (ปัจจุบันมีแรงงานต่างด้าวที่ลงทะเบียนไว้ประมาณ 700,000 คน แต่ในความเป็นจริง อาจจะมีประมาณ 3 ล้านคน) หากโครงการที่ทวายสำเร็จ มีความเป็นไปได้สูงกว่าแรงงานพม่าจะกลับไปทำงานที่พม่า ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อแรงงานไทยที่จะตามไปที่พม่าด้วยเช่นกัน
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ประเทศญี่ปุ่น จีน และอีกหลายประเทศมี แนวโน้มในการที่จะย้ายฐานการผลิตมาในประเทศไทย
 - ในการขยายการลงทุนจากประเทศไทยไปต่างประเทศยังเป็นไปได้ยาก เนื่องจากแรงงานไทยยังมี จุดอ่อนในเรื่องของภาษา และ BOI ไม่สนับสนุน ทางรัฐบาลควรทำการส่งเสริมการลงทุนตามความเหมาะสม
 - การร่วมทุน Joint Venture 3 แบบ คือ
 - ผู้ประกอบการไปพบผู้ซื้อสิ่งพิมพ์ที่ต่างประเทศ และนำงานพิมพ์กลับมาพิมพ์ในประเทศไทย
 - การเป็นพันธมิตรกับโรงพิมพ์รายใหญ่ต่าง ๆ

- โรงพิมพ์ขนาดใหญ่จากต่างประเทศนำเข้าเครื่องจักรมาร่วมผลิตกับโรงพิมพ์ในประเทศไทยเลย
- หากตลาดต่างประเทศมาลงทุนในประเทศไทย 100% ก็จะทำให้ไทยสูญเสียผลประโยชน์และตลาดภายในประเทศ เนื่องจากตลาดต่างประเทศจะมีการจ่ายค่าแรงสูงกว่าโรงงานในประเทศไทย
- ปัจจุบันยังคงมีการจำกัดระยะเวลาในการเข้า-ออกประเทศของนักลงทุนหรือแรงงานต่างชาติ
- **อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร**
 - ระบบพิกัดของศุลกากรของไทยไม่ชัดเจน (ในอดีตเคยมีเหตุการณ์ในการย้ายฐานการผลิตของโรงพิมพ์จากต่างประเทศมายังประเทศไทย แต่ประสบปัญหา จากการตีความการเก็บภาษีจากทางศุลกากรในการนำเข้าเครื่องจักรต่าง ๆ ส่งผลให้วัตถุดิบ คือ แผ่นฟิล์มสำหรับการพิมพ์เสียหายเป็นอย่างมาก ซึ่งทางกรมศุลกากรได้อธิบายเหตุผลในเรื่องนี้ว่าต้องดำเนินการตามระบบพิกัดของศุลกากร ทำให้นักลงทุนต่างประเทศถอนการลงทุนออกไป ทั้งนี้เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นทำให้เห็นว่าพิกัดของกรมศุลกากรยังไม่ชัดเจน)
 - ระบบที่เป็น e-Custom จะทำให้ปัญหาต่าง ๆ น้อยลงและมีระบบการทำงานที่ดีขึ้น
 - เรื่องของอัตราภาษีและวิธีการเก็บภาษี ศุลกากรควรดำเนินการด้วยความโปร่งใสและรวดเร็ว
- **อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์**
 - ราคาวัตถุดิบกระดาษที่จำหน่ายภายในประเทศมีราคาสูงกว่าราคาที่ส่งออกต่างประเทศ ซึ่งควรจะมีข้อตกลงในการเก็บภาษีที่กรมการค้าระหว่างประเทศในเรื่องของภาษีให้เป็นไปในแต่ละประเทศอย่างเหมาะสม
 - ต้นทุนการส่งเอกสารทาง Mail มีราคาสูง ปัจจุบันอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ถือว่าเป็นคลัสเตอร์ เป็น Role Model แต่ก็ต้องเกี่ยวเนื่องกับทาง Logistics (เนื่องจากค่าส่งไปในแต่ละประเทศมีราคาไม่เท่ากัน) ในประเทศไทย มีกฎหมายให้ไปรษณีย์ทำการส่งของแบบ Mail ได้เพียงรายเดียว ผิดกับต่างประเทศที่มีบริษัทเอกชนเข้ามาดำเนินการแข่งขันกับไปรษณีย์ของรัฐบาลเพื่อให้เกิดการแข่งขันกันมากขึ้น
 - ต้นทุน Logistics ของไทยโดยรวมสูงกว่าประเทศอื่น เนื่องจาก End User ของไทยจำเป็นต้องใช้บริการในส่วนของไปรษณีย์ ซึ่งหากพิจารณาดูแล้วจะเห็นว่าผลรวมค่าใช้จ่ายภายในประเทศไทยของเรามีค่าใช้จ่ายมากกว่าประเทศอื่น ๆ
- **โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง**
 - ระบบ Internet บางครั้งมีปัญหาในการถ่ายโอน File ส่วนใหญ่จะเกิดจากข้อขัดข้องทางระบบในการรับ-ส่งไฟล์ขนาดใหญ่
 - ต้องการระบบ 3G เพื่อใช้รับส่ง file ขนาดใหญ่ เพื่อใช้ในการพิมพ์
- **ความเสี่ยงที่พึงระวัง**

- การเข้ามาครอบครองกิจการของประเทศเพื่อนบ้าน โดยส่วนใหญ่จะเข้ามาเพิ่มทุนและยึดครองธุรกิจดั้งเดิม เช่น มาร่วมทุนในระยะแรกแล้วเพิ่มทุน ทำให้ผู้ลงทุนไทยต้องขายหุ้น เพราะไม่มีเงินทุน สุดท้ายจะกลายเป็นกิจการของต่างชาติ

- อื่นๆ

- การเปลี่ยนแปลงไปเป็น Digital Content โดยเทคโนโลยีการพิมพ์ดิจิทัลนั้นนับได้ว่าส่งผลให้กระบวนการพิมพ์สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ของเสียลดลง

2. ความท้าทาย / โอกาส

ระยะสั้น

2.1 เชิงรุก

- การเปิดตลาดไปในประเทศอาเซียนทุกประเทศ ยกเว้นสิงคโปร์หรือมาเลเซีย
- หาพันธมิตรในต่างประเทศโดยใช้ฐานการผลิตในประเทศไทย หลังจากนั้นจึงดูแนวโน้มในการขยายฐานการผลิตไปยังประเทศนั้นต่อไป

2.2 เชิงรับ

- แลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกลุ่มผู้ประกอบการและสมาชิก ดำเนินการวางแผนเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการแข่งขัน เพื่อที่จะแข่งขันกับต่างประเทศได้
- ในประเทศไทยยังมีโอกาสในการเติบโตเช่น Paper Consumption ดูแล้วมีแนวโน้มที่จะเติบโตต่อ
- การพัฒนาตลาดภายในประเทศ เช่น เรื่อง Design ของบรรจุภัณฑ์ เพราะกระดาษส่วนใหญ่จะเหมือนกัน แต่มีความแตกต่างกันอยู่ที่ฉลาก สี สัน บรรจุภัณฑ์ สามารถเพิ่มมูลค่าของสินค้าได้

ระยะกลาง

2.3 เชิงรุก / เชิงรับ

- พัฒนาคุณภาพการออกแบบให้มีมูลค่าเพิ่ม (Design) มากขึ้น
- พัฒนาการออกแบบเชิงสร้างสรรค์ (Creative) ดังกรณีต่างประเทศที่ได้ผลอย่างชัดเจน เช่น ประเทศอังกฤษ สำหรับในภูมิภาคเอเชียคือ ประเทศเกาหลี

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

1. ภาครัฐควรให้ความสนใจและดำเนินการประสานงานระหว่างภาครัฐกันเองให้มากขึ้น กฎที่ใช้ก็ควรมีมาตรฐานเดียวกัน และมีกฎระเบียบที่ชัดเจน
2. ดันทุนแรงงานสูงจากนโยบายการเมืองไทย ในเรื่องของค่าแรงขั้นต่ำในปัจจุบัน เนื่องจากเป็นนโยบายประชานิยมก็ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการ
3. แรงงานที่รับค่าแรงขั้นต่ำ หากมีผลงานที่ชัดเจนทางบริษัทต่างๆ ยินดีที่จะจ่ายค่าแรงในราคาที่สูง ส่วนแรงงานที่เพิ่งเข้าทำงาน หากต้องจ่าย 300 บาท ก็ถือว่าไม่เหมาะสมและไม่คุ้มค่ากับประสิทธิภาพการทำงาน
4. เรื่องของการพัฒนาฝีมือแรงงานควรมีความชัดเจนมากขึ้น โดยมีการสนับสนุนแบบครบวงจรแบบต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ เช่น เครื่องจักรที่มีการนำเข้าจากประเทศยุโรปนั้น ในปัจจุบันมีการ Copy

- โดยประเทศจีน ทำให้ต้นทุนของเครื่องจักรมีมูลค่าต่ำ ประเทศไทยมีการนำเข้าบ้าง แม้ว่าจะเป็นเครื่องจักรเล็ก ๆ น้อย ๆ เนื่องจากนำมาทดแทนต้นทุนแรงงานสูง
5. การลด/เลิก ภาษีเครื่องจักรและอุปกรณ์ ไทยไม่มีอุตสาหกรรมต้นน้ำด้านการผลิตเครื่องจักรสิ่งพิมพ์ ทำให้เสียเปรียบด้านต้นทุน เครื่องจักรที่เกี่ยวข้องกับการพิมพ์ถือว่าเป็นสิ่งที่จำเป็นและจะต้องมีคุณภาพได้ตามมาตรฐาน การลดภาษีในการนำเข้า ส่งผลกระทบต่อต้นทุนของผู้ประกอบการ
 6. สนับสนุนหรือให้ส่วนลดในการพัฒนาเครื่องจักรประหยัดไฟฟ้า เนื่องจากต้นทุนค่าไฟฟ้าสูงในขั้นตอนการผลิต
 7. หน่วยงานภาครัฐควรมีการทำงานแบบบูรณาการที่มีการเชื่อมโยงกัน สนับสนุนกัน โดยจะก่อให้เกิดการประสบความสำเร็จทำให้ SMEs ไม่ต้องลงทุนในทุกด้าน อาทิ ควรมีการสนับสนุนทางด้านงานวิจัยมากขึ้นและมีแนวทางที่ชัดเจนในการพัฒนา R&D เช่น การที่ประเทศไทยเปรียบเสมือนกับเป็นครัวโลกและเป็นที่ยอมรับนั้น ถือเป็น การเพิ่มการใช้บรรจุภัณฑ์ต่าง ๆ มากขึ้น แต่ก็ยังขาดในเรื่องของ Biodegradable Bio-plastic เพื่อเพิ่ม Value Added ต่อไป ทางรัฐบาลควรทำอย่างไรก็ได้ที่จะมีการสนับสนุนแบบครบวงจร เพื่อการแข่งขันอย่างยั่งยืน และส่งเสริมให้มีการเจาะตลาดใหม่
 8. ปรับปรุง / ลดต้นทุนระบบไปรษณีย์ที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งพิมพ์มาก
 9. ภาครัฐสนับสนุนและหากลยุทธ์เพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมการพิมพ์เป็น Regional Printing Hub เช่น ระยะเวลาในการขนส่งทั้งทางรางและทางน้ำ (Logistics) และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างทาง เช่น ค่าน้ำมัน ค่าปรับผ่านทางต่าง ๆ
 10. ภาครัฐควรมีการสนับสนุนฝีมือแรงงานมากขึ้น โดยในปัจจุบันช่างพิมพ์ที่มีประสบการณ์จะได้รับเงินเดือนประมาณ 20,000 กว่าบาท แล้วก็หากเป็นช่างพิมพ์ใหม่ก็ได้เงินเดือนประมาณ 10,000 กว่าบาท ซึ่งสูงกว่าค่าแรงขั้นต่ำ
 11. ทางรัฐบาลควรจะมีการหารือกับผู้ประกอบการก่อนที่จะประกาศใช้นโยบายต่าง ๆ เพราะในบางเรื่องทางรัฐบาลอาจจะยังไม่มีความเข้าใจเพียงพอในแต่ละอุตสาหกรรม
 12. ควรมีนโยบายในการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศเกี่ยวกับด้านการพิมพ์
 13. ความต่อเนื่องของนโยบายรัฐบาล การเปลี่ยนรัฐบาลทำให้นโยบายเปลี่ยนทุกครั้ง เช่น การจัดเก็บภาษีวัตถุดิบกระดาษ เดิมมีการจัดเก็บ แล้วเปลี่ยนรัฐบาลมีการยกเลิก แต่พอเปลี่ยนรัฐบาลอีกครั้งกลับมาจัดเก็บภาษีอีก
 14. ปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของ หน่วยงานศุลกากร เนื่องจากเป็นประตูด่านแรกในการทำการค้ากับต่างประเทศ เพื่อให้ก้าวไปสู่ประชาคมเศรษฐกิจอย่างมีประสิทธิภาพ จากปัจจุบันมีความล่าช้าในการดำเนินการเรื่องต่างๆ หรือปัญหาการเรียกเก็บภาษีย้อนหลัง เรื่องของอัตราภาษีและวิธีการเก็บภาษี ศุลกากรควรดำเนินการด้วยความโปร่งใสและรวดเร็ว
 15. ทางรัฐบาลควรทำการส่งเสริมการลงทุนตามความเหมาะสมโดยผ่านทาง BOI เช่น ด้านเงินทุนและอัตราดอกเบี้ย
 16. การสนับสนุนการพัฒนาฝีมือแรงงานจากทางภาครัฐ ต้องเป็นการสนับสนุนแบบต่อเนื่อง หากเกิดการเปลี่ยนแปลงรัฐบาล นโยบายไม่ควรเปลี่ยน

17. ประเทศไทยยังไม่มีการพัฒนาในเรื่องของบรรจุภัณฑ์ ดังนั้นทางรัฐบาลควรจะมีการส่งเสริมในเรื่องของการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบัน ผู้ใช้เช่น OTOP ก็มีการคัดลอกแบบบรรจุภัณฑ์กันทำให้ไม่เกิดความแตกต่างในตลาด
18. ภาครัฐควรมีมาตรฐานในการควบคุมสินค้าที่มีคุณภาพต่ำ
19. การจัดงบประมาณการเรียนการสอนภาษาไทยให้กับแรงงานต่างด้าว เพื่อให้รู้เรื่องราวภาษาไทย เนื่องจากปัจจุบันต้องสื่อสารด้วยภาษาของแรงงาน เช่น พม่า เขมร ให้แรงงานอ่านและเขียนภาษาไทยได้
20. นโยบายให้แรงงานต่างด้าวเรียนรู้อาเซียนในประเทศไทย เพื่อที่จะป้องกันการเกิดอาชญากรรม และ หาแนวทางให้แรงงานต่างด้าวอยากย้ายมาอยู่ในประเทศไทย เนื่องจากแรงงานที่ทำงานมาเป็นเวลานานก็จะมีทักษะมาก หากแรงงานต่างด้าวนั้นกลับไปทำงานในต่างประเทศ จะไปช่วยประเทศนั้นพัฒนา ยกตัวอย่างเช่น หากทำเรือทวายสร้างเสร็จ แรงงานพม่าจะกลับประเทศเป็นจำนวนมาก

4. ข้อเสนอแนะ

1. ผู้ประกอบการไทยควรเร่งปรับตัวด้านทัศนคติต่อประเทศต่างๆ ในกลุ่ม AEC ว่าจะเป็นที่คู่ค้า คู่แข่ง และแหล่งผลิตสำคัญในอนาคต โดยเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการตลาด ควบคุมต้นทุน และเสริมประสิทธิภาพ คุณภาพอย่างต่อเนื่อง
2. การพัฒนาทักษะทางภาษาของผู้ประกอบการ ให้สามารถพูดภาษาอังกฤษ จีนได้ดี
3. การให้ความสำคัญด้านภาษาเป็นอีกองค์ประกอบหนึ่งที่เรากำลังต้องเร่งปรับปรุง เนื่องจากหลายประเทศใน AEC มีบุคลากรที่มีความเข้าใจภาษาไทย และสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ แต่ประเทศไทยยังขาดบุคลากรที่พูดภาษาเพื่อนบ้าน และภาษาอังกฤษ ซึ่งอาจเสียเปรียบประเทศอื่นได้ เช่น พม่า, มาเลเซีย, สิงคโปร์, ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย เป็นต้น
4. ทางรัฐบาลควรจะมีการกำหนดว่าจะมีการขึ้นค่าแรงในแต่ละปีประมาณเท่าไร เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถศึกษาแนวโน้มการขึ้นค่าแรงในอนาคตได้
5. อุตสาหกรรมที่เป็น Skill Labor ทางรัฐบาลมีการสนับสนุนน้อยลง
6. ในต่างประเทศการส่งเสริมอุตสาหกรรมการพิมพ์เริ่มจากทางกระทรวงวัฒนธรรม แต่ในประเทศไทยเริ่มจากกระทรวงพาณิชย์

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรม

ศักยภาพของประเทศเพื่อนบ้าน

สิงคโปร์ จากเดิมที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญทางด้านการพิมพ์มาเป็นระยะเวลายาวนานกว่า 30 ปี มีการพัฒนาเทคโนโลยีจากต่างชาติมาตั้งแต่สมัยประกาศเอกราชใหม่ๆ อีกทั้งได้เปรียบทางด้านยุทธศาสตร์การขนส่ง (Logistics) รวมถึงรัฐให้การสนับสนุนทางด้านภาษี ทำให้สิงคโปร์ครองความเป็นผู้นำอุตสาหกรรมการพิมพ์ในอาเซียนมาตั้งแต่อดีต แต่ในปัจจุบันไทยได้มีการปรับกลยุทธ์จนมาแทนที่สิงคโปร์ในการเป็นอันดับ 1 ของอาเซียน สิงคโปร์ได้เปลี่ยนแนวทางไปเน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมเกี่ยวกับเทคโนโลยีและบริการด้านอื่นแล้ว

มาเลเซีย ศักยภาพมาเลเซียได้เปรียบไทยเรื่องประสิทธิภาพ (Productivity) และความได้เปรียบด้านการผลิต (Competitive) จากการที่มีต้นทุนพลังงานที่ต่ำกว่า ราคาน้ำมันต่ำกว่าไทยมาก มีระบบการขนส่งที่ทันสมัย ทั้งถนน Highway และระบบราง นอกจากนี้มีอุตสาหกรรมต้นน้ำที่ทันสมัย เทคโนโลยีการผลิตกระดาษที่ไม่แพ้ประเทศไทย นอกจากนี้ยังสามารถพัฒนาอุตสาหกรรมการพิมพ์ให้สนับสนุนกับอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงของประเทศ เช่น ยานยนต์ คอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ปลายทางที่ไม่แพ้ประเทศไทย นอกจากนี้ยังสามารถพัฒนาอุตสาหกรรมการพิมพ์ให้สนับสนุนกับอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงของประเทศ เช่น ยานยนต์ คอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ปลายทางที่ไม่แพ้ประเทศไทย นอกจากนี้ยังสามารถพัฒนาอุตสาหกรรมการพิมพ์ให้สนับสนุนกับอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงของประเทศ เช่น ยานยนต์ คอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ปลายทางที่ไม่แพ้ประเทศไทย นอกจากนี้ยังสามารถพัฒนาอุตสาหกรรมการพิมพ์ให้สนับสนุนกับอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงของประเทศ เช่น ยานยนต์ คอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

อินโดนีเซีย มีขนาดตลาดใหญ่มาก แต่มีอุปสรรคด้าน Logistics ภายในประเทศ ส่วนอุตสาหกรรมต้นน้ำนั้น มีการพัฒนารุดหน้ากว่าประเทศอื่นในอาเซียน อินโดนีเซียสามารถผลิตกระดาษ food grade ได้เพียงประเทศเดียวในกลุ่มอาเซียน

• ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน

- ผู้ประกอบการมีการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์ มีความเข้มแข็งในสายโซ่อุปทานทั้งต้นน้ำและปลายน้ำ
- ผู้ประกอบการและแรงงานมีความเชี่ยวชาญ
- การทำตลาดในประเทศเป็นส่วนใหญ่ มีการทำตลาดต่างประเทศบ้าง ขาดความเชี่ยวชาญในตลาดต่างประเทศ จำเป็นจะต้องอาศัยเวลาในการสั่งสมประสบการณ์
- อุปสรรคสำคัญในการขยายตลาดต่างประเทศคือ ต้นทุน Logistics ของไทยสูงมาก

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค(SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

1. โซ่อุปทานแข็งแกร่ง มีอุตสาหกรรมต้นน้ำคือ อุตสาหกรรมกระดาษที่แข็งแกร่ง
2. การรวมตัวเป็นคลัสเตอร์การพิมพ์ที่เข้มแข็ง
3. มีนิคมอุตสาหกรรมการพิมพ์และบรรจุภัณฑ์สินค้าครโดยเฉพาะ
4. คุณภาพและชื่อเสียงจากการประกวดระดับนานาชาติ
5. ประสบการณ์ของผู้ประกอบการรุ่นก่อนอย่างยาวนานและการบริหารงานโดยคนรุ่นใหม่ขึ้นมาทดแทน
6. ผู้ประกอบการมีทุกระดับ ตั้งแต่ขนาดเล็กมากไปจนถึงขนาดใหญ่แบบครบวงจร

2. จุดอ่อน Weakness

1. หาแรงงานทำงานยาก ด้วยภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมที่เป็นงานหนัก และงานละเอียดปราณีต
2. ขาดความรู้ด้านวิศวกรรมสิ่งพิมพ์
3. คุณภาพและมาตรฐานการพิมพ์ที่หลากหลาย ไม่มีมาตรฐานที่ชัดเจน (ใช้วัดจากสายตา)

3. โอกาส Opportunity

1. ขนาดตลาดอาเซียน และไทยเป็นศูนย์กลางแหลมอินโดจีน อยู่ใกล้พม่า ลาว กัมพูชา
2. การขยายตัวของอุตสาหกรรมปลายน้ำ เช่น บรรจุภัณฑ์ ยานยนต์ ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ฯลฯ

4. อุปสรรค Threat

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

1. โครงสร้างการผลิตบุคลากรของไทยไม่เหมาะสม ไทยเน้นผลิตบุคลากรในระดับบริหารงาน (ปริญญาตรีขึ้นไป) มากกว่าในระดับปฏิบัติการ (ระดับวิชาชีพ) ทำให้ขาดแคลนบุคลากรในการปฏิบัติการหน้างาน
2. ต้นทุนการขนส่งสูง/ไปรษณีย์ เป็นอุปสรรคในช่องทางการจัดจำหน่ายและการพัฒนาตลาดไปต่างประเทศ

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนและมาตรฐาน	ต้นทุนวัตถุดิบต่ำลง	<ul style="list-style-type: none"> • ต้องเสียภาษีนำเข้า
แรงงานภายใน ประเทศ และ การเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	-บุคลากรเพียงพอและมีคุณภาพ -ป้องกันการแย่งแรงงานไทยไปทำงานต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> • ขาดแคลนทั้งแรงงานไทยและต่างด้าว • การจูงใจให้ไปทำงานต่างประเทศ โดยให้ค่าตอบแทนที่สูงกว่า เช่น ประเทศเวียดนาม
การลงทุนทั้งในประเทศ และ ต่างประเทศ	-แนวโน้มในการย้ายฐานการผลิตมาในประเทศไทย -SMEs ไทยสามารถขยายการลงทุนไปต่างประเทศได้	<ul style="list-style-type: none"> • ประเทศญี่ปุ่น จีน สนใจจะลงทุนในไทย • จุดอ่อนในเรื่องของภาษา เงินทุน และอัตราดอกเบี้ยของ SMEs ไทย • หน่วยงานรัฐไม่ได้ทำการสนับสนุน เช่น BOI
อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร	ความชัดเจนของพิธีการศุลกากรไทย	<ul style="list-style-type: none"> • ปัญหาการตีความฟิล์มเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมการพิมพ์
ภาคการผลิตที่เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน และ ระบบโลจิสติกส์	-ราคาวัตถุดิบที่ผลิตในประเทศเหมาะสม -ต้นทุน Logistics ของไทยสามารถแข่งขันได้	<ul style="list-style-type: none"> • วัตถุดิบกระดาษของผู้ผลิตภายในประเทศ บางครั้ง มีราคาสูงกว่าการนำเข้า • ต้นทุนการส่งเอกสารทาง Mail มีราคาสูง • ขาดระบบราง

● TOWS

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -ศูนย์กลางการพิมพ์ของอาเซียน จากชื่อเสียงภูมิศาสตร์และคลัสเตอร์ที่เข้มแข็ง -พัฒนาองค์ความรู้และฐานข้อมูลการพิมพ์ให้เป็นระบบ -ส่งเสริมงานวิจัยใหม่ๆ เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีการพิมพ์ ในการสนับสนุนอุตสาหกรรมอื่นๆ -หาพันธมิตร/การร่วมทุนกับต่างประเทศเพื่อการพัฒนาและแลกเปลี่ยนเทคโนโลยี 	<ul style="list-style-type: none"> -สร้างมาตรฐานอาเซียนโดยการอิงกับมาตรฐานของไทย -รถไฟรางคู่ ปรับปรุงระบบการขนส่งไปรษณีย์
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -การขยายการผลิตไปยังประเทศอาเซียนเพื่อ 	<ul style="list-style-type: none"> -ปรับปรุงหลักสูตรการศึกษาให้ตรงกับความต้องการ

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	ประโยชน์ด้านต้นทุนแรงงานและ Logistics -การสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ผู้ที่ต้องการไปลงทุนต่างประเทศ เช่น อัตราดอกเบี้ยพิเศษ	ต้องการของอุตสาหกรรม เพิ่มสายวิชาชีพและวิศวกรรมการพิมพ์
--	---	---

- ครั้งที่ 11 จัดให้กับคลัสเตอร์เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งประกอบไปด้วย กลุ่มฯไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์, กลุ่มฯเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น, กลุ่มฯพลังงานทดแทน
วันพุธที่ 13 กรกฎาคม 2554 เวลา 12.00 – 15.00 น. ณ ห้องบอร์דרูม 1 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 45 คน



อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

สรุปผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ปัญหาด้านต้นทุน มีหลายประเทศที่ได้เปรียบมากกว่าไทย
 - ด้าน Logistics ยังเสียเปรียบมาเลเซีย สิงคโปร์
 - ควรจะมีมาตรฐานที่เป็นธรรม
 - ผู้ประกอบการไม่มีความแน่ใจว่ามาตรฐานจะเกิดได้เร็วแค่ไหน ผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าได้ถูกต้องตามมาตรฐาน ไม่สามารถแข่งขันได้ มีผู้ประกอบการที่ทำผิดกฎหมายมีจำนวนมาก ผู้ผลิตบางรายผ่านมาตรฐานในประเทศไทย แต่ไม่ผ่านมาตรฐานอื่น ๆ ทำให้เป็นปัญหา จึงเกรงว่าจะเป็นการเปิดโอกาสให้ประเทศอื่น แต่ปิดกั้นเราผู้ประกอบการไทยเอง
 - ด้านภาษี หากลดภาษี วัตถุดิบจะถูกกลง ทำให้แข่งขันได้มากขึ้น
 - วัตถุดิบหลักคือเม็ดพลาสติก หากผู้ผลิตมากขึ้น ทางเลือกจะเยอะขึ้น
 - ในอาเซียน ไทยนับว่าเป็นฐานการผลิตเม็ดพลาสติกที่ใหญ่ อาจได้เปรียบเรื่องการผลิต แต่เสียเปรียบด้าน Logistics
 - ผู้ประกอบการยังขาดข้อมูลหลาย ๆ ด้านที่สำคัญ เช่น ภาษี ค่าแรง (ข้อมูลเชิงลึก)
 - มาตรฐานในอาเซียนควรเท่ากัน เป็นมาตรฐานเดียวกันทั้งหมด

- ควรเป็น Tariff และ Non-Tariff
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ผู้ประกอบการกังวลด้านการเคลื่อนย้ายแรงงานด้านวิศวกรรม
 - Converter จะมีปัญหาด้าน Skilled Labor
 - ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญอาจจะถูกดึงตัวไป
 - การดึงตัวแรงงานต่างประเทศที่มีความเชี่ยวชาญมา ไม่น่าจะเป็นปัญหาของผู้ประกอบการ
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - Converter ผู้ประกอบการรายเล็กอาจจะไปลงทุนในต่างประเทศยาก นอกจะเป็นรายใหญ่
 - พลาสติกเป็น Labor Intensive
 - ปีโตรเคมี การย้ายฐานการผลิตเป็นไปได้ยาก เนื่องจากผู้ประกอบการในไทยมี Facility ที่ครบวงจรอยู่แล้ว
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ปีโตรเคมี
 - เมื่อเปรียบเทียบกับเวียดนาม ไทยน่าจะไปได้เปรียบ เพราะเวียดนามไม่มีผู้ผลิตมาก แต่อาจจะเสียเปรียบสิงคโปร์ เราไม่ Hub สิงคโปร์ไม่ได้ผลิตโดยตรง เป็น Distributor
 - มีการผลิตแบบ Commodity และสินค้าพิเศษ
 - พลาสติก
 - อินโดเซียและฟิลิปปินส์ น่าจะยังเสียเปรียบประเทศไทย
 - มาเลเซียได้เปรียบไทยเรื่อง Productivity และ Competitive
 - สิงคโปร์ไม่ได้เน้นด้าน Industrial Manufacturing แล้ว ไม่น่าจะมีปัญหาใด เน้นด้านบริการแทน
- อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร
 - ปีโตรเคมี
 - พิกัดแต่ละประเทศไม่ตรงกัน Digit แต่ละประเทศไม่ตรงกัน การ Declare ไม่ตรงกัน ทำให้เป็นปัญหา
 - กรณี FTA โดน Anti-Dumping เรื่องของเม็ดพลาสติก
 - พลาสติก
 - อินโดนีเซีย ดัศยการส่งออก โดน Anti-Dumping อาจเป็นเพราะปริมาณเยอะ จึงต้องกันสินค้า
 - สิงคโปร์ไม่ได้เน้นด้าน Industrial Manufacturing แล้ว ไม่น่าจะมีปัญหาใด เน้นด้านบริการแทน
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - มีความแข็งแกร่งด้าน Commodity แต่สินค้าที่ผลิตพิเศษยังต้องมีการนำเข้า
 - อุตสาหกรรมแม่พิมพ์ ยังเป็นรองแค่มาเลเซีย (เล็กกว่า S)

- มาเลเซียมีปัญหาเรื่องแรงงานอุตสาหกรรมแม่พิมพ์
- หากมองในอาเซียน ยังไม่ค่อยประสบปัญหา (จีนหรือไต้หวันมีปัญหามากกว่า) ประเทศเหล่านี้อาจจะเข้ามาลงทุนในอาเซียน
- สู้กับมาเลเซีย และสิงคโปร์ไม่ได้
- ในประเทศไทยยังมีท่าเรือยังไม่พอ ทำให้มีปัญหาด้านการขนส่ง รัฐควรให้ความช่วยเหลือ
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- หากมองในอาเซียน ยังไม่ค่อยประสบปัญหา (จีนหรือไต้หวันมีปัญหามากกว่า) ประเทศเหล่านี้ อาจจะเข้ามาลงทุนในอาเซียน
- อื่นๆ
 - ภาษีวัตถุดิบ ประเภทชิ้นส่วนยางและซิลิโคน ซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิตส่วนใหญ่มีการนำเข้าส่วนใหญ่จาก ประเทศญี่ปุ่น และเกาหลี ซึ่งโดยปกติแล้วจะมีการเรียกเก็บภาษีนำเข้า อย่างไรก็ตามหากมี AEC เกิดขึ้น ชิ้นส่วนซิลิโคนที่นำเข้าจากเวียดนาม ภาษีควรจะเป็น 0 และต้อง ลดภาษีวัตถุดิบของไทยลง เพื่อให้แข่งขันกับประเทศอื่นได้ โดยจะต้องลดภาษีตามเกณฑ์และลดภาษีวัตถุดิบทั้งกระบวนการ (Supply Chain)
 - ประเทศไทยได้เปรียบประเทศเวียดนามในด้านเทคโนโลยี ซึ่งจะต้องระมัดระวังและเตรียมความพร้อมในการรับมือกับเวียดนามที่อาจจะพัฒนาความสามารถทางด้านเทคโนโลยีให้ทัดเทียมกับไทยในเวลา 5 ปี
 - รัฐบาลควรให้ข้อมูลด้านแรงงาน รายได้ และรายละเอียดด้านแรงงานในแต่ละประเทศในอาเซียน
 - ควรมีการป้องกันแรงงานไหลออกนอกประเทศ การเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหา เช่น การแลกเปลี่ยน โดยแลกเปลี่ยนแรงงาน 1 คนไปทำงานต่างประเทศ และให้แรงงาน 1 คนจากต่างประเทศมาทำงานในประเทศ
 - การบังคับใช้มาตรฐานฝีมือแรงงาน และปรับค่าแรงงานตามมาตรฐานฝีมือแรงงาน ควรจะมีการสอบมาตรฐานเป็นขั้นตอนในการปรับขึ้นเป็น 300-500 บาท ฯลฯ
 - การพัฒนาการทางการศึกษามืออาชีพให้แรงงานเพื่อให้แรงงานมีฝีมือและมีประสิทธิภาพ ในการทำงานเพิ่มขึ้น
 - อินเดียมีการเข้ามาในอาเซียนเพิ่มมากขึ้น ทำให้สินค้าราคาถูกแต่ยังคุณภาพไม่ดี ประชากรมาก กำลังซื้อสูง สามารถขยายตลาดไปอินเดียได้

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- ASEAN Conformity Mark – ควรมีการประชาสัมพันธ์กับประเทศในอาเซียน โดยเฉพาะประเทศในกลุ่ม CLMV คือ พม่า ลาว กัมพูชา เพื่อให้เห็นถึงความสำคัญของมาตรฐาน เช่น ด้านความปลอดภัย เป็นต้น ผลทางอ้อม ประชาชนในประเทศเหล่านั้นจะคำนึงถึงความปลอดภัยและ ชื่อสินค้าราคาถูก ที่ต่ำกว่ามาตรฐานน้อยลง

- การป้องกันสินค้าจากจีน โดยการให้การรับรองมาตรฐานอาเซียนกับประเทศในกลุ่มอาเซียน เท่านั้น ป้องกันการสวมสิทธิ์จากสินค้าจีน
- ASEAN Conformity Mark ผู้ประกอบการขนาดเล็กอาจจะมีปัญหาเงินทุนในการส่งสินค้าไปทดสอบ โดยรัฐบาลให้สนับสนุนเช่น มาเลเซีย

2.1 เชิงรับ

- ควรพัฒนาจากการเน้นค่าแรงเป็นการวิจัยและพัฒนา เนื่องจากประเทศเพื่อนบ้านให้ความสำคัญในด้านค่าแรง
- ตั้งมาตรฐานป้องกัน มาตรฐานไทย หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สมอ. ให้ชัดเจน

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- การป้องกันสินค้าไม่ได้มาตรฐานเข้ามาในประเทศ หากเปิด AEC อาจมีการสวมสิทธิ์หรือสินค้าไม่ได้มาตรฐานส่งผ่านจากประเทศจีนเข้ามาในไทย เนื่องจากปัจจุบันเครื่องใช้ไฟฟ้าในไทย ได้รับผลกระทบจากเครื่องใช้ไฟฟ้าราคาถูกจากประเทศจีนเข้ามาตีตลาดจำนวนมาก และวางราคาขายต่ำกว่าตราสินค้าทั่วไปประมาณ 50% โดยไม่มีการตรวจสอบมาตรฐานคุณภาพสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าอย่างจริงจัง ทำให้กลุ่มลูกค้าที่เลือกซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าไปแล้วเกิดปัญหาสินค้าเสียและไม่มีคุณภาพ หลังจากซื้อไปในระยะเวลาเพียง 1 เดือนหรือ 1 ปี เช่น ราคาหม้อหุงข้าวจากประเทศจีน วางราคาขายเพียง 299 บาท ส่วนสินค้าที่ผลิตจากที่อื่นๆ ในตลาดวางราคา 600 บาทขึ้นไป
- ควรเน้นนโยบายด้านการผลิตคน การศึกษา เพราะที่ผ่านมาไทยไม่มีความชัดเจน (ผนวกเอาวิศวกรผสมกับช่าง)
- ต้องการข้อมูล SMEs จุดดี และจุดด้อยของประเทศอื่น เพื่อไปลงทุน เช่น อินโดนีเซีย มีถ่านหิน หรือจะช่วย SMEs ได้อย่างไร
- ปรับฐานเงินเดือน สร้างแรงจูงใจ และให้การส่งเสริม ปวช. ปวส. ด้านช่างให้มากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันขาดแคลนอยู่มาก เพราะได้เงินเดือนต่ำ มีการทำงานและเรียนต่อไปด้วย เมื่อได้วุฒิแล้วควรปรับฐานเงินเดือน
- ภาครัฐควรคิดค่าทดสอบ ASEAN Conformity Mark ให้มีราคาแพงหรือแพงมาก โดยบริษัทไทยสามารถหักภาษีได้ 300% เป็นต้น แต่ชาวต่างชาติต้องเสียเต็มอัตรา
- ประเด็นเงินสมทบประกันสังคม เมื่อฐานค่าแรงเพิ่มขึ้นทำให้ต้องจ่ายเงินสมทบเพิ่มขึ้น
- ภาษีนำเข้าวัตถุดิบ เหล็ก ยาง พลาสติก ที่ผลิตในประเทศไม่ได้ ให้เป็น 0% เพื่อให้แข่งขัน AEC ได้
- ต้องมีผู้สนับสนุนอย่างเป็นระบบ ในการทำงานเชิงรุก เช่น กฎระเบียบ ขัดกัน เงินทุน
- Supporting industry เช่น การขาดวิศวกรในประเทศที่ไปลงทุน เช่น เวียดนาม ลาว ทำให้ไปลงทุนแล้วทำงานไม่ได้

- ข้อมูล/องค์ความรู้ เพื่อเตรียมความพร้อมผู้ใน AEC (การวิเคราะห์การลงทุนในต่างประเทศ ให้กับ SMEs จากรัฐบาล ยังไม่มี หาก SMEs ต้องไปวิเคราะห์และลงทุนเองในประเทศนั้นๆ จะมีต้นทุนสูงมาก)
- มีหน่วยงานดูแลนักลงทุนไทยในต่างประเทศโดยเฉพาะ
- มีนโยบายที่ชัดเจนและมั่นคง รวมถึงอบรมและให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ
- หาดตลาดให้ผู้ประกอบการ
- สนับสนุนด้านเงินลงทุนในต่างประเทศ โดยสินเชื่อจากธนาคาร
- การที่จะให้ไทยเป็นฐานส่งออก ต้องเน้นเป็นองค์กรรวม ไม่ใช่เน้นเฉพาะบริษัท ต้องปฏิบัติให้เท่าเทียมกันทุกบริษัท
- ต้องการระบบรางคู่ ปัจจุบันมาเลเซียก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้ว ต้นทุนจะถูกกลง และการก่อสร้างในประเทศจีนก็เสร็จเรียบร้อยแล้ว รอการเชื่อมต่อกับไทย
- ต้องการระบบรางคู่ย้ายชิ้นส่วนจากอยุธยา ระยอง และชลบุรี
- กรณีรถเปล่าที่วิ่งกลับ ต้องการให้มีการออกกฎหมายไม่ให้วิ่งรถเปล่า
- เพิ่มข้อมูลข่าวสาร ให้ SMEs รับรู้มากขึ้น เช่น การสื่อสารรถเที่ยวเปล่าจากต่างจังหวัดเข้ากรุงเทพ
- การเปลี่ยนรถต่างประเทศ ไม่ต้องเปลี่ยนถ่ายรถ ขอให้ VIA ใต้ทั้ง Loop
- คุณภาพบุคลากร ควรมีการฝึกฝนและสอนการ Handling เนื่องจากอุปกรณ์บางอย่างโยนได้ บางอย่างไม่ได้
- Borderless ลดระยะเวลาการขนส่งในต่างประเทศ

4. ข้อเสนอแนะ

- การใช้ RFID จะทำให้ราคาต้นทุนต่ำลง
- ระบบไฟฟ้า ต้องการข้อมูลแผนพัฒนาของแต่ละประเทศ เช่น ไทยขาดแผนพัฒนาระบบไฟฟ้าภายใน 5 ปี (วสท.) รวมถึงกฎระเบียบข้อบังคับทางไฟฟ้า จะได้ประโยชน์ด้านการตลาดขายอุปกรณ์ไฟฟ้า เช่น การขายโซลาร์เซลล์ให้อาเซียน ซึ่งเป็นจุดแข็ง และเครื่องจักรกลทางการเกษตร ซึ่งต้องใช้ไฟฟ้า เช่น โรงเลี้ยงไก่ ฯลฯ จะทำให้สินค้าเหล่านี้มีตลาดมากขึ้น

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรม

ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการเปิดเสรีอาเซียน คือ ภาระในเรื่องการจ่ายภาษี เนื่องจากสินค้าสำเร็จรูปที่ไทยผลิตเพื่อส่งออกมีภาษีเป็น 0% แต่วัตถุดิบที่ต้องนำเข้าบางรายการยังมีภาษีอยู่ เพราะเป็นสินค้าที่อยู่ในรายการยังไม่ลดภาษีเป็น 0% จึงทำให้ต้นทุนการผลิตของไทยสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน

• ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน

- ตลาดหลักของการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย ได้แก่ อาเซียน ซึ่งเป็นคู่ค้าหลักอันดับ 1 ในขณะนี้ หลังจากตลาดสหรัฐอเมริกา ยุโรป และญี่ปุ่น เกิดภาวะหดตัวของคำสั่งซื้อ เนื่องจาก

มีการกระตุ้นเศรษฐกิจภายในประเทศของหลายๆ ประเทศ โดยเฉพาะประเทศในเอเชีย ที่มีประชากรหลากหลาย และมีจำนวนมาก

- ประเทศไทยจะต้องเจอกับข้อกำหนดทางการค้า โดยเฉพาะเรื่องมาตรฐานส่งออกสินค้าไปยังประเทศอื่นๆ ในอาเซียน เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ ที่ตั้งมาตรฐานสูงกว่าของไทย หากรวม 2 ปัจจัยนี้ จะทำให้ไทยแข่งขันในตลาดได้ยากลำบากยิ่งขึ้น

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)²⁵

1. จุดแข็ง Strength

- ไทยเป็นฐานการผลิตที่มีศักยภาพ มายาวนาน
- สินค้าที่ผลิตในประเทศไทยมีคุณภาพ มาตรฐานระดับโลกด้วยราคาเหมาะสม
- มีอุตสาหกรรมสนับสนุนจำนวนมาก
- แรงงานฝีมือมีทักษะดีเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาค
- มาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในประเทศ (มอก.บังคับ) ช่วยยกระดับคุณภาพสินค้าที่ผลิตภายในประเทศให้มีศักยภาพในการส่งออกต่างประเทศ เทียบกับบางประเทศในอาเซียน

2. จุดอ่อน Weakness

1. ยังขาดการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง (Supporting Industries) อย่างมีประสิทธิภาพ
2. ขาดการพัฒนาบุคลากรอย่างเป็นระบบเพื่อรองรับตั้งแต่ การศึกษาไปจนถึงการค้นคว้าวิจัย (Education ,Research และ Industry)
3. พึ่งพาเทคโนโลยีจากต่างประเทศ โดยเฉพาะเทคโนโลยีต้นน้ำ เช่น wafer fabrication ,IC Design
4. การทำแม่พิมพ์ภายในประเทศมีต้นทุนสูงและขาดแคลนบุคลากร
5. ต้นทุนด้านการขนส่ง (Logistics) สูงและไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร
6. ระบบภาษีของประเทศไทยยังมีขั้นตอนยุ่งยาก ไม่ชัดเจน ไม่ทันสมัย และไม่เอื้อต่อผู้ผลิตในประเทศ
7. มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมยังไม่ครอบคลุมผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าทุกประเภทและการออกมาตรฐานบังคับล่าช้ามีแนวโน้มขาดแคลนแรงงานฝีมือ (Multiskilling) และบุคลากรเพื่อรองรับการพัฒนาเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

3. โอกาส Opportunity

1. ความต้องการเครื่องใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอาเซียน
2. การลงทุนและวัตถุดิบในประเทศอาเซียน
3. การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยผลิตสินค้าโดยเน้นการออกแบบ (Product Design) และนวัตกรรม (Invention, Innovation) มากขึ้น
4. การเปิดเสรีทางการค้ากรอบ ASEAN+3 และ ASEAN+6 มีโอกาสที่ไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าของอาเซียน

²⁵ คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

4. อุปสรรค Threat

1. การแข่งขันที่รุนแรงจากสินค้าราคาถูกและคุณภาพต่ำทั้งใน/นอกประเทศ
2. กฎระเบียบ/มาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมของสินค้าเป็นข้อจำกัดทางการค้ามากขึ้น
3. การโยกย้ายฐานการผลิตและการลงทุนไปยังเวียดนามแทนการลงทุนในไทยเพิ่มมากขึ้น
4. การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วและพึ่งพาเทคโนโลยีจากต่างประเทศ
5. นโยบายส่งเสริมการลงทุนไม่สนับสนุนผู้ประกอบการรายเดิมเท่าที่ควร
6. ต้นทุนค่าขนส่งและแนวโน้มค่าแรงสูง
7. ผู้กำหนดนโยบาย (ฝ่ายการเมือง) ยังขาดความรู้ความเข้าใจ ขาดข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมทำให้ให้นโยบายและมาตรการสนับสนุนขาดความต่อเนื่อง เช่น ขาดอุตสาหกรรมต้นน้ำในประเทศ
8. การขาดทักษะด้านการใช้ภาษาที่ใช้ในการปฏิบัติงานและการสื่อสารของบุคลากรและวิศวกรไทย
9. แรงงานไม่เพียงพอและความเสี่ยง แรงงานวิศวกรจะไหลออกนอกประเทศ
10. ค่าเงินบาทแข็ง ทำให้การแข่งขันในอาเซียนยากขึ้น ในขณะที่เวียดนาม ค่าเงินถูกลง
11. ความไม่มั่นคงทางการเมือง เป็นอุปสรรคต่อการดึงดูดนักลงทุนต่างชาติ การตีความในการเสียภาษีนำเข้าของเจ้าหน้าที่รัฐไม่เหมือนกัน ขนส่งทางอากาศต้องเสียภาษีแต่ทางบกและทางน้ำไม่ต้องเสียภาษี

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-มาตรฐานผลิตภัณฑ์ครอบคลุมและออกได้รวดเร็ว -มีบุคลากรเพียงพอต่อความต้องการ -ไม่เก็บภาษีวัตถุดิบ	<ul style="list-style-type: none"> ● มาตรฐานการรับรองผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้ามีน้อยมาก และขั้นตอนการขอยกและล่าช้า ● ไม่มีการเก็บภาษีสินค้า แต่มีการเก็บภาษีวัตถุดิบบางชนิด
แรงงานภายใน ประเทศ และ การเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	มีแรงงานเพียงพอทั้ง แรงงานวิชาชีพและอื่นๆ มีมาตรฐานฝีมือแรงงาน	<ul style="list-style-type: none"> ● แรงงานไหลออกนอกประเทศ ● ขาดแคลนแรงงานที่มีประสิทธิภาพ ● มีปัญหามาตรฐาน แรงงาน เงินทุน ฯลฯ
การลงทุนทั้งในประเทศ และ ต่างประเทศ	ลงทุนในอาเซียนและนักลงทุนจากนอกอาเซียนมาลงทุนในไทย	<ul style="list-style-type: none"> ● SMEs ไปลงทุนต่างประเทศยาก เพราะปัญหาเรื่อง เงินทุน แรงงาน ฯลฯ ● อุตสาหกรรมสนับสนุนมีมาก รัฐให้ความสำคัญ ● นักลงทุนต่างชาติไม่กล้าเข้ามาเพราะการเมืองและความไม่แน่นอนของนโยบายรัฐ
ตลาดสินค้า และลูกค้า	ผู้นำอุตสาหกรรมฯ ในอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> ● สินค้าคุณภาพดี แต่มีการแข่งขันสูง
อัตราภาษี ระเบียบ และพิธี การศุลกากร	การป้องกันสินค้าไม่ได้ มาตรฐานเข้ามาในประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> ● สินค้าจากจีนเข้ามาในประเทศ และขายในราคาที่ต่ำกว่ามาก

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	มาตรฐานการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่	<ul style="list-style-type: none"> การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ที่มีดุลยพินิจในการปฏิบัติงานที่ต่างกัน
ภาคการผลิตที่เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน และระบบโลจิสติกส์	การพัฒนาาระบบราง การเปลี่ยนถ่ายสินค้าในรถขนส่ง	<ul style="list-style-type: none"> ขาดการขนส่งระบบราง การบริหารจัดการการขนส่งโดยรถบรรทุกยังไม่มีประสิทธิภาพ เช่น รถเที่ยวเปล่า การขนถ่ายสินค้า ฯลฯ

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -ผู้นำด้านการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในอาเซียน + ยกย่องคุณภาพและสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ -ขยายตลาดอาเซียน (o) โดยเน้นด้านคุณภาพ (s) -พัฒนาผลิตภัณฑ์ไปสู่อุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น อิเล็กทรอนิกส์ในยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์การเกษตร การแพทย์ Medical & health care 	<ul style="list-style-type: none"> -สร้างมาตรฐานฝีมือแรงงาน -คลัสเตอร์ร่วมกับอุตสาหกรรมสนับสนุน -ตั้งโรงงานประกอบในอาเซียนเพื่อลดต้นทุนแรงงานและวัตถุดิบ
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -ขยายการผลิตและการค้าในลักษณะเป็นพันธมิตร (strategic alliance) ร่วมกับประเทศในอาเซียน -อบรมเพิ่มทักษะด้านภาษา -ปรับปรุงศักยภาพแรงงานไทย โดยเฉพาะแนวคิดการทำงานของคนไทยที่รักความสบาย -การสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ผู้ที่ต้องการไปลงทุนต่างประเทศ เช่น อัตราดอกเบี้ยพิเศษ 	<ul style="list-style-type: none"> -สมอ. เพิ่มบุคลากรและความรวดเร็วในการทำงาน + เพิ่มมาตรฐานและบังคับใช้ให้ครอบคลุมทุกผลิตภัณฑ์เพื่อยกระดับสินค้าภายในประเทศ -ปัจจุบันสินค้าจากจีนเข้ามาในประเทศ และขายในราคาต่ำกว่ามาก (T) แต่ ขาดกฎระเบียบในการป้องกันสินค้าไม่ได้มาตรฐานเข้ามาภายในประเทศ (w) -มาตรการแลกเปลี่ยนแรงงาน -แก้ปัญหาการเมือง ค่าเงินบาทแข็ง เป็นต้น -การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ที่มีดุลยพินิจเดียวกันทั้งในประเทศ และแต่ละประเทศ -รถไฟรางคู่ ปรับปรุงระบบการขนส่ง ฯลฯ

อุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการในประเทศส่วนหนึ่งมีการขยายการย้ายการผลิตไปเวียดนาม เพื่อลดต้นทุนด้านแรงงาน
 - ไทยมีความได้เปรียบในการผลิตเครื่องปรับอากาศ เทียบกับประเทศอื่นในภูมิภาค เพราะฐานการผลิตเครื่องปรับอากาศขนาดใหญ่เป็นอันดับที่ 3 ของโลก

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การนำเข้าวัตถุดิบมีปัญหา มาก แต่ละประเทศมีเงื่อนไขที่แตกต่างกัน
 - มาตรการปกป้องของประเทศต่าง ๆ เช่น ประเด็นเรื่องสิ่งแวดลอม ภาวะโลกร้อน
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - การเคลื่อนย้ายแรงงาน เช่น แรงงานชาวเวียดนามของบริษัทไทย โดยแรงงานไม่สามารถเข้ามาในประเทศไทยได้ ทำให้สามารถเข้ามาฝึกฝนทักษะในไทย ติดปัญหาเรื่องวีซ่ายุ่งยาก (ไทย <-> เวียดนาม)
 - ความต้องการแรงงานต่างประเทศ เนื่องจากแรงงานไทยไม่พอ ทั้งแรงงานฝีมือและไร้ฝีมือ เพราะมีการแย่งแรงงานกันทั้งโรงงานใหญ่และแรงงานของ SMEs ถูกอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ดึงไป
 - แรงงานต่างด้าวเริ่มไหลไปมาเลเซีย อินโดนีเซีย พม่า และเนปาล เนื่องจากมาเลเซียใช้แรงงานเพิ่มขึ้นมาก
 - ในอนาคตหากเปิดเสรี AEC จะมี ปัญหาวิศวกรไทย ไหลออกมากไปทำงานในมาเลเซียและสิงคโปร์
 - ระดับผู้บริหารจากต่างประเทศ จะเข้ามา ทำให้คนไทยเสียโอกาสในการขึ้นมาเป็นผู้บริหารระดับสูง
 - ผู้บริหารระดับกลาง มีโอกาสจะไปทำงานใน ต่างประเทศจากค่าตอบแทนที่ต่ำกว่าจ้างคนในประเทศนั้น ๆ
 - ปัญหาการควบคุมดูแลแรงงานต่างด้าวให้ถูกต้องกฎหมาย
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - SMEs ในไทย บางส่วนไปลงทุนต่างประเทศ แต่ยังมีความเสี่ยงเปรียบผู้ประกอบการรายใหญ่ในเรื่องดอกเบี้ยและเงินทุนอยู่มาก
 - มีการย้ายฐานการผลิตเวียดนาม (ญี่ปุ่นย้ายฐานการผลิตเครื่องปรับอากาศและก่อสร้างเข้าไปในเวียดนามแล้ว) เนื่องจากภาครัฐเวียดนามให้การสนับสนุนและมีค่าแรงงานต่ำ
- อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร
 - ไทยมีมาตรฐานกรมศุลกากรที่ดีกว่าเวียดนาม อินโดนีเซีย และอื่น ๆ ยกเว้นสิงคโปร์
 - มาตรการที่รัดกุมในการออกไปรับรองถิ่นกำเนิด Form D จะมีสินค้าเงินเข้ามาทาง เวียดนาม พม่า
 - การลดภาษีเงินได้ ไทยยังเก็บในอัตราสูงกว่าโดยเปรียบเทียบ
 - ควรเร่งรัดให้เวียดนามลดภาษีให้เร็วขึ้นก่อนปี 2558
 - ขั้นตอนการนำเข้าวัตถุดิบหลัก เช่น การนำเข้าเหล็กเสรีมี ขั้นตอนที่ซับซ้อน มาก
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

- โครงสร้างภาษีปัจจุบันไม่สนับสนุนให้ผู้ประกอบการ SMEs เข้มแข็ง เพราะ SMEs ต้องสร้างฐานตลาดในประเทศก่อนส่งออก แต่ผู้ประกอบการรายใหญ่ข้ามชาติที่มีความเข้มแข็งสามารถใช้ไทยเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกได้เลย
- อื่น ๆ
 - ชิ้นส่วนยางและซิลิโคน ส่วนใหญ่มีการนำเข้าจาก ญี่ปุ่น เกาหลี โดยปกติแล้วจะมีการเรียกเก็บภาษี หากมี AEC เกิดขึ้น ชิ้นส่วนซิลิโคนที่นำเข้าจากเวียดนาม ภาษีควรจะเป็น 0 และต้องลดภาษีวัตถุดิบของไทยลง เพื่อให้แข่งขันกับประเทศอื่นได้ โดยจะต้องลดภาษีตามเกณฑ์และลดภาษีวัตถุดิบทั้งกระบวนการ Supply Chain
 - รัฐบาลควรให้ข้อมูลรายละเอียดด้านแรงงานและรายได้ในแต่ละประเทศในอาเซียน
 - จำนวนแรงงานไหลออกนอกประเทศมีมากกว่า มีการเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหา เช่น การแลกเปลี่ยน โดยแลกเปลี่ยนแรงงาน 1 คนไปทำงานต่างประเทศ และให้แรงงาน 1 คนจากต่างประเทศมาทำงานในประเทศ
 - การปรับค่าจ้างแรงงานควรเอาอัตราเงินเฟ้อมาคิดคำนวณด้วย
 - การบังคับใช้มาตรฐานฝีมือแรงงาน และปรับค่าแรงงานตามมาตรฐานฝีมือแรงงาน ควรจะมีการสอบมาตรฐานเป็นขั้นตอนในการปรับขึ้นเป็น 300-500 บาท ฯลฯ
 - การปรับค่าจ้างแรงงานไม่ควรเกี่ยวข้องกับด้านการเมือง
 - การพัฒนาการศึกษาให้แรงงาน อยากรู้ให้แรงงานมีฝีมือมีประสิทธิภาพ (Productivity) ที่เพิ่มขึ้นโดยปรับแนวคิดในการทำงาน (ชอบความสบายคือไทยแท้)
 - ควรแก้ปัญหาแรงงานให้มีจำนวนเพียงพอต่อความต้องการ
 - ค่าแรงของแต่ละฝ่าย (นายจ้าง ลูกจ้าง) ไม่เท่ากัน ช่างแต่ละคนต้องมีการสอบมาตรฐานเพื่อแก้ปัญหาค่าแรงและพัฒนาฝีมือแรงงาน

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก/ รับ

- ผู้ผลิตจีนย้ายฐานมาผลิตในอาเซียน เช่น ไทย เวียดนาม (เครื่องปรับอากาศ) อินโดนีเซีย โดยใช้เวลาให้คนไทยเชื่อถือ และจะทำการส่งออกในแถบอาเซียนต่อไป
- ควรมีนโยบายด้านคุณภาพ ประหยัดพลังงาน และอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม โดยภาครัฐให้การสนับสนุนเอกชนทางด้านต่างๆ
- ผู้ประกอบการที่รับจ้างผลิต (OEM) รัฐบาลควรให้การสนับสนุน ควรให้ค่าใช้จ่ายในการทำวิจัยและพัฒนาคุณภาพสินค้า
- อุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศ ควรมีสถาบันการศึกษาเพื่อรองรับและพัฒนาฝีมือแรงงาน เช่น วิทยาลัยเทคนิคปทุมธานี ที่ผลิตบุคลากรขึ้นมาเพื่อรองรับร้าน 7-eleven
- เครื่องปรับอากาศที่ใช้ Converter ควรมีการพัฒนา Compressor Inverter

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ควรเน้นนโยบายด้านการผลิตคน การศึกษา เพราะที่ผ่านมาไทยไม่มีความชัดเจน (ผนวกเอาวิศวกรผสมกับช่าง)
- ต้องการข้อมูล SMEs จุดดี และจุดด้อยของประเทศอื่น เพื่อไปลงทุน เช่น อินโดนีเซีย มีถ่านหิน หรือจะช่วย SMEs ได้อย่างไร
- ปรับฐานเงินเดือน สร้างแรงจูงใจ และให้การส่งเสริม ปวช. และปวส. ด้านช่างให้มากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันขาดแคลนอยู่มาก เพราะได้เงินเดือนต่ำ มีการทำงานและเรียนต่อไปด้วย เมื่อได้วุฒิแล้วควรปรับฐานเงินเดือน
- ภาครัฐควรคิดค่าทดสอบ ASEAN Conformity Mark ให้มีราคาแพงหรือแพงมาก โดยบริษัทไทยสามารถหักภาษีได้ 300% เป็นต้น แต่ชาวต่างชาติต้องเสียเต็มอัตรา
- ประเด็นเงินสมทบประกันสังคม เมื่อฐานค่าจ้างแรงงานเพิ่มขึ้นทำให้ต้องจ่ายเงินสมทบเพิ่มขึ้น
- ภาษีนำเข้าวัตถุดิบ เหล็ก ยาง พลาสติก (ไทยผลิตเองไม่ได้) ขอให้เป็น 0% เพื่อให้แข่งขัน AEC ได้ ปัจจุบันผู้ประกอบการต้องเสียภาษีนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ตั้งแต่ 0-30% ขณะที่สินค้าสำเร็จรูปเข้ามาเสียภาษี 1-15% จึงเป็นอุปสรรคอย่างยิ่งต่อผู้ผลิตในประเทศ

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- ในการลงทุนต้องมีการพัฒนาแรงงานในพื้นที่ที่เคลื่อนย้ายทุนไปแล้ว เช่น ลงทุนในลาว ต้องใช้แรงงานลาว และทำการฝึกฝีมือให้แรงงานดังกล่าวด้วย

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน

โครงสร้างพื้นฐานของอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศ ประเทศไทยจะได้เปรียบที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับระหว่าง 10 ประเทศในอาเซียน เพราะในช่วงที่ผ่านมาญี่ปุ่นและเกาหลีได้ย้ายฐานผลิตมาอยู่ในประเทศไทย ดังนั้นเมื่อมี AEC ขึ้น จะทำให้ประเทศไทยได้เปรียบ เพราะเป็นฐานการผลิตเครื่องปรับอากาศขนาดใหญ่เป็นอันดับที่ 3 ของโลกรองจากจีนและเกาหลี ดังนั้นในอาเซียนไทยจะมีศักยภาพที่สุด รองลงมาคือมาเลเซียและเวียดนาม

ตลาดในประเทศที่ยังมีศักยภาพและสามารถพัฒนาต่อไปได้อีก ถ้าเทียบกับพม่า ลาว กัมพูชา และไทยก็ยังเหมาะสมที่จะเป็นแหล่งผลิตเพื่อการส่งออก ดังนั้นประเทศไทยจะเป็นฐานการผลิตที่ได้เปรียบอยู่เมื่อเทียบกับอีกหลายประเทศ ยกตัวอย่างเช่น ประเทศมาเลเซีย ยังเป็นประเทศที่มีประชากรน้อยกว่าไทย 3 เท่า แต่ปริมาณการใช้เครื่องปรับอากาศใกล้เคียงกับไทยเพราะมีความเป็นอยู่ดีกว่า ไทย ฉะนั้นประชากร 1 คน จะใช้งานด้านเครื่องใช้ไฟฟ้าสูงกว่า แต่ตลาดค่อนข้างอิ่มตัวแล้ว อินโดนีเซีย มีประชากร 1,000 คน แต่เศรษฐกิจไม่ใหญ่ ขณะที่สิงคโปร์เจริญมากแต่มีทรัพยากรจำกัด ขณะที่ประเทศไทยมีประชากร 60 ล้านคน ตลาดในประเทศยังเติบโตได้อีกมาก

ไทยมีโอกาสนในการก้าวสู่ความเป็นผู้นำแห่งศูนย์กลางอุตสาหกรรมการผลิตและการส่งออกเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น จากปัจจุบันมีมูลค่าทางการค้าการลงทุนที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และ

อาเซียนเป็นคู่ค้าอันดับหนึ่งของไทย²⁶ การมีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จะช่วยในมาตรการลดและยกเลิกภาษีในด้านสินค้า การบริการ ตลอดจนสิทธิพิเศษด้านการลงทุนแก่กลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน ที่จะเริ่มใช้ใน ปี 2558

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)²⁷

1. จุดแข็ง (Strength)

1. ไทยเป็นฐานการผลิตเครื่องปรับอากาศขนาดใหญ่เป็นอันดับที่ 3 ของโลก
2. ความพร้อมด้านอุตสาหกรรมสนับสนุนจำนวนมาก มีวัตถุดิบในการผลิตเครื่องปรับอากาศ ตั้งแต่ต้นน้ำ อย่างเหล็ก ชิ้นส่วนพลาสติก มอเตอร์ คอมเพรสเซอร์โดยใช้วัตถุดิบในประเทศได้มากกว่า 90%
3. สินค้าที่ผลิตในประเทศไทยมีคุณภาพ มาตรฐานระดับโลกด้วยราคาเหมาะสม
4. แรงงานฝีมือมีทักษะดีเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาค
5. มาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในประเทศ (มอก.บังคับ) ช่วยยกระดับคุณภาพสินค้าที่ผลิตภายในประเทศให้มีศักยภาพในการส่งออกต่างประเทศ เทียบกับบางประเทศในอาเซียน
6. ไทยเป็นประเทศที่มีตำแหน่งด้านภูมิศาสตร์ดีที่สุดในการเป็นฐานการผลิต

2. จุดอ่อน (Weakness)

1. ขาดการพัฒนาบุคลากรอย่างเป็นระบบเพื่อรองรับตั้งแต่ การศึกษาไปจนถึงการค้นคว้าวิจัย (Education ,Research และ Industry)
2. ต้นทุนด้านการขนส่ง (Logistics) สูงและไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร
3. ระบบภาษีของประเทศไทยยังมีขั้นตอนยุ่งยาก ไม่ชัดเจน ไม่ทันสมัย และไม่เอื้อต่อผู้ผลิตในประเทศ
4. มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมยังไม่ครอบคลุมผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าทุกประเภทและการออกมาตรฐานบังคับล่าช้ามีแนวโน้มขาดแคลนแรงงานฝีมือ (Multiskilling) และบุคลากรเพื่อรองรับการพัฒนาเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

3. โอกาส (Opportunity)

1. ความต้องการเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอาเซียน
2. การลงทุนและวัตถุดิบในประเทศอาเซียน
3. การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยผลิตสินค้าโดยเน้นการออกแบบ (Product Design) และนวัตกรรม (Invention, Innovation) มากขึ้น
4. การเปิดเสรีทางการค้ากรอบ ASEAN+3 และ ASEAN+6 มีโอกาสที่ไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าของอาเซียน

4. อุปสรรค (Threat)

1. การแข่งขันที่รุนแรงจากสินค้านำเข้าราคาถูกและคุณภาพต่ำทั้งใน/นอกประเทศ
2. กฎระเบียบ/มาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมของสินค้าเป็นข้อจำกัดทางการค้ามากขึ้น
3. การโยกย้ายฐานการผลิตและการลงทุนไปยังเวียดนามและมาเลเซีย แทนการลงทุนในไทยเพิ่มมากขึ้น

²⁶ นางนันทวัลย์ ศกุนตนาค อธิบดีกรมส่งเสริมการส่งออก 15 มิถุนายน 2554

²⁷ คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

4. การเคลื่อนย้ายแรงงานระหว่างประเทศ ทำได้ยาก แรงงานเวียดนามที่ทำงานในบริษัทไทย เข้ามาฝึกทักษะในไทยลำบาก
5. การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วและพึ่งพาเทคโนโลยีจากต่างประเทศ
6. นโยบายส่งเสริมการลงทุนไม่สนับสนุนผู้ประกอบการรายเดิมเท่าที่ควร
7. ต้นทุนค่าขนส่งและแนวโน้มค่าแรงเพิ่มสูงขึ้น
8. แรงงานไม่เพียงพอและความเสี่ยง แรงงานวิศวกรจะไหลออกนอกประเทศ
9. ค่าเงินบาทแข็ง ทำให้การแข่งขันในอาเซียนยากขึ้น ในขณะที่เวียดนาม ค่าเงินถูกลง

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุประสงค์ การผลิต แรงงานต้นทุน และ มาตรฐาน	-มาตรฐานผลิตภัณฑ์ ครอบคลุมและออกได้ รวดเร็ว -ยกเว้นภาษีวัตถุประสงค์	<ul style="list-style-type: none"> ● มาตรฐานผลิตภัณฑ์มีน้อยมากและล่าช้า ● ไม่มีการเก็บภาษีสินค้า แต่มีการเก็บภาษีวัตถุประสงค์บางชนิด
แรงงานภายใน ประเทศ และการ เคลื่อนย้ายแรงงาน วิชาชีพ	-การเคลื่อนย้ายแรงงาน -มีมาตรฐานฝีมือแรงงาน -มีบุคลากรเพียงพอต่อ ความต้องการ -ป้องกันวิศวกรไหลออก	<ul style="list-style-type: none"> ● แรงงานชาวเวียดนามของบริษัทไทย โดยแรงงานไม่สามารถเข้ามาฝึกทักษะในประเทศไทยยาก ดิติดปัญหาเรื่องวีซ่ายุ่งยาก ● ขาดแคลนแรงงานที่มีประสิทธิภาพ ● แรงงานไทยไม่เพียงพอ และต้นทุนสูง ● แนวโน้มบุคลากรจะไปทำงานต่างประเทศ
การลงทุนทั้งใน ประเทศ และ ต่างประเทศ	ลงทุนในอาเซียนและนัก ลงทุนจากนอกอาเซียนมา ลงทุนในไทย	<ul style="list-style-type: none"> ● SMEs ไปลงทุนต่างประเทศยาก เพราะปัญหาเรื่องเงินทุน แรงงาน ฯลฯ ● อุตสาหกรรมสนับสนุนมีมาก รัฐให้ความสำคัญ ● นักลงทุนต่างชาติไม่กล้าเข้ามาเพราะการเมืองและความไม่แน่นอนของนโยบายรัฐ
ตลาดสินค้า และลูกค้า	ผู้นำอุตสาหกรรมฯ ใน อาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> ● สถานการผลิตเครื่องปรับอากาศอันดับ 3 ของโลก ● ไทยมีความได้เปรียบในการผลิต เทียบกับประเทศอื่นในภูมิภาค ● มูลค่าการส่งออกไปอาเซียนเป็นอันดับแรก
อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร	การป้องกันสินค้าไม่ได้ มาตรฐานเข้ามาในประเทศ มาตรฐานการปฏิบัติงาน ของเจ้าหน้าที่ศุลกากร	<ul style="list-style-type: none"> ● สินค้าจากจีนเข้ามาในประเทศ และขายในราคาที่ต่ำกว่ามาก ● การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่มีดุลยพินิจในการปฏิบัติงานที่ต่างกันในแต่ละประเทศ
ภาคการผลิตที่ เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน และระบบโลจิสติกส์	การขนส่งทางบกที่มี ประสิทธิภาพ	<ul style="list-style-type: none"> ● ขาดการขนส่งระบบราง ● การบริหารจัดการการขนส่งโดยรถบรรทุกยังไม่มีประสิทธิภาพ เช่น รถเที่ยวเปล่า การขนถ่ายสินค้า ฯลฯ

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-ผู้นำการผลิตในอาเซียน + พัฒนาเทคโนโลยี เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม -ขยายตลาดอาเซียน โดยเน้นการสร้างความแตกต่าง (Product Different) การพัฒนาทางการตลาด และตราสินค้า	-สร้างมาตรฐานฝีมือแรงงาน -คลัสเตอร์ร่วมกับอุตสาหกรรมสนับสนุน -ตั้งโรงงานประกอบในอาเซียนเพื่อลดต้นทุนแรงงานและวัตถุดิบ
อุปสรรค	-ขยายการผลิตและการค้าในลักษณะเป็นพันธมิตร (strategic alliance) ร่วมกับประเทศในอาเซียน -อบรมเพิ่มทักษะด้านภาษา -ปรับปรุงศักยภาพแรงงานไทย โดยเฉพาะแนวคิดการทำงานของคนไทยที่รักความสบาย -การสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ผู้ที่ต้องการไปลงทุนต่างประเทศ เช่น อัตราดอกเบี้ยพิเศษ	-เพิ่มมาตรฐานผลิตภัณฑ์ เพื่อยกระดับสินค้าภายในประเทศ -ปัจจุบันสินค้าจากจีนเข้ามาในประเทศ และขายในราคาที่ต่ำกว่ามาก แต่ ขาดกฎระเบียบในการป้องกันสินค้าไม่ได้มาตรฐานเข้ามาภายในประเทศ -มาตรการแลกเปลี่ยนและการเคลื่อนย้ายแรงงาน -แก้ปัญหาการเมือง ค่าเงินบาทแข็ง เป็นต้น -การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ให้มีดุลยพินิจเดียวกันในแต่ละประเทศ -รถไฟรางคู่ ปรับปรุงระบบการขนส่ง ฯลฯ

อุตสาหกรรมพลังงานทดแทน

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมพลังงานทดแทน

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ปาล์ม

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ในส่วนของมาตรฐาน ผู้ผลิตพลังงานทดแทนเสียเปรียบ เพราะผู้ผลิตทุกรายยึดมาตรฐาน IEC ไทยจึงต้องผลิตตามมาตรฐาน รัฐบาลจึงควรจัดการด้านนี้ ป้องกันการนำเข้าที่ไม่ได้มาตรฐาน
 - วัตถุดิบ ต้นทุน มีการใช้เหล็กรูปพรรณและเหล็กแผ่น แต่เนื่องจากมีมาตรฐานบังคับ ทำให้นำเข้าไม่ได้ ต้องซื้อวัตถุดิบที่แพง ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ หากจะนำเข้า ต้องให้รัฐมนตรีรับรอง
 - พลังงานทดแทน สถาบันการเงินไม่ปล่อยกู้ Project Finance เพราะอ้างว่ามีความเสี่ยงสูง ทำให้ต้องกู้เงินจากต่างประเทศ และรัฐบาลต้อง Subsidize การซื้อไฟ ทำให้รายได้ไหลไปต่างประเทศ

- ไทยนับว่าเป็นอันดับ 1 ในอาเซียนด้านพลังงานทดแทนอาเซียน แต่ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ยังไม่ได้รับการแก้ปัญหาอย่างจริงจังจากรัฐบาล
- ไทยนับว่ามีศักยภาพเรื่องพลังงานทดแทน แต่รัฐบาลไทยยังไม่ชัดเจนและไม่ให้การสนับสนุนอย่างจริงจังในด้านนี้ เนื่องจากมีการใช้พลังงานแก๊สจำนวนมาก ควรมีการพัฒนาพลังงานทดแทนมาใช้

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก / เชิงรับ

- มีความได้เปรียบด้าน Biogas และ Biomass โรง 1 Megawatt. ตั้งตามพื้นที่ มีการลงทุนในลาวและกัมพูชา ซึ่งพื้นที่คล้ายไทย รวมถึงพม่า ทำการผลิตไฟฟ้า พร้อมกับกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้า

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- การขนส่งวัตถุดิบเพื่อนำมาเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตพลังงานทดแทน
- รัฐบาลจะต้องมีการส่งเสริมและให้สิทธิประโยชน์อย่างไรหากต้องการให้สัดส่วนการใช้พลังงานทดแทนอยู่ในระดับ 30-40% ของการใช้พลังงานทั้งหมดของประเทศ

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- ในส่วนของโรงผลิตไฟฟ้าชีวมวล ประเทศไทยถือว่าเข้มแข็ง เมื่อพิจารณาจากการรับซื้อไฟฟ้าจากเอกชนกลับคืนสายส่งของการไฟฟ้า พบมากกว่า 1,000 เมกะวัตต์ ขณะที่ก๊าซชีวภาพและการแปลงขยะเป็นพลังงานก็ไปได้ไกลพอสมควร แม้ว่าเอทานอลและไบโอดีเซล จะติดปัญหาที่ต้นทุนการผลิตยังแพงกว่าน้ำมันจากฟอสซิล

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมพลังงานทดแทน

- การเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ที่มีประชากรรวมกันกว่า 500 ล้านคน และหากรวม ASEAN +3 (ประเทศจีน ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้) จะมีประชากรถึง 2,000 ล้านคน หรือ ASEAN +6 (ประเทศออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์) จึงหมายถึงตลาดขนาดใหญ่ที่เป็นที่หมายปองของผู้ผลิตทั่วโลก

- การรวมกลุ่มทางการค้า ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในเขตการค้าเสรี (Free trade area) การรวมกลุ่มจะทำให้มีอำนาจต่อรองกับประเทศใหญ่มากขึ้น ส่งผลดีกับประเทศสมาชิกในกลุ่มการค้า และเป็นโอกาสในการขยายตลาดรวมทั้งการจับคู่ทางธุรกิจเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ เพราะโลกเริ่มมีการจับกลุ่มกันมากขึ้น เช่น กลุ่มประเทศบราซิล รัสเซีย อินเดีย และจีน หรือที่เรียกว่า BRIC เป็นต้น

- กฎระเบียบ ความปลอดภัยและมาตรฐาน ซึ่งถูกนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศ การนำเข้าสินค้าที่ด้อยคุณภาพ ซึ่งกฎระเบียบเหล่านี้มีการปรับปรุงและยกระดับควบคู่ไปกับมาตรฐานสินค้า ตลอดจนการบังคับใช้ กฎระเบียบต่างๆ เพื่อปกป้องสิ่งแวดล้อมและชุมชน ที่จะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันที่ผู้ผลิตต้องให้ความสำคัญและดำเนินการอย่างเร่งด่วน การก้าวกระโดดทางเทคโนโลยีและประเด็นเรื่องสิ่งแวดล้อม ซึ่งเชื่อมโยงสู่การเกิดนวัตกรรมใหม่ๆ ที่มีผลต่อคุณสมบัติ คุณภาพ และต้นทุนสินค้า โดยภาคอุตสาหกรรมต้องปรับตัวและก้าวตามให้ทัน

• ศักยภาพอุตสาหกรรมพลังงานทดแทน

การวิจัยพัฒนาสำหรับประเทศไทยในขนาดรองรับพลังงานทดแทนใหม่ 8% ในปี 2554

- Biomass ได้แก่ การพัฒนาการวิจัยการผลิตเชื้อเพลิงชีวภาพจากพืชอื่นๆ นอกจากปัจจุบันเพื่อให้เกิดการผลิต เอทานอลและไบโอดีเซลตามเป้าหมายได้ 6.96 ล้านลิตรต่อวัน สำหรับใช้ผสมน้ำมัน จำนวน 2,700 ล้านลิตรต่อปี ในปี 2554 เพื่อประหยัด การนำเข้าสารเพิ่มค่าออกเทน (MTBE) สำหรับผสมในน้ำมันเชื้อเพลิง มูลค่า 40,000 ล้านบาทต่อปี

- NGV & LPG ได้แก่ การพัฒนาการวิจัย เพื่อติดตั้งถังแก๊สคุณภาพสูง น้ำหนักเบาให้รถยนต์จำนวน 300,000 - 500,000 คัน เรือประมง 3,000 - 5,000 ลำ เพื่อประหยัดการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง 4,000 ล้านลิตรต่อปี หรือประหยัดการนำเข้าน้ำมัน 100,000 ล้านบาทต่อปี

- เซลล์เชื้อเพลิงเหลว ได้แก่ การพัฒนาวิจัยประสิทธิภาพของเซลล์เชื้อเพลิงเหลวต้นแบบประเภท Polymer Electrolyte (PEFC) และประเภท Phosphoric acid (PAFC) ให้นำมาใช้งานเชิงพาณิชย์ได้ภายในปี 2554

- เซลล์เชื้อเพลิงแสงอาทิตย์ ได้แก่ การพัฒนาต้นทุนการผลิตให้มีราคาต่ำลงการพัฒนาประสิทธิภาพการเก็บพลังงานจากแสงอาทิตย์ การใช้งานเซลล์แสงอาทิตย์ที่ทนทานระดับ 20 - 30 ปี การพัฒนาแบตเตอรี่ให้มีอายุ ระดับ 10 ปี รวมทั้งการพัฒนาวัสดุรับแสงอาทิตย์ใหม่ ๆ รองรับ 2nd Generation Photovoltaic ระดับโลก (ปัจจุบันผลิตไฟฟ้าได้ 37.5 MW ในปี 2550 คาดว่าในปี 2554 จะผลิตไฟฟ้าได้ระดับ 250.5 MW)

- สาขาพลังงานลม ได้แก่ การพัฒนาประสิทธิภาพ กังหันลม ให้ผลิตพลังงานไฟฟ้าได้มากขึ้น จนสู่ระดับ 500 - 700 MW รองรับการใช้ไฟฟ้าช่วง Peak Time ของทุกปี (ในปี 2550 ผลิตได้ 115 MW)

ประเทศไทยมีข้อได้เปรียบประเทศในอาเซียน ได้แก่ มีทรัพยากรธรรมชาติที่หลากหลาย ต้นทุนแรงงานต่ำ เป็นฐานการผลิตสินค้าอุปโภค บริโภคของภูมิภาคอาเซียน เป็นผู้นำด้านการผลิตอาหารส่งออก จึงควรจะให้ความสำคัญกับเทคโนโลยีชีวภาพในระดับพื้นฐานเหล่านี้ เร่งรัดเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการอุตสาหกรรม เพื่อเพิ่มคุณค่าของสินค้าให้แข่งขันกับนานาประเทศได้ และจะทำให้คุณภาพชีวิตของประชาชนในประเทศดีขึ้นด้วย

ประเทศไทยมีความก้าวหน้าด้านพลังงานทดแทนมากที่สุดในภูมิภาค ไม่ว่าจะเป็นแผนงานเป้าหมาย และการดำเนินธุรกิจพลังงานทดแทนเชิงพาณิชย์อย่างเป็นรูปธรรม แต่ปัญหาของประเทศไทยเองคือ เป้าหมายที่กำหนดไว้มีความเป็นไปได้น้อยมาก สาเหตุเนื่องจากความไม่ชัดเจนของนโยบายรัฐที่ผ่านมา และความร่วมมือของหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง ขณะเดียวกันรัฐบาลต้องหยุดการแทรกแซงราคาพลังงานทั้งน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ซึ่งปัจจัยลบต่อการเพิ่มผลผลิตพลังงานทดแทน

ภาคอุตสาหกรรมยังมีการใช้เทคโนโลยีพลังงานทดแทนไม่มากเท่าที่ควร หากรัฐบาลมีการส่งเสริมอย่างจริงจังจะสามารถพัฒนาต่อยอดเทคโนโลยีพลังงานทดแทนจากต่างประเทศ ควรมีองค์กรพัฒนาพลังงานทดแทนระดับทบวง กรม ที่ประกอบด้วยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจากหลายกระทรวง เพื่อกำหนดแผนงานเป้าหมาย และตัวชี้วัดแยกออกจากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) มีงบประมาณวิจัยพัฒนาของตนเอง ปลอดภัยจากการถูกแทรกแซงจากฝ่ายการเมือง

กลุ่มผู้ประกอบการพลังงานเซลล์แสงอาทิตย์ (Solar Cell) มีผู้สนใจลงทุนในธุรกิจประเภทนี้มากที่สุด โดยคิดเป็นมูลค่า 6,000 พันล้านบาท อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการพลังงานเซลล์แสงอาทิตย์ยังประสบปัญหา ต้นทุนต่อหน่วยพลังงานไฟฟ้าสูงกว่าพลังงานหมุนเวียนประเภทอื่นๆ เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 15 - 16 บาทต่อหน่วย ดังนั้น ทางกลุ่มผู้ประกอบการจึงต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้การช่วยเหลือ ด้านการกำหนดปริมาณการซื้อใช้ในประเทศไทยมากขึ้น ซึ่งปัจจุบันผู้ผลิตรายใหญ่ทั้ง 5 รายส่งออกกว่าร้อยละ 90 ของมูลค่าการผลิตในประเทศไทย

ด้านพลังงานลม (Low Speed Wind Turbine) พบว่า ประเทศไทยสามารถผลิตกังหันลมเชิงพาณิชย์ขนาด 5,000 วัตต์ และสามารถพัฒนาต่อไปได้ถึงขนาด 50,000 วัตต์ ซึ่งเป็นกังหันแบบใช้กระแสลมต่ำ มีความเหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศและภูมิประเทศของไทย นอกจากนี้ยังสามารถส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย และประเทศที่มีภูมิประเทศเป็นเกาะ มีกระแสลมพัดตลอดปี ได้ในอีกประมาณ 1-2 ปีข้างหน้า

สำหรับธุรกิจพลังงานทดแทนที่มีความพร้อมและปัญหาน้อยที่สุด ได้แก่ กลุ่มธุรกิจ Bio Gas เนื่องจากต้นทุนได้เร็ว อีกทั้งเทคโนโลยีของคนไทยก็ได้รับการยอมรับไม่ต่างจากของต่างประเทศ อย่างไรก็ตามกลุ่มธุรกิจประเภทนี้ยังประสบปัญหาเรื่องการขาดนักลงทุน ซึ่งมีความจำเป็นต้อง จัดหาเงินลงทุนดอกเบี้ยต่ำ หรือนักลงทุนในระบบ BOT (Built Operation Transfer) คือสร้างโรงงานให้ก่อนและเก็บผลประโยชน์จากการขายพลังงาน เมื่อครบกำหนดก็ยกโรงงาน BioGas ให้กับเจ้าของโรงงาน

ด้านธุรกิจการแปลงขยะเป็นพลังงาน (Waste to Energy) ซึ่งเป็นการกำจัดขยะชุมชนด้วยการแปลงเป็นพลังงานไฟฟ้า ปัจจุบันมีอยู่ 2 เทคโนโลยีที่นำเสนอและมีความเป็นไปได้คือ

- ขยะ 150 - 300 ตัน ใช้เทคโนโลยีการแปลงขยะชุมชนเป็นเชื้อเพลิงชีวมวล RDF (Refuse Derived Fuel) แล้วผลิตกระแสไฟฟ้าด้วยโรงไฟฟ้าชีวมวลหรือ Gasification
- ขยะ 500 ตันขึ้นไป สามารถใช้เตาเผาขยะชนิดปลอดมลพิษและผลิตกระแสไฟฟ้าเพื่อชดเชยค่าใช้จ่าย

ปัญหา/อุปสรรคการลงทุนโครงการ RE ในปัจจุบัน²⁸

โครงการด้านชีวมวล

- ปัญหาการต่อต้านของชุมชน
- Adder ไม่พอสำหรับชีวมวลที่มีค่าความร้อนต่ำและที่มีต้นทุนการจัดเก็บ/ขนส่งสูง เช่น มันสำปะหลัง
- โอกาสของการใช้เชื้อเพลิงผสม

โครงการพลังงานแสงอาทิตย์

- Adder ไม่เพียงพอ
- Net metering ไม่ครอบคลุมการติดตั้งแผงบนหลังคาอาคาร และพื้นที่ทุกประเภท
- ข้อมูลศักยภาพไม่สอดคล้องกับสภาพปัจจุบัน
- สถาบันการเงินไม่มั่นใจในเทคโนโลยีใหม่

โครงการก๊าซชีวภาพ

²⁸ มูลนิธิพลังงานเพื่อสิ่งแวดล้อม

- Adder : ไม่เพียงพอสำหรับ Biogas จากเศษวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร
- สถาบันการเงินยังขาดความมั่นใจในเทคโนโลยีใหม่

โครงการด้านขยะ

- ปัญหาสัมปทานการกำจัดขยะจากเทศบาล
- ปัญหา พรบ. ร่วมทุน
- การขาดความเชื่อมั่นของสถาบันการเงินในเทคโนโลยีใหม่
- ปัญหาการขออนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐ

โครงการด้านพลังงานลม

- พื้นที่ศักยภาพอยู่ในเขตพื้นที่ควบคุมของรัฐ เช่น ที่ดิน สปก., ที่ดินของกรมป่าไม้
 - ข้อมูลศักยภาพไม่สอดคล้องกับสภาพปัจจุบัน
 - ค่าใช้จ่ายในการเชื่อมโยงระบบสูง
 - สถาบันการเงินไม่มั่นใจในเทคโนโลยี
- การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)
1. จุดแข็ง Strength
 1. ประเทศไทยได้รับการจัดให้เป็นอันดับหนึ่งในอาเซียนที่ส่งเสริมพลังงานทดแทนอย่างจริงจัง
 2. จุดอ่อน Weakness
 1. เทคโนโลยีพลังงานบางชนิดต้องพึ่งพาต่างประเทศ เช่น ลมและแสงอาทิตย์
 2. ต้นทุนของเทคโนโลยีมีราคาสูง เช่น เทคโนโลยีพลังงานลมยังมีราคาสูงเทียบกับประสิทธิภาพที่ได้
 3. ข้อจำกัดของพลังงานทดแทนแต่ละชนิด เช่น เชื้อเพลิงชีวภาพมีข้อจำกัดจากการนำอาหารมาเปลี่ยนเป็นพลังงาน หรือต้นทุนของถ่านหิน ก๊าซ ขึ้นอยู่กับระยะทางที่ขนส่ง เป็นต้น
 3. โอกาส Opportunity
 - การจำหน่ายเทคโนโลยี และ/หรือไฟฟ้าให้กับประเทศเพื่อนบ้าน
 4. อุปสรรค Threat
 1. นโยบายของภาครัฐ เช่น ยกเลิกเก็บเงินเข้ากองทุนน้ำมัน

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

• Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และ มาตรฐาน	ต้นทุนการผลิตสามารถ แข่งขันได้	<ul style="list-style-type: none"> • วัตถุดิบในประเทศเริ่มขาดแคลนและคุณภาพลดลง • ค่าแรงงานสูง (นโยบายค่าแรงงาน 300 บาทต่อวัน)
ตลาด การขาย ลูกค้า	-ยุโรปและทั่วโลก -ประเทศในอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> • ผู้ประกอบการขาดการทำตลาดเชิงรุกและสร้างความแตกต่างในสินค้า
อัตราภาษี ระเบียบพิธี การศุลกากร	สิทธิประโยชน์ทางภาษี ของประเทศ CLMV	<ul style="list-style-type: none"> • มีการใช้สิทธิประโยชน์ในการส่งสินค้าไปขายยังยุโรปและสหรัฐอเมริกา

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-ศูนย์กลางพลังงานทดแทนของอาเซียน -การทำตลาดประเทศอาเซียนโดยเฉพาะประเทศ CLMV ทั้งด้านเทคโนโลยีและพลังงานไฟฟ้า	-การร่วมมือกับประเทศอาเซียนเพื่อพัฒนาเทคโนโลยี เช่น จีนและอินเดีย มีการพัฒนาเทคโนโลยีโซลาร์เซลล์และพลังงานลมร่วมกันและตั้งเป้าส่งออกเทคโนโลยีในสัดส่วนถึง 70% (W+O)
อุปสรรค	-	-รัฐจำเป็นต้องให้การสนับสนุนอย่างจริงจังและต่อเนื่องผ่านมาตรการต่างๆและงานวิจัยเพื่อพัฒนาเทคโนโลยี(W+T)

- **ครั้งที่ 12 จัดที่จังหวัดอุดรธานี** วันพฤหัสบดีที่ 30 มิถุนายน 2554 เวลา 09.15 – 12.15 น.
ณ ห้องประชุมศรีชมชื่น โรงแรมเจริญโฮเต็ล จ.อุดรธานี โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความ
ความคิดเห็นจำนวน 38 คน



ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมจังหวัดอุดรธานี

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การสร้างมาตรฐานและสร้างผลให้บังคับใช้ได้อย่างยุโรป โดย ASEAN เป็นผู้กำหนด ไม่ใช่คู่ค้าเป็นผู้กำหนด ตัวอย่างเช่นที่ EU โปรโมต ISO สำเร็จ
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - แรงงานไทยมีคุณภาพและมีฝีมือเหนือกว่าแรงงานเวียดนามและลาว
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - โอกาสจากนักท่องเที่ยวลาว (วันเสาร์ อาทิตย์ จะมีรถป้ายเหลืองจากลาว วิ่งเข้ามาอุดรฯ)
- อื่นๆ ระบุ
 - กรณีศึกษา- การย้ายฐานการลงทุนจากประเทศใน,นอกASEAN ไปลงทุนในเวียดนาม เช่น อุตสาหกรรม เฟอร์นิเจอร์ แล้วใช้เวียดนามเป็นฐานการผลิตส่งไปขายในที่ต่างๆ เพราะอาศัยเงื่อนไขการลงทุนที่ดี และใช้สิทธิ ASEAN ได้

1.2 ด้านลบ

- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ปัญญาสังคม วัฒนธรรม อาชญากรรม ประชาชนแต่ละประเทศมีความเป็นอยู่ไม่เหมือนกัน
 - ความเสี่ยงของกฎหมายที่ไม่ชัดเจน เปลี่ยนไปเรื่อยๆ (เช่น ในเมืองลาวมีกฎหมายร่างโดยจ้าวลาว)
- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

- ประเด็นด้านการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา การขยายการค้าก็ทำให้เกิดปัญหาและข้อพิพาท ในด้านเครื่องหมายการค้า และลิขสิทธิ์ ธุรกิจไทยอาจประสบปัญหาที่บริษัทต่างประเทศได้ จกฉวยเครื่องหมายการค้าของธุรกิจไปจดทะเบียนเป็นของตนเอง
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - การลงทุนจากจีน ที่เริ่มออกไปลงทุนต่างประเทศ เช่นลาว ฯลฯ เพื่ออาศัยแหล่งวัตถุดิบต่างๆ และมีการสร้างโครงข่าย logistic เช่น ถนน รถไฟความเร็วสูง
- อื่นๆ ระบุ
 - การให้ความรู้กับผู้ประกอบการให้กว้างขวางและมากขึ้น – ผู้ประกอบการขาดข้อมูลในการตัดสินใจลงทุนหรือทำการค้ากับต่างประเทศ
 - ความไม่มั่นคงและระบบการเมืองของไทย ส่งผลลบในการแข่งขันของไทย เช่นทำให้สิงคโปร์ มาเลเซีย แชนหน้าเราไป เป็นต้น
 - ภาคอีสาน – การกระจายด้านการศึกษายังต่ำ รวมถึงการตื่นตัวด้านความรู้ และองค์ความรู้ ฐานข้อมูล ให้กับคนในพื้นที่ยังต่ำ ขาดสิ่งที่เป็นปัจจัยเอื้อ เช่น ทรัพยากรน้ำ (ภาคอื่นมีปัจจัยช่วย เช่น ภาคใต้มีแหล่งท่องเที่ยว ช่วยสร้างรายได้กับคนในพื้นที่)
 - อีสาน – ปลูกสินค้าเกษตร ยาง อ้อย พืชอาหารและน้ำมัน แต่ขาดการพัฒนา เช่น การเพิ่มผลผลิตต่อไร่ การใช้สารเคมี เป็นต้น
 - ดันทุนการผลิตทางการเกษตรของไทยสูงมาก เทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน รัฐควรจัด zoning เพื่อเพิ่มผลผลิตและการแข่งขันกับเพื่อนบ้าน
 - การแปรรูปเกษตรเป็นอุตสาหกรรม เพื่อเพิ่มมูลค่า มีการใช้มาตรการต่างๆ เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศ เช่น EU สร้างมาตรฐาน HACCP
 - ปัญหาความมั่นคง เช่น จะทำ GPS กับประเทศ ASEAN แต่ติดปัญหาความมั่นคงภายในของประเทศนั้น
 - ลาวมีโครงการ Hi-speed train จาก 12ปันนาไปเวียงจันทน์ โดยร่วมทุนกับจีน ในการสร้างทางรถไฟ เจาะอุโมงค์เชื่อมเส้นทาง แต่ปัจจุบันยังไม่มี การดำเนินการมากนักเนื่องจากมีปัญหาด้านสนธิสัญญากับประเทศจีน
 - อุดร Hub logistic แม้ไม่ได้ติดชายแดน แต่ชัยภูมิเป็นศูนย์กลางการค้า
 - ในจีน ถ้านักลงทุนสร้างโรงงานในพื้นที่ ต้องสร้างที่พักสำหรับพนักงานด้วย ปัจจุบันค่าแรงในประเทศไทย รวมทั้งค่าดำเนินการต่างๆ จะสูงกว่าไทย (รวมถึงกรณีแรงงานลาหยุดแล้วไม่กลับมาทำงานในช่วงเทศกาลตรุษจีน นักลงทุนต่างชาติจึงแก้ปัญหาโดยการย้ายฐานไปยังหมู่บ้านนั้นๆ ที่แรงงานอาศัยอยู่) ทำให้ไทยได้เปรียบด้านแรงงานพอสมควร

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- ผู้ประกอบการไปลงทุนลาว เช่น โรงงานตัดเย็บเสื้อผ้า (garment)

2.2 ตั้งรับ

- การลดต้นทุน และเพิ่มผลผลิต ในเกษตรอุตสาหกรรมรวมถึงวัตถุดิบการเกษตรที่มีต้นทุนสูง
 - อาทิ มะเขือเทศ ซึ่งต้นทุนของไทยสูงกว่าจีน
- สร้างมาตรฐาน เพื่อส่งไปขายยังประเทศนอกกลุ่ม เช่น ฝ้ายอ้อมคราม

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- การควบคุมการใช้สารเคมี ด้านต้นน้ำของเกษตรอุตสาหกรรม เช่น ทำ Contact farming และให้โรงงานผู้ซื้อแนะนำการแก้ไขให้เกษตรกร
- Contact farming กับประเทศเพื่อนบ้าน มีปัญหาคือรวมเครื่องมือด้วย แต่ปัญหาภาษีในการส่งเครื่องมือไป-กลับ และบางครั้งมีการปนผลผลิตที่ไม่ได้มาตรฐานเข้าไปด้วย
- กฎแหล่งกำเนิด (ROO ออกโดยสภาอุตสาหกรรมฯ กระทรวงพาณิชย์ สภาหอการค้า) - มีการลงทุนทำการเกษตรในลาว ฟาร์มเมล็ดพันธุ์ แต่การรับรองการปลอดโรค การเจือปน, EU ยังไม่เชื่อมั่นคุณภาพผลผลิตจากลาว ต้องอาศัยไทยในการรับรองและส่งออก แต่ไทยติดเรื่องการขนย้ายเครื่องมือ, วัตถุดิบ (กฎระเบียบ ภาษี)
- เอกชนเข้าไม่ถึงแหล่งข้อมูล เช่น ต้องการไปลงทุนในลาว ชูตพาณิชย์ในต่างประเทศควรจะเป็น 1 stop service ในประเทศนั้นๆ เพื่อ SMEs
- พัฒนาพลังงานแสงแดด อุดร มีความเข้มแสงสูงที่สุดในประเทศไทย โอกาสในการทำ Solar farm (บริเวณทางไปหนองคาย สว่างแดนดิน กุดจับ) แต่ต้นทุนสูง
- ระบบกฎหมายศุลกากรที่ล่าช้า เป็นอุปสรรคกับผู้ประกอบการในประเทศ
- ระบบชลประทานล่าช้ามาก มีแนวโน้มจะขาดแคลนน้ำใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม
- ปัญหาการสวมสิทธิ์การนำเข้าข้าว ทำให้ต้นทุนวัตถุดิบเพิ่มขึ้น
- การทำเกษตรกรรม เช่น ปลูกข้าว ไทยต้องเพิ่มประสิทธิภาพผลผลิตต่อไร่ด้วยเพื่อให้แข่งขันได้
- ต้องการสถาบันการศึกษาเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีในจังหวัด
- การคัดกรอง ทำความรู้จักผู้ที่จะเข้ามาลงทุนในไทย อย่างการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) เพื่อปกป้องนักธุรกิจท้องถิ่นให้สามารถอยู่รอดได้
- การพัฒนาระบบราง เพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน ให้มากกว่าเวียดนาม
- อัตราภาษีศุลกากรลาว ยังไม่เป็นมาตรฐาน เจ้าหน้าที่บางคนประเมินสูง บางคนประเมินต่ำ

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

- การวางแผน วิจัย ร่วมกับ ASEAN เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย เพื่อการเพิ่มผลผลิตต่อไร่ หรือตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกาต้องการข้าวผสมวิตามิน

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

ศักยภาพของจังหวัดกับประเทศในอาเซียน

- ศักยภาพในการส่งเสริมให้เป็นศูนย์กลางด้านอุตสาหกรรมการค้าในภูมิภาค จากจุดแข็งที่คนในพื้นที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านการค้า มีการทำการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านมาตั้งแต่สมัยสงครามโลก

สามารถสร้างศูนย์กลางการติดต่อการค้าด้านอุตสาหกรรม เป็นศูนย์กลางในการค้าขายกับจีน ลาวและเวียดนาม โดยให้พ่อค้ามาสั่งผ่านที่ศูนย์ได้ ทางศูนย์จะเป็นฝ่ายจัดหาผลผลิตส่งให้เลย โดยสินค้าอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพของไทย เช่น เครื่องจักรและเครื่องมือการเกษตร เป็นต้น

- ศักยภาพในการส่งเสริมด้านเกษตรอุตสาหกรรม เพื่อส่งขายในประเทศอาเซียนและประเทศจีน
- ศักยภาพในการส่งเสริมให้เกิดการลงทุน จากนักลงทุนไทยและนักลงทุนต่างประเทศ (ไทย-ลาว-เวียดนาม) ทั้งการลงทุนในจังหวัดหรือการลงทุนในต่างประเทศ

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค(SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

1. การรวมตัวของภาคเอกชนในจังหวัด (สภาอุตสาหกรรม หอการค้า ฯลฯ) อย่างเข้มแข็ง
2. มีสนามบินนานาชาติ และมีจำนวนเที่ยวบินและสายการบินที่มาลงสนามบินนานาชาติอุดรธานีมากกว่าจังหวัดใกล้เคียง (จังหวัดขอนแก่น และสกลนคร ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีการค้าการลงทุนใกล้เคียงกับจังหวัดอุดรธานี)
4. แหล่งท่องเที่ยวในการดึงดูดนักท่องเที่ยว อาทิ พิพิธภัณฑ์บ้านเชียง
5. ผู้ประกอบการในพื้นที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในการทำการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านมายาวนาน

2. จุดอ่อน Weakness

1. ขาดระบบฐานข้อมูล การค้า การลงทุน การผลิต การบริการ และการท่องเที่ยว
2. ต้นทุนการผลิตทางด้านการเกษตรของไทยสูงมาก เทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน
3. ปัญหาจากการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ เช่น การย้อมผ้าชาวบ้านแต่ละหลุม สีจะต่างกันประมาณ 30%
4. การปกปิดองค์ความรู้ ผู้ประกอบการชาวบ้านรับงานเพิ่มไม่ได้ เพราะไม่ต้องการเปิดเผยข้อมูล (เช่น ผ้าย้อม)
5. การขาดองค์ความรู้และฐานข้อมูลของต่างประเทศ ผู้ประกอบการขาดข้อมูลในการตัดสินใจด้านต่างๆ ทั้งการค้าและการลงทุน

3. โอกาส Opportunity

1. โอกาสจากนักท่องเที่ยวลาว (วันเสาร์ อาทิตย์ จะมีรถป้ายเหลืองจากลาว วิ่งเข้ามาอุดรฯ)
2. การนำเข้าวัตถุดิบด้านเกษตรกรรมจากประเทศลาว จีนและเวียดนาม อาทิ พืชอาหาร ไม้ ยาง
3. รัฐบาลสนับสนุนโครงการนำร่องลงพื้นที่จังหวัดอุดรธานี และความร่วมมือ ONE Asian ทำให้ประชาชนอุดรธานีมีแนวโน้มเศรษฐกิจเติบโตขึ้น

4. อุปสรรค Threat

1. การลงทุนจากจีน ที่เริ่มออกไปลงทุนต่างประเทศ เช่น ลาว เพื่ออาศัยแหล่งวัตถุดิบต่างๆ นอกจากนี้ยังมีการสร้างโครงข่าย logistic เพื่อสนับสนุนนักลงทุนจีน เช่น ถนน รถไฟความเร็วสูง
2. การกระจายด้านการศึกษายังต่ำ รวมถึงการตื่นตัวด้านความรู้ และองค์ความรู้ ฐานข้อมูล ให้กับคนในพื้นที่ยังต่ำ ขาดสิ่งที่เป็นปัจจัยเอื้อ เช่น ทรัพยากรน้ำ (ภาคอื่นมีปัจจัยช่วย เช่น ภาคใต้มีแหล่งท่องเที่ยว ช่วยสร้างรายได้กับคนในพื้นที่)

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

3. เอกชนเข้าไม่ถึงแหล่งข้อมูลเพื่อการลงทุนในต่างประเทศ
4. ระบบกฎหมายศุลกากรและระบบชลประทานที่ล้าหลัง

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และมาตรฐาน	-อุตสาหกรรมท้องถิ่นมีมาตรฐานการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน -มาตรฐานดีและแข่งขันด้านราคาได้ -มาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) ที่เหมาะกับตลาดและผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> ● ปัญหาจากการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ ● การปกป้องคุ้มครองเฉพาะกลุ่ม ทำให้ไม่สามารถขยายการผลิตและพัฒนาการผลิตได้ ● มาตรฐานสินค้าของไทย สูงมาก บางครั้งเกินจากความต้องการของผู้ซื้อ ● ลูกค้าต่างชาติไม่ได้ต้องการ สินค้าที่มี มอก. แต่ผู้ผลิตไทยต้องผลิตตาม มอก. ทำให้ต้นทุนสูง
แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	แรงงานต่างด้าวมีคุณภาพ	<ul style="list-style-type: none"> ● มีแรงงานชาวลาวเข้ามาทำงานบ้าง หลังจากเรียนรู้งานระดับหนึ่งแล้ว จะทำการเปลี่ยนงาน บางคนรู้ลู่ทาง เดินทางไปทำงานที่ กทม.
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	การออกไปลงทุนในอาเซียน เช่น ลาว เวียดนาม	<ul style="list-style-type: none"> ● ผู้ประกอบการขาดข้อมูลในการวางแผนที่จะไปลงทุนในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านวัตถุดิบและต้นทุนแรงงาน รวมถึงเงินไขในการส่งออกไปยังประเทศอื่น ● ความเสี่ยงของกฎหมายที่ไม่ชัดเจน เปลี่ยนไปเรื่อยๆ ในประเทศลาว
ตลาดสินค้า และลูกค้า	ศูนย์กลางการค้ากับลาว และภาคใต้ของจีน	<ul style="list-style-type: none"> ● ผู้ประกอบการในพื้นที่มีความรู้ ความสามารถในการทำการค้า ● ขาดข้อมูลต่างๆ ของประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน ● โอกาสจากนักท่องเที่ยวชาวลาวที่เข้ามาเที่ยว

● TOWS

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-ศูนย์กลางการค้าสู่อินโดจีน ศักยภาพในการค้าขายกับประเทศลาว รวมถึงภาคใต้ของจีน -ศูนย์กลางทางคมนาคมทั้งทางบกและทางอากาศและอนุภาคลุ่มน้ำโขง	-การลงทุนในประเทศลาว เพื่อประโยชน์ด้านวัตถุดิบและต้นทุนแรงงาน -การแปรรูปเกษตรเป็นอุตสาหกรรม เพื่อเพิ่มมูลค่า - การปรับปรุงประสิทธิภาพการเพาะปลูกในพื้นที่ โดยการนำ Contract farmingและภาครัฐจัด zoning การปลูกพืชเกษตร เพื่อเพิ่มผลผลิตและการแข่งขันกับเพื่อนบ้าน -รัฐบาลไม่มีการสนับสนุนข้อมูลเพื่อการลงทุนในต่างประเทศ
อุปสรรค	-การรวมกลุ่มเพื่อทำตลาดในประเทศลาว	-การใช้มาตรการต่างๆ เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศ -พัฒนา รวบรวม เผยแพร่ความรู้ องค์ความรู้ต่างๆและฐานข้อมูลทางการเกษตรและการผลิตเชิงอุตสาหกรรมให้ประชาชนในพื้นที่ -ปรับปรุงระบบกฎหมายศุลกากรและโครงสร้างพื้นฐาน

- **ครั้งที่ 13 จัดที่จังหวัดสกลนคร** วันศุกร์ที่ 1 กรกฎาคม 2554 เวลา 13.00 – 16.30 น.
ณ โรงแรม หนองหาร ดี เอลลิกันท์ จ.สกลนคร โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็น จำนวน 24 คน



ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมจังหวัดสกลนคร

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การนำเข้าวัตถุดิบการเกษตรจากประเทศเพื่อนบ้าน

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - มาตรฐานสินค้าของไทย สูงมาก บังคับใช้กับสินค้าไทยเท่านั้น เช่น การส่งออกกล้วยไม้ จะส่งออกต้องผ่านการบ่ม รมยา จากหน่วยงานไทยก่อน จึงจะสามารถทำการส่งออกได้ แต่ลูกค้าจีน ลาว ไม่ได้ต้องการให้มีมาตรฐานนี้ ตรงข้ามกันกับดอกไม้นำเข้าจากจีน ที่ไม่ต้องผ่านการตรวจโรค ก็สามารถนำเข้ามาในประเทศได้
 - สินค้าไม่ได้มาตรฐานจากประเทศเพื่อนบ้าน และอุปสรรคด้านต้นทุนจากการทำตามมาตรฐานของสินค้าในประเทศ เพราะไทยไม่ได้แยกกระตักการใช้ของมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) บางผลิตภัณฑ์ไม่จำเป็นต้องมีมอก. แต่ผู้ประกอบการไทยจำเป็นต้องทำ มอก. ในทางกลับกัน สินค้าด้วยคุณภาพ ราคาต่ำจากเพื่อนบ้าน สามารถนำเข้ามาจำหน่ายได้โดยไม่ต้องทำมอก. จึงมาแย่งตลาดของผู้ประกอบการไทย
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - แรงงานในสกลนคร มีค้ตอบแทนสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน ทำให้มีแรงงานชาวลาวเข้ามาทำงานในจังหวัด
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ

- ผู้ประกอบการอยากไปลงทุนยังต่างประเทศ แต่กฎ กติกา ในการขอกู้เงินเพื่อมาลงทุนมีมาก ไม่เอื้อต่อการลงทุน
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - ดันทุนสูง ต้องการลดต้นทุนค่าขนส่ง ระยะทาง 600 กิโลเมตรจากกรุงเทพฯ
 - ต้องการการขนส่ง ระบบรางที่ดี เพื่อเชื่อมโยงจังหวัดต่างๆ
 - ผู้ค้าไทยไปขายสินค้าประเทศเพื่อนบ้านลำบาก ติดขัดเรื่อง ระเบียบแต่ละประเทศ จีน เวียดนาม ลาว เช่น ไปเวียดนามต้องถ่ายรถที่ไทยและลาวก่อน ทำให้สินค้าเสียหายได้ แต่ชาวเวียดนาม สามารถมาซื้อสินค้าในไทย และนำเข้าไปเวียดนามได้สะดวก /สินค้าไทยส่งไปจีน ต้องถ่ายรถและเสียภาษีซ้ำซ้อน แต่สินค้าจากลาวหรือเวียดนามไปจีน ไม่มีภาษีและสามารถผ่านด่านได้สะดวกกว่า
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - จีน สะพาน – ด่านมุกดาหาร มีโอกาสขยายตัว
 - ลาว เวียดนาม – จำกัดความเร็วไม่เกิน 60 กม./ชม. แต่ไม่จำกัดน้ำหนักบรรทุก อาจจะถูก 60 ตันต่อตัน ด้วยถนนรอบภูเขาและสภาพถนนไม่ดี รวมถึงเงื่อนไขพวงมาลัยรถ ซ้าย-ขวา
 - ไทยไปลาว ผู้ประกอบการอยากใช้เส้นทางนครพนม แต่ติดปัญหาต้องอ้อมภูเขาทำให้เสียต้นทุนค่าขนส่งสูง
 - ภาษีจากอาเซียนไปจีน จะมีประโยชน์ จากผลไม้ไทย แม้ได้ FTA แต่เสียภาษีแพงกว่า ถ้าเปลี่ยนไปส่งออกในนามลาว เวียดนาม จะได้สิทธิประโยชน์ทางภาษีดีกว่าส่งจากไทยไปจีน
 - ยางพารา – จีนยังมีความต้องการจากการปลูกยางได้จำกัด แต่จีนเข้ามาถือหุ้นตั้งโรงงานแปรรูปยางพาราของไทย ส่งผลเสียต่อเกษตรกรผู้ผลิตยางไทย
- อื่นๆ ระบุ
 - การเดินทางจากสกลนครไปประเทศลาว – หากใช้เส้นทางสะพานข้ามแม่น้ำโขงที่จังหวัดมุกดาหารจะสะดวกกว่าผ่านไปทางนครพนมที่ระยะทางไกลกว่า แต่ต้องขับอ้อมภูเขา ถ้ามีการเจาะอุโมงค์ 4 กม. ทะลุภูเขาจะสามารถใช้เส้นทางนครพนมได้
 - ข้อมูล วิสัยทัศน์ ของแต่ละประเทศในอาเซียน ว่ามีเป้าหมาย ยุทธศาสตร์อย่างไร
 - เวียดนาม – การปฏิบัติตามแผน ความรวดเร็ว ในการปรับตัวเข้า AEC
 - มาเลเซีย – การปฏิบัติตามแผน ความรวดเร็ว ในการปรับตัวเข้า AEC เช่น ปีนัง เป็นศูนย์กลางวิถีชีวิต ฮาลาล จากประชากรมุสลิม และเป็นศูนย์กลางการขนส่งตั้งแต่สมัยเป็นอาณานิคมอังกฤษ มีทรัพยากรอาหารฮาลาลสมบูรณ์
 - อินโดนีเซีย – ประชากร ทรัพยากรมีมากที่สุด ศักยภาพของนักธุรกิจเชื้อสายจีนมีมาก
 - ลาว มีการใช้ถนนไทยในการส่งผ่าน
 - คนเวียดนามมาเรียนในไทย จบราชภัฏสกลนครปีละ 200กว่าคน
 - ประชาชนในประเทศเพื่อนบ้านรู้ภาษาไทย แต่คนไทยไม่รู้ภาษาของประเทศเพื่อนบ้าน

- ผู้ประกอบการขาดข้อมูลของประเทศเพื่อนบ้าน นอกจากนี้ยังดำเนินวิถีท้องถิ่น เน้นเศรษฐกิจพอเพียง

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก / เชิงรับ

- การร่วมมือกันของธุรกิจต่างๆ ในจังหวัดเพื่อให้มีความเข้มแข็ง
- ส่งคนไทยไปเรียนภาษาประเทศเพื่อนบ้าน

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ปัญหาการคอร์รัปชัน
- ความไม่มั่นคงทางการเมืองความชัดเจนของนโยบายรัฐ เช่น การประกันราคา การจำหน่ายข้าว, ตลาดข้าว ขึ้นกับการเมือง 80% การซื้อขายข้าวขึ้นกับผู้ซื้อที่มีคำสั่งซื้อปริมาณมาก ถ้ารายใหญ่ตั้งซื้อราคาจะตกทันที เป็นต้น
- การตัดสินใจของภาครัฐเป็นไปอย่างช้าและไม่แน่นอน เช่น เวียดนาม จีน มีการตัดสินใจทำโครงการต่างๆ อย่างรวดเร็ว
- การประชาสัมพันธ์ การให้ข้อมูลข่าวสาร การแนะแนว (อาจจะผ่านมาทางสภาอุตสาหกรรมฯ และสภาหอการค้าฯ และสามารถเป็นคลินิกให้คำปรึกษาแนะนำ SMEs ได้)
- การนำผลการประชุมต่างๆ ไปปฏิบัติอย่างจริงจัง และต่อเนื่อง
- เงื่อนไขเงินกู้กับ SMEs มีมาก และดอกเบี้ยสูง
- แก่ไขระบบมาตรฐานโดยเฉพาะ มอก. ก็ยังมีปัญหา
- ปัญหาภาษาอ่อนแอของไทย นอกจากภาษาอังกฤษ ยังมีภาษาจีน ในสิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย มีนักธุรกิจจีนมาก และอินโดนีเซียและมาเลเซีย มีภาษาอิสลามเฉพาะ
- องค์ความรู้ต่างๆ เช่น กฎหมาย เงื่อนไขในการค้า มาตรฐานสินค้า ของ ASEAN
- ชาวสกุลนคร ต้องการเป็นผู้กำหนดยุทธศาสตร์ของจังหวัดแทนภาครัฐ เนื่องจากเอกชนมีการให้ข้อมูลที่ต้องการ แต่ภาครัฐเลือกเขียนแผนที่ไม่ตรงตามความต้องการของประชาชนในจังหวัด

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน

- มีศักยภาพในการส่งเสริมด้านเกษตรอุตสาหกรรมเพื่อส่งขายในประเทศอาเซียนและประเทศจีน ตัวอย่างเช่น ระบบฟาร์มประกัน (Contract farming) โดยโรงงานเกษตรอุตสาหกรรมจะได้ประโยชน์จากคุณภาพและปริมาณวัตถุดิบสำหรับพืชเศรษฐกิจและพืชพลังงาน ในจังหวัดสกลนครนั้นก็มียระบบฟาร์มประกันที่ดำเนินการอยู่แล้วเช่น การปลูกพุทราได้หวัน ซึ่งมีนักลงทุนเข้ามาดำเนินการส่งเสริมแล้วรับซื้อคืนทั้งหมด
- มีศักยภาพในการส่งเสริมด้านอุตสาหกรรมอาหาร จากที่จังหวัดมีความอุดมสมบูรณ์ทางการเกษตรอยู่มาก การสร้างอุตสาหกรรมแปรรูปการเกษตรจะช่วยเพิ่มรายได้ให้เกษตรกรในจังหวัด อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มคุณค่าและมูลค่าให้กับสินค้าเกษตรอีกด้วย เช่น ไวน์หมากเม่า ข้าวฮางอก เป็นต้น

- มีศักยภาพในการส่งเสริมให้เป็นศูนย์กลางด้านอุตสาหกรรมการค้าในภูมิภาค จากจุดแข็งที่คนในพื้นที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านการค้า มีการทำการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านมาตั้งแต่สมัยอดีตจนถึงปัจจุบัน สามารถสร้างศูนย์กลางการติดต่อการค้าด้านอุตสาหกรรม เป็นศูนย์กลางในการค้าขายกับจีน ลาว และเวียดนาม โดยให้พ่อค้ามาส่งผ่านที่ศูนย์ได้ ทางศูนย์จะเป็นฝ่ายจัดหาผลผลิตส่งให้เลย โดยสินค้าอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพของไทย เช่น เครื่องจักรและเครื่องมือการเกษตร เป็นต้น

- มีศักยภาพในการส่งเสริมให้เกิดการลงทุน จากนักลงทุนไทยและนักลงทุนต่างประเทศ จากการที่สกลนครได้เป็นเจ้าภาพในการประชุมผู้บริหารระดับสูง 3 ประเทศ (ไทย-ลาว-เวียดนาม) 8 จังหวัด ประกอบด้วยจังหวัดนครพนม มุกดาหาร หนองคาย และสกลนคร จากราชอาณาจักรไทย แขวงบอลิคำไซ แขวงคำม่วน จากสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว หรือ สปป.ลาว และจังหวัดกว๋างบิงห์ เงอาน และฮาดิงห์ จากสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ซึ่งเป็นการประชุมเพื่อทบทวนความร่วมมือที่ได้ลงนามบันทึกข้อตกลงร่วมกัน โดยเฉพาะการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว ต้องการส่งเสริม พัฒนาด้านการค้า การลงทุนและการท่องเที่ยว ร่วมกันขจัดปัญหาและอุปสรรค อำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการลงทุนด้านการผลิตและการส่งเสริมด้านโลจิสติกส์ รวมถึงการใช้เส้นทางคมนาคม โดยสร้างจุดพักรถพร้อมการบริการที่จำเป็นบนเส้นทางหมายเลข 8 และหมายเลข 12 เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้เส้นทางพาหนะ ขนส่งสินค้า ข้ามผ่านแดนระหว่างด่านตรวจคนเข้าเมือง ตลอดจนการใช้รถยนต์ส่วนตัว และรถขนส่งบรรทุกสินค้า ค่าธรรมเนียม และวิธีลดขั้นตอนการผ่านแดนให้สะดวกรวดเร็วขึ้น เพื่อเชื่อมโยงการคมนาคมระหว่างสะพานมิตรภาพแห่งที่ 1, 2 และในอนาคตแห่งที่ 3"

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค(SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- ผู้ประกอบการในพื้นที่มีความเชี่ยวชาญในการทำการค้ากับต่างประเทศ

2. จุดอ่อน Weakness

1. ต้นทุนจากการทำตามมาตรฐานของสินค้า เป็นอุปสรรคต่อการแข่งขัน บางสินค้าลูกค้าไม่ต้องการมาตรฐานที่สูงของไทย
2. กฎ กติกา ในการขอกู้เงินเพื่อมาลงทุนมีมาก ไม่เอื้อต่อการลงทุนต่างประเทศของผู้ประกอบการ
3. ภาคการเกษตรยังไม่มีการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพและคุณภาพ
4. สินค้าที่ผลิตเพื่อส่งออกไปยังภูมิภาคอาเซียนส่วนใหญ่จะแข่งขันกันเอง
5. ผู้ประกอบการยังขาดทักษะ ความเข้าใจ ในด้านกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา อาจทำให้สินค้าโดนลอกเลียนแบบทั้งรูปลักษณ์ ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร และเครื่องหมายการค้า
6. การขาดแคลนแหล่งเงินทุน รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่สูง โดยเฉพาะผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ยังขาดแคลนแหล่งเงินทุนสนับสนุน เพื่อรองรับการลงทุนในระยะยาว หรือไปลงทุนต่างประเทศ
7. ต้นทุนค่าขนส่งสูง จากไม่มีการพัฒนาการขนส่งระบบรางในไทย
8. ผลกระทบด้านราคาสินค้าที่มีการนำเข้าจากอาเซียนด้วยกันซึ่งมีต้นทุนต่ำกว่า

9. การรักษามาตรฐานการผลิตตลอดสายโซ่อุปทานยังไม่ดีนัก ตั้งแต่คุณภาพวัตถุดิบและกระบวนการผลิตในกิจการเกษตรอุตสาหกรรม
10. ผู้ประกอบการขาดองค์ความรู้และความสามารถในการแข่งขัน

3. โอกาส Opportunity

1. ตลาดในประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะประเทศลาวและเวียดนาม
2. เส้นทางคมนาคมระหว่างประเทศใหม่ๆ เช่น East-West Corridor, North-South Corridor เป็นต้น
3. แหล่งทรัพยากรแร่ธาตุ และทรัพยากรธรรมชาติ สามารถนำเข้าวัตถุดิบหรือวัตถุดิบประเภท
 - a. กิ่งสำเร็จรูปจากแหล่งผลิตใน AEC ที่มีความได้เปรียบด้าน ราคา/คุณภาพ
4. มีฐานการผลิตสินค้าเกษตร
5. มีแรงงานจำนวนมาก
6. ใช้ CLMV เป็นฐานการส่งออกไปนอก AEC เพื่อใช้ประโยชน์จากสถานะ Least Developed Countries: LDCs

4. อุปสรรค Threat

1. ดันทุนสูง สกนครอยู่ห่างจากกรุงเทพฯ เป็นระยะทาง 600 กิโลเมตรไม่มีระบบรางรวมถึงการข้ามไปฝั่งลาวทางจังหวัดนครพนมที่ต้องอ้อมภูเขา
2. ภาษา ประชาชนในประเทศเพื่อนบ้านรู้ภาษาไทย แต่คนไทยไม่รู้ภาษาของประเทศเพื่อนบ้าน
3. กฎหมายและกฎระเบียบของประเทศเพื่อนบ้านยังไม่เอื้อต่อการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว
4. ผู้ประกอบการขาดข้อมูลของประเทศเพื่อนบ้าน
5. การแข่งขันของสินค้าจากประเทศจีนที่เน้นทางด้านราคามากกว่ามาตรฐาน
6. ข้อจำกัดด้านภาษาต่างประเทศของผู้ประกอบการและแรงงานไทย
7. สินค้าไม่ได้มาตรฐานจากประเทศจีน ส่งผ่านมายังประเทศเพื่อนบ้าน

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และมาตรฐาน	การบังคับใช้มาตรฐานกับสินค้านำเข้า	<ul style="list-style-type: none"> ● ต้นทุนการทำมาตรฐานสูงทั้งค่าใช้จ่ายและเวลา ในสินค้าส่งออกบางรายการที่ไม่จำเป็นต้องมีมาตรฐาน เช่น เกษตรอุตสาหกรรม ● สินค้านำเข้าไม่มีการบังคับใช้มาตรฐานอย่างจริงจัง
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	การออกไปลงทุนในอาเซียน เช่น ลาว เวียดนาม	<ul style="list-style-type: none"> ● ผู้ประกอบการมีการวางแผนที่จะไปลงทุนในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านวัตถุดิบและต้นทุนแรงงานรวมถึงเงื่อนไขในการส่งออกไปยังประเทศอื่น
ตลาดสินค้า และลูกค้า	ศูนย์กลางการค้ากับลาวและ	<ul style="list-style-type: none"> ● ผู้ประกอบการในพื้นที่มีความรู้

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	เวียดนาม	<p>ความสามารถในการทำการค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> • ขาดข้อมูลต่างๆ ของประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน
อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์	ต้นทุน Logistics แข่งขันได้	<ul style="list-style-type: none"> • ไม่มีระบบรางเพื่อการขนส่งสินค้า • ต้นทุนสูง จากการไม่มีระบบขนส่งแบบราง
อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร	กฎระเบียบแต่ละประเทศเอื้ออำนวยต่อการค้า	<ul style="list-style-type: none"> • กฎ ระเบียบแต่ละประเทศต่างกัน เช่น ขนส่งไปเวียดนามต้องเปลี่ยนถ่ายรถที่ไทยและลาว

• TOWS

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-การเปิดตลาดการค้ากับลาวและเวียดนาม	<p>- ขาดการรวมกลุ่มทางการค้าของคนในพื้นที่เพื่อบุกตลาดของประเทศเพื่อนบ้าน</p> <p>-ไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านเพื่อประโยชน์ด้านต้นทุนการผลิต Logistic การทำมาตรฐาน</p>
อุปสรรค	<p>-รัฐบาลเจรจาการค้าและการลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อให้ประเทศนั้นปรับกฎ ระเบียบต่างๆ ให้เอื้อต่อการค้าขายระหว่างประเทศ</p> <p>-รัฐมีมาตรการสนับสนุนเอกชนให้ไปลงทุนในต่างประเทศ เช่น แหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ การให้ความรู้ด้านกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา</p>	<p>-ขาดการควบคุมสินค้านำเข้าที่ไม่ได้มาตรฐาน</p> <p>-พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ระบบราง อุโมงค์</p> <p>-พัฒนาด้านภาษาต่างประเทศเพื่อให้การค้าและการลงทุนสะดวกขึ้น</p>

- **ครั้งที่ 14 จัดให้กับกลุ่มฯ ชื่นส่วนและอะไหล่ยานยนต์** วันจันทร์ที่ 4 กรกฎาคม 2554 เวลา 13.00 – 16.00 น. ณ ห้อง Boardroom 3 ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วม แสดงความคิดเห็นจำนวน 17 คน



ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ไทยมีมาตรฐานที่เชื่อถือได้จาก การกำหนดมาตรฐานจากอุตสาหกรรมต้นน้ำและปลายน้ำ ทั้งด้านผู้ผลิตเทคโนโลยี และเจ้าของตราสินค้าที่มีระเบียบในการผลิตค่อนข้างรัดกุม
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - การเปิดเสรีจะส่งผลให้ประเทศอื่นมาลงทุนอุตสาหกรรมรถยนต์และชิ้นส่วนในไทยเพิ่มมากขึ้น เพราะเหตุผลจากการมีอุตสาหกรรมสนับสนุนเป็นจำนวนมาก ประเทศที่มีการส่งออกมากที่สุด คือ อินโดนีเซีย มาเลเซีย เวียดนาม ญี่ปุ่น อเมริกา บราซิล

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - มีอุปสรรคในการปกป้ององค์ความรู้(know-how)ในการผลิตจากผู้ผลิตยานยนต์รายใหญ่ ซึ่งมีการควบคุมแบบผู้แข่งขันน้อยราย(Oligopoly)ทำให้โอกาสในการขยายตัวของผู้ประกอบการทำได้ยาก รวมถึงความเสี่ยงจากการถูกควบรวมบริษัทโดยบริษัทขนาดใหญ่ในญี่ปุ่น
 - ต้นทุนสูงจากปริมาณการผลิตไม่มาก ผู้ประกอบการรายใหญ่สามารถผลิตในจำนวนมากทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำ และมีการประหยัดต่อขนาด(Economies of Scale)ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการรายย่อยไม่สามารถแข่งขันด้านราคาได้
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- ขาดแคลนแรงงานที่มีคุณภาพ มีความต่างกันของลักษณะของธุรกิจชิ้นส่วนยานยนต์ กับวิธีการดำเนินชีวิตของแรงงานที่มีคุณภาพ จึงขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพ เช่นการสื่อสารภาษาที่สอง
- ผลกระทบจากการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ ในระยะสั้นจะทำให้ต้นทุนค่าจ้างแรงงานในอุตสาหกรรมปรับเพิ่มขึ้นเป็น 40% เนื่องจากต้องรวมสวัสดิการที่ให้พนักงาน
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ความจำกัดของแหล่งเงินทุน BOI ที่ให้สิทธิในการลงทุน ที่ขนาดอุตสาหกรรมใหญ่กว่าขนาดอุตสาหกรรมที่ BOI ให้การส่งเสริมวงเงินการลงทุนถูกจำกัดโดยนิยาม SME ของไทย เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่มีการลงทุนสูง (เกิน 200 ล้านบาท)
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - การแข่งขันจากประเทศจีน ซึ่งเน้นราคาถูก ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถแข่งขันด้านราคาได้
 - ผู้ประกอบการไทยอยู่ในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์มาอย่างยาวนาน จึงทำให้ความสามารถในการแข่งขันด้านการสร้างตราสินค้ามีน้อย ประกอบกับการที่เป็นอุตสาหกรรมสนับสนุน จึงทำให้ต้องพึ่งพาคำสั่งซื้อคำสั่งผลิตจากเจ้าของสินค้ารถยนต์ต่างๆเป็นหลัก เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็น Second tier, Third tier
 - ผู้ประกอบการรายย่อยมีการสร้างตราสินค้าเป็นจำนวนน้อยในประเทศไทย เช่น KPN Bridgestone
- อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร
 - ความไม่เข้าใจปัญหา กฎระเบียบต่างๆ สมาชิกที่ไม่ได้เข้าร่วมประชุมกับสมาคมกลุ่มยังไม่มี ความรู้และความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับ กฎระเบียบ ภาษี และผลกระทบของ AEC ต่อผู้ประกอบการ เช่นผู้ประกอบการรายย่อย ส่วนผู้ประกอบการที่เป็น second tier third tier ให้กับบริษัทใหญ่ๆ จะเริ่มให้ความสำคัญมากขึ้น (มากกว่า 1,600 ราย)
- อื่นๆ
 - ตลาดรถยนต์ในประเทศ มีผู้ผลิตรายใหม่ๆเพิ่มมากขึ้นซึ่งถือเป็นโอกาสในการแข่งขัน เช่น Cherry Tata แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการมองว่า ผู้ประกอบการขนาดกลาง และขนาดย่อมในไทยยังไม่มี Know how มากพอสำหรับการใช้ประโยชน์จากโอกาสนี้
 - วัสดุในการผลิตรถยนต์บางชิ้นส่วนยังต้องพึ่งการนำเข้าสินค้า เนื่องจากในต่างประเทศนั้นมี ศักยภาพในการผลิตสูงกว่าด้วย เทคโนโลยีการผลิตที่มีศักยภาพในการแข่งขันสูงกว่าไทยซึ่งทำให้ต้นทุนราคาต่ำกว่า ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องเสียภาษีในการนำเข้าชิ้นส่วนยานยนต์บางรายการในปัจจุบัน
 - บริษัทรถยนต์มองว่า ATIGA²⁹ เป็นอุปสรรคซึ่งเป็นการปรับปรุงจาก CEPT³⁰ Form D เพิ่มรายละเอียดในการลดอุปสรรคทางการค้าต่าง ๆ ลงไปด้วยเพื่อให้การค้าสินค้าในอาเซียนมีความ

²⁹“ความตกลงว่าด้วยการค้าสินค้าสำหรับเขตการค้าเสรีอาเซียน” หรือ ASEAN Trade in Goods Agreement (ATIGA)

คล่องตัวมากขึ้น)การกำหนดมาตรฐานสินค้า การทดสอบระบบชิ้นส่วนยานยนต์ ทำให้แต่ละประเทศในอาเซียนยอมรับผลการทดสอบ(test report) ซึ่งกันและกันภายในอาเซียนเท่านั้น

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก / เชิงรับ

- การผลิตเพื่อส่งออกเพิ่มมากขึ้น ตลาดในประเทศไทยเพียงอย่างเดียวมีขนาดเล็กมากจำเป็นต้องผลิตเพื่อการส่งออก นอกจากนี้ผู้ประกอบการมองเห็นโอกาสในตลาดหลังการขาย(After Market replacement accessories)เช่น อะไหล่รถยนต์ แบตเตอรี่รถยนต์ ยาง ฯลฯ

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ภาครัฐต้องให้การสนับสนุนอาทินโยบายยานยนต์แห่งชาติ ((National Automotive Policy; NAP)³¹ ของประเทศมาเลเซีย และอินโดนีเซีย และมีกฎระเบียบที่ช่วยในการสร้างมาตรฐานสินค้าในประเทศ
- ภาครัฐควรให้การสนับสนุนผู้ประกอบการในการสร้างผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้าย(end product) ของประเทศ เช่นการซื้อแบบ (model)รถยนต์ที่สามารถสร้างการผลิตให้กับผู้ประกอบการรายย่อยได้ ตัวอย่างเช่นประเทศเวียดนามมีการซื้อแบบต่อเรือประมงเป็นต้น เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยสร้างผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายเพื่อต่อยอดให้ผู้ประกอบการชิ้นส่วนยานยนต์ไทย
- การลงทุนในประเทศอื่นในอาเซียน อาจทำได้หากภาครัฐจะให้ความช่วยเหลือโดย BOI ในการขยายขนาดเงินทุนสนับสนุน
- ภาครัฐควรผลักดันข้อตกลงยอมรับร่วมด้านมาตรฐาน(Mutual recognition arrangement; MRA) สำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ในอาเซียน มีความกังวลถึงความเป็นไปได้ที่ประเทศนอกอาเซียนจะใช้ประโยชน์จาก AECในการเข้าสู่ตลาดอาเซียนไม่ทางตรงก็ทางอ้อม เพื่อส่งเสริมและปกป้องตลาดในภูมิภาคร่วมกัน
- การลดหย่อนภาษีในการนำเข้าเครื่องจักร
- ระบบการพัฒนาบุคลากรอย่างเป็นระบบ กรมแรงงานควรส่งเสริมการเติบโตของแรงงานให้เพียงพอในอนาคต และแรงงานมีคุณภาพ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการรับรองฝีมือแรงงาน การจัดการด้านภาษีเพื่อลดหย่อนภาษีสำหรับการช่วยเหลือลูกจ้าง ช่วยเหลือแรงงานเรื่องค่าจ้างแรงงาน
- การขาดแคลนข้อมูลทางการตลาด ขาดแคลนการให้ข้อมูลแก่ SMEs ไม่มีการเก็บข้อมูลของ SMEs เช่น มูลค่าการส่งออกของ SMEs รวมถึงการให้ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดที่ช่วยในการตัดสินใจลงทุนที่มีประสิทธิภาพและเป็นเชิงลึก นอกจากนี้ยังมีความต้องการข้อมูลเพื่อการส่งออก เช่น ข้อมูลรองรับการขยายตลาดไปยังประเทศในยุโรป การรับรองอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำและ

³⁰ ความตกลงว่าด้วยการใช้อัตราภาษีพิเศษที่เท่ากันสำหรับอาเซียน หรือ CEPT (Common Effective Preferential Tariff Agreement)

³¹ เป็นนโยบายที่นำเอานโยบายยานยนต์จากทั่วโลก และความสำเร็จของอุตสาหกรรมยานยนต์ของไทย ที่มีผลงานดีกว่ามาเลเซียทั้งๆ ที่เริ่มต้นช้ากว่า มาพิจารณาปรับปรุงกฎระเบียบที่ปกป้องอุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศจากการแข่งขันกับต่างชาติ

ปลายน้ำ ที่ผลักดันให้ผู้ค้าต้องรับผิดชอบสินค้าสำหรับการส่งออกไปขายยังยุโรป การขยายตัวไปยังประเทศในตะวันออกกลาง ยังไม่มีข้อมูลทางการตลาดที่เพียงพอ

- อุตสาหกรรมสนับสนุน ต้องการการอุตสาหกรรมแม่พิมพ์ และพัฒนาเป็นระบบอัตโนมัติมากขึ้น สำหรับ SMEs
- การสนับสนุน SMEs ให้แข่งขันได้ในอนาคต ซึ่งจะเป็นการแข่งขันด้านต้นทุนมากกว่าการเพิ่มมูลค่า ภาครัฐต้องช่วยเหลือเรื่องราคาที่แข่งขันได้ (price competitiveness)
- การตั้งศูนย์กลางการขนส่ง เนื่องจากการขนส่งหรือ logistics นั้นมีค่าใช้จ่ายที่สูงสำหรับผู้ประกอบการ SMEs การตั้งศูนย์กลางการขนส่งจะช่วยบรรเทาทุกให้ต้นทุนมีความคงที่มากที่สุด เพราะ Logistic คิดค่าใช้จ่ายทั้งไป-กลับ ควรตั้งศูนย์กลางการขนส่งขึ้นส่วนที่จะประหยัดค่าใช้จ่ายได้อีก 40%
- การนำแผนพัฒนาไปปฏิบัติ สถาบันยานยนต์ที่รัฐบาลเริ่มให้การสนับสนุน มีการสร้างแผนแม่บท แต่ไม่มีการนำไปใช้
- ความล่าช้าและระบบการทำงานของหน่วยงานราชการ ควรเป็นกิจจะลักษณะ มีความรวดเร็วและแม่นยำ
- ศึกษารูปแบบของประเทศไต้หวัน เกาหลีที่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ประสบความสำเร็จ
- การสร้างตลาดเพื่อรองรับสินค้าที่ผลิตในประเทศ และมีกฎหมายช่วยเหลือจากภาครัฐ และมีการสนับสนุนด้านการเงิน และเชิงพาณิชย์การส่งเสริมจากภาครัฐที่ส่งเสริมผู้ประกอบการรายย่อยให้สามารถโตและแข่งขันในอาเซียนได้ เช่น การลดต้นทุน การสร้างแหล่งข้อมูล
- รัฐบาลควรช่วยสนับสนุนส่งเสริมให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมมีความสามารถในการผลิตมากขึ้น

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรม

ประเทศในกลุ่มอาเซียนที่นับเป็นคู่แข่งของไทยในอุตสาหกรรมยานยนต์คือ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม และสิงคโปร์ จากยอดจำหน่ายในปี 2552 ที่ผ่านมาประมาณร้อยละ 86 ของรถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถที่ใช้ในเชิงพาณิชย์ และรถโดยสาร ที่จำหน่ายในประเทศกลุ่มอาเซียนนั้นผลิตจากผู้ผลิตญี่ปุ่นหรือราว 1.72 ล้านคันจาก 2 ล้านคัน ประเทศที่ผลิตได้เป็นอันดับ 1 คืออินโดนีเซีย 575,767 คัน อันดับ 2 คือไทย 569,449 คัน อันดับ 3 คือมาเลเซีย 382,632 คัน อันดับ 4 คือฟิลิปปินส์ 100,501 คัน อันดับ 5 คือสิงคโปร์ 50,305 คัน และลำดับ 6 คือเวียดนาม 40,153 คัน³²

ด้านชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์นั้นโดยจากข้อมูลปี 2551 ญี่ปุ่นนำเข้าชิ้นส่วนและอุปกรณ์รถจากประเทศต่าง ๆ เรียงลำดับดังนี้ อันดับ 1 คืออเมริกา อันดับ 2 คือเยอรมัน อันดับ 3 คือจีน และอันดับ 4 คือประเทศไทย จากข้อมูลพบว่าแม้ไทยไม่ได้มีตราสินค้ารถยนต์เป็นของตนเอง แต่มียอดการส่งออกรถยนต์และชิ้นส่วนเป็นอันดับต้นของอาเซียน อย่างไรก็ตาม ประเทศในภูมิภาคมีการสนับสนุนอุตสาหกรรมยานยนต์และ

³² กรมส่งเสริมการค้าส่งออก กระทรวงพาณิชย์

ชิ้นส่วนอย่างจริงจังโดยรัฐบาลของประเทศนั้นๆ และส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมของไทยโดยตรง อาทิ ผลการทบทวนจากกฎระเบียบนโยบายยานยนต์แห่งชาติ(National Automotive Policy; NAP)ของมาเลเซีย และอินโดนีเซีย ที่จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมยานยนต์ของไทย ซึ่ง NAP มีการให้ความได้เปรียบกับผู้ผลิตภายในประเทศที่สามารถลดการเสียภาษีสำหรับผู้ประกอบการที่ใช้ชิ้นส่วนที่ผลิตภายในประเทศ ซึ่งยังไม่มีที่ยืนยันจาก WTO ว่าถูกต้องหรือไม่

- ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน

บริษัทรถยนต์ โดยเฉพาะญี่ปุ่นมีการให้ความสำคัญต่อการผลิตมีแนวโน้มจะย้ายฐานการผลิตไปยังอาเซียนจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวและสึนามิที่ผ่านมาซึ่งประเทศอินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์และไทย ต่างก็เป็นฐานการผลิตที่สำคัญ ขณะที่สิงคโปร์นั้น แม้สถิติจะบ่งชี้ว่ามีมูลค่าการนำเข้าและส่งออกสินค้ายานยนต์จากญี่ปุ่นสูง แต่เมื่อพิจารณาทรัพยากรภายในประเทศ รวมถึงลักษณะเฉพาะของสิงคโปร์ที่เป็นท่าเรือที่สำคัญแห่งหนึ่ง ความสัมพันธ์ระหว่างญี่ปุ่นกับสิงคโปร์จึงอยู่ในรูปของทางผ่านสินค้าไปยังประเทศอื่นๆ มากกว่าจะเป็นฐานการผลิตดังเช่นประเทศอื่นในอาเซียน

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการไทยมีการส่งออกชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์ไปยังประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย ซึ่งในอินโดนีเซียมีมาตรการป้องกันการนำเข้าสินค้าในอุตสาหกรรมนี้ผู้ประกอบการไทยควรปรับตัวให้เท่าทันการแข่งขันซึ่งในอนาคต คู่แข่งสำคัญจะเป็นประเทศอินโดนีเซียและมาเลเซียศักยภาพของประเทศไทยซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ขึ้นอยู่กับบริษัทรถยนต์ข้ามชาติ ผู้ประกอบการในไทยส่วนใหญ่เป็นผู้รับจ้างผลิตระดับรองลงมา (second tier, third tier) อาจได้ผลกระทบจากการเปิด AEC หากประเทศอื่นผลิตได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่า

ในการลงทุนต่างประเทศในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์นั้น มีความไม่ชัดเจนถึงประเภทตลาดที่ประเทศไทยต้องการแข่งขัน รัฐบาลไทยควรระบุให้ชัดเจนถึงความชัดเจนของตลาดที่ไปลงทุนว่าจะเป็นการ product market/ investment market หรือ trade market นอกจากนี้ควรส่งเสริมธุรกิจการค้า หรือการจับคู่ธุรกิจอย่างเช่น สิงคโปร์นอกเหนือจากการเป็นฐานการผลิตเพียงอย่างเดียวโอกาสของไทยนั้นได้เปรียบชาติอื่น เนื่องจากไทยเป็นผู้ผลิตที่มีศักยภาพในการแข่งขันสูงที่สุด นอกจากนี้การนำเข้าสินค้าของประเทศนอกอาเซียน โดยมีการพักสินค้าให้ประเทศอาเซียนที่มีการแข่งขันด้านภาษี ก่อนนำเข้าสู่ไทย

- การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค(SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของไทยมีความชำนาญสูงในการผลิต แรงงานมีประสบการณ์และความชำนาญในอุตสาหกรรมเป็นอย่างดี
- อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของไทยมีอุตสาหกรรมสนับสนุนที่เข้มแข็งมีเครือข่ายผู้ผลิตชิ้นส่วนต้นน้ำขนาดกลางและเล็กจำนวนมาก อาทิ แม่พิมพ์ การขึ้นรูปโลหะ และพลาสติก
- ชิ้นส่วนยานยนต์ไทยมีคุณภาพได้มาตรฐานสากล อาทิ ISO9000 ISO14000 QS9000 เป็นที่ยอมรับในตลาดโลก
- บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ เช่น ญี่ปุ่นมีฐานการผลิตขนาดใหญ่ในประเทศไทย และลงทุนในโครงการใหญ่จำนวนมาก

2. จุดอ่อน Weakness

1. การพึ่งพาวัตถุดิบและเทคโนโลยีการผลิตจากต่างประเทศ ต้นทุนวัตถุดิบคิดเป็นสัดส่วนสูงถึงราวร้อยละ 50-60 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยเฉพาะเหล็ก
2. ผู้ประกอบการทำการรับจ้างผลิต (OEM) เป็นส่วนใหญ่ ขาดการทำตลาด ไม่มีการสร้างมูลค่าเพิ่ม
3. ผู้ประกอบการไทยแม้มีจำนวนมากแต่ขาดการเชื่อมโยงกันอีกทั้งมีข้อจำกัดด้านภาษาทำให้ ผู้ผลิตรถยนต์ต่างๆในไทยเลือกซื้อชิ้นส่วนและส่วนประกอบผ่านตัวแทนบริษัทชาตินั้นๆ เป็นส่วนใหญ่
4. ขาดหน่วยงานทดสอบและออกไปรับรองคุณภาพชิ้นส่วนยานยนต์ส่งออก ทำให้มีต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการส่งชิ้นส่วนยานยนต์ไปตรวจสอบมาตรฐานที่ไต้หวัน และอินเดีย

3. โอกาส Opportunity

1. ตลาดในกลุ่มประเทศ CLMV ซึ่งไทยได้เปรียบด้านภูมิศาสตร์และการขนส่งทางบก
2. ความต้องการใช้ชิ้นส่วนยานยนต์ประเภทอะไหล่ทดแทน (REM) มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จากยอดจำหน่ายรถที่เพิ่มขึ้น

4. อุปสรรค Threat

1. ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ต่างชาติที่ตั้งฐานการผลิตในไทยมีแนวโน้มย้ายฐานการผลิตไปประเทศอื่นในอาเซียน เพื่อแสวงหาความได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิตและตลาด โดยเฉพาะต้นทุนค่าจ้างแรงงานและค่าวัตถุดิบ
2. ต้นทุนการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์มีแนวโน้มปรับสูงขึ้นตามราคา เหล็ก พลาสติก และยางพารา
3. การแข่งขันด้านราคาที่รุนแรงจากคู่แข่งสำคัญนอกอาเซียน อาทิ จีน และเม็กซิโก
4. นโยบายการลงทุน การผลิตและการตลาดถูกกำหนดจากบริษัทแม่ในต่างประเทศ
5. ในการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตชิ้นส่วนรายย่อย ที่เป็นบริษัทคนไทยมักได้การพิจารณาเป็นลำดับรองจากผู้ผลิตชิ้นส่วนของชาตินั้นๆ ที่ตั้งในประเทศไทย ทำให้ผู้ผลิตชาวไทยมีทำการแข่งขันในตลาดได้ยาก

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-มาตรฐานอาเซียน -เทคโนโลยีการผลิตมีการพัฒนา	<ul style="list-style-type: none"> • มาตรฐานไทยเป็นที่ยอมรับของผู้ผลิตยานยนต์ญี่ปุ่น • การผลิตเพื่อส่งออกเพิ่มมากขึ้น ตลาดในประเทศไทยเพียงอย่างเดียวมีขนาดเล็กมาก จำเป็นต้องผลิตเพื่อการส่งออก นอกจากนี้ผู้ประกอบการมองเห็นโอกาสในตลาดหลังการขาย (After Market replacement accessories) เช่น แบตเตอรี่ รถยนต์ ยาง ฯลฯ • เทคโนโลยียังอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากการปกป้ององค์ความรู้ (know-how) ในการผลิตจากผู้ผลิตยานยนต์รายใหญ่ ซึ่งมีการควบคุมแบบผู้แข่งขันน้อยราย (Oligopoly)

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

แรงงานภายใน ประเทศ และ การเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	แรงงานมีคุณภาพและเพียงพอ	<ul style="list-style-type: none"> ผลกระทบจากค่าแรงขั้นต่ำ ทำให้ต้นทุนเพิ่ม 40% ขาดแคลนแรงงานทุกระดับ
การลงทุนทั้งในประเทศ และ ต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> -SMEs สามารถขยายฐานการผลิตไปต่างประเทศได้ -ต่างชาติเข้ามาลงทุนในประเทศเพิ่มมากขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> • SMEs มีอุปสรรคด้านทุน อัตราดอกเบี้ย และภาษี เป็นต้น • ไทยมีอุตสาหกรรมสนับสนุนจำนวนมากและตลาดภายในประเทศใหญ่เพียงพอ
ตลาดสินค้า และลูกค้า	<ul style="list-style-type: none"> -พัฒนาจาก OEM เป็น OBM ได้ มีตราสินค้า -การผลิตชิ้นส่วนทดแทน เพื่อเพิ่มมูลค่า 	<ul style="list-style-type: none"> • การแข่งขันด้านราคา จากประเทศจีนอินเดีย • ส่วนใหญ่เป็น Second tier, Third tier จึงทำให้ต้องพึ่งพาคำสั่งซื้อ คำสั่งผลิตจากเจ้าของสินค้ารถยนต์ต่างๆเป็นหลัก

• TOWS

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -ศูนย์กลางการผลิตยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ของอาเซียน จากความชำนาญและมาตรฐานในการผลิต -ขยายตลาดไปประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะประเทศ CLMV 	<ul style="list-style-type: none"> -สร้างตราสินค้าและพัฒนารูปแบบ(w) เพื่อส่งออกและอะไหล่ทดแทน (o) -การสร้างระบบเชื่อมโยงแบบเครือข่าย (w) เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ลดต้นทุนและทำตลาดต่างประเทศ(o)
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -ขยาย/ย้ายฐานการผลิตไปประเทศในอาเซียน (s)ตามบริษัทแม่ (T) เพื่อประโยชน์ด้านต้นทุน วัตถุดิบ แรงงาน ตลาด Logistics ครอบคลุมถึงสิทธิพิเศษในการส่งออกของ CLMV เป็นต้น -การรวมกลุ่มในสายโซ่อุปทาน (s) เพื่อสร้างตรารถยนต์ของไทยโดยการร่วมทุนกับเจ้าของเทคโนโลยีต่างประเทศ (T) -สร้างแรงจูงใจและบรรยากาศการลงทุนกลุ่มยานยนต์จากต่างประเทศให้มากขึ้น (T) เพื่อเป็นฐานการผลิตของอาเซียน (s) 	<ul style="list-style-type: none"> -ส่งเสริมการใช้ภาษาที่สอง เช่น อังกฤษ ญี่ปุ่น -เพิ่มหน่วยงานทดสอบและออกใบรับรองคุณภาพชิ้นส่วนยานยนต์ให้มากขึ้น (w) เพื่อสร้างมาตรฐานอาเซียน (T) -มาตรการป้องกันสินค้าไม่มีมาตรฐาน (w)เข้ามาในประเทศ (T)

- **ครั้งที่ 15 จัดให้กับคลัสเตอร์ Supporting Industry** ซึ่งประกอบไปด้วยกลุ่มฯซอฟต์แวร์, กลุ่มฯ ก๊าซ, กลุ่มฯเครื่องจักรกลและโลหะการ, กลุ่มฯเครื่องจักรกลการเกษตร, ผู้ผลิตไฟฟ้า วันศุกร์ที่ 8 กรกฎาคม 2554 เวลา 13.00 – 16.00 น. ณ ห้องบอลรูม 2 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 37 คน



อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับแรงงานมากกว่าเครื่องจักร
 - ราคาจำหน่ายในท้องตลาดค่อนข้างอยู่ในระดับที่มาตรฐาน ไม่ต่างกันมากในอาเซียน
 - ผู้ประกอบการจะต้องยกระดับมาตรฐานในเรื่องของ Documentation, Quality and International เช่น ผู้ประกอบการที่เดินเรื่องการผลิตเกมส์ใน Facebook เป็นต้น
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - เงินลงทุนที่จะหมุนเวียนไหลเข้าและออก โดยจะมีเงินลงทุนเข้ามาในบริษัทไอทีของไทย ทั้งจากในประเทศกลุ่มอาเซียนและนอกกลุ่มอาเซียนมากขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งที่ทุกบริษัทต้องเตรียมรับมือ
- อัตรากาสิโน ระเบียบพิธีการศุลกากร
 - ปัจจุบันมีการซื้อขาย Software ผ่านทาง Internet ซึ่งไม่ต้องเสียภาษี แต่หากเป็นผู้นำเข้าจะต้องมีการเสียภาษี หากมีการเปิด AEC ในอนาคตจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการในประเทศเป็นอย่างมาก

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ปัจจุบันนี้สำหรับประเทศที่มีความโดดเด่นในเรื่อง Server คือ ประเทศสิงคโปร์ ซึ่งการเปิดกับ AEC จะส่งผลกระทบต่อ SMEs ที่มีการค้าเกี่ยวกับทางด้าน Server นี้ โดยจะทำให้ผู้ประกอบการที่นำเข้า Software (Software distributor) ในประเทศไทยหายไปได้ในอนาคต เนื่องจากว่าประเทศสิงคโปร์เป็นประเทศที่เปรียบเสมือน Hub ของผลิตภัณฑ์หลายชนิด และมีกำแพงภาษีน้อยกว่าประเทศไทย ทำให้ผู้นำเข้าของประเทศสิงคโปร์เองมีต้นทุนที่ถูกกว่าผู้นำเข้าของประเทศไทย ดังนั้น ผู้ประกอบการที่นำเข้า Software ในประเทศไทย ต้องได้รับความเดือดร้อนอย่างแน่นอน
 - Software As A Service จะมีการลงทุนเรื่อง Data Center มาก ซึ่งจะได้รับผลกระทบมาก แม้จะไม่ล้ำสมัย แต่ก็ได้รับอิทธิพลมาจากเมืองนอก ทำให้มีการลงทุนค่อนข้างสูงมากเป็นระยะๆ และภาครัฐมีการส่งเสริมการลงทุน เรื่อง BOI ทางด้าน Software (ซึ่งอาจจะไม่มีความเข้าใจมากพอสมควร) การตีความของ BOI จะไม่ตรงกัน ทำให้เมื่อเกิดการส่งเสริมของ SMEs จะไม่ตรงกัน
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - แรงงานในประเทศอยู่ในลักษณะที่จำกัด เนื่องจากคนส่วนใหญ่มองว่า Software เป็นงานที่ง่าย ทำให้บุคลากรที่มีความรู้ส่วนใหญ่ผันตัวเองไปเป็นเจ้าของธุรกิจกันมาก ทำให้มีแรงงานที่มีฝีมือน้อย เมื่อเกิด AEC จะส่งผลให้แรงงานมีการย้ายไปที่อื่น ทำให้มีแรงงานในประเทศลดน้อยลงกว่าเดิม
 - บุคลากร จะมีการเคลื่อนย้ายไปยังประเทศหรือเมืองที่มีศักยภาพในการทำงาน มีค่าจ้างที่อยู่ได้ มีคุณภาพชีวิตที่ดีมากขึ้น ซึ่งประเทศไทยต้องมีการเตรียมรับมือที่จะทำให้ประเทศ หรือบางพื้นที่ของประเทศไทยมีโครงสร้างพื้นฐานที่จะมารองรับและดึงดูดคนที่มีศักยภาพและประสบการณ์ ให้มาทำงาน เพราะเมื่อเปิดตลาดปรากฏการณ์สมองไหลก็จะเกิดขึ้น
 - แรงงานที่มีความสามารถอาจเคลื่อนไปสู่องค์กรขนาดใหญ่ในอาเซียนที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - เกิดความกังวลในการแข่งขันกับชาวต่างชาติ ในเรื่องของ Vendor ใน AEC ด้วยกันเอง สำหรับสินค้าหลัก ๆ ที่จะขายได้ คือ Software ที่เกี่ยวกับบัญชีหรือบริหารจัดการ ซึ่งจะต้องมีความเกี่ยวข้องกับกฎหมายหรือกฎระเบียบของประเทศนั้น ๆ ต่อไป
 - ผู้ประกอบการจะแข่งขันได้ต้องเน้นในเรื่องของการบริการ (Service)
- อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร
 - ปัจจุบันมีการซื้อขาย Software ผ่านทาง Internet ซึ่งไม่ต้องเสียภาษี แต่หากเป็นผู้นำเข้าจะต้องมีการเสียภาษี หากมีการเปิด AEC ในอนาคตจะส่งผลเป็นอย่างมาก
 - Software ส่วนใหญ่ใช้แรงงานมาก ภายหลังจากการเขียนโปรแกรมขึ้นมาก็ต้องมีการจัดตั้งทีม Support ต่อไป ซึ่งจะได้ไม่ได้อยู่ที่การ Copy แล้วขายต่อไป ซึ่งไม่นับว่าจะได้รับกำไรทั้ง 100% ดังนั้นจึงควรมีมาตรการทางภาษีเพื่อดำเนินการช่วยเหลือต่อไป

- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ในอุตสาหกรรม Software จะไม่ค่อยมี แต่อยากได้รับการสนับสนุนในส่วนของ 3G 4G และโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ มากขึ้น เพราะ 3G และ 4G ก็จะมีผลกระทบเหมือนกัน ซึ่งจะทำให้การพัฒนา Software เป็นไปได้ดียิ่งขึ้นต่อไปในอนาคต หากมีการวางโครงสร้างในส่วนนี้จะทำให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
 - ในขณะนี้ประเทศไทยยังมีข้อได้เปรียบกว่าประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศญี่ปุ่นมีการลงทุนฐานการผลิตที่ประเทศไทย แต่ต่อไปจะได้เปรียบหรือเสียเปรียบต้องมีการเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านต่อไป หรือจัดตั้งให้ประเทศไทยเป็น Hub เพื่อให้เป็นศูนย์กลาง หากทำไม่ได้ พวกแรงงานที่มีทักษะก็จะโดนดึงตัวไปที่ประเทศอื่นต่อไป ถ้าหากว่าเราเสียทางให้มาเลเซียและสิงคโปร์จะทำให้ยากในการดึงกลับ
 - ในปัจจุบันนี้ต้องรีบดำเนินการ หากช้าผู้ประกอบการก็ต้องย้ายไปที่ประเทศอื่นเช่นกัน
 - ภาครัฐยังไม่มีการสื่อสารผ่านสื่อเรื่อง AEC มากเท่าที่ควร หากต้องการที่จะสื่อสารจริงควรขยายไปทางโทรทัศน์หรือหนังสือพิมพ์เพิ่มมากขึ้น
- อื่นๆ
 - Software ส่วนใหญ่ใช้แรงงานมาก ภายหลังจากการเขียนโปรแกรมขึ้นมาก็ต้องมีการจัดตั้งทีม Support ต่อไป ซึ่งจะได้ไม่ได้หยุดอยู่ที่การ Copy แล้วขายต่อไป ซึ่งไม่นับว่าจะได้รับกำไรทั้ง 100% ดังนั้นจึงควรมีมาตรการทางภาษีเพื่อดำเนินการช่วยเหลือต่อไป

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- มีการให้บริการแบบพื้นฐานที่ดีขึ้น เช่น Internet การต้องแก้ไขตัวเชื่อมต่อระหว่างประเทศ
- การหาตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศเพื่อนบ้านของไทย
- ส่งเสริมการ Joint Venture
- มีการรวมตัวกันในกลุ่มของ SMEs ร่วมกันเพื่อให้อำนาจต่อรองมากขึ้น
- มีการส่งเสริมทางด้านการบริการที่ดีขึ้น เช่น การดำเนินการซ่อมหรือแก้ไขต่าง ๆ
- ถ้ารัฐบาลทำงานเชิงรุกได้ SMEs ก็จะสามารถปรับหลักตั้งรับได้และปรับปรุงธุรกิจในบ้านและรับตลาดธุรกิจที่จะเข้ามาจากต่างชาติ
- การ Road Show ในประเทศอาเซียน อาทิ มาเลเซีย พม่า กัมพูชา เวียดนาม

2.2 ตั้งรับ

- ลดต้นทุนการผลิต
- แรงงานที่เป็นปัจจัยการผลิต อาจจะมีแนวโน้มไปประเทศอื่น ก็จะมีการจัดสวัสดิการที่ดีขึ้นเพื่อให้รักษามูลค่าเอาไว้
- มีการเน้นเรื่องการบริการแบบ After Service มากขึ้น
- สร้างความแข็งแกร่งด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ซื้อต่างประเทศ

- มีนวัตกรรมในการพัฒนาสินค้า และ/หรือเจาะตลาด Niche market จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถอยู่รอดได้ใน AEC ต่อไป
- การรวมตัวของธุรกิจ SMEs ต่าง ๆ จะส่งผลให้เกิดความถนัดเฉพาะด้าน เพื่อคิดนโยบายหรือนวัตกรรมใหม่ ๆ ในด้านนั้น ๆ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมต่อไป

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่ ระบบ 3G 4G ระบบราง ระบบน้ำ พลังงานไฟฟ้า
- สิ่งสำคัญคือภาครัฐควรสนับสนุนการสอบใบรับรองความสามารถของบุคลากรไอทีของไทย โดยเฉพาะในเรื่องงบประมาณบางส่วนเพื่อเป็นแรงจูงใจให้มีการวัดความรู้ความสามารถของบุคลากรทั้งในระดับประเทศและในระดับสากล ซึ่งปัจจุบันรัฐบาลของประเทศอาเซียนมีการตื่นตัวและพัฒนาบุคลากรด้านไอทีกันแล้ว จึงมีความจำเป็นที่ประเทศไทยต้องเร่งผลักดันให้มีการวัดระดับความสามารถบุคลากรไทยเพื่อให้แข่งขันได้ในเวทีนานาชาติ
- ภาครัฐควรช่วยให้ความรู้ด้านกฎระเบียบและข้อบังคับของแต่ละประเทศในกลุ่มอาเซียน รวมถึงสำรวจความต้องการของตลาด IT และ IT Services เพื่อเป็นข้อมูลให้แก่ผู้ประกอบการในการเตรียมความพร้อม รวมถึงการส่งเสริมและให้การฝึกอบรมในการใช้ภาษาอังกฤษ (Intensive English Program) เพื่อการปฏิบัติงาน นอกจากนี้ภาครัฐควรมีการจัดสัมมนา และเชิญผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม IT และ IT Services มาร่วมให้ข้อมูลในด้านต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นให้ผู้ประกอบการเกิดความตื่นตัว และพร้อมที่จะแข่งขันในอีก 3 ปีข้างหน้า
- รัฐบาลส่งเสริมในเรื่องของ R&D มากขึ้น
- การทำงานในเชิงรุกของรัฐบาล หากรัฐบาลทำงานในเชิงรับ SMEs จะต้องทำการเชิงรุก และอาจจะส่งผลกระทบต่อ SMEs ไทยได้
- การสนับสนุน เช่น BOI ในเรื่องของการเงิน การจัดการทางการเงินให้ดีขึ้น

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมซอฟต์แวร์

เมื่ออาเซียนเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกันจะทำให้ตลาดด้านเทคโนโลยีมีขนาดใหญ่ขึ้นตามไปด้วย สินค้า บริการ ทุนและแรงงานวิชาชีพที่มีฝีมือจะสามารถเคลื่อนไหวไปมาได้โดยอิสระทั่วภูมิภาคซึ่งอาจส่งผลให้แรงงานวิชาชีพสำคัญของไทยอาจเลือกไปทำงานในประเทศเพื่อนบ้านที่มีผลตอบแทนสูง นอกจากนี้ประเทศไทยอาจเสียประโยชน์ประเทศอื่นๆในอาเซียนเพราะมีข้อจำกัดด้านเทคโนโลยี กฎหมาย และขีดความสามารถของบุคลากร รวมทั้งมีโอกาสได้รับผลกระทบจากการเปิดโอกาสให้นักลงทุนต่างชาติเข้ามาถือหุ้นในไทยมากขึ้น จากปกติที่มีสัดส่วนการถือหุ้นของนักลงทุนต่างชาติมากอยู่แล้ว ซึ่งจะส่งผลให้ธุรกิจเกิดการแข่งขันรุนแรงมากยิ่งขึ้น ดังนั้นนอกจาก Technology vendor ทั้งหลายต้องพยายามรักษาบุคลากรแรงงานที่มีฝีมือในบริษัทของตนแล้ว ขณะเดียวกันยังมีความจำเป็นที่จะต้องเร่งพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเหล่านั้นควบคู่ไปด้วย เพื่อให้สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นได้ ในขณะเดียวกันก็ควรดำเนินการตลาดแบบเชิงรุกกลับคู่แข่งเช่นกัน อาทิ การสนับสนุนให้เมืองไทยเป็นศูนย์กลางของ Network ใน

ภูมิภาค โดยมุ่งใจให้ผู้ให้บริการเครือข่ายระหว่างประเทศเข้ามาตั้ง Node ในประเทศไทย และทำให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลาง Content ในภูมิภาค

จากการศึกษาความได้เปรียบในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ พบว่า สิงคโปร์มีความแข็งแกร่งในเรื่องของการจัดการโครงการ เช่น การใช้งานแอปพลิเคชัน ICT ในภาคธุรกิจและภาครัฐ นอกจากนี้ในเรื่องของโครงการด้านกฎหมาย และการเมืองที่มีเสถียรภาพ ทำให้นักลงทุนมีความมั่นใจในการลงทุนดำเนินธุรกิจ แต่จุดสำคัญที่สิงคโปร์มีความต้องการเพื่อสนับสนุนธุรกิจซอฟต์แวร์ในประเทศ คือ การพัฒนาในการให้ความรู้เชิงลึกด้านเทคนิค รวมไปถึงการวิจัย พัฒนานวัตกรรมใหม่ และในปัจจุบันสิงคโปร์ยังประสบปัญหาเรื่องโครงสร้างราคาที่สูงกว่าประเทศเพื่อนบ้านแทบทั้งหมด

• ศักยภาพอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทยต้องเตรียมตั้งยุทธศาสตร์ว่าจะมีความโดดเด่นด้านไหนหากเปิดตลาดอาเซียน การเตรียมตัวที่จะเป็นอันดับหนึ่งของตลาดนอกจากผู้ประกอบการที่ต้องเตรียมพร้อมแล้วต้องได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและต้องทำงานร่วมกันกับสมาคมหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องด้วยเพื่อให้อุตสาหกรรมไทยพร้อมที่จะแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หน่วยงานสนับสนุนมีการเตรียมพร้อม อาทิ สมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ (ATSI) ได้จัดทำมาตรการรองรับในรูปแบบของระเบียบ ข้อกำหนด เงื่อนไข การตรวจสอบ การรับรอง ฯลฯ ที่อยู่ในรูปแบบที่ปฏิบัติได้ รวมทั้งเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคซอฟต์แวร์ และผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย เช่น การออกใบรับรองคุณภาพ และความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการซอฟต์แวร์ การกำหนดความสามารถ-คุณภาพของซอฟต์แวร์ในระดับต่างๆ การออกใบรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ และที่สำคัญคือการรวมตัวของผู้ประกอบการซอฟต์แวร์เฉพาะด้านในการร่วมกันคิดและผลักดันนโยบายที่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย

AEC ยังเป็นการเปิดโอกาสให้นักลงทุนไทยเข้าไปลงทุนทำธุรกิจบริการในประเทศสมาชิกอาเซียนที่ยังมีอัตราค่าไรของธุรกิจที่สูงกว่าในไทย เช่น บริการด้านซอฟต์แวร์อินเทอร์เน็ตในมาเลเซีย เป็นต้น

นอกจากนี้ ธุรกิจไทยที่ไปลงทุนในต่างประเทศก็นับเป็นผู้ใช้ซอฟต์แวร์ที่มีส่วนสำคัญในการช่วยพัฒนาตลาดให้แก่ซอฟต์แวร์ไทยได้เป็นอย่างดี เช่น ซอฟต์แวร์บริหารจัดการระบบก่อสร้าง หรือซอฟต์แวร์ธุรกิจร้านค้าแพคเกจของไทยที่ไปลงทุนในต่างประเทศและประสบความสำเร็จโดยใช้ซอฟต์แวร์ไทยในการบริหารจัดการก็ทำให้ผู้ประกอบการรายอื่นหันมาสนใจใช้ซอฟต์แวร์ไทยด้วยเช่นกัน

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- ไทยมีศักยภาพการแข่งขันทั้งระดับประเทศและนานาชาติ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว
- ไทยเป็นศูนย์กลางการค้าและการลงทุนในภูมิภาค
- ราคาซอฟต์แวร์ต่ำกว่าบริษัทข้ามชาติ
- มีความละเอียดอ่อนในเรื่องของการบริการที่ดีกว่า

2. จุดอ่อน Weakness

1. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นรายเล็ก อำนาจต่อรองน้อย และไม่เป็นที่รู้จักในตลาดโลก

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

2. โครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยียังไม่เอื้อ เช่น 3G
3. การทำตลาดต่างประเทศยังมีน้อย

3. โอกาส Opportunity

1. การขยายตลาดต่างประเทศ การเจริญเติบโตของตลาดอาเซียน
2. กระแส Outsourcing ขยายตัวมากขึ้น
3. รัฐบาลให้ความสำคัญในการส่งเสริมการส่งออกซอฟต์แวร์ไทยมากขึ้น

4. อุปสรรค Threat

1. ศักยภาพของคู่แข่งในในตลาดโลกอยู่ในระดับสูง เช่น อินเดีย สิงคโปร์ เกาหลีใต้
2. การควบรวมกิจการของบริษัทข้ามชาติ อาจทำให้บริษัทรายเล็กที่มีแนวโน้มเติบโตถูกซื้อหรือควบรวมกิจการไป
3. ปัญหาการการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● **Gap Analysis**

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุประสงค์ การผลิต แรงงานต้นทุน และมาตรฐาน	-ได้มาตรฐานโลก -การพัฒนาด้าน Server	• จะต้องยกระดับมาตรฐานในเรื่องของ Documentation, Quality and International • ไทยเสียเปรียบสิงคโปร์ด้าน Server จากภาษ้นำเข้าที่ต่ำกว่า
แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	-บุคลากรที่มีประสิทธิภาพเพียงพอกับความต้องการ	• บุคลากรที่มีความรู้ส่วนใหญ่ผันตัวเองไปเป็นเจ้าของธุรกิจ • อาจเกิดการเคลื่อนย้ายแรงงานไปประเทศอาเซียน
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	ต่างชาติลงทุนในไทยมากขึ้น	• มีการลงทุนจากต่างประเทศบ้าง
ตลาด การขาย ลูกค้า	-ยุโรปและทั่วโลก -ประเทศในอาเซียน	• ผู้ประกอบการขาดการทำตลาดเชิงรุกและสร้างความแตกต่างในสินค้า
อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร	ซอฟต์แวร์ไทยสามารถแข่งขันได้	• ผู้นำเข้าซอฟต์แวร์จากต่างประเทศมีต้นทุนสูงจากการเสียภาษ้นำเข้า

● **TOWS Matrix**

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-มุ่งเน้นการเป็นศูนย์กลางของอาเซียนด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ - การสร้างมูลค่าเพิ่ม (Create Value-added) ให้กับผลิตภัณฑ์จากความพร้อมทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ (S+O) -นำเข้าไม้จากประเทศเพื่อนบ้าน(O) มาแปรรูป (S)	-การรวมตัวเป็นกลุ่ม Cluster เพื่อเจาะตลาดใหม่ในอาเซียน ที่มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจดีรวมทั้งปรับปรุงคุณภาพ และภาพลักษณ์ให้ดียิ่งขึ้น(W+O)

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

อุปสรรค	-การร่วมมือกับประเทศในอาเซียนแลกเปลี่ยนองค์ความรู้เพื่อเพิ่มความได้เปรียบในการส่งออกไปยังตลาดโลก(S+T)	-กฎระเบียบจากภาครัฐเพื่อป้องกันการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา การถูกควมรวมกิจการ SMEs (W+T)
---------	---	---

อุตสาหกรรมก๊าซ

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมก๊าซ

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ในส่วนของ SMEs จะเป็นผู้รับบรรจุภัณฑ์ สำหรับโรงบรรจุขนาดเล็กไม่มีการนำเข้าเครื่องจักรมาในประเทศแล้ว
 - สำหรับต้นทุนการผลิตนั้น ถือได้ว่าไทยมีราคาถูกกว่าประเทศอื่น ๆ มาก ดังนั้นการที่ต่างชาติจะเข้ามาลงทุนจะเป็นไปได้ยาก เนื่องจากต้นทุนจะแพงกว่าประเทศไทย

1.2 ด้านลบ

- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ทุกวันนี้ยังมีการขาดแรงงานที่มีฝีมือ ส่วนใหญ่ใช้เวลาในการฝึกแรงงานต่างด้าว ทำให้มีต้นทุนการผลิตที่มากขึ้นเช่นกัน ส่วนใหญ่แรงงานที่จบระดับปริญญาตรีจะไม่เข้ามาทำในอุตสาหกรรมนี้
 - ทุกวันนี้แรงงานส่วนใหญ่เป็นไปตามค่านิยม เช่น วิศวกรขออยู่กับบริษัทใหญ่ ๆ คู่มั่นคง ซึ่งทางรัฐบาลควรมีการส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ในการเปลี่ยนค่านิยมของวิศวกรไทยให้เปลี่ยนความคิดในเรื่องของการทำงานด้วยความท้าทายให้มากขึ้น
 - อาจจะมีแรงงานต่างชาติที่เสนอตัวเข้ามาทำงานมากขึ้น
 - สำหรับแรงงานที่มีทักษะมีแนวโน้มจะถูกดึงตัวและ/หรือย้ายไปทำงานที่ต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็น SMEs ซึ่งจะทำงานในทุกส่วน ทำให้ตัวโรงงานไม่เป็นที่น่าดึงดูดและมีการเปลี่ยนแปลงไปยังอุตสาหกรรมอื่น
 - ผู้ประกอบการบางส่วนมีการใช้แรงงานต่างด้าว
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่จะไม่ค่อยได้ประโยชน์ในการขยายฐานลงทุนไปในประเทศอื่น ๆ เช่น ลาวหรือพม่า
 - การเข้าถึงสินเชื่อเพื่อไปลงทุนต่างประเทศของ SMEs ทำได้ยาก, kd
 - ส่วนใหญ่มีการค้าขายกับประเทศเพื่อนบ้าน
 - ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่ไม่ค่อยขอ BOI เนื่องจากมีขั้นตอนที่ซับซ้อนมากเกินไป
- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ในขณะนี้ประเทศไทยยังมีข้อได้เปรียบกว่าประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศญี่ปุ่นมีการลงทุนฐานการผลิตที่ประเทศไทย แต่ต่อไปจะทำได้เปรียบหรือเสียเปรียบต้องมีการเปรียบเทียบกับ

ประเทศเพื่อนบ้านต่อไป หรือจัดตั้งให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางด้านการผลิต การค้าและการลงทุนต่างๆ (Hub) ของภูมิภาค หากทำไม่ได้ นักลงทุน และแรงงานที่มีทักษะก็จะโดนดึงตัวไปที่ประเทศอื่นต่อไป นอกจากนี้หากว่านักลงทุนหรือแรงงานถูกดึงไปประเทศอื่นแล้ว อาทิ มาเลเซีย เวียดนามและสิงคโปร์ การจะดึงดูดนักลงทุน/แรงงานกลับมาในประเทศไทยอีกครั้ง จะทำให้ยากมาก

- ในปัจจุบันนี้ต้องรีบดำเนินการ หากช้าผู้ประกอบการก็ต้องย้ายไปที่ประเทศอื่นเช่นกัน
- ภาครัฐยังไม่มี การสื่อสารผ่านสื่อเรื่อง AEC มากเท่าที่ควร หากต้องการที่จะสื่อสารจริงควรขยายไปทางโทรทัศน์หรือหนังสือพิมพ์เพิ่มมากขึ้น

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก / ตั้งรับ

- การรุกของ SMEs ยังไม่มีฐานลูกค้าที่มากพอในการไปเปิดกิจการในต่างประเทศ
- หาหุ้นส่วนธุรกิจ (Partner + Joint Venture) สร้างความร่วมมือกับประเทศอาเซียน
- มีการพัฒนาด้านบุคลากรในด้านของความรู้ความสามารถ ภาษา เช่น พม่าหรือลาว
- การรวมตัวกันในกลุ่มของ SMEs ร่วมกันเพื่อให้มีอำนาจต่อรองมากขึ้น
- การทำ R&D เพื่อให้ปรับได้ตามความต้องการของลูกค้า มีการสร้างตราสินค้าของตนเอง
- มี Partner เข้าไปร่วมมือกับต่างประเทศ เช่น มีการควบคุมการผลิตสินค้าทางการเกษตร
- มีการลงทุนร่วมกัน เช่น มีการแลกเปลี่ยนวัตถุดิบกัน
- การบริหารจัดการเพื่อลดต้นทุนการผลิต
- การลงทุนซื้อเครื่องจักรมาใช้ในการผลิตมากขึ้น
- สร้างความแข็งแกร่งด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- การสนับสนุนภาคเศรษฐกิจที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นโครงการพัฒนาระบบสาธารณูปโภค โลจิสติกส์ รวมถึงโครงการด้านพลังงานและพลังงานทดแทนต่างๆ
- ภาครัฐควรมีการสนับสนุน SMEs ในการไปลงทุนต่างประเทศมากกว่านี้ เนื่องจากผู้ประกอบการไทยขาดข้อมูลและไม่มีแหล่งข้อมูลในการไปลงทุนที่ต่างประเทศ นอกจากนี้การเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนผู้ประกอบการเพื่อการไปลงทุนต่างประเทศทำได้ยากมาก
- การประสานงานระหว่างภาครัฐและ SMEs มีสว. ในการสนับสนุนส่งเสริม แต่ยังไม่ได้ประสานงานกับหน่วยงานอื่น รัฐบาลยังมีนโยบายที่ยังไม่ส่งเสริมเพียงพอ การจดสิทธิบัตร ประเทศไทยไม่ค่อยมีการส่งเสริมทรัพย์สินทางปัญญาเท่าที่ควร ควรมีนโยบายในการจัดการเรื่องนี้ให้เร็วที่สุดก่อนที่จะมีการเปิดการค้า AEC ซึ่งอาจจะเกิดปัญหาที่ล่าช้าจากขั้นตอนการดำเนินการ เจ้าหน้าที่ที่ดูแลงานในส่วนของการจดสิทธิบัตรควรจะให้คำแนะนำกับทางผู้ที่ต้องการจะจดสิทธิบัตรมากกว่านี้และต้องมีความรู้ในการจดสิทธิบัตรอย่างแท้จริง บุคลากรภาครัฐในปัจจุบันมีความรู้ในด้านนี้น้อยมาก

- ความรู้เกี่ยวกับเรื่อง ASEAN ยังไม่เพียงพอ ยังมีความรู้ในเรื่องของเพื่อนบ้านไม่มากเท่าที่ควร หากต้องเจาะตลาดไปต่างประเทศต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมมากกว่านี้
- มีปัญหาในเรื่องของแรงงาน ด้านภาษาหลาย ๆ ภาษา และต้นทุนที่สูงเนื่องมาจากเหล็กที่เกิดจากการนำเข้า ที่อยากให้ภาครัฐช่วยเหลือ และหากมีการตั้ง Hub ต่างประเทศได้ก็จะเป็นการช่วยธุรกิจให้อุตสาหกรรมเหล่านี้ด้วย อีกทั้งเรื่องเงินทุนสินเชื่อยังมีความขาดแคลน สำหรับเรื่องของ R&D จากทางภาครัฐยังไม่เพียงพอ แรงงานวิชาชีพที่เป็นปวส.หรือปวช.ยังขาดอยู่ แต่ส่วนที่ส่งผลต่อการศึกษาระบบคือ มาตรฐานการวัดผลการศึกษาในการวัดศักยภาพหรือขีดความสามารถ ทำให้บุคลากรสมัยใหม่ไม่ยอมทำงานที่ต้องใช้ความท้าทายมากเท่าที่ควร ต้องการข้อมูลสำหรับการเจาะตลาดใหม่ยังมีน้อย
- รัฐบาลส่งเสริมในเรื่องของ R&D มากขึ้น
- การทำงานในเชิงรุกของรัฐบาล หากรัฐบาลทำงานในเชิงรับ SMEs จะต้องทำการเชิงรุก และอาจจะส่งผลกระทบต่อ SMEs ไทยได้
- การสนับสนุน เช่น BOI ในเรื่องของการเงิน การจัดการทางการเงินให้ดีขึ้น
- การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่ ระบบราง ระบบน้ำ พลังงานไฟฟ้า
- ลดขั้นตอนและเงื่อนไขในการขอ BOI เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมก๊าซ

- การเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ที่มีประชากรรวมกันกว่า 500 ล้านคน และหากรวม ASEAN +3 (ประเทศจีน ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้) จะมีประชากรถึง 2,000 ล้านคน หรือ ASEAN +6 (ประเทศออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์) จึงหมายถึงตลาดขนาดใหญ่ที่เป็นที่หมายปองของผู้ผลิตทั่วโลก

- การรวมกลุ่มทางการค้า ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในเขตการค้าเสรี (Free trade area) การรวมกลุ่มจะทำให้มีอำนาจต่อรองกับประเทศใหญ่มากขึ้น ส่งผลดีกับประเทศสมาชิกในกลุ่มการค้า และเป็นโอกาสในการขยายตลาดรวมทั้งการจับคู่ทางธุรกิจเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ เพราะโลกเริ่มมีการจับกลุ่มกันมากขึ้น เช่น กลุ่มประเทศบราซิล รัสเซีย อินเดีย และจีน หรือที่เรียกว่า BRIC เป็นต้น

- กฎระเบียบ ความปลอดภัยและมาตรฐาน ซึ่งถูกนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศ การนำเข้าสินค้าที่ต่อคุณภาพ ซึ่งกฎระเบียบเหล่านี้มีการปรับปรุงและยกระดับควบคู่ไปกับมาตรฐานสินค้า ตลอดจนการบังคับใช้ กฎระเบียบต่างๆ เพื่อปกป้องสิ่งแวดล้อมและชุมชน ที่จะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันที่ผู้ผลิตต้องให้ความสำคัญและดำเนินการอย่างเร่งด่วน การก้าวกระโดดทางเทคโนโลยีและประเด็นเรื่องสิ่งแวดล้อม ซึ่งเชื่อมโยงสู่การเกิดนวัตกรรมใหม่ๆ ที่มีผลต่อคุณสมบัติ คุณภาพ และต้นทุนสินค้า โดยภาคอุตสาหกรรมต้องปรับตัวและก้าวตามให้ทัน

โครงการเชื่อมโยงท่อส่งก๊าซธรรมชาติอาเซียน³³

วิสัยทัศน์อาเซียน 2020 (ASEAN Vision 2020) ได้เรียกร้องให้อาเซียนมีความร่วมมือเพื่อที่จะดำเนินการเชื่อมโยงพลังงานไฟฟ้าและก๊าซธรรมชาติ โดยการพัฒนาโครงข่ายระบบส่งไฟฟ้าอาเซียน (ASEAN Power Grid) และโครงการเชื่อมโยงท่อส่งก๊าซธรรมชาติอาเซียน (Trans-ASEAN Gas Pipeline) พร้อมกับ ส่งเสริมความร่วมมือด้านประสิทธิภาพพลังงาน การอนุรักษ์พลังงาน รวมทั้งการพัฒนาแหล่งพลังงานใหม่ และพลังงานทดแทน โดยอาเซียนได้มอบหมายให้คณะมนตรีอาเซียนว่าด้วยปิโตรเลียม (ASEAN Council on Petroleum : ASCOPE) เป็นกลไกหลักในการดำเนินโครงการ

ASCOPE ได้จัดตั้งคณะทำงานเฉพาะกิจเกี่ยวกับโครงการท่อส่งก๊าซธรรมชาติ อาเซียน (Task Force on ASEAN Gas Pipeline) และได้จัดทำแผนแม่บทโครงการเชื่อมโยงท่อส่งก๊าซธรรมชาติอาเซียน โดยปรับปรุงจากแผนแม่บทเพื่อการพัฒนา และการใช้ก๊าซธรรมชาติในภูมิภาคอาเซียน ปี 2539

ในการประชุมรัฐมนตรีอาเซียนด้านพลังงานครั้งที่ 20 ณ เมืองบาห์ลี สาธารณรัฐอินโดนีเซีย เมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2545 อาเซียนได้ลงนามในบันทึกความเข้าใจโครงการเชื่อมโยงท่อส่งก๊าซธรรมชาติอาเซียน Memorandum of Understanding (MoU) on the Trans-ASEAN Gas Pipeline (TAGP) ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นกรอบการทำงานอย่างกว้าง ๆ สำหรับประเทศสมาชิกอาเซียนในการประสานความร่วมมือเพื่อดำเนินโครงการให้สัมฤทธิ์ผล และเสริมสร้างความมั่นคงด้านพลังงานของภูมิภาคอาเซียน

ปัจจุบันอาเซียนมีการเชื่อมโยงท่อส่งก๊าซธรรมชาติในระดับทวีปแล้วรวม 8 โครงการ ระยะทางรวม 2,319 กม. และมีแผนการที่จะก่อสร้างเพิ่มเติมอีก 7 โครงการในอนาคต โดยแหล่งก๊าซ นาทูนาตะวันออกของอินโดนีเซียจะเป็นแหล่งก๊าซหลักที่จะสนับสนุนโครงการท่อก๊าซในอาเซียน

โครงการ	ระยะทาง (กม.)	หมายเหตุ
1. โครงการที่สร้างเสร็จแล้ว		
Malaysia – Singapore	5	สร้างเสร็จในปี 2534
Yanada, Myanmar - Ratchaburi, Thailand	470	สร้างเสร็จในปี 2542
Yetagun, Myanmar - Ratchaburi, Thailand	340	สร้างเสร็จในปี 2543
W.Natuna, Indonesia – Singapore	660	สร้างเสร็จในปี 2544
W.Natuna, Indonesia – Duyong, Malaysia	100	สร้างเสร็จในปี 2544
S.Sumatera, Indonesia – Singapore	470	สร้างเสร็จในปี 2546
Malaysia – Thailand (JDA)	270	สร้างเสร็จในปี 2548
Malaysia – Singapore	4	สร้างเสร็จในปี 2549
2. โครงการใหม่ที่เสนอในแผนแม่บท		

³³ กระทรวงการต่างประเทศ (http://aseansummit.mfa.go.th/15/thai/about_asean_03_3.php)

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

Duri, Indonesia – Melaka, Malaysia	200	
W.Natuna, Indonesia – Duyong, Malaysia	100	
E.Natuna, Indonesia – Erawan, Thailand	975	
E.Natuna, Indonesia – Kerteh, Malaysia	480	
E.Natuna, Indonesia – Singapore	720	
E.Natuna, Indonesia – Sabah, Malaysia – Palawan – Luzon, Philippines	1540	
Malaysia – Thailand (JDA-Block B)	140	
Pauh, Malaysia – Arun, Sumatera, Indonesia	365	

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

1. พื้นฐานของผู้ประกอบการไทย มีความคุ้นเคยกับระบบเศรษฐกิจแบบตลาดเสรี และเปิดกว้าง
2. มีอุตสาหกรรมสนับสนุนที่มีความต้องการใช้ก๊าซอยู่ในประเทศจำนวนมาก

2. จุดอ่อน Weakness

1. ระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานในบางประเทศ ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาเช่น เส้นทางคมนาคม อาจทำให้เป็นต้นทุนที่สูงของผู้ประกอบการ
2. ผู้ประกอบการยังขาดทักษะ ความเข้าใจ ในด้านกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา อาจทำให้สินค้าโดนลอกเลียนแบบทั้งรูปลักษณ์ ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร และเครื่องหมายการค้า
3. การขาดแคลนแหล่งเงินทุน รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่สูง โดยเฉพาะผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ยังขาดแคลนแหล่งเงินทุนสนับสนุน เพื่อรองรับการลงทุนในระยะยาวหรือไปลงทุนต่างประเทศ
4. ความพร้อมด้านระบบการขนส่งของไทย การจัดการด้านคลังสินค้า และศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center: DC) ทำให้มีต้นทุนการขนส่งและโลจิสติกส์ (Logistics) สูง
5. กฎระเบียบและข้อบังคับของภาครัฐบางประการที่ไม่เอื้อต่อการพัฒนาในภาคอุตสาหกรรม

3. โอกาส Opportunity

- ความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในปัจจุบันและอนาคตของประเทศอาเซียน โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ พม่า ลาว กัมพูชาและเวียดนาม
- ความร่วมมือใหม่ๆ ในภูมิภาค พัฒนาและสร้างความสัมพันธ์กับภาคเอกชนของประเทศสมาชิกอาเซียนอื่นๆ
- เส้นทางคมนาคมระหว่างประเทศใหม่ๆ เช่น East-West Corridor, North-South Corridor เป็นต้น
- สามารถตั้งฐานธุรกิจอยู่ที่ใดก็ได้ในอาเซียน หรือการเข้าไปลงทุนหรือร่วมลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้าน แก้ปัญหาขาดแคลนแรงงานฝีมือ สามารถย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่เหมาะสมเป็นแหล่งผลิต

4. อุปสรรค Threat

1. กฎ ระเบียบ ในประเทศ ASEAN ที่แตกต่างกันและมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ อาจทำให้เกิดความแตกต่างด้านต้นทุน
2. ต้นทุนการขนส่งวัตถุดิบเชื้อเพลิงอาจจะสูงขึ้นอยู่กับวัตถุดิบและสถานที่ตั้งในแต่ละพื้นที่
3. การจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม หากจัดการไม่ดีอาจมีการต่อต้านจากประชาชนในพื้นที่
4. ปัญหาความมั่นคงชายแดน
5. มาตรการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษีแบบใหม่ๆ (NTBs) อาทิ การจำกัดปริมาณ เป็นต้น

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
แรงงาน	แรงงานเพียงพอกับความ ต้องการและมีคุณภาพ	<ul style="list-style-type: none"> • การขาดแคลนแรงงานที่มีประสิทธิภาพ • แรงงานไทย เช่น วิศวกร มีแนวโน้มจะไปทำงานในต่างประเทศเพิ่มขึ้น
การลงทุน	การขยาย/ย้ายฐานการลงทุนทั้งในและ ต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> • อุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	-จัดตั้งให้ประเทศไทยเป็น ศูนย์กลางด้านการผลิต การค้าและการลงทุนต่างๆ (Hub) ของภูมิภาค -ต้นทุน Logistics ที่ลดต่ำลง	<ul style="list-style-type: none"> • แนวโน้มการลงทุนจากประเทศนอกอาเซียนเริ่มออกไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านมากขึ้น • ขาดระบบราง • ระบบ Logistics ในประเทศเพื่อนบ้านยังไม่มีประสิทธิภาพ

● TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -ไทยเป็นผู้ประสานงานหลักในการยกร่างนโยบายด้านเชื้อเพลิงสำหรับผลิตไฟฟ้าของอาเซียน (S+O) -เจาะตลาดใหม่ในอาเซียน ที่มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจดี(W+O) 	<ul style="list-style-type: none"> -การสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการที่ไปทำการค้าการลงทุนในต่างประเทศ(W+O) -การร่วมมือกับประเทศในอาเซียนเพื่อขยายตลาดฐานการลงทุน(S+T)
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -รวมกลุ่มเป็น Cluster เพื่อเสริมสร้างและแก้ปัญหาสายโซ่อุปทานและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ต่างๆ ในอุตสาหกรรม(W+O) 	<ul style="list-style-type: none"> -การสร้างถนน+ระบบรางเพื่อเชื่อมต่อระหว่างประเทศร่วมกันกับประเทศเพื่อนบ้าน(W+T) -การสนับสนุนจากภาครัฐ อาทิ เงินทุน การเจรจาการค้า ความสัมพันธ์อันดีกับประเทศเพื่อนบ้าน เป็นต้น (W+T)

อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลและโลหะการ

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลและโลหะการ

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - เทคโนโลยีการผลิตและมาตรฐานของไทยอยู่ในระดับแนวหน้าของอาเซียน
 - ต้นทุนการผลิตอยู่ในระดับสูง เนื่องจากต้นทุนที่เกิดจากทางภาครัฐ เช่น ภาษี ค่าแรงขั้นต่ำ
 - ต้นทุนการผลิตมีสัดส่วนสูงกว่าต้นทุนด้านอื่น เนื่องจากมีการใช้เหล็กภายในประเทศ ซึ่งอุตสาหกรรมเหล็กในไทยมีการแข่งขันน้อยและรัฐบาลให้การสนับสนุน ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเครื่องจักรกลฯ สูง หากต้นทุนที่ผลิตเครื่องจักรกลจากต่างประเทศต่ำกว่า ไทยจะเสียโอกาสในการแข่งขัน
 - วัตถุดิบของไทยมีราคาแพงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน
 - มาตรฐานของประเทศไทยสูงมาก ผู้ประกอบการจำเป็นต้องผลิตตามมาตรฐานในประเทศ ทำให้ต้นทุนสูง ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าจีนที่นำเข้ามาจำหน่ายในประเทศเพื่อนบ้าน ด้วยราคาและคุณภาพที่ต่ำกว่าได้
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - SMEs ไทย ยังไม่สามารถขยายการผลิตได้ เนื่องจากไม่มีแรงงาน ซึ่งในปัจจุบันก็ต้องทำการเปิดโรงเรียนสอนวิศวกรเอง เนื่องจากการศึกษาวิศวะในปัจจุบันยังไม่สามารถสร้างเครื่องจักรได้เอง
 - ทักษะของแรงงานในการทำงานกับอุตสาหกรรมนี้ ไม่มีความน่าสนใจหรือทัดเทียมกับอุตสาหกรรมอื่น
 - มีการรวมตัวกันในคลัสเตอร์ เพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหาต่างๆ
 - มีการขาดแรงงานที่มีฝีมือ ส่วนใหญ่ใช้เวลาในการฝึกแรงงานต่างด้าว ทำให้มีต้นทุนการผลิตที่มากขึ้นเช่นกัน เพราะแรงงานที่จบระดับป.ตรีจะไม่นิยมเข้ามาทำในอุตสาหกรรมนี้
 - ค่านิยมแรงงานในการทำงานในบริษัทที่มั่นคง เช่น วิศวกรอยากไปทำงานในบริษัทใหญ่ๆ ทางรัฐบาลควรมีการส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ในการเปลี่ยนค่านิยมของวิศวกรไทยให้เปลี่ยนความคิดในเรื่องของการทำงานด้วยความท้าทายให้มากขึ้น
 - แรงงานที่มีทักษะก็อาจจะถูกดึงตัวและย้ายไปทำงานที่ต่างประเทศ
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ผู้ประกอบการจะแข่งขันได้ต้องเน้นในเรื่องของการบริการหลังการขาย
- อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร
 - ภาษีนำเข้าวัตถุดิบรวมแล้วสูงกว่าการนำเข้าเครื่องจักรสำเร็จจากต่างประเทศ
- อื่นๆ

- ประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศเวียดนามมีแรงงานที่มีความสามารถเทียบเท่ากับประเทศไทย แต่วิศวกรของไทยไม่ชอบเข้ามาทำงานที่เป็น SMEs
- มีการจัดตั้งสถาบัน ปวส. และปวช. เพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรม

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก / เชิงรับ

- การทำตลาดในประเทศเพื่อนบ้าน

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- มีปัญหาในเรื่องของแรงงาน ด้านภาษาหลาย ๆ ภาษา และต้นทุนที่สูงเนื่องมาจากเหล็กที่เกิดจากการนำเข้า ที่อยากให้ภาครัฐช่วยเหลือ และหากมีการตั้ง Hub ต่างประเทศได้ก็จะเป็นการช่วยธุรกิจให้อุตสาหกรรมเหล่านี้ด้วย อีกทั้งเรื่องเงินทุนสินเชื่อยังมีความขาดแคลน สำหรับเรื่องของ R&D จากทางภาครัฐยังไม่เพียงพอ แรงงานวิชาชีพที่เป็นปวส. หรือปวช. ยังขาดอยู่ แต่ส่วนที่ส่งผลต่อการศึกษาระบบคือ มาตรฐานการวัดผลการศึกษาในการวัดศักยภาพหรือขีดความสามารถ ทำให้บุคลากรสมัยใหม่ไม่ยอมทำงานที่ต้องใช้ความท้าทายมากเท่าที่ควร ต้องการข้อมูลสำหรับการเจาะตลาดใหม่ยังมีน้อย
- ส่งเสริมข้อมูลที่ยังเข้าไม่ถึงผู้ประกอบการในเรื่องของนโยบายที่จะส่งเสริม SMEs
- มีปัญหาในเรื่องของแรงงาน ด้านภาษาหลาย ๆ ภาษา
- และต้นทุนที่สูงเนื่องมาจากเหล็กที่เกิดจากการนำเข้า ที่อยากให้ภาครัฐช่วยเหลือ และหากมีการตั้ง Hub ต่างประเทศได้ก็จะเป็นการช่วยธุรกิจให้อุตสาหกรรมเหล่านี้ด้วย อีกทั้งเรื่องเงินทุนสินเชื่อยังมีความขาดแคลน สำหรับเรื่องของ R&D จากทางภาครัฐยังไม่เพียงพอ แรงงานวิชาชีพที่เป็นปวส. หรือปวช. ยังขาดอยู่ แต่ส่วนที่ส่งผลต่อการศึกษาระบบคือ มาตรฐานการวัดผลการศึกษาในการวัดศักยภาพหรือขีดความสามารถ ทำให้บุคลากรสมัยใหม่ไม่ยอมทำงานที่ต้องใช้ความท้าทายมากเท่าที่ควร ต้องการข้อมูลสำหรับการเจาะตลาดใหม่ยังมีน้อย
- แก้ปัญหาภาษีนำเข้า จากการนำเข้าชิ้นส่วนและอะไหล่มาประกอบเองในประเทศ ซึ่งต้องมีการเสียภาษีมากกว่าการซื้อเครื่องจักรสำเร็จจากต่างประเทศซึ่งเสียภาษี 5% แต่หากนำเข้าจาก ASEAN จะไม่มีภาษี
- การสนับสนุนในเรื่องของเงินทุนใน SMEs ขนาดเล็กและกลางเพื่อที่จะสามารถขยายการผลิตได้
- แก้ปัญหาแรงงานขาดแคลน ต้องการวิชาชีพทางด้านเครื่องจักรกลเหล่านี้
- การยกเว้นภาษีนำเข้าวัตถุดิบ ปัจจุบันการนำเข้าวัตถุดิบต้องเสียภาษีนำเข้าสูง และไม่มีการจัดหมวดหมู่ที่ชัดเจน

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมเครื่องจักรกลและโลหะการ³⁴

กลุ่มประเทศในอาเซียนที่มีบทบาทสำคัญในกิจกรรมทางเศรษฐกิจของอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลฯ นั้นจะมีเพียง 4 ประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ไทยและมาเลเซีย โดยสิงคโปร์พัฒนาความเชี่ยวชาญในสาขาเครื่องจักรกลที่เกี่ยวกับการคมนาคมขนส่งโดยเฉพาะที่เกี่ยวกับการต่อและซ่อมแซมเรือ ขณะที่มาเลเซียพัฒนาความเชี่ยวชาญในสาขาเครื่องจักรกลที่เกี่ยวข้องกับยานยนต์ และในส่วนของอินโดนีเซียนั้น ความชำนาญของผู้ประกอบการอยู่ที่งานหล่อโลหะ และการผลิตเครื่องจักรขนาดใหญ่เช่นเครื่องอัดต่างๆ

ประเทศมาเลเซีย ใช้นโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมนี้ในลักษณะของ Cluster โดยเชื่อมโยงในลักษณะของอุตสาหกรรมสนับสนุนให้กับอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ เนื่องจากประเทศมาเลเซียต้องการที่จะพัฒนาอุตสาหกรรมยานยนต์ให้มีความสามารถในการแข่งขัน ดังนั้น แนวทางการพัฒนาด้านการวิจัยและพัฒนาของประเทศมาเลเซียจึงมีเป้าหมายที่ชัดเจน (Focused Scope of R&D) และโดยการคุ้มครองอุตสาหกรรมยานยนต์ของรัฐบาล จึงทำให้อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลได้รับการคุ้มครองในทางอ้อมเนื่องจากมี Derived Demand ภายในประเทศ

สิงคโปร์ ให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลในฐานะอุตสาหกรรมสนับสนุนอุตสาหกรรมการขนส่งทางน้ำ เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศในฐานะศูนย์กลางการขนส่งทางน้ำ อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลจึงได้รับอานิสงส์ในเชิงนโยบายทั้งในด้านปัจจัยด้านอุปสงค์ และความคุ้มครองในด้านต่างๆ อย่างไรก็ตาม สิ่งที่แตกต่างกันระหว่างประเทศสิงคโปร์และมาเลเซียคือ ประเทศสิงคโปร์อาจไม่ได้ให้การคุ้มครองอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลในระยะยาว หากพบว่าอุตสาหกรรมในภาพรวมสูญเสียความสามารถในการแข่งขันในเชิงต้นทุน เนื่องจากอุตสาหกรรมขนส่งทางน้ำ หรือทำเรือ นั้นในปัจจุบันมีการแข่งขันในเชิงต้นทุนในระดับค่อนข้างสูง

อินโดนีเซีย มีศักยภาพการแข่งขันในเชิงเทคโนโลยีในระดับเดียวกันกับประเทศไทย กล่าวคือ มีความสามารถในการด้านการวิจัยและพัฒนาเฉพาะในส่วนของการกระบวนการผลิต (Process R&D) เท่านั้น ภาครัฐให้ความสำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรมนี้ในลักษณะ Cluster จึงมีความเชื่อมโยงทั้งในด้านการค้า และการผลิตระหว่างผู้ผลิตขนาดกลางและย่อม และผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตาม สำหรับเครื่องมือกล ที่ต้องการเทคโนโลยีในระดับสูงนั้น ก็มีแนวโน้มที่อุปสงค์ในส่วนนี้จะสูงขึ้น เพราะรัฐก็มีแนวโน้มที่จะให้การคุ้มครองเพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมภายในประเทศสามารถดำเนินไปในลักษณะของ Cluster ได้

• ศักยภาพอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลและโลหะการ³⁵

ประเทศไทยนั้นมีความเชี่ยวชาญในส่วนของงานเชื่อมโลหะและในการผลิตเครื่องมือกลแต่ขาดความเชี่ยวชาญในการผลิตเครื่องจักรกลทั้งนี้ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการมีขนาดเล็ก ขาดแรงจูงใจในการวิจัยและพัฒนาการผลิตของตนไปสู่เครื่องจักรกลที่สลับซับซ้อนขึ้นกว่าเครื่องมือกล ประกอบกับภาครัฐ

³⁴ ข้อมูลจากอุตสาหกรรมเครื่องจักรกล ศูนย์บริการวิชาการแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

³⁵ ข้อมูลจากอุตสาหกรรมเครื่องจักรกล ศูนย์บริการวิชาการแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ยังไม่มีนโยบายสนับสนุนอุตสาหกรรมต้นน้ำเช่นอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลอย่างจริงจังเพราะที่ผ่านมามักมุ่งเน้นส่งเสริมอุตสาหกรรมปลายน้ำมากกว่า

ประเทศไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขันทั้งในเชิงต้นทุน และในเชิงการวิจัยและพัฒนาเนื่องจากผู้ประกอบการในส่วนของอุตสาหกรรมเครื่องมือกลส่วนใหญ่มีลักษณะการประกอบการในรูปแบบของผู้แทนจำหน่าย และไม่มีแรงจูงใจในการวิจัยและพัฒนา เมื่อประกอบกับการขาดแผนนโยบายพัฒนาที่ชัดเจนจึงทำให้ทิศทางของอุตสาหกรรมนี้ไม่ชัดเจน เมื่อพิจารณาจากนัยด้านการค้าระหว่างประเทศ อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลยังจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญในลำดับต่ำ

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- ความสามารถในการผลิตในระบบยืดหยุ่น (Flexible Production) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็น SMEs มีความคล่องตัวในการปรับขนาดการผลิต
- แรงงานมีทักษะ และมีความสามารถในการผลิตสูง
- อุตสาหกรรมปลายน้ำที่ช่วยสนับสนุนการผลิตเครื่องจักรกลมีจำนวนมาก

2. จุดอ่อน Weakness

1. แรงงานขาดแคลน แรงงานใหม่ไม่นิยมเข้ามาทำงานในอุตสาหกรรม
2. การพึ่งพาเทคโนโลยีการผลิตและวัตถุดิบจากต่างประเทศ ผู้ประกอบการในประเทศได้รับประโยชน์ด้านการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตในระดับต่ำ จากสาเหตุในการจ้างวิศวกรจากต่างประเทศในสายการผลิต และการซ่อมแซมเครื่องจักรที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตสูง
3. ขาดการเชื่อมโยงในลักษณะ Cluster ทั้งในแนวราบและแนวตั้ง (อุตสาหกรรมที่ต่อเนื่องและเกี่ยวข้อ)

3. โอกาส Opportunity

1. การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมของประเทศเพื่อนบ้าน

4. อุปสรรค Threat

1. การลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์และปัญหาสิทธิบัตรในต่างประเทศ
2. นโยบายภาครัฐของไทยไม่สนับสนุน จากการคุ้มครองอุตสาหกรรมต้นน้ำคือ เหล็ก และการเรียกเก็บภาษีนำเข้าวัตถุดิบเพื่อประกอบเป็นเครื่องจักรกล รวมถึงขาดการวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมฯ

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

• Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	ต้นทุนการผลิตสามารถแข่งขันได้	<ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนวัตถุดิบสูง เช่น เหล็ก • ต้นทุนสูงในการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐาน
แรงงาน	แรงงานเพียงพอกับความต้องการและมีคุณภาพ	<ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนแรงงานสูงและขาดแคลนแรงงาน • ทักษะของแรงงานที่ต้องการทำงานในองค์กรใหญ่มากกว่า SMEs

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร	ไม่มีภาษีนำเข้าวัตถุดิบ	• ภาษีนำเข้าวัตถุดิบรวมแล้วสูงกว่าการนำเข้าเครื่องจักรสำเร็จจากต่างประเทศ
---------------------------------	-------------------------	---

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-การทำตลาดในประเทศอาเซียนโดยเฉพาะประเทศ CLMV (S+O)	-ขยาย/ย้ายฐานการผลิตไปประเทศในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านแรงงาน ต้นทุนต่ำ(W) และการเติบโตทางเศรษฐกิจของอาเซียน(O)
อุปสรรค	-	-การรวมตัวเป็นคลัสเตอร์(W) เพื่อขอรับสนับสนุนส่งเสริมจากภาครัฐ(T) -ทบทวน แก้ไข กฎ ระเบียบ เช่นมาตรฐานต่างๆ สำหรับสินค้าส่งออก เพื่อให้ผลิตสินค้าเกรดรองเพื่อแข่งขันกับสินค้าจีนและตอบสนองกำลังซื้อระดับต่ำลง(W+T) -การสนับสนุนจากภาครัฐอย่างจริงจังเช่น ลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบ ความช่วยเหลือเรื่องการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาในต่างประเทศ (W+T)

อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - เทคโนโลยีการผลิตและมาตรฐานของไทยอยู่ในระดับแนวหน้าของอาเซียน
 - ต้นทุนการผลิตอยู่ในระดับสูง เนื่องจากต้นทุนที่เกิดจากทางภาครัฐ เช่น ภาษี ค่าแรงขั้นต่ำ
 - ต้นทุนการผลิตมีสัดส่วนสูงกว่าต้นทุนด้านอื่น เนื่องจากมีการใช้เหล็กภายในประเทศ ซึ่งอุตสาหกรรมเหล็กในไทยมีการแข่งขันน้อยและรัฐบาลให้การสนับสนุน ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเครื่องจักรกลฯ สูง ส่งผลต่อเกษตรกรผู้ซื้อ หากต้นทุนที่ผลิตเครื่องจักรกลจากต่างประเทศต่ำกว่า ไทยจะเสียโอกาสในการแข่งขัน
 - วัตถุดิบของไทยมีราคาแพงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน
 - มาตรฐานของประเทศไทยสูงมาก ผู้ประกอบการจำเป็นต้องผลิตตามมาตรฐานในประเทศ ทำให้ต้นทุนสูง ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าจีนที่นำเข้ามาจำหน่ายในประเทศเพื่อนบ้าน ด้วยราคาและคุณภาพที่ต่ำกว่าได้
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - SMEs ไทย ยังไม่สามารถขยายการผลิตได้ เนื่องจากไม่มีแรงงาน ซึ่งในปัจจุบันก็ต้องทำการเปิดโรงเรียนสอนวิศวกรเอง เนื่องจากการศึกษาวิศวะในปัจจุบันยังไม่สามารถสร้างเครื่องจักรได้เอง

- ทักษะคติดของแรงงานในการทำงานกับอุตสาหกรรมนี้ ไม่มีความน่าสนใจหรือทัดเทียมกับอุตสาหกรรมอื่น
- มีการรวมตัวกันในคลัสเตอร์ เพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหาต่างๆ
- มีการขาดแรงงานที่มีฝีมือ ส่วนใหญ่ใช้เวลาในการฝึกแรงงานต่างด้าว ทำให้มีต้นทุนการผลิตที่มากขึ้นเช่นกัน เพราะแรงงานที่จบระดับป.ตรีจะไม่นิยมเข้ามาทำในอุตสาหกรรมนี้
- ค่านิยมแรงงานในการทำงานในบริษัทที่มั่นคง เช่น วิศวกรอยากไปทำงานในบริษัทใหญ่ๆ ทางรัฐบาลควรมีการส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ในการเปลี่ยนค่านิยมของวิศวกรไทยให้เปลี่ยนความคิดในเรื่องของการทำงานด้วยความท้าทายให้มากขึ้น
- แรงงานที่มีทักษะก็อาจจะถูกดึงตัวและย้ายไปทำงานที่ต่างประเทศ
 - ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ผู้ประกอบการจะแข่งขันได้ต้องเน้นในเรื่องของการบริการหลังการขาย
 - อัตราภาษี ระเบียบพิธีการศุลกากร
 - ภาษีนำเข้าวัตถุดิบรวมแล้วสูงกว่าการนำเข้าเครื่องจักรสำเร็จจากต่างประเทศ
 - อื่นๆ
 - ประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศเวียดนามมีแรงงานที่มีความสามารถเทียบเท่ากับประเทศไทย แต่วิศวกรของไทยไม่ชอบเข้ามาทำงานที่เป็น SMEs
 - มีการจัดตั้งสถาบัน ปวส.และปวช. เพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรม

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก/เชิงรับ

- การทำตลาดในประเทศเพื่อนบ้าน

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ส่งเสริมข้อมูลที่ยังเข้าไม่ถึงผู้ประกอบการในเรื่องของนโยบายที่จะส่งเสริม SMEs ส่งเสริมสินเชื่อสำหรับผู้ใช้เครื่องจักรกลการเกษตร ต้องมีการสื่อสารเพิ่มมากขึ้น
- มีปัญหาในเรื่องของแรงงาน ด้านภาษาหลาย ๆ ภาษา
- และต้นทุนที่สูงเนื่องมาจากเหล็กที่เกิดจากการนำเข้า ที่อยากให้ภาครัฐช่วยเหลือ และหากมีการตั้ง Hub ต่างประเทศได้ก็จะเป็นการช่วยธุรกิจให้อุตสาหกรรมเหล่านี้ด้วย อีกทั้งเรื่องเงินทุนสินเชื่อยังมีความขาดแคลน สำหรับเรื่องของ R&D จากทางภาครัฐยังไม่เพียงพอ แรงงานวิชาชีพที่เป็นปวส.หรือปวช.ยังขาดอยู่ แต่ส่วนที่ส่งผลต่อการศึกษาระบบคือ มาตรฐานการวัดผลการศึกษาในการวัดศักยภาพหรือขีดความสามารถ ทำให้บุคลากรสมัยใหม่ไม่อยากทำงานที่ต้องใช้ความท้าทายมากเท่าที่ควร ต้องการข้อมูลสำหรับการเจาะตลาดใหม่น้อย
- การส่งเสริมในการขยายตลาดต่างประเทศมีน้อย ทั้งที่เครื่องจักรกลทางการเกษตรมีโอกาสในการขยายไปสู่ต่างประเทศได้มาก เนื่องจากเครื่องจักรทางการเกษตรของไทยถือว่าเป็นอันดับต้น ๆ ของประเทศอาเซียน ในปัจจุบันมีการใช้เครื่องจักรจากทางประเทศญี่ปุ่น (มีราคาแพงมาก) จีน (ใช้แล้ว

- ทั้ง) แต่ของประเทศไทยมีชื่อเสียงที่ดี แต่ยังคงขาดเรื่องของการสนับสนุนจากทางภาครัฐ SMEs จะไม่รู้ขั้นตอนในการดำเนินการในต่างประเทศ
- แก้ปัญหาภาษีนำเข้า จากการนำเข้าชิ้นส่วนและอะไหล่มาประกอบเองในประเทศ ซึ่งต้องมีการเสียภาษีมากกว่าการซื้อเครื่องจักรสำเร็จจากต่างประเทศซึ่งเสียภาษี 5% แต่หากนำเข้าจาก ASEAN จะไม่มีภาษี
 - การสนับสนุนเกษตรกรจากทางภาครัฐให้มากขึ้น เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่คือเกษตรกร มีความต้องการเงินทุนในการซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร โดยปัจจุบันเกษตรกรส่วนใหญ่กู้เงินโดยเสียดอกเบี้ยสูง
 - การสนับสนุนในเรื่องของเงินทุนใน SMEs ขนาดเล็กและกลางเพื่อที่จะสามารถขยายการผลิตได้
 - แก้ปัญหาแรงงานขาดแคลน ต้องการวิชาชีพทางด้านเครื่องจักรกลเหล่านี้
 - การยกเว้นภาษีนำเข้าวัตถุดิบ ปัจจุบันการนำเข้าวัตถุดิบต้องเสียภาษีนำเข้าสูง และไม่มีการจัดหมวดหมู่ที่ชัดเจน

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร

การเปิด AEC ส่งผลดีต่ออุตสาหกรรมนี้ เป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากการผลิตและเทคโนโลยีด้านเครื่องจักรกลการเกษตรของไทยอยู่ในอันดับต้นๆ ของอาเซียน กอปรกับราคาพืชผลเกษตรกรรมของตลาดโลกสูงขึ้นมาก จากภัยธรรมชาติและภาวะอากาศเปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน การส่งออกเครื่องจักรกลการเกษตร จะส่งออกเครื่องจักรประเภทที่กลุ่มประเทศอาเซียนต้องการใช้เพื่อการทำนาและทำไร่รัฐพืช โดยส่งออกไปยังกลุ่มประเทศอาเซียน ร้อยละ 57.11 ได้แก่ ประเทศกัมพูชา และ สปป.ลาว สินค้าที่ส่งออกส่วนใหญ่ คือ แทรกเตอร์เดินตาม และแทรกเตอร์เพื่อการเกษตรขนาดเล็ก รองลง ได้แก่ ประเทศพม่า และอินเดีย ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่า การส่งออกรถเกี่ยวนวดข้าวมีอัตราการส่งออกเพิ่มสูงมาก และอินโดนีเซียเป็นตลาดที่ได้รับความสนใจมากขึ้นในระยะหลัง เนื่องจากมีพื้นที่การเกษตรที่ใหญ่กว่าไทยหลายเท่า

อินโดนีเซีย เป็นอีกหนึ่งตลาดที่น่าสนใจของไทยจากจำนวนประชากรของอินโดนีเซียมีมากเป็นอันดับห้าของโลก รองลงมาจาก จีน อินเดีย โซเวียตรัสเซีย และสหรัฐอเมริกา ตามลำดับ และมีอาณาเขตพื้นที่กว้างขวางมากเป็น ลำดับต้นๆ ของโลก เพราะเป็นประเทศหมู่เกาะที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก จากการวิเคราะห์ของ BOI พบว่า³⁶

ปัจจุบัน อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตรของไทยมีความก้าวหน้ากว่าอินโดนีเซียมาก และอินโดนีเซียเองก็มีความต้องการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรของไทย ซึ่งมีคุณสมบัติเด่นเรื่องความแข็งแรงทนทาน เครื่องจักรกลการเกษตรของไทยที่อินโดนีเซียต้องการ เป็นเครื่องจักรกลการเกษตรที่ไทยใช้ในสมัยก่อน อาทิ รถไถเดินตาม เครื่องเกี่ยวข้าว เครื่องนวดข้าว ซึ่งไทยเลิกใช้แล้ว ส่วนหนึ่งเป็นเพราะเครื่องจักรเหล่านี้ให้ผลผลิตต่ำกว่า เครื่องจักรรุ่นใหม่ ๆ ที่กำลังออกสู่ตลาด ดังนั้นตลาดเครื่องจักรกลการเกษตรในอินโดนีเซีย จึงเหมาะอย่างยิ่งสำหรับเครื่องจักรกลแบบช่วยผ่อนแรง (Hand Tools) มากกว่าไปลงทุนเครื่องจักรกลแบบใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่

³⁶ http://www.boi.go.th/thai/download/publication_economy_extra/329/Indo-Thai.pdf

ที่สำคัญในปี 2553 อินโดนีเซียมีการนำเข้าเครื่องจักรและอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 39 ส่วนหนึ่งเป็นเพราะแผนพัฒนาเศรษฐกิจของอินโดนีเซีย ที่กำหนดว่าต้องแล้วเสร็จให้ได้ภายในปี 2557 คือ การเพิ่มผลผลิตภาคเกษตรรวมทั้งการพัฒนาเทคโนโลยีในประเทศ

ขณะนี้ รัฐบาลอินโดนีเซียได้เปิดกว้างให้นักลงทุนต่างชาติเข้าไปลงทุนอย่างเสรี โดยให้ความสำคัญกับการลงทุนในกลุ่มที่ใช้แรงงานเป็นหลัก และยังช่วยเหลือเกษตรกรสนับสนุนดอกเบี้ยเงินกู้ในการซื้อเครื่องจักรถึงร้อยละ 8 จากดอกเบี้ยปกติร้อยละ 14 นอกจากนี้ยังมีความตกลงทางการค้าระหว่างไทยกับอินโดนีเซียที่จะช่วยขยายฐานการค้าในกลุ่มต่างๆ รวมถึงเครื่องจักรกลการเกษตรของไทยอีกทางหนึ่ง

สำหรับสถิติการนำเข้าเครื่องจักรกลของไทยไปอินโดนีเซีย ในปี 2553 อันดับ 1 คือเครื่องอัดชนิดใช้ในเครื่องทำความเย็น มีมูลค่า 145.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ร้อยละ 14.6 อันดับ 2 คือ ส่วนประกอบปั้นจั่น เครื่องเกลด เครื่องบดถนน และเครื่องพ่นแรงอื่น ๆ มีมูลค่าการนำเข้า 40.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ร้อยละ 3 อันดับ 3 คือ เครื่องตัด ขูด ตักย้าย แบบหมุนได้ มีมูลค่าการนำเข้าจากไทย 31 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 63.7

ส่วนเครื่องจักรกลการเกษตรที่มีความต้องการอย่างมากในอินโดนีเซีย และมีอัตราการขยายตัวในการนำเข้าเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี ได้แก่ เครื่องสูบน้ำแบบหมุนเหวี่ยง ส่วนประกอบเครื่องฉีดพ่นในเกษตร เครื่องฉีดพ่น เครื่องยกแบบสายพาน

หากสรุปโอกาสทองของอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตรไทยในอินโดนีเซีย อย่างสั้น ๆ จะเห็นว่าอินโดนีเซียมีการเติบโตทางเศรษฐกิจสูงกว่าประเทศอื่นๆในอาเซียน เป็นตลาดใหญ่ที่มีศักยภาพสูง โครงสร้างพื้นฐานดี และอุตสาหกรรมแปรรูปเกษตรใกล้เคียงกับไทย ที่สำคัญทั้งสองประเทศอาจเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายในด้านการผลิตชิ้นส่วนอุปกรณ์ และการ ประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อส่งออกไปยังตลาดโลก ผู้ประกอบการไทยจึงไม่ควรมองข้ามอุตสาหกรรม เครื่องจักรกลการเกษตร และแปรรูปเกษตรในอินโดนีเซีย เชื่อว่าจะสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจได้แน่ เพราะ เครื่องจักรและอุปกรณ์เป็นสินค้านำเข้าสำคัญอันดับต้นๆ ของอินโดนีเซียในปัจจุบัน

• ศักยภาพอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร

การคาดการณ์ว่าจะมีการผลิตเครื่องจักรกลการเกษตรในระหว่างปี พ.ศ. 2554–2555 คิดเป็นมูลค่าอยู่ที่ประมาณ 29,000 ล้านบาท และ 34,000 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ การส่งออกและการนำเข้า ระหว่างปี พ.ศ. 2550-2553 มีปริมาณส่งออกเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 26.25 ต่อปี ส่วนมูลค่าลดลงเฉลี่ยร้อยละ 0.31 ต่อปี³⁷ แสดงให้เห็นว่า ไทยมีศักยภาพการผลิตเครื่องจักรกลเพื่อส่งออกมีปริมาณเพิ่มขึ้น ที่สำคัญ ได้แก่ แทรกเตอร์เดินตาม แทรกเตอร์เพื่อการเกษตรขนาดเล็ก เครื่องสูบน้ำ เครื่องสีและขัดธัญพืช และเครื่องเกี่ยวนวดข้าว ส่วนการนำเข้ามีปริมาณเครื่องจักรนำเข้าค่อนข้างคงที่เฉลี่ยร้อยละ 0.37 ต่อปี แต่มูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 5.90 ต่อปี โดยนำเข้าเครื่องจักรประเภทที่มีเทคโนโลยี ระดับ High-End Technology และยังไม่มีการผลิตในประเทศ

³⁷ สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

ปัญหาสำคัญของอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร คือ คุณภาพ มาตรฐานการผลิต ความร่วมมือระหว่างผู้ผลิต การสนับสนุนจากภาครัฐ การพัฒนาที่เป็นไปอย่างไม่มีระบบและขาดประสิทธิภาพ การขาดความเชื่อถือในสายตาของผู้ใช้ภายในประเทศ จึงทำให้ต้นทุนการผลิตสูงกว่าที่ควรและหากอยู่ภายใต้สภาวะข้อตกลงเสรีทางการค้าระหว่างประเทศ อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตรจะมีศักยภาพในการแข่งขันด้านการตลาดที่ต่ำลงเรื่อยๆ และอาจจะประสบปัญหาในอนาคต

ปัญหาของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร คือ ยังมีความจำเป็นต้องนำเข้าชิ้นส่วนอุปกรณ์ที่มีมาตรฐานเทคโนโลยี (High-End Technology) และไม่มีการผลิตในประเทศ และในเวลาเดียวกันต้องแข่งขันกับเครื่องจักรสำเร็จรูปจากต่างประเทศ จึงจำเป็นต้องมีแนวทางในการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตรที่ชัดเจน เพื่อเพิ่มผลิตภาพด้านการผลิต และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งยกระดับเทคโนโลยีการผลิตให้สูงขึ้น เพื่อสนองตอบความต้องการทั้งภายในและต่างประเทศ

- การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- เครื่องจักรกลการเกษตรของไทยได้รับการยอมรับด้านคุณภาพและเป็นที่ยอมรับ มีตราสินค้าเป็นที่รู้จักของประเทศเพื่อนบ้าน
- ไทยตั้งอยู่กลางแหลมอินโดจีน ซึ่งเป็นพื้นที่เกษตรกรรมที่สมบูรณ์ที่สุดแห่งหนึ่งของโลก อีกทั้งประเทศเพื่อนบ้านยังมีการพัฒนาด้านเครื่องจักรกลการเกษตรที่น้อยกว่าและช้ากว่าประเทศไทย

2. จุดอ่อน Weakness

1. ต้นทุนและราคาสูงกว่าสินค้าจากประเทศอื่นโดยเฉพาะจีน
2. มีการพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศ โดยนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ ทำให้ต้นทุนสูง
3. ขาดการเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิต ผู้ประกอบการไทยยังดำเนินการการผลิตในลักษณะผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักรเพื่อประกอบใช้เฉพาะมากกว่าการหาจากแหล่งอื่น หรือรับช่วงการผลิต
4. ขาดการเชื่อมโยงนวัตกรรมสู่อุตสาหกรรม (Business Matching) อุตสาหกรรม
5. เครื่องจักรกลการเกษตรไทย ยังขาดแคลนเทคโนโลยีระดับ High-End Technology และขาดสมรรถนะในการดูดซับเทคโนโลยีจากอุตสาหกรรมของต่างประเทศที่เข้ามาลงทุนในประเทศ ประกอบกับความสามารถในการออกแบบและการสร้างสรรค์นวัตกรรมค่อนข้างจำกัด ต้องเชื่อมโยงแหล่งวิจัยพัฒนา การสรรหาเทคโนโลยีจากต่างประเทศ (Technology sourcing) และการลงทุนสร้างเทคโนโลยีเพื่อใช้ประโยชน์ร่วมกัน (Shared technology) เพื่อแก้ไขปัญหาความต้องการของภาคอุตสาหกรรม

3. โอกาส Opportunity

- ตลาดในประเทศเพื่อนบ้านและอาเซียน จากเครื่องจักรกลการเกษตรของไทยได้รับความเชื่อถือจากภายนอกประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศภูมิภาคอาเซียน ซึ่งมีความต้องการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรเป็นจำนวนมาก และเชื่อถือในคุณภาพสินค้าที่ผลิตจากประเทศไทย

4. อุปสรรค Threat

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

1. กำลังซื้อในประเทศเพื่อนบ้านมีจำกัด
2. การลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์จากประเทศผู้ซื้อ
3. กฎ ระเบียบมาตรฐานการผลิตของไทยสูงมาก
4. การส่งเสริมการลงทุน ให้เฉพาะกับผู้ประกอบการที่มีหลักฐานทางการเงินตามมาตรฐานสากล ซึ่งส่วนใหญ่มิใช่เป็นผู้ประกอบการภายในประเทศ

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● **Gap Analysis**

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และมาตรฐาน	ต้นทุนการผลิตสามารถแข่งขันได้	<ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนวัตถุดิบสูง เช่น เหล็ก • ต้นทุนสูงในการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐาน
แรงงาน	แรงงานเพียงพอกับความ ต้องการและมีคุณภาพ	<ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนแรงงานสูงและขาดแคลนแรงงาน • ทักษะของแรงงานที่ต้องการทำงานในองค์กรใหญ่มากกว่า SMEs
อัตราภาษี ระเบียบพิธีการ ศุลกากร	ไม่มีภาษีนำเข้าวัตถุดิบ	<ul style="list-style-type: none"> • ภาษีนำเข้าวัตถุดิบรวมแล้วสูงกว่าการนำเข้าเครื่องจักรสำเร็จจากต่างประเทศ

● **TOWS Matrix**

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-การทำตลาดในประเทศอาเซียน โดยเฉพาะประเทศ CLMV และ อินโดนีเซีย (S+O)	-การรวมกลุ่มเป็น Cluster เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และเทคโนโลยีในการผลิต(W) รวมถึงการทำตลาดต่างประเทศร่วมกัน(O)
อุปสรรค	-การร่วมลงทุนกับประเทศใน อาเซียน(S)เพื่อโอกาสในการ พัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ(T)	<ul style="list-style-type: none"> -ทบทวน แก้ไข กฎ ระเบียบ เช่นมาตรฐานต่างๆ สำหรับสินค้าส่งออก เพื่อให้ผลิตสินค้าเกรดรองเพื่อแข่งขันกับสินค้าจีนและตอบสนองกำลังซื้อระดับต่ำลง(W+T) -การสนับสนุนจากรัฐอย่างจริงจังเช่น ลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบ ความช่วยเหลือเรื่องการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาในต่างประเทศ ฯลฯ (T) เพื่อให้สามารถแข่งขันด้านราคาได้(W)

อุตสาหกรรมผู้ผลิตไฟฟ้า

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมผู้ผลิตไฟฟ้า

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก / ด้านลบ

- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ

- ทุกวันนี้ยังมีการขาดแรงงานที่มีฝีมือ ส่วนใหญ่ใช้เวลาในการฝึกแรงงานต่างด้าว ทำให้มีต้นทุนการผลิตที่มากขึ้นเช่นกัน ส่วนใหญ่แรงงานที่จบระดับปริญญาตรีจะไม่เข้ามาทำในอุตสาหกรรมนี้
- ทุกวันนี้แรงงานส่วนใหญ่เป็นไปตามค่านิยม เช่น วิศวกรขออยู่กับบริษัทใหญ่ ๆ คู่มั่นคง ซึ่งทางรัฐบาลควรมีการส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ในการเปลี่ยนค่านิยมของวิศวกรไทยให้เปลี่ยนความคิดในเรื่องของการทำงานด้วยความท้าทายให้มากขึ้น
- อาจจะมีแรงงานต่างชาติที่เสนอตัวเข้ามาทำงานมากขึ้น
- สำหรับแรงงานที่มีทักษะมีแนวโน้มจะถูกดึงตัวและ/หรือย้ายไปทำงานที่ต่างประเทศ
- ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็น SMEs ซึ่งจะทำงานในทุกส่วน ทำให้ตัวโรงงานไม่เป็นที่น่าดึงดูดและมีการเปลี่ยนแปลงไปยังอุตสาหกรรมอื่น
- ผู้ประกอบการบางส่วนมีการใช้แรงงานต่างด้าว
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่จะไม่ค่อยได้ประโยชน์ในการขยายฐานลงทุนไปในประเทศอื่น ๆ เช่น ลาวหรือพม่า
 - การเข้าถึงสินเชื่อเพื่อไปลงทุนต่างประเทศของ SMEs ทำได้ยาก
 - ส่วนใหญ่มีการค้าขายกับประเทศเพื่อนบ้าน
 - ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่ไม่ค่อยขอ BOI เนื่องจากมีขั้นตอนที่ซับซ้อนมากเกินไป
- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อยกเว้น และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ในขณะนี้ประเทศไทยยังมีข้อได้เปรียบกว่าประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศญี่ปุ่นมีการลงทุนฐานการผลิตที่ประเทศไทย แต่ต่อไปจะได้เปรียบหรือเสียเปรียบต้องมีการเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านต่อไป หรือจัดตั้งให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางด้านการผลิต การค้าและการลงทุนต่างๆ (Hub) ของภูมิภาค หากทำไม่ได้ นักลงทุน และแรงงานที่มีทักษะก็จะโดนดึงตัวไปที่ประเทศอื่นต่อไป นอกจากนี้หากว่านักลงทุนหรือแรงงานถูกดึงไปประเทศอื่นแล้ว อาทิ มาเลเซีย เวียดนามและสิงคโปร์ การจะดึงดูดนักลงทุน/แรงงานกลับมาในประเทศไทยอีกครั้งจะทำให้ยากมาก
 - ในปัจจุบันนี้ต้องรีบดำเนินการ หากช้าผู้ประกอบการก็ต้องย้ายไปที่ประเทศอื่นเช่นกัน
 - ภาครัฐยังไม่มี การสื่อสารผ่านสื่อเรื่อง AEC มากเท่าที่ควร หากต้องการที่จะสื่อสารจริงควรขยายไปทางโทรทัศน์หรือหนังสือพิมพ์เพิ่มมากขึ้น

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.2 เชิงรุก / ตั้งรับ

- การรุกของ SMEs ยังไม่มีฐานลูกค้าที่มากพอในการไปเปิดกิจการในต่างประเทศ
- หาหุ้นส่วนธุรกิจ (Partner + Joint Venture) สร้างความร่วมมือกับประเทศอาเซียน
- มีการพัฒนาด้านบุคลากรในด้านของความรู้ความสามารถ ภาษา เช่น พม่าหรือลาว

- การรวมตัวกันในกลุ่มของ SMEs ร่วมกันเพื่อให้มีอำนาจต่อรองมากขึ้น
- การทำ R&D เพื่อให้ปรับได้ตามความต้องการของลูกค้า มีการสร้างตราสินค้าของตนเอง
- มี Partner เข้าไปร่วมมือกับต่างประเทศ เช่น มีการควบคุมการผลิตสินค้าทางการเกษตร
- มีการลงทุนร่วมกัน เช่น มีการแลกเปลี่ยนวัตถุดิบสินค้ากัน
- การบริหารจัดการเพื่อลดต้นทุนการผลิต
- การลงทุนซื้อเครื่องจักรมาใช้ในการผลิตมากขึ้น
- สร้างความแข็งแกร่งด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- การสนับสนุนภาคเศรษฐกิจที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นโครงการพัฒนาระบบสาธารณูปโภค โลจิสติกส์ รวมถึงโครงการด้านพลังงานและพลังงานทดแทนต่าง ๆ
- ภาครัฐควรมีการสนับสนุน SMEs ในการไปลงทุนต่างประเทศมากกว่านี้ เนื่องจากผู้ประกอบการไทยขาดข้อมูลและไม่มีแหล่งข้อมูลในการไปลงทุนที่ต่างประเทศ นอกจากนี้การเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนผู้ประกอบการเพื่อการไปลงทุนต่างประเทศทำได้ยากมาก
- การประสานงานระหว่างภาครัฐและ SMEs มีสว.ในการสนับสนุนส่งเสริม แต่ยังไม่ได้ประสานงานกับหน่วยงานอื่น รัฐบาลยังมีนโยบายที่ยังไม่ส่งเสริมเพียงพอ การจดสิทธิบัตร ประเทศไทยไม่ค่อยมีการส่งเสริมทรัพย์สินทางปัญญาเท่าที่ควร ควรมีนโยบายในการจัดการเรื่องนี้ให้เร็วที่สุดก่อนที่จะมีการเปิดการค้า AEC ซึ่งอาจจะเกิดปัญหาที่ล่าช้าจากขั้นตอนการดำเนินการ เจ้าหน้าที่ที่ดูแลงานในส่วนของการจดสิทธิบัตรควรจะให้คำแนะนำกับผู้ที่ต้องการจะจดสิทธิบัตรมากกว่านี้และต้องมีความรู้ในการจดสิทธิบัตรอย่างแท้จริง บุคลากรภาครัฐในปัจจุบันมีความรู้ในด้านนี้น้อยมาก
- ความรู้เกี่ยวกับเรื่อง ASEAN ยังไม่เพียงพอ ยังมีความรู้ในเรื่องของเพื่อนบ้านไม่มากเท่าที่ควร หากต้องเจาะตลาดไปต่างประเทศต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมมากกว่านี้
- มีปัญหาในเรื่องของแรงงาน ด้านภาษาหลาย ๆ ภาษา และต้นทุนที่สูงเนื่องมาจากเหล็กที่เกิดจากการนำเข้า ที่อยากให้ภาครัฐช่วยเหลือ และหากมีการตั้ง Hub ต่างประเทศได้ก็จะเป็นการช่วยธุรกิจในอนาคตเหล่านี้ด้วย อีกทั้งเรื่องเงินทุนสินเชื่อยังมีความขาดแคลน สำหรับเรื่องของ R&D จากภาครัฐยังไม่เพียงพอ แรงงานวิชาชีพที่เป็นปวส.หรือปวช.ยังขาดอยู่ แต่ส่วนที่ส่งผลต่อการศึกษาทั้งระบบคือ มาตรฐานการวัดผลการศึกษาในการวัดศักยภาพหรือขีดความสามารถ ทำให้บุคลากรสมัยใหม่ไม่ชอบทำงานที่ต้องใช้ความพยายามมากเท่าที่ควร ต้องการข้อมูลสำหรับการเจาะตลาดใหม่ยังมีน้อย
- รัฐบาลส่งเสริมในเรื่องของ R&D มากขึ้น
- การทำงานในเชิงรุกของรัฐบาล หากรัฐบาลทำงานในเชิงรับ SMEs จะต้องทำการเชิงรุก และอาจจะส่งผลกระทบต่อ SMEs ไทยได้
- การสนับสนุน เช่น BOI ในเรื่องของการเงิน การจัดการทางการเงินให้ดีขึ้น

- การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่ ระบบราง ระบบน้ำ พลังงานไฟฟ้า
- ลดขั้นตอนและเงื่อนไขในการขอ BOI เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมผู้ผลิตไฟฟ้า

ประเทศสมาชิกอาเซียนมีนโยบายร่วมกันที่จะพัฒนาและเชื่อมโยงโครงข่ายระบบสายส่งไฟฟ้าอาเซียน (ASEAN Power Grid) เพื่อส่งเสริมความมั่นคงของการจ่ายไฟฟ้าของภูมิภาคและส่งเสริมให้มีการซื้อขายพลังงานไฟฟ้าระหว่างประเทศ เพื่อลดต้นทุนการผลิตไฟฟ้าโดยรวม ในการดำเนินการตามนโยบายให้เกิดผลเป็นรูปธรรม อาเซียนได้มอบหมายให้ผู้บริหารสูงสุดการไฟฟ้าของกลุ่มประเทศอาเซียน (Head of ASEAN Power Utilities/Authorities : HAPUA) มีหน้าที่รับผิดชอบในการผลักดันให้เกิดโครงข่ายระบบส่งไฟฟ้าอาเซียน

โดยเป้าหมายในการวางแผนแม่บทและศึกษาการพัฒนากำลังการผลิตการไฟฟ้าระยะยาวของประเทศในกลุ่มอาเซียน ซึ่งจะมีการเสนอแผนการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าโครงการใหม่ เป็นโครงการที่ 16 จากเดิมมี 15 โครงการ

ทั้งนี้ ตามแผนแม่บทดังกล่าว หากแต่ละประเทศก่อสร้างโรงไฟฟ้า จะมีกำลังการผลิตรวม 254,992 เมกะวัตต์ และหากมีการเชื่อมระบบสายส่งไฟฟ้า จะลดลงเหลือ 252,979 เมกะวัตต์ ซึ่งจะเสี่ยงต่อความต้องการการใช้ไฟฟ้าสูงสุด ในปี 2568 และจะเป็นการเสริมความมั่นคงด้านพลังงานของประเทศไทย

การจัดการด้านพลังงานระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียน เนื่องจากอาเซียนมีความแตกต่างกันในด้านเศรษฐกิจ แนวคิดทางการเมือง ตลอดจนความอุดมสมบูรณ์ทางทรัพยากรธรรมชาติ และที่สำคัญ นโยบายด้านพลังงาน ซึ่งปัจจุบันจะต้องคำนึงถึงการสร้างความมั่นคงของระบบไฟฟ้า (Power System Security) โดยการกระจายแหล่งและชนิดเชื้อเพลิงในการผลิตไฟฟ้าอย่างทั่วถึง การใช้เทคโนโลยีสะอาดที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม (Environmental & Social Impacts) การเลือกใช้ชนิดเชื้อเพลิงที่เหมาะสมและมีเสถียรภาพด้านราคาในระยะยาว (Reasonable & Stable Electricity Prices) และการมีส่วนร่วม/ยอมรับของภาคประชาสังคม (Public Involvement/ Acceptance) ในการจัดทำแผนการผลิตไฟฟ้าในภูมิภาคนี้ ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้เชื้อเพลิงในการผลิตกระแสไฟฟ้าที่แตกต่างกันในอาเซียน

ที่ประชุมรัฐมนตรีด้านพลังงานอาเซียน ครั้งที่ 21 ณ เมืองลังกาวิ ประเทศมาเลเซีย เมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2546 ได้ให้ความเห็นชอบแผนแม่บทการเชื่อมโยงระบบสายส่งไฟฟ้าอาเซียน (ASEAN Interconnection Master Plan Study: AIMS) ที่ HAPUA ได้จัดทำขึ้น เพื่อเป็นเอกสารอ้างอิงเพื่อใช้ในการดำเนินงานให้เกิดโครงการเชื่อมโยงระบบสายส่งไฟฟ้าต่าง ๆ ในอาเซียน

ที่ประชุมรัฐมนตรีอาเซียนด้านพลังงาน ครั้งที่ 25 ได้ลงนามบันทึกความเข้าใจว่าด้วยเรื่อง โครงข่ายระบบสายส่งไฟฟ้าอาเซียน (Memorandum of Understanding on the ASEAN Power Grid) เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2550 เพื่อเป็นกรอบในการกำหนดนโยบายร่วมของภูมิภาคในการผลักดันให้การเชื่อมโยงระบบสายส่งไฟฟ้าและการซื้อขายไฟฟ้าระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียนเกิดขึ้นเป็นรูปธรรม

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

HAPUA ตั้งเป้าว่าจะดำเนินการก่อสร้างโครงการเชื่อมโยงระบบส่งไฟฟ้าอาเซียนทั้ง 15 โครงการให้แล้วเสร็จภายในปี 2558³⁸

สถานะการดำเนินโครงการ¹ (เมษายน 2552)

โครงการเชื่อมโยงระบบส่งไฟฟ้า	สถานะ
1. Peninsular Malaysia – Singapore	ก่อสร้างเสร็จและดำเนินการส่งกระแสไฟฟ้าแล้วตั้งแต่ปี 2528
2. Thailand – Peninsular Malaysia	ก่อสร้างเสร็จและดำเนินการส่งกระแสไฟฟ้าแล้วตั้งแต่ปี 2544
3. Thailand – Cambodia	ก่อสร้างเสร็จและดำเนินการส่งกระแสไฟฟ้าแล้วตั้งแต่ปี 2550
4. Thailand – Lao PDR	กำลังดำเนินการก่อสร้างคาดว่าจะแล้วเสร็จปี 2552/ 2553
5. Vietnam – Cambodia	กำลังดำเนินการก่อสร้างคาดว่าจะแล้วเสร็จปี 2553
6. Lao PDR – Cambodia	ลงนามสัญญาก่อสร้างแล้ว
7. Sumatra – Peninsular Malaysia	อยู่ในขั้นตอนการเจรจาหรือศึกษาความเป็นไปได้
8. Batam – Bintan – Singapore	อยู่ในขั้นตอนการเจรจาหรือศึกษาความเป็นไปได้
9. Sarawak – West Kalimantan	อยู่ในขั้นตอนการเจรจาหรือศึกษาความเป็นไปได้
10. Philippines – Sabah	อยู่ในขั้นตอนการเจรจาหรือศึกษาความเป็นไปได้
11. Sarawak – Sabah – Brunei	อยู่ในขั้นตอนการเจรจาหรือศึกษาความเป็นไปได้
12. Sarawak – Peninsular Malaysia	อยู่ในขั้นตอนการเจรจาหรือศึกษาความเป็นไปได้
13. Thailand – Myanmar	อยู่ในขั้นตอนการเจรจาหรือศึกษาความเป็นไปได้
14. Lao PDR – Vietnam	อยู่ในขั้นตอนการเจรจาหรือศึกษาความเป็นไปได้
15. Sabah – East Kalimantan	เป็นโครงการเพิ่มเติม และอยู่ในขั้นตอนการศึกษาความเป็นไปได้

การรับซื้อไฟฟ้าจากสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

รัฐบาลไทยและรัฐบาลสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป.ลาว) ได้ร่วมลงนามในบันทึกความเข้าใจ (Memorandum of Understanding : MOU) หลายครั้งเพื่อส่งเสริมและให้ความร่วมมือในการพัฒนาโครงการผลิตพลังงานไฟฟ้าใน สปป.ลาว มีรายละเอียดดังนี้

- 4 มิถุนายน 2536 จะรับซื้อไฟฟ้า จำนวน 1,500 เมกะวัตต์
- 19 มิถุนายน 2539 ขยายการรับซื้อไฟฟ้าเป็น 3,000 เมกะวัตต์
- 18 ธันวาคม 2549 ขยายการรับซื้อไฟฟ้าเป็น 5,000 เมกะวัตต์
- 22 ธันวาคม 2550 ขยายการรับซื้อไฟฟ้าเป็น 7,000 เมกะวัตต์

ปัจจุบันโครงการที่มีการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าและมีการซื้อ-ขายไฟฟ้าแล้วจำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการเทินหิบบุน ขนาดกำลังผลิต 214 เมกะวัตต์และโครงการห้วยเหาะ ขนาดกำลังผลิต 126 เมกะวัตต์ สำหรับโครงการที่มีการลงนามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Power Purchase Agreement : PPA) แล้ว และอยู่ระหว่างก่อสร้างประกอบด้วย โครงการน้ำเทิน 2 ขนาด 920 เมกะวัตต์ โครงการน้ำจิม 2 ขนาด 597 เมกะวัตต์ โครงการเทินหิบบุน ส่วนขยาย ขนาด 220 เมกะวัตต์

³⁸ กระทรวงการต่างประเทศ (http://aseansummit.mfa.go.th/15/thai/about_asean_03_5.php)

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

นอกจากนี้ยังมีโครงการที่ได้ลงนามในบันทึกความเข้าใจเรื่องอัตราค่าไฟฟ้า (Tariff MOU) แล้ว คือโครงการหงสา ขนาด 1,473 เมกะวัตต์ และโครงการน้ำจิม 3 ขนาด 440 เมกะวัตต์

การซื้อขายไฟฟ้ากับประเทศสหภาพพม่า

รัฐบาลไทยและรัฐบาลสหภาพพม่าได้มีการลงนามในบันทึกความเข้าใจ (Memorandum of Understanding : MOU) เรื่องการรับซื้อไฟฟ้าจากสหภาพพม่า เมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม 2540 ซึ่งมีสาระสำคัญโดยสรุปว่า ทั้งสองฝ่ายจะส่งเสริมและร่วมมือกันในการพัฒนาโครงการผลิตไฟฟ้าในสหภาพพม่าเพื่อขายไฟฟ้าให้แก่ประเทศไทยในประมาณ 1,500 เมกะวัตต์ และต่อมาได้มีการลงนามใน MOU เพิ่มเติมเมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2548 โดยทั้งสองฝ่ายตกลงร่วมกันที่จะพัฒนาโครงการบนลุ่มน้ำสาละวิน และในเบื้องต้นมีโครงการผลิตไฟฟ้าบนลุ่มน้ำสาละวินที่จะขายให้ไทยจำนวน 2 โครงการ ประกอบด้วย

(1) โครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำฮัจยี (Hutgyi) กำลังผลิต 1,190 เมกะวัตต์ คาดว่าจะเชื่อมโยงโครงการเข้าสู่ประเทศไทยบริเวณอำเภอท่าสองยาง จังหวัดตาก

(2) โครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำท่าซาง (Tasang) กำลังผลิต 7,000 เมกะวัตต์ คาดว่าจะเชื่อมโยงโครงการเข้าสู่ประเทศไทยบริเวณอำเภอแม่ฮาด จังหวัดเชียงใหม่สำหรับโครงการที่มีการลงนามบันทึกความเข้าใจเรื่องอัตราค่าไฟฟ้า (Tariff MOU) แล้วคือโครงการมายก ขนาด 369 เมกะวัตต์

การรับซื้อไฟฟ้าจากประเทศกัมพูชา

รัฐบาลไทยและรัฐบาลกัมพูชาไม่มีการลงนามในบันทึกความเข้าใจ (Memorandum of Understanding : MOU) แต่มีเอกชนเข้าไปพัฒนาโครงการและเสนอขายไฟฟ้าให้ประเทศไทย เช่น โครงการโรงไฟฟ้าเกาะกง เป็นโรงไฟฟ้าพลังงานถ่านหิน ตั้งอยู่ที่เกาะกง ขนาดกำลังผลิต 3,600 เมกะวัตต์ โดยแบ่งโครงการเป็น 2 ระยะ ระยะแรกมีขนาดกำลังผลิต 1,800 เมกะวัตต์

• ศักยภาพอุตสาหกรรมผู้ผลิตไฟฟ้า

การรับซื้อไฟฟ้าจากประเทศเพื่อนบ้านในแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าแห่งประเทศไทยกำหนดให้มีสัดส่วนต่ำกว่าร้อยละ 25 ของกำลังผลิต เมื่อพิจารณาการรับซื้อจาก 2 ประเทศ นอกจากนี้ลักษณะโครงการส่วนใหญ่ในประเทศเพื่อนบ้านเป็นโครงการไฟฟ้าพลังน้ำ ซึ่งไม่มีการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจกในการผลิตไฟฟ้า จึงสามารถกำหนดสัดส่วนเป็นตัวแปรในการควบคุมการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจก เพื่อจำกัดจำนวนโรงไฟฟ้าเชื้อเพลิงฟอสซิลประเภทอื่นๆ เช่น โรงไฟฟ้าที่ใช้ก๊าซธรรมชาติและถ่านหิน อย่างไรก็ตามปริมาณที่กำหนดถูกจำกัดไม่เกินร้อยละ 25 ของกำลังผลิตทั้งหมดในระบบไฟฟ้า เพื่อไม่ให้เกิดความเสี่ยงต่อความมั่นคงของระบบไฟฟ้า

ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก (Small Power Producer : SPP)

ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก หมายถึง ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนซึ่งผลิตไฟฟ้าขายให้ กฟผ. โดยมีปริมาณไฟฟ้ารับซื้อระหว่าง 10-90 เมกะวัตต์ โดยใช้ระบบการผลิตพลังงานความร้อนและไฟฟาร่วมกัน (Cogeneration) ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้ก๊าซธรรมชาติหรือถ่านหินเป็นเชื้อเพลิง และใช้พลังงานหมุนเวียน (Renewable Energy) เช่น กาก หรือ เศษวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร ชยะ ก๊าซชีวภาพ พลังงานแสงอาทิตย์ เป็นเชื้อเพลิง การรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็กเริ่มตั้งแต่ ปี 2535 โดยคณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อ

วันที่ 17 มีนาคม 2535 เห็นชอบร่างระเบียบการรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก (SPP) ต่อมาในวันที่ 27 ตุลาคม 2536 กพข. ได้มีมติแก้ไขระเบียบการรับซื้อไฟฟ้าจาก SPP โดยให้เพิ่มปริมาณพลังไฟฟ้ารับซื้อแต่ละรายไม่เกิน 90 เมกะวัตต์ เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2538 คณะรัฐมนตรีได้มีมติขยายปริมาณการรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก เป็น 1,444 เมกะวัตต์ และในปี 2539 ขยายเป็น 3,200 เมกะวัตต์ จากนั้นคณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2539 อนุมัติให้มีปรับปรุงระเบียบการรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็กให้มีการรับซื้อไฟฟ้าจาก SPP ที่ผลิตไฟฟ้าจากพลังงานนอกกรอบแบบ กาก หรือ เศษวัสดุเหลือใช้ เป็นเชื้อเพลิง โดยไม่กำหนดปริมาณในการรับซื้อไฟฟ้าและระยะเวลาในการรับซื้อไฟฟ้า อีกทั้งยังมีมาตรการจูงใจให้ส่วนเพิ่มค่าไฟฟ้า (Adder) ให้กับผู้ผลิตไฟฟ้าในปี 2550 อีกด้วย

ปริมาณการรับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนจากผู้ผลิตไฟฟ้ารายเล็กช่วงปี 2553 – 2558 ในแผน PDP 2010 รวมทั้งสิ้น 1,045 เมกะวัตต์ โดยแบ่งเป็นสัญญาประเภท Firm 315 เมกะวัตต์ และสัญญาประเภท Non-Firm 730 เมกะวัตต์

ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็กมาก (Very Small Power Producer : VSPP)

ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็กมาก หมายถึง ผู้ผลิตไฟฟ้าซึ่งผลิตไฟฟ้าขายให้การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) โดยมีกำลังผลิตไฟฟ้าต่ำกว่า 10 เมกะวัตต์ โดยใช้ระบบการผลิตพลังงานความร้อนและไฟฟ้าร่วมกัน (Cogeneration) และพลังงานหมุนเวียน (Renewable Energy) เช่น ก๊าซชีวภาพ ชยะ ชีวมวล พลังงานลม พลังงานแสงอาทิตย์ เป็นเชื้อเพลิง

ในปี 2545 รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการรับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานนอกกรอบแบบและพลังงานหมุนเวียน แต่เป็นโครงการผลิตไฟฟ้าที่มีขนาดเล็กมาก โดยให้การไฟฟ้าฝ่ายจำหน่ายรับซื้อเข้าระบบไม่เกิน 1 เมกะวัตต์ ปัจจุบันจากการประเมินศักยภาพพลังงานหมุนเวียนและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี พบว่า VSPP ที่ใช้พลังงานหมุนเวียนสามารถผลิตไฟฟ้าขายเข้าระบบได้มากกว่า 1 เมกะวัตต์จึงมีการปรับปรุงระเบียบการรับซื้อใหม่ โดย กพข. ในการประชุมเมื่อวันที่ 4 กันยายน 2549 มีมติให้ขยายปริมาณการรับซื้อจาก 1 เมกะวัตต์ เป็น 10 เมกะวัตต์ จากนั้นได้มีมาตรการสนับสนุนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนโดยให้ค่าส่วนเพิ่มไฟฟ้า (Adder) ในปี 2550 กับผู้ผลิตไฟฟ้า

ในอนาคตการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนจะมีปริมาณมากขึ้น และเป็นยุทธศาสตร์ที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศอย่างยิ่ง ในแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2553 – 2573 (PDP 2010) ฉบับนี้ได้บรรจุการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนไว้ในแผนและแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนกว่าในอดีต การจัดทำแผนประมาณการการรับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนของ VSPP มีรายละเอียดการพิจารณา ดังนี้

- ช่วงปี 2553–2565 กำหนดปริมาณ VSPP พลังงานหมุนเวียนตามกรอบแผนพลังงานทดแทน 15 ปี ของกระทรวงพลังงาน โดยปริมาณประมาณการรายปีของโครงการที่จะดำเนินการโดย กฟผ. การรับซื้อไฟฟ้าจาก SPP และ VSPP รวมกันไม่น้อยกว่าปริมาณรายปีตามแผนพลังงานทดแทน 15 ปี ของกระทรวงพลังงาน ในภาคการผลิตไฟฟ้า ซึ่งในส่วนของ VSPP ที่รับซื้อจาก กฟภ. ช่วงปี 2553–2556 (รายละเอียดแสดงในภาคผนวก 9) กฟภ. ได้พิจารณาปริมาณรับซื้อจากความพร้อมของโครงการมีหลักเกณฑ์ คือ

- 1) โครงการก่อสร้างแล้วเสร็จแต่รอใบอนุญาตจำหน่ายไฟฟ้า

2) โครงการที่ดำเนินการก่อสร้างแล้ว และ

3) โครงการได้วางหลักประกันในการยื่นข้อเสนอขอจำหน่ายไฟฟ้ากับ กฟภ.

- ช่วงปี 2566-2573 ปริมาณการรับซื้อพลังงานหมุนเวียนของ VSPP กำหนดตามประมาณการรับซื้อของการไฟฟ้าฝ่ายจำหน่าย ซึ่ง ณ ปี 2573 จะทำให้มีการผลิตพลังงานไฟฟ้าด้วยพลังงานหมุนเวียนไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณพลังงานไฟฟ้าที่ผลิตทั้งหมด

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

1. พื้นฐานของผู้ประกอบการไทย มีความคุ้นเคยกับระบบเศรษฐกิจแบบตลาดเสรี และเปิดกว้าง
2. การสนับสนุนจากภาครัฐอย่างจริงจัง

2. จุดอ่อน Weakness

1. ระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานในบางประเทศ ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาเช่น เส้นทางคมนาคม อาจทำให้เป็นต้นทุนที่สูงของผู้ประกอบการ
2. ผู้ประกอบการยังขาดทักษะ ความเข้าใจ ในด้านกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา อาจทำให้สินค้าโดนลอกเลียนแบบทั้งรูปลักษณ์ ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร และเครื่องหมายการค้า
3. การขาดแคลนแหล่งเงินทุน รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่สูง โดยเฉพาะผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ยังขาดแคลนแหล่งเงินทุนสนับสนุน เพื่อรองรับการลงทุนในระยะยาวหรือไปลงทุนต่างประเทศ
4. ความพร้อมด้านระบบการขนส่งของไทย การจัดการด้านคลังสินค้า และศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center: DC) ทำให้มีต้นทุนการขนส่งและโลจิสติกส์ (Logistics) สูง

3. โอกาส Opportunity

- ความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆในปัจจุบันและอนาคตของประเทศอาเซียน โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ พม่า ลาว กัมพูชาและเวียดนาม
- ความร่วมมือใหม่ๆ ในภูมิภาค พัฒนาและสร้างความสัมพันธ์กับภาคเอกชนของประเทศสมาชิกอาเซียนอื่นๆ
- เส้นทางคมนาคมระหว่างประเทศใหม่ๆ เช่น East-West Corridor, North-South Corridor เป็นต้น
- สามารถตั้งฐานธุรกิจอยู่ที่ใดก็ได้ในอาเซียน หรือการเข้าไปลงทุนหรือร่วมลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้าน แก้ปัญหาขาดแคลนแรงงานฝีมือ สามารถย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่เหมาะสมเป็นแหล่งผลิต

4. อุปสรรค Threat

1. กฎ ระเบียบ ในประเทศ ASEAN ที่แตกต่างกันและมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ อาจทำให้เกิดความแตกต่างด้านต้นทุน
2. ต้นทุนการขนส่งวัตถุดิบเชื้อเพลิงอาจจะสูงขึ้นอยู่กับวัตถุดิบและสถานที่ตั้งในแต่ละพื้นที่
3. การจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม หากจัดการไม่ดีอาจมีการต่อต้านจากประชาชนในพื้นที่
4. ปัญหาความมั่นคงชายแดน
5. มาตรการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษีแบบใหม่ๆ (NTBs) อาทิ การจำกัดปริมาณ เป็นต้น

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
แรงงาน	แรงงานเพียงพอกับความ ต้องการและมีคุณภาพ	<ul style="list-style-type: none"> • การขาดแคลนแรงงานที่มีประสิทธิภาพ • แรงงานไทย เช่น วิศวกร มีแนวโน้มจะไปทำงานในต่างประเทศเพิ่มขึ้น
การลงทุน	การขยาย/ย้ายฐานการ ลงทุนทั้งในและ ต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> • อุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	-จัดตั้งให้ประเทศไทยเป็น ศูนย์กลางด้านการผลิต การค้าและการลงทุนต่าง ๆ (Hub) ของภูมิภาค -ต้นทุน Logistics ที่ลด ต่ำลง	<ul style="list-style-type: none"> • แนวโน้มการลงทุนจากประเทศนอกอาเซียนเริ่มออกไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านมากขึ้น • ขาดระบบราง • ระบบ Logistics ในประเทศเพื่อนบ้านยังไม่มีความมีประสิทธิภาพ

● TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-ไทยเป็นผู้ประสานงานหลักในการยกวาง นโยบายด้านเชื้อเพลิงสำหรับผลิตไฟฟ้าของ อาเซียน (S+O) -เจาะตลาดใหม่ในอาเซียน ที่มีอัตราการ เจริญเติบโตทางเศรษฐกิจดี(W+O)	-การสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการที่ไปทำการค้า การ ลงทุนในต่างประเทศ(W+O) -การร่วมมือกับประเทศในอาเซียนเพื่อขยายตลาด ฐาน การลงทุน(S+T)
อุปสรรค	-รวมกลุ่มเป็น Cluster เพื่อเสริมสร้างและ แก้ปัญหาสายโซ่อุปทานและแลกเปลี่ยนองค์ ความรู้ต่างๆ ในอุตสาหกรรม(W+O)	-การสร้างถนน+ระบบรางเพื่อเชื่อมต่อระหว่างประเทศ ร่วมกันกับประเทศเพื่อนบ้าน(W+T) -การสนับสนุนจากภาครัฐ อาทิ เงินทุน การเจรจาการค้า ความสัมพันธ์อันดีกับประเทศเพื่อนบ้าน เป็นต้น (W+T)

- ครั้งที่ 16 จัดให้กับคลัสเตอร์วัสดุก่อสร้าง ซึ่งประกอบไปด้วย กลุ่มฯ แก้วและกระจก, กลุ่มฯ เซรามิก, กลุ่มฯ หลังคาและอุปกรณ์, กลุ่มฯ แกรนิต เมื่อวันอังคารที่ 12 กรกฎาคม 2554 เวลา 13.00 – 16.00 น. ณ ห้องบอลรูม 5 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วม แสดงความคิดเห็นจำนวน 35 คน



อุตสาหกรรมแก้วและกระจก

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมแก้วและกระจก

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมรายสาขาภาคการผลิต และจังหวัดในภูมิภาคต่าง ๆ

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ เช่น ทรายที่มีคุณภาพจากประเทศเวียดนาม แต่ทางประเทศเวียดนามก็มีการกีดกันวัตถุดิบไม่ให้มีการส่งออกมาที่ประเทศไทย เนื่องจากมีการปกป้องแหล่งทรัพยากรวัตถุดิบภายในประเทศ นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายในการขนส่งมีราคาแพง
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - กฎแหล่งกำเนิดจะช่วยแก้ปัญหาสินค้าจากนอกอาเซียนเข้ามาสวมสิทธิ์ เช่น สินค้าที่ผลิตในประเทศจีน อาจจะมีการส่งสินค้าผ่านประเทศอาเซียนเข้ามาในไทย

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ผู้ผลิตที่มีมาตรฐานผ่านเกณฑ์ใน ASEAN จะมีอยู่น้อยราย หากยังไม่มีข้อกำหนดมาตรฐาน ก็จะมีปัญหาในเรื่องของ Non-Tariff ซึ่งก็จะได้รับผลกระทบจากการเปิด AEC ได้ในอนาคต
 - ปัจจุบันมีมาตรฐานเพื่อบังคับคุณภาพของสินค้า เช่น สุขภัณฑ์และกระเบื้อง แต่ก็ยังมีบางมาตรฐานที่ยังไม่ประสบความสำเร็จในการผลักดันให้มีการใช้ซึ่งนับว่าใช้ระยะเวลาประมาณ 10 ปี ก็ยังไม่ประสบความสำเร็จในการออกกฎบังคับได้

- ขั้นตอนในการทดสอบหรือดำเนินการมาตรฐานอุตสาหกรรมในไทยมีความซับซ้อนมาก ซึ่งแตกต่างจากต่างประเทศที่ทำได้ง่ายกว่า
- ราคาวัตถุดิบจะมีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับต้นทุนการขนส่ง (Logistics) วัตถุดิบส่วนใหญ่มีน้ำหนักมาก เป็นปัญหาในการขนส่ง
- แรงงานภายในประเทศและการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ปัจจุบันมีปัญหาการขาดแคลนแรงงานระดับล่าง ส่วนแรงงานวิศวกรยังไม่ขาดแคลน
 - ในความเป็นจริงแล้วประเทศไทยไม่ได้ขาดแรงงาน แต่บุคลากรในประเทศไทยส่วนใหญ่จะมีค่านิยมในเรื่องของการเลือกงานมากกว่า ในประเทศไทยจะได้รับผลกระทบจากค่าแรงใน 2 เรื่องคือ ค่าแรงขั้นต่ำที่ทำให้ประชาชนอยู่ได้ หรือค่าแรงขั้นต่ำที่ทำให้ประชาชนมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น
 - ค่าแรงทางวิชาชีพควรมีการวัดเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อไป หากนโยบายรัฐบาลยังคงส่งเสริมในเรื่องของค่าแรงงานขั้นต่ำ 300 บาทนั้น ก็จะส่งผลให้บริษัทต่าง ๆ มีต้นทุนที่สูงขึ้น และจะส่งผลให้เกิดการ Lay off พนักงานต่อไป
 - ปัจจัยหลักแล้วไม่ได้อยู่ที่ค่าแรงขั้นต่ำ แต่จะอยู่ที่ Productivity มากกว่า
 - สำหรับนโยบายของทางรัฐบาลที่คิดค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ในที่นี้เป็นการจ้าง Unskilled Labor โดยที่ทางรัฐบาลไม่ได้คำนึงถึงความเป็นไปได้ขององค์กรบางองค์กรในเรื่องของการปรับค่าแรงขั้นต่ำ แล้วผู้ที่ทำงานมา 10 ปี หรือ มีประสบการณ์มากจะต้องมีการปรับในเรื่องของเงินเดือนขึ้นไปอีก ส่งผลให้ ต้นทุนของบริษัทสูงขึ้นไปเป็นลำดับ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่
- การลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่สามารถย้ายฐานการผลิตไปต่างประเทศ แต่ผู้ประกอบการ SMEs ยังไม่สามารถทำได้
 - ผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมนี้ จะมีผู้ประกอบการหลากหลายทั้งขนาดเล็ก กลาง และใหญ่
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - การแข่งขันภายในประเทศสูงขึ้น เมื่อมีการเปิด AEC สินค้าจากต่างประเทศจะเข้ามาในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการภายในประเทศ
 - มาตรการควบคุมคุณภาพสินค้าที่ออกมาจะส่งผลให้มีการแข่งขันสูงที่ขึ้น ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อฐานลูกค้าและการค้าต่อไป
 - ลูกค้าหลักของคลัสเตอร์วัสดุก่อสร้างจะเป็นกลุ่มลูกค้าในประเทศ สำหรับการค้าที่ส่งออกส่วนใหญ่จะส่งไปประเทศนอกอาเซียน แต่ปัจจุบันผู้ประกอบการไทยได้รับผลกระทบจากการนำเข้าสินค้าจากประเทศเวียดนาม มาเลเซีย และอินโดนีเซียเป็นส่วนใหญ่
- อัตรารภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร

- ปัญหาการตีความของศุลกากร เช่น คำว่า Slap ควรจะเกี่ยวข้องกับ Finished Product แต่มีการตีความว่าเป็นวัตถุดิบ ซึ่งทำให้เกิดปัญหากับศุลกากรเวลานำเข้า และการคืนภาษีที่ส่งออก เช่น การส่งออกมีการใช้พิกัดแบบหนึ่ง แต่ภายหลังมาใช้พิกัดอีกอันหนึ่ง ทำให้มีการเรียกเก็บภาษีต่างกัน
- การเก็บภาษีจากการค้าชายแดน ส่วนใหญ่จะเป็นในลักษณะราคาเหมา ไม่มีการคิดที่ชัดเจนสำหรับการนำเข้าในประเทศไทย รวมทั้งการตรวจรับที่ไม่มีมาตรฐานจริงจัง
- มาตรฐานการตรวจรับ/หลักเกณฑ์ในการนำเข้าสินค้า แต่ละพื้นที่ไม่มีมาตรฐานหรือการกำหนดกฎเกณฑ์ให้เป็นบรรทัดฐานเดียวกัน การนำเข้าบางด่านศุลกากรสามารถผ่านได้ แต่บางด่านๆ ไม่สามารถผ่านได้
- ประเทศสิงคโปร์มีการคิดภาษีภาคอุตสาหกรรมที่ 18% ในทางกลับกันประเทศไทยมีการคิดภาษีอุตสาหกรรมประมาณ 30%
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - Logistics มีผลต่อคลัสเตอร์วัสดุก่อสร้างสูง จากการขนส่งผลิตภัณฑ์ที่มีน้ำหนักมาก
 - ต้นทุนรวม Logistics จากไทยไปประเทศอาเซียนอาจแข่งขันไม่ได้กับการนำเข้าจากประเทศอื่นที่มีราคาต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย
 - ขาดแคลนระบบขนส่งทางโลจิสติกส์ในบางจังหวัด
 - การขนส่งทางรถไฟของไทยยังไม่ตรงต่อเวลา
 - ปัจจุบันการขนส่งทางน้ำ เป็นวิธีการขนส่งที่มีราคาถูกที่สุด แต่ในความเป็นจริง ควรจะมีการสนับสนุนส่งเสริมและพัฒนาการขนส่งทางรถไฟให้มากขึ้น
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ขั้นตอนในการขอใบอนุญาตต่างๆ มีมากและซับซ้อนเกินไป รวมถึงด่านตรวจตามรายการที่มีจำนวนมาก
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - ในการเปิด AEC ทางภาครัฐมีความพร้อมอย่างแท้จริงหรือไม่ ทางรัฐบาลและผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจกับ ASEAN มากน้อยเพียงใด
 - ภาครัฐควรสนับสนุนอย่างเต็มที่แก่อุตสาหกรรมต่าง ๆ ทั้งภาคการผลิต บริการ และการค้า เพื่อให้สามารถดำเนินการแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ได้
 - ยกตัวอย่างเช่น การจะทำการค้าในประเทศพม่า ทางผู้ประกอบการสามารถดำเนินการค้าขายได้ แต่ไม่สามารถจดทะเบียนการค้าในประเทศพม่าได้
 - สินค้าที่นำเข้าส่วนใหญ่มีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน แต่ไม่มีการป้องกันการนำเข้าสินค้าเหล่านั้นเข้ามาในประเทศ

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- ย้ายฐานการผลิตในต่างประเทศที่มีค่าแรงงานและต้นทุนการผลิตต่ำกว่าประเทศไทย
- ใช้ประเทศในอาเซียนในการขยายฐานการผลิต เพื่อการส่งออกไปประเทศที่ไม่ใช่ประเทศอาเซียนที่มีกำลังในการซื้อสูง
- ขยายตลาดไปประเทศเพื่อนบ้าน เช่น วัสดุที่ใช้ในการสร้างรีสอร์ทในประเทศไทยลาว
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในด้านต่างๆ เช่น รูปแบบ เทคโนโลยี ฯลฯ

2.2 ตั้งรับ

- ระยะแรกทำการการปรับเปลี่ยนดีไซน์และรูปแบบ
- ต่อมาลงทุนการเปลี่ยนแปลง ปรับปรุงเทคโนโลยีและเครื่องจักร

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- กรมศุลกากรควรจะมีการระบุในเรื่องของพิกัดหรือคำจำกัดความของสินค้าให้ชัดเจนมากกว่านี้ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการจากการคุกคามจากต่างประเทศ
- สำหรับหมวดการค้าชายแดน ควรจะมีการนำเสนอข้อมูลเพิ่มเติม เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้และความเข้าใจในเรื่องนี้มากขึ้น
- ระเบียบในกรณีที่มีความขัดแย้งระหว่าง 2 ประเทศ ในปัจจุบันทางประเทศไทยยังไม่มีผู้ไกล่เกลี่ยระหว่างประเทศ ซึ่งทำให้เกิดผลกระทบต่อประเทศอย่างมาก โดยจะเห็นได้จากต่างประเทศจะมีคณะกรรมการที่เป็นผู้ไกล่เกลี่ยกรณีพิพาท ถ้าหากทางประเทศไทยทำได้ก็จะส่งผลดีกับการค้าในประเทศไทยต่อไป
- ช่วยเหลือค่าใช้จ่ายขั้นตอนในการ Strip สินค้า ซึ่งทางผู้ประกอบการจะต้องรับค่าใช้จ่ายเหล่านั้นเอง
- แก้ปัญหากฎ ระเบียบข้อจำกัดน้ำหนักบรรทุกทุกโดยการเพิ่มจำนวนล้อเพื่อเป็นการกระจาย Load ของน้ำหนักที่จะกดลงบนพื้นถนน
- รัฐบาลควรมีนโยบายหรือแนวทางในการจัดการด้านทางโลจิสติกส์ให้มีการประสิทธิภาพในทุก ๆ ด้านโดยเฉพาะระบบราง และมีค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดต่อไป
- ทางรัฐบาลควรจะมีการสนับสนุนในเรื่องของการ Subsidies ต่าง ๆ เช่น มูลค่าการใช้ไฟฟ้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการ โดยที่ทางรัฐบาลมีการเรียกเก็บค่าใช้ไฟฟ้าสำหรับผู้ประกอบการด้วยราคาที่สูงกว่าปกติ ในต่างประเทศมีการ Subsidies Energy Cost ซึ่งทางประเทศไทยยังไม่มี ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูง
- มาตรการปกป้องผู้ประกอบการภายในประเทศที่ได้รับผลกระทบจาก AEC
- ประเทศไทยยังไม่มีองค์กรหรือหน่วยงานที่จะเข้ามาช่วยผู้ประกอบการในการขยายไปสู่ตลาดต่างประเทศอย่างแท้จริง
- รัฐบาลควรเป็นผู้นำของผู้ประกอบการในการขยายฐานการค้าไปต่างประเทศ มากกว่าการปล่อยให้ประเทศต่าง ๆ รุกเข้ามาในตลาดของประเทศไทย

- นโยบายที่จะขยายการค้าไปที่ต่างประเทศ เช่น การประชาสัมพันธ์เป็น Thai Town ให้คล้ายคลึงกับ China Town ต่อไป หรือมีการสนับสนุนให้มีการพ่วงผู้ประกอบการขนาดเล็กไปกับผู้ประกอบการที่บุกเบิกในต่างประเทศเรียบร้อยแล้ว โดยการทำให้เป็นแบบรูปธรรม
- การช่วยเหลือจากทางรัฐบาลอย่างแท้จริง เช่น สนับสนุนค่าใช้จ่ายเครื่องจักรหรือเครื่องกลที่ทางผู้ประกอบการต้องนำเข้าจากต่างประเทศ
- ทางรัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมการผลิตผลิตภัณฑ์เด่น ๆ มาก แต่ยังไม่มีการแบ่งให้ชัดเจน ยกตัวอย่างเช่น ในเรื่องของราคาไม้ได้มีการจัดแบ่งให้ตรงตามคุณภาพ ทำให้ทุกที่สามารถจัดหาได้และจัดขายได้ในราคาเดียวกันโดยที่ไม่ได้มีคุณภาพที่เท่าเทียมกัน
- การช่วยเหลือผ่านนโยบายรัฐที่ชัดเจน มีมาตรการการจัดการอย่างครบกระบวนการ การสื่อสารข้อมูล AEC ต่อผู้ที่มีผลกระทบโดยตรง เช่น SMEs ที่กระจายกันอยู่ทั่วประเทศให้ทั่วถึง
- นโยบายส่งเสริมในการลดต้นทุน เช่น Subsidies การลดภาษีนำเข้าของวัตถุดิบหลักในการผลิต ทางภาครัฐควรมีหน่วยงานที่ช่วยเหลือ SMEs ในการส่งออก และควรดำเนินในลักษณะของการดำเนินการเชิงรุกให้มากขึ้น
- ต้นทุนในด้านโลจิสติกส์ยังมีราคาสูงมากสำหรับผู้ประกอบการ SMEs และ ผู้ประกอบการ SMEs ยังต้องการความช่วยเหลือจากทางรัฐบาลในเรื่องของการกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและมีราคาต้นทุนที่ต่ำกว่านี้
- ผู้ประกอบการ SMEs ยังต้องการมาตรฐานความช่วยเหลือของทางภาครัฐเพื่อใช้ในการรับมือผลกระทบจาก AEC เช่น ในเรื่องของการควบคุมสินค้า การนำเข้าสินค้าที่มีคุณภาพต่ำและราคาถูกที่มีแนวโน้มจะทะลักเข้ามาในประเทศไทย และมาตรการเชิงรุกต่าง ๆ ที่ควรจะดำเนินการให้ชัดเจนกว่านี้ ทุกวันนี้ทางผู้ประกอบการยังขาดการสนับสนุนในการเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับการเปิด AEC อย่างมาก
- รัฐสนับสนุนข้อมูลและองค์ความรู้ในการพัฒนารูปแบบธุรกิจเพื่อรุกตลาด AEC รวมถึงการประชาสัมพันธ์การวิเคราะห์และนำเสนอต่อภาคเอกชน
- ปรับปรุงหน่วยงานภาครัฐ เพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs อาทิ หน่วยงานกรมศุลกากร และการรถไฟฯ ซึ่งความช่วยเหลือจากทางภาครัฐควรจะเป็นการดำเนินการในเชิงรุก ยกตัวอย่างเช่น เงินช่วยเหลือจากกระทรวงพาณิชย์นับว่าไม่เกิดประโยชน์ (มีความล่าช้าเกินไป) การนำเข้าวัตถุดิบและ/หรือรายได้จากต่างประเทศเข้ามายังมีความยากลำบากในการปฏิบัติ
- ทุกวันนี้การแก้ไขปัญหาในหลาย ๆ ด้าน ยังไม่ตรงจุด เช่น เรื่องของการขึ้นค่าแรงอาจจะไม่ใช่การแก้ไขปัญหาที่ตรงจุดแต่ในทางกลับกันยังมีผลกระทบอย่างมากต่อภาคเอกชนอีกด้วย (การช่วยเหลือทางด้านภาษีก็ยังไม่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาภาคเอกชนได้) ความไม่พร้อมของภาครัฐเป็นอุปสรรคต่อภาคเอกชนในการที่ผู้ประกอบการ SMEs จะรับมือกับ AEC

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมแก้วและกระจก

คลังเตอร์อุตสาหกรรมก่อสร้าง ได้กำหนดให้มีการเปิดเสรีให้นักลงทุนอาเซียนถือหุ้นได้อย่างน้อย 51% ในปี 2553 และ 70% ในปี 2558 ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ทำได้ตามเป้าหมาย ยกเว้นไทยและฟิลิปปินส์ โดยไทยจำกัดการถือหุ้นไม่เกิน 49% ฟิลิปปินส์ไม่เกิน 40% ทั้งนี้ ล่าสตูดิงคโปร์และอาเซียนใหม่ กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนามได้เปิดเสรีสาขาบริการก่อสร้างโดยอนุญาตให้นักลงทุนอาเซียนถือหุ้นในบริษัทก่อสร้างได้ถึง 100% แต่ลาวยังมีเงื่อนไขเพิ่มเติม หากเป็นการร่วมลงทุนจะต้องมีสัดส่วนของหุ้นต่างชาติอย่างน้อย 30% พม่า 35% ส่วนอาเซียนอื่นๆ ได้แก่ บรูไน และอินโดนีเซีย ให้ถือหุ้นได้ไม่เกิน 55% มาเลเซีย 51%³⁹

คลังเตอร์อุตสาหกรรมก่อสร้างของไทยมีศักยภาพที่จะออกไปรับงานก่อสร้างในประเทศอาเซียนอย่าง พม่า สปป.ลาว และเวียดนามที่เริ่มพัฒนาประเทศอย่างจริงจัง ซึ่งไทยมีศักยภาพในการแข่งขันมาก จึงควรจะหาทางใช้ประโยชน์จากการเปิดเสรี โดยเฉพาะการรुकตลาดประเทศเพื่อนบ้านที่มีการเปิดเสรีสูง

ภาครัฐน่าจะโดย สสว.⁴⁰ มีการสนับสนุนให้มีการสร้างฐานข้อมูลกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้างและธุรกิจต่อเนื่อง ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำ เพื่อนำไปสู่การจัดทำแผนที่ระบบสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ การจัดทำคู่มือเครือข่าย SMEs Consortium สำหรับเป็นเครื่องเชื่อมโยงข้อมูล ตลอดจนสายสัมพันธ์ในสายอุปทานในลักษณะพันธมิตรระยะยาว และเสริมสร้างเครือข่ายหุ้นส่วนผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้างและ อุตสาหกรรมต่อเนื่อง

คู่แข่งสำคัญสำหรับอุตสาหกรรมแก้วและกระจกของไทยในภูมิภาคนี้ คือ อินโดนีเซีย และมาเลเซีย เนื่องจากมีค่าแรง และต้นทุนด้านพลังงานต่ำกว่าไทย

• ศักยภาพอุตสาหกรรมแก้วและกระจก

ในอดีตการก่อสร้างจะย้ายกำลังการผลิตไปที่อื่นค่อนข้างยาก แต่ปัจจุบันนี้สามารถทำได้ง่ายเป็น Globalization จากการที่ไทยเป็นศูนย์กลางแหลมอินโดจีน ทำให้ต่างชาติมองโอกาสในการลงทุนในประเทศไทย ตัวอย่าง ผู้ผลิตเหล็กก่อสร้างรายใหญ่เป็นอันดับ 7 ของโลกจากอินเดีย “ทาธา สตีล” มีเป้าหมายจะให้ไทยเป็นฐานการผลิตในธุรกิจเหล็กสำหรับงานก่อสร้างในภูมิภาคอาเซียนภายใต้กรอบการค้าประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558⁴¹ ซึ่งข้อดีของการเปิดเสรีทางการค้าคือ นักลงทุนต่างชาติจะต้องนำ know how เข้ามา ทำให้ได้เปรียบในด้านเทคโนโลยี หรือการทำตลาดในอาเซียนของผู้ประกอบการรายใหญ่ของไทย อย่างเครือซิเมนต์ไทย ได้มีการเตรียมความพร้อมก้าวสู่การเป็น Trading House ชั้นนำของอาเซียนในปี 2558 โดยมีความเห็นว่าไทยมีศักยภาพในการพัฒนาเป็นศูนย์กลางการค้าอุปกรณ์ก่อสร้างในภูมิภาคนี้ได้⁴²

³⁹ อธิปไตยกรรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ 17 มกราคม 2554

⁴⁰ ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) 24 สิงหาคม 2554

⁴¹ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ทาธา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) 18 สิงหาคม 2554

⁴² กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอสซีจีเทรคคิง จำกัด 14 กรกฎาคม 2554

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

โอกาสในการขยายการลงทุนในคลัสเตอร์ก่อสร้างในประเทศอาเซียน เช่น เอสซีจี ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นแบบมีเงื่อนไขกับบริษัท PT Keramika Indonesia Assosiasi (KIA) 1 ใน 5 ผู้ผลิตเซรามิกรายใหญ่ของประเทศอินโดนีเซีย ในสัดส่วน 94 % ซึ่งจะทำให้กำลังการผลิตเซรามิกของเอสซีจีในอินโดนีเซียเพิ่มจากเดิม 4 ล้านตร.ม. เป็น 31 ล้านตร.ม. ทั้งนี้ ในปี 2553 ความต้องการใช้เซรามิกในอินโดนีเซียเติบโตขึ้นประมาณ 10 % หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 185 ล้านตร.ม. ซึ่งคาดว่าจะสามารถรักษาระดับการเติบโตอยู่ที่ประมาณ 6 % ต่อปี หรือเอสซีจี ดิสทริบิวชัน ยังได้ลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นแบบมีเงื่อนไขกับบริษัท PT Kokoh Inti Arebama (Kokoh) ผู้นำธุรกิจจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหญ่ที่มีเครือข่ายทั่วอินโดนีเซีย ในสัดส่วน 70 % นอกจากนี้จะมีเครือข่ายจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศอินโดนีเซีย

ประเทศที่ไทยนำเข้ากระจกแผ่นสำหรับการก่อสร้างที่มีมูลค่ามากที่สุด ได้แก่ ญี่ปุ่น คือมีมูลค่า 309.1 ล้านบาท รองลงมาได้แก่ สหรัฐอเมริกา และ มาเลเซีย มีมูลค่า 168.8 และ 121.1 ล้านบาทตามลำดับ

จากการใช้นโยบายการค้าเสรี ซึ่งได้มีการปรับเปลี่ยนเพื่อปฏิบัติตามข้อตกลงต่าง ๆ ทำให้มีผลกระทบต่อธุรกิจในประเทศ เช่น การปรับลดอากรขาเข้าในภูมิภาคอาเซียนเป็นเหตุให้ต่างประเทศเข้ามาแย่งตลาดภายในประเทศได้ประมาณร้อยละ 10-13 ต่อปี

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- คุณภาพ รูปแบบและดีไซน์ของสินค้าเป็นที่ยอมรับ
- มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นตราสินค้าและแบบ OEM ซึ่งครอบคลุมและมีการคงเอกลักษณ์และรูปแบบของสินค้า

2. จุดอ่อน Weakness

- ราคาสูงกว่าโดยเปรียบเทียบ (ราคาสูงกว่าสินค้าจากจีน อินโดนีเซีย)
- การขยายการผลิตต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูง และเงินลงทุนจำนวนมาก
- ผู้ออกแบบ/ผู้เกี่ยวข้อง ขาดความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์กระจกแต่ละชนิด

3. โอกาส Opportunity

- ตลาดในประเทศเพื่อนบ้านและอาเซียนจากความเจริญทางเศรษฐกิจและโครงการก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน

4. อุปสรรค Threat

- กำลังซื้อในประเทศเพื่อนบ้านมีจำกัด
- การลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์จากประเทศผู้ซื้อ
- ต้นทุนการขนส่ง (Logistics) สูง

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

• Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน	-นำเข้าวัตถุดิบคุณภาพ	• มีการป้องกันแหล่งทรัพยากรวัตถุดิบในต่างประเทศ

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

ต้นทุน และมาตรฐาน	จากต่างประเทศ -ความเร็วในการทำ มาตรฐานต่างๆ	และต้นทุนการขนส่งสูง • ขั้นตอนในการทดสอบหรือดำเนินการมาตรฐาน อุตสาหกรรมในไทยมีความซับซ้อนมาก
แรงงานภายใน ประเทศ และการเคลื่อนย้าย แรงงานวิชาชีพ	มีแรงงานเพียงพอ	• ขาดแคลนแรงงานระดับล่าง
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	SMEs สามารถไปขยาย/ ย้ายลงทุนในอาเซียน	• SMEs ไปลงทุนต่างประเทศยาก เพราะปัญหาเรื่อง เงินทุน แรงงาน ฯลฯ
อัตราภาษี ระเบียบ และ พิธีการศุลกากร	มาตรฐานการตีความของ ศุลกากร	• เกิดปัญหาเกี่ยวกับศุลกากรเวลานำเข้า และการคืนภาษีที่ ส่งออก
ภาคการผลิตที่เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน และระบบโลจิสติกส์	ต้นทุน Logistics แข่งขัน ได้	• ขาดการขนส่งระบบราง • ต้นทุนรวม Logistics จากไทยไปประเทศอาเซียน อาจแข่งขันไม่ได้กับการนำเข้าจากประเทศอื่นที่มี ราคาต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-การเชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการรับและ แบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการผลิตร่วมกัน (S+O)	-ขยาย/ย้ายฐานการผลิต+ร่วมลงทุนกับนัก ลงทุนในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้าน แรงงาน, วัตถุดิบต้นทุนต่ำ(W) และการ เติบโตทางเศรษฐกิจของอาเซียน(O) -ให้ความรู้ผู้ออกแบบ/ผู้เกี่ยวข้องใน อาเซียน
อุปสรรค	-การประชาสัมพันธ์ โฆษณาในประเทศเพื่อนบ้าน (S+T) ถึงข้อดี คุณภาพ ราคาสินค้า รูปแบบ ผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกับสินค้าเลียนแบบ ฯลฯ	-การรวมตัวเป็นคลัสเตอร์(W) เพื่อขอรับ สนับสนุนส่งเสริมจากรัฐ(T)

อุตสาหกรรมเซรามิก

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมเซรามิก

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ผู้ประกอบการสามารถนำเข้าวัตถุดิบราคาถูกจากต่างประเทศได้
 - การนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ เช่น ทรายที่มีคุณภาพจากประเทศเวียดนาม แต่ทางประเทศเวียดนามก็มีการกีดกันวัตถุดิบไม่ให้มีการส่งออกมาที่ประเทศไทย เนื่องจากมีการป้องกันแหล่งทรัพยากรวัตถุดิบภายในประเทศ นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายในการขนส่งมีราคาแพง
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - กฎแหล่งกำเนิดจะช่วยแก้ปัญหาสินค้าจากนอกอาเซียนเข้ามาสวมสิทธิ์ เช่น สินค้าที่ผลิตในประเทศจีน อาจจะมีการส่งสินค้าผ่านประเทศอาเซียนเข้ามาในไทย

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ผู้ผลิตที่มีมาตรฐานผ่านเกณฑ์ใน ASEAN จะมีอยู่น้อยราย หากยังไม่มีกำหนดมาตรฐานก็จะมีปัญหาในเรื่องของ Non-Tariff ซึ่งก็จะได้รับผลกระทบจากการเปิด AEC ได้ในอนาคต
 - ปัจจุบันมีมาตรฐานเพื่อบังคับคุณภาพของสินค้า เช่น สุขภัณฑ์และกระเบื้อง แต่ก็ยังมีบางมาตรฐานที่ยังไม่ประสบความสำเร็จในการผลักดันให้มีการใช้ซึ่งนับว่าใช้ระยะเวลามาประมาณ 10 ปี ก็ยังไม่ประสบความสำเร็จในการออกกฎบังคับได้
 - ขั้นตอนในการทดสอบหรือดำเนินการมาตรฐานอุตสาหกรรมในไทยมีความซับซ้อนมาก ซึ่งแตกต่างจากต่างประเทศที่ทำได้ง่ายกว่า
 - ราคาวัตถุดิบจะมีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับต้นทุนการขนส่ง (Logistics) วัตถุดิบส่วนใหญ่มีน้ำหนักมาก เป็นปัญหาในการขนส่ง
- แรงงานภายในประเทศและการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ปัจจุบันมีปัญหาการขาดแคลนแรงงานระดับล่าง ส่วนแรงงานวิศวกรยังไม่ขาดแคลน
 - ในความเป็นจริงแล้วประเทศไทยไม่ได้ขาดแรงงาน แต่บุคลากรในประเทศไทยส่วนใหญ่จะมีค่านิยมในเรื่องของการเลือกงานมากกว่า ในประเทศไทยจะได้รับผลกระทบจากค่าแรงใน 2 เรื่องคือ ค่าแรงขั้นต่ำที่ทำให้ประชาชนอยู่ได้ หรือค่าแรงขั้นต่ำที่ทำให้ประชาชนมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น
 - ค่าแรงทางวิชาชีพควรจะมีการวัดเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อไป หากนโยบายรัฐบาลยังคงส่งเสริมในเรื่องของค่าแรงงานขั้นต่ำ 300 บาทนั้น ก็จะส่งผลให้บริษัทต่าง ๆ มีต้นทุนที่สูงขึ้น และจะส่งผลให้เกิดการ Lay off พนักงานต่อไป
 - ปัจจัยหลักแล้วไม่ได้อยู่ที่ค่าแรงขั้นต่ำ แต่จะอยู่ที่ Productivity มากกว่า

- สำหรับนโยบายของทางรัฐบาลที่คิดค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ในที่นี้เป็นการจ้าง Unskilled Labor โดยที่ทางรัฐบาลไม่ได้คำนึงถึงความเป็นไปได้ขององค์กรบางองค์กรในเรื่องของการปรับค่าแรงขั้นต่ำ แล้วผู้ที่ทำงานมา 10 ปี หรือ มีประสบการณ์มากจะต้องมีการปรับในเรื่องของเงินเดือนขึ้นไปอีก ส่งผลให้ ต้นทุนของบริษัทสูงขึ้นไปเป็นลำดับ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่
- การลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่สามารถย้ายฐานการผลิตไปต่างประเทศ แต่ผู้ประกอบการ SMEs ยังไม่สามารถทำได้
 - ผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมนี้ จะมีผู้ประกอบการหลากหลายทั้งขนาดเล็ก กลาง และใหญ่
 - เซรามิก ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่อยากจะทำการค้าภายในประเทศมากกว่าไปทำตลาดต่างประเทศ
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - การแข่งขันภายในประเทศสูงขึ้น เมื่อมีการเปิด AEC สินค้าจากต่างประเทศจะเข้ามาในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการภายในประเทศ
 - มาตรการควบคุมคุณภาพสินค้าที่ออกมาจะส่งผลให้มีการแข่งขันสูงที่ขึ้น ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อฐานลูกค้าและการค้าต่อไป
 - ลูกค้าหลักของคลัสเตอร์วัสดุก่อสร้างจะเป็นกลุ่มลูกค้าในประเทศ สำหรับการค้าที่ส่งออกส่วนใหญ่จะส่งไปประเทศนอกอาเซียน แต่ปัจจุบันผู้ประกอบการไทยได้รับผลกระทบจากการนำเข้าสินค้าจากประเทศเวียดนาม มาเลเซีย และอินโดนีเซียเป็นส่วนใหญ่
- อัตรากาสิโน เบียร์ และพิธีการศุลกากร
 - ปัญหาการตีความของศุลกากร เช่น คำว่า Slap ควรจะเกี่ยวข้องกับ Finished Product แต่มีการตีความว่าเป็นวัตถุดิบ ซึ่งทำให้เกิดปัญหากับศุลกากรเวลานำเข้า และการคืนภาษีที่ส่งออก เช่น การส่งออกมีการใช้พิกัดแบบหนึ่ง แต่ภายหลังมาก็ใช้พิกัดอีกอันหนึ่ง ทำให้มีการเรียกเก็บภาษีต่างกัน
 - การเก็บภาษีจากการค้าชายแดน ส่วนใหญ่จะเป็นในลักษณะราคาเหมา ไม่มีการคิดที่ชัดเจนสำหรับการนำเข้าในประเทศไทย รวมทั้งการตรวจรับที่ไม่มีมาตรฐานจริงจัง
 - มาตรฐานการตรวจรับ/หลักเกณฑ์ในการนำเข้าสินค้า แต่ละพื้นที่ไม่มีมาตรฐานหรือการกำหนดกฎเกณฑ์ให้เป็นบรรทัดฐานเดียวกัน การนำเข้าบางด่านศุลกากรสามารถผ่านได้ แต่บางด่านๆ ไม่สามารถผ่านได้
 - ประเทศสิงคโปร์มีการคิดภาษีภาคอุตสาหกรรมที่ 18% ในทางกลับกันประเทศไทยมีการคิดภาษีอุตสาหกรรมประมาณ 30%
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - Logistics มีผลต่อคลัสเตอร์วัสดุก่อสร้างสูง จากการขนส่งผลิตภัณฑ์ที่มีน้ำหนักมาก

- ต้นทุนรวม Logistics จากไทยไปประเทศอาเซียนอาจแข่งขันไม่ได้กับการนำเข้าจากประเทศอื่นที่มีราคาต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย
- ขาดแคลนระบบขนส่งทางโลจิสติกส์ในบางจังหวัด
- การขนส่งทางรถไฟของไทยยังไม่ตรงต่อเวลา
- ปัจจุบันการขนส่งทางน้ำ เป็นวิธีการขนส่งที่มีราคาถูกที่สุด แต่ในความเป็นจริง ควรจะมีการสนับสนุนส่งเสริมและพัฒนาการขนส่งทางรถไฟให้มากขึ้น
- สำหรับอุตสาหกรรมสนับสนุน ในบางแห่งมีสินค้าที่มีเอกลักษณ์ซึ่งหากมองว่าธุรกิจที่เป็น โรงแรม สปา และรีสอร์ทก็ยังคงต้องการในส่วนผลิตภัณฑ์เซรามิกที่มีเอกลักษณ์และต้องการแนวทางกลยุทธ์ในการใช้โลจิสติกส์เช่นกัน
- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อยกเว้น และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ขั้นตอนในการขอใบอนุญาตต่าง ๆ มีมากและซับซ้อนเกินไป รวมถึงด้านตรวจตามรายการที่มีจำนวนมาก
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - ในการเปิด AEC ทางภาครัฐมีความพร้อมอย่างแท้จริงหรือไม่ ทางรัฐบาลและผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจกับ ASEAN มากน้อยเพียงใด
 - ภาครัฐควรสนับสนุนอย่างเต็มที่แก่อุตสาหกรรมต่าง ๆ ทั้งภาคการผลิต บริการ และการค้า เพื่อให้สามารถดำเนินการแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ได้
 - ยกตัวอย่างเช่น การจะทำการค้าในประเทศพม่า ทางผู้ประกอบการสามารถดำเนินการค้าขายได้ แต่ไม่สามารถจดทะเบียนการค้าในประเทศพม่าได้
 - สินค้าที่นำเข้าส่วนใหญ่มีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน แต่ไม่มีการป้องกันการนำเข้าสินค้าเหล่านั้นเข้ามาในประเทศ

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- ย้ายฐานการผลิตในต่างประเทศที่มีค่าแรงงานและต้นทุนการผลิตต่ำกว่าประเทศไทย
- ใช้ประเทศในอาเซียนในการขยายฐานการผลิต เพื่อการส่งออกไปประเทศที่ไม่ใช่ประเทศอาเซียนที่มีกำลังในการซื้อสูง
- ขยายตลาดไปประเทศเพื่อนบ้าน เช่น วัสดุที่ใช้ในการสร้างรีสอร์ทในประเทศลาว
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในด้านต่าง ๆ เช่น รูปแบบ เทคโนโลยี ฯลฯ

2.2 ตั้งรับ

- ระยะแรกทำการการปรับเปลี่ยนดีไซน์และรูปแบบ
- ต่อมาลงทุนการเปลี่ยนแปลง ปรับปรุงเทคโนโลยีและเครื่องจักร

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- กรมศุลกากรควรจะมีการระบุในเรื่องของพิกัดหรือคำจำกัดความของสินค้าให้ชัดเจนมากกว่านี้ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการจากการคุกคามจากต่างประเทศ
- สำหรับหมวดการค้าชายแดน ควรจะมีการนำเสนอข้อมูลเพิ่มเติม เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้และความเข้าใจในเรื่องนี้มากขึ้น
- ระเบียบในกรณีที่มีความขัดแย้งระหว่าง 2 ประเทศ ในปัจจุบันทางประเทศไทยยังไม่มีผู้ไกล่เกลี่ยระหว่างประเทศ ซึ่งทำให้เกิดผลกระทบต่อประเทศอย่างมาก โดยจะเห็นได้จากต่างประเทศจะมีคณะกรรมการที่เป็นผู้ไกล่เกลี่ยกรณีพิพาท ถ้าหากทางประเทศไทยทำได้ก็จะส่งผลดีกับการค้าในประเทศไทยต่อไป
- ช่วยเหลือค่าใช้จ่ายขั้นต้นในการ Strip สินค้า ซึ่งทางผู้ประกอบการจะต้องรับค่าใช้จ่ายเหล่านั้นเอง
- แก้ปัญหากฎ ระเบียบข้อจำกัดน้ำหนักบรรทุกทุกโดยการเพิ่มจำนวนล้อเพื่อเป็นการกระจาย Load ของน้ำหนักที่จะกดลงบนพื้นถนน
- รัฐบาลควรมีนโยบายหรือแนวทางในการจัดการด้านทางโลจิสติกส์ให้มีการประสิทธิภาพในทุก ๆ ด้านโดยเฉพาะระบบราง และมีค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดต่อไป
- ทางรัฐบาลควรจะมีการสนับสนุนในเรื่องของการ Subsidies ต่าง ๆ เช่น มูลค่าการใช้ไฟฟ้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการ โดยที่ทางรัฐบาลมีการเรียกเก็บค่าใช้ไฟฟ้าสำหรับผู้ประกอบการด้วยราคาที่สูงกว่าปกติ ในต่างประเทศมีการ Subsidies Energy Cost ซึ่งทางประเทศไทยยังไม่มี ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูง
- มาตรการปกป้องผู้ประกอบการภายในประเทศที่ได้รับผลกระทบจาก AEC
- ประเทศไทยยังไม่มีองค์กรหรือหน่วยงานที่จะเข้ามาช่วยผู้ประกอบการในการขยายไปสู่ตลาดต่างประเทศอย่างแท้จริง
- รัฐบาลควรเป็นผู้นำของผู้ประกอบการในการขยายฐานการค้าไปต่างประเทศ มากกว่าการปล่อยให้ประเทศต่าง ๆ รุกเข้ามาในตลาดของประเทศไทย
- นโยบายที่จะขยายการค้าไปที่ต่างประเทศ เช่น การประชาสัมพันธ์เป็น Thai Town ให้คล้ายคลึงกับ China Town ต่อไป หรือมีการสนับสนุนให้มีการพ่วงผู้ประกอบการขนาดเล็กไปกับผู้ประกอบการที่บุกเบิกในต่างประเทศเรียบร้อยแล้ว โดยการทำให้เป็นแบบรูปธรรม
- การช่วยเหลือจากทางรัฐบาลอย่างแท้จริง เช่น สนับสนุนค่าใช้จ่ายเครื่องจักรหรือเครื่องกลที่ทางผู้ประกอบการต้องนำเข้าจากต่างประเทศ
- ทางรัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมการผลิตผลิตภัณฑ์เด่น ๆ มาก แต่ยังไม่มีการแบ่งให้ชัดเจน ยกตัวอย่างเช่น ในเรื่องของราคาไม่ได้มีการจัดแบ่งให้ตรงตามคุณภาพ ทำให้ทุกที่สามารถจัดทำได้และจัดขายได้ในราคาเดียวกันโดยที่ไม่ได้มีคุณภาพที่เท่าเทียมกัน
- การช่วยเหลือผ่านนโยบายรัฐที่ชัดเจน มีมาตรการการจัดการอย่างครบกระบวนการ การสื่อสารข้อมูล AEC ต่อผู้ที่มีผลกระทบโดยตรง เช่น SMEs ที่กระจายกันอยู่ทั่วประเทศให้ทั่วถึง

- นโยบายส่งเสริมในการลดต้นทุน เช่น Subsidies การลดภาษีนำเข้าของวัตถุดิบหลักในการผลิตทางภาครัฐควรมีหน่วยงานที่ช่วยเหลือ SMEs ในการส่งออก และควรดำเนินในลักษณะของการดำเนินการเชิงรุกให้มากขึ้น
- ต้นทุนในด้านโลจิสติกส์ยังมีราคาสูงมากสำหรับผู้ประกอบการ SMEs และ ผู้ประกอบการ SMEs ยังต้องการความช่วยเหลือจากทางรัฐบาลในเรื่องของการกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและมีราคาต้นทุนที่ต่ำกว่านี้
- ผู้ประกอบการ SMEs ยังต้องการมาตรฐานความช่วยเหลือของทางภาครัฐเพื่อใช้ในการรับมือผลกระทบจาก AEC เช่น ในเรื่องของการควบคุมสินค้า การนำเข้าสินค้าที่มีคุณภาพต่ำและราคาถูกที่มีแนวโน้มจะทะลักเข้ามาในประเทศไทย และมาตรการเชิงรุกต่าง ๆ ที่ควรจะดำเนินการให้ชัดเจนกว่านี้ ทุกวันนี้ทางผู้ประกอบการยังขาดการสนับสนุนในการเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับการเปิด AEC อย่างมาก
- รัฐบาลสนับสนุนข้อมูลและองค์ความรู้ในการพัฒนารูปแบบธุรกิจเพื่อรุกตลาด AEC รวมถึงการประชาสัมพันธ์การวิเคราะห์และนำเสนอต่อภาคเอกชน
- ปรับปรุงหน่วยงานภาครัฐ เพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs อาทิ หน่วยงานกรมศุลกากร และการรถไฟฯ ซึ่งความช่วยเหลือจากทางภาครัฐควรจะเป็นการดำเนินการในเชิงรุก ยกตัวอย่างเช่น เงินช่วยเหลือจากกระทรวงพาณิชย์นับว่าไม่เกิดประโยชน์ (มีความล่าช้าเกินไป) การนำเข้าวัตถุดิบและ/หรือรายได้จากต่างประเทศเข้ามายังมีความยากลำบากในการปฏิบัติ
- ทุกวันนี้การแก้ไขปัญหาในหลาย ๆ ด้าน ยังไม่ตรงจุด เช่น เรื่องของการขึ้นค่าแรงอาจจะไม่ใช่การแก้ไขปัญหาที่ตรงจุดแต่ในทางกลับกันยังมีผลกระทบอย่างมากต่อภาคเอกชนอีกด้วย (การช่วยเหลือทางด้านภาษีก็ยังไม่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาภาคเอกชนได้) ความไม่พร้อมของภาครัฐเป็นอุปสรรคต่อภาคเอกชนในการที่ผู้ประกอบการ SMEs จะรับมือกับ AEC

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมเซรามิก

คลังเตอร้อุตสาหกรรมก่อสร้าง ได้กำหนดให้มีการเปิดเสรีให้นักลงทุนอาเซียนถือหุ้นได้อย่างน้อย 51% ในปี 2553 และ 70% ในปี 2558 ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ทำได้ตามเป้าหมาย ยกเว้นไทยและฟิลิปปินส์ โดยไทยจำกัดการถือหุ้นไม่เกิน 49% ฟิลิปปินส์ไม่เกิน 40% ทั้งนี้ ล่าสุดสิงคโปร์และอาเซียนใหม่ กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนามได้เปิดเสรีสาขาบริการก่อสร้างโดยอนุญาตให้นักลงทุนอาเซียนถือหุ้นในบริษัทก่อสร้างได้ถึง 100% แต่ลาวยังมีเงื่อนไขเพิ่มเติม หากเป็นการร่วมลงทุนจะต้องมีสัดส่วนของหุ้นต่างชาติอย่างน้อย 30% พม่า 35% ส่วนอาเซียนอื่นๆ ได้แก่ บรูไน และอินโดนีเซีย ให้ถือหุ้นได้ไม่เกิน 55% มาเลเซีย 51%⁴³

⁴³ อธิปไตยกรรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ 17 มกราคม 2554

คลัสเตอร์อุตสาหกรรมก่อสร้างของไทยมีศักยภาพที่จะออกไปรับงานก่อสร้างในประเทศอาเซียนอย่างพม่า สปป.ลาว และเวียดนามที่เริ่มพัฒนาประเทศอย่างจริงจัง ซึ่งไทยมีศักยภาพในการแข่งขันมาก จึงควรจะหาทางใช้ประโยชน์จากการเปิดเสรี โดยเฉพาะการรुकตลาดประเทศเพื่อนบ้านที่มีการเปิดเสรีสูง

ภาครัฐฯ โดย สสว.⁴⁴ มีการสนับสนุนให้มีการสร้างฐานข้อมูลกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้างและธุรกิจต่อเนื่อง ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เพื่อนำไปสู่การจัดทำแผนที่ระบบสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ การจัดทำคู่มือเครือข่าย SMEs Consortium สำหรับเป็นเครื่องเชื่อมโยงข้อมูล ตลอดจนสายสัมพันธ์ในสายอุปทานในลักษณะพันธมิตรระยะยาว และเสริมสร้างเครือข่ายหุ้นส่วนผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้างและ อุตสาหกรรมต่อเนื่อง

- ศักยภาพอุตสาหกรรมเซรามิก

ในอดีตการก่อสร้างจะย้ายกำลังการผลิตไปที่อื่นค่อนข้างยาก แต่ปัจจุบันนี้สามารถทำได้ง่ายเป็น Globalization จากการที่ไทยเป็นศูนย์กลางแหลมอินโดจีน ทำให้ต่างชาติมองโอกาสในการลงทุนในประเทศไทย ตัวอย่าง ผู้ผลิตเหล็กก่อสร้างรายใหญ่เป็นอันดับ 7 ของโลกจากอินเดีย “ทาทา สตีล” มีเป้าหมายจะให้ไทยเป็นฐานการผลิตในธุรกิจเหล็กสำหรับงานก่อสร้างในภูมิภาคอาเซียนภายใต้กรอบการค้าประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558⁴⁵ ซึ่งข้อดีของการเปิดเสรีทางการค้าคือ นักลงทุนต่างชาติจะต้องนำ know how เข้ามา ทำให้ได้เปรียบในด้านเทคโนโลยี หรือการทำตลาดในอาเซียนของผู้ประกอบการรายใหญ่ของไทย อย่างเครือซิเมนต์ไทย ได้มีการเตรียมความพร้อมก้าวสู่การเป็น Trading House ชั้นนำของอาเซียนในปี 2558 โดยมีความเห็นว่าไทยมีศักยภาพในการพัฒนาเป็นศูนย์กลางการค้าอุปกรณ์ก่อสร้างในภูมิภาคนี้ได้⁴⁶

โอกาสในการขยายการลงทุนในคลัสเตอร์ก่อสร้างในประเทศอาเซียน เช่น เอสซีจี ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นแบบมีเงื่อนไขกับบริษัท PT Keramika Indonesia Assosiasi (KIA) 1 ใน 5 ผู้ผลิตเซรามิกรายใหญ่ของประเทศอินโดนีเซีย ในสัดส่วน 94 % ซึ่งจะทำให้กำลังการผลิตเซรามิกของเอสซีจีในอินโดนีเซียเพิ่มจากเดิม 4 ล้านตร.ม. เป็น 31 ล้านตร.ม. ทั้งนี้ ในปี 2553 ความต้องการใช้เซรามิกในอินโดนีเซียเติบโตขึ้นประมาณ 10 % หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 185 ล้านตร.ม. ซึ่งคาดว่าจะสามารถรักษาระดับการเติบโตอยู่ที่ประมาณ 6 % ต่อปี หรือเอสซีจี ดิสทริบิวชัน ยังได้ลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นแบบมีเงื่อนไขกับบริษัท PT Kokoh Inti Arebama (Kokoh) ผู้นำธุรกิจจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหญ่ที่มีเครือข่ายทั่วอินโดนีเซีย ในสัดส่วน 70 % นอกจากนี้จะมีเครือข่ายจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศอินโดนีเซีย

- การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

⁴⁴ ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) 24 สิงหาคม 2554

⁴⁵ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) 18 สิงหาคม 2554

⁴⁶ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอสซีจีเทรดดิ้ง จำกัด 14 กรกฎาคม 2554

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- คุณภาพ รูปแบบและดีไซน์ของสินค้าเป็นที่ยอมรับ
- มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นตราสินค้าและแบบ OEM ซึ่งครอบคลุมและมีการคงเอกลักษณ์และรูปแบบของสินค้า

2. จุดอ่อน Weakness

- ราคาสูงกว่าโดยเปรียบเทียบ (ราคาสูงกว่าสินค้าจากจีน อินโดนีเซีย)
- ผู้ประกอบการบางรายมีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตไม่ทันสมัยทำให้มีต้นทุนการผลิตสูงเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่ง
- ปัญหาภาษีนำเข้าวัตถุดิบโดยเฉพาะสีเซรามิก (พิกัด 3207) มีอัตราสูงเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่ง
- ปัญหาภาษีนำเข้าวัตถุดิบ และค่าพลังงาน โดยรวมต้องปรับให้เท่าเทียมกับประเทศคู่แข่งเนื่องจากภาษีนำเข้าและค่าพลังงานของไทยสูงกว่า

3. โอกาส Opportunity

- ตลาดในประเทศเพื่อนบ้านและอาเซียนจากความเจริญทางเศรษฐกิจและโครงการก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน

4. อุปสรรค Threat

- กำลังซื้อในประเทศเพื่อนบ้านมีจำกัด
- การลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์จากประเทศผู้ซื้อ
- ต้นทุนการขนส่ง (Logistics) สูง

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● **Gap Analysis**

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-นำเข้าวัตถุดิบคุณภาพจากต่างประเทศ -ความรวดเร็วในการทำมาตรฐานต่างๆ	<ul style="list-style-type: none"> • มีการป้องกันแหล่งทรัพยากรวัตถุดิบในต่างประเทศและต้นทุนการขนส่งสูง • ขั้นตอนในการทดสอบหรือดำเนินการมาตรฐานอุตสาหกรรมในไทยมีความซับซ้อนมาก
แรงงานภายใน ประเทศ และการเคลื่อนย้าย แรงงานวิชาชีพ	มีแรงงานเพียงพอ	<ul style="list-style-type: none"> • ขาดแคลนแรงงานระดับล่าง
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	SMEs สามารถไปขยาย/ย้ายลงทุนในอาเซียน ได้	<ul style="list-style-type: none"> • SMEs ไปลงทุนต่างประเทศยาก เพราะปัญหาเรื่องเงินทุน แรงงาน ฯลฯ
อัตราภาษี ระเบียบ และ	มาตรฐานการตีความของ	<ul style="list-style-type: none"> • เกิดปัญหาเกี่ยวกับศุลกากรเวลานำเข้า และการคืนภาษีที่ส่งออก

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

พิธีการศุลกากร	ศุลกากร	
ภาคการผลิตที่เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน และระบบโลจิสติกส์	ต้นทุน Logistics แข่งขัน ได้	<ul style="list-style-type: none"> ขาดการขนส่งระบบราง ต้นทุนรวม Logistics จากไทยไปประเทศอาเซียน อาจแข่งขันไม่ได้กับการนำเข้าจากประเทศอื่นที่มีราคาต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-การเชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการรับและแบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการผลิตร่วมกัน (S+O)	-ขยาย/ย้ายฐานการผลิตไปประเทศในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านแรงงานต้นทุนต่ำ(W) และการเติบโตทางเศรษฐกิจของอาเซียน(O)
อุปสรรค	-การประชาสัมพันธ์ โฆษณาในประเทศเพื่อนบ้าน (S+T) ถึงข้อดี คุณภาพ ราคาสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกับสินค้าเลียนแบบ ฯลฯ	-การรวมตัวเป็นคลัสเตอร์(W) เพื่อขอรับสนับสนุนส่งเสริมจากรัฐ(T) -รัฐสนับสนุนภานำเข้าวัตถุดิบและต้นทุนพลังงาน (W) เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาในประเทศอาเซียนได้ (T)

อุตสาหกรรมหลังคาและอุปกรณ์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมหลังคาและอุปกรณ์

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ เช่น ทรายที่มีคุณภาพจากประเทศเวียดนาม แต่ทางประเทศเวียดนามก็มีการกีดกันวัตถุดิบไม่ให้มีการส่งออกมาที่ประเทศไทย เนื่องจากมีการปกป้องแหล่งทรัพยากรวัตถุดิบภายในประเทศ นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายในการขนส่งมีราคาแพง
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - กฎแหล่งกำเนิดจะช่วยแก้ปัญหาสินค้าจากนอกอาเซียนเข้ามาสวมสิทธิ์ เช่น สินค้าที่ผลิตในประเทศจีน อาจจะมีการส่งสินค้าผ่านประเทศอาเซียนเข้ามาในไทย

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ผู้ผลิตที่มีมาตรฐานผ่านเกณฑ์ใน ASEAN จะมีอยู่น้อยราย หากยังไม่มีกำหนดมาตรฐาน ก็จะมีปัญหาในเรื่องของ Non-Tariff ซึ่งก็จะได้รับผลกระทบจากการเปิด AEC ได้ในอนาคต

- ปัจจุบันมีมาตรฐานเพื่อบังคับคุณภาพของสินค้า เช่น สุขภัณฑ์และกระเบื้อง แต่ก็ยังมีบางมาตรฐานที่ยังไม่ประสบความสำเร็จในการผลักดันให้มีการใช้ซึ่งนับว่าใช้ระยะเวลาประมาณ 10 ปี ก็ยังไม่ประสบความสำเร็จในการออกกฎบังคับได้
- ขั้นตอนในการทดสอบหรือดำเนินการมาตรฐานอุตสาหกรรมในไทยมีความซับซ้อนมาก ซึ่งแตกต่างจากต่างประเทศที่ทำได้ง่ายกว่า
- ราคาวัตถุดิบจะมีความเกี่ยวข้องกับต้นทุนการขนส่ง (Logistics) วัตถุดิบส่วนใหญ่มีน้ำหนักมาก เป็นปัญหาในการขนส่ง
- แรงงานภายในประเทศและการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ปัจจุบันมีปัญหาการขาดแคลนแรงงานระดับล่าง ส่วนแรงงานวิศวกรยังไม่ขาดแคลน
 - ในความเป็นจริงแล้วประเทศไทยไม่ได้ขาดแรงงาน แต่บุคลากรในประเทศไทยส่วนใหญ่จะมีค่านิยมในเรื่องของการเลือกงานมากกว่า ในประเทศไทยจะได้รับผลกระทบจากค่าแรงใน 2 เรื่องคือ ค่าแรงขั้นต่ำที่ทำให้ประชาชนอยู่ได้ หรือค่าแรงขั้นต่ำที่ทำให้ประชาชนมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น
 - ค่าแรงทางวิชาชีพควรมีการวัดเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อไป หากนโยบายรัฐบาลยังคงส่งเสริมในเรื่องของค่าแรงงานขั้นต่ำ 300 บาทนั้น ก็จะส่งผลให้บริษัทต่าง ๆ มีต้นทุนที่สูงขึ้น และจะส่งผลให้เกิดการ Lay off พนักงานต่อไป
 - บัจฉัยหลักแล้วไม่ได้อยู่ที่ค่าแรงขั้นต่ำ แต่จะอยู่ที่ Productivity มากกว่า
 - สำหรับนโยบายของทางรัฐบาลที่คิดค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ในที่นี้เป็นการจ้าง Unskilled Labor โดยที่ทางรัฐบาลไม่ได้คำนึงถึงความเป็นไปได้ขององค์กรบางองค์กรในเรื่องของการปรับค่าแรงขั้นต่ำ แล้วผู้ทำงานมา 10 ปี หรือ มีประสบการณ์มากจะต้องมีการปรับในเรื่องของเงินเดือนขึ้นไปอีก ส่งผลให้ ต้นทุนของบริษัทสูงขึ้นไปเป็นลำดับ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่
- การลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่สามารถย้ายฐานการผลิตไปต่างประเทศ แต่ผู้ประกอบการ SMEs ยังไม่สามารถทำได้
 - ผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมนี้ จะมีผู้ประกอบการหลากหลายทั้งขนาดเล็ก กลาง และใหญ่
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - การแข่งขันภายในประเทศสูงขึ้น เมื่อมีการเปิด AEC สินค้าจากต่างประเทศจะเข้ามาในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการภายในประเทศ
 - มาตรการควบคุมคุณภาพสินค้าที่ออกมาจะส่งผลให้มีการแข่งขันสูงที่ขึ้น ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อฐานลูกค้าและการค้าต่อไป

- ลูกค้ำหลักของคลัสเตอร์วัสดุก่อสร้างจะเป็นกลุ่มลูกค้ำในประเทศ สำหรับการค้ำที่ส่งออกส่วนใหญ่จะส่งไปประเทศนอกอาเซียน แต่ปัจจุบันผู้ประกอบการไทยได้รับผลกระทบจากการนำเข้าสินค้าจากประเทศเวียดนาม มาเลเซีย และอินโดนีเซียเป็นส่วนใหญ่
- สินค้าประเภทหลังคา มีการส่งออกน้อยมาก จะส่งออกไปประเทศใน ASEAN เป็นหลัก
- อัตรากาฐี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร
 - ปัญหาการตีความของศุลกากร เช่น ค้ำว่า Slap ควรจะเกี่ยวข้องกับ Finished Product แต่มีการตีความว่าเป็นวัตถุดิบ ซึ่งทำให้เกิดปัญหากับศุลกากรเวลานำเข้า และการคืนกาฐีที่ส่งออก เช่น การส่งออกมีการใช้พิกัดแบบหนึ่ง แต่ภายหลังมากก็ใช้พิกัดอีกอันหนึ่ง ทำให้มีการเรียกเก็บกาฐีต่างกัน
 - การเก็บกาฐีจากการค้ำขายแดน ส่วนใหญ่จะเป็นในลักษณะราคาเหมา ไม่มีการคิดที่ชัดเจนสำหรับการนำเข้าในประเทศไทย รวมทั้งการตรวจรับที่ไม่มีมาตรฐานจริงจัง
 - มาตรฐานการตรวจรับ/หลักเกณฑ์ในการนำเข้าสินค้า แต่ละพื้นที่ไม่มีมาตรฐานหรือการกำหนดกฎเกณฑ์ให้เป็นบรรทัดฐานเดียวกัน การนำเข้าบางด่านศุลกากรสามารถผ่านได้ แต่บางด่านๆ ไม่สามารถผ่านได้
 - ประเทศสิงคโปร์มีการคิดกาฐีภาคอุตสาหกรรมที่ 18% ในทางกลับกันประเทศไทยมีการคิดกาฐีอุตสาหกรรมประมาณ 30%
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - Logistics มีผลต่อคลัสเตอร์วัสดุก่อสร้างสูง จากการขนส่งผลิตภัณฑ์ที่มีน้ำหนักมาก
 - ต้นทุนรวม Logistics จากไทยไปประเทศอาเซียนอาจแข่งขันไม่ได้กับการนำเข้าจากประเทศอื่นที่มีราคาต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย
 - ขาดแคลนระบบขนส่งทางโลจิสติกส์ในบางจังหวัด
 - การขนส่งทางรถไฟของไทยยังไม่ตรงต่อเวลา
 - ปัจจุบันการขนส่งทางน้ำ เป็นวิธีการขนส่งที่มีราคาถูกที่สุด แต่ในความเป็นจริง ควรจะมีการสนับสนุนส่งเสริมและพัฒนาการขนส่งทางรถไฟให้มากขึ้น
- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ขั้นตอนในการขอใบอนุญาตต่างๆ มีมากและซับซ้อนเกินไป รวมถึงด้านตรวจตามรายการที่มีจำนวนมาก
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - ในการเปิด AEC ทางภาครัฐมีความพร้อมอย่างแท้จริงหรือไม่ ทางรัฐบาลและผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจกับ ASEAN มากน้อยเพียงใด
 - ภาครัฐควรสนับสนุนอย่างเต็มที่แก่อุตสาหกรรมต่าง ๆ ทั้งภาคการผลิต บริการ และการค้ำ เพื่อให้สามารถดำเนินการแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ได้

- ยกตัวอย่างเช่น การจะทำการค้าในประเทศพม่า ทางผู้ประกอบการสามารถดำเนินการค้าขายได้ แต่ไม่สามารถจดทะเบียนการค้าในประเทศพม่าได้
- สินค้าที่นำเข้าส่วนใหญ่มีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน แต่ไม่มีการป้องกันการนำเข้าสินค้าเหล่านั้นเข้ามาในประเทศ

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- ย้ายฐานการผลิตในต่างประเทศที่มีค่าแรงงานและต้นทุนการผลิตต่ำกว่าประเทศไทย
- ใช้ประเทศในอาเซียนในการขยายฐานการผลิต เพื่อการส่งออกไปประเทศที่ไม่ใช่ประเทศอาเซียนที่มีกำลังในการซื้อสูง
- ขยายตลาดไปประเทศเพื่อนบ้าน เช่น วัสดุที่ใช้ในการสร้างรีสอร์ทในประเทศไทยลาว
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในด้านต่างๆ เช่น รูปแบบ เทคโนโลยี ฯลฯ

2.2 ตั้งรับ

- ระยะแรกทำการการปรับเปลี่ยนดีไซน์และรูปแบบ
- ต่อมาลงทุนการเปลี่ยนแปลง ปรับปรุงเทคโนโลยีและเครื่องจักร

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- กรมศุลกากรควรจะมีการระบุในเรื่องของพิกัดหรือคำจำกัดความของสินค้าให้ชัดเจนมากกว่านี้ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการจากการคุกคามจากต่างประเทศ
- สำหรับหมวดการค้าชายแดน ควรจะมีการนำเสนอข้อมูลเพิ่มเติม เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้และความเข้าใจในเรื่องนี้มากขึ้น
- ระเบียบในกรณีที่มีความขัดแย้งระหว่าง 2 ประเทศ ในปัจจุบันทางประเทศไทยยังไม่มีผู้ไกล่เกลี่ยระหว่างประเทศ ซึ่งทำให้เกิดผลกระทบต่อประเทศอย่างมาก โดยจะเห็นได้จากต่างประเทศจะมีคณะกรรมการที่เป็นผู้ไกล่เกลี่ยกรณีพิพาท ถ้าหากทางประเทศไทยทำได้ก็จะส่งผลดีกับการค้าในประเทศไทยต่อไป
- ช่วยเหลือค่าใช้จ่ายขั้นตอนในการ Strip สินค้า ซึ่งทางผู้ประกอบการจะต้องรับค่าใช้จ่ายเหล่านั้นเอง
- แก้ปัญหากฎ ระเบียบข้อจำกัดน้ำหนักบรรทุกทุกโดยการเพิ่มจำนวนล้อเพื่อเป็นการกระจาย Load ของน้ำหนักที่จะกดลงบนพื้นถนน
- รัฐบาลควรมีนโยบายหรือแนวทางในการจัดการด้านทางโลจิสติกส์ให้มีการประสิทธิภาพในทุก ๆ ด้านโดยเฉพาะระบบราง และมีค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดต่อไป
- ทางรัฐบาลควรมีการสนับสนุนในเรื่องของการ Subsidies ต่าง ๆ เช่น มูลค่าการใช้ไฟฟ้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการ โดยที่ทางรัฐบาลมีการเรียกเก็บค่าใช้ไฟฟ้าสำหรับผู้ประกอบการด้วยราคาที่สูงกว่าปกติ ในต่างประเทศมีการ Subsidies Energy Cost ซึ่งทางประเทศไทยยังไม่มี ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูง

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- มาตรการปกป้องผู้ประกอบการภายในประเทศที่ได้รับผลกระทบจาก AEC
- ประเทศไทยยังไม่มียอดการค้าหรือหน่วยงานที่จะเข้ามาช่วยผู้ประกอบการในการขยายไปสู่ตลาดต่างประเทศอย่างแท้จริง
- รัฐบาลควรเป็นผู้นำของผู้ประกอบการในการขยายฐานการค้าไปต่างประเทศ มากกว่าการปล่อยให้ประเทศต่าง ๆ รุกเข้ามาในตลาดของประเทศไทย
- นโยบายที่จะขยายการค้าไปที่ต่างประเทศ เช่น การประชาสัมพันธ์เป็น Thai Town ให้คล้ายคลึงกับ China Town ต่อไป หรือมีการสนับสนุนให้มีการพ่วงผู้ประกอบการขนาดเล็กไปกับผู้ประกอบการที่บุกเบิกในต่างประเทศเรียบร้อยแล้ว โดยการทำให้เป็นแบบรูปธรรม
- การช่วยเหลือจากทางรัฐบาลอย่างแท้จริง เช่น สนับสนุนค่าใช้จ่ายเครื่องจักรหรือเครื่องกลที่ทางผู้ประกอบการต้องนำเข้าจากต่างประเทศ
- ทางรัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมการผลิตผลิตภัณฑ์เด่น ๆ มาก แต่ยังไม่มีการแบ่งให้ชัดเจน ยกตัวอย่างเช่น ในเรื่องของราคาไม่ได้มีการจัดแบ่งให้ตรงตามคุณภาพ ทำให้ทุกที่สามารถจัดหาได้และจัดขายได้ในราคาเดียวกันโดยที่ไม่ได้มีคุณภาพที่เท่าเทียมกัน
- การช่วยเหลือผ่านนโยบายรัฐที่ชัดเจน มีมาตรการการจัดการอย่างครบกระบวนการ การสื่อสารข้อมูล AEC ต่อผู้ที่มีผลกระทบโดยตรง เช่น SMEs ที่กระจายกันอยู่ทั่วประเทศให้ทั่วถึง
- นโยบายส่งเสริมในการลดต้นทุน เช่น Subsidies การลดภาษีนำเข้าของวัตถุดิบหลักในการผลิตทางภาครัฐควรมีหน่วยงานที่ช่วยเหลือ SMEs ในการส่งออก และควรดำเนินในลักษณะของการดำเนินการเชิงรุกให้มากขึ้น
- ต้นทุนในด้านโลจิสติกส์ยังมีราคาสูงมากสำหรับผู้ประกอบการ SMEs และ ผู้ประกอบการ SMEs ยังต้องการความช่วยเหลือจากทางรัฐบางในเรื่องของการกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและมีราคาต้นทุนที่ต่ำกว่านี้
- ผู้ประกอบการ SMEs ยังต้องการมาตรฐานความช่วยเหลือของทางภาครัฐเพื่อใช้ในการรับมือผลกระทบจาก AEC เช่น ในเรื่องของ การควบคุมสินค้า การนำเข้าสินค้าที่มีคุณภาพต่ำและราคาถูกที่มีแนวโน้มจะทะลักเข้ามาในประเทศไทย และมาตรการเชิงรุกต่าง ๆ ที่ควรจะต้องดำเนินการให้ชัดเจนกว่านี้ ทุกวันนี้ทางผู้ประกอบการยังขาดการสนับสนุนในการเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับการเปิด AEC อย่างมาก
- รัฐสนับสนุนข้อมูลและองค์ความรู้ในการพัฒนารูปแบบธุรกิจเพื่อรุกตลาด AEC รวมถึงการประชาสัมพันธ์การวิเคราะห์และนำเสนอต่อภาคเอกชน
- ปรับปรุงหน่วยงานภาครัฐ เพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs อาทิ หน่วยงานกรมศุลกากร และการรถไฟฯ ซึ่งความช่วยเหลือจากทางภาครัฐควรจะเป็นการดำเนินการในเชิงรุก ยกตัวอย่างเช่น เงินช่วยเหลือจากกระทรวงพาณิชย์นับว่าไม่เกิดประโยชน์ (มีความล่าช้าเกินไป) การนำเข้าวัตถุดิบและ/หรือรายได้จากต่างประเทศเข้ามายังมีความยากลำบากในการปฏิบัติ
- ทุกวันนี้การแก้ไขปัญหาในหลาย ๆ ด้าน ยังไม่ตรงจุด เช่น เรื่องของการขึ้นค่าแรงอาจจะไม่ใช่การแก้ไขปัญหาที่ตรงจุดแต่ในทางกลับกันยังมีผลกระทบต่อภาคเอกชนอีกด้วย (การ

ช่วยเหลือทางด้านภาษีก็ยังไม่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาภาคเอกชนได้) ความไม่พร้อมของภาครัฐเป็นอุปสรรคต่อภาคเอกชนในการที่ผู้ประกอบการ SMEs จะรับมือกับ AEC

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมหลังคาและอุปกรณ์

คลัสเตอร์อุตสาหกรรมก่อสร้าง ได้กำหนดให้มีการเปิดเสรีให้นักลงทุนอาเซียนถือหุ้นได้อย่างน้อย 51% ในปี 2553 และ 70% ในปี 2558 ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ทำได้ตามเป้าหมาย ยกเว้นไทยและฟิลิปปินส์ โดยไทยจำกัดการถือหุ้นไม่เกิน 49% ฟิลิปปินส์ไม่เกิน 40% ทั้งนี้ ล่าสุดสิงคโปร์และอาเซียนใหม่ กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนามได้เปิดเสรีสาขาบริการก่อสร้างโดยอนุญาตให้นักลงทุนอาเซียนถือหุ้นในบริษัทก่อสร้างได้ถึง 100% แต่ลาวยังมีเงื่อนไขเพิ่มเติม หากเป็นการร่วมลงทุนจะต้องมีสัดส่วนของหุ้นต่างชาติอย่างน้อย 30% พม่า 35% ส่วนอาเซียนอื่นๆ ได้แก่ บรูไน และอินโดนีเซีย ให้ถือหุ้นได้ไม่เกิน 55% มาเลเซีย 51%⁴⁷

คลัสเตอร์อุตสาหกรรมก่อสร้างของไทยมีศักยภาพที่จะออกไปรับงานก่อสร้างในประเทศอาเซียนอย่าง พม่า สปป.ลาว และเวียดนามที่เริ่มพัฒนาประเทศอย่างจริงจัง ซึ่งไทยมีศักยภาพในการแข่งขันมาก จึงควรจะหาทางใช้ประโยชน์จากการเปิดเสรี โดยเฉพาะการรुकตลาดประเทศเพื่อนบ้านที่มีการเปิดเสรีสูง

ภาครัฐนำโดย สสว.⁴⁸ มีการสนับสนุนให้มีการสร้างฐานข้อมูลกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้างและธุรกิจต่อเนื่อง ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำ เพื่อนำไปสู่การจัดทำแผนที่ระบบสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ การจัดทำคู่มือเครือข่าย SMEs Consortium สำหรับเป็นเครื่องเชื่อมโยงข้อมูล ตลอดจนสายสัมพันธ์ในสายอุปทานในลักษณะพันธมิตรระยะยาว และเสริมสร้างเครือข่ายหุ้นส่วนผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้างและ อุตสาหกรรมต่อเนื่อง

การส่งออกผลิตภัณฑ์หลังคาและอุปกรณ์มีค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับสัดส่วนการขายในประเทศ โดยสินค้าหลักที่ส่งออกได้แก่ กระเบื้องซีเมนต์ใยหิน โดยเน้นการส่งออกไปยังประเทศกำลังพัฒนาที่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศไทย สำหรับกระเบื้องหลังคาคอนกรีต มีข้อจำกัดในการส่งออกเนื่องจากมีน้ำหนักมาก การส่งออกส่วนใหญ่จึงเน้นไปยังประเทศที่มีค่าขนส่งต่ำและเน้นการสร้างตลาดที่มีความต้องการเฉพาะ (Niche Market) ซึ่งสามารถสร้างรายได้ในช่วงสั้นๆ ก่อนที่ประเทศเหล่านั้นจะเริ่มตั้งโรงงานผลิตกระเบื้องหลังคาคอนกรีตขึ้นเอง หรือเป็นการส่งออกในกลุ่มสินค้าที่มีลักษณะเด่น ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้มากพอ อย่างไรก็ตามมีผู้ประกอบการบางรายจากประเทศไทยได้มีการขยายการลงทุนไปตั้งโรงงานผลิตในต่างประเทศมาเป็นระยะเวลาหนึ่งแล้ว เช่นในประเทศจีน เวียดนาม ลาวและ กัมพูชา ทั้งในรูปแบบร่วมทุน และลงทุนเองทั้งหมด

• ศักยภาพอุตสาหกรรมหลังคาและอุปกรณ์

ในอดีตการก่อสร้างจะย้ายกำลังการผลิตไปที่อื่นค่อนข้างยาก แต่ปัจจุบันนี้สามารถทำได้ง่ายเป็น Globalization จากการที่ไทยเป็นศูนย์กลางแหลมอินโดจีน ทำให้ต่างชาติมองโอกาสในการลงทุนในประเทศไทย ตัวอย่าง ผู้ผลิตเหล็กก่อสร้างรายใหญ่เป็นอันดับ 7 ของโลกจากอินเดีย “ทาฮา สตีล” มีเป้าหมายจะให้ไทยเป็นฐานการผลิตในธุรกิจเหล็กสำหรับงานก่อสร้างในภูมิภาคอาเซียนภายใต้กรอบการค้าประชาคม

⁴⁷ อธิปไตยการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ 17 มกราคม 2554

⁴⁸ ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) 24 สิงหาคม 2554

เศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558⁴⁹ ซึ่งข้อดีของการเปิดเสรีทางการค้าคือ นักลงทุนต่างชาติจะต้องนำ know how เข้ามา ทำให้ได้เปรียบในด้านเทคโนโลยี หรือการทำตลาดในอาเซียนของผู้ประกอบการรายใหญ่ของไทย อย่างเครือซิเมนต์ไทย ได้มีการเตรียมความพร้อมก้าวสู่การเป็น Trading House ชั้นนำของอาเซียนในปี 2558 โดยมีความเห็นว่าไทยมีศักยภาพในการพัฒนาเป็นศูนย์กลางการค้าอุปโภคบริโภคในภูมิภาคนี้ได้⁵⁰

โอกาสในการขยายการลงทุนในคลัสเตอร์ก่อสร้างในประเทศอาเซียน เช่น เอสซีจี ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นแบบมีเงื่อนไขกับบริษัท PT Keramika Indonesia Assosiasi (KIA) 1 ใน 5 ผู้ผลิตเซรามิกรายใหญ่ของประเทศอินโดนีเซีย ในสัดส่วน 94 % ซึ่งจะทำให้กำลังการผลิตเซรามิกของเอสซีจี ในอินโดนีเซียเพิ่มจากเดิม 4 ล้านตร.ม. เป็น 31 ล้านตร.ม. ทั้งนี้ ในปี 2553 ความต้องการใช้เซรามิกในอินโดนีเซียเติบโตขึ้นประมาณ 10 % หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 185 ล้านตร.ม. ซึ่งคาดว่าจะสามารถรักษาระดับการเติบโตอยู่ที่ประมาณ 6 % ต่อปี หรือเอสซีจี ดิสทริบิวชัน ยังได้ลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นแบบมีเงื่อนไขกับบริษัท PT Kokoh Inti Arebama (Kokoh) ผู้นำธุรกิจจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหญ่ที่มีเครือข่ายทั่วอินโดนีเซีย ในสัดส่วน 70 % นอกจากนี้จะมีเครือข่ายจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศอินโดนีเซีย

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- คุณภาพ รูปแบบและดีไซน์ของสินค้าเป็นที่ยอมรับ
- มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นตราสินค้าและแบบ OEM ซึ่งครอบคลุมและมีการคงเอกลักษณ์และรูปแบบของสินค้า
- คุณภาพสินค้าและต้นทุนการตลาดสามารถแข่งขันได้ในอาเซียน
- ระดับราคาและคุณสมบัติรองรับการใช้งานหลายประเภทและหลายกลุ่มลูกค้า

2. จุดอ่อน Weakness

- ราคาสูงกว่าโดยเปรียบเทียบ (ราคาสูงกว่าสินค้าจากจีน อินโดนีเซีย)
- ฐานะการเงินเสียเปรียบผู้ลงทุนต่างประเทศ
- เทคโนโลยีการจัดการด้อยกว่าผู้ผลิตในต่างประเทศ
- ผู้ออกแบบ/ผู้เกี่ยวข้อง ขาดความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์หลังคาแต่ละชนิด

3. โอกาส Opportunity

- ตลาดในประเทศเพื่อนบ้านและอาเซียนจากความเจริญทางเศรษฐกิจและโครงการก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน
- ผู้ผลิตระดับโลกต้องการขยายตลาดและฐานการผลิตสู่อาเซียน

4. อุปสรรค Threat

- กำลังซื้อในประเทศเพื่อนบ้านมีจำกัด
- การลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์จากประเทศผู้ซื้อ

⁴⁹ กรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ทาทา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) 18 สิงหาคม 2554

⁵⁰ กรมการผู้จัดการ บริษัท เอสซีจีเทรดดิ้ง จำกัด 14 กรกฎาคม 2554

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- ดันทุนการขนส่ง (Logistics) สูง
- กฎระเบียบการค้าที่ไม่แน่นอนและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอของประเทศเพื่อนบ้าน

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-นำเข้าวัตถุดิบคุณภาพ จากต่างประเทศ -ความรวดเร็วในการทำ มาตรฐานต่างๆ	<ul style="list-style-type: none"> • มีการป้องกันแหล่งทรัพยากรวัตถุดิบในต่างประเทศ และต้นทุนการขนส่งสูง • ขั้นตอนในการทดสอบหรือดำเนินการมาตรฐาน อุตสาหกรรมในไทยมีความซับซ้อนมาก
แรงงานภายใน ประเทศ และการเคลื่อนย้าย แรงงานวิชาชีพ	มีแรงงานเพียงพอ	<ul style="list-style-type: none"> • ขาดแคลนแรงงานระดับล่าง
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	SMEs สามารถไปขยาย/ ย้ายลงทุนในอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> • SMEs ไปลงทุนต่างประเทศยาก เพราะปัญหาเรื่อง เงินทุน แรงงาน ฯลฯ
อัตราภาษี ระเบียบ และ พิธีการศุลกากร	มาตรฐานการตีความของ ศุลกากร	<ul style="list-style-type: none"> • เกิดปัญหาเกี่ยวกับศุลกากรเวลานำเข้า และการคืนภาษีที่ ส่งออก
ภาคการผลิตที่เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน และระบบโลจิสติกส์	ต้นทุน Logistics แข่งขัน ได้	<ul style="list-style-type: none"> • ขาดการขนส่งระบบราง • ต้นทุนรวม Logistics จากไทยไปประเทศอาเซียน อาจแข่งขันไม่ได้กับการนำเข้าจากประเทศอื่นที่มี ราคาต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย

● TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-การเชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการรับและ แบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการผลิตร่วมกัน (S+O)	<ul style="list-style-type: none"> -ขยาย/ย้ายฐานการผลิตไปประเทศในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านแรงงานต้นทุนต่ำ(W) และการ เติบโตทางเศรษฐกิจของอาเซียน(O) -ดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศ(O) เพื่อพัฒนา เทคโนโลยีของไทย(W) -ให้ความรู้ผู้ส่งออกแบบ/ผู้เกี่ยวข้องในอาเซียน

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

อุปสรรค	-การประชาสัมพันธ์ โฆษณาในประเทศเพื่อนบ้าน (S+T) ถึงข้อดี คุณภาพ ราคาสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกับสินค้าเลียนแบบ ฯลฯ	-การรวมตัวเป็นคลัสเตอร์(W) เพื่อขอรับสนับสนุนส่งเสริมจากภาครัฐ(T)
---------	---	---

อุตสาหกรรมแกรนิตและหินอ่อน

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมแกรนิตและหินอ่อน

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ เช่น หินที่มีคุณภาพจากประเทศเวียดนาม แต่ทางประเทศเวียดนามก็มีการกีดกันวัตถุดิบไม่ให้มีการส่งออกมาที่ประเทศไทย เนื่องจากมีการปกป้องแหล่งทรัพยากรวัตถุดิบภายในประเทศ นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายในการขนส่งมีราคาแพง
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - กฎแหล่งกำเนิดจะช่วยแก้ปัญหาสินค้าจากนอกอาเซียนเข้ามาสวมสิทธิ์ เช่น สินค้าที่ผลิตในประเทศไทยอาจจะมีการส่งสินค้าผ่านประเทศอาเซียนเข้ามาในไทย

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ผู้ผลิตที่มีมาตรฐานผ่านเกณฑ์ใน ASEAN จะมีอยู่น้อยราย หากยังไม่มีการกำหนดมาตรฐานก็จะมีปัญหาในเรื่องของ Non-Tariff ซึ่งก็จะได้รับผลกระทบจากการเปิด AEC ได้ในอนาคต
 - ปัจจุบันมีมาตรฐานเพื่อบังคับคุณภาพของสินค้า เช่น สุขภัณฑ์และกระเบื้อง แต่ก็ยังมีบางมาตรฐานที่ยังไม่ประสบความสำเร็จในการผลักดันให้มีการใช้ซึ่งนับว่าใช้ระยะเวลาประมาณ 10 ปี ก็ยังไม่ประสบความสำเร็จในการออกกฎบังคับได้
 - ขั้นตอนในการทดสอบหรือดำเนินการมาตรฐานอุตสาหกรรมในไทยมีความซับซ้อนมาก ซึ่งแตกต่างจากต่างประเทศที่ทำได้ง่ายกว่า
 - ราคาวัตถุดิบจะมีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับต้นทุนการขนส่ง (Logistics) วัตถุดิบส่วนใหญ่มีน้ำหนักมาก เป็นปัญหาในการขนส่ง
- แรงงานภายในประเทศและการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ปัจจุบันมีปัญหาการขาดแคลนแรงงานระดับล่าง ส่วนแรงงานวิศวกรยังไม่ขาดแคลน
 - ในความเป็นจริงแล้วประเทศไทยไม่ได้ขาดแรงงาน แต่บุคลากรในประเทศไทยส่วนใหญ่จะมีค่านิยมในเรื่องของการเลือกงานมากกว่า ในประเทศไทยจะได้รับผลกระทบจากค่าแรงใน 2 เรื่องคือ ค่าแรงขั้นต่ำที่ทำให้ประชาชนอยู่ได้ หรือค่าแรงขั้นต่ำที่ทำให้ประชาชนมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

- ค่าแรงทางวิชาชีพควรมีการวัดเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อไป หากนโยบายรัฐบาลยังคงส่งเสริมในเรื่องของค่าแรงงานขั้นต่ำ 300 บาทนั้น ก็จะส่งผลให้บริษัทต่าง ๆ มีต้นทุนที่สูงขึ้น และจะส่งผลให้เกิดการ Lay off พนักงานต่อไป
- ปัจจัยหลักแล้วไม่ได้อยู่ที่ค่าแรงขั้นต่ำ แต่จะอยู่ที่ Productivity มากกว่า
- สำหรับนโยบายของทางรัฐบาลที่คิดค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ในที่นี้เป็นการจ้าง Unskilled Labor โดยที่ทางรัฐบาลไม่ได้คำนึงถึงความเป็นไปได้ขององค์กรบางองค์กรในเรื่องของการปรับค่าแรงขั้นต่ำ แล้วผู้ที่ทำงานมา 10 ปี หรือ มีประสบการณ์มากจะต้องมีการปรับในเรื่องของเงินเดือนขึ้นไปอีก ส่งผลให้ ต้นทุนของบริษัทสูงขึ้นไปเป็นลำดับ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่
- การลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่สามารถย้ายฐานการผลิตไปต่างประเทศ แต่ผู้ประกอบการ SMEs ยังไม่สามารถทำได้
 - ผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมนี้ จะมีผู้ประกอบการหลากหลายทั้งขนาดเล็ก กลาง และใหญ่
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - การแข่งขันภายในประเทศสูงขึ้น เมื่อมีการเปิด AEC สินค้าจากต่างประเทศจะเข้ามาในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการภายในประเทศ
 - มาตรการควบคุมคุณภาพสินค้าที่ออกมาจะส่งผลให้มีการแข่งขันสูงที่ขึ้น ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อฐานลูกค้าและการค้าต่อไป
 - ลูกค้าหลักของคลัสเตอร์วัสดุก่อสร้างจะเป็นกลุ่มลูกค้าในประเทศ สำหรับการค้าที่ส่งออกส่วนใหญ่จะส่งไปประเทศนอกอาเซียน แต่ปัจจุบันผู้ประกอบการไทยได้รับผลกระทบจากการนำเข้าสินค้าจากประเทศเวียดนาม มาเลเซีย และอินโดนีเซียเป็นส่วนใหญ่
- อัตรากำลัง ระเบียบ และพิธีการศุลกากร
 - ปัญหาการตีความของศุลกากร เช่น คำว่า Slap ควรจะเกี่ยวข้องกับ Finished Product แต่มีการตีความว่าเป็นวัตถุดิบ ซึ่งทำให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับศุลกากรเวลานำเข้า และการคืนภาษีที่ส่งออก เช่น การส่งออกมีการใช้พิกัดแบบหนึ่ง แต่ภายหลังมาก็ใช้พิกัดอีกอันหนึ่ง ทำให้มีการเรียกเก็บภาษีต่างกัน
 - การเก็บภาษีจากการค้าชายแดน ส่วนใหญ่จะเป็นในลักษณะราคาเหมา ไม่มีการคิดที่ชัดเจนสำหรับการนำเข้าในประเทศไทย รวมทั้งการตรวจรับที่ไม่มีมาตรฐานจริงจัง
 - มาตรฐานการตรวจรับ/หลักเกณฑ์ในการนำเข้าสินค้า แต่ละพื้นที่ไม่มีมาตรฐานหรือการกำหนดกฎเกณฑ์ให้เป็นบรรทัดฐานเดียวกัน การนำเข้าบางด่านศุลกากรสามารถผ่านได้ แต่บางด่านๆ ไม่สามารถผ่านได้
 - ประเภตสิงคโปร์มีการคิดภาษีภาคอุตสาหกรรมที่ 18% ในทางกลับกันประเทศไทยมีการคิดภาษีอุตสาหกรรมประมาณ 30%

- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - Logistics มีผลต่อคลัสเตอร์วัสดุก่อสร้างสูง จากการขนส่งผลิตภัณฑ์ที่มีน้ำหนักมาก
 - ต้นทุนรวม Logistics จากไทยไปประเทศอาเซียนอาจแข่งขันไม่ได้กับการนำเข้าจากประเทศอื่นที่มีราคาต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย
 - ขาดแคลนระบบขนส่งทางโลจิสติกส์ในบางจังหวัด
 - การขนส่งทางรถไฟของไทยยังไม่ตรงต่อเวลา
 - ปัจจุบันการขนส่งทางน้ำ เป็นวิธีการขนส่งที่มีราคาถูกที่สุด แต่ในความเป็นจริง ควรจะมีการสนับสนุนส่งเสริมและพัฒนาการขนส่งทางรถไฟให้มากขึ้น
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ขั้นตอนในการขอใบอนุญาตต่างๆ มีมากและซับซ้อนเกินไป รวมถึงด้านตรวจตามรายการที่มีจำนวนมาก
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - ในการเปิด AEC ทางภาครัฐมีความพร้อมอย่างแท้จริงหรือไม่ ทางรัฐบาลและผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจกับ ASEAN มากน้อยเพียงใด
 - ภาครัฐควรสนับสนุนอย่างเต็มที่แก่อุตสาหกรรมต่าง ๆ ทั้งภาคการผลิต บริการ และการค้า เพื่อให้สามารถดำเนินการแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ได้
 - ยกตัวอย่างเช่น การจะทำการค้าในประเทศพม่า ทางผู้ประกอบการสามารถดำเนินการค้าขายได้ แต่ไม่สามารถจดทะเบียนการค้าในประเทศพม่าได้
 - สินค้าที่นำเข้าส่วนใหญ่มีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน แต่ไม่มีการป้องกันการนำเข้าสินค้าเหล่านั้นเข้ามาในประเทศ

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก

- ย้ายฐานการผลิตในต่างประเทศที่มีค่าแรงงานและต้นทุนการผลิตต่ำกว่าประเทศไทย
- ใช้ประเทศในอาเซียนในการขยายฐานการผลิต เพื่อการส่งออกไปประเทศที่ไม่ใช่ประเทศอาเซียนที่มีกำลังในการซื้อสูง
- ขยายตลาดไปประเทศเพื่อนบ้าน เช่น วัสดุที่ใช้ในการสร้างรีสอร์ททในประเทศลาว
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในด้านต่างๆ เช่น รูปแบบ เทคโนโลยี ฯลฯ

2.2 ตั้งรับ

- ระยะแรกทำการการปรับเปลี่ยนดีไซน์และรูปแบบ
- ต่อมาลงทุนการเปลี่ยนแปลง ปรับปรุงเทคโนโลยีและเครื่องจักร

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- กรมศุลกากรควรจะมีการระบุในเรื่องของพิกัดหรือคำจำกัดความของสินค้าให้ชัดเจนมากกว่านี้ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการจากการคุกคามจากต่างประเทศ

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- สำหรับหมวดการค้าชายแดน ควรจะมีการนำเสนอข้อมูลเพิ่มเติม เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้และความเข้าใจในเรื่องนี้มากขึ้น
- ระเบียบในกรณีที่มีความขัดแย้งระหว่าง 2 ประเทศ ในปัจจุบันทางประเทศไทยยังไม่มีผู้ไกล่เกลี่ยระหว่างประเทศ ซึ่งทำให้เกิดผลกระทบต่อประเทศอย่างมาก โดยจะเห็นได้จากต่างประเทศจะมีคณะกรรมการที่เป็นผู้ไกล่เกลี่ยกรณีพิพาท ถ้าหากทางประเทศไทยทำได้ก็จะส่งผลดีกับการค้าในประเทศไทยต่อไป
- ช่วยเหลือค่าใช้จ่ายขั้นตอนในการ Strip สินค้า ซึ่งทางผู้ประกอบการจะต้องรับค่าใช้จ่ายเหล่านั้นเอง
- แก้ปัญหากฎ ระเบียบข้อจำกัดน้ำหนักรถบรรทุกโดยการเพิ่มจำนวนล้อเพื่อเป็นการกระจาย Load ของน้ำหนักที่จะกดลงบนพื้นถนน
- รัฐบาลควรมีนโยบายหรือแนวทางในการจัดการด้านทางโลจิสติกส์ให้มีการประสิทธิภาพในทุก ๆ ด้านโดยเฉพาะระบบราง และมีค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดต่อไป
- ทางรัฐบาลควรมีการสนับสนุนในเรื่องของการ Subsidies ต่าง ๆ เช่น มูลค่าการใช้ไฟฟ้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการ โดยที่ทางรัฐบาลมีการเรียกเก็บค่าใช้ไฟฟ้าสำหรับผู้ประกอบการด้วยราคาที่สูงกว่าปกติ ในต่างประเทศมีการ Subsidies Energy Cost ซึ่งทางประเทศไทยยังไม่มี ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูง
- มาตรการปกป้องผู้ประกอบการภายในประเทศที่ได้รับผลกระทบจาก AEC
- ประเทศไทยยังไม่มีองค์กรหรือหน่วยงานที่จะเข้ามาช่วยผู้ประกอบการในการขยายไปสู่ตลาดต่างประเทศอย่างแท้จริง
- รัฐบาลควรเป็นผู้นำของผู้ประกอบการในการขยายฐานการค้าไปต่างประเทศ มากกว่าการปล่อยให้ประเทศต่าง ๆ รุกเข้ามาในตลาดของประเทศไทย
- นโยบายที่จะขยายการค้าไปที่ต่างประเทศ เช่น การประชาสัมพันธ์เป็น Thai Town ให้คล้ายคลึงกับ China Town ต่อไป หรือมีการสนับสนุนให้มีการพ่วงผู้ประกอบการขนาดเล็กไปกับผู้ประกอบการที่บุกเบิกในต่างประเทศเรียบร้อยแล้ว โดยการทำให้เป็นแบบรูปธรรม
- การช่วยเหลือจากทางรัฐบาลอย่างแท้จริง เช่น สนับสนุนค่าใช้จ่ายเครื่องจักรหรือเครื่องกลที่ทางผู้ประกอบการต้องนำเข้าจากต่างประเทศ
- ทางรัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมการผลิตผลิตภัณฑ์เด่น ๆ มาก แต่ยังไม่มีการแบ่งให้ชัดเจน ยกตัวอย่างเช่น ในเรื่องของราคาไม่ได้มีการจัดแบ่งให้ตรงตามคุณภาพ ทำให้ทุกที่สามารถจัดหาได้และจัดขายได้ในราคาเดียวกันโดยที่ไม่ได้มีคุณภาพที่เท่าเทียมกัน
- การช่วยเหลือผ่านนโยบายรัฐที่ชัดเจน มีมาตรการการจัดการอย่างครบกระบวนการ การสื่อสารข้อมูล AEC ต่อผู้ที่มีผลกระทบโดยตรง เช่น SMEs ที่กระจายกันอยู่ทั่วประเทศให้ทั่วถึง
- นโยบายส่งเสริมในการลดต้นทุน เช่น Subsidies การลดภาษีนำเข้าของวัตถุดิบหลักในการผลิต ทางภาครัฐควรมีหน่วยงานที่ช่วยเหลือ SMEs ในการส่งออก และควรดำเนินในลักษณะของการดำเนินการเชิงรุกให้มากขึ้น

- ต้นทุนในด้านโลจิสติกส์ยังมีราคาสูงมากสำหรับผู้ประกอบการ SMEs และ ผู้ประกอบการ SMEs ยังต้องการความช่วยเหลือจากทางรัฐบาลในเรื่องของการกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและมีราคาต้นทุนที่ต่ำกว่านี้
- ผู้ประกอบการ SMEs ยังต้องการมาตรฐานความช่วยเหลือของทางภาครัฐเพื่อใช้ในการรับมือผลกระทบจาก AEC เช่น ในเรื่องของการควบคุมสินค้า การนำเข้าสินค้าที่มีคุณภาพต่ำและราคาถูกที่มีแนวโน้มจะทะลักเข้ามาในประเทศไทย และมาตรการเชิงรุกต่าง ๆ ที่ควรจะดำเนินการให้ชัดเจนกว่านี้ ทุกวันนี้ทางผู้ประกอบการยังขาดการสนับสนุนในการเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับการเปิด AEC อย่างมาก
- รัฐบาลสนับสนุนข้อมูลและองค์ความรู้ในการพัฒนารูปแบบธุรกิจเพื่อรุกตลาด AEC รวมถึงการประชาสัมพันธ์การวิเคราะห์และนำเสนอต่อภาคเอกชน
- ปรับปรุงหน่วยงานภาครัฐ เพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs อาทิ หน่วยงานกรมศุลกากร และการรถไฟฯ ซึ่งความช่วยเหลือจากทางภาครัฐควรจะเป็นการดำเนินการในเชิงรุก ยกตัวอย่างเช่น เงินช่วยเหลือจากกระทรวงพาณิชย์นับว่าไม่เกิดประโยชน์ (มีความล่าช้าเกินไป) การนำเข้าวัตถุดิบและ/หรือรายได้จากต่างประเทศเข้ามายังมีความยากลำบากในการปฏิบัติ
- ทุกวันนี้การแก้ไขปัญหาในหลาย ๆ ด้าน ยังไม่ตรงจุด เช่น เรื่องของการขึ้นค่าแรงอาจจะไม่ใช่การแก้ไขปัญหาที่ตรงจุดแต่ในทางกลับกันยังมีผลกระทบอย่างมากต่อภาคเอกชนอีกด้วย (การช่วยเหลือทางด้านภาษีก็ยังไม่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาภาคเอกชนได้) ความไม่พร้อมของภาครัฐเป็นอุปสรรคต่อภาคเอกชนในการที่ผู้ประกอบการ SMEs จะรับมือกับ AEC

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมแกรนิตและหินอ่อน

คลัสเตอร์อุตสาหกรรมก่อสร้าง ได้กำหนดให้มีการเปิดเสรีให้นักลงทุนอาเซียนถือหุ้นได้อย่างน้อย 51% ในปี 2553 และ 70% ในปี 2558 ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ทำได้ตามเป้าหมาย ยกเว้นไทยและฟิลิปปินส์ โดยไทยจำกัดการถือหุ้นไม่เกิน 49% ฟิลิปปินส์ไม่เกิน 40% ทั้งนี้ ล่าสุดสิงคโปร์และอาเซียนใหม่ กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนามได้เปิดเสรีสาขาบริการก่อสร้างโดยอนุญาตให้นักลงทุนอาเซียนถือหุ้นในบริษัทก่อสร้างได้ถึง 100% แต่ลาวยังมีเงื่อนไขเพิ่มเติม หากเป็นการร่วมลงทุนจะต้องมีสัดส่วนของหุ้นต่างชาติอย่างน้อย 30% พม่า 35% ส่วนอาเซียนอื่นๆ ได้แก่ บรูไน และอินโดนีเซีย ให้ถือหุ้นได้ไม่เกิน 55% มาเลเซีย 51%⁵¹

คลัสเตอร์อุตสาหกรรมก่อสร้างของไทยมีศักยภาพที่จะออกไปรับงานก่อสร้างในประเทศอาเซียนอย่าง พม่า สเปน ลาว และเวียดนามที่เริ่มพัฒนาประเทศอย่างจริงจัง ซึ่งไทยมีศักยภาพในการแข่งขันมาก จึงควรจะหาทางใช้ประโยชน์จากการเปิดเสรี โดยเฉพาะการรุกตลาดประเทศเพื่อนบ้านที่มีการเปิดเสรีสูง

ภาครัฐนำโดย สสว.⁵² มีการสนับสนุนให้มีการสร้างฐานข้อมูลกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้างและธุรกิจต่อเนื่อง ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำ เพื่อนำไปสู่การจัดทำแผนที่ระบบสารสนเทศทางภูมิศาสตร์ การจัดทำคู่มือเครือข่าย SMEs Consortium สำหรับเป็นเครื่องเชื่อมโยงข้อมูล ตลอดจนสายสัมพันธ์ในสาย

⁵¹ อธิปไตยการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ 17 มกราคม 2554

⁵² ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) 24 สิงหาคม 2554

อุปทานในลักษณะพันธมิตรระยะยาว และเสริมสร้างเครือข่ายหุ้นส่วนผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้างและ อุตสาหกรรมต่อเนื่อง

- **ศักยภาพอุตสาหกรรมแกรนิตและหินอ่อน**

ในอดีตการก่อสร้างจะย้ายกำลังการผลิตไปที่อื่นค่อนข้างยาก แต่ปัจจุบันนี้สามารถทำได้ง่ายเป็น Globalization จากการที่ไทยเป็นศูนย์กลางแหลมอินโดจีน ทำให้ต่างชาติมองโอกาสในการลงทุนในประเทศไทย ตัวอย่าง ผู้ผลิตเหล็กก่อสร้างรายใหญ่เป็นอันดับ 7 ของโลกจากอินเดีย “ทาธา สตีล” มีเป้าหมายจะให้ไทยเป็นฐานการผลิตในธุรกิจเหล็กสำหรับงานก่อสร้างในภูมิภาคอาเซียนภายใต้กรอบการค้าประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558⁵³ ซึ่งข้อดีของการเปิดเสรีทางการค้าคือ นักลงทุนต่างชาติจะต้องนำ know how เข้ามา ทำให้ได้เปรียบในด้านเทคโนโลยี หรือการทำตลาดในอาเซียนของผู้ประกอบการรายใหญ่ของไทย อย่างเครือซิเมนต์ไทย ได้มีการเตรียมความพร้อมก้าวสู่การเป็น Trading House ชั้นนำของอาเซียนในปี 2558 โดยมีความเห็นว่าไทยมีศักยภาพในการพัฒนาเป็นศูนย์กลางการค้าอุปกรณ์ก่อสร้างในภูมิภาคนี้ได้⁵⁴

โอกาสในการขยายการลงทุนในคลัสเตอร์ก่อสร้างในประเทศอาเซียน เช่น เอสซีจี ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นแบบมีเงื่อนไขกับบริษัท PT Keramika Indonesia Assosiasi (KIA) 1 ใน 5 ผู้ผลิตเซรามิกรายใหญ่ของประเทศอินโดนีเซีย ในสัดส่วน 94 % ซึ่งจะทำให้กำลังการผลิตเซรามิกของเอสซีจีในอินโดนีเซียเพิ่มจากเดิม 4 ล้านตร.ม. เป็น 31 ล้านตร.ม. ทั้งนี้ ในปี 2553 ความต้องการใช้เซรามิกในอินโดนีเซียเติบโตขึ้นประมาณ 10 % หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 185 ล้านตร.ม. ซึ่งคาดว่าจะสามารถรักษาระดับการเติบโตอยู่ที่ประมาณ 6 % ต่อปี หรือเอสซีจี ดิสทริบิวชัน ยังได้ลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นแบบมีเงื่อนไขกับบริษัท PT Kokoh Inti Arebama (Kokoh) ผู้นำธุรกิจจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหญ่ที่มีเครือข่ายทั่วอินโดนีเซีย ในสัดส่วน 70 % นอกจากนี้จะมีเครือข่ายจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศอินโดนีเซีย

- **การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)**

1. **จุดแข็ง Strength**

- คุณภาพ รูปแบบและดีไซน์ของสินค้าเป็นที่ยอมรับ
- มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นตราสินค้าและแบบ OEM ซึ่งครอบคลุมและมีการคงเอกลักษณ์และรูปแบบของสินค้า

2. **จุดอ่อน Weakness**

- ราคาสูงกว่าโดยเปรียบเทียบ (ราคาสูงกว่าสินค้าจากจีน อินโดนีเซีย)

3. **โอกาส Opportunity**

⁵³ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ทาธา สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) 18 สิงหาคม 2554

⁵⁴ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอสซีจีเทรดดิ้ง จำกัด 14 กรกฎาคม 2554

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- ตลาดในประเทศเพื่อนบ้านและอาเซียนจากความเจริญทางเศรษฐกิจและโครงการก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน

4. อุปสรรค Threat

- กำลังซื้อในประเทศเพื่อนบ้านมีจำกัด
- การลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์จากประเทศผู้ซื้อ
- ต้นทุนการขนส่ง (Logistics) สูง

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-นำเข้าวัตถุดิบคุณภาพจากต่างประเทศ -ความรวดเร็วในการทำมาตรฐานต่างๆ	<ul style="list-style-type: none"> • มีการป้องกันแหล่งทรัพยากรวัตถุดิบในต่างประเทศและต้นทุนการขนส่งสูง • ขั้นตอนในการทดสอบหรือดำเนินการมาตรฐานอุตสาหกรรมในไทยมีความซับซ้อนมาก
แรงงานภายใน ประเทศ และการเคลื่อนย้าย แรงงานวิชาชีพ	มีแรงงานเพียงพอ	<ul style="list-style-type: none"> • ขาดแคลนแรงงานระดับล่าง
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	SMEs สามารถไปขยาย/ย้ายลงทุนในอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> • SMEs ไปลงทุนต่างประเทศยาก เพราะปัญหาเรื่องเงินทุน แรงงาน ฯลฯ
อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร	มาตรฐานการตีความของศุลกากร	<ul style="list-style-type: none"> • เกิดปัญหาเกี่ยวกับศุลกากรเวลานำเข้า และการคืนภาษีที่ส่งออก
ภาคการผลิตที่เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน และระบบโลจิสติกส์	ต้นทุน Logistics แข่งขันได้	<ul style="list-style-type: none"> • ขาดการขนส่งระบบราง • ต้นทุนรวม Logistics จากไทยไปประเทศอาเซียนอาจแข่งขันไม่ได้กับการนำเข้าจากประเทศอื่นที่มีราคาต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-การเชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการรับและแบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการผลิตร่วมกัน	-ขยาย/ย้ายฐานการผลิตไปประเทศในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านแรงงานต้นทุนต่ำ(W) และการ

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	(S+O)	เติบโตทางเศรษฐกิจของอาเซียน(O)
อุปสรรค	-การประชาสัมพันธ์ โฆษณาในประเทศเพื่อนบ้าน (S+T) ถึงข้อดี คุณภาพ ราคาสินค้า รูปแบบ ผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกับสินค้าเลียนแบบ ฯลฯ	-การรวมตัวเป็นคลัสเตอร์(W) เพื่อขอรับสนับสนุน ส่งเสริมจากภาครัฐ(T)

- ครั้งที่ 17 จัดให้กับคลัสเตอร์ยางและไม้ยางพารา ซึ่งประกอบไปด้วย กลุ่มฯผลิตภัณฑ์ยาง, กลุ่มฯเฟอร์นิเจอร์, กลุ่มฯไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น, กลุ่มฯโรงเลื่อยและโรงอบไม้ วันพฤหัสบดีที่ 14 กรกฎาคม 2554 เวลา 13.00 – 16.00 น. ณ ห้องบอลรูม 4 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความความคิดเห็นจำนวน 17 คน



อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาง

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาง

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุประสงค์ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การกำหนดมาตรฐานอุตสาหกรรมยางล้อ ซึ่งประเทศอินโดนีเซียและมาเลเซียกำลังร่วมกันกำหนดมาตรฐาน ASEAN Mark หรือ ASEAN Standard สำหรับยางล้อ
 - สามารถแลกเปลี่ยน เรียนรู้ เทคโนโลยีด้านการผลิตเพิ่มเติม

1.2 ด้านลบ

- วัตถุประสงค์ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ประเทศพม่า ลาว สามารถผลิตไม้ยางพาราได้ ทำให้เกิดคู่แข่ง ทั้งผู้ผลิตน้ำยางและไม้ยางพารา
 - แรงงานต่างด้าว สามารถนำทักษะด้านการปลูกยาง กรีดยาง ฯลฯ กลับไปยังประเทศบ้านเกิดได้ ทำให้ประเทศเพื่อนบ้านมีทักษะในการผลิตและปลูกยางพารา
 - ประเทศคู่แข่ง เช่น อินโดนีเซีย มีอุตสาหกรรมยางล้อที่มีผู้ผลิตรายใหญ่ ในระดับโลกเข้าไปประกอบธุรกิจอยู่ และในอนาคตประเทศเวียดนามอาจเป็นคู่แข่งกับประเทศไทย เนื่องจากผู้ประกอบการยางล้อเป็นรัฐวิสาหกิจรายใหญ่ แต่ยังมีขาดเทคโนโลยี และไฟฟ้า ทำให้อาจต้องใช้เวลาในการพัฒนา
 - ผลิตภัณฑ์บางประเภท เช่น ยางล้อ ที่มีคุณภาพในการผลิตต่ำ อาจไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าจากประเทศจีนได้
 - การกำหนดมาตรฐานอุตสาหกรรมยางล้อ ซึ่งประเทศอินโดนีเซียและมาเลเซียกำลังร่วมกันกำหนดมาตรฐาน ASEAN Mark หรือ ASEAN Standard สำหรับยางล้อ

- อื่นๆ
 - ผู้ผลิตยางล้อสัญชาติไทย ยังมีความรู้ มีเทคโนโลยีน้อยมาก เมื่อเทียบกับ Big 3 และ Big 5

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก / ตั้งรับ

- ตลาดใหญ่ของยางล้อรถยนต์เป็นตลาดยางล้อรถยนต์บรรทุก/กระบะ เชิงพาณิชย์
- พัฒนาต่อยอดจากการที่ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการซ่อม/รักษาเครื่องบินอยู่แล้ว
- ดึงดูดให้ผู้ผลิตจากต่างประเทศยางรถยนต์ดังกล่าว (เช่น Michelin) เข้ามาแปรรูปในประเทศไทย
- อื่นๆ
 - กลุ่มอุตสาหกรรมยางและไม้ยางประสบกับการขึ้นราคาของต้นกล้ายาง เช่น จากในอดีต ต้นกล้ายางราคาตันละ 15 บาท ปัจจุบันเป็น 40-80 บาท เช่น ต้นยางพันธุ์ 984 เฉลิมพระเกียรติ
 - ประเทศที่นำเข้าผลิตภัณฑ์ยางจากไทยหลักๆ เช่น ประเทศจีน เริ่มมีการปลูกยางเอง ที่ Hainan และคุนหมิง แล้ว

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมการลงทุนอุตสาหกรรมปลายน้ำที่มีการใช้น้ำอย่างเป็นวัตถุดิบปริมาณมาก โดยเฉพาะยางล้อ (ใช้วัตถุดิบร้อยละ 85) และถุงมือยาง (ใช้วัตถุดิบ ร้อยละ 15) เช่น โรงงานปลายน้ำที่ผลิตยางล้อ โดยเฉพาะยางล้อเครื่องบิน ล้อยานยนต์หนัก เช่น รถ Earth Mover
- **นิยามของ SME** ไม่ครอบคลุมผู้ผลิตรายเล็กของล้อยางซึ่งอาจมีพนักงานมากกว่า 200 คนแต่หากเทียบในกลุ่มอุตสาหกรรมยังเป็น SME อยู่ในประเทศไทยมีโรงงานผลิตยางล้อรถยนต์ อยู่เพียง 8-10 โรงงาน แต่ยังไม่มีการผลิตล้อเครื่องบิน
- การควบคุมราคายาง ให้สมควร เพราะหากราคายางกลางน้ำสูงเกินไป ผู้ผลิตปลายน้ำอาจไม่สามารถแข่งขันได้
- ปรับปรุงเรื่องมาตรฐานของอุตสาหกรรม เช่น มาตรฐานในอุตสาหกรรมยางล้อ เช่น e-Mark ประเทศไทยต้องมีห้องทดสอบเพื่อออกใบอนุญาตยางล้อ และมาตรฐานควรสอดคล้องกับมาตรฐานสำหรับอุตสาหกรรมยางล้อในประเทศอาหรับ มี Certification Agency ภายในประเทศ ส่วนประเทศมาเลเซียและอินโดนีเซียได้พยายามทำเรื่องมาตรฐานอุตสาหกรรมยางล้อ เพื่อเปิดตลาดไทยและสร้างอุปสรรคในการนำเข้าสินค้ายางล้อจากประเทศไทย
- สร้างเทคโนโลยี ส่งเสริมการเรียนรู้ โดยให้ความรู้ในการปลูกยางในพื้นที่ภาคอีสาน และภาคอื่นๆ ของประเทศอย่างถูกต้อง ควรมีการค้นคว้าวิจัยผลิตภัณฑ์ปลายน้ำสำหรับอุตสาหกรรมยาง
- การบริหารจัดการเงินสะสมกองทุนส่งออกยางพารา (CESS) อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อการวิจัยด้านการพัฒนาอย่างให้เหมาะสมจากผลิตภัณฑ์ที่มี เช่น ล้อยาง ถุงมือยาง และการพัฒนาคุณภาพของอุตสาหกรรม

- กฎหมายถุงมือยางของไทย เข้มงวดกว่าถุงมือยางประเทศอื่น นอกจากนี้ยังมีโทษทางอาญาสำหรับผู้ผลิตถุงมือยางที่ผลิตผิดคุณภาพ แต่กฎหมายดังกล่าวไม่ครอบคลุมถึงถุงมือยางที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ
- ต้องการห้องทดสอบยางล้อเพื่อใช้สำหรับการออกใบอนุญาต

4. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

4.1 กฎระเบียบ / ข้อบังคับ

- ไทยควรมีส่วนร่วมในการกำหนดมาตรฐานอุตสาหกรรมยางล้อของอาเซียน ซึ่งประเทศอินโดนีเซียและมาเลเซียกำลังร่วมกันกำหนดมาตรฐาน ASEAN Mark หรือ ASEAN Standard สำหรับยางล้อ

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาง

ประเทศเพื่อนบ้านที่สำคัญในอาเซียนที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์ยาง คือ มาเลเซียและอินโดนีเซีย แต่ประเทศที่มีศักยภาพมากที่สุดคือ มาเลเซีย เนื่องจากปัจจุบันประเทศมาเลเซียเป็นผู้ผลิตและส่งออกอันดับ 1 ในผลิตภัณฑ์ยาง⁵⁵ โดยมีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและรัฐบาลให้การสนับสนุนอย่างจริงจังผ่านแผนพัฒนาอุตสาหกรรมภายในประเทศ มีการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและแปรรูปยางพารามานานหลายทศวรรษ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา จนมาเลเซียเป็นประเทศผู้นำและสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ยางได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ตาม จากการที่ค่าจ้างแรงงานในมาเลเซียเพิ่มสูงขึ้นมาก ทำให้ขาดแคลนแรงงานในการทำสวนยาง เพราะได้ค่าจ้างต่ำกว่าอุตสาหกรรมอื่น ประกอบกับเกษตรกรได้หันไปปลูกพืชอื่นที่ให้ผลตอบแทนมากกว่าโดยเฉพาะปาล์มน้ำมัน จึงคาดว่าผลผลิตยางธรรมชาติของมาเลเซียจะมีแนวโน้มลดลงในอนาคต ขณะที่รัฐบาลก็ส่งเสริมให้ลดพื้นที่ปลูกยางพาราและนำเข้ายางแปรรูปขึ้นต้น เพื่อผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปที่มีมูลค่าเพิ่มสูงกว่าแทน เช่น ถุงมือยาง ยางรถยนต์ และวัสดุต่างๆ สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น เครื่องจักรกล เครื่องใช้ไฟฟ้า การก่อสร้าง ชิ้นส่วนยานยนต์ เป็นต้น

นายจี ปลายานีเวล รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมการเพาะปลูกและสินค้าโภคภัณฑ์ของมาเลเซียเผยว่า มาเลเซียตั้งเป้าส่งออกผลิตภัณฑ์ยางธรรมชาติในปีให้เพิ่มขึ้นในอัตราตัวเลข 2 หลัก เพื่อตอบสนองความต้องการที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นมาก โดยการส่งออกผลิตภัณฑ์ยางในปีนี้น่าจะมีมูลค่าสูงถึง 14,400 ล้านดอลลาร์หรือราว 144,000 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 11 จาก 12,960 ล้านดอลลาร์หรือราว 129,600 ล้านบาท เมื่อปีก่อน⁵⁶

⁵⁵ นายพงษ์ศักดิ์ เกิดวงศ์บัณฑิต นายกสมาคมยางพาราไทย

⁵⁶ สำนักข่าวเบอร์นามาของมาเลเซีย 27 กรกฎาคม 2554

- **ศักยภาพอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาง**

กลุ่มผลิตภัณฑ์ยาง มีมูลค่าการส่งออก 1.12 แสนล้านบาทต่อปี มีปริมาณการส่งออกวัตถุดิบยาง 90 % คิดเป็น 51% ของมูลค่าทั้งหมด และปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์ยาง 10% คิดเป็น 49% ของมูลค่าทั้งหมด ผลิตภัณฑ์ยางของไทย ได้แก่ ยางล้อรถ และถุงมือยาง โดยเฉพาะอุตสาหกรรมยางล้อ มีการใช้น้ำยางมาผลิต คิดเป็นร้อยละ 80 ของน้ำยางทั้งหมด ส่วนอุตสาหกรรมถุงมือยาง แบ่งเป็น Examination Glove และ Surgical Glove ซึ่งในตลาด Surgical ประเทศไทยมีโรงงานผลิตที่ใหญ่ที่สุดในโลก (เป็นบริษัทระหว่างประเทศเข้ามาลงทุน)

ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการให้สามารถนำไปแปรรูปและสร้างมูลค่าในการส่งออกให้มากขึ้น แต่ปัจจุบันผู้ประกอบการไทยยังมีข้อจำกัดหรือ จุดอ่อนทางด้านเทคโนโลยีอยู่มาก ภาครัฐจึงต้องเข้ามาสนับสนุนในส่วนนี้ เช่น การเร่งจัดตั้งสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมยางพาราขึ้น เพื่อดูแลอุตสาหกรรมการผลิตขั้นปลายน้ำ

- **การรวมกลุ่มของผู้ประกอบการในประเทศไทย**

อย่างไรก็ดี มีการรวมกลุ่มเป็น คลัสเตอร์ยางและไม้ยางพาราในระดับนโยบายร่วมกัน แต่ในเชิงปฏิบัติ ได้มีการแยกกันบริหารงานเป็นกลุ่มคลัสเตอร์ยาง และไม้ยางพารา (ในประเทศไทย สิ่งพิมพ์ สิ่งทอ และเฟอร์นิเจอร์ เป็นคลัสเตอร์ที่มีความเข้มแข็ง) ส่วนกลุ่มเฟอร์นิเจอร์มีการรวมกลุ่มกันเป็นคลัสเตอร์

การรวมกลุ่มตามประเภทชิ้นส่วนที่ผู้ประกอบการผู้ผลิตในคลัสเตอร์มีความถนัด เป็นการรวมกลุ่มตามห่วงโซ่มูลค่า สามารถตอบสนองความต้องการด้านการออกแบบ และรสนิยมของผู้บริโภคที่ต้องการเฟอร์นิเจอร์ที่เป็น Mixed & Match ซึ่งสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ 5-10% และมี Factory Visit เพื่อเข้าเยี่ยมชมโรงงานระหว่างกัน นอกจากนี้ร่วมกันจัดซื้อ Sourcing ระหว่างสมาชิก และมีการประสานร่วมมือระหว่างคลัสเตอร์ เช่น คลัสเตอร์สี ตะปู ฯลฯ

ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์ยางล้อ มีการให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันบ้าง เช่น การยืม การเยี่ยมชมโรงงานอุตสาหกรรมร่วมกัน มีการแชร์เทคโนโลยี การซื้อสินค้าร่วมกัน และการช่วยกันผลิตในกรณีที่ผลิตไม่ทัน

- **กลุ่มอุตสาหกรรมยางล้อ**

ผู้ผลิตยางล้อในประเทศไทยเป็นรายเล็กมาก เมื่อเทียบกับผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก ซึ่งได้แก่ Michelin, Bridgestone, Goodyear) และเป็น Niche Market (ตลาดรถยนต์เชิงพาณิชย์ เช่น ล้อรถบรรทุก-ล้อรถกระบะ) ประเทศอินโดนีเซียมีการแข่งขันด้านการดึงดูดการลงทุนจากบริษัทผลิตยางล้อรายใหญ่เข้าในประเทศ ซึ่งเป็นคู่แข่งหลักของประเทศไทย

ฐานการผลิตสำคัญของยางล้อในอาเซียน คือประเทศไทย (มีครบทั้ง Big 5) และประเทศอินโดนีเซีย ในมาเลเซียอุตสาหกรรมยางล้อไม่ประสบความสำเร็จ

- **การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)**

1. **จุดแข็ง Strength**

- ไทยปลูกยางและส่งออกวัตถุดิบยางธรรมชาติเป็นจำนวนมาก

- ไทยมีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันสูงในการผลิตและแปรรูปยางพารา โดยเฉพาะยางแผ่นรมควัน ซึ่งไทยเป็นผู้ผลิตและผู้ส่งออกรายใหญ่ที่สุดของโลกต่อเนื่องมาเป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 20 ปี

2. จุดอ่อน Weakness

- ต้นทุนน้ำยางชั้นของไทยอยู่ในระดับสูง เนื่องจากโครงสร้างการปลูกยางของไทยเป็นเกษตรกรรายย่อยจึงมีต้นทุนการรวบรวมวัตถุดิบและค่าขนส่งสูง
- ระบบโลจิสติกส์ในการส่งออกของไทยเสียเปรียบคู่แข่งสำคัญอย่างมาเลเซีย เนื่องจากการขนส่งสินค้าระหว่างทวีปของไทย จำเป็นต้องขนส่งสินค้า (ผ่านทางเรือ Feeder/รถไฟ/รถบรรทุก) ไปขึ้นเรือที่ท่าเรือสิงคโปร์ หรือท่าเรือปีนังของมาเลเซีย
- เทคโนโลยีการผลิตยังล้าหลังกว่าคู่แข่งอย่างมาเลเซีย
- ขาดความพร้อมของอุตสาหกรรมสนับสนุน อาทิ แม่พิมพ์แบบจุ่ม และอะไหล่เครื่องจักร ซึ่งต้องนำเข้าจากต่างประเทศ
- ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาง การแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าและคุณค่าของยางธรรมชาติ
- กฎหมายถุงมือยางของไทย เข้มงวดและบังคับใช้กับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในไทยเท่านั้น

3. โอกาส Opportunity

- แนวโน้มการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ของอาเซียน จีนและอินเดีย ส่งผลให้มีความต้องการใช้ยางพาราเพิ่มขึ้น ช่วยทดแทนความต้องการใช้ยางพาราของสหรัฐฯ ญี่ปุ่น และ EU ที่ยังมีความผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจ
- การตื่นตัวและให้ความสำคัญในการป้องกันรักษาสุขภาพทั้งในภาคอุตสาหกรรมและภาคครัวเรือน เนื่องจากการแพร่ระบาดของโรคระบาดสายพันธุ์ใหม่ๆ เช่น ไข้หวัดใหญ่สายพันธุ์ใหม่ เป็นต้น ส่งผลให้อุตสาหกรรมถุงมือยางมีการเติบโตดีขึ้น

4. อุปสรรค Threat

- ราคายางพารามีความผันผวนสูง และราคามีแนวโน้มอยู่ในระดับสูงกว่าราคายางสังเคราะห์
- ผู้ผลิตยางรถยนต์พยายามคิดค้นเทคโนโลยีการพัฒนาอย่างสังเคราะห์ให้มีคุณสมบัติทดแทนยางธรรมชาติได้มากขึ้น เนื่องจากราคายางธรรมชาติมีความผันผวนสูงกว่าราคายางสังเคราะห์มาก ประกอบกับอุปทานยางสังเคราะห์สามารถตอบสนองอุปสงค์ได้รวดเร็วกว่ายางธรรมชาติ
- การแข่งขันรุนแรงขึ้น มีผู้ผลิตรายใหม่เกิดขึ้น
- การนำเข้าสินค้าไม่ได้มาตรฐานจากต่างประเทศ

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	-การเพิ่มมูลค่า+คุณค่า ผลิตภัณฑ์ยาง -มาตรฐานอุตสาหกรรมยาง	<ul style="list-style-type: none"> • ไทยส่งออกวัตถุดิบประเภทยางมากที่สุดในโลก • ประเทศอินโดนีเซียและมาเลเซียกำลังร่วมกันกำหนดมาตรฐาน ASEAN Mark หรือ ASEAN Standard สำหรับ

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	สื่อของอาเซียน	ยางล้อ
--	----------------	--------

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-การค้นคว้าวิจัยเพื่อเพิ่มมูลค่าและคุณค่าให้กับยางธรรมชาติ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมล้อและถุงมือ (S+O)	-การเชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการรับและแบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการผลิตร่วมกันเพื่อเป็นอุตสาหกรรมที่ครบวงจรและตอบสนองความต้องการของตลาดโลก(W+O) -รวมกลุ่มเป็น Cluster เพื่อเสริมสร้างและแก้ปัญหาสายโซ่อุปทานและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ต่างๆ ในอุตสาหกรรม(W+O)
อุปสรรค	-การร่วมมือกับประเทศในอาเซียนเพื่อรับงานจากประเทศอื่นนอกอาเซียน(S+T) -สนับสนุนเงินทุน SMEs เพื่อการลงทุนนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้	-การสร้างตราสินค้าและการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าและยกระดับผลิตภัณฑ์(W+T) -ทบทวนกฎหมายให้บังคับใช้กับผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศด้วย(W) เพื่อปกป้องสินค้าไม่ได้มาตรฐานเข้ามาในไทย (T)

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ผู้ประกอบการสามารถนำเข้าวัตถุดิบราคาถูกจากต่างประเทศได้
 - เฟอร์นิเจอร์ไทยถือว่ามีความน่าเชื่อถือมาตรฐานโลก (Consistency and Reliability) จากความเชื่อถือของผู้บริโภคในตลาดโลกอย่างสหรัฐอเมริกาหรือญี่ปุ่น เป็นต้น
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - เกิดความร่วมมือกันของผู้ประกอบการเพื่อให้สมาชิก ASEAN Furniture Industry Council ของแต่ละประเทศผลักดันภาครัฐของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน ส่งผลให้ประเทศอาเซียนนำเข้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ระดับ High-End จากประเทศไทย

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน

- การนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ราคาถูกลงจากเวียดนาม และจีน (นำเข้าผ่านมาเลเซีย) มาในประเทศไทย
- ประเทศพม่า ลาว สามารถผลิตไม้ยางพาราได้ ทำให้เกิดคู่แข่ง ทั้งผู้ผลิตน้ำยางและไม้ยางพารา
- แรงงานต่างด้าว สามารถนำทักษะด้านการปลูกยาง กรีดยาง ฯลฯ กลับไปยังประเทศบ้านเกิดได้ ทำให้ประเทศเพื่อนบ้านมีทักษะในการผลิตและปลูกยางพารา

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.1 เชิงรุก / ตั้งรับ

- เร่งการทำการค้าส่งออกเชิงรุก สร้างให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลาง (Hub) อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ด้าน Solid และ Panel
- เร่งสร้างสถาบันทดสอบมาตรฐานและคุณภาพให้ได้การยอมรับและจัดอยู่ในระดับนานาชาติ
- ส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการไทยได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานสากล
- สนับสนุนการพัฒนาด้านการออกแบบอุตสาหกรรมทั้งในด้านการอบรมการแข่งขันในระดับชาติ ระดับภูมิภาค และระดับโลก

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- แก้ไข ปรับปรุง ทบทวนเรื่องกฎระเบียบเกี่ยวกับการใช้ไม้เป็นเฟอร์นิเจอร์ เนื่องจากต้องขออนุญาตจากกรมป่าไม้ เพื่อตั้งโรงงานไม้ เนื่องจากกฎระเบียบในการขออนุญาตยุ่งยาก ทำให้เกิดปัญหาคอรัปชั่น ซึ่งเป็นต้นทุนสูงในกลุ่มคลัสเตอร์เฟอร์นิเจอร์ไม้ หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับไม้
- ทบทวนให้ไม้ยาง ได้รับข้อยกเว้นจาก พรบ. ป่าไม้ 2484 ที่กำหนดต้นกำเนิดไม้ยาง เหมือนกับไม้สวมนอื่นๆ เช่น ไม้สัก เนื่องจากในสมัยก่อน พรบ. ป่าไม้ 2484 ไม่ครอบคลุมไม้ยาง แต่หลังมีการปิดป่าในปี 2531 กรมป่าไม้ นำไม้ยางนำเข้าไปรวมอยู่ใน พรบ. ป่าไม้ 2484 ด้วย การจัดตั้งโรงงานแปรรูปไม้ นั้นต้องขออนุญาตจากกรมป่าไม้ ทำให้ผู้ประกอบการที่เป็น SMEs ไม่สามารถตั้งโรงงานแปรรูปไม้ (ยางพารา) ได้ หากมีการแก้ไขกฎหมายให้ไม้ยางพาราหลุดจากรายชื่อไม้สวมนที่ประกาศตาม พรบ. ป่าไม้ ปี 2484 ประเทศไทยจะมีศักยภาพในการเป็นฐานการผลิตไม้ยางพาราได้
- แก้ไข ปรับปรุงกฎระเบียบในการจ้างทำของประเภทไม้ กฎหมายไม่อนุญาตในการจ้างทำของประเภทไม้
- ทบทวนความเข้มงวดของกฎระเบียบบางประการ เช่น ห้ามปิดประตูโรงงานไม้ มิฉะนั้นถือว่าผิดกฎหมาย
- การหักภาษี ณ ที่จ่าย ทำให้เงินทุนหมุนเวียนหายไป เพราะต้องหัก ณ ที่จ่ายก่อน และจึงจะขอคืนภาษี (ซึ่ง SMEs น้อยรายที่ขอคืนภาษี ทำให้เงินทุนหมุนเวียนลดลง)
- การช่วยเหลือและพัฒนาแรงงานด้านเฟอร์นิเจอร์โดยภาครัฐ เนื่องจากปัจจุบันเอกชนต้องฝึกแรงงานเอง ความไม่ชัดเจนในการสนับสนุนด้านวิชาชีพ การประกอบอาชีพ
- เพิ่มหลักสูตร ปวช./ปวส. ที่เกี่ยวกับคลัสเตอร์ยาง ไม้ และเฟอร์นิเจอร์

- ขีดผ่อนปรนด้านแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาเป็นแรงงานในคลัสเตอร์ฯ
- การพัฒนาภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมว่า “ไม่เป็นการทำลายสิ่งแวดล้อม”
- ส่งเสริมการจัดหาเครื่องจักรอัตโนมัติ (Automatic / CNC) เพื่อเข้ามาเพิ่มศักยภาพในคลัสเตอร์ รวมถึงการรองรับปัญหาเรื่องช่างซ่อมเครื่องจักรเหล่านี้
- อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไทยยังขาดการสนับสนุนศูนย์ข้อมูล และศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศ
- และระบบการค้าเชิงพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ก้าวหน้า สำหรับรองรับธุรกิจอุตสาหกรรม
- ปรับปรุง ทบวงด้านกฎระเบียบ 1. มาตรการรัฐ และ กฎหมายไทย ระบบภาษี และข้อระเบียบบังคับที่ทำให้ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายซ้ำซ้อน ความล่าช้าในการคืนภาษีขาเข้าและไม่ได้เป็นการเอื้ออำนวยสนับสนุนผู้ประกอบการเท่าที่ควรแต่เป็นการควบคุม ทำให้ไม่สามารถดึงดูดนักลงทุนหน้าใหม่ให้เข้ามาในอุตสาหกรรมได้

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

การเปิด AEC ส่งผลกระทบโดยตรงต่ออุตสาหกรรมนี้ เพราะประเทศคู่แข่งหลักนั้นเป็นประเทศเพื่อนบ้านที่เพิ่งเปิดประเทศและมีวัตถุดิบทรัพยากรธรรมชาติคล้ายคลึงกับประเทศไทย ซึ่งรัฐบาลประเทศนั้นๆ ให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง และกฎระเบียบยืดหยุ่นกว่าประเทศไทยเพราะเป็นช่วงดึงนักลงทุนจากต่างประเทศ แม้แรงงานจะยังไม่ฝีมือแต่ค่าตอบแทนต่ำกว่ามาก หากได้รับการถ่ายทอดทักษะจากนักลงทุนต่างชาติอย่างเพียงพอชั่วระยะเวลาหนึ่ง อาจจะสามารถทำการแข่งขันกับไทยได้

ประเทศมาเลเซีย มีความแข็งแกร่งในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม่ โดยได้รับความสนับสนุนทางด้านนโยบายจากรัฐบาล โดยมีมาตรการรัฐที่รองรับและสนับสนุน เน้นการพัฒนาวิจัยพันธุ์ไม้หายากใหม่ๆ ที่มีคุณภาพดี แม้จะมีการปลูกป่าแต่ก็มีข้อจำกัดด้านพื้นที่ ต้องเพิ่มความหนาแน่นในการปลูกแต่ลดขนาดพื้นที่ลง แรงงานมีความชำนาญด้านภาษา เน้นการนำเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีการผลิตสูงเข้ามาใช้ในระบบการผลิต มีการจัดงานแสดงเครื่องเรือน MIFF: The Malaysia International Furniture ที่ได้รับการยอมรับจากนานาชาติ

รัฐบาลเวียดนามให้การสนับสนุนอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์และเครื่องเรือนอย่างจริงจัง โดยมีมาตรการรัฐที่รองรับและสนับสนุน มีการลดกฎระเบียบ เงื่อนไขการลงทุนตามที่ได้รับจาก WTO มีการส่งเสริมการลงทุนให้ชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนในเวียดนาม อย่างไรก็ตาม วัตถุดิบในเวียดนามยังไม่เพียงพอ ยังต้องพึ่งพาการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ อาทิ ลาว อินโดนีเซีย บราซิล แอฟริกา และรัสเซีย และระบบขนส่ง Logistics ยังขาดประสิทธิภาพ

ข้อได้เปรียบในการแข่งขันของประเทศไทย เมื่อเทียบกับประเทศกลุ่มอาเซียนพบว่า

1. ไทยสามารถผลิตสินค้าที่มีฝีมือประณีตและมีคุณภาพมากกว่ามาเลเซีย และอินโดนีเซีย
2. ไม้เนื้อไม้หายากของไทยมีสีชาวมลเหลืองซึ่งเป็นสีที่ต้องการของตลาดเพราะมีความเป็นธรรมชาติ

และสามารถนำมาย้อมเพื่อให้เข้ากับเฟอร์นิเจอร์อื่นๆ ได้ง่าย

ข้อเสียเปรียบในการแข่งขันของประเทศไทย เมื่อเทียบกับประเทศกลุ่มอาเซียนพบว่า

1. มาเลเซียใช้เทคนิคในการผลิต และระบบการบริหารการผลิตและระบบ supply chain ที่ก้าวหน้ากว่าประเทศไทยทำให้ลดการสูญเสียของวัตถุดิบ ซึ่งมีผลทำให้มีต้นทุนต่อหน่วยต่ำกว่าไทย

2. ประเทศไทยมีต้นทุนการผลิตสูงกว่าประเทศมาเลเซีย ใต้หวัน อินโดนีเซีย ในด้านค่าขนส่งค่าระวางเรือ ค่าสิทธิหน้าท่า เป็นต้น

การรวมกลุ่มและการให้ความร่วมมือระหว่างประเทศในอาเซียน

กลุ่มเฟอร์นิเจอร์ มีการรวมกลุ่มในอาเซียนของผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งเรียกว่า ASEAN Furniture Industry Council โดยมีสิ่งที่ผลักดันดังนี้

- มีการแสดงสินค้า-ออกงานเฟอร์นิเจอร์ในระดับอาเซียน
 - การกำหนดหลักเกณฑ์สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ FFC (ที่มาของไม้ยาง TFEC เป็นมาตรการของสหภาพยุโรปเพื่อกำหนดที่มาของไม้ยาง) ประเทศไทยได้ร่วมมือกับประเทศมาเลเซียในการดำเนินการในการกำหนดหลักเกณฑ์ดังกล่าว นอกจากนี้ยังมีความร่วมมือในการพัฒนาระหว่างไทย – มาเลเซียโดยมี Malaysia-Thai Helium Wood ซึ่งในอนาคตประเทศอินโดนีเซียจะให้ความร่วมมือด้วยซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมอุตสาหกรรมไม้ยางพาราได้ 95% ของผลผลิตไม้ยางพาราของโลก รวมถึงการควบคุมราคาต้นทุนไม้ดิบในอาเซียนได้
 - เกิดการพัฒนาเรื่องการออกแบบดีไซน์สำหรับผลิตภัณฑ์ในอาเซียน
 - ต้องการทำ Green Label เพื่อแสดงให้เห็นต้นกำเนิดว่าไม้ยางพาราปลูก
- **ศักยภาพอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์**

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ประเทศไทยเพื่อการส่งออกมีพื้นฐานสนับสนุนแบบResource-based Product จากการที่ประเทศไทยเป็นแหล่งที่มีทรัพยากรธรรมชาติมากโดยเฉพาะไม้ยางพาราที่มีคุณภาพและสีเนื้อไม้เป็นที่ต้องการของตลาดโลก เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจึงมีสัดส่วนของการผลิตเพื่อการส่งออกมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับเฟอร์นิเจอร์ประเภทต่างๆ เช่น เหล็ก พลาสติก ฝักตบชวา เป็นต้น อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ยังไม่ได้รับความสนับสนุนจากภาครัฐเท่าที่ควร โดยรัฐมองว่าเป็นการตัดไม้ทำลายป่า

แต่อย่างไรก็ตามประเทศไทยก็ยังไม่อาจหลีกเลี่ยงการประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบไม้ยางพาราในบางช่วง เนื่องจากสวนยางชะลอการตัดไม้ยาง เนื่องจากมีการปรับตัวของราคาที่ยังเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ปริมาณไม้แปรรูปยางลดลงและมีคุณภาพต่ำ เพราะการกรีดยางเกินเวลาที่กำหนดจะทำให้เนื้อไม้เสื่อมและมีผลต่อเนื้อไม้แปรรูป

นอกจากนี้ การสนับสนุนค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์มาก เนื่องจากในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์นั้นค่าแรงงานคิดเป็นร้อยละ 30 ของราคา

ด้านคุณค่าของตัวสินค้าจัดอยู่ในระดับปานกลางเมื่อเปรียบเทียบกับในตลาดโลก โดยลักษณะการผลิตของประเทศไทยจะเน้นงานฝีมือซึ่งมีคุณภาพสมราคา ซึ่งค่อนข้างได้รับการยอมรับจากตลาดโลกมากกว่าประเทศอื่นๆ เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศจีนที่เน้นการผลิตแบบและเน้นผลิตภัณฑ์ราคาถูกที่สุด แต่อย่างไรก็ตามหากประเทศไทยต้องการขยายตลาดและเจาะตลาดใหม่โดยไม่มีตลาดเดิมหรือตลาดที่เน้นการ

แข่งที่ราคาถูกที่สุดไทยยังคงต้องเร่งการเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เช่น การออกแบบ รูปแบบดีไซน์ และฝีมือ

การรวมกลุ่มของผู้ประกอบการในประเทศไทย

คลัสเตอร์ยางและไม้ยางพารา ในระดับนโยบายร่วมกัน แต่ในเชิงปฏิบัติ ได้มีการแยกกันบริหารงานเป็นกลุ่มคลัสเตอร์ยาง และไม้ยางพารา (ในประเทศไทย สิ่งพิมพ์ สิ่งทอ และเฟอร์นิเจอร์ เป็นคลัสเตอร์ที่มีความเข้มแข็ง) ส่วนกลุ่มเฟอร์นิเจอร์มีการรวมกลุ่มกันเป็นคลัสเตอร์

การรวมกลุ่มตามประเภทชิ้นส่วนที่ผู้ประกอบการผู้ผลิตในคลัสเตอร์มีความถนัด เป็นการรวมกลุ่มตามห่วงโซ่มูลค่า สามารถตอบสนองความต้องการด้านการออกแบบ และรสนิยมของผู้บริโภคที่ต้องการเฟอร์นิเจอร์ที่เป็น Mixed & Match ซึ่งสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ 5-10% และการเข้าเยี่ยมชมโรงงานระหว่างกัน นอกจากนี้ร่วมกันจัดซื้อระหว่างสมาชิก และมีการประสานร่วมมือระหว่างคลัสเตอร์ เช่น คลัสเตอร์สี ตะปู ฯลฯ

ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์ยางล้อ มีการให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันบ้าง เช่น การยืม การเยี่ยมชมโรงงานอุตสาหกรรมร่วมกัน มีการแชร์เทคโนโลยี การซื้อสินค้าร่วมกัน และการช่วยกันผลิตในกรณีที่ผลิตไม่ทัน

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- อุตสาหกรรมไม้ยางพารา ไม้สักป่าปลูก มีความพร้อม ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ
- แหล่งวัตถุดิบธรรมชาติในประเทศไทยเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- การรวมกันเป็น Cluster ที่มีประสิทธิภาพ

2. จุดอ่อน Weakness

- ผู้ประกอบการไทยยังขาดความเข้าใจในเรื่องของการตลาดรวมถึงการทำตลาดต่างประเทศระดับโลก และการทำการตลาดเชิงรุก รวมถึงสร้างตราสินค้าอย่างจริงจัง
- ขาดการลงทุนและการวิจัยพัฒนาด้านการออกแบบ
- ขาดแคลนนักออกแบบทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ ในการออกแบบให้เหมาะสมกับตลาดสากล หรือตลาดแต่ละประเทศ รวมทั้งยังไม่สามารถออกแบบเชิงพาณิชย์ได้ดีพอ
- อุตสาหกรรมสนับสนุน (Supporting industries) เช่น ไม้ Veneer เหล็ก ผ้า หนัง Fitting กระจกยังไม่ มีประสิทธิภาพเพียงพอจึงยังจำเป็นต้องพึ่งการนำเข้า ทำให้ความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก ลดลง
- ต้นทุนรวมอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ เช่น ค่าแรงงาน ค่าวัตถุดิบ ค่าไสหุ่ย ของประเทศไทยสูงกว่าคู่แข่งมาก เช่นประเทศจีน เวียดนาม มาเลเซีย

3. โอกาส Opportunity

- ภาพลักษณ์ของสินค้าไทยที่ดี ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มในสายตาของผู้ซื้อต่างประเทศ
- อุปสงค์ของตลาดอาเซียน เช่น ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการก่อสร้างเอื้อแก่การส่งออกเฟอร์นิเจอร์ของไทย

4. อุปสรรค Threat

- ความไม่แน่นอนของความต้องการตลาดที่แตกต่างกันของแต่ละประเทศแต่ละแถบภูมิภาค
- มีคู่แข่งชั้นรายใหม่ในอาเซียนเข้ามาในตลาดโลก ซึ่งเวียดนามเริ่มก้าวมาเป็นคู่แข่งสำคัญ
- ราคาวัตถุดิบผันผวนสูงตามกลไกตลาด และขาดแคลนในบางครั้งเนื่องจากวัตถุดิบขึ้นอยู่กับฤดูกาลและผู้ผลิตวัตถุดิบหลายรายหันไปส่งออกให้ประเทศเพื่อนบ้านที่ให้ราคาสูงกว่าได้ จึงมีอำนาจต่อรองมากกว่า

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	ต้นทุนการผลิตสามารถ แข่งขันได้	<ul style="list-style-type: none"> • วัตถุดิบในประเทศเริ่มขาดแคลนและคุณภาพลดลง • นโยบายค่าแรงงาน 300 บาทต่อวัน
ตลาด การขาย ลูกค้า	-ยุโรปและทั่วโลก -ประเทศในอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> • ผู้ประกอบการขาดการทำตลาดเชิงรุกและสร้างความแตกต่างในสินค้า
อัตราภาษี ระเบียบพิธีการ ศุลกากร	สิทธิประโยชน์ทางภาษีของ ประเทศ CLMV	<ul style="list-style-type: none"> • มีการใช้สิทธิประโยชน์ในการส่งสินค้าไปขายยังยุโรปและสหรัฐอเมริกา

● TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -มุ่งเน้นการเป็นศูนย์กลางของอาเซียนด้านแหล่งผลิตเฟอร์นิเจอร์ -การเชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการรับและแบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการผลิตร่วมกันเพื่อเป็นอุตสาหกรรมที่ครบวงจรและตอบสนองความต้องการของตลาดโลก(S+O) 	<ul style="list-style-type: none"> -เจาะตลาดใหม่ในอาเซียน ที่มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการก่อสร้างดีรวมทั้งปรับปรุงคุณภาพ และภาพลักษณ์ให้ดียิ่งขึ้น(W+O)

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	- การสร้างมูลค่าเพิ่ม (Create Value-added) ให้กับผลิตภัณฑ์จากความพร้อมทั้งต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำ (S+O) -นำเข้าไม้จากประเทศเพื่อนบ้าน(O) มาแปรรูป(S)	
อุปสรรค	-การร่วมมือกับประเทศในอาเซียนเพื่อรับงานจากประเทศอื่นนอกอาเซียน(S+T) -สนับสนุนเงินทุน SMEs เพื่อการลงทุนนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้	-การสร้างตราสินค้าและการดีไซน์ออกแบบเพื่อเพิ่มมูลค่า(W+T) -ขยาย/ย้ายฐานการผลิตไปประเทศในอาเซียนเพื่อประโยชน์ด้านแรงงานต้นทุนต่ำ(W+O) วัตถุดิบและประโยชน์จากสิทธิภาษีของ CMLV ในการส่งออก

อุตสาหกรรมไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมไม้อัด ไม้บาง และวัสดุแผ่น

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ปัจจุบันผู้ขายวัตถุดิบไม้เริ่มหันไปส่งออกให้กับประเทศคู่แข่งมากขึ้นเนื่องจากให้ราคาสูงกว่าส่วนวัตถุดิบเหล็กก็มีราคาสูงขึ้น แรงกดดันนี้ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตด้านวัตถุดิบสูงขึ้นในขณะเดียวกันวัตถุดิบประเภทอื่นๆ เช่น ผักตบชวา ก็เริ่มได้รับความนิยมจากต่างชาติมากขึ้น ทำให้ประเทศคู่แข่งเริ่มเข้ามาผลิตสินค้าในประเภทเดียวกันมากขึ้น เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ เป็นต้น
 - ผู้ประกอบการสามารถนำเข้าวัตถุดิบราคาถูกจากต่างประเทศได้
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - เกิดความร่วมมือกันของผู้ประกอบการเพื่อให้อาเซียน ASEAN Furniture Industry Council ของแต่ละประเทศผลักดันภาครัฐของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน ส่งผลให้ประเทศอาเซียนนำเข้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ระดับ High-End จากประเทศไทย

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ราคาถูกจากเวียดนาม และจีน (นำเข้าผ่านมาเลเซีย) มาในประเทศไทย
 - ประเทศพม่า ลาว สามารถผลิตไม้ยางพาราได้ ทำให้เกิดคู่แข่ง ทั้งผู้ผลิตน้ำยางและไม้ยางพารา
 - แรงงานต่างด้าว สามารถนำทักษะด้านการปลูกยาง กรีดยาง ฯลฯ กลับไปยังประเทศบ้านเกิดได้ ทำให้ประเทศเพื่อนบ้านมีทักษะในการผลิตและปลูกยางพารา

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.3 เชิงรุก / ตั้งรับ

- เร่งการทำการค้าส่งออกเชิงรุก สร้างให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลาง (Hub) อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ด้าน Solid และ Panel
- เร่งสร้างสถาบันทดสอบมาตรฐานและคุณภาพให้ได้การยอมรับและจัดอยู่ในระดับนานาชาติ
- ส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการไทยได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานสากล
- สนับสนุนการพัฒนาด้านการออกแบบอุตสาหกรรมทั้งในด้านการอบรมการแข่งขันในระดับชาติ ระดับภูมิภาค และระดับโลก

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- แก้ไข ปรับปรุง ทบทวนเรื่องกฎระเบียบเกี่ยวกับการใช้ไม้เป็นเฟอร์นิเจอร์ เนื่องจากต้องขออนุญาตจากกรมป่าไม้ เพื่อตั้งโรงงานไม้ เนื่องจากกฎระเบียบในการขออนุญาตยุ่งยาก ทำให้เกิดปัญหาคอรัปชั่น ซึ่งเป็นต้นทุนสูงในกลุ่มคลัสเตอร์เฟอร์นิเจอร์ไม้ หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับไม้
- ทบทวนให้ไม้ยาง ได้รับข้อยกเว้นจาก พรบ. ป่าไม้ 2484 ที่กำหนดต้นกำเนิดไม้ยาง เหมือนกับไม้สงวนอื่นๆ เช่น ไม้สัก เนื่องจากในสมัยก่อน พรบ. ป่าไม้ 2484 ไม่ครอบคลุมไม้ยาง แต่หลังมีการปิดป่าในปี 2531 กรมป่าไม้ นำไม้ยางนำเข้าไปรวมอยู่ใน พรบ. ป่าไม้ 2484 ด้วย การจัดตั้งโรงงานแปรรูปไม้ นั้นต้องขออนุญาตจากกรมป่าไม้ ทำให้ผู้ประกอบการที่เป็น SMEs ไม่สามารถตั้งโรงงานแปรรูปไม้ (ยางพารา) ได้ หากมีการแก้ไขกฎหมายให้ไม้ยางพาราหลุดจากรายชื่อไม้สงวนที่ประกาศตาม พรบ. ป่าไม้ ปี 2484 ประเทศไทยจะมีศักยภาพในการเป็นฐานการผลิตไม้ยางพาราได้
- แก้ไข ปรับปรุงกฎระเบียบในการจ้างทำของประเภทไม้ กฎหมายไม่อนุญาตในการจ้างทำของประเภทไม้
- ทบทวนความเข้มงวดของกฎระเบียบบางประการ เช่น ห้ามปิดประตูโรงงานไม้ มิฉะนั้นถือว่าผิดกฎหมาย
- การหักภาษี ณ ที่จ่าย ทำให้เงินทุนหมุนเวียนหายไป เพราะต้องหัก ณ ที่จ่ายก่อน และจึงจะขอคืนภาษี (ซึ่ง SMEs น้อยรายที่ขอคืนภาษี ทำให้เงินทุนหมุนเวียนลดลง)
- การช่วยเหลือและพัฒนาแรงงานด้านเฟอร์นิเจอร์โดยภาครัฐ เนื่องจากปัจจุบันเอกชนต้องฝึกแรงงานเอง ความไม่ชัดเจนในการสนับสนุนด้านวิชาชีพ การประกอบอาชีพ
- เพิ่มหลักสูตร ปวช./ปวส. ที่เกี่ยวกับคลัสเตอร์ยาง ไม้และเฟอร์นิเจอร์
- ข้อม่อนปรนด้านแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาเป็นแรงงานในคลัสเตอร์ฯ
- การพัฒนาภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมว่า “ไม่เป็นการทำลายสิ่งแวดล้อม”
- ส่งเสริมการจัดหาเครื่องจักรอัตโนมัติ (Automatic / CNC) เพื่อเข้ามาเพิ่มศักยภาพในคลัสเตอร์ รวมถึงการรองรับปัญหาเรื่องช่างซ่อมเครื่องจักรเหล่านี้

- อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไทยยังขาดการสนับสนุนศูนย์ข้อมูล และศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศ
- และระบบการค้าเชิงพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ก้าวหน้า สำหรับรองรับธุรกิจอุตสาหกรรม
- ปรับปรุง ทบวงด้านกฎระเบียบ 1. มาตรการรัฐ และ กฎหมายไทย ระบบภาษี และข้อระเบียบบังคับที่ทำให้ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายซ้ำซ้อน ความล่าช้าในการคืนภาษีขาเข้าและไม่ได้เป็นการเอื้ออำนวยสนับสนุนผู้ประกอบการเท่าที่ควรแต่เป็นการควบคุม ทำให้ไม่สามารถดึงดูดนักลงทุนหน้าใหม่ให้เข้ามาในอุตสาหกรรมได้
- ส่งเสริมการจัดการระบบสวนป่าปลูก เช่น ไม้ยางพาราและไม้ยูคาลิปตัส ให้มีประสิทธิภาพและมีปริมาณเพียงพอ และเพื่อให้มีราคาที่เหมาะสม
- ปรับเพิ่มพิกัดนำหนักรถบรรทุกของรถบรรทุกให้เหมาะสม
- สร้างท่าเรือน้ำลึกฝั่งอันดามัน เพื่อลดต้นทุนการระวางเรือ
- กำหนดมาตรฐานบังคับ (มอก.) เพื่อป้องกันการนำเข้าสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน และเพื่อเป็นการพัฒนาอุตสาหกรรมให้ผลิตสินค้าได้มาตรฐานสากล
- การสนับสนุนสินค้าคุณภาพจากผู้ผลิตภายในประเทศ และการมีตราสัญลักษณ์ที่แสดงถึงคุณภาพเพื่อความมั่นใจในการใช้งาน
- การติดตามการเคลื่อนย้ายการค้าและการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งนโยบายการชี้มาตรการกีดกันทางการค้าและการลงทุนของต่างประเทศ
- การช่วยเหลือสนับสนุนจากรัฐเพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์ที่ค่อนข้างสูง

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมไม้อัด ไม้ยางและวัสดุแผ่น

ผลกระทบของประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียนมีทั้งในรูปของการแข่งขันและการสนับสนุนส่งเสริมหากมีความร่วมมือซึ่งกันและกัน ประเทศเด่นที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกับไทยในอุตสาหกรรมนี้ ได้แก่ มาเลเซีย เวียดนาม และอินโดนีเซีย

เวียดนาม นโยบายด้านการส่งเสริมอุตสาหกรรมไม้และเครื่องเรือนของเวียดนามเริ่มตั้งแต่สมัยเปิดประเทศใหม่ๆ ปัจจัยที่มีผลต่ออัตราการเติบโตอย่างรวดเร็ว เป็นผลมาจากการดำเนินนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติให้เข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ ทำให้เวียดนามเป็นแหล่งการลงทุนที่สำคัญในเอเชีย นอกจากนี้ต้นทุนการผลิตต่ำจากแรงงานและวัตถุดิบ รวมถึงการให้สิทธิพิเศษทางภาษี เช่น การยกเว้นภาษีนำเข้าเครื่องจักรและวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ ยิ่งเป็นส่งผลดีต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมยิ่งขึ้น

อินโดนีเซีย รัฐบาลมีนโยบายที่เน้นส่งเสริมการลงทุน และมีพื้นฐานทางเศรษฐกิจและจำนวนประชากรที่เอื้อต่อการลงทุน รวมถึงต้นทุนแรงงานต่ำ ทรัพยากรธรรมชาติจำนวนมาก โดยอินโดนีเซียเป็นประเทศผู้ผลิตและส่งออกยางพาราและไม้ยางพาราเป็นอันดับ 2 ของโลกรองจากไทย มีพื้นที่ในการปลูกยางมากที่สุดในโลก ปัจจุบันอินโดนีเซียมีการส่งออกในรูปทรัพยากรธรรมชาติมากกว่าการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบ

มาเลเซีย จากแผนพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งชาติ ส่งผลให้มีการเติบโตทางอุตสาหกรรมอย่างรวดเร็ว โครงสร้างอุตสาหกรรมไม้และเฟอร์นิเจอร์ของมาเลเซียมีการรวมตัวกัน มีการร่วมมือและร่วมทุนกันทั้งใน

ประเทศและต่างประเทศ เช่น อิตาลีเพื่อเจาะตลาดบ้านและสำนักงานระดับบน ความแข็งแกร่งในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ ได้รับความสนับสนุนทางด้านนโยบายจากรัฐบาล ส่วนในประเทศไทย อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ยังไม่ได้รับความสนับสนุนจากภาครัฐเท่าที่ควร โดยรัฐมองว่าเป็นการตัดไม้ทำลายป่า

การรวมกลุ่มและการให้ความร่วมมือระหว่างประเทศในอาเซียน

กลุ่มเฟอร์นิเจอร์ มีการรวมกลุ่มในอาเซียนของผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งเรียกว่า ASEAN Furniture Industry Council โดยมีสิ่งที่ผลักดันดังนี้

- มีการแสดงสินค้า-ออกงานเฟอร์นิเจอร์ในระดับอาเซียน
- การกำหนดหลักเกณฑ์สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ FFC (ที่มาของไม้ยาง TFEC เป็นมาตรการของสหภาพยุโรปเพื่อกำหนดที่มาของไม้ยาง) ประเทศไทยได้ร่วมมือกับประเทศมาเลเซียในการดำเนินการในการกำหนดหลักเกณฑ์ดังกล่าว นอกจากนี้ยังมีความร่วมมือในการพัฒนาระหว่างไทย – มาเลเซีย โดยมี Malaysia-Thai Helium Wood ซึ่งในอนาคตประเทศอินโดนีเซียจะให้ความร่วมมือด้วยซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมอุตสาหกรรมไม้ยางพาราได้ 95% ของผลผลิตไม้ยางพาราของโลก รวมถึงการควบคุมราคาต้นทุนไม้ดิบในอาเซียนได้
- เกิดการพัฒนาเรื่องการออกแบบดีไซน์สำหรับผลิตภัณฑ์ในอาเซียน
- ต้องการทำ Green Label เพื่อแสดงให้เห็นต้นกำเนิดว่าไม้ยางพาราปลูก

• ศักยภาพอุตสาหกรรมไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น

อุตสาหกรรมไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น มีศักยภาพการส่งออกและขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในตลาดต่างประเทศ จากสินค้าส่งออกหลัก อาทิ PB, MDF, PLYWOOD, OSB, VENEER เป็นต้น โดยปริมาณการบริโภคต่อคนในประเทศอาเซียนและในเอเชียยังมีอัตราที่ต่ำมากเมื่อเทียบกับประเทศทางยุโรปและอเมริกา ซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้อุตสาหกรรมชนิดนี้ ยังสามารถพัฒนาเป็นอุตสาหกรรมหลักของประเทศได้ในอนาคต

การเตรียมตัวประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในอนาคตนั้น ด้วยการเข้าสู่ AEC ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ ผู้ผลิตสินค้าภายในประเทศ อาทิ PARTICLEBOARD MDF PLYWOOD OSB VENEER SHEETS HARDBOARD ได้ติดตามทิศทางการค้า การลงทุน และกฎหมายอื่นๆ โดยทำงานร่วมกับหน่วยงานภาครัฐเพื่อกำหนดแนวทางและเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันให้มีความยั่งยืน อย่างไรก็ตาม หากบังคับใช้การสนับสนุนค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมในคลัสเตอร์นี้มาก เนื่องจากในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์นั้นค่าแรงงานคิดเป็นร้อยละ 30 ของราคา

การรวมกลุ่มของผู้ประกอบการในประเทศไทย

คลัสเตอร์ยางและไม้ยางพารา ในระดับนโยบายร่วมกัน แต่ในเชิงปฏิบัติ ได้มีการแยกกันบริหารงานเป็นกลุ่มคลัสเตอร์ยาง และไม้ยางพารา (ในประเทศไทย สิ่งพิมพ์ สิ่งทอ และเฟอร์นิเจอร์ เป็นคลัสเตอร์ที่มีความเข้มแข็ง) ส่วนกลุ่มเฟอร์นิเจอร์มีการรวมกลุ่มกันเป็นคลัสเตอร์

การรวมกลุ่มตามประเภทชิ้นส่วนที่ผู้ประกอบการผู้ผลิตในคลัสเตอร์มีความถนัด เป็นการรวมกลุ่มตามห่วงโซ่มูลค่า สามารถตอบสนองความต้องการด้านการออกแบบ และรสนิยมของผู้บริโภคที่ต้องการ

เฟอร์นิเจอร์ที่เป็น Mixed & Match ซึ่งสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ 5-10% และการเข้าเยี่ยมชมโรงงานระหว่างกัน นอกจากนี้ร่วมกันจัดซื้อระหว่างสมาชิก และมีการประสานร่วมมือระหว่างคลัสเตอร์ เช่น คลัสเตอร์สี ตะปู ฯลฯ

ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์ยางล้อ มีการให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันบ้าง เช่น การยืม การเยี่ยมชมโรงงานอุตสาหกรรมร่วมกัน มีการแชร์เทคโนโลยี การซื้อสินค้าร่วมกัน และการช่วยกันผลิตในกรณีที่ผลิตไม่ทัน

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- ไทยมีความเข้มแข็งในการเป็นผู้ซัพพลายไม้แผ่นเรียบ (PB,MDF) เป็นรายหลัก
- อุตสาหกรรมไม้ยางพารา ไม้สักป่าปลูก มีความพร้อม ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ
- แหล่งวัตถุดิบธรรมชาติในประเทศไทยเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

2. จุดอ่อน Weakness

- ผู้ประกอบการไทยยังขาดความเข้าใจในเรื่องของการตลาดรวมถึงการทำตลาดต่างประเทศระดับโลก และการทำการตลาดเชิงรุก รวมถึงสร้าง Brand Corporate Identity อย่างจริงจัง

3. โอกาส Opportunity

- ภาพลักษณ์ของสินค้าไทยที่ดี ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มในสายตาของผู้ซื้อต่างประเทศ
- อุปสงค์ของตลาดอาเซียน เช่น ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการก่อสร้างเอื้อแก่การส่งออกไม้อัด ไม้ยางและวัสดุแผ่นของไทย

4. อุปสรรค Threat

- ราคาวัตถุดิบผันผวนสูงตามกลไกตลาด และขาดแคลนในบางครั้งเนื่องจากวัตถุดิบขึ้นอยู่กับฤดูกาล และผู้ผลิตวัตถุดิบหลายรายหันไปส่งออกให้ประเทศเพื่อนบ้านที่ให้ราคาสูงกว่าได้ จึงมีอำนาจต่อรองมากกว่า
- มีคู่แข่งรายใหม่ในอาเซียนเข้ามาในตลาดโลก ซึ่งเวียดนามเริ่มก้าวมาเป็นคู่แข่งสำคัญ

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

• Gap Analysis

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และ มาตรฐาน	ต้นทุนการผลิตสามารถ แข่งขันได้	<ul style="list-style-type: none"> วัตถุดิบในประเทศเริ่มขาดแคลนและคุณภาพลดลง นโยบายค่าแรงงาน 300 บาทต่อวัน
ตลาด การขาย ลูกค้า	-ยุโรปและทั่วโลก -ประเทศในอาเซียน	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ประกอบการขาดการทำตลาดเชิงรุกและสร้างความแตกต่างในสินค้า
อัตราภาษี ระเบียบพิธี การศุลกากร	สิทธิประโยชน์ทางภาษีของ ประเทศ CLMV	<ul style="list-style-type: none"> มีการใช้สิทธิประโยชน์ในการส่งสินค้าไปขายยังยุโรปและสหรัฐอเมริกา

● TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -สร้างให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางในการเป็นผู้ซัพพลายไม้แผ่นเรียบ (PB, MDF) และไม้ยางพาราในแถบภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ -การเชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการรับและแบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการผลิตร่วมกันเพื่อเป็นอุตสาหกรรมที่ครบวงจรและตอบสนองความต้องการของตลาดโลก(S+O) - การสร้างมูลค่าเพิ่ม (Create Value-added) ให้กับผลิตภัณฑ์จากความพร้อมทั้งต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำ (S+O) -นำเข้าไม้จากประเทศเพื่อนบ้าน(O) มาแปรรูป(S) 	<ul style="list-style-type: none"> -เจาะตลาดใหม่ในอาเซียน ที่มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการก่อสร้างรวมทั้งปรับปรุงคุณภาพ และภาพลักษณ์ให้ดียิ่งขึ้น(W+O)
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -การร่วมมือกับประเทศในอาเซียนเพื่อรับงานจากประเทศอื่นนอกอาเซียน(S+T) -สนับสนุนเงินทุน SMEs เพื่อการลงทุนนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ 	<ul style="list-style-type: none"> -การสร้างตราสินค้าและการดีไซน์ออกแบบเพื่อเพิ่มมูลค่า(W+T) -ขยาย/ย้ายฐานการผลิตไปประเทศในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านแรงงานต้นทุนต่ำ(W+O) วัตถุดิบและประโยชน์จากสิทธิภาษีของ CMLV ในการส่งออก

อุตสาหกรรมโรงเลื่อยและโรงอบไม้

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมโรงเลื่อย และโรงอบไม้

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ประเทศพม่า ลาว เวียดนามมีการส่งเสริม ขยายพื้นที่การปลูกไม้ยางพาราได้ ทำให้เกิดคู่แข่งทั้งผู้ผลิตน้ำยางและไม้ยางพารา
 - แรงงานต่างด้าว สามารถนำทักษะด้านการปลูกยาง กรีดยาง ฯลฯ กลับไปยังประเทศบ้านเกิดได้ ทำให้ประเทศเพื่อนบ้านมีทักษะในการผลิตและปลูกยางพารา
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - การส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน ได้ราคาสูงกว่าขายในประเทศ

2. ความท้าทาย / โอกาส

2.4 เชิงรุกเชิงรุก / ตั้รับ

- เร่งการทำการค้าส่งออกเชิงรุก สร้างให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลาง (Hub) อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ด้าน Solid และ Panel
- เร่งสร้างสถาบันทดสอบมาตรฐานและคุณภาพให้ได้การยอมรับและจัดอยู่ในระดับนานาชาติ
- ส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการไทยได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานสากล
- สนับสนุนการพัฒนาด้านการออกแบบอุตสาหกรรมทั้งในด้านการอบรมการแข่งขันในระดับชาติ ระดับภูมิภาค และระดับโลก
- ส่งเสริม สนับสนุนการสร้างภาพลักษณ์ ไม้ยางพารา เป็น Eco-Friendly wood และประชาสัมพันธ์

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- การส่งเสริม สนับสนุนการขยายตลาดไปสู่ตลาดใหม่ เช่น อินเดีย เป็นต้น
- แก้ไข ปรับปรุง ทบทวน กฎหมาย กฎระเบียบ ที่เป็นข้อจำกัด และอุปสรรคต่อการประกอบการ เช่น เกี่ยวกับการใช้ไม้ไปผลิตเฟอร์นิเจอร์ต้องขออนุญาตจากกรมป่าไม้ เพื่อตั้งโรงงานไม้ เนื่องจากกฎระเบียบในการขออนุญาตยุ่งยาก ทำให้เกิดปัญหาคอรัปชั่น ซึ่งเป็นต้นทุนสูงในกลุ่มคลัสเตอร์เฟอร์นิเจอร์ไม้ หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับไม้
- ทบทวนให้ไม้ยางพาราออกจาก พรบ. ป่าไม้ พ.ศ. 2484 ที่กำหนดต้นกำเนิดไม้ยาง เหมือนกับไม้สงวนอื่นๆ เช่น ไม้สัก เนื่องจากในสมัยก่อน พรบ. ป่าไม้ 2484 ไม่ครอบคลุมไม้ยาง แต่หลังมีการปิดป่าในปี 2531 กรมป่าไม้ นำไม้ยางนำเข้าไปรวมอยู่ใน พรบ. ป่าไม้ 2484 ด้วย การจัดตั้งโรงงานแปรรูปไม้ นั้นต้องขออนุญาตจากกรมป่าไม้ ทำให้ผู้ประกอบการที่เป็น SMEs ไม่สามารถตั้งโรงงานแปรรูปไม้ (ยางพารา) ได้ หากมีการแก้ไขกฎหมายให้ไม้ยางพารา ออกจากพรบ.ป่าไม้ได้ จะเป็นการลดปัญหาอุปสรรคข้อจำกัดที่ทำประเทศไทยจะมีศักยภาพในการเป็นฐานการผลิตไม้ยางพาราได้

- การหักภาษี ณ ที่จ่าย ทำให้เงินทุนหมุนเวียนหายไป เพราะต้องหัก ณ ที่จ่ายก่อน และจึงจะขอคืนภาษี (ซึ่ง SMEs น้อยรายที่ขอคืนภาษี ทำให้เงินทุนหมุนเวียนลดลง)
- การช่วยเหลือและพัฒนาแรงงานด้านเฟอร์นิเจอร์โดยภาครัฐ เนื่องจากปัจจุบันเอกชนต้องฝึกแรงงานเอง ความไม่ชัดเจนในการสนับสนุนด้านวิชาชีพ การประกอบอาชีพ
- เพิ่มหลักสูตร ปวช./ปวส. ที่เกี่ยวกับคลัสเตอร์ยาง ไม้และเฟอร์นิเจอร์
- ขั้วผ่อนปรนด้านแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาเป็นแรงงานในคลัสเตอร์ฯ
- การพัฒนาภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมว่า “ไม่เป็นการทำลายสิ่งแวดล้อม”
- ส่งเสริมการจัดหาเครื่องจักรอัตโนมัติ (Automatic / CNC) เพื่อเข้ามาเพิ่มศักยภาพในคลัสเตอร์ รวมถึงการรองรับปัญหาเรื่องช่างซ่อมเครื่องจักรเหล่านี้
- อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไทยยังขาดการสนับสนุนข้อมูล และศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศ
- และระบบการค้าเชิงพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ก้าวหน้า สำหรับรองรับธุรกิจอุตสาหกรรม
- ปรับปรุง ทบวงด้านกฎระเบียบ 1. มาตรการรัฐ และ กฎหมายไทย ระบบภาษี และข้อระเบียบบังคับที่ทำให้ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายซ้ำซ้อน ความล่าช้าในการคืนภาษีขาเข้าและไม่ได้เป็นการเอื้ออำนวยสนับสนุนผู้ประกอบการเท่าที่ควรแต่เป็นการควบคุม ทำให้ไม่สามารถดึงดูดนักลงทุนหน้าใหม่ให้เข้ามาในอุตสาหกรรมได้
- ส่งเสริมการจัดการระบบสวนป่าปลูก เช่น ไม้ยางพาราและไม้ยูคาลิปตัส ให้มีประสิทธิภาพและมีปริมาณเพียงพอ และเพื่อให้มีราคาที่เหมาะสม
- ปรับเพิ่มพิกัดน้ำหนักบรรทุกของรถบรรทุกให้เหมาะสม
- กำหนดมาตรฐานบังคับ (มอก.) เพื่อป้องกันการนำเข้าสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน และเพื่อเป็นการพัฒนาอุตสาหกรรมให้ผลิตสินค้าได้มาตรฐานสากล
- การสนับสนุนสินค้าคุณภาพจากผู้ผลิตภายในประเทศ และการมีตราสัญลักษณ์ที่แสดงถึงคุณภาพเพื่อความมั่นใจในการใช้งาน
- การติดตามการเคลื่อนย้ายการค้าและการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งนโยบายการใช้มาตรการกีดกันทางการค้าและการลงทุนของต่างประเทศ
- การช่วยเหลือสนับสนุนจากรัฐเพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์ที่ค่อนข้างสูง

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมโรงเลื่อยและโรงอบไม้

ผลกระทบของประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียนมีทั้งในรูปของการแข่งขันและการสนับสนุนส่งเสริมหากมีความร่วมมือซึ่งกันและกัน ประเทศเด่นที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกับไทยในอุตสาหกรรมนี้ ได้แก่ มาเลเซีย เวียดนาม และอินโดนีเซีย

เวียดนาม นโยบายด้านการส่งเสริมอุตสาหกรรมไม้และเฟอร์นิเจอร์ของเวียดนามเริ่มตั้งแต่สมัยเปิดประเทศใหม่ๆ ปัจจัยที่มีผลต่ออัตราการเติบโตอย่างรวดเร็ว เป็นผลมาจากการดำเนินนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติให้เข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ ทำให้เวียดนามเป็นแหล่งการลงทุนที่สำคัญใน

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

เอเชีย นอกจากนี้ต้นทุนการผลิตต่ำจากแรงงานและวัตถุดิบ รวมถึงการให้สิทธิพิเศษทางภาษี เช่น การยกเว้นภาษีนำเข้าเครื่องจักรและวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ ยิ่งเป็นส่งเสริมต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมยิ่งขึ้น

อินโดนีเซีย รัฐบาลมีนโยบายที่เน้นส่งเสริมการลงทุน และมีพื้นฐานทางเศรษฐกิจและจำนวนประชากรที่เอื้อต่อการลงทุน รวมถึงต้นทุนแรงงานต่ำ ทรัพยากรธรรมชาติจำนวนมาก โดยอินโดนีเซียเป็นประเทศผู้ผลิตและส่งออกยางพาราและไม้ยางพาราเป็นอันดับ 2 ของโลกรองจากไทย มีพื้นที่ในการปลูกยางมากที่สุดในโลก ปัจจุบันอินโดนีเซียมีการส่งออกในรูปแบบทรัพยากรธรรมชาติมากกว่าการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบ

มาเลเซีย จากแผนพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งชาติ ส่งผลให้มีการเติบโตทางอุตสาหกรรมอย่างรวดเร็ว โครงสร้างอุตสาหกรรมไม้และเฟอร์นิเจอร์ของมาเลเซียมีการรวมตัวกัน มีการร่วมมือและร่วมทุนกันทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น อิตาลีเพื่อเจาะตลาดบ้านและสำนักงานระดับบน ความแข็งแกร่งในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ ได้รับความสนับสนุนทางด้านนโยบายจากรัฐบาล ส่วนในประเทศไทย อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ยังไม่ได้รับความสนับสนุนจากภาครัฐเท่าที่ควร โดยรัฐมองว่าเป็นการตัดไม้ทำลายป่า การรวมกลุ่มและการให้ความร่วมมือระหว่างประเทศในอาเซียน

กลุ่มเฟอร์นิเจอร์ มีการรวมกลุ่มในอาเซียนของผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งเรียกว่า ASEAN Furniture Industry Council โดยมีสิ่งทีผลักัดกันดังนี้

- มีการแสดงสินค้า-ออกงานเฟอร์นิเจอร์ในระดับอาเซียน
- การกำหนดหลักเกณฑ์สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ FFC (ที่มาของไม้ยาง TFEC เป็นมาตรการของสหภาพยุโรปเพื่อกำหนดที่มาของไม้ยาง) ประเทศไทยได้ร่วมมือกับประเทศมาเลเซียในการดำเนินการในการกำหนดหลักเกณฑ์ดังกล่าว นอกจากนี้ยังมีความร่วมมือในการพัฒนาระหว่างไทย – มาเลเซียโดยมี Malaysia-Thai Helium Wood ซึ่งในอนาคตประเทศอินโดนีเซียจะให้ความร่วมมือด้วยซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมอุตสาหกรรมไม้ยางพาราได้ 95% ของผลผลิตไม้ยางพาราของโลก รวมถึงการควบคุมราคาต้นทุนไม้ดิบในอาเซียนได้
- เกิดการพัฒนาเรื่องการออกแบบดีไซน์สำหรับผลิตภัณฑ์ในอาเซียน
- ต้องการทำ Green Label เพื่อแสดงให้เห็นต้นกำเนิดว่าไม้ยางพาราปลูก

• ศักยภาพอุตสาหกรรมโรงเลื่อยและโรงอบไม้

จากที่ผ่านมา อุตสาหกรรมโรงเลื่อยฯ ต้องปิดกิจการจำนวนมาก เนื่องจากผู้ประกอบการเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้วัตถุดิบจากไม้ยางพาราลดปริมาณการผลิต เพราะผู้ส่งออกประสบปัญหาค่าเงินบาทที่แข็ง และเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ส่งผลให้ไม้ยางพาราแปรรูปล้นตลาดจนโรงเลื่อยต้องลดราคาไม้ยางพาราแปรรูปลง อย่างไรก็ตามหากอุตสาหกรรมปลายน้ำ อุตสาหกรรมไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่นและเฟอร์นิเจอร์มีการขยายตัวจะส่งผลดีต่อโรงเลื่อยและโรงอบไม้อย่างมาก

ปัจจุบัน อุตสาหกรรมไม้ยางพาราแปรรูปเป็นอุตสาหกรรมที่มีการเติบโต และมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จาก 9,437 ล้านบาทในปี 2550 เป็น 17,053 ล้านบาทในปี 2553 จากนโยบายการส่งเสริม สนับสนุนให้เพิ่มพื้นที่ปลูกยางของรัฐบาล และจากปริมาณการตัดโค่นปีละกว่า 300,000-500,000 ไร่ ตามรอบอายุของต้นยางตามปริมาณการปลูกในปัจจุบัน ผลผลิตของไม้ยางพาราแปรรูปของประเทศจะมี

ปริมาณ 2.5 ล้าน – 4.3 ล้าน ลบ.เมตร/ปี ซึ่งผู้ประกอบการไทยมีขีดความสามารถและศักยภาพในการผลิตและส่งออกมาก นอกจากนี้

การรวมกลุ่มของผู้ประกอบการในประเทศไทย

คลัสเตอร์ยางและไม้ยางพารา ในระดับนโยบายร่วมกัน แต่ในเชิงปฏิบัติ ได้มีการแยกกันบริหารงานเป็นกลุ่มคลัสเตอร์ยาง และไม้ยางพารา (ในประเทศไทย สิ่งพิมพ์ สิ่งทอ และเฟอร์นิเจอร์ เป็นคลัสเตอร์ที่มีความเข้มแข็ง) ส่วนกลุ่มเฟอร์นิเจอร์มีการรวมกลุ่มกันเป็นคลัสเตอร์

การรวมกลุ่มตามประเภทชิ้นส่วนที่ผู้ประกอบการผู้ผลิตในคลัสเตอร์มีความถนัด เป็นการรวมกลุ่มตามห่วงโซ่มูลค่า สามารถตอบสนองความต้องการด้านการออกแบบ และรสนิยมของผู้บริโภคที่ต้องการเฟอร์นิเจอร์ที่เป็น Mixed & Match ซึ่งสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ 5-10% และการเข้าเยี่ยมชมโรงงานระหว่างกัน นอกจากนี้ร่วมกันจัดซื้อระหว่างสมาชิก และมีการประสานร่วมมือระหว่างคลัสเตอร์ เช่น คลัสเตอร์สี ตะปู ฯลฯ

ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์ยางล้อ มีการให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันบ้าง เช่น การเยี่ยม การเยี่ยมชมโรงงานอุตสาหกรรมร่วมกัน มีการแชร์เทคโนโลยี การซื้อสินค้าร่วมกัน และการช่วยกันผลิตในกรณีที่ผลิตไม่ทัน

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- มีปริมาณวัตถุดิบ (ต้นยางพารา) จำนวนมากอย่างต่อเนื่อง เพียงพอต่อภาคอุตสาหกรรมและการส่งออก
- มีอุตสาหกรรมปลายน้ำรองรับจำนวนมาก เช่น อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ อุตสาหกรรมไม้อัด ไม้บาง และวัสดุแผ่น
- อุตสาหกรรมไม้ยางพารา ไม้สักป่าปลูก มีความพร้อม ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ
- แหล่งวัตถุดิบธรรมชาติในประเทศไทยเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

2. จุดอ่อน Weakness

- ราคา ปริมาณและคุณภาพวัตถุดิบไม่แน่นอน
- ตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์ไม้ยางพาราแปรรูป มีตลาดหลักที่สำคัญ เพียงตลาดเดียว คิดเป็นร้อยละ 85 ของตลาดรวม

3. โอกาส Opportunity

- ภาพลักษณ์ของสินค้าไทยที่ดี ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มในสายตาของผู้ซื้อต่างประเทศ
- อุปสงค์ของตลาดอาเซียน เช่น ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการก่อสร้างเอื้อแก่การส่งออกไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่นของไทย

4. อุปสรรค Threat

- ราคาสินค้าวัตถุดิบผันผวนสูงตามกลไกตลาด และขาดแคลนในบางครั้งเนื่องจากวัตถุดิบขึ้นอยู่กับฤดูกาล
- มีคู่แข่งชั้นรายใหม่ในอาเซียนเข้ามาในตลาดโลก ซึ่งเวียดนามเริ่มก้าวมาเป็นคู่แข่งสำคัญ

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● **Gap Analysis**

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และ มาตรฐาน	ต้นทุนการผลิตสามารถ แข่งขันได้	• วัตถุดิบในประเทศเริ่มขาดแคลนและคุณภาพลดลง
ตลาด การขาย ลูกค้า	-ประเทศในอาเซียน	• มีการส่งออกบ้าง

• **TOWS Matrix**

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-มุ่งเน้นการเป็นศูนย์กลางของอาเซียนด้านแหล่ง ผลิตเฟอร์นิเจอร์ และซัพพลายชิ้นส่วนประกอบ และวัตถุดิบ -สร้างให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางในการเป็นผู้ ซัพพลายไม้แผ่นเรียบ (PB, MDF) และไม้ยางพารา ในแถบภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	-
อุปสรรค	-สนับสนุนเงินทุน SMEs เพื่อการลงทุนนำเอา เทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้	-

- ครั้งที่ 18 จัดให้กับคัสเตอร์บีโตรีเคมี ซึ่งประกอบไปด้วย กลุ่มฯเคมี, กลุ่มฯพลาสติก วันอังคารที่ 19 กรกฎาคม 2554 เวลา 13.00 – 16.00 น. ณ ห้องบอลรูม 5 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความความคิดเห็นจำนวน 15 คน



อุตสาหกรรมเคมี

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมเคมี

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - การส่งออกผลิตภัณฑ์เคมีไปยังประเทศเพื่อนบ้าน

1.2 ด้านลบ

- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ทุกวันนี้ยังมีการขาดแรงงานที่มีฝีมือ ส่วนใหญ่ใช้เวลาในการฝึกแรงงานต่างด้าว ทำให้มีต้นทุนการผลิตที่มากขึ้นเช่นกัน ส่วนใหญ่แรงงานที่จบระดับปริญญาตรีจะไม่เข้ามาทำในอุตสาหกรรมนี้
 - ทุกวันนี้แรงงานส่วนใหญ่เป็นไปตามค่านิยม เช่น วิศวกรขออยู่กับบริษัทใหญ่ ๆ ดูนั่นคง ซึ่งทางรัฐบาลควรมีการส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ในการเปลี่ยนค่านิยมของวิศวกรไทยให้เปลี่ยนความคิดเห็นในเรื่องของการทำงานด้วยความท้าทายให้มากขึ้น
 - อาจจะมีแรงงานต่างชาติที่เสนอตัวเข้ามาทำงานมากขึ้น
 - สำหรับแรงงานที่มีทักษะมีแนวโน้มจะถูกดึงตัวและ/หรือย้ายไปทำงานที่ต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็น SMEs ซึ่งจะทำงานในทุกส่วน ทำให้ตัวโรงงานไม่เป็นที่น่าดึงดูด และมีการเปลี่ยนแปลงไปยังอุตสาหกรรมอื่น
 - ผู้ประกอบการบางส่วนมีการใช้แรงงานต่างด้าว
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่จะไม่ค่อยได้ประโยชน์ในการขยายฐานลงทุนไปในประเทศอื่น ๆ เช่น ลาวหรือพม่า

- การเข้าถึงสินเชื่อเพื่อไปลงทุนต่างประเทศของ SMEs ทำได้ยาก, kd
- ส่วนใหญ่มีการค้าขายกับประเทศเพื่อนบ้าน
- ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่ไม่ค่อยขอ BOI เนื่องจากมีขั้นตอนที่ซับซ้อนมากเกินไป
- โครงสร้างพื้นฐาน ข้อยกเว้น และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ในขณะที่ประเทศไทยยังมีข้อได้เปรียบกว่าประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศญี่ปุ่นมีการลงทุนฐานการผลิตที่ประเทศไทย แต่ต่อไปจะทำได้เปรียบหรือเสียเปรียบต้องมีการเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านต่อไป หรือจัดตั้งให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางด้านการผลิต การค้าและการลงทุนต่างๆ (Hub) ของภูมิภาค หากทำไม่ได้ นักลงทุน และแรงงานที่มีทักษะก็จะโดนดึงตัวไปที่ประเทศอื่นต่อไป นอกจากนี้หากว่านักลงทุนหรือแรงงานถูกดึงไปประเทศอื่นแล้ว อาทิ มาเลเซีย เวียดนามและสิงคโปร์ การจะดึงดูดนักลงทุน/แรงงานกลับมาในประเทศไทยอีกครั้ง จะทำให้ยากมาก
 - ในปัจจุบันนี้ต้องรีบดำเนินการ หากช้าผู้ประกอบการก็ต้องย้ายไปที่ประเทศอื่นเช่นกัน
 - ภาครัฐยังไม่มีการสื่อสารผ่านสื่อเรื่อง AEC มากเท่าที่ควร หากต้องการที่จะสื่อสารจริงควรขยายไปทางโทรทัศน์หรือหนังสือพิมพ์เพิ่มมากขึ้น

2. ความท้าทาย / โอกาส

เชิงรุก / ตั้งรับ

- การรุกของ SMEs ยังไม่มีฐานลูกค้าที่มากพอในการไปเปิดกิจการในต่างประเทศ
- หาหุ้นส่วนธุรกิจ (Partner + Joint Venture) สร้างความร่วมมือกับประเทศอาเซียน
- มีการพัฒนาด้านบุคลากรในด้านของความรู้ความสามารถ ภาษา เช่น พม่าหรือลาว
- การรวมตัวกันในกลุ่มของ SMEs ร่วมกันเพื่อให้มีอำนาจต่อรองมากขึ้น
- การทำ R&D เพื่อให้ปรับได้ตามความต้องการของลูกค้า มีการสร้างตราสินค้าของตนเอง
- มี Partner เข้าไปร่วมมือกับต่างประเทศ เช่น มีการควบคุมการผลิตสินค้าทางการเกษตร
- มีการลงทุนร่วมกัน เช่น มีการแลกเปลี่ยนพื้นที่แสดงสินค้ากัน
- การบริหารจัดการเพื่อลดต้นทุนการผลิต
- การลงทุนซื้อเครื่องจักรมาใช้ในการผลิตมากขึ้น
- สร้างความแข็งแกร่งด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- การสนับสนุนภาคเศรษฐกิจที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นโครงการพัฒนาระบบสาธารณูปโภค โลจิสติกส์ รวมถึงโครงการด้านพลังงานและพลังงานทดแทนต่างๆ
- ภาครัฐควรมีการสนับสนุน SMEs ในการไปลงทุนต่างประเทศมากกว่านี้ เนื่องจากผู้ประกอบการไทยขาดข้อมูลและไม่มีแหล่งข้อมูลในการไปลงทุนที่ต่างประเทศ นอกจากนี้การเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนผู้ประกอบการเพื่อการไปลงทุนต่างประเทศทำได้ยากมาก

- การประสานงานระหว่างภาครัฐและSMEs มีสว.ในการสนับสนุนส่งเสริม แต่ยังไม่ได้ประสานงานกับหน่วยงานอื่น รัฐบาลยังมีนโยบายที่ยังไม่ส่งเสริมเพียงพอ การจดสิทธิบัตร ประเทศไทยไม่ค่อยมีการส่งเสริมทรัพย์สินทางปัญญาเท่าที่ควร ควรมีนโยบายในการจัดการเรื่องนี้ให้เร็วที่สุดก่อนที่จะมีการเปิดการค้า AEC ซึ่งอาจจะเกิดปัญหาที่ล่าช้าจากขั้นตอนการดำเนินการ เจ้าหน้าที่ที่ดูแลงานในส่วนของการจดสิทธิบัตรควรจะให้คำแนะนำกับทางผู้ที่ต้องการจะจดสิทธิบัตรมากกว่านี้และต้องมีความรู้ในการจดสิทธิบัตรอย่างแท้จริง บุคลากรภาครัฐในปัจจุบันมีความรู้ในด้านนี้น้อยมาก
- ความรู้เกี่ยวกับเรื่อง ASEAN ยังไม่เพียงพอ ยังมีความรู้ในเรื่องของเพื่อนบ้านไม่มากเท่าที่ควร หากต้องเจาะตลาดไปต่างประเทศต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมมากกว่านี้
- มีปัญหาในเรื่องของแรงงาน ด้านภาษาหลาย ๆ ภาษา และต้นทุนที่สูงเนื่องมาจากเหล็กที่เกิดจากการนำเข้า ที่อยากให้ภาครัฐช่วยเหลือ และหากมีการตั้ง Hub ต่างประเทศได้ก็จะเป็นการช่วยธุรกิจในการอุตสาหกรรมเหล่านี้ด้วย อีกทั้งเรื่องเงินทุนสินเชื่อยังมีความขาดแคลน สำหรับเรื่องของ R&D จากภาครัฐยังไม่เพียงพอ แรงงานวิชาชีพที่เป็นปวส.หรือปวช.ยังขาดอยู่ แต่ส่วนที่ส่งผลต่อการศึกษาระบบคือ มาตรฐานการวัดผลการศึกษาในการวัดศักยภาพหรือขีดความสามารถ ทำให้บุคลากรสมัยใหม่ไม่ชอบทำงานที่ต้องใช้ความท้าทายมากเท่าที่ควร ต้องการข้อมูลสำหรับการเจาะตลาดใหม่ยังมีน้อย
- รัฐบาลส่งเสริมในเรื่องของ R&D มากขึ้น
- การทำงานในเชิงรุกของรัฐบาล หากรัฐบาลทำงานในเชิงรับ SMEs จะต้องทำการเชิงรุก และอาจจะส่งผลกระทบต่อ SMEs ไทยได้
- การสนับสนุน เช่น BOI ในเรื่องของการเงิน การจัดการทางการเงินให้ดีขึ้น
- การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่ ระบบราง ระบบน้ำ พลังงานไฟฟ้า
- ลดขั้นตอนและเงื่อนไขในการขอ BOI เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการSMEs

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมเคมี

• ส่งออกไปตลาดอาเซียนเพิ่มขึ้น: ภาษีนำเข้าในกรอบอาเซียนที่ลดลง ช่วยสร้างความได้เปรียบด้านราคาของสินค้าไทยเทียบกับสินค้านอกกลุ่มอาเซียน ทำให้มีส่วนเอื้อให้ SMEs ไทยสามารถขยายการส่งออกสินค้าในตลาดอาเซียนได้เพิ่มขึ้น

• ต้นทุนด้านภาษีนำเข้าต่ำลง: ผู้ประกอบการมีต้นทุนการนำเข้าสินค้าจากประเทศอาเซียนด้วยกันต่ำลงซึ่งช่วยเพิ่มส่วนต่างกำไรแก่ธุรกิจ SMEs ไทย

• ช่วยเพิ่มศักยภาพในการจัดหาวัตถุดิบ: ผู้ประกอบการ SMEs มีโอกาสนำเข้าวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพเหมาะสมกับความต้องการ และเติมเต็มห่วงโซ่การผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น อาทิ การนำเข้าสินค้าวัตถุดิบและทรัพยากรธรรมชาติจากกลุ่มประเทศ CLMV การนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรมชั้นกลางและสินค้าทุนจากเวียดนาม รวมถึงการนำเข้าสินค้าเทคโนโลยีขั้นสูงจากสิงคโปร์และมาเลเซีย เป็นต้น

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- สินค้าส่งออกของ SMEs ไทยอาจเผชิญการแข่งขันรุนแรงขึ้นในตลาดประเทศที่ 3 จากคู่แข่งในอาเซียนที่สามารถผลิตสินค้าได้คล้ายคลึงกับสินค้าไทย อาทิ สินค้าข้าวจากเวียดนาม สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จากมาเลเซีย เป็นต้น
 - สินค้าชาติอาเซียนอื่นมีแนวโน้มเข้ามาตีตลาดภายในประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะสินค้าจากประเทศเพื่อนบ้าน
 - ธุรกิจ SMEs ไทยมีโอกาสจ้างแรงงานต่างชาติที่มีคุณสมบัติตามต้องการได้สะดวกขึ้น: แรงงานต่างชาติในบางวิชาชีพอาจมีคุณสมบัติรองรับความต้องการของธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - แรงงานวิชาชีพไทยอาจได้รับแรงกระตุ้นให้มีการพัฒนาคุณภาพแรงงานและมาตรฐานมากยิ่งขึ้น: การเปิดเสรีแรงงานย่อมเอื้อให้มีแรงงานต่างชาติเข้ามาทำงานในไทยมากขึ้น ซึ่งน่าจะเป็นแรงผลักดันให้ตลาดแรงงานภายในประเทศเร่งปรับตัวและพยายามพัฒนาตนเองเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดการจ้างงานที่ทั้งธุรกิจในประเทศและต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในไทย ต้องการแย่งชิงแรงงานคุณภาพไปร่วมงานด้วย
 - การเปิดเสรีแรงงานฝีมืออาจทำให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานจากประเทศที่ให้ค่าตอบแทนต่ำไปยังประเทศที่ให้ค่าตอบแทนสูงกว่า: การไหลเข้า-ออกแรงงานจำนวนมากอาจส่งผลให้ตลาดแรงงานในประเทศมีความไม่แน่นอนและอาจเกิดปัญหาขาดแคลนแรงงานฝีมือในประเทศค่าตอบแทนของแรงงานไทยยังต่ำกว่าสิงคโปร์และมาเลเซียได้ ซึ่งอาจกระทบต่อไปยังภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจ และเศรษฐกิจของประเทศได้
 - การแข่งขันของตลาดแรงงานในประเทศจะมีทวีความเข้มข้นมากขึ้น: การไหลเข้าของแรงงานต่างชาติที่เพิ่มขึ้น จะยิ่งช่วงชิงตำแหน่งงานไปจากแรงงานไทยมากขึ้นตามไปด้วย โดยเฉพาะแรงงานไทยที่เสียเปรียบในด้านทักษะภาษาอังกฤษ
 - เอื้อโอกาสการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศอาเซียนด้วยกันเองเพิ่มขึ้น: ธุรกิจ SMEs ไทยอาจมีโอกาขยายการลงทุนไปประเทศสมาชิกอาเซียนเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งมีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์ อีกทั้งยังเป็นโอกาสทางธุรกิจสำหรับ SMEs ไทยหลายสาขา โดยเฉพาะสาขาเกษตรและเกษตรแปรรูป รับเหมาก่อสร้าง รวมถึงอุปกรณ์และชิ้นส่วนจักรกลทางการเกษตร ซึ่งผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่ในสาขาดังกล่าวมีศักยภาพที่แข็งแกร่ง
 - ภาวะการแข่งขันจากธุรกิจต่างชาติรุนแรงขึ้น: การเปิดเสรีการลงทุนภายใต้กรอบอาเซียนน่าจะมีส่วนดึงดูดให้นักลงทุนจากชาติอาเซียนขยายการลงทุนภายในอาเซียนมากขึ้น เนื่องจากจะได้รับการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุนด้วย ทำให้สภาวะการแข่งขันของธุรกิจ SMEs ไทยกับธุรกิจต่างชาติมีแนวโน้มเข้มข้นและชัดเจนขึ้นในระยะข้างหน้า
 - เพิ่มโอกาสในการระดมทุนของธุรกิจมากขึ้น
 - การเคลื่อนย้ายเงินทุนอาจมีผลให้ค่าเงินเปลี่ยนแปลงผันผวนได้ง่ายผู้ประกอบการ SMES จึงควรมีการพัฒนาการจัดการต้นทุนและบริหารการเงินให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นในการดำเนินธุรกิจในอนาคตท่ามกลางการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในตลาดโลกที่ทวีความรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆ
- การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)”

- พื้นฐานของผู้ประกอบการไทย มีความคุ้นเคยกับระบบเศรษฐกิจแบบตลาดเสรี และเปิดกว้าง
- การขายสินค้าใน ASEAN มีความได้เปรียบทางภาษีนำเข้ากว่าคู่แข่งอื่นนอกอาเซียน

2. จุดอ่อน Weakness

- ระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานในบางประเทศ ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาเช่น เส้นทางคมนาคม อาจทำให้เป็นต้นทุนที่สูงของผู้ประกอบการ
- ผู้ประกอบการยังขาดทักษะ ความเข้าใจ ในด้านกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา อาจทำให้สินค้าโดนลอกเลียนแบบทั้งรูปลักษณ์ ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร และเครื่องหมายการค้า
- การขาดแคลนแหล่งเงินทุน รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่สูง โดยเฉพาะผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ยังขาดแคลนแหล่งเงินทุนสนับสนุน เพื่อรองรับการลงทุนในระยะยาวหรือไปลงทุนต่างประเทศ
- ความพร้อมด้านระบบการขนส่งของไทย การจัดการด้านคลังสินค้า และศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center: DC) ทำให้มีต้นทุนการขนส่งและโลจิสติกส์ (Logistics) สูง
- กฎระเบียบและข้อบังคับของภาครัฐบางประการที่ไม่เอื้อต่อการพัฒนาในภาคอุตสาหกรรม

3. โอกาส Opportunity

- ความร่วมมือใหม่ๆ ในภูมิภาค พัฒนาและสร้างความสัมพันธ์กับภาคเอกชนของประเทศสมาชิกอาเซียนอื่นๆ
- เส้นทางคมนาคมระหว่างประเทศใหม่ๆ เช่น East-West Corridor, North-South Corridor เป็นต้น
- สามารถตั้งฐานธุรกิจอยู่ที่ใดก็ได้ในอาเซียน หรือการเข้าไปลงทุนหรือร่วมลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้าน แก้ปัญหาขาดแคลนแรงงานฝีมือ สามารถย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่เหมาะสมเป็นแหล่งผลิต

4. อุปสรรค Threat

- กฎ ระเบียบ ในประเทศ ASEAN ที่แตกต่างกันและมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ อาจทำให้เกิดความแตกต่างด้านต้นทุน
- ต้นทุนการขนส่งวัตถุดิบเชื้อเพลิงอาจจะสูงขึ้นอยู่กับวัตถุดิบและสถานที่ตั้งในแต่ละพื้นที่
- การจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม หากจัดการไม่ดีอาจมีการต่อต้านจากประชาชนในพื้นที่
- ปัญหาความมั่นคงชายแดน
- มาตรการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษีแบบใหม่ๆ (NTBs) อาทิ การจำกัดปริมาณ เป็นต้น

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

แรงงาน	แรงงานเพียงพอกับความต้องการและมีคุณภาพ	<ul style="list-style-type: none"> • การขาดแคลนแรงงานที่มีประสิทธิภาพ • แรงงานไทย เช่น วิศวกร มีแนวโน้มจะไปทำงานในต่างประเทศเพิ่มขึ้น
การลงทุน	การขยาย/ย้ายฐานการลงทุนทั้งในและต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> • อุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> -จัดตั้งให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางด้านการผลิต การค้าและการลงทุนต่างๆ (Hub) ของภูมิภาค -ต้นทุน Logistics ที่ลดต่ำลง 	<ul style="list-style-type: none"> • แนวโน้มการลงทุนจากประเทศนอกอาเซียนเริ่มออกไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านมากขึ้น • ขาดระบบราง • ระบบ Logistics ในประเทศเพื่อนบ้านยังไม่มีประสิทธิภาพ

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	-เจาะตลาดใหม่ในอาเซียน ที่มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจดี(W+O)	<ul style="list-style-type: none"> -การสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการที่ไปทำการค้าการลงทุนในต่างประเทศ(W+O) -การร่วมมือกับประเทศในอาเซียนเพื่อขยายตลาด ฐานการลงทุน(S+T)
อุปสรรค	-รวมกลุ่มเป็น Cluster เพื่อเสริมสร้างและแก้ปัญหาสายโซ่อุปทานและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ต่างๆ ในอุตสาหกรรม(W+O)	<ul style="list-style-type: none"> -การสร้างถนน+ระบบรางเพื่อเชื่อมต่อระหว่างประเทศร่วมกันกับประเทศเพื่อนบ้าน(W+T) -การสนับสนุนจากภาครัฐ อาทิ เงินทุน การเจรจาการค้า ความสัมพันธ์อันดีกับประเทศเพื่อนบ้าน เป็นต้น (W+T)

อุตสาหกรรมพลาสติก

ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมพลาสติก

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การนำเข้าวัตถุดิบเม็ดพลาสติกได้ในราคาที่ต่ำลง จากการไม่มีภาษีวัตถุดิบ
 - วัตถุดิบเม็ดพลาสติก อาจจะมีต่างชาติเข้าทำตลาดในไทยมากขึ้น เกิดการแข่งขันด้านราคา ซึ่งเป็นผลดีต่อผู้ประกอบการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์พลาสติกที่จะได้วัตถุดิบราคาถูก

- การตั้งมาตรฐานผลิตภัณฑ์พลาสติกในอาเซียน เป็นมาตรฐานเดียวกันทั้งหมด เพื่อสนับสนุนผู้ที่ผลิตผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ ยกกระต๊อบผลิตภัณฑ์พลาสติก และป้องกันสินค้าไม่ได้มาตรฐานที่มุ่งแข่งขันด้านราคาไม่ให้ดำเนินการได้
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - การเปิดการลงทุนที่ทำได้อย่างอิสระ ทำให้สามารถขยายฐานการผลิตไปต่างประเทศได้ง่าย
 - วัตถุดิบหลัก คือ เม็ดพลาสติก หากผู้ผลิตเม็ดพลาสติกในอุตสาหกรรมต้นน้ำมากขึ้น ผู้ประกอบการจะมีทางเลือกใช้มากขึ้น ส่งผลดีต่อต้นทุนและคุณภาพ
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ขนาดตลาดใหญ่ขึ้น เพราะการเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้บริโภคในอาเซียน ผู้ประกอบการสามารถจ้างแรงงานไทยได้มากขึ้น
 - การขยายตลาดอาเซียน โดยเฉพาะประเทศ CLMV (ลาว พม่า กัมพูชา เวียดนาม)

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - ปัญหาด้านต้นทุน มีหลายประเทศที่ได้เปรียบมากกว่าไทย เช่น มาเลเซีย
 - ด้านภาษี หากลดภาษีวัตถุดิบ จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถแข่งขันได้มากขึ้น
 - ในอาเซียน ไทยนับว่าเป็นฐานการผลิตเม็ดพลาสติกที่ใหญ่ อาจได้เปรียบเรื่องการผลิต แต่เสียเปรียบด้าน Logistics
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ผู้ประกอบการกังวลด้านการเคลื่อนย้ายแรงงานด้านวิศวกรรม อาจเกิดการขาดแคลนวิศวกรในประเทศ
 - ผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติก (Converter) จะมีปัญหาด้าน Skilled Labor ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านอาจจะถูกประเทศอื่นว่าจ้างไปทำงานให้
 - แรงงานฝีมือต่าง ๆ รวมไปถึงผู้มีประสบการณ์จากโรงงาน มีโอกาสถูกว่าจ้างไปทำงานในต่างประเทศ ที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าประเทศไทย แต่ขาดแคลนทักษะ โดยเฉพาะด้านภาษาเป็นต้น
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ผู้ประกอบการแปรรูป (Converter) ที่เป็นผู้ประกอบการรายเล็ก มีอุปสรรคในการไปลงทุนต่างประเทศ ส่วนผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีทุน และศักยภาพจะไม่มีปัญหาในการลงทุนต่างประเทศ
 - อุตสาหกรรมต้นน้ำคือ ปิโตรเคมี การย้ายฐานการผลิตเป็นไปได้ยาก เนื่องจากผู้ประกอบการในไทยมีปัจจัยพื้นฐาน (Facility) ที่ครบวงจร
 - ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมพลาสติก อาจย้ายฐานการผลิตไปประเทศอาเซียนที่ได้เปรียบในการแข่งขัน

- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - ตลาดภายในประเทศจะเกิดการแข่งขันมากขึ้น จากผู้ประกอบการ และ/หรือ สินค้าต่างประเทศ เนื่องจากคู่แข่งอาจจะมีต้นทุนต่ำลงจากการเปิด AEC หรือมีเงินลงทุนสูง จะเข้ามาแข่งขันกับผู้ประกอบการในประเทศไทย
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - ต้นทุน Logistics สูง เนื่องจากขาดระบบราง
 - มีความแข็งแกร่งด้าน Commodity แต่สินค้าที่ผลิตพิเศษยังต้องมีการนำเข้า
 - ในประเทศไทยยังมีท่าเรือยังไม่พอ ทำให้มีปัญหาด้านการขนส่ง รัฐต้องให้ความช่วยเหลือ
- โครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - ปัญหาด้านการขนส่ง ต้องการรถไฟรางคู่ ความเร็วสูง
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - การใช้ไทยเป็นจุดศูนย์กลางอาเซียน ในการกระจายสินค้าของประเทศจีน
- อื่นๆ
 - ผู้ประกอบการยังขาดข้อมูลเชิงลึกในหลาย ๆ ด้านที่สำคัญ เช่น ภาษี ค่าตอบแทนแรงงาน
 - อุตสาหกรรมพลาสติกเน้นด้านการใช้แรงงานเป็นหลัก (Labor Intensive)

2. ความท้าทาย / โอกาส

เชิงรุก

- การสินค้า Specialty มากขึ้น โดยผลิตเม็ดพลาสติกที่ใช้ในการผลิตสินค้า Specialty มากขึ้น
- มีการจัดตั้งสถาบันพลาสติก กำลังจะเริ่มดำเนินการ เป็นการบูรณาการการพัฒนาและเพิ่มผลผลิต เพื่อเป็นผู้นำในตลาดอาเซียน
- Converter รายใหญ่อาจจะไปตั้งโรงงานในต่างประเทศ หากรายย่อยลงมาอาจจะมีการไปออกงานต่าง ๆ

เชิงรับ

- การปรับลดต้นทุนการผลิต
- การจัดตั้งสถาบันพลาสติก อยู่ระหว่างการเริ่มดำเนินการ เป็นการบูรณาการการพัฒนาและเพิ่มผลผลิต เพื่อเป็นผู้นำในตลาดอาเซียน
- Converter ให้ความรู้เกี่ยวกับ AEC กับสมาชิกภายในกลุ่ม

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- การประชาสัมพันธ์ AEC สู่ผู้ประกอบการ SMEs ตั้งศูนย์ความรู้เกี่ยวกับ AEC
- ผลจากการสำรวจผู้ประกอบการไทยเกี่ยวกับความรู้ ความเข้าใจใน AEC พบว่า 79.5% ของ SMEs, 75.3% ของผู้ประกอบการรายใหญ่ และ 100% ของกลุ่มเกษตรกรยังไม่เข้าใจว่า AEC คืออะไร และมีผลกระทบอย่างไร ภาครัฐต้องเริ่มประชาสัมพันธ์ ส่งเสริมความรู้ ผลกระทบเกี่ยวกับ AEC กับทุกภาคส่วนอย่างเร่งด่วน

- การจัดตั้งศูนย์กลางแห่งความรู้เชิงลึกเกี่ยวกับประเทศในกลุ่ม AEC แบบ One-Stop Service เพื่อให้ผู้ประกอบการได้ใช้เป็นแนวทางศึกษาหาข้อมูลสำคัญต่างๆ เช่น อัตราค่าแรง, เขตอุตสาหกรรมในประเทศต่างๆ, ค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น
- ความโปร่งใส เป็นธรรม รวดเร็ว ในกระบวนการนำเข้า ส่งออกสินค้าใน AEC รวมไปถึง ASEAN+3,+6 ต่างๆ
- พัฒนาประเทศไทยให้เป็น Logistic Hub เช่นเดียวกับประเทศสิงคโปร์ เพื่อเพิ่มความสะดวกและลดค่าใช้จ่ายด้าน Logistic
- ขาดองค์ความรู้ด้านเกษตรกรรม เพื่อพัฒนาพลาสติกการเกษตร
- ศูนย์ความรู้ AEC เป็น One-Stop Service (ค่าแรง ค่าสาธารณูปโภค)
- การนำเข้าส่งออก การขนส่งใน AEC ให้มาตรฐานเป็นธรรม โปร่งใส รวดเร็ว
- การพัฒนาฝีมือแรงงาน พัฒนาแรงงานที่จบใหม่
- One-Stop Service ในการติดต่อกับหน่วยงานราชการ
- กรมศุลกากร: ไม่ได้รับความชัดเจนในการสอบถาม ปัญหาเรื่อง Harmonized Code
- กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ: ปัญหาเรื่องการขอข้อมูลด้านภาษีต่างประเทศ ไม่สามารถให้ข้อมูลได้ แจ้งให้ไปขอข้อมูลหน่วยงานอื่น
- กระทรวงศึกษาธิการ: ต้องการให้บรรจุหลักสูตรเฉพาะ มีให้เลือกหลายสาขาที่ตรงกับความต้องการของอุตสาหกรรม โดยเฉพาะสายวิชาชีพ เช่น อาชีวะ ปัจจุบันผู้ที่เรียนจบต้องมีการฝึกอบรมเพิ่มเติม โดยผู้ประกอบการอุตสาหกรรมต้องเสียต้นทุนส่วนนี้เพิ่ม
- การให้ความร่วมมือของหน่วยงานราชการ หากมีการติดต่อไปในนามของหน่วยงาน องค์กร สมาคม จะได้รับความร่วมมืออย่างดี ต่างกับการติดต่อในนามบริษัท SMEs

4. ข้อเสนอแนะ

- ผู้ประกอบการไทยต้องเร่งปรับตัวด้านทัศนคติต่อประเทศต่างๆ ในกลุ่ม AEC ว่าจะเป็นที่คู่ค้า คู่แข่ง และแหล่งผลิตสำคัญในอนาคต โดยเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางด้านการตลาด ควบคุมต้นทุน และเสริมประสิทธิภาพ คุณภาพอย่างต่อเนื่อง
- การพัฒนาทักษะทางภาษา
- การให้ความสำคัญด้านภาษาเป็นอีกองค์ประกอบหนึ่งที่เราต้องเร่งปรับปรุง เนื่องจากหลายประเทศใน AEC มีบุคลากรที่มีความเข้าใจภาษาไทย และสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ แต่ประเทศไทยยังขาดบุคลากรที่พูดภาษาเพื่อนบ้าน และภาษาอังกฤษ ซึ่งอาจเสียเปรียบประเทศอื่นได้ เช่น พม่า, มาเลเซีย, สิงคโปร์, ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย เป็นต้น

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ปัจจัยของ AEC ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรม

การเปิด AEC ส่งผลทั้งด้านบวกและด้านลบต่ออุตสาหกรรมพลาสติกในประเทศ ผลดีต่ออุตสาหกรรม ได้แก่ ต้นทุนการนำเข้าวัตถุดิบมีแนวโน้มลดลง การมีแรงงานคุณภาพเพียงพอทั้งแรงงาน

วิชาชีพและอื่นๆ โอกาสในการขยายฐานการผลิตไปต่างประเทศ การเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมต้นน้ำภายในประเทศของนักลงทุนต่างชาติ โอกาสในการเป็นผู้นำอุตสาหกรรมพลาสติกครบวงจรของอาเซียน

อย่างไรก็ตาม ผลกระทบจากการเปิด AEC อาทิ การแข่งขันภายในประเทศเพิ่มขึ้น เนื่องจากสินค้าที่มีต้นทุนต่ำกว่าสามารถนำเข้ามาจำหน่ายภายในประเทศได้ เป็นต้น

- **ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน**

อุตสาหกรรมพลาสติก เป็นหนึ่งในศักยภาพของประเทศเพื่อนบ้าน

- **สิงคโปร์** มีการค้นคว้า พัฒนาเทคโนโลยีพลาสติกเป็นอันดับ 1 ในอาเซียน รวมถึงความได้เปรียบทางด้านยุทธศาสตร์การขนส่ง (Logistics) รวมถึงรัฐให้การสนับสนุนทางด้าน การค้นคว้าวิจัยและภาษี อย่างไรก็ตาม นโยบายปัจจุบันของ สิงคโปร์ไม่ได้มุ่งเน้นในด้านการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิต (Industrial Manufacturing) แล้ว แต่เน้นด้านอุตสาหกรรมบริการ
- **มาเลเซีย** ศักยภาพมาเลเซียได้เปรียบไทยเรื่องประสิทธิภาพ (Productivity) และความได้เปรียบด้านการผลิต (Competitive) จากการที่มีต้นทุนพลังงานที่ต่ำกว่า ราคาน้ำมันต่ำกว่าไทยมาก มีระบบการขนส่งที่ทันสมัย ทั้งถนน Highway และระบบราง นอกจากนี้มีอุตสาหกรรมต้นน้ำที่ทันสมัย เทคโนโลยีการผลิตพลาสติกที่ไม่แพ้ประเทศไทย นอกจากนี้ยังสามารถพัฒนาอุตสาหกรรมพลาสติกให้สนับสนุนกับอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงของประเทศ เช่น ยานยนต์ คอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ตลาดภายในประเทศของมาเลเซีย มีจำนวนน้อยกว่าไทย 3 เท่า ไทยยังมีได้เปรียบในด้านการประหยัดต่อขนาดในการผลิต (Economy of scale) เหนือกว่ามาเลเซีย
- **อินโดนีเซียและฟิลิปปินส์** มีขนาดตลาดใหญ่ แต่มีอุปสรรคด้าน Logistics ภายในประเทศ ปัจจุบันอินโดนีเซียถูกจำกัดการนำเข้าในบางประเทศ (Anti-Dumping) จึงมีแนวโน้มที่จะส่งสินค้าไปจำหน่ายในอาเซียนมากขึ้น
- **เวียดนาม** มีการพัฒนาอุตสาหกรรมพลาสติกภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันมีต้นทุนการผลิตรวมสูงกว่าไทย แม้ว่ามีต้นทุนแรงงานต่ำกว่า แต่มีการนำเข้าวัตถุดิบเม็ดพลาสติกจากต่างประเทศ รวมถึงไทย ในอนาคต เวียดนามอาจเป็นคู่แข่งสำคัญของไทย หากสามารถลดต้นทุนวัตถุดิบได้
- **กลุ่มประเทศ CLMV** เป็นตลาดที่สำคัญ ไทยควรอาศัยภูมิศาสตร์ที่ได้เปรียบประเทศอื่นในการเปิดตลาดในกลุ่มประเทศเหล่านี้ โดยอาศัยความได้เปรียบด้านการยกเลิกอัตราภาษีนำเข้าในประเทศ CLMV

- **การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค(SWOT)**

1. จุดแข็ง Strength

- ความเข้มแข็งในอุตสาหกรรมต้นน้ำ มีการผลิตวัตถุดิบเม็ดพลาสติกที่หลากหลาย ทำให้ต้นทุนการผลิตจะต่ำกว่าประเทศเพื่อนบ้านบางประเทศ
- การผลิตผลิตภัณฑ์ครอบคลุมหลายชนิดและผู้ประกอบการมีองค์ความรู้จากประสบการณ์
- ตลาดขนาดใหญ่ในประเทศ ก่อให้เกิด Economy of scale และเป็นอุตสาหกรรมปลายทางในประเทศ มีศักยภาพและมูลค่าเพิ่มสูง เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น
- ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน เป็นที่ยอมรับของตลาดโลก

2. จุดอ่อน Weakness

- ไม่มีการวิจัยและพัฒนาอย่างเป็นระบบ และการสนับสนุนงานออกแบบผลิตภัณฑ์พลาสติกอย่างจริงจัง
- ขาดความเชื่อมโยงแบบเครือข่าย
- อุตสาหกรรมสนับสนุนอ่อนแอ (แม่พิมพ์และคอมพาวด์)
- ผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกมีมูลค่าเพิ่มต่ำมาก
- ขาดข้อมูลเชิงลึกเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรม
- ต้นทุนวัตถุดิบสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้านบางประเทศ

3. โอกาส Opportunity

- ขนาดของตลาดและการเติบโตทางเศรษฐกิจในอาเซียน
- ไทยเป็นศูนย์กลางแหลมอินโดจีน อยู่ใกล้พม่า ลาว กัมพูชา มาเลเซีย
- ประเทศเพื่อนบ้านจำนวนหนึ่ง ยังไม่มีอุตสาหกรรมต้นน้ำ ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูง

4. อุปสรรค Threat

- สินค้าราคาถูกจากประเทศจีนเข้ามาแย่งตลาด
- การบังคับใช้มาตรการกีดกันทางการค้าใหม่ๆ อาทิ จำกัดปริมาณนำเข้า เป็นต้น
- ต้นทุน Logistics สูง

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานการณ์ปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	ต้นทุนการนำเข้าวัตถุดิบ ลดลง	<ul style="list-style-type: none"> • ราคาวัตถุดิบสูงจากราคาน้ำมันและขาดการแข่งขันภายในประเทศ • มาเลเซียได้เปรียบต้นทุนการผลิตมากกว่าไทย
แรงงานภายใน ประเทศ และ การเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	มีแรงงานเพียงพอทั้ง แรงงานวิชาชีพและอื่นๆ มีมาตรฐานฝีมือแรงงาน	<ul style="list-style-type: none"> • แรงงานไหลออกนอกประเทศ • ขาดแคลนแรงงานที่มีประสิทธิภาพ • มีปัญหามาตรฐาน แรงงาน เงินทุน ฯลฯ
การลงทุนทั้งในประเทศ และ ต่างประเทศ	-SMEs สามารถขยายฐานการผลิตไปต่างประเทศได้ -การลงทุนในวัตถุดิบ พลาสติกคอมพาวด์	<ul style="list-style-type: none"> • การผลิตเม็ดพลาสติกเกินความต้องการใช้ในประเทศ ไทย และ ประเทศ CLMV มีความต้องการใช้เพิ่มมากขึ้น • SMEs มีอุปสรรคด้านทุน อัตราดอกเบี้ย และภาษี เป็นต้น • ผู้ผลิตเม็ดพลาสติกมากขึ้น ผู้ประกอบการจะมี

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

		ทางเลือกใช้มากขึ้น ส่งผลดีต่อต้นทุนและคุณภาพ
ตลาด สินค้า และลูกค้า	-ผู้นำอุตสาหกรรมพลาสติกครบวงจรของอาเซียน -การแข่งขันภายในประเทศเพิ่มขึ้น	<ul style="list-style-type: none"> ปริมาณความต้องการใช้พลาสติกในกลุ่มอาเซียนมีการเติบโตค่อนข้างมาก การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ ไทยมีโซ่อุปทานของพลาสติกครบถ้วน ประเทศอื่นที่มีต้นทุนต่ำ และ/หรือมีทุนสูง จะเข้ามาแข่งขันกับ SMEs ไทย
อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร	-การป้องกันสินค้าไม่ได้มาตรฐานเข้ามาในประเทศ -มาตรฐานการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่	<ul style="list-style-type: none"> สินค้าจากจีนเข้ามาในประเทศ และขายในราคาที่ย่ำแย่กว่ามาก การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่มีดุลยพินิจในการปฏิบัติงานที่ต่างกัน
โครงสร้างพื้นฐานและระบบโลจิสติกส์	การพัฒนาระบบรางทำเรือ	<ul style="list-style-type: none"> ขาดการขนส่งระบบราง ทำเรือไม่เพียงพอ

• TOWS

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	ศูนย์กลางอุตสาหกรรมพลาสติกของอาเซียน -มีผลิตภัณฑ์จำนวนมากสามารถขยายตลาดไปประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะประเทศ CLMV	<ul style="list-style-type: none"> -พัฒนารูปแบบเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ส่งออกไปยัง CLMV -ลดต้นทุนโดยการนำเข้าวัตถุดิบจากมาเลเซีย -การสร้างระบบเชื่อมโยงแบบเครือข่าย เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและลดต้นทุน
อุปสรรค	-ขยาย/ย้ายฐานการผลิตไปประเทศในอาเซียนเพื่อประโยชน์ด้านต้นทุนวัตถุดิบ แรงงาน ตลาด Logistics ฯลฯ รวมถึงสิทธิพิเศษในการส่งออกของ CLMV เป็นต้น	<ul style="list-style-type: none"> -รัฐสนับสนุนงบประมาณวิจัย และพัฒนาอุตสาหกรรมแม่พิมพ์+คอมพาวด์ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์พลาสติกที่สร้างมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น -รัฐบาลและสถาบันพลาสติกทำหน้าที่วางกลยุทธ์ เป็นศูนย์กลางข้อมูล องค์กรความรู้และการทดสอบ -มาตรการป้องกันสินค้าไม่มีมาตรฐานเข้ามาในประเทศ

- **ครั้งที่ 19 จัดที่จังหวัดสระแก้ว** วันพุธที่ 20 กรกฎาคม 2554 เวลา 09.30 – 12.15 น. ณ โรงแรม อรัญเมอริเมต จ. สระแก้ว โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 21 คน



ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมจังหวัดสระแก้ว

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - การนำเข้าวัตถุดิบจากกัมพูชา เช่น วัตถุดิบเพื่อผลิตเอทานอล วัตถุดิบเพื่อผลิตอาหาร
 - ถ้ามีการกำหนดมาตรฐานของวัตถุดิบ(อาหาร) ทั้งในและที่นำเข้าจากต่างประเทศ จะส่งผลดีต่อผู้ประกอบการและผู้บริโภค
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - โอกาสในการลงทุนปลูกพืชวัตถุดิบในกัมพูชา เช่น มันสำปะหลัง

1.2 ด้านลบ

- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ขาดแคลนแรงงานต่างด้าวในพื้นที่ เนื่องจากแรงงานมีการเคลื่อนย้ายไปกรุงเทพ เพื่อค่าตอบแทน 300 บาท/วัน
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ส่วนใหญ่นักธุรกิจไทยจะไปลงทุนที่เมืองเสียมเรียบ หรือที่อื่นๆ ในกัมพูชา ขาดการส่งเสริมจากภาครัฐ
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - กัมพูชามีขนาดของ ตลาดใหญ่กว่าประเทศลาว ถ้ารัฐบาลไม่ส่งเสริมภาคเอกชนในการทำการค้า การลงทุนอย่างจริงจัง รวมถึงแก้ปัญหาชายแดนจะถูกต่างชาติ เช่น เวียดนาม เข้ามาทำตลาดแทน
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์
 - ต้นทุนค่าขนส่งสูง เนื่องจากขาดระบบการขนส่งที่ดี เช่น ไม่มีระบบรางที่รองรับการขนส่งสินค้า

- ความเสี่ยงที่พึงระวัง
 - ปัญหาความไม่สงบชายแดน เกิดการปิดด่านผ่านทาง เช่น ด่านช่องสง่างาปิด ต้องเปลี่ยนไปใช้ด่านเกาะกงแทน
 - ประเด็นด้าน กฎหมาย ถ้าปฏิบัติตามกฎหมายกัมพูชา ก็สามารถดำเนินธุรกิจในกัมพูชาได้ แต่มีปัญหาเรื่องภาษา ผู้ประกอบการไม่รู้ภาษาเขมร (ต้องร่างเอกสารเป็นภาษาเขมร และทำการแปลกลับมาเป็นภาษาไทย) รัฐควรส่งเสริมให้มีโรงเรียนสอนภาษาตามชายแดน เพราะประเทศเพื่อนบ้านพูดภาษาไทยได้ แต่คนไทยพูดภาษาของประเทศเพื่อนบ้านไม่ได้
 - อุปสรรคในการขนส่งจากไทยไปเวียดนามใต้ ถ้าใช้เส้นทางผ่านประเทศลาวซึ่งมีการจำกัดความเร็ว 55กม./ชม. ด้วยระยะทางเพียง 300 กม. ต้องใช้เวลาถึงครึ่งวัน หากผ่านไปทางกัมพูชาจะสะดวกกว่า เร็วกว่า
- อื่นๆ
 - SMEs ส่วนมากมีปัญหาเงินทุน ดอกเบี้ย และหากขึ้นค่าแรง 300 บาท จะต้องปิดกิจการ

2. ความท้าทาย / โอกาส

เชิงรุก / เชิงรับ

- ศึกษาข้อบังคับและกฎหมายของประเทศเพื่อนบ้าน เพราะแต่ละประเทศมีข้อบังคับและกฎหมายย่อยระหว่างเมืองที่ไม่เหมือนกัน

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ปรับปรุงระยะเวลาในการผ่านพิธีการทางศุลกากรให้รวดเร็วยิ่งขึ้น
- รัฐบาลต้องเป็นผู้นำในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับประเทศเพื่อนบ้าน
- เรื่องเงินทุน ควรให้สถาบันการเงินหรือ BOI มาส่งเสริมและสนับสนุนต่อผู้ประกอบการ (SMEs / OTOP) เพื่อให้แข่งขันได้
- รัฐควรเปิดจุดผ่อนปรน จุดการค้าถาวรให้มากขึ้นตลอดแนวชายแดน ปัจจุบันยังมีจำนวนน้อยทำให้มีเพียงผู้ประกอบการรายใหญ่เข้ามาใช้ ควรเปิดด่านให้มากขึ้นเพื่อให้ผู้ประกอบการรายเล็กหรือชาวบ้านสามารถนำสินค้าเข้าไปขายได้ง่าย เป็นการสร้างโอกาสให้กับคนในพื้นที่ เนื่องจากปัจจุบันคนในพื้นที่ มีศักยภาพในการเข้าไปซื้อ-ขายกัมพูชาน้อยมาก อาจจัดเป็นการเปิดจุดค้าขาย(แบบชาวบ้าน) ตามแนวชายแดน 160 กม.
- ระเบียบพิธีศุลกากรควรปรับปรุง ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบันหรือมองไปในอนาคตข้างหน้า หลังจากเปิด AEC แล้ว
- ถ้ามีถนน และ/หรือ ระบบราง ผ่านไปยังกัมพูชา จะสามารถเพิ่มการค้าได้อีกมาก เพราะจะทำให้ขนส่งสินค้าผ่านแดนได้สะดวกขึ้น
- ต้องการข้อมูลเพื่อการลงทุนในกัมพูชา เช่น ข้อมูลการลงทุนเพื่อปลูกมันสำปะหลังในกัมพูชา มีข้อกำหนดอย่างไร รวมถึงข้อมูลเรื่องราคา

- ส่งเสริมหลักสูตรภาษาต่างประเทศตามแนวชายแดน ควรมีการสร้างโรงเรียนสอนภาษาต่างประเทศที่อยู่ติดกับประเทศในจังหวัดนั้นๆ เช่น สระแก้วควรมีการสอนภาษาเขมร จังหวัดตาก กาญจนบุรี ควรสอนภาษาพม่าเพื่อเตรียมบุคลากรให้พร้อมในอนาคต
- เจรจากับกัมพูชา เพื่อเร่งรัดให้ระบบ 1 stop service ในการผ่านพิธีการศุลกากรใช้ได้โดยเร็ว เนื่องจากไทยพร้อม แต่ปัญหาอยู่ที่ฝั่งกัมพูชายังล่าช้า

4. ข้อเสนอแนะ

- ธุรกิจการค้าทั่วไปยังไม่กระทบ ถ้าไปขยายการลงทุนในเพื่อนบ้าน จะมีความเสี่ยงสูง (เหตุการณ์ไม่สงบ) ถ้ารัฐบาลเข้ามาช่วยแก้ไขปัญหา จะสามารถสร้างความเชื่อมั่นขึ้นได้
- บริษัทข้ามชาติมีการลงทุนในกัมพูชาและเวียดนามมากขึ้น รวมถึงชาติในเอเชีย เช่น เกาหลี

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

• ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน

การค้าชายแดนระหว่างประเทศไทยกับประเทศกัมพูชาโดยเฉพาะตามแนวชายแดนจังหวัดสระแก้วมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่องและฝ่ายไทยเป็นฝ่ายได้เปรียบดุลการค้ามาโดยตลอด สินค้าส่งออกของไทยส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุตสาหกรรม ในขณะที่สินค้านำเข้าของไทยส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตรกรรม ด้วยมูลค่าการค้าชายแดนที่มีมูลค่าสูงสุดเมื่อเปรียบเทียบกับจังหวัดอื่นๆ เมื่อวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคที่มีต่อการค้าตามแนวชายแดนระหว่างประเทศไทยกับประเทศกัมพูชาในเขตจังหวัดสระแก้ว พบว่าสินค้าไทยมีศักยภาพในการแข่งขันค่อนข้างมาก ความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยนี้เป็นผลมาจากสินค้าสามารถขนส่งได้อย่างรวดเร็ว ความนิยมสินค้าไทยของคนกัมพูชา ประโยชน์ที่เกิดจากการที่จังหวัดสระแก้วมีตลาดการค้าชายแดนที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ซึ่งเป็นแหล่งกระจายสินค้าที่นำเข้าจากประเทศกัมพูชาไปยังภาคต่างๆ ตลอดจนนโยบายส่งเสริมกิจกรรมการค้าของทั้งสองประเทศ

นอกจากนี้ความแตกต่างในด้านความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบด้านการผลิตระหว่างไทยกับกัมพูชา ตลอดจนการที่ประเทศกัมพูชาได้รับสิทธิพิเศษ (GSP) จากประเทศที่พัฒนาแล้ว ยังเป็นโอกาสให้ทั้งสองประเทศเกื้อกูลผลประโยชน์ร่วมกันในการจัดตั้งฐานการผลิตแบบ Co – Production Area โดยประเทศไทยควรเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตที่ประเทศไทยมีความได้เปรียบ ได้แก่ เงินทุน ผู้ประกอบการ เทคโนโลยี เพื่อตั้งฐานการผลิตในประเทศกัมพูชาที่มีความได้เปรียบในด้านทรัพยากรธรรมชาติ และค่าจ้างแรงงานที่ค่อนข้างถูก อย่างไรก็ตามการค้าชายแดนยังมีปัญหาอุปสรรคบางประการ ได้แก่ ปัญหาด้านการค้าอนุกรมวิธาน ปัญหาด้านระเบียบพิธีการด้านศุลกากร ปัญหาการปักปันเขตแดน ปัญหาข้อจำกัดของพื้นที่จุดผ่านแดนถาวรบ้านคลองลึก อำเภออรัญประเทศ

ศักยภาพของจังหวัดสระแก้วควรเน้นทางด้าน

- การเป็นศูนย์กลางการค้าชายแดนที่สามารถเชื่อมโยงเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยและกัมพูชา
- การเป็นฐานการผลิตสินค้าที่ต้องใช้แรงงานเข้มข้น (Labor intensive) เพื่อส่งเสริมให้เกิดการสร้างฐานอุตสาหกรรมใหม่ โดยอาศัยหลักความแตกต่างในด้านความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบของทรัพยากรระหว่างประเทศไทยกับกัมพูชา โดยอุตสาหกรรมเป้าหมายควรเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นการใช้แรงงานในการผลิต ได้แก่ อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

เครื่องยนต์ทางการเกษตร และอุตสาหกรรมพลังงาน โดยการส่งเสริมการปลูกพืชเศรษฐกิจในพื้นที่และในประเทศกัมพูชา

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค(SWOT)

1. จุดแข็ง Strength

- การค้าชายแดนมีมูลค่าสูง มีจุดพักสินค้า ตลาดค้าส่ง-ค้าปลีกสินค้าทุกชนิดสู่กลุ่มประเทศอินโดจีน โดยมีจุดผ่านแดนถาวรและจุดผ่อนปรน
- การท่องเที่ยวชายแดน มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่หลากหลาย นอกจากนี้ยังมียังมียานการค้าชายแดนและเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวรู้จักกันดี คือ ตลาดโรงเกลือ อ.อรัญประเทศ จ.สระแก้ว เป็นตลาดสินค้ามือสองที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ
- มีการเกษตรกรรม ปลูกพืชเศรษฐกิจ อาทิ ข้าว ข้าวโพด มันสำปะหลัง เป็นต้น
- เส้นทางคมนาคมสะดวก สามารถเชื่อมโยงไทย- กัมพูชา นอกจากนี้ยังมีสนามบินของกองทัพอากาศ 206 วัฒนานคร ที่มีศักยภาพ สามารถพัฒนาเป็นสนามบินพาณิชย์ เพื่อใช้เป็นเส้นทางบินติดต่อภายในประเทศ สุนครวัด นครธมและกรุงพนมเปญของกัมพูชาได้

2. จุดอ่อน Weakness

- ระบบสาธารณูปโภค และสาธารณูปการยังไม่ทั่วถึง และไม่เอื้ออำนวยต่อภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการ
- ขาดการรวมตัวกันเป็นกลุ่ม เพื่อเจาะตลาดกัมพูชา
- ขาดแคลนแรงงานด้านการเกษตร แรงงานส่วนใหญ่เข้าไปทำงานภาคอุตสาหกรรมและบริการด้านต่างๆในเมือง
- ผลผลิตด้านการเกษตรต่ำ เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นดินทราย มีการชะล้างพังทลายสูง ขาดการฟื้นฟูบำรุงดิน

3. โอกาส Opportunity

- การคมนาคม สะดวกทุกเส้นทาง ยกเว้น รถไฟ
- การพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวแนวชายแดน
- พัฒนาเป็นจุดกระจายสินค้าสู่อินโดจีน
- ความต้องการและนิยมสินค้าไทย ของชาวกัมพูชา

4. อุปสรรค Threat

- ปัญหาชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน
- นักท่องเที่ยวขาดความเชื่อมั่นด้านความปลอดภัย
- ปัญหาแรงงานต่างด้าวและผู้หลบหนีเข้าเมืองมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จากนโยบายขึ้นค่าแรงของไทย
- กฎหมายและกฎระเบียบของประเทศเพื่อนบ้านยังไม่เอื้อต่อการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว
- ประชากรของประเทศเพื่อนบ้าน ยากจน ไม่ได้รับการพัฒนา

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงาน ต้นทุน และมาตรฐาน	นำเข้าวัตถุดิบด้าน เกษตรกรรม เช่น มัน สำปะหลัง	<ul style="list-style-type: none"> มีการนำเข้าบางส่วน เนื่องจากยังมีภาษีอยู่ร้อยละ 0-5
แรงงานภายใน ประเทศ และ การเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	แรงงานต่างด้าวมีคุณภาพ	<ul style="list-style-type: none"> แรงงานย้ายงานบ่อย มีการขาดแคลนเนื่องจาก แรงงานต่างด้าวไหลเข้ากรุงเทพ
การลงทุนทั้งในประเทศ และ ต่างประเทศ	การออกไปลงทุนใน กัมพูชา	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ประกอบการมีการวางแผนที่จะไปลงทุนในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านวัตถุดิบและต้นทุนแรงงาน ผู้ประกอบการไม่รู้ภาษาเขมร ต้นทุนค่าขนส่งจากไทยไปกัมพูชาสูง

● TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -การเป็นศูนย์กลางการค้า ส่งเสริมการ ท่องเที่ยวในจังหวัดให้มากขึ้น - ศูนย์กระจายสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้าน อาศัยความต้องการและนิยมสินค้าไทย ของ ชาวกัมพูชา 	<ul style="list-style-type: none"> -การรวมกลุ่มทางการค้าของคนในพื้นที่ เพื่อบุกตลาดของ ประเทศเพื่อนบ้าน -การไปลงทุนด้านการเกษตรในกัมพูชา
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -ปรับปรุงระบบสาธารณูปโภค รวมถึงพัฒนา ระบบขนส่ง -การปรับปรุงประสิทธิภาพการเพาะปลูก และ ส่งเสริมการเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจ 	<ul style="list-style-type: none"> -สร้างความสัมพันธ์อันดีกับกัมพูชา -พัฒนาเป็นเมืองเพื่อการท่องเที่ยว จัดระบบและความ ปลอดภัยให้อื้อต่อการท่องเที่ยว

- **ครั้งที่ 20 จัดที่จังหวัดตราด** วันพฤหัสบดีที่ 21 กรกฎาคม 2554 เวลา 13.00 – 16.00 น.
ณ สำนักงานสภาอุตสาหกรรมจังหวัดตราด โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นจำนวน 24 คน



ส่วนที่ 1 สรุปประเด็นสำคัญที่รวบรวมจากอุตสาหกรรมจังหวัดตราด

1. ผลกระทบของผู้ประกอบการ

1.1 ด้านบวก

- วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน
 - อุตสาหกรรมแปรรูปไม้ในจังหวัดมีแนวโน้มในการตั้งโรงงานไม้และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ในกัมพูชา
 - อาหารทะเลแปรรูป - วัตถุดิบหาได้ง่ายขึ้น จากการประมงในประเทศเพื่อนบ้าน (เวียดนาม กัมพูชา)
 - โอกาสในการส่งออกสินค้าอุปโภค-บริโภคไปยังประเทศกัมพูชาและเวียดนาม
 - ยาง – เพิ่มแหล่งวัตถุดิบ จากประเทศเวียดนามและกัมพูชา
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - อาหารพืช ผัก ผลไม้เพื่อการส่งออก – ตลาดสินค้ากว้างขึ้นจากการเปิด AEC ส่งขายประเทศกัมพูชาและเวียดนาม ลูกค้าเพิ่มขึ้น
- อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร
 - อาหารทะเลแปรรูป – ภาษีลดลง ระเบียบศุลกากรสะดวกขึ้น การนำเข้าสินค้าจะถูกลง
 - อาหารพืช ผัก ผลไม้เพื่อการส่งออก – ระเบียบพิธีการศุลกากรและขั้นตอนต่างๆ จะลดลงตามลำดับ
- อุตสาหกรรมสนับสนุน และโลจิสติกส์ (Logistics)
 - อาหารพืช ผัก ผลไม้เพื่อการส่งออก – ระบบโลจิสติกส์ มีการแข่งขันมากขึ้น ราคาจะถูกลง

1.2 ด้านลบ

- วัตถุดิบ และตลาด

- เวียดนามมีความได้เปรียบในอุตสาหกรรมการผลิตเฟอร์นิเจอร์ ที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าไทย จึงสามารถขายในราคาที่ถูกลงกว่า แต่คุณภาพ ความสวยงาม ความปราณีตจะสู้สินค้าไทยไม่ได้
- ในอดีตที่ผ่านมา มีการนำเข้าไม้จากกัมพูชา เช่น ไม้ยางพารา มาขาย แต่ปัจจุบันไม่อนุญาตให้นำเข้า ส่งผลให้เกิดปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ
- แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ
 - ปัจจุบัน อุตสาหกรรมในจังหวัดตราดใช้แรงงานกัมพูชา มีปัญหาเรื่องการเปลี่ยนงานบ่อย (แรงงานทำงานได้ไม่นาน จะย้ายงานไปที่อื่น โดยย้ายตามกันไปทั้งครอบครัว หากไม่ถูกใจที่ใหม่ ก็จะขอเข้ามาทำงานที่เก่าที่ลาออกไป)
 - การทิ้งงานอุตสาหกรรมไปในฤดูเก็บเกี่ยวผลไม้ (แรงงานจะทิ้งงานไป ทำสวนผลไม้ไม่ได้ค่าแรงวันละ 400-500 บาท เป็นระยะเวลา 2-3 เดือน จนสิ้นฤดูกาลผลไม้ จึงจะกลับมาทำงานโรงงาน)
 - แรงงานกัมพูชา ไม่มีความทุ่มเทให้กับงาน (เข้างาน 8.00 น. เริ่มงาน 9.00 น. / 16.30 น. จะหยุดทำงานและเตรียมตัวกลับบ้าน เวลา 17.00 น. จะรีบกลับบ้านทันที)
 - ยาง – มีการใช้แรงงานไร้ฝีมือจากต่างชาติ มาพัฒนาฝีมือแทนแรงงานไทย
 - อาหารพืช ผัก ผลไม้เพื่อการส่งออก – การแข่งขันทางแรงงานที่มีฝีมืออาจขาดแคลนในประเทศ เนื่องจากแรงงานมีโอกาสเลือกมากขึ้น
- การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
 - ยาง – ลงทุนเครื่องจักรใหม่ เพื่อลดต้นทุนและลดจำนวนคนงาน
 - อาหารทะเลแปรรูป – ลงทุนต่างประเทศสูงขึ้น ส่วนการลงทุนในประเทศต้องแข่งขันกับต่างชาติมากขึ้น
 - อาหารพืช ผัก ผลไม้เพื่อการส่งออก – มีการลงทุนทั้งในและต่างประเทศมากขึ้น
- ตลาดสินค้า และลูกค้า
 - อุตสาหกรรมก่อสร้าง (โรงโม่หิน) – ประสบปัญหาการเมืองกับกัมพูชา (ส่งไปกัมพูชา ระยะเวลาหลังถูกยกเลิกคำสั่งซื้อ ลูกค้าแจ้งว่ามีอำนาจระดับสูงสั่งระงับ)
 - ผลิตภัณฑ์จากเวียดนาม มีราคาและคุณภาพต่ำกว่าของไทย
 - สินค้าส่งออกไปกัมพูชาที่มีมูลค่า ได้แก่ สินค้าประเภทอาหาร ตัวอย่างเช่น น้ำตาล
 - ยาง – โอกาสในการส่งสินค้า ส่วนประกอบ/วัตถุดิบ เข้าประเทศอุตสาหกรรมใหม่
 - อาหารทะเลแปรรูป – ตลาดขยายเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม มีประเด็นด้านสินค้าต่างประเทศเข้ามาขายมากขึ้น ทำให้อุตสาหกรรมของไทยเสียส่วนแบ่งด้านการตลาด
 - อาหารทะเลแปรรูป – การแข่งขันสูงขึ้นโครงสร้างพื้นฐาน ขอบบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
 - อาหารพืช ผัก ผลไม้เพื่อการส่งออก – ผู้ประกอบการต้องเรียนรู้โครงสร้างตลาด และลูกค้าของแต่ละประเทศในอาเซียน
- ความเสี่ยงที่พึงระวัง

- การป้องกัน ประเทศสมาชิกลาออกจากการเป็นสมาชิก AEC (สมมติ มีประเทศ ก. ต้องการจะออกจากการเป็นสมาชิกอาเซียน ทางแก้ปัญหาอาจจะให้ ชาวต่างชาติที่ลงทุนอยู่ในประเทศนั้น ช่วยไกล่เกลี่ย หรือบังคับ เช่น กรณีญี่ปุ่นที่มาลงทุนในไทย ให้ JETRO แจ้งรัฐบาลไทยถึงความต้องการจะถอนการลงทุนจากไทย จากปัญหาภาวะนิคมมาบตาพุด รัฐบาลไทยรับช่วยแก้ไขปัญหาให้ เนื่องจากต้องการให้ต่างชาติมาลงทุนในประเทศ)
- ยาง – ระยะเวลาที่เริ่ม ในระยะแรกที่เปิด AEC อาจจะมีการแข่งขันกันในตลาดต่าง ๆ
 - อื่น ๆ
 - แร่งงานต่างตัวในพื้นที่ เช่น ชาวกัมพูชา หรือสว่นยางที่ใช้แรงงานเชื้อสายมอญ โดยผู้ประกอบการเป็นฝ่ายหาแรงงานต่างชาติเอง

2. ความท้าทาย / โอกาส

เชิงรุก

- อาหารทะเลแปรรูป – ผู้ประกอบการไทยต้องลดต้นทุนการผลิตลง และเพิ่มมาตรฐานสินค้าให้สูงขึ้นกว่าปัจจุบัน จึงจะสามารถแข่งขันได้
- ยาง – ขยายสาขาการผลิตในประเทศที่มีแหล่งวัตถุดิบมาก หรือนำเข้าวัตถุดิบเข้ามาผลิตในประเทศ โดยใช้องค์ความรู้ (Know-how) ที่มีสร้างมูลค่าให้สูงขึ้น
- อาหารพืช ผัก ผลไม้เพื่อการส่งออก – ขยายแหล่งเพาะปลูกวัตถุดิบไปยังประเทศเพื่อนบ้านเช่น กัมพูชา

เชิงรับ

- อาหารทะเลแปรรูป – ต้องทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลง และเพิ่มมาตรฐานสินค้า
- ยาง – ลงทุนเครื่องจักรใหม่ เพื่อลดต้นทุนและลดจำนวนคนงาน โดยต้นทุนการผลิตต่อหน่วยจะต้องต่ำกว่าในสินค้าชนิดเดียวกัน และเพิ่มคุณภาพเพื่อป้องกันการแย่งตลาดจากกลุ่ม AEC
- อาหารทะเลแปรรูป – ลดต้นทุนให้ถูกลง ปรับปรุงสินค้าให้มีคุณภาพสูงขึ้น
- อาหารพืช ผัก ผลไม้เพื่อการส่งออก – เพิ่มทักษะฝีมือแรงงานในอุตสาหกรรม ให้แข่งขันกับอาเซียนได้

3. สิ่งที่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

- ปรับปรุงระยะเวลาในการผ่านพิธีการทางศุลกากรให้รวดเร็วขึ้น
- ต้องการข้อมูล SMEs จุดดี และจุดด้อยของประเทศอื่น เพื่อไปลงทุน เช่น อินโดนีเซีย มีจุดดีด้านทรัพยากรทางทะเลจำนวนมาก จะมีมาตรการที่จะช่วย SMEs เพื่อไปลงทุนอย่างไร
- สนับสนุนเอกชนไปลงทุนพร้อมกับรัฐบาล เช่น ญี่ปุ่น จีน ที่ไปลงทุนในต่างประเทศ หรือเกาหลีใต้ที่ไปลงทุนในพนมเปญ
- การสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างรัฐบาลในอาเซียน จะเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับผู้ที่เข้าไปลงทุนในประเทศนั้นๆ เช่น จีน มีการตั้งนิคมในไหจิเรียว รวันดา มีการคุยกันระหว่างรัฐบาลและรัฐบาลเป็นฝ่ายลงทุนให้ก่อน (กล้าเสี่ยงในประเทศที่ความเสี่ยงสูง)

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- ความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการไทยกับภาครัฐ เช่นในการลงทุนสร้างการนิคมอุตสาหกรรมในต่างประเทศ เป็นต้น
- ผู้ประกอบการไทยที่ไปลงทุนต่างชาติควรมีการรวมตัวกันเพื่อมีอำนาจต่อรอง
- ปรับฐานเงินเดือน สร้างแรงจูงใจ และให้การส่งเสริม ปวช. ปวส. ด้านช่างให้มากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันขาดแคลนอยู่มาก เพราะได้เงินเดือนต่ำ มีการทำงานและเรียนต่อไปด้วย เมื่อได้วุฒิแล้วควรปรับฐานเงินเดือน
- ข้อมูล/องค์ความรู้ เพื่อเตรียมความพร้อมสู่ใน AEC เช่น กฎหมาย พิธีการศุลกากร ฯลฯ (การวิเคราะห์การลงทุนในต่างประเทศให้กับ SMEs จากรัฐบาล ยังไม่มี หาก SMEs ต้องไปวิเคราะห์และลงทุนเองในประเทศนั้นๆ จะมีต้นทุนสูงมาก)

อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์

- ยาง – เพิ่ม / ปรับปรุงด้าน Logistic เช่น ทางหลวงอาเซียน
- ยาง – ให้อำนาจรัฐบาลตั้งเวลาในสินค้าบางชนิดที่ยังแข่งขันไม่ได้ด้วยมาตรการต่างๆ (Non-Tariff barriers) เช่น สินค้าผลิตภัณฑ์ยางที่เวียดนามผลิตได้ ราคาต่ำกว่าไทย
- ยาง – ให้ความรู้ให้ชัดเจน ในกฎเกณฑ์ และวิธีการต่อสู้แข่งขัน แต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์และรายผลิตภัณฑ์
- ยาง – กฎระเบียบของรัฐผ่อนคลาย รวดเร็ว เพื่อรับและรุกได้ทันที
- ยาง – การเชื่อมต่อบริษัทขนส่งระหว่างประชาคมอาเซียน
- ยาง – รัฐ หน่วยงานรัฐ ปรับตัวให้ทันต่อความต้องการของผู้ประกอบการ
- อาหารพืช ผัก ผลไม้เพื่อการส่งออก – หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องเพิ่มศักยภาพให้ประชาชน ในการเรียนรู้ภาษาที่ใช้ในการสื่อสารระหว่างกันได้ชัดเจนขึ้น

อุตสาหกรรมอาหารและเกษตรอุตสาหกรรม

- ควรใช้ระบบโลจิสติกส์ และขั้นตอนพิธีการศุลกากร เป็นมาตรฐานเดียวกัน
- รัฐบาลควรให้ความรู้ผู้ประกอบการในเรื่อง กฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับ ของกลุ่มประเทศอาเซียนให้เข้าใจ
- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในเรื่องของระบบโลจิสติกส์ แรงงาน การลงทุนในต่างประเทศ ควรให้การส่งเสริมข้อมูลต่างๆ ที่สำคัญกับ SMEs
- ต้องมีการพัฒนาฝีมือแรงงานไทย เพื่อให้เท่าเทียมกับประเทศในอาเซียน

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน

ศักยภาพการส่งออกไปยังอาเซียน

- มีศักยภาพในการส่งเสริมให้เป็นศูนย์กลางด้านอุตสาหกรรมการค้าระหว่างกัมพูชาและภาคใต้ของเวียดนาม ปัจจุบันมีการก่อสร้างเส้นทางเศรษฐกิจเครือข่ายคมนาคมเชื่อมโยงระหว่างไทย-กัมพูชา-เวียดนาม สายเลียบชายฝั่งทะเลขึ้น ซึ่งช่วยให้ระบบคมนาคมขนส่งมีความสะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และได้

มาตรฐาน อีกทั้ง ตราดมีภูมิศาสตร์อยู่กึ่งกลางระหว่างกรุงเทพ-พนมเปญ สามารถเป็นศูนย์กลางคมนาคม และเป็นประตูสู่อินโดจีนได้ นอกจากนี้ยังมีโครงการจัดทำท่าเทียบเรือขนาดกลางเพื่อการพาณิชย์ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินการ และเมื่อดำเนินการแล้วเสร็จท่าเทียบเรือดังกล่าวจะสามารถรองรับการขนส่งทางน้ำไปยังประเทศกัมพูชา เวียดนาม ภูมิภาคอินโดจีนและนานาชาติที่ได้มาตรฐานเป็นอย่างดี

- มีศักยภาพในการส่งเสริมด้านเกษตรอุตสาหกรรม โรงงานเกษตรอุตสาหกรรมได้ประโยชน์จากวัตถุดิบจากประเทศเพื่อนบ้าน คือ กัมพูชา และอาจมีการลงทุนส่งเสริมให้คนในพื้นที่จังหวัดตราด ทำการปลูกพืชเศรษฐกิจและพืชพลังงาน เพื่อเป็นวัตถุดิบให้กับโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัด

- มีศักยภาพในการส่งเสริมด้านอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป จากการศึกษาที่มีความอุดมสมบูรณ์ทางการเกษตรอยู่มากโดยเฉพาะผลไม้และอาหารทะเล การสร้างอุตสาหกรรมแปรรูปการเกษตรจะช่วยเพิ่มรายได้ให้เกษตรกรในจังหวัด อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มคุณค่าและมูลค่าให้กับสินค้าเกษตรอีกด้วย เช่น น้ำมังคุด เป็นต้น

• การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)⁵⁷

1. จุดแข็ง Strength

- เป็นจังหวัดชายแดนที่มีพรมแดนติดกับ 3 จังหวัดของกัมพูชา และมีน่านน้ำติดกับเวียดนามตอนใต้ สามารถพัฒนาเป็นแหล่งการค้าชายแดนเพื่อการส่งออกได้
- อยู่ในแผนพัฒนาชายฝั่งทะเลภาคตะวันออกและอยู่ในเขตส่งเสริมการลงทุน (BOI) เขต 3
- มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์หลากหลายทั้งทางทะเลและทางบก ความอุดมสมบูรณ์ เหมาะแก่การปลูกผลไม้ การเกษตรและประมง
- มีระบบการคมนาคมขนส่งที่สะดวกทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ

2. จุดอ่อน Weakness

- ขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ
- แรงงานต่างด้าวไม่มีคุณภาพ และขาดประสิทธิภาพในการทำงาน
- ประชาชน ปรับตัวไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคม
- ขาดการทำตลาด
- ภาคการเกษตรยังไม่มีมีการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพและคุณภาพ

3. โอกาส Opportunity

- การคมนาคม สะดวกทุกเส้นทาง ยกเว้น รถไฟ
- มีแรงงานต่างด้าวรองรับภาคการผลิตและบริการ
- มีหลายเชื้อชาติ หลากหลายภาษามีผลดีในการติดต่อสื่อสารและการประสานประโยชน์ต่อกันได้อย่างดี
- มีการเชื่อมโยงการค้า การลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้านรวมทั้งการค้าโดยระบบ Account Trade และ Barter Trade

⁵⁷ คำอธิบายเพิ่มเติม SWOT / GAP analysis / TOWS ในภาคผนวก

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- ภาคเอกชนมีความเข้มแข็ง โดยเฉพาะหอการค้า และสภาอุตสาหกรรม
- สามารถปรับเปลี่ยนโครงสร้างการผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่เดิมเป็นพืชเศรษฐกิจ เช่น ปาล์มน้ำมัน หรือไม้หอม เป็นต้น
- มีโอกาสร่วมกำหนดกฎระเบียบ ข้อตกลง เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้าน ทางด้านการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว
- เป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ทางทะเลนานาชาติ รัฐบาลกำหนดให้เกาะช้างและพื้นที่ใกล้เคียงเป็นพื้นที่พิเศษเพื่อการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน

4. อุปสรรค Threat

- ปัญหาทางการเมืองกับประเทศเพื่อนบ้าน
- ไม่มีแนวเส้นเขตแดนชัดเจน ทั้งทางบกและทางทะเล ขาดการบังคับใช้ และวางแผนด้านผังเมือง
- ไม่มีคณะกรรมการประสานงานชายแดนภาคประชาชน
- กฎหมายและกฎระเบียบของประเทศเพื่อนบ้านยังไม่เอื้อต่อการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว
- ประชากรของประเทศเพื่อนบ้าน ยากจน ไม่ได้รับการพัฒนา
- การจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมที่เกาะกง อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- มีปริมาณฝนตกชุก
- มีพื้นที่ที่มีเอกสารสิทธิ ถูกปล่อยให้รกร้างว่างเปล่า
- จ.ตราด อยู่นอกเขตพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษ

การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขัน

● Gap Analysis

	เป้าหมาย	สถานภาพปัจจุบัน
วัตถุดิบ การผลิต แรงงานต้นทุน และมาตรฐาน	-มาตรฐานดีและแข่งขันด้านราคาได้ -วัตถุดิบเพียงพอ	<ul style="list-style-type: none"> ● ต้นทุนแรงงานสูงกว่าเวียดนาม ● ไม่สามารถนำเข้าวัตถุดิบไม่จากกัมพูชาได้ ทรัพยากรทางทะเลในประเทศขาดแคลน
แรงงานภายในประเทศ และการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพ	แรงงานต่างด้าวมีคุณภาพ	<ul style="list-style-type: none"> ● แรงงานย้ายงานบ่อย โดยเฉพาะในบางฤดูกาล ● ไม่ได้ทุ่มเทในการทำงานในประเด็นด้านเวลาการทำงาน ● มีการใช้แรงงานต่างด้าวในบางอุตสาหกรรม
การลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	การออกไปลงทุนในอาเซียน เช่น กัมพูชา เวียดนาม	<ul style="list-style-type: none"> ● ผู้ประกอบการมีการวางแผนที่จะไปลงทุนในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านวัตถุดิบและต้นทุนแรงงาน

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

ตลาดสินค้า และลูกค้า	สามารถแข่งขันกับประเทศในอาเซียนได้	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ประกอบการในบางอุตสาหกรรมยังขาดความสามารถในการแข่งขัน
อัตราภาษี ระเบียบ และพิธีการศุลกากร	ปรับปรุงระยะเวลาในการผ่านพิธีการทางศุลกากรให้รวดเร็วขึ้น	<ul style="list-style-type: none"> มีปัญหาการผ่านพิธีการทางศุลกากรใช้เวลานาน

• TOWS Matrix

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> -ศูนย์กลางการค้ากับกัมพูชาและเวียดนามใต้ -การส่งเสริมการลงทุนแบบยั่งยืนในจังหวัด -ศูนย์กลางการคมนาคม เหมาะที่จะสร้างศูนย์กระจายสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้าน 	<ul style="list-style-type: none"> -ส่งเสริมการค้าฝีมือแรงงานต่างด้าว -การรวมกลุ่มทางการค้าของคนในพื้นที่ เพื่อบุกตลาดของประเทศเพื่อนบ้าน
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> -รัฐบาลเจรจากับกัมพูชา เพื่อส่งเสริมให้เอกชนไทยสามารถลงทุนในกัมพูชา -การปรับปรุงประสิทธิภาพการเพาะปลูก -ส่งเสริมการเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจอย่างมี 	<ul style="list-style-type: none"> -สร้างความสัมพันธ์อันดีกับกัมพูชา -รัฐบาลเจรจากับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อเปิดตลาดให้ผู้ประกอบการไทย -พัฒนาพื้นที่ว่างเปล่าเพื่อสร้างศูนย์อุตสาหกรรมหรือเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจภายในประเทศ -แก้ปัญหาการเมือง ค่าเงินบาทแข็ง เป็นต้น

แผนยุทธศาสตร์ SMEs ภาคการผลิต

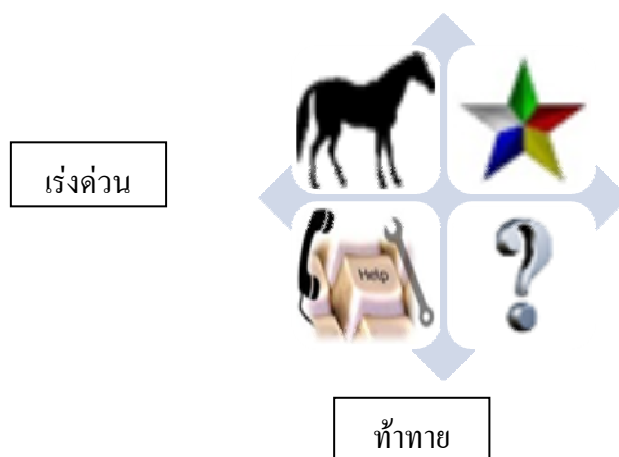
ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)

แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

1. การวิเคราะห์อุตสาหกรรมรายสาขาและจัดลำดับอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบจาก AEC
2. การเชื่อมโยงกับนโยบายและแผนภาครัฐ
3. มาตรการที่ขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐ

1. การวิเคราะห์อุตสาหกรรมรายสาขาและจัดลำดับอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบจาก AEC

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมรายสาขาและจัดลำดับอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบจาก AEC ในการวิเคราะห์นี้จะนำโมเดลบีซีจี. (BCG Matrix)⁵⁸ มาประยุกต์ โดยความเร่งด่วนจะได้จากการจัดเรียงลำดับโดยอาศัยข้อมูลจากการ Focus group, SWOT และ GAP Analysis ส่วนความท้าทายทำการสรุปจากผลกระทบกับผู้ประกอบการในการเปิด AEC ในประเด็นด้านการผลิต ตลาดและโอกาสทางการลงทุน จากนั้นนำมาจัดเรียงโดยแบ่งเป็น 4 ส่วนและใช้สัญลักษณ์เพื่อให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจ ดังนี้



⁵⁸ BCG Matrix คือ โมเดล ที่ใช้วิเคราะห์ด้านการเงินการลงทุนเกี่ยวกับการตลาด โดยการเริ่มต้นของ GE (General Electric) และ Boston Consulting Group (BCG) BCG matrix จะแสดงฐานะหรือความแข็งแกร่งของบริษัทเมื่อเทียบกับตลาดสินค้านั้นๆ โดยใช้เกณฑ์ในการพิจารณา 2 เกณฑ์ คือ ส่วนแบ่งตลาดเชิงเปรียบเทียบ (Relative Market Share) เป็นการเปรียบเทียบกับคู่แข่งว่าส่วนแบ่งตลาดของผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นกี่เท่าเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่สำคัญ และความน่าสนใจของตลาด (Market Attractiveness) หรือ อัตราการเติบโตของตลาดสินค้า (Market Growth Rate) คือ อัตราการขยายตัวของตลาดสินค้าทั้งตลาดไม่ใช่ของบริษัท เพราะเกณฑ์ที่ใช้นี้เพื่อต้องการดูว่าตลาดสินค้านั้นๆ มีความน่าสนใจมากน้อยเพียงใด



กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความแข็งแกร่งและความท้าทายสูง

การเปิด AEC จะเอื้อประโยชน์ให้แก่อุตสาหกรรมกลุ่มนี้มากที่สุด จากการได้รับประโยชน์ในด้านต่างๆ ได้แก่ วัตถุดิบ แรงงาน ตลาด การลงทุน การใช้สิทธิภาษีผ่านประเทศในอาเซียน ความร่วมมือในอุตสาหกรรม ฯลฯ ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้หากทำการปรับตัวและรุกเข้าสู่ประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียนได้ จะเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมนั้นๆ เป็นอย่างมาก



กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความแข็งแกร่งสูงและความท้าทายปานกลาง

กลุ่มอุตสาหกรรมนี้ มีความจำเป็นที่จะต้องขยายการค้าและการลงทุนไปยังประเทศอาเซียนอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะประเทศ CLMV (ลาว พม่า กัมพูชา เวียดนาม) เพื่อโอกาสในการหาประโยชน์จากการเปิด AEC ก่อนประเทศอื่นๆ หากผู้ประกอบการไทยมีการเข้าถึงตลาดหรือแหล่งวัตถุดิบก่อน จะสร้างความได้เปรียบให้กับกลุ่มอุตสาหกรรม ในการก้าวขึ้นมาเป็นผู้นำตลาดหรือผู้นำอุตสาหกรรมนั้น ๆ ในประเทศเพื่อนบ้านอาเซียน



กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความแข็งแกร่งปานกลางและความท้าทายสูง

กลุ่มอุตสาหกรรมนี้ มีแนวโน้มจะได้รับประโยชน์ด้านตลาดเป็นส่วนใหญ่จากการเปิด AEC ซึ่งเป็นโอกาสในการขยายตลาดเข้าไปในกลุ่ม AEC มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังมีความเสี่ยงและการแข่งขันจากภายนอกและภายในอาเซียนสูง อาทิ การแข่งขันด้านตลาด ข้อจำกัดด้านการเคลื่อนย้ายการลงทุน รวมถึงกฎ ระเบียบ ในประเทศอาเซียนที่ไม่เอื้อต่ออุตสาหกรรมนั้นๆ เป็นต้น



กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความแข็งแกร่งและความท้าทายปานกลาง

กลุ่มอุตสาหกรรมนี้ส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมสนับสนุน และ/หรือ มีฐานการผลิตที่เข้มแข็งภายในประเทศ และ/หรือ มีกลุ่มผู้ซื้อหลักที่ไม่ได้เป็นสมาชิกในอาเซียน ซึ่งกลุ่มอุตสาหกรรมนี้จะได้รับประโยชน์และผลกระทบจากการเปิด AEC น้อยกว่า 3 กลุ่มแรก อย่างไรก็ตาม กลุ่มอุตสาหกรรมนี้ก็มีศักยภาพและมีโอกาส ขึ้นอยู่กับการรวมตัวของผู้ประกอบการในการบุกประเทศอาเซียนอย่างจริงจัง

ความท้าทายของ 30 กลุ่มอุตสาหกรรมต่อการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ปัจจัยที่กำหนดความท้าทาย (ศักยภาพ โอกาส)

ทำการวิเคราะห์กลุ่มอุตสาหกรรม 30 กลุ่มโดยแจกแจงลำดับ ดังนี้

- ลำดับคะแนน (1) กับอุตสาหกรรมที่มีความท้าทายปานกลาง
- ลำดับคะแนน (2) กับอุตสาหกรรมที่มีความท้าทายสูง
- ลำดับคะแนน (3) กับอุตสาหกรรมที่มีความท้าทายสูงมาก

อุตสาหกรรมจะมีศักยภาพสูง มีโอกาสสูงในการหาประโยชน์จาก AEC ขึ้นอยู่กับ

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- ประโยชน์ และ/หรือ ผลกระทบการผลิต (นำเข้าวัตถุดิบ, แรงงาน) การนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศอาเซียน การลงทุนในวัตถุดิบ การใช้ประโยชน์ด้านแรงงานจากประเทศในอาเซียนที่มีต้นทุนต่ำกว่าไทย การร่วมกันผลิตสินค้าร่วมกันในกลุ่มประเทศอาเซียน เป็นต้น
- ประโยชน์ และ/หรือ ผลกระทบทางด้านตลาด/การใช้สิทธิประโยชน์ภาษีของ CLMV โอกาสในกาจำหน่ายสินค้า การใช้สิทธิประโยชน์ภาษีนำเข้าของประเทศด้อยพัฒนา (ลาว พม่า กัมพูชา เวียดนาม) ในการส่งออกไปจำหน่ายในตลาดกลุ่มยุโรป เป็นต้น
- การลงทุนย้าย/ขยายฐานการผลิตในประเทศอาเซียนเพื่อให้ได้ประโยชน์จาก AEC

ความท้าทายของ 30 กลุ่มอุตสาหกรรมต่อการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยวิเคราะห์จาก

1. ประโยชน์ และ/หรือ ผลกระทบทางด้านการผลิต ได้แก่ ประเด็นด้านการนำเข้าวัตถุดิบและแรงงาน
2. ประโยชน์ และ/หรือ ผลกระทบทางด้านตลาด/การใช้สิทธิประโยชน์ภาษีของ CLMV
3. การลงทุนย้าย/ขยายฐานการผลิต

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)


ลำดับ	กลุ่มอุตสาหกรรม	การผลิต (นำเข้าวัตถุดิบ, แรงงาน)	ตลาด /การใช้สิทธิ ประโยชน์ภาษีของ CLMV	การลงทุนย้าย/ ขยายฐานการ ผลิต	รวม
1	อาหาร	3	3	3	9
2	สิ่งทอ	3	3	2	8
3	เครื่องนุ่งห่ม	3	3	3	9
4	รองเท้า	3	3	2	8
5	อัญมณีและเครื่องประดับ	2	2	3	7
6	หนังและผลิตภัณฑ์หนัง	3	3	2	8
7	หัตถอุตสาหกรรม	2	1	1	4
8	ยา	1	3	2	6
9	เทคโนโลยีชีวภาพ	1	1	1	3
10	สมุนไพร	3	3	1	7
11	การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์	2	1	3	6
12	ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	2	3	3	8
13	เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น	1	3	3	7
14	พลังงานทดแทน	1	1	1	3
15	ชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์	1	3	1	5
16	แก้วและกระจก	0	4	3	7
17	เซรามิก	0	4	1	5
18	หิ้งคาและอุปกรณ์	0	4	3	7
19	แกรนิตและหินอ่อน	1	3	0	4
20	ผลิตภัณฑ์ยาง	1	3	3	7
21	เฟอร์นิเจอร์	3	1	2	6
22	ไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น	1	3	2	6
23	โรงเลื่อยและโรงอบไม้	3	0	0	3
24	เคมี	1	3	1	5
25	พลาสติก	1	3	3	7
26	กลุ่มซอฟต์แวร์	0	3	2	5
27	ก๊าซ	1	3	3	7
28	เครื่องจักรและโลหะการ	0	3	3	6
29	เครื่องจักรกลการเกษตร	3	3	3	9
30	ผู้ผลิตไฟฟ้า	0	0	0	0

ความเร่งด่วนของ 30 กลุ่มอุตสาหกรรมต่อการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
ปัจจัยที่กำหนดความเร่งด่วน (จุดแข็ง จุดอ่อน และความจำเป็นในการปรับตัวเพื่อรับ AEC)
ทำการวิเคราะห์กลุ่มอุตสาหกรรม 30 กลุ่มโดยแจกแจงลำดับ ดังนี้


- ลำดับคะแนน (1) กับอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนปานกลาง
- ลำดับคะแนน (2) กับอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนสูง
- ลำดับคะแนน (3) กับอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนสูงมาก

ปัจจัยที่กำหนดความเร่งด่วน

เร่งด่วนปานกลาง มีปัจจัย อาทิ

- 
- ฐานการผลิต ความจำเป็นในการย้ายหรือขยายการผลิต เนื่องจากฐานการผลิตในประเทศเข้มแข็ง สามารถขยายการผลิตได้ ยังไม่มีความจำเป็นที่จะต้อง ไปต่างประเทศ และ/หรือ การขยายการผลิตไปต่างประเทศทำได้ยาก ไม่คุ้มค่าการลงทุน
 - วัตถุดิบ สามารถหาได้ในประเทศ และ/หรือประเทศอื่นที่ไม่ใช่ประเทศอาเซียน
 - แรงงานสามารถหาได้ในประเทศ/อุตสาหกรรมไม่ได้เน้นด้านการใช้แรงงานเข้มข้น
 - ตลาด เป็นผู้ซื้อในประเทศเป็นส่วนใหญ่ และ/หรือ รสนิยม/สินค้าไม่ตรงตามความต้องการของผู้ซื้อในอาเซียน ความต้องการของประเทศอาเซียนยังไม่เพียงพอในการทำตลาดหรือการลงทุน เป็นต้น
 - Logistics การขนส่งยังไม่มีผลกระทบมากนัก เทียบกับมูลค่าการลงทุน

เร่งด่วนสูงมาก มีปัจจัย อาทิ

- 
- ฐานการผลิต มีความจำเป็นในการย้ายหรือขยายการผลิต เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อในอาเซียน
 - วัตถุดิบ วัตถุดิบในประเทศมีน้อย หาได้ยาก หานำเข้าจากอาเซียนจะช่วยลดต้นทุน
 - แรงงาน ลดต้นทุนการผลิตโดยใช้แรงงานราคาถูกจากประเทศเพื่อนบ้าน ผลกระทบจากการไหลเข้า-ออกของแรงงานไปยังประเทศเพื่อนบ้าน
 - ตลาด เป็นผู้ซื้อในประเทศเป็นส่วนใหญ่ และ/หรือ รสนิยม/สินค้าไม่ตรงตามความต้องการของผู้ซื้อในอาเซียน เป็นต้น
 - Logistics การขนส่งมีผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า
 - กฎ ระเบียบต่างๆ ทั้งของไทยและประเทศอาเซียน ทางด้านต่างๆ เอื้อประโยชน์/ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

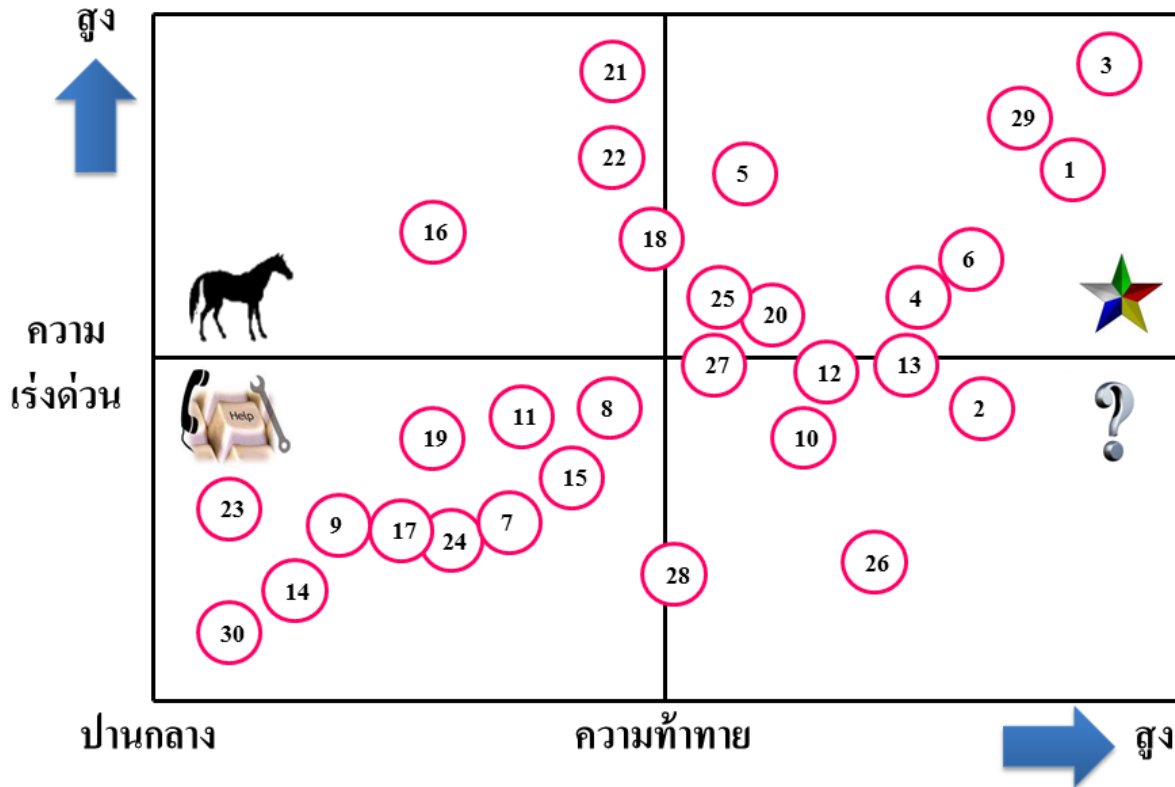
ความเร่งด่วน (จุดแข็ง จุดอ่อน และความจำเป็นในการปรับตัวเพื่อรับ AEC) จาก 30 กลุ่มอุตสาหกรรม เรียงลำดับตามกลุ่มอุตสาหกรรม

	กลุ่มอุตสาหกรรม	รวม
1	อาหาร	9
2	สิ่งทอ	5
3	เครื่องนุ่งห่ม	10
4	รองเท้า	7
5	อัญมณีและเครื่องประดับ	9
6	หนังและผลิตภัณฑ์หนัง	8
7	หัตถอุตสาหกรรม	2
8	ยา	5
9	เทคโนโลยีชีวภาพ	2
10	สมุนไพร	4
11	การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์	5
12	ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	6
13	เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น	7
14	พลังงานทดแทน	1
15	ชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์	4
16	แก้วและกระจก	8
17	เซรามิก	3
18	หลังคาและอุปกรณ์	8
19	แกรนิตและหินอ่อน	4
20	ผลิตภัณฑ์ยาง	6
21	เฟอร์นิเจอร์	10
22	ไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น	9
23	โรงเลื่อยและโรงอบไม้	3
24	เคมี	3
25	พลาสติก	7
26	กลุ่มซอฟต์แวร์	2
27	ก๊าซ	6
28	เครื่องจักรและโลหะการ	1
29	เครื่องจักรกลการเกษตร	10
30	ผู้ผลิตไฟฟ้า	1

เรียงลำดับตามความเร่งด่วน

	กลุ่มอุตสาหกรรม	รวม
3	เครื่องนุ่งห่ม	10
21	เฟอร์นิเจอร์	10
29	เครื่องจักรกลการเกษตร	10
1	อาหาร	9
22	ไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น	9
5	อัญมณีและเครื่องประดับ	9
16	แก้วและกระจก	8
18	หลังคาและอุปกรณ์	8
6	หนังและผลิตภัณฑ์หนัง	8
4	รองเท้า	7
25	พลาสติก	7
13	เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น	7
20	ผลิตภัณฑ์ยาง	6
12	ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	6
27	ก๊าซ	6
2	สิ่งทอ	5
8	ยา	5
11	การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์	5
19	แกรนิตและหินอ่อน	4
10	สมุนไพร	4
15	ชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์	4
23	โรงเลื่อยและโรงอบไม้	3
17	เซรามิก	3
24	เคมี	3
7	หัตถอุตสาหกรรม	2
9	เทคโนโลยีชีวภาพ	2
26	กลุ่มซอฟต์แวร์	2
14	พลังงานทดแทน	1
28	เครื่องจักรและโลหะการ	1
30	ผู้ผลิตไฟฟ้า	1

แผนภาพการวิเคราะห์และจัดลำดับอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบจาก AEC 30 กลุ่มอุตสาหกรรม
 รายสาขา



จากแผนภาพการวิเคราะห์และจัดลำดับอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบจาก AEC ดังกล่าว พบว่า 10 อุตสาหกรรมที่ภาครัฐควรดำเนินการให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนอย่างเร่งด่วนมีดังนี้

1. อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม
2. อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร
3. อุตสาหกรรมอาหาร
4. อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ
5. อุตสาหกรรมหนังและผลิตภัณฑ์หนัง
6. อุตสาหกรรมรองเท้า
7. อุตสาหกรรมพลาสติก
8. อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาง
9. อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์
10. อุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น

นอกจากนี้ ถ้าแยกอุตสาหกรรมตามความเร่งด่วนและทำทนายสามารถแบ่งได้ดังนี้

อุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนและทำทนายสูง

ได้แก่ อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม เครื่องจักรกลการเกษตร พลาสติก อาหาร หนังสือและผลิตภัณฑ์หนังสือ รองเท้า ผลิตภัณฑ์ยาง อัญมณี/เครื่องประดับ

อุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนสูงและความทำทนายปานกลาง

ได้แก่ อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ ไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น หลังคาและอุปกรณ์ แก้วและกระจก

อุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนปานกลางและความทำทนายสูง

ได้แก่ อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น ก๊าซ สิ่งทอ สมุนไพร ซอฟต์แวร์ เครื่องจักรและโลหะการ

อุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนและความทำทนายปานกลาง

ได้แก่ หัตถอุตสาหกรรม ยา เทคโนโลยีชีวภาพ การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์กระดาษ พลังงานทดแทน ชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์ เซรามิก แกรนิตและหินอ่อน โรงเลื่อยและโรงอบไม้ เคมีและผู้ผลิตไฟฟ้า

2. การเชื่อมโยงกับนโยบายและแผนภาครัฐ

ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์การพัฒนาประเทศ

ยุทธศาสตร์หลัก เป็นยุทธศาสตร์สอดคล้องกับ “ยุทธศาสตร์ที่ 4 เสริมสร้างศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย ให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ” ตามแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ 3 (พ.ศ.2555-2559)⁵⁹

วิสัยทัศน์หลัก

“SMEs ภาคการผลิตของไทยมีการเสริมสร้างความแข็งแกร่ง ด้านขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อการปรับตัวและเตรียมความพร้อมรองรับ AEC ในปี พ.ศ. 2558”

พันธกิจหลัก

1. สร้างและพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของ SMEs ภาคการผลิต
2. พัฒนาด้านการตลาด ในลักษณะเชิงรุกเพื่อเปิดตลาดในประเทศอาเซียน
3. สามารถเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิตของ SMEs จากการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV
4. ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐด้านการอำนวยความสะดวกพิธีศุลกากร ระบบสาธารณสุขสากล มาตรการการค้า และกฎระเบียบที่จำเป็น เพื่อรองรับการเปิดประเทศเข้าสู่ AEC

⁵⁹ ยุทธศาสตร์ที่ 1 สนับสนุนปัจจัยแวดล้อมให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย

ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย

ยุทธศาสตร์ที่ 3 ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยให้เติบโตอย่างสมดุลตามศักยภาพของพื้นที่





ยุทธศาสตร์เพื่อการปรับตัว

1. ส่งเสริมให้ SMEs ไทย มีการพัฒนาประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต ทั้งจากการพัฒนาแรงงานที่มีทักษะความรู้ที่สูงขึ้น และการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมมากขึ้น ทั้งกระบวนการภายในองค์กรและระหว่างภายในห่วงโซ่มูลค่า (Value chain)
2. ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาสินค้าและบริการที่สร้างมูลค่าเพิ่มในตลาดกลุ่มประเทศอาเซียน 10 ทั้งในด้านคุณภาพ การเข้าถึงกลุ่มลูกค้า (Customer preference) การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้างและพัฒนาตราสินค้า (Thailand Brand)

ยุทธศาสตร์เพื่อเตรียมความพร้อม

1. ส่งเสริมการตลาด บูรณาการและสร้างเครือข่าย (Cluster) ในด้านการตลาด รวมทั้งเข้าถึงและจัดทำข้อมูลการตลาดกลุ่มประเทศอาเซียนทั้ง 10 ประเทศ
2. ส่งเสริมและสนับสนุนให้ SMEs ไทยสามารถลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว พม่า เวียดนาม) เพื่อลดต้นทุนกระบวนการผลิตทางด้านวัตถุดิบและปัจจัยด้านแรงงาน
3. สร้างและพัฒนา มาตรฐานผลิตภัณฑ์ ระบบมาตรฐานประเภท พิธีศุลกากร มาตรการการค้า และกฎระเบียบที่เหมาะสม

การมุ่งเน้นยุทธศาสตร์ตามกลุ่มอุตสาหกรรม

 <p>กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนสูงและความท้าทายปานกลาง</p> <p>กลุ่มอุตสาหกรรมนี้ มีความจำเป็นที่จะต้องขยายการค้า และการลงทุนไปยังประเทศอาเซียนอย่างรวดเร็ว เนื่องจากความได้เปรียบด้านการขนส่ง จากการศึกษาตั้งอยู่ศูนย์กลางแหลมสุวรรณภูมิ โดยเฉพาะประเทศลาว พม่า กัมพูชา เวียดนาม ยุทธศาสตร์หลักจะเป็นการสร้างโอกาสเพื่อการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV เพื่อลดต้นทุนการผลิต ทั้งในด้านวัตถุดิบ ปัจจัยแรงงาน และกระบวนการผลิต รวมทั้งยังเป็นการเปิดตลาดใหม่ เช่น การก่อสร้าง</p>	 <p>กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนสูงและความท้าทายสูง</p> <p>การเปิด AEC จะเอื้อประโยชน์ให้แก่อุตสาหกรรมกลุ่มนี้มากที่สุด สามารถแข่งขันได้ดี ยุทธศาสตร์หลักจะเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มจากการพัฒนาด้านการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการจัดทำฐานข้อมูลลูกค้า กฎระเบียบการค้าและการลงทุนในประเทศเป้าหมาย</p>
 <p>กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนและท้าทายปานกลาง</p> <p>กลุ่มอุตสาหกรรมนี้ส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมสนับสนุน และ/หรือ มีฐานการผลิตที่เข้มแข็งภายในประเทศ และ/หรือ มีกลุ่มผู้ซื้อหลักที่ไม่ได้เป็นสมาชิกในประเทศอาเซียน ซึ่งกลุ่มอุตสาหกรรมนี้จะได้รับประโยชน์และผลกระทบจากการเปิด AEC น้อยกว่า 3 กลุ่มแรก ยุทธศาสตร์หลักจะเป็นการปกป้องและเตรียมรับการเปิด AEC ภายในประเทศ ทั้งการสร้างและพัฒนา มาตรฐานผลิตภัณฑ์ ระบบมาตรฐานประเภท พิธีศุลกากร</p>	 <p>กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนปานกลางและความท้าทายสูง</p> <p>กลุ่มอุตสาหกรรมนี้ มีแนวโน้มจะได้รับประโยชน์ด้านตลาดเป็นส่วนใหญ่จากการเปิด AEC ซึ่งเป็นโอกาสในการขยายตลาดเข้าไปในกลุ่ม AEC มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังมีความเสี่ยงและการแข่งขันจากภายนอกและภายในอาเซียนสูง ยุทธศาสตร์หลักจะมุ่งเน้นการสร้างและพัฒนาตลาดใหม่ การพัฒนาระบบฐานข้อมูล การตลาดในประเทศเป้าหมาย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอุตสาหกรรมให้แข็งแกร่ง</p>

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

มาตรการการค้า และกฎระเบียบที่เหมาะสม	
--------------------------------------	--

แผนที่กลยุทธ์

1. กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนสูงและความท้าทายสูง

- ได้แก่ 1. อาหาร 2. เครื่องนุ่งห่ม 3. รองเท้า 4. อัญมณีและเครื่องประดับ
5. หนังสือและผลิตภัณฑ์หนังสือ 6. ผลิตภัณฑ์ยาง 7. พลาสติก
8. เครื่องจักรกลการเกษตร

<p>1) <u>การพัฒนาด้านการตลาด</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● การสร้างตราสินค้าและการออกแบบเพื่อสร้างมูลค่า ● ยกระดับและปรับตัวไปสู่ ODM และ OBM เพื่อหลีกเลี่ยงตลาดเดียวกับสินค้าจากจีนและเวียดนาม ● การสร้างเครือข่ายพันธมิตรทั้งภาคธุรกิจไทยและต่างประเทศ ● สนับสนุนส่งเสริมการหาตลาดและการจับคู่ธุรกิจ (Business matching) ระหว่างธุรกิจไทยกับประเทศคู่ค้าอาเซียน ● ขยายตลาดโดยเจาะกลุ่มเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม เช่น ส่งออกผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปมูลค่าสูงไปมาเลเซีย สิงคโปร์ และผลิตภัณฑ์น้ำตาลที่ประเทศ CLMV ยังขาดแคลน ● พัฒนาให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางในผลิตภัณฑ์ที่ประเทศมีจุดแข็งและจุดขาย เช่น อัญมณี อาหารฮาลาล 	<p>2) <u>การสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● การเชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการรับและแบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ความร่วมมือในการผลิตร่วมกัน เพื่อเป็นอุตสาหกรรมที่ครบวงจร ● รวมกลุ่มเป็น Cluster เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งสายโซ่อุปทานและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ต่างๆ ในอุตสาหกรรม
<p>3) <u>การพัฒนาประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● ย้ายฐานการผลิตไปประเทศในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านแรงงานต้นทุนต่ำ และใช้ประโยชน์จากสิทธิภาษีของ CMLV ในการส่งออก ● สนับสนุนเงินทุน SMEs เพื่อการลงทุนในการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต 	<p>4) <u>ฐานข้อมูล โครงสร้างพื้นฐาน มาตรการ ข้อกำหนด และกฎระเบียบ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● การสนับสนุนจากภาครัฐอย่างจริงจังในการผลักดันให้เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมเชิงสร้างสรรค์ (Creative Industries) ● การพัฒนาองค์ความรู้ ฐานข้อมูลตลาดอาเซียน เป้าหมายการสร้างระบบการรวบรวมองค์ความรู้ และพัฒนากลยุทธ์ที่เกี่ยวข้อง ● มาตรการปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศที่ไม่ใช่ภาษี (NTB) เพื่อลดสินค้านำเข้าต้องคุณภาพ ทั้งในเรื่องมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง ● ภาครัฐบาลต้องพัฒนางานวิจัยและสร้างศูนย์ทดสอบเพิ่มมากขึ้น เพื่อลดต้นทุนให้ผู้ประกอบการ ● พัฒนาระบบโลจิสติกส์เพื่อรองรับการขนส่งระหว่างประเทศในอาเซียน

2. กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนสูงและความท้าทายปานกลาง

ได้แก่ 1. แก้วและกระจก 2. หลักร้าและอุปกรณ์ 3. เฟอร์นิเจอร์ 4. ไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น

<p>1) <u>การพัฒนาด้านการตลาด</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • เจาะตลาดใหม่ในประเทศอาเซียนที่มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูง โดยพัฒนาคุณภาพและภาพลักษณ์ให้เหมาะสมกับตลาดนั้นๆ • การจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าในประเทศอาเซียนที่มีโอกาสในการขยายฐานการค้าและการตลาด • การจัดงานแสดงสินค้าในกลุ่มประเทศอาเซียน เป้าหมาย 	<p>2) <u>การสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • การพัฒนาในการการออกแบบ การเข้าถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้า และสร้างตราสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่า • การใช้เทคโนโลยีเพื่อการออกแบบ และควบคุมมาตรฐาน
<p>3) <u>การพัฒนาประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ขยายและย้ายฐานการผลิตไปประเทศในอาเซียน เพื่อประโยชน์ด้านวัตถุดิบราคาถูก แรงงานต้นทุนต่ำ และประโยชน์จากสิทธิประโยชน์ของ CMLV ในการส่งออก • เชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการพัฒนาประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิตทั้งสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) เพื่อเป็นอุตสาหกรรมที่ครบวงจร • สนับสนุนเงินทุน SMEs เพื่อการลงทุนในการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต 	<p>4) <u>ฐานข้อมูล โครงสร้างพื้นฐาน มาตรการ ข้อกำหนด และกฎระเบียบ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • รัฐควรร่วมมือกับหน่วยงานเอกชนที่จะพัฒนาระบบฐานข้อมูลในด้านการตลาดที่เกี่ยวข้อง เช่น สภาพตลาดในแต่ละประเทศเป้าหมาย พฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละกลุ่ม เพื่อการเจาะตลาดใหม่ในประเทศอาเซียน • มาตรการปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศที่ไม่ใช่ภาษี (NTB) เพื่อลดสินค้านำเข้าต้องคุณภาพ ทั้งในเรื่องมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง • พัฒนาระบบโลจิสติกส์เพื่อรองรับการขนส่งระหว่างประเทศในอาเซียน

3. กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนปานกลางและความท้าทายสูง

ได้แก่ 1. สิ่งทอ 2. สมุนไพร 3. ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ 4. เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็น 5. ซอฟต์แวร์ 6. ก๊าซ 7. เครื่องจักรและโลหะการ

<p>1) <u>การพัฒนาด้านการตลาด</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ขยายเข้าสู่ตลาดอาเซียน โดยเน้นคุณภาพ และการสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Different) โดยพัฒนาผลิตภัณฑ์ไปสู่อุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวข้องและขยายตัวในตลาดอาเซียน เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขยายไปสู่อิเล็กทรอนิกส์ในยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์การเกษตร • ขยายการผลิตและการค้าในลักษณะเป็นพันธมิตร 	<p>2) <u>การสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ยกระดับคุณภาพ และสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์จากสินค้าระดับล่างและอุตสาหกรรมพื้นฐานทั่วไป • เชื่อมโยงกับประเทศในอาเซียนในการสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ในสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) ร่วมกันเพื่อเป็นอุตสาหกรรมที่ครบวงจร
--	--

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

(strategic alliance) ร่วมกับประเทศในอาเซียน	
<p>3) <u>การพัฒนาประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • จัดทำกลุ่มคลัสเตอร์ร่วมกับอุตสาหกรรมสนับสนุน • ตั้งโรงงานประกอบในประเทศอาเซียน (CLMV) เพื่อลดต้นทุนแรงงานและวัตถุดิบ 	<p>4) <u>ฐานข้อมูล โครงสร้างพื้นฐาน มาตรการ ข้อกำหนด และกฎระเบียบ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ปรับปรุงโครงสร้างภาษีนำเข้าวัตถุดิบให้แข่งขันได้ • พัฒนาฐานข้อมูลในเรื่องสภาพตลาดในแต่ละประเทศ เป้าหมาย • สร้างมาตรฐานและพัฒนาฝีมือแรงงาน • มาตรการปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศที่ไม่ใช่ภาษี (NTB) เพื่อลดสินค้านำเข้าต้องคุณภาพ ทั้งในเรื่องมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง • พัฒนาระบบโลจิสติกส์เพื่อรองรับการขนส่งระหว่างประเทศในอาเซียน

4. กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเร่งด่วนและท้าทายปานกลาง

- ได้แก่ 1. หัตถอุตสาหกรรม 2. ยา 3. เทคโนโลยีชีวภาพ 4. การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์กระดาษ 5. พลังงานทดแทน 6. ชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์ 7. เซรามิก 8. แก้วและหินอ่อน 9. เคมี 10. โรงเลื่อยและโรงอบไม้ 11. ผู้ผลิตไฟฟ้า

<p>1) <u>การพัฒนาด้านการตลาด</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • มุ่งเน้นการพัฒนาให้ประเทศไทยซึ่งมีข้อได้เปรียบในเรื่องลักษณะที่ตั้งและการเดินทางเป็นศูนย์กลางการผลิตที่มีศักยภาพ โดยรวมถึงการ Supply ชิ้นส่วนประกอบและวัตถุดิบ 	<p>2) <u>การสร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ยกระดับคุณภาพ และสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์จากสินค้าระดับล่างและอุตสาหกรรมพื้นฐานทั่วไป • การใช้เทคโนโลยีเพื่อการออกแบบ และควบคุมมาตรฐาน
<p>3) <u>การพัฒนาประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • เชื่อมโยงการผลิตทั้งสายโซ่อุปทาน (Supply & Value chain) เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต • สนับสนุนเงินทุน SMEs เพื่อการลงทุนในการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต เช่น การใช้ RFID ในการติดตามระบบขนส่งสินค้า การรับคืนสินค้า 	<p>4) <u>ฐานข้อมูล โครงสร้างพื้นฐาน มาตรการ ข้อกำหนด และกฎระเบียบ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ปรับปรุงโครงสร้างภาษีนำเข้าวัตถุดิบให้แข่งขันได้ • มาตรการปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศที่ไม่ใช่ภาษี (NTB) เพื่อลดสินค้านำเข้าต้องคุณภาพ ทั้งในเรื่องมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง • พัฒนาระบบโลจิสติกส์เพื่อรองรับการขนส่งขนาดใหญ่ในลักษณะ Bulky Transport • การพัฒนาพลังงานจากชีวมวล เพื่อลดต้นทุนและการนำเข้าพลังงาน

3. มาตรการที่ขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐ

ประเด็นจากสิ่งที่ผู้ประกอบการใน 30 กลุ่มอุตสาหกรรม ต้องการให้ภาครัฐจัดการ/ช่วยเหลือ/สนับสนุน โดยเรียงตามความเร่งด่วน / ทำหาย เรียงตามลำดับจากความต้องการของผู้ประกอบการ SMEs จาก มากไปหาน้อย (รายละเอียดการคัดเลือกในภาคผนวก)

ด้านข้อมูล

- การให้ข้อมูลวิเคราะห์การลงทุน แรงงาน ตลาด ฯลฯ ในต่างประเทศ
- ศูนย์ข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- ศูนย์ข้อมูลข่าวสารด้านอุตสาหกรรม
- การประชาสัมพันธ์ข้อมูลให้กับผู้ประกอบการ
- ศูนย์ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับ AEC
- เชิญผู้เชี่ยวชาญแท้จริงมาถ่ายทอดองค์ความรู้

การสนับสนุน SMEs

- การสนับสนุนแบบบูรณาการ เป็นระบบ และต่อเนื่อง (เช่น นโยบายสนับสนุนผู้ประกอบการด้านต่าง ๆ)
- การสนับสนุนเงินทุน
- มาตรการปกป้อง SMEs
- การอำนวยความสะดวกในการจดทะเบียนหรือขอใบรับรอง (เช่น การจดทะเบียนยาในอาเซียน)

ด้านแรงงาน

- พัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพแรงงาน
- สร้างมาตรฐานฝีมือแรงงาน (เช่น การรับรองความสามารถ)
- แรงงานขาดแคลนในสายวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง
- อุปสรรคการนำเข้าแรงงาน
- มาตรการแลกเปลี่ยนแรงงาน
- การสนับสนุนฝีมือแรงงาน
- ส่งเสริมและพัฒนาทักษะแบบมืออาชีพ
- แก้ปัญหาแรงงานต่างด้าว/ข้อผ่อนปรนด้านแรงงานต่างด้าว
- ค่าแรงขึ้นอยู่กับพื้นฐานความเป็นจริง
- การสนับสนุนให้หาแรงงานต่างประเทศที่ค่าแรงต่ำกว่า

ด้านกฎระเบียบ ข้อบังคับ กฎหมาย

- ควรมีกฎหมายที่เข้มงวดสำหรับการป้องกันสินค้าที่ผิดคุณภาพทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ
- ทบทวนกฎระเบียบ กฎหมายบางประการที่มีความเข้มงวด หรือที่เป็นปัญหา (เช่น การจ้างทำของประเภทไม้, น้ำหนักบรรทุก)
- ทบทวนกฎระเบียบต่าง ๆ ที่ทำให้ผู้ประกอบการเสียค่าใช้จ่ายซ้ำซ้อน/ความล่าช้าในการคืนภาษี
- แก้ไข ปรับปรุง ทบทวนกฎระเบียบในการขออนุญาตด้านต่าง ๆ ที่ยุ่งยาก ซ้ำซ้อน (เช่น การตั้งโรงงานไม้, แปรรูปไม้)
- ควรมีความต่อเนื่องของนโยบายรัฐบาล ในกรณีมีการเปลี่ยนรัฐบาล
- รัฐบาลควรมีนโยบายในการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ
- ควรมีการหารือกับผู้ประกอบการก่อนประกาศใช้นโยบายต่าง ๆ

ด้านคมนาคม

- พัฒนา/ปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง
- พัฒนาระบบรางรถไฟเพื่อการขนส่งเชื่อมโยงจังหวัดต่าง ๆ
- สร้างทางด่วนเชื่อมแนวเหนือ-ใต้ ตะวันออก-ตะวันตกของประเทศ
- การสร้างท่าเรือ (เช่น ท่าเรือน้ำลึกฝั่งอันดามัน ท่าเรือฝั่งตะวันตก)
- การเชื่อมต่อระบบขนส่งระหว่างประชาคมอาเซียน (เช่น ให้ไทยเป็น Logistic Hub)
- ถนน ระบบรางผ่านไปกัมพูชา
- เพิ่ม/ปรับปรุงทางหลวงอาเซียน
- รถไฟเชื่อมโยงในภูมิภาค

ด้านมาตรฐานสินค้า

- การป้องกันสินค้าลอกเลียนแบบและด้อยคุณภาพ (เช่น นโยบายส่งเสริมทรัพย์สินทางปัญญา)
- การกำหนดมาตรฐานบังคับและควบคุมคุณภาพทั้งสินค้านำเข้าและส่งออกให้ดีและครอบคลุมยิ่งขึ้น
- การมีตราสัญลักษณ์ที่แสดงถึงคุณภาพ
- การพัฒนามาตรฐานอุตสาหกรรม โดยนำระบบการขึ้นทะเบียนยาแบบอาเซียนมาใช้
- การมีส่วนร่วมในการกำหนดมาตรฐานอุตสาหกรรมของอาเซียน

การพัฒนาศักยภาพบุคลากร

- พัฒนาหลักสูตรด้านภาษาต่างประเทศ (เช่น อังกฤษ จีน พม่า)
- พัฒนาหลักสูตรการศึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการ
- การสร้างเทคโนโลยี ส่งเสริมการเรียนรู้ ให้ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมนั้น ๆ อย่างถูกต้อง

- ปลูกฝังค่านิยม แนวคิดให้กับเยาวชนรุ่นใหม่
- ส่งเสริมให้มีการใช้ภาษาต่างประเทศเป็นภาษาที่สอง (เช่น อังกฤษ จีน)
- พัฒนาหลักสูตรสำหรับแรงงานต่างด้าวในเรื่องภาษาและวัฒนธรรมไทย

ด้านภาษี

- ลดหรือยกเลิกภาษีนำเข้า (เช่น วัตถุดิบ)
- มาตรการภาษีเงินได้ที่ส่งเสริมและสนับสนุน
- การหักภาษี ณ ที่จ่าย (การหักก่อนแล้วขอคืนภายหลังทำให้เงินทุนหมุนเวียนลดลง)
- ปรับโครงสร้างภาษี

ด้านหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

- เพิ่มบุคลากรและความรวดเร็วในการทำงานของหน่วยงานภาครัฐ
- การทำความเข้าใจและดำเนินการประสานงานระหว่างภาครัฐด้วยกันเองให้มากขึ้น และใช้กฎที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน

การส่งเสริมการตลาด

- การส่งเสริมให้ลงทุนในต่างประเทศ
- การสร้างตราสินค้า
- การจับคู่ธุรกิจ
- การตลาดใหม่

ความร่วมมือกับเอกชนและหน่วยงานอื่น ๆ

- พัฒนาค้นคว้า วิจัยด้านต่าง ๆ (เช่น การตลาด)
- พัฒนาด้านการออกแบบ
- การร่วมลงทุน

ด้านการเมือง

- การสร้างความมั่นคงทางการเมือง
- การสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างรัฐบาลในอาเซียน
- ประเด็นจากสิ่งที่ผู้ประกอบการใน 10 จังหวัดตัวแทนภาคต้องการให้ภาครัฐจัดการ/ช่วยเหลือ/

สนับสนุน โดยเรียงตามความเร่งด่วน / ทำทนาย เรียงตามลำดับจากความต้องการของผู้ประกอบการ SMEs จากมากไปหาน้อย (รายละเอียดการคัดเลือกในภาคผนวก)

ด้านข้อมูล

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)”

- การให้ข้อมูลวิเคราะห์การลงทุน แรงงาน ตลาด ฯลฯ ในต่างประเทศ
- ศูนย์ข้อมูลข่าวสารด้านอุตสาหกรรม
- ศูนย์ข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- ศูนย์ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับ AEC
- การประชาสัมพันธ์ข้อมูลให้กับผู้ประกอบการ

การสนับสนุน SMEs

- การสนับสนุนเงินทุน
- การสนับสนุนแบบบูรณาการ เป็นระบบ และต่อเนื่อง (เช่น นโยบายสนับสนุนผู้ประกอบการด้านต่าง ๆ, One Stop Service)
- มาตรการปกป้อง SMEs
- การอำนวยความสะดวกในการจดทะเบียนในอาเซียน หรือขอมาตรฐานการรับรองต่าง ๆ

ด้านคมนาคม

- พัฒนาระบบรางรถไฟเพื่อการขนส่งเชื่อมโยงจังหวัดต่าง ๆ
- ปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง
- เพิ่ม/ปรับปรุงทางหลวงอาเซียน
- ถนน ระบบรางผ่านไปกัมพูชา
- การเชื่อมต่อระบบขนส่งระหว่างประชาคมอาเซียน
- การสร้างท่าเรือน้ำลึกฝั่งอันดามัน พัฒนาท่าเรือส่งออกของไทย
- รถไฟเชื่อมโยงในภูมิภาค

ด้านแรงงาน

- พัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพแรงงาน
- สร้างมาตรฐานฝีมือแรงงาน
- แก้ปัญหาแรงงานต่างด้าว/ผู้อ่อนปรนด้านแรงงานต่างด้าว
- อุปสรรคการนำเข้าแรงงาน
- แรงงานขาดแคลน
- ค่าแรงขึ้นอยู่กับพื้นฐานความเป็นจริง

ด้านกฎระเบียบ ข้อบังคับ กฎหมาย

- ทบทวนกฎระเบียบต่าง ๆ ที่ทำให้ผู้ประกอบการเสียค่าใช้จ่ายซ้ำซ้อน/ความล่าช้าในการคืนภาษี
- ทบทวนกฎระเบียบ กฎหมายบางประการที่มีความเข้มงวด หรือที่เป็นปัญหา (เช่น การจ้างทำของประเภทไม้, ห้ามปิดประตูโรงงานไม้, ด้านขนส่ง มาตรฐานน้ำหนักบรรทุก)

- ควรมีความต่อเนื่องของนโยบายรัฐบาล ในกรณีที่มีการเปลี่ยนรัฐบาล
- แก้ไข ปรับปรุง ทบทวนกฎระเบียบในการขออนุญาตที่ยังยากเกี่ยวกับการตั้งโรงงานใหม่,แปรรูปใหม่

การส่งเสริมการตลาด

- การส่งเสริมให้ลงทุนในต่างประเทศ
- การจับคู่ธุรกิจ
- การตลาดใหม่

ด้านการเมือง

- การสร้างความมั่นคงทางการเมือง
- การสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างรัฐบาลในอาเซียน

ด้านหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

- เพิ่มบุคลากรและความรวดเร็วในการทำงานของหน่วยงานภาครัฐ
- การทำความเข้าใจและดำเนินการประสานงานระหว่างภาครัฐด้วยกันให้มากขึ้น และใช้กฎที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน

การพัฒนาศักยภาพบุคลากร

- พัฒนาหลักสูตรด้านภาษาต่างประเทศ (เช่น อังกฤษ จีน พม่า)
- พัฒนาหลักสูตรการศึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการ
- การสร้างเทคโนโลยี ส่งเสริมการเรียนรู้ ให้ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมนั้น ๆ อย่างถูกต้อง
- ปลูกฝังค่านิยม แนวคิดให้กับเยาวชนรุ่นใหม่

ความร่วมมือกับเอกชนและหน่วยงานอื่น ๆ

- การร่วมลงทุน
- พัฒนาค้นคว้า วิจัยด้านต่าง ๆ (เช่น การตลาด)

ด้านมาตรฐานสินค้า

- การกำหนดมาตรฐานบังคับและควบคุมคุณภาพทั้งสินค้านำเข้าและส่งออกให้ดีและครอบคลุมยิ่งขึ้น
- การป้องกันสินค้าลอกเลียนแบบและด้อยคุณภาพ (เช่น นโยบายส่งเสริมทรัพย์สินทางปัญญา)
- การมีส่วนร่วมในการกำหนดมาตรฐานอุตสาหกรรมของอาเซียน

ด้านภาษี

โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)

- มาตรการภาษีเงินได้ที่ส่งเสริมและสนับสนุน
- ลดหรือยกเลิกภาษีนำเข้า (เช่น วัตถุดิบ)

พิธีปิดโครงการ

งานสรุปผลการดำเนินงานโครงการ

จัดขึ้นเมื่อวันจันทร์ที่ 12 กันยายน 2554 เวลา 13.00 – 16.00 น. ณ ห้อง Meeting Room 1-2 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

มีผู้ประกอบการเข้าร่วมงานทั้งสิ้น 229 ราย โดยมีรายละเอียดในวันงานดังนี้

- กล่าวต้อนรับและขอบคุณในความร่วมมือ โดยนายอรินทร์ จิรา ประธานโครงการฯ



- กล่าวแสดงความยินดีในความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน โดย นายวชิระ แก้วก้อ ผู้อำนวยการฝ่ายประสานด้านการต่างประเทศ สสว.



- บรรยายหัวข้อพิเศษ “AEC : The Journey of Opportunities” โดย ร.ต.อ. ดร.นิติภูมิ นวรัตน์



โครงการกิจกรรม “เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ SMEs ภาคการผลิต เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)”

- สรุปผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถของอุตสาหกรรมรายสาขา (30 กลุ่มอุตสาหกรรม) / รายจังหวัด (10 จังหวัด) และยุทธศาสตร์ SMEs ภาคการผลิตในการเตรียมความพร้อมเข้าสู่ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community: AEC)
โดย ผศ.ดร. วีรศ อัมระपालและทีมงาน จากศูนย์วิจัยคมนาคม สถาบันเทคโนโลยีนานาชาติสิรินธร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



ผลการประเมิน

- เนื้อหาผลสรุปโครงการ 3.97
- สามารถอธิบายผลสรุปได้ชัดเจน ตรงประเด็น 3.90
- รอบรู้ในหัวข้อที่บรรยายและเรื่องที่เกี่ยวข้อง 3.88
- ตอบข้อซักถามได้ชัดเจน ตรงประเด็น 3.76

เกณฑ์การประเมิน

ต่ำกว่าระดับ 3.5 = ไม่ผ่าน ตั้งแต่ระดับ 3.5 - 4.2 = ดี , 4.25 - 5 = ดีมาก

บทที่ 4 ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะ

ปัญหา อุปสรรค

- การมีระยะในการดำเนินงานที่น้อยเกินไป ทำให้การประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการได้รับทราบเกี่ยวกับการเก็บข้อมูล ไม่ทั่วถึง และผู้ประกอบการที่ทราบเกี่ยวกับโครงการ ก็ไม่สามารถจัดเตรียมข้อมูลได้ครบถ้วน เพราะมีเวลาน้อย
- ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่ ยังไม่ทราบข้อมูลเกี่ยวกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยเฉพาะผู้ประกอบการ SMEs รายเล็ก ๆ ทำให้การเก็บข้อมูลเป็นได้อย่างยากลำบาก
- การจัดทำการวิเคราะห์ขีดความสามารถรายพื้นที่ ทำได้ยาก เนื่องด้วยมีอุตสาหกรรมที่หลากหลายตั้งอยู่ในพื้นที่เดียวกัน
- ในบางอุตสาหกรรม อาทิ อาหาร มีความหลากหลายของตัวผลิตภัณฑ์ และกระบวนการผลิต ทำให้จำเป็นต้องแยกเป็นประเภทผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจนในครั้งต่อไป

ข้อเสนอแนะในการดำเนินโครงการครั้งต่อไป

- ควรมีการจัดทำแผนระยะยาว (Roadmap) ในการช่วยเหลือผู้ประกอบการสำหรับการเตรียมพร้อมในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เพื่อประโยชน์ในการจัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plan) ได้อย่างทันทั่วถึง
- ต้องมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับผลกระทบในการที่จะเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ให้ผู้ประกอบการได้ตื่นตัวมากกว่านี้และทำอย่างจริงจัง ต่อเนื่อง
- ต้องมีการบูรณาการ การทำงานร่วมกันทั้งหน่วยงานของภาครัฐทั้งหมดที่เกี่ยวข้อง และภาคเอกชน เพื่อให้การเตรียมความพร้อมเป็นไปในทิศทางเดียวกัน
- ต้องสร้างบุคลากร ที่มีความรู้ความเข้าใจที่ลึกซึ้ง เกี่ยวกับการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในทุก ๆ ด้าน เพื่อที่จะสามารถถ่ายทอดข้อมูลและแนะนำผู้ประกอบการได้ ซึ่งปัจจุบันยังขาดแคลนผู้รู้ผู้เป็นจำนวนมาก

ภาคผนวก

รายชื่อผู้ประกอบการเข้าร่วม โครงการ