# บทที่ 5

# การวิเคราะห์เพื่อกำหนดอุตสาหกรรมเป้าหมาย ผลิตภัณฑ์เป้าหมาย และพื้นที่เป้าหมายที่มีศักยภาพในการพัฒนาความร่วมมือระหว่างไทยกับประเทศในกลุ่ม BIMSTEC

การกำหนดอุตสาหกรรมเป้าหมาย ผลิตภัณฑ์เป้าหมาย และพื้นที่เป้าหมายที่มีศักยภาพกับประเทศในกลุ่ม BIMSTEC นั้น แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ส่วน คือ การวิเคราะห์เพื่อกำหนดอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพในภาพรวมของทั้งประเทศ และการวิเคราะห์เพื่อกำหนดอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพในเขตพื้นที่ชายแดนไทย – พม่า ดังนี้

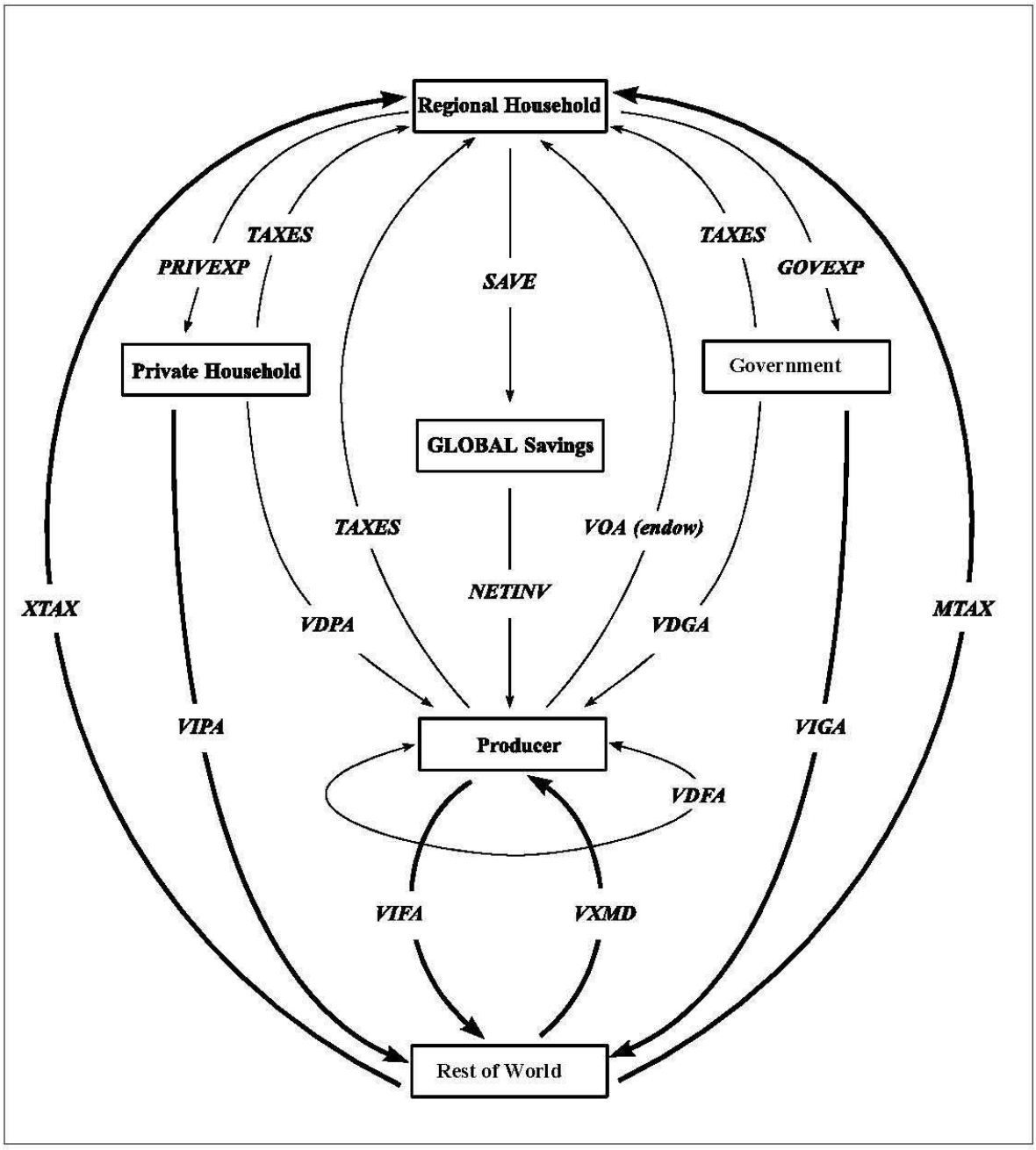
## 5.1 การวิเคราะห์เพื่อกำหนดอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพในภาพรวมของทั้งประเทศ

การกำหนดอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เป้าหมายของไทย จะคัดเลือกอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เป้าหมายที่ประเทศไทยมีศักยภาพกับกลุ่ม BIMSTEC (Bay of Bengal Initiative for Multi – Sectoral Technical and Economic Cooperation) ซึ่งมีแนวทางการคัดเลือก ดังนี้

### 5.1.1 การคัดเลือกอุตสาหกรรมเป้าหมายขั้นต้น

แนวทางการคัดเลือกอุตสาหกรรมเป้าหมายขั้นต้นเป็นแนวทางเบื้องต้นที่ใช้ในการคัดกรองหรือคัดเลือกอุตสาหกรรมที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์จากการเปิดเสรีทางทางค้าภายใต้กรอบการลดภาษีของ BIMSTEC ซึ่งงานศึกษาในส่วนนี้ผู้ศึกษาจะทำการคัดกรองอุตสาหกรรมให้เหลือเพียง 10 อุตสาหกรรมหลัก ที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์จากการเปิดเสรีมากกว่าอุตสาหกรรมอื่นๆ โดยเครื่องมือที่ผู้ศึกษานำมาใช้ในการคัดเลือกอุตสาหกรรมคือ แบบจำลอง GTAP (Global Trade Analysis Project) ซึ่งเป็นแบบจำลอง CGE Model (Computable General Equilibrium) ที่ถูกสร้างและได้รับการพัฒนาโดย The Center for Global Trade Analysis แห่งมหาวิทยาลัย Purdue University โดยปัจจุบันแบบจำลอง GTAP เป็นแบบจำลองที่มีการใช้กันอย่างแพร่หลาย โดยเฉพาะการวิเคราะห์ผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้าในแง่มุมต่างๆ อาทิเช่น การปรับลดอัตราภาษีศุลกากร การรวมกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจ การจัดตั้งเขตการค้าเสรี การเปิดเสรีการค้าทั้งสินค้าและบริการในรูปแบบต่างๆ เนื่องจากแบบจำลองนี้สามารถแสดงถึงการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจของประเทศต่างๆ โลกได้อย่างเป็นระบบ มีการเชื่อมโยงกันผ่านทางการค้าระหว่างประเทศและการเคลื่อนย้ายทุน สำหรับโครงสร้างแบบจำลอง GTAP พบว่าเป็นแบบจำลองที่ใช้สมการทางเศรษฐมิติ (Econometric) มาแสดงให้เห็นถึง

การเชื่อมโยงของอุปสงค์ (Demand) และอุปทาน (Supply) ของหน่วยทางเศรษฐกิจ ซึ่งความสัมพันธ์ของหน่วยเศรษฐกิจต่างๆ สามารถแสดงให้เห็นดังภาพที่ 5.1




ที่มา: Martina BROCKMEIER, GTAP Technical Paper (2001)

ภาพที่ 5.1 ความสัมพันธ์ของหน่วยเศรษฐกิจต่างๆ

โดย

| | | |
|---|---|---|
| PRIVEXP | = | Private Household Expenditures |
| GOVEXP | = | Government Expenditures |
| TAXES | = | Taxes |
| SAVE | = | Saving Expenditure |
| VOA (endow) | = | Value of Output at Agents' price of endowment commodities |
| NETINV | = | Net Investment |
| VDPA | = | Value of Domestic Private household purchases, evaluated at Agents' prices |
| VDGA | = | Value of Domestic Government purchases, evaluated at Agents' prices |
| VIPA | = | Value of Import payment to the rest of the world form Private household at Agents' prices |
| VIGA | = | Value of Import payment to the rest of the world form Government household at Agents' prices |
| XTAX | = | export taxes |
| MTAX | = | import taxes |
| VIFA | = | Value of Import payment to the rest of the world form at Firms Agents' prices |
| VXMD | = | Valued at the exporter's domestic market, by destination price |

**แบบจำลองด้านอุปสงค์ (Demand Side)**

จากภาพที่ 5.1 แบบจำลอง GTAP สมมติให้ภาคครัวเรือนและภาครัฐ (Regional Households) ซึ่งเป็นผู้บริโภครายหลักในแบบจำลองมีจุดมุ่งหมายในการบริโภคเพื่อให้ตนเองได้รับความพึงพอใจสูงที่สุดจากการบริโภคสินค้าและบริการต่างๆ ทั้งที่ผลิตได้เองภายในประเทศและที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ โดยกำหนดให้มีการใช้จ่ายซึ่งถูกควบคุมโดยสมการอรรถประโยชน์แบบ Cobb – Douglas Utility Function ซึ่งเป็นการกำหนดพฤติกรรมการบริโภคสินค้าและบริการของครัวเรือนและภาครัฐเพื่อให้ได้รับความพึงพอใจสูงที่สุด โดยครัวเรือนจะมีรายจ่ายเพื่อซื้อสินค้าต่างๆ ในสัดส่วนที่คงที่ โดยรายจ่ายของภาคครัวเรือนแยกออกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่ รายจ่ายของภาคเอกชน (Private Household Expenditure: PRIVEXP) รายจ่ายของภาครัฐ (Government Household Expenditure: GOVEXP) และรายจ่ายเพื่อการออม (Saving Expenditure: SAVE) โดยพฤติกรรมของภาคเอกชนและภาครัฐจะถูกควบคุมโดยค่าความยืดหยุ่นของการทดแทนกัน (Elasticities of Substitution) และยังถูก

ควบคุมโดยค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ (Consumer Demand Elasticity) และสมการแบบ Constant Difference Elasticity Function (CDE) โดยสมการในช่วงนี้ได้รับการปรับปรุงให้สามารถอธิบายพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในระดับราคา ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดขึ้นจากการลดมาตรการกีดกันทางการค้าลง โดยเฉพาะมาตรการทางภาษี หรือเป็นการเพิ่มความสามารถของแบบจำลองให้สามารถอธิบายตัวแปรที่ได้รับการกระทบจากภาคการเงิน เป็นการเชื่อมโยงภาคการเงินเข้าสู่ภาคเศรษฐกิจแท้จริง[1] ภาคครัวเรือนสามารถซื้อสินค้าและบริการได้ทั้งจากผู้ผลิตในประเทศ และ/หรือนำเข้าจากต่างประเทศ โดยกระแสเงินที่ไหลออกนอกประเทศ ได้แก่ VIPA: Value of Import Payment from ROW by Private households at Agents' Prices, VIGA: Value of Import Payment from ROW by Government households at Agents' Prices

**แบบจำลองด้านอุปทาน (Supply Side)**

รายได้ของภาคครัวเรือนและรัฐบาลที่จะใช้ในการซื้อสินค้าและบริการเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดเกิดขึ้นจากการขายปัจจัยการผลิตให้กับผู้ผลิต (Firms or Producers) ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการผลิตเพื่อแสวงหาผลกำไรสูงที่สุด (Profit Maximization) จากภาพที่ 5.1 กระแสรายได้แสดงโดย VOA (endw) หรือ Value of Output at Agents' price of endowment commodities ผู้ผลิตจะนำปัจจัยการผลิตเหล่านี้มาประกอบเข้ากับวัตถุดิบขั้นกลางทั้งที่ผลิตจากต่างประเทศ (VIFA) และที่ผลิตได้ในประเทศ (VDFA) มาผลิตเป็นสินค้าและบริการตอบสนองให้แก่อุปสงค์จากภาคครัวเรือนเอกชน (VDPA) ภาครัฐ (VDGA) และส่งออกไปขายยังตลาดต่างประเทศ (VXMD) นอกจากนี้ยังผลิตสินค้าทุนเพื่อตอบสนองอุปสงค์ต่อการออมและการลงทุน (NETINV) การตัดสินใจผลิตของผู้ผลิตจะถูกกำหนดโดยค่าความยืดหยุ่น Elasticity of Substitution และ Transformation Elasticity และสมมติให้ Global Bank ทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างผู้ลงทุนที่ต้องการเงินทุนกับอุปสงค์ที่มีต่อการออมที่เกิดขึ้นจากภาคครัวเรือน ภาคสมมตินี้ถูกกำหนดขึ้นเพื่อสร้างดุลยภาพระหว่างปริมาณการออมและอัตราผลตอบแทนจากการออมที่เกิดขึ้นในแต่ละประเทศ และการตัดสินใจลงทุนนี้ก็ถูกกำหนดโดยรูปแบบสมการ Constant Elasticity of Substitution (CES) Function

จากโครงสร้างแบบจำลองที่แสดงในข้างต้นทำให้แบบจำลองนี้ได้รับความนิยมในการนำมาใช้เป็นเครื่องมือวิเคราะห์ผลเชิงปริมาณอันเกิดจากข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างประเทศ และจากการที่แบบจำลองนี้มาพร้อมกับฐานข้อมูลตารางโครงสร้างการผลิต (Input – Output Table) และชุดค่าคงที่ (Parameter) ต่างๆ ที่สำคัญของกระบวนการผลิตและการบริโภคของหน่วยต่างๆ ในแบบจำลอง ซึ่งแตกต่างจากแบบจำลองอื่นๆ ที่มักจะเป็นเพียงแบบจำลองเพียงอย่างเดียว ไม่มีฐานข้อมูลเป็นของตนเอง ทำให้หน่วยงานภาครัฐหรือสถาบันวิจัยต่างๆ นิยมนำแบบจำลองนี้มาใช้วิเคราะห์ผลงานวิจัย

[1] จุฬาวิทยานุกรม และ Hertel and Tsigas, 1997; McDougall, 2002

ต่างๆ ดังนั้นผู้ศึกษาจึงได้นำแบบจำลอง GTAP Version 7.0 ซึ่งเป็นข้อมูลใหม่ล่าสุดมาใช้ในการวิเคราะห์ผลกระทบของอุตสาหกรรมต่างๆ ของไทยจากการลดภาษีภายใต้กรอบ BIMSTEC เพื่อหาอุตสาหกรรมที่ได้รับประโยชน์มาก 10 อุตสาหกรรมไปทำการคัดเลือกอุตสาหกรรมเป้าหมายในขั้นที่ 2 และจัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมระหว่างประเทศไทยและประเทศในกลุ่ม BIMSTEC ต่อไป

สำหรับการคัดเลือกอุตสาหกรรมเป้าหมายโดยใช้ แบบจำลอง GTAP ผู้ศึกษาทำการคัดเลือกโดยการวิเคราะห์ผลกระทบจากการปรับลดภาษี ภายใต้กรอบ BIMSTEC ต่อภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ที่กำหนดให้ประเทศสมาชิกมีการปรับลดอัตราภาษีลงเป็นร้อยละ 0 ทันทีจากอัตราภาษีที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน[2] ซึ่งผลการศึกษาจะแสดงให้เห็นถึงผลกระทบที่มีต่อระบบเศรษฐกิจมหภาค การค้าระหว่างประเทศ ผู้ผลิต และผู้บริโภค ประกอบด้วยส่วนต่างๆ คือ

1) ระบบเศรษฐกิจมหภาค เช่น
   - การเปลี่ยนแปลงมูลค่าของผลิตประชาชาติในประเทศเบื้องต้น (Change in value of GDP)
2) การค้าระหว่างประเทศ เช่น
   - การเปลี่ยนแปลงในดุลการค้าระหว่างประเทศ (Change in Trade Balance)
   - การเปลี่ยนแปลงในมูลค่าการนำเข้า (Value of Merchandise Regional Imports)
   - การเปลี่ยนแปลงในมูลค่าการส่งออก (Value of Merchandise Regional Exports)
3) ด้านการผลิต เช่น
   - การเปลี่ยนแปลงระดับของผลผลิตในแต่ละอุตสาหกรรม (Industry Output)
   - ราคาตลาดของสินค้าในแต่ละอุตสหกรรม (Market Price of Commodity)
4) ด้านผู้บริโภค เช่น
   - ราคาสินค้าของผู้บริโภค (Private Consumption Price)
   - รายได้ของผู้บริโภค (Regional Household Income)
   - รายจ่ายของผู้บริโภค (Private Consumption Expenditure)

[2]อย่างไรก็ตามการวิเคราะห์ผลกระทบจากการปรับลดภาษี ภายใต้กรอบ BIMSTEC ต่อภาคอุตสาหกรรมต่างๆ โดยใช้แบบจำลอง GTAP นั้น ผู้ศึกษามิได้ทำการวิเคราะห์การปรับลดภาษีในส่วนของประเทศ เนปาล และภูฏาน เนื่องจากแบบจำลอง GTAP ไม่มีการแยกฐานข้อมูลที่ใช้วิเคราะห์ในทั้ง 2 ประเทศนี้อย่างชัดเจน โดยข้อมูลต่างๆ ของทั้ง 2 ประเทศได้ถูกรวมเป็นกลุ่มเอเชียใต้อื่นๆ ซึ่งประกอบด้วย อัฟกานิสถาน เนปาล ภูฏาน และ มัลดีฟ อย่างไรก็ตามผู้ศึกษาไม่ได้นำกลุ่มเอเชียใต้อื่นๆ มาใช้วิเคราะห์การปรับลดภาษีแทนประเทศ เนปาล และภูฏาน เนื่องจากไทยมีมูลค่าการส่งออกไปทั้ง 2 ประเทศนี้รวมกันเพียงร้อยละ 28.33 ของมูลค่าที่ไทยส่งออกไปกลุ่มเอเชียใต้อื่นๆ ซึ่งการนำมาใช้เป็นตัวแทนในการวิเคราะห์อาจส่งผลให้การวิเคราะห์ที่ได้เกิดความคลาดเคลื่อน ในขณะที่การไม่ทำการวิเคราะห์การปรับลดภาษีในส่วนของประเทศ เนปาล และภูฏานน่าจะเกิดความคลาดเคลื่อนที่น้อยกว่า เนื่องจากไทยมีสัดส่วนการส่งออกไป เนปาล และภูฏาน เพียงร้อยละ 0.89 และ 0.17 ของมูลค่าที่ไทยส่งออกไป BIMSTEC ทั้งหมด

สำหรับอุตสาหกรรมทั้งหมดที่นำมาวิเคราะห์ผลกระทบต่อภาคอุตสาหกรรมนั้น ผู้ศึกษาได้จัดกลุ่มอุตสาหกรรมที่นำมาศึกษา โดยยึดหลักการจัดกลุ่มอุตสาหกรรมตามแบบจำลอง GTAP ที่ประกอบด้วย 24 อุตสาหกรรมดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 สินค้าอุตสาหกรรมที่ทำการศึกษา

| ชื่อกิจกรรม | รหัส H.S. |
|---|---|
| 1. เนื้อสัตว์ | 0201, 0202, 0204, 0205, 0206 |
| 2. เนื้อสัตว์อื่นๆ | 0203, 0207, 0208, 0209, 0210, 1501-1506 |
| 3. น้ำมันและไขมันจากพืช | 1507-1522 |
| 4. ผลิตภัณฑ์นม | 0401-0406 |
| 5. ข้าวสาร | 100630 |
| 6. น้ำตาล | 17 |
| 7. ผลิตภัณฑ์อาหารอื่นๆ | 0407-0410, 0302-0307, 0711-0714, 11, 16, 19-21, 23 |
| 8. เครื่องดื่มและยาสูบ | 09, 18, 22, 24 |
| 9. สิ่งทอ | 50-60 |
| 10. เครื่องนุ่งห่ม | 61-63, 67 |
| 11. ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง | 41-43, 64, 65 |
| 12. ผลิตภัณฑ์ไม้ | 44-46, 66 |
| 13. ผลิตภัณฑ์กระดาษและสิ่งพิมพ์ | 47-49 |
| 14. ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและถ่านหิน | 27 |
| 15. เคมีภัณฑ์ ยาง พลาสติก | 28-40 |
| 16. ผลิตภัณฑ์อโลหะ | 68-71 |
| 17. ผลิตภัณฑ์เหล็ก | 72,73 |
| 18. โลหะอื่นๆ | 74-80 |
| 19. ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะ | 81-83 |
| 20. ยานยนต์และชิ้นส่วน | 8701-8710, 8716 |
| 21. อุปกรณ์ขนส่งอื่นๆ | 86, 8711-8715, 88, 89 |
| 22. อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ | 8517-8530, 8539-8543, 8470-8472 |
| 23. เครื่องจักรและอุปกรณ์อื่นๆ | 84-85 ยกเว้น (8517-8530, 8539-8543, 8470-8472) |
| 24. อุตสาหกรรมอื่นๆ | 90-97 |

ที่มา: ปรับปรุงจาก Center for Global Trade Analysis Purdue University

หลังจากวิเคราะห์ผลกระทบจากการปรับลดภาษี ภายใต้กรอบ BIMSTEC ต่อภาคอุตสาหกรรมทั้ง 24 อุตสาหกรรมที่มีต่ออัตราการขยายตัวของการส่งออกและนำเข้าไป BIMSTEC และอัตราการขยายตัวของผลผลิต ร่วมกับมูลค่าการส่งออกไปยัง BIMSTEC ของแต่ละอุตสาหกรรมในปี 2552 แล้ว (ตารางที่ 5.2) นำมาพิจารณาเพื่อคัดเลือกอุตสาหกรรมที่ได้รับประโยชน์มากที่สุดจากการลดภาษีภายใต้กรอบข้อตกลง ซึ่งมีเกณฑ์การพิจารณา คือ

- มูลค่าการส่งออก สูง
- อัตราการขยายตัวของการส่งออกไป BIMSTEC จากการลดภาษีเป็น 0 สูง
- อัตราการขยายตัวของการนำเข้าจาก BIMSTEC จากการลดภาษีเป็น 0 ต่ำ
- อัตราการขยายตัวของผลผลิต สูง

ตารางที่ 5.2 มูลค่าการส่งออก อัตราการขยายตัวของการส่งออกและนำเข้าไป BIMSTEC จากการลดภาษีเป็น 0 และอัตราการขยายตัวของผลผลิตของ 24 อุตสาหกรรม

| รายการ | มูลค่าการส่งออก ปี 2552 (ล้านเหรียญสหรัฐฯ) | อัตราการขยายตัวของการส่งออกไป BIMSTEC จากการลดภาษีเป็น 0 (ร้อยละ) | อัตราการขยายตัวของการนำเข้าจาก BIMSTEC จากการลดภาษีเป็น 0 (ร้อยละ) | อัตราการขยายตัวของผลผลิต (ร้อยละ) |
|---|---|---|---|---|
| 1. เนื้อสัตว์ | 1.3 | -2.6 | 0.7 | 0.0 |
| 2. เนื้อสัตว์อื่นๆ | 3.6 | -2.6 | 0.7 | -0.5 |
| 3. น้ำมันและไขมันจากพืช | 74.7 | 9.0 | 3.6 | 0.5 |
| 4. ผลิตภัณฑ์นม | 10.8 | 1.0 | 0.2 | 0.1 |
| 5. ข้าวสาร | 1.0 | -0.6 | 6.7 | -0.4 |
| 6. น้ำตาล | 237.0 | 6.7 | 3.8 | 3.1 |
| 7. ผลิตภัณฑ์อาหารอื่นๆ | 284.9 | 0.3 | 0.8 | -0.1 |
| 8. เครื่องดื่มและยาสูบ | 112.1 | 2.9 | 0.7 | 0.3 |
| 9. สิ่งทอ | 414.5 | 3.6 | 1.8 | 0.8 |
| 10. เครื่องนุ่งห่ม | 46.9 | -1.3 | 3.0 | -0.5 |
| 11. ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง | 52.1 | -1.1 | 1.1 | -0.8 |
| 12. ผลิตภัณฑ์ไม้ | 32.0 | -1.2 | 0.8 | -1.4 |
| 13. ผลิตภัณฑ์กระดาษและสิ่งพิมพ์ | 47.5 | 0.0 | 0.3 | -0.2 |
| 14. ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและถ่านหิน | 411.7 | 0.1 | 0.3 | 0.1 |
| 15. เคมีภัณฑ์ ยาง พลาสติก | 1,356.6 | 0.6 | 0.4 | 0.0 |
| 16. ผลิตภัณฑ์อโลหะ | 210.8 | 2.6 | 0.5 | 0.7 |
| 17. ผลิตภัณฑ์เหล็ก | 198.3 | 2.3 | 0.4 | 0.4 |
| 18. โลหะอื่นๆ | 141.5 | 2.3 | -0.4 | 1.9 |
| 19. ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะ | 43.6 | 1.1 | 0.8 | 0.4 |
| 20. ยานยนต์และชิ้นส่วน | 257.5 | 0.5 | 1.2 | 0.5 |
| 21. อุปกรณ์ขนส่งอื่นๆ | 63.8 | 0.0 | 1.2 | -0.2 |
| 22. อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ | 472.5 | -1.2 | -0.4 | -1.2 |
| 23. เครื่องจักรและอุปกรณ์อื่นๆ | 902.8 | 0.2 | 1.1 | -0.1 |
| 24. อุตสาหกรรมอื่นๆ | 85.3 | -0.9 | 1.0 | -0.6 |

ที่มา: จากการคำนวณ

จากผลการคำนวณดังตารางที่ 5.2 พบว่าอุตสาหกรรมที่ถือว่าได้รับประโยชน์มากที่สุดจากการลดภาษี จำนวน 10 อุตสาหกรรมแรก มีดังนี้

(1) น้ำมันและไขมันจากพืช
(2) น้ำตาล
(3) เครื่องดื่มและยาสูบ
(4) สิ่งทอ
(5) ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและถ่านหิน
(6) เคมีภัณฑ์ ยาง พลาสติก
(7) ผลิตภัณฑ์อโลหะ
(8) ผลิตภัณฑ์เหล็ก
(9) โลหะอื่นๆ
(10) ยานยนต์และชิ้นส่วน

แต่เนื่องจาก 10 อุตสาหกรรมที่ผ่านการคัดเลือกข้างต้น ประกอบไปด้วยอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์ย่อยๆ อีกมากมาย (ตารางที่ 5.1) ดังนั้นจึงได้จำแนกอุตสาหกรรมให้ละเอียดยิ่งขึ้นตามรหัส Harmonize Code (HS) จากนั้นจึงพิจารณาคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าการส่งออกไปยังประเทศในกลุ่ม BIMSTEC มาก มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยตลอด 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2549 – 2553) เป็นบวก และอยู่ในอันดับต้นๆ ส่งผลให้มีอุตสาหกรรมที่ผ่านเกณฑ์ข้างต้นจำนวน 11 อุตสาหกรรมด้วยกัน ดังนี้

(1) รหัส H.S.17 น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล (ชูการ์คอนเฟกชันเนอรี)
(2) รหัส H.S.22 เครื่องดื่ม สุรา น้ำส้มสายชู เช่น น้ำ น้ำแร่ น้ำอัดลม เบียร์ สุรา เป็นต้น
(3) รหัส H.S.29 เคมีภัณฑ์อินทรีย์ เช่น กรดโพลิคาร์บอกซิลิก และแอนไฮไดรด์ ฮาไลด์ เพอร์ออกไซด์ และเพอร์ออกซิแอซิด ของกรดโพลิคาร์บอกซิลิก เป็นต้น
(4) รหัส H.S.39 พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติก เช่น โพลิอะซีทัล โพลิอีเทอร์อื่นๆ และอีพอกไซด์เรซิน ในลักษณะขั้นปฐม โพลิคาร์บอเนต แอลคิดเรซิน โพลิแอลลิลเอสเทอร์ และโพลิเอสเทอร์อื่นๆ ในลักษณะขั้นปฐม โพลิเมอร์ของเอทิลีน ในลักษณะขั้นปฐม โพลิเมอร์ของโพรพิลีนหรือของโอลีฟินอื่นๆ ในลักษณะขั้นปฐม เป็นต้น
(5) รหัส H.S.40 ยางและของที่ทำด้วยยาง เช่น ยางธรรมชาติ น้ำยาง ยางแผ่นรมควัน ยางนอกชนิดอัดลมที่เป็นของใหม่ ยางสังเคราะห์ เป็นต้น
(6) รหัส H.S.52 ฝ้าย และผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้าย เช่น ผ้าทอทำด้วยฝ้าย ด้ายฝ้าย เป็นต้น

(7) รหัส H.S.71 อัญมณี เช่น เครื่องเพชรพลอยและรูปพรรณทำด้วยโลหะมีค่าเพชร รัตนชาติ หรือกึ่งรัตนชาติ และรัตนชาติที่สังเคราะห์ขึ้นใหม่ (ไม่ได้ประกอบกับตัวเรือน) เป็นต้น

(8) รหัส H.S.72 เหล็กและเหล็กกล้า เช่น เศษเหล็ก ผลิตภัณฑ์แผ่นรีดทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้า ลวดทำด้วยเหล็ก เป็นต้น

(9) รหัส H.S.73 ของที่ทำเหล็กหรือเหล็กกล้า เช่น ท่อ หลอด ตะปูควง สลักเกลียว แป้นเกลียว แหวนรอง ลวด กรง กับดักหนู หางเสือเรือทำด้วยเหล็กและเหล็กกล้า เป็นต้น

(10) รหัส H.S.76 อลูมิเนียมและของที่ทำด้วยอลูมิเนียม เช่น อะลูมิเนียมที่ยังไม่ได้ขึ้นรูป ท่อน เส้นและโพรไฟล์ทำด้วยอะลูมิเนียม เป็นต้น

(11) รหัส H.S.8701-8710, 8716 ยานยนต์และชิ้นส่วน เช่น อุปกรณ์ประกอบยานยนต์ ตัวถังยานยนต์ ยานยนต์ขนส่งของ แทรกเตอร์ รถพ่วง เป็นต้น

### 5.1.2 การคัดเลือกอุตสาหกรรมเป้าหมายขั้นสุดท้าย

การคัดเลือกอุตสาหกรรมเป้าหมายที่ส่งออกไปยังประเทศในกลุ่ม BIMSTEC ให้เหลือ 3 อุตสาหกรรม จะใช้เกณฑ์ต่างๆ ดังนี้

#### 5.1.2.1 การศึกษาอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ยของอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์

การศึกษาอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ยของอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์ เป็นเกณฑ์ที่ใช้วัดทิศทางการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมของไทยไปยังตลาดบิมสเทค แล้วเปรียบเทียบกับอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ยของสินค้าอุตสาหกรรมรวมในตลาดบิมสเทคว่ามีอัตรามากกว่าหรือน้อยกว่า โดยหากมีอัตราการเจริญเติบโตมากกว่า แสดงว่าทิศทางการส่งออกสินค้าไปยังกลุ่มบิมสเทคมีแนวโน้มที่ดีและมีการขยายตัว ในทางตรงข้ามหากมีอัตราการเจริญโตน้อยกว่าแสดงว่ามีแนวโน้มส่งออกได้น้อยลงจากผลของการถูกแย่งส่วนแบ่งตลาด หรือการลดการนำเข้าสินค้าของตลาดบิมสเทค

ตารางที่ 5.3 อัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ย 5 ปีย้อนหลัง (2549 – 2553) ที่ตลาดบิมสเทคนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรมจากไทยและจากทั่วโลก หน่วย: ร้อยละ

| พิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมไนซ์ (HS Code) | รายละเอียดสินค้า | อัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ย 5 ปี ที่ตลาดบิมสเทคนำเข้าสินค้าจากไทย | อัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ย 5 ปี ที่ตลาดบิมสเทคนำเข้าสินค้าจากทั่วโลก |
|---|---|---|---|
| 17 | น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล | 165.3 | 45.2 |
| 22 | เครื่องดื่ม เช่น น้ำ น้ำแร่ น้ำอัดลม เบียร์ สุรา เป็นต้น | 33.0 | 13.0 |
| 29 | เคมีภัณฑ์อินทรีย์ | 61.3 | 16.9 |
| 39 | พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก เช่น โพลิอะซีทัล โพลิอีเทอร์อื่นๆ และอีพอกไซด์เรซิน ในลักษณะขั้นปฐม เป็นต้น | 19.5 | 17.4 |
| 40 | ยางและผลิตภัณฑ์ เช่น น้ำยาง ยางแผ่นรมควัน ยางสังเคราะห์ เป็นต้น | 37.0 | 26.9 |
| 52 | ฝ้ายและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้าย | 24.1 | 15.5 |
| 71 | อัญมณีต่างๆ (ไม่ได้ประกอบกับตัวเรือน) | 45.9 | 15.3 |
| 72 | เหล็กและเหล็กกล้า เช่น เศษเหล็ก แผ่นรีดทำด้วยเหล็ก ลวด เป็นต้น | 36.3 | 17.5 |
| 73 | ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเหล็กหรือเหล็กกล้า เช่น ท่อ ตะปูควง สลักเกลียว เป็นต้น | 30.2 | 18.2 |
| 76 | อลูมิเนียมและของที่ทำด้วยอลูมิเนียม เช่น อะลูมิเนียมที่ยังไม่ได้ขึ้นรูป ท่อน เส้นทำด้วยอะลูมิเนียม เป็นต้น | 41.4 | 15.9 |
| 8701-8710, 8716 | ยานยนต์และชิ้นส่วน เช่น อุปกรณ์ประกอบยานยนต์ ตัวถังยานยนต์ ยานยนต์ขนส่งของ แทรกเตอร์ รถพ่วง เป็นต้น | 31.5 | 21.8 |

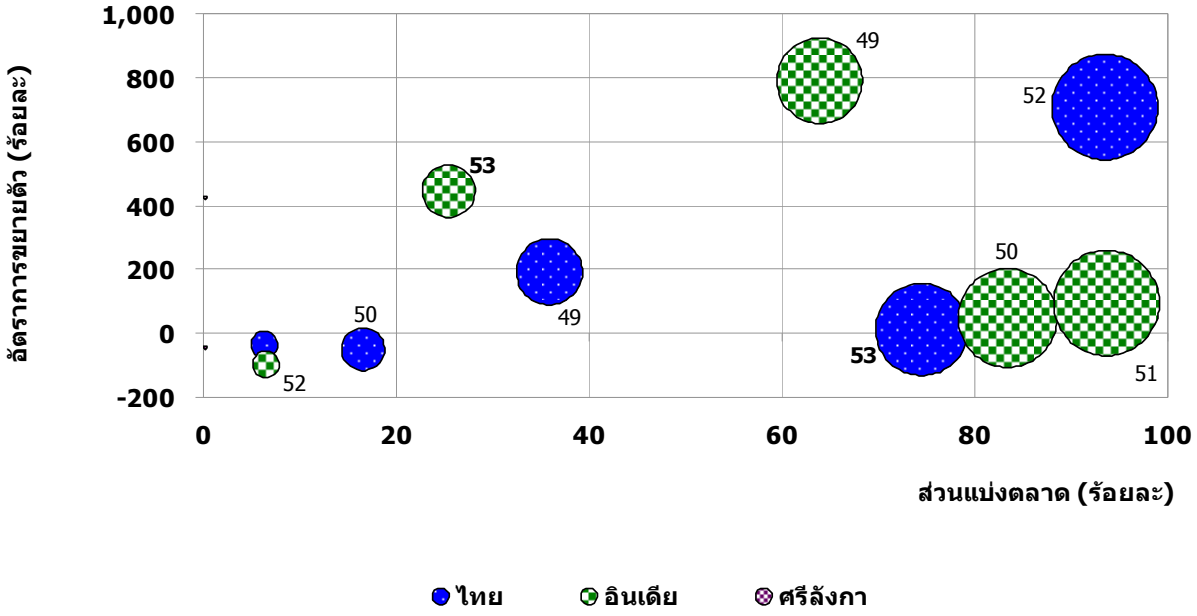
ที่มา: คำนวณจากฐานข้อมูล Global Trade Atlas (2011)

จากตารางที่ 5.3 พบว่าสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกขั้นต้นทั้งหมดมีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้นหรือมีการขยายตัวของการส่งออก โดยมีอัตราการขยายตัวของการส่งออกเฉลี่ย 5 ปีย้านหลังมากกว่าอัตราการขยายตัวเฉลี่ย 5 ปี ของตลาดบิมสเทค จากนั้นพิจารณาส่วนแบ่งตลาด (Market Share) ของสินค้าอุตสาหกรรมไทยในตลาดบิมสเทคว่าสามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดได้หรือไม่ และมีทิศทางเพิ่มขึ้นหรือ

ลดลง โดยคำนวณจากมูลค่าการนำเข้าสินค้าอุตสาหกรรมต่างๆ ของตลาดบิมสเทคจากประเทศสมาชิกด้วยกัน[3] แยกเป็นรายสินค้าอุตสาหกรรม ดังนี้

**(1) รหัส H.S.17: น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล**

การนำเข้าสินค้าน้ำตาลและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากน้ำตาลในปี 2553 ของกลุ่มบิมสเทค ส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าจากบราซิล คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.9 รองลงมาเป็นการนำเข้าจากไทย และอินเดีย ร้อยละ 11.5 และ 3.9 ตามลำดับ ซึ่งหากเปรียบเทียบเฉพาะในกลุ่มบิมสเทคด้วยกันแล้วพบว่าในปี 2552 – 2553 ไทยเป็นผู้ครองส่วนแบ่งตลาด โดยเป็นการส่งออกไปยังอินเดียเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่อินเดียซึ่งเคยครองส่วนแบ่งตลาดได้เปลี่ยนมาเป็นผู้นำเข้าและลดการส่งออกมายังบิมสเทครวมถึงลดการส่งออกไปยังประเทศอื่นๆ ด้วย และเมื่อพิจารณาอัตราการขยายตัวการส่งออกของไทยไปยังบิมสเทคในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2549 – 2553) พบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นคิดเป็นอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 165.3 และมากกว่าอัตราการขยายตัวเฉลี่ย 5 ปีของตลาด (ตารางที่ 5.3) จึงถือเป็นสินค้าหนึ่งที่มีอัตราการเติบโตในตลาดบิมสเทคสูง (ภาพที่ 5.2)



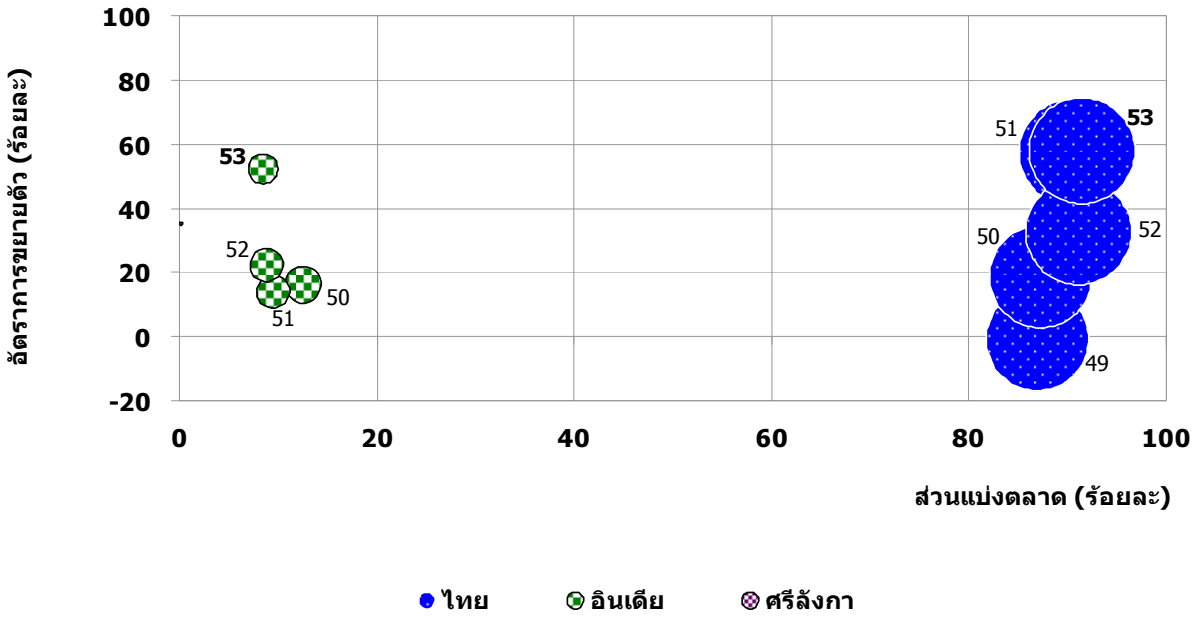

ภาพที่ 5.2 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งตลาดของสินค้าน้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล รหัส H.S.17 ของไทย อินเดีย และศรีลังกา ในตลาดบิมสเทค

[3]ข้อมูลในการคำนวณมาจาก ฐานข้อมูล Global Trade Atlas (2011) ซึ่งไม่มีข้อมูลด้านการส่งออกของบังกลาเทศ เนปาล ภูฏาน และพม่า

**(2) รหัส H.S.22: เครื่องดื่ม**

การส่งออกสินค้าในประเภทเครื่องดื่มของไทยไปยังตลาดบิมสเทคนั้น ส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทน้ำ น้ำแร่ น้ำอัดลม เบียร์ และสุรา ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกในปี 2553 เท่ากับ 160.9 ล้านเหรียญสหรัฐฯ คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 16.4 ของมูลค่าที่ตลาดบิมสเทคนำเข้าเครื่องดื่มจากทั่วโลก โดยประเทศที่ครองตลาดสินค้าชนิดนี้คือสิงคโปร์ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 29.7

สำหรับสินค้าชนิดนี้ถ้าเปรียบเทียบเฉพาะผู้ส่งออกในกลุ่มประเทศบิมสเทคด้วยกัน ถือว่าไทยเป็นผู้ครองส่วนแบ่งตลาดมาโดยตลอด และมีแนวโน้มของการส่งออกที่ดีขึ้นเรื่อยๆ (ตารางที่ 5.3) โดยส่วนใหญ่หรือร้อยละ 96.8 เป็นการส่งออกไปยังพม่า

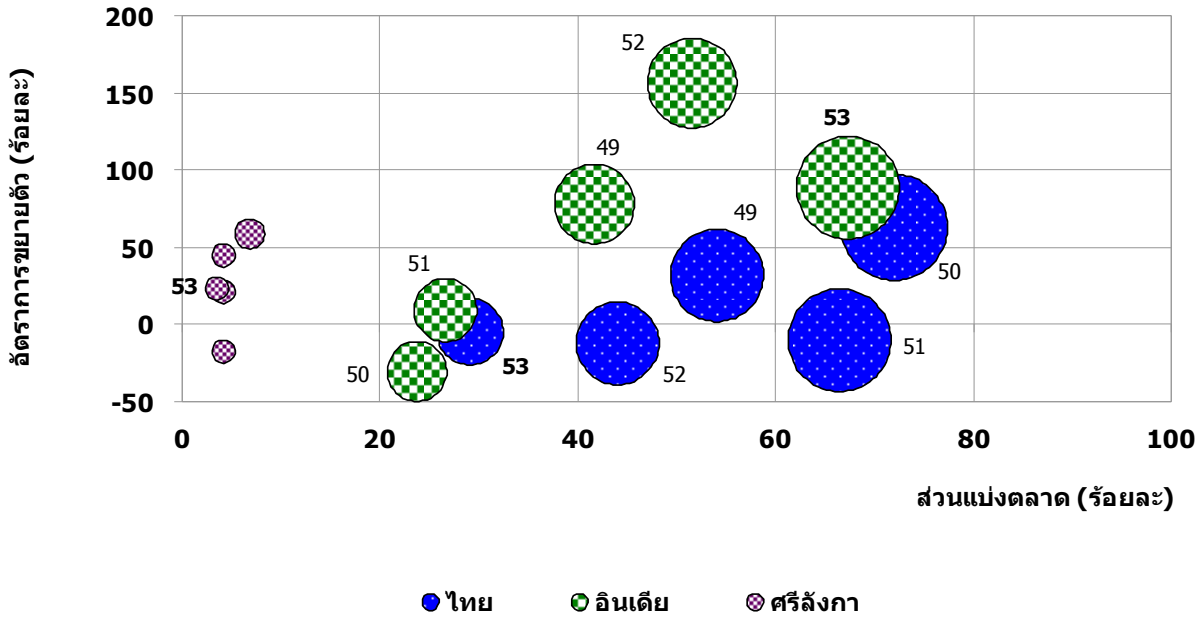



ภาพที่ 5.3 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งตลาดของสินค้าเครื่องดื่ม
รหัส H.S 22 ของไทย อินเดีย และศรีลังกา ในตลาดบิมสเทค

**(3) รหัส H.S.29: เคมีภัณฑ์อินทรีย์**

สินค้าเคมีภัณฑ์อินทรีย์เป็นสินค้าที่ไทยมีมูลค่าการส่งออกไปยังตลาดบิมสเทคถึง 421.9 ล้านเหรียญสหรัฐฯ แต่เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดแล้ว พบว่ามีส่วนแบ่งตลาดอยู่ในลำดับที่ 9 คิดเป็นร้อยละ 2.8 โดยประเทศผู้ครองส่วนแบ่งตลาดมากที่สุด คือ จีน และสิงคโปร์ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 32.9 และ 12.4 ตามลำดับ เนื่องจากจีนมีต้นทุนการผลิตต่ำ ทำให้ราคาสินค้าถูกกว่าประเทศคู่แข่งอื่นๆ

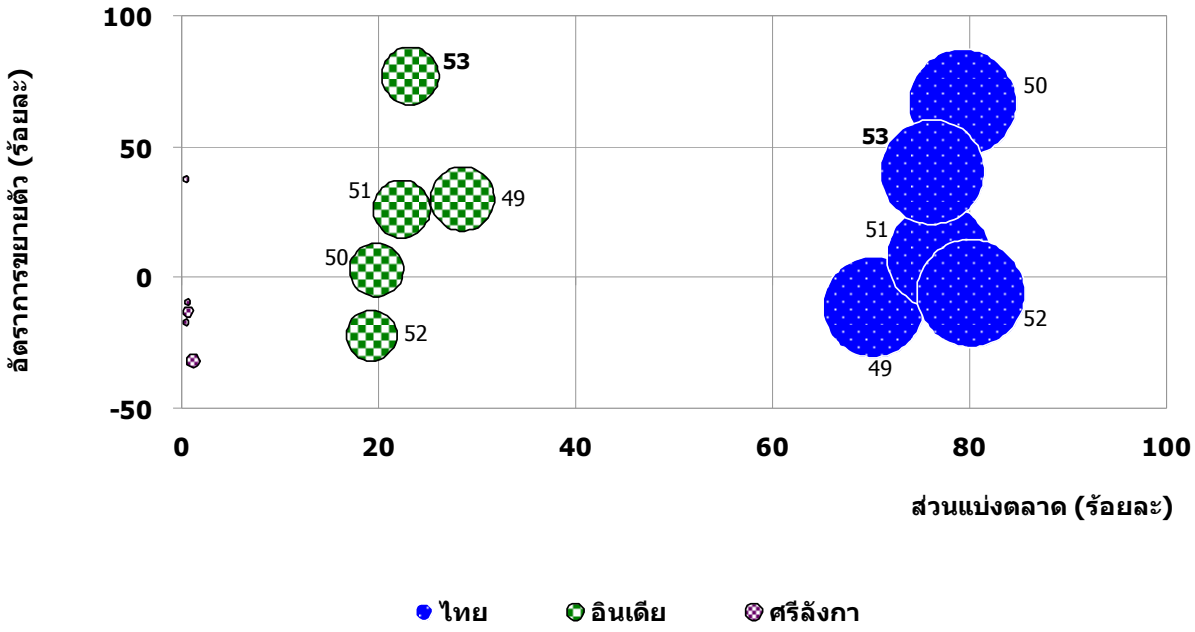
หากพิจารณาเฉพาะประเทศผู้ส่งออกในกลุ่มบิมสเทคด้วยกันแล้ว พบว่าไทยมีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุด โดยแย่งตำแหน่งมาจากอินเดียที่เปลี่ยนมานำเข้าสินค้าหมวดนี้มากขึ้นกว่าเท่าตัวตั้งแต่ปี 2552




ภาพที่ 5.4 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งตลาดของสินค้าเคมีภัณฑ์อินทรีย์
รหัส H.S 29 ของไทย อินเดีย และศรีลังกา ในตลาดบิมสเทค

**(4) รหัส H.S.29: พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก**

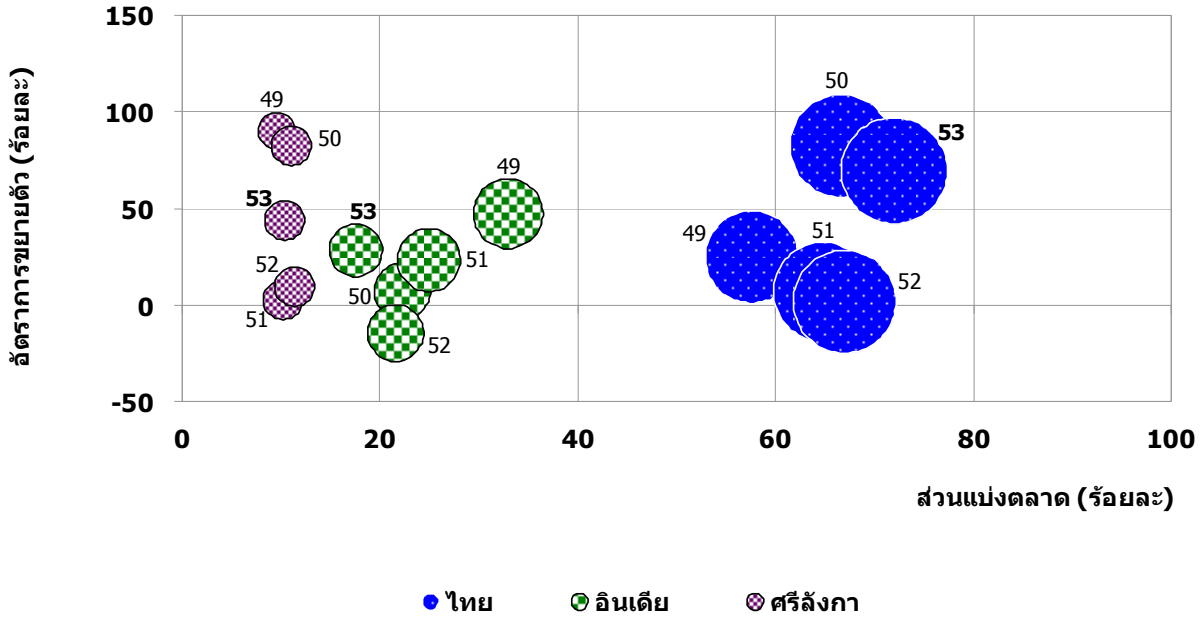
สินค้าในหมวดพลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติกเป็นสินค้าที่ไทยครองส่วนแบ่งในตลาดบิมสเทคมาตลอด โดยจากข้อมูลปี 2549 – 2553 พบว่าไทยมีส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ 70.0 ส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภท โพลิอะซีทัล โพลิอีเทอร์อื่นๆ และอีพอกไซด์เรซิน ในลักษณะขั้นปฐม ประเทศในกลุ่มบิมสเทคที่ไทยส่งออกมากที่สุด คือ อินเดีย รองลงมาเป็นบังกลาเทศ และพม่า ตามลำดับ แนวโน้มของการส่งออกในทั้ง 3 ตลาดมีทิศทางเติบโตขึ้นเรื่อยๆ และในภาพรวมของการส่งออกไปทั้งตลาดบิมสเทคก็มีการขยายตัวขึ้นเช่นกันโดบเปรียบเทียบจากอัตราการขยายตัวของการส่งออกของไทยที่มากกว่าอัตราการขยายตัวของตลาด (ตารางที่ 5.3)




ภาพที่ 5.5 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งตลาดของสินค้าพลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก รหัส H.S 39 ของไทย อินเดีย และศรีลังกา ในตลาดบิมสเทค

**(5) รหัส H.S.40: ยางและผลิตภัณฑ์**

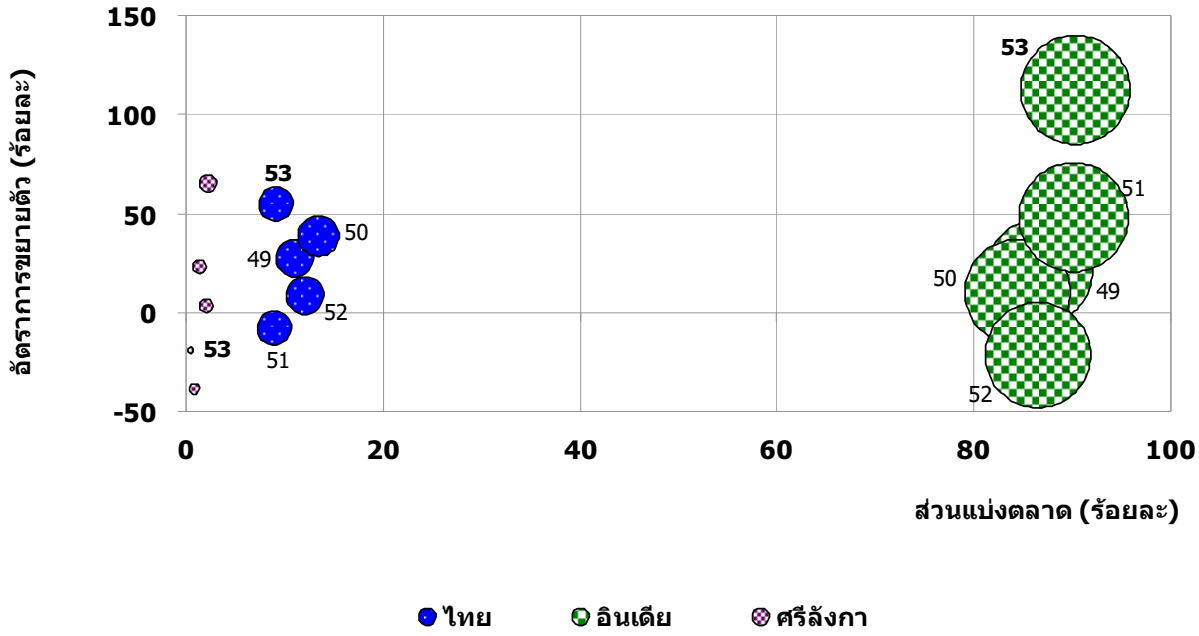
การส่งออกสินค้ายางและผลิตภัณฑ์ของไทยไปยังตลาดบิมสเทคนั้น ส่วนใหญ่เป็นการส่งออกน้ำยาง ยางแผ่นรมควัน ยางสังเคราะห์ ซึ่งไทยเป็นผู้ครองส่วนแบ่งตลาดอีกเช่นเคย (ภาพที่ 5.6) มีอัตราการขยายตัวของการส่งออกเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ประเทศที่ส่งออกไปมากที่สุดในกลุ่ม คือ อินเดีย ร้อยละ 79.4 รองลงมาร้อยละ 11.3 เป็นการส่งออกไปพม่า นอกจากนั้นยังมีแนวโน้มของการส่งออกที่เติบโตขึ้น เฉลี่ย 5 ปีที่ผ่านมามีอัตราร้อยละ 37.0 มากกว่าอัตราการเติบโตตเฉลี่ยของตลาดซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 26.9 อีกด้วย (ตารางที่ 5.3)




ภาพที่ 5.6 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งตลาดของสินค้ายางและผลิตภัณฑ์ รหัส H.S 40 ของไทย อินเดีย และศรีลังกา ในตลาดบิมสเทค

**(6) รหัส H.S.40: ฝ้ายและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้าย**

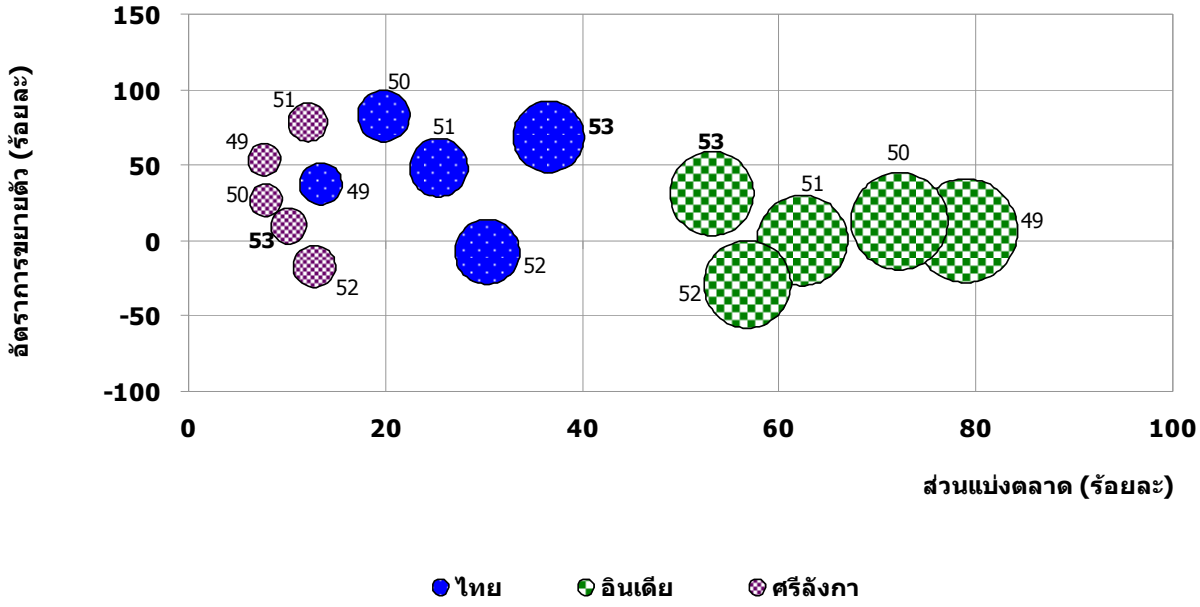
สำหรับสินค้าฝ้ายและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้ายทั้งที่เป็นเส้นด้ายและผ้าผืนนั้น ประเทศจีนเป็นผู้ครองส่วนแบ่งตลาดกว่าร้อยละ 40.0 รองลงมาเป็นอินเดีย ซึ่งพิจารณาส่วนแบ่งตลาดภายในกลุ่มบิมสเทคด้วยกัน พบว่าอินเดียครองส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ 80.0 และมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 90.3 ในปี 2553 โดยเป็นการส่งออกไปยังบังกลาเทศมากที่สุด รองลงมาเป็นศรีลังกา และไทย ตามลำดับ สำหรับตลาดสินค้าชนิดนี้ถือเป็นอีกหนึ่งสินค้าเด่นที่อินเดียผลิตและส่งออกได้มากอย่างต่อเนื่อง สำหรับไทยนั้นมีการส่งออกไปยังบังกลาเทศ พม่า และศรีลังกา ตามลำดับ โดยเฉพาะบังกลาเทศที่นำเข้าสินค้านี้จากไทยเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จึงถือว่าเป็นตลาดที่ไทยมีโอกาสในการขยายการส่งออกได้ (ภาพที่ 5.7)




ภาพที่ 5.7 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งตลาดของสินค้าฝ้ายและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้าย รหัส H.S 52 ของไทย อินเดีย และศรีลังกา ในตลาดบิมสเทค

**(7) รหัส H.S.71: อัญมณีต่าง ๆ (ไม่ได้ประกอบกับตัวเรือน)**

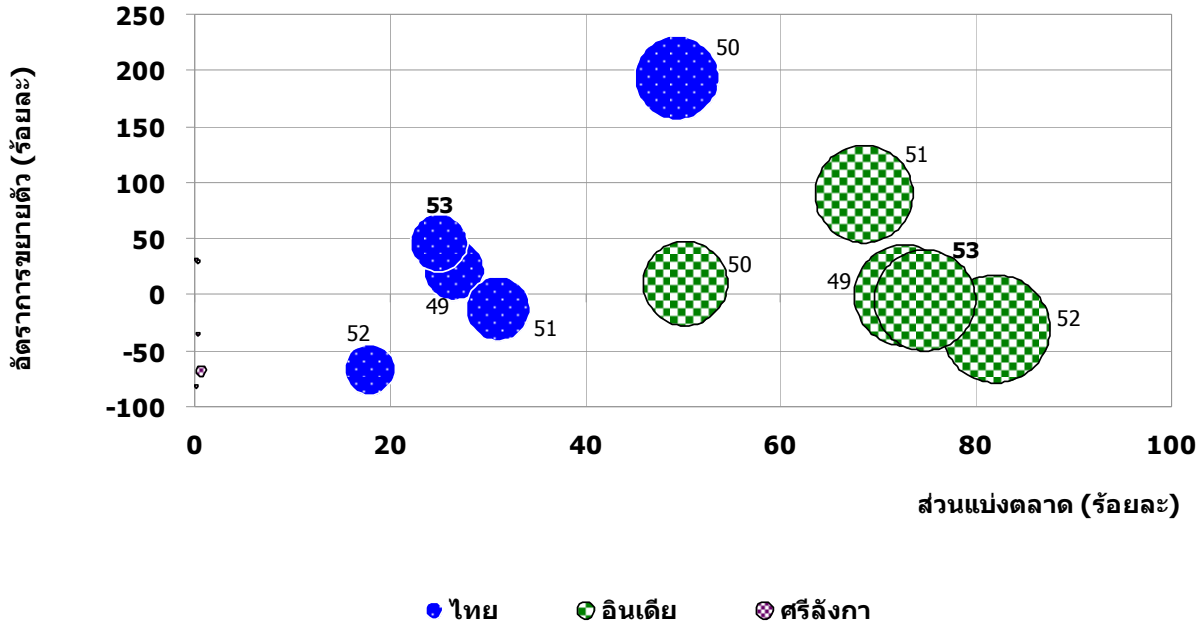
สำหรับสินค้าอัญมณีในตลาดบิมสเทคนั้น ผู้ครองตลาดคือเบลเยี่ยม ฮ่องกง และออสเตรเลีย โดยมีส่วนแบ่งตลาดใกล้เคียงกัน คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดรวมกันมากกว่าร้อยละ 66.9 สำหรับผู้ส่งออกในกลุ่มบิมสเทคด้วยกัน พบว่าอินเดียเป็นผู้ครองส่วนแบ่งตลาดมาอย่างต่อเนื่อง แต่มีทิศทางของส่วนแบ่งตลาดลดลงเรื่อยๆ ตรงข้ามกับไทยที่มีแนวโน้มของการส่งออกได้เพิ่มขึ้น (ภาพที่ 5.8) ซึ่งเป็นการส่งออกไปยังอินเดีย รวมทั้งอัตราการขยายตัวของการส่งออกเฉลี่ย 5 ปีของไทยมีมากกว่าอัตราขยายตัวเฉลี่ยของตลาด จึงทำให้แนวโน้มของสินค้าดังกล่าวดีขึ้นในอนาคต (ตารางที่ 5.3)




ภาพที่ 5.8 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งตลาดของสินค้าอัญมณีต่างๆ (ไม่ได้ประกอบกับตัวเรือน) รหัส H.S 71 ของไทย อินเดีย และศรีลังกา ในตลาดบิมสเทค

**(8) รหัส H.S.72: เหล็กและเหล็กกล้า**

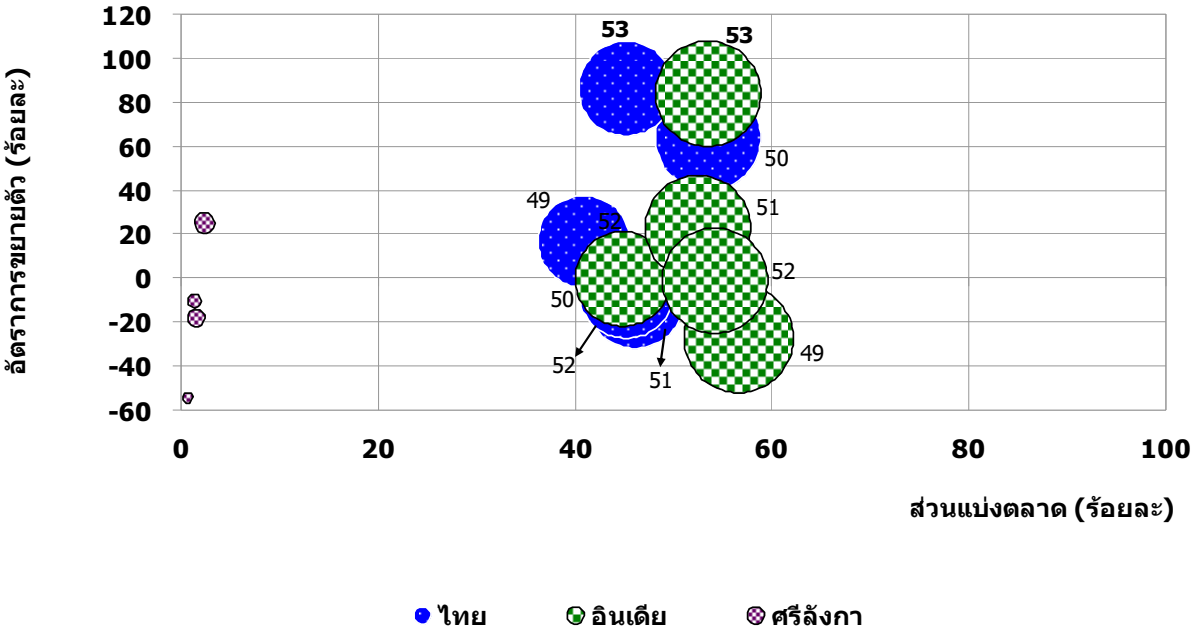
ผู้ครองตลาดสินค้าเหล็กและเหล็กกล้าในตลาดบิมสเทค คือ ญี่ปุ่น มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 26.9 ซึ่งถือว่าญี่ปุ่นเป็นผู้ครองตลาดสินค้าชนิดนี้มาตลอด ซึ่งหากพิจารณาเฉพาะผู้ส่งออกในกลุ่มบิมสเทคแล้ว พบว่าอินเดียเป็นผู้ครองตลาด มีส่วนแบ่งร้อยละ 74.8 ในปี 2553 ส่วนไทยอยู่ในอันดับ 2 มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 25.1 ส่วนใหญ่เป็นการส่งออกสินค้าประเภท เศษเหล็ก แผ่นรีดทำด้วยเหล็ก และลวด ส่วนแนวโน้มของการส่งออกเฉลี่ย 5 ปีนั้นมีทิศทางที่ดี แนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่หากพิจารณาเปรียบเทียบเป็นรายปีแล้วยังคงมีความผันผวน (ภาพที่ 5.9)




ภาพที่ 5.9 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งตลาดของสินค้าเหล็กและเหล็กกล้า
รหัส H.S 72 ของไทย อินเดีย และศรีลังกา ในตลาดบิมสเทค

**(9) รหัส H.S.73: ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเหล็กหรือเหล็กกล้า**

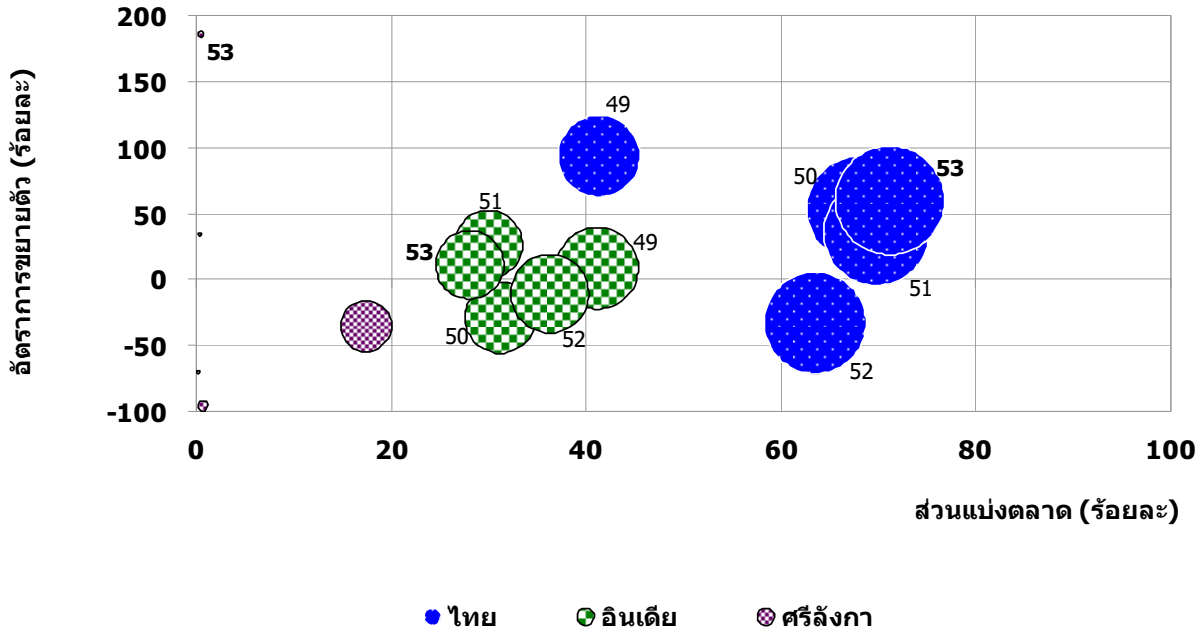
ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเหล็กและเหล็กกล้าในตลาดบิมสเทค จีนเป็นผู้ครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 32.6 ในปี 2553 ส่วนในกลุ่มบิมสเทคด้วยกันนั้น อินเดียเป็นผู้ครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 53.6 ในปี 2553 รองลงมาเป็นไทย ร้อยละ 45.3 แต่หากพิจารณาอัตราการขยายตัวเฉลี่ย 5 ปีแล้ว พบว่าไทยมีทิศทางการขยายตัวในระยะ 5 ปีที่ผ่านมาดีกว่าอินเดีย เนื่องจากมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ย 5 ปี มากกว่าอัตราการขยายตัวเฉลี่ยของตลาด (ภาพที่ 5.10)




ภาพที่ 5.10 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งตลาดของสินค้าผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเหล็กหรือเหล็กกล้า รหัส H.S 73 ของไทย อินเดีย และศรีลังกา ในตลาดบิมสเทค

**(10) รหัส H.S.76: อลูมิเนียมและของที่ทำด้วยอลูมิเนียม**

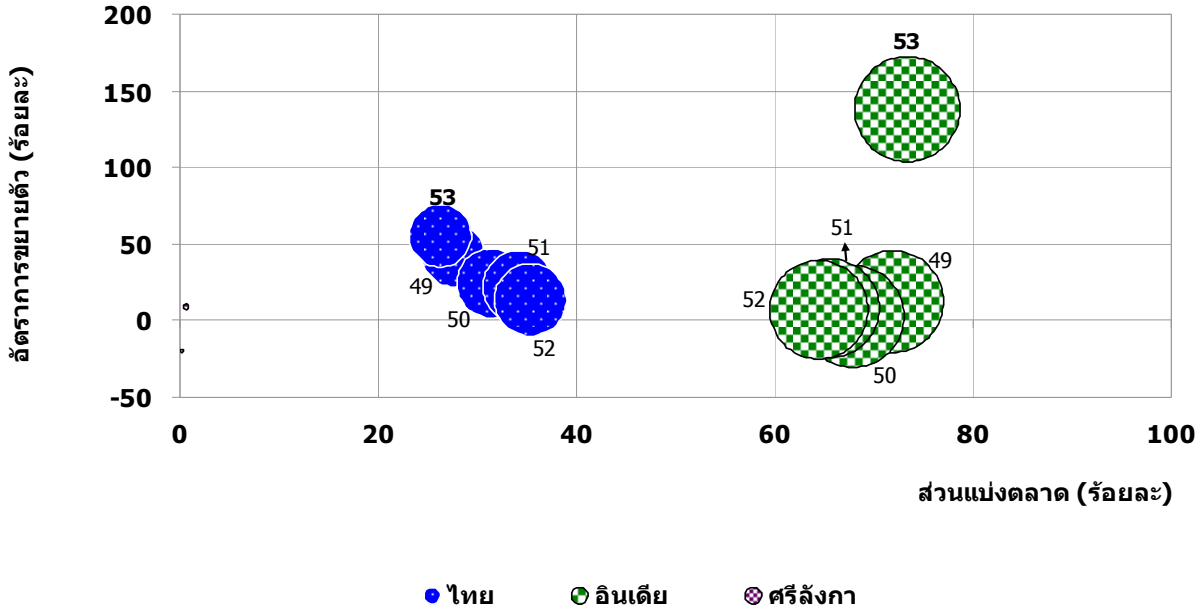
อลูมิเนียมและของที่ทำด้วยอลูมิเนียม เป็นสินค้าที่จีนเป็นผู้ครองส่วนแบ่งตลาดบิมสเทคอีกเช่นกัน คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดร้อนละ 17.4 รองลงมาเป็นออสเตรเลียร้อยละ 12.9 และญี่ปุ่นร้อยละ 10.3 โดยทั้ง 3 ประเทศข้างต้นถือเป็นผู้ครองส่วนแบ่งตลาดมาอย่างต่อเนื่อง สำหรับไทยนั้นอยู่ในอันดับที่ 8 ซึ่งหากพิจารณาเฉพาะผู้ส่งออกในกลุ่มบิมสเทคด้วยกันถือว่าอยู่ในอันดับ 1 มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 71.3 สินค้าในหมวดนี้ที่ไทยส่งออกมีทั้งอะลูมิเนียมที่ยังไม่ได้ขึ้นรูป รวมถึงท่อนและเส้นที่ทำด้วยอะลูมิเนียม รองลงมา คือ อินเดีย มีส่วนแบ่งตลาดในปี 2553 ร้อยละ 28.2 แต่มีแนวโน้มของการส่งออกลดลง (ภาพที่ 5.11)




ภาพที่ 5.11 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งตลาดของสินค้าอลูมิเนียม
และของที่ทำด้วยอลูมิเนียม รหัส H.S 76 ของไทย อินเดีย และศรีลังกา ในตลาดบิมสเทค

**(11) รหัส H.S.8701-8710, 8716: ยานยนต์และชิ้นส่วน**

สำหรับสินค้ายานยนต์และชิ้นส่วน หากพิจารณาเฉพาะในตลาดบิมสเทคแล้ว พบว่าอินเดียเป็นผู้ครองส่วนแบ่งตลาดอันดับ 1 มาโดยตลอด คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดในปี 2553 ร้อยละ 73.4 อันดับที่ 2 คือไทย ร้อยละ 26.3 โดยไทยส่งออกสินค้าประเภทอุปกรณ์ประกอบยานยนต์ ตัวถังยานยนต์ ยานยนต์ขนส่งของ แทรกเตอร์ และรถพ่วง ซึ่งสถานะการครองตลาดนั้นค่อนข้างคงที่ และเมื่อพิจารณาอัตราการขยายตัวเฉลี่ย 5 ปีที่ผ่านมาของไทยและอินเดีย พบว่าทั้ง 2 ประเทศมีอัตราการขยายตัวสูงกว่าอัตราการขยายตัวของตลาด และอินเดียมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยมากกว่าไทย จึงถือว่าเป็นสินค้าที่ไทยจะแย่งส่วนแบ่งตลาดมาได้ค่อนข้างยาก (ภาพที่ 5.12)




ภาพที่ 5.12 อัตราการขยายตัวและส่วนแบ่งตลาดของสินค้ายานยนต์และชิ้นส่วน
รหัส H.S 8701-8710, 8716 ของไทย อินเดีย และศรีลังกา ในตลาดบิมสเทค

### 5.1.2.2 การศึกษาดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA)

ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA) เป็นอีกเครื่องมือหนึ่งมาประกอบการตัดสินใจคัดเลือก โดยใช้ RCA นี้เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ศักยภาพการส่งออกของประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้านในตลาดของประเทศที่ 3 เพื่อพิจารณาว่าประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้านมีศักยภาพในการส่งออกไปประเทศที่ 3 หรือไม่ เช่น ถ้าค่า RCA ของไทยมากกว่า 1 แสดงว่าไทยมีศักยภาพแต่ประเทศเพื่อนบ้านไม่มี ซึ่งหากไทยต้องการเข้าไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านแล้ว ไทยต้องทำการเปิดตลาดส่งออกให้กับประเทศนั้น หรืออีกนัยหนึ่งคือการเข้าไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านมีอุปสรรคบางประการในการส่งออกไปประเทศที่ 3 แต่ถ้าค่า RCA ของประเทศเพื่อนบ้านมากกว่า 1 แสดงว่าประเทศเพื่อนบ้านเหมาะสมที่จะเข้าไปลงทุน สำหรับสูตรคำนวณสามารถแสดงดังนี้

$$RCA_{tja} = \frac{(X_{tja} / X_{tj})}{(X_{wja} / X_{wj})}$$

โดย $RCA_{tja}$ = ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบการส่งออกสินค้า a ของประเทศ t ไปประเทศ j

$X_{tja}$ = มูลค่าการส่งออกสินค้า a ของประเทศ t ไปประเทศ j (หน่วย: เหรียญสหรัฐฯ)

$X_{tj}$ = มูลค่าการส่งออกสินค้าทั้งหมดของประเทศ t ไปประเทศ j (หน่วย: เหรียญสหรัฐฯ)

$X_{wja}$ = มูลค่าการส่งออกของสินค้า a ของโลกไปประเทศ j (หน่วย: เหรียญสหรัฐฯ)

$X_{wj}$ = มูลค่าการส่งออกสินค้าทั้งหมดของโลกไปประเทศ j (หน่วย: เหรียญสหรัฐฯ)

ถ้า $RCA_{tja} > 1$ แสดงว่าประเทศ t อยู่ในฐานะที่ได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้า a ในตลาด j

ถ้า $RCA_{tja} < 1$ แสดงว่าประเทศ t อยู่ในฐานะที่เสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้า a ในตลาด j

ถ้า $RCA_{tja} = 1$ แสดงว่าประเทศ t อยู่ในฐานะคงที่ (ไม่ได้เปรียบและไม่เสียเปรียบ) ในการส่งออกสินค้า a ในตลาด j

จากผลการคำนวณค่า RCA ตามสูตรที่แสดงไว้ข้างต้น แสดงได้ดังตารางที่ 5.4 พบว่าสินค้าที่ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้าไปยังตลาดบิมสเทค คือ น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล เครื่องดื่ม เคมีภัณฑ์อินทรีย์ พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก ยางและผลิตภัณฑ์ ฝ้ายและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้าย ผลิตภัณฑ์ที่ทำเหล็กหรือเหล็กกล้า อลูมิเนียมและของที่ทำด้วยอลูมิเนียม และยานยนต์และชิ้นส่วน ส่วนสินค้าที่ไทยเสียเปรียบในการส่งออกไปยังตลาดบิมสเทค คือ อัญมณีต่างๆ (ไม่ได้ประกอบกับตัวเรือน) และเหล็กและเหล็กกล้า

ตารางที่ 5.4 ค่าดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของไทยในการส่งออกสินค้าไปในตลาดบิมสเทค ปี 2553

| พิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมไนซ์ (HS Code) | รายละเอียดสินค้า | ค่าดัชนี RCA ของไทยในตลาดบิมสเทค ปี 2553 | ผล |
|---|---|---|---|
| 17 | น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล | 5.9 | ได้เปรียบ |
| 22 | เครื่องดื่ม เช่น น้ำ น้ำแร่ น้ำอัดลม เบียร์ สุรา เป็นต้น | 8.4 | ได้เปรียบ |
| 29 | เคมีภัณฑ์อินทรีย์ | 1.4 | ได้เปรียบ |
| 39 | พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก เช่น โพลิอะซีทัล โพลิอีเทอร์อื่นๆ และอีพอกไซด์เรซิน ในลักษณะขั้นปฐม เป็นต้น | 3.2 | ได้เปรียบ |
| 40 | ยางและผลิตภัณฑ์ เช่น น้ำยาง ยางแผ่นรมควัน ยางสังเคราะห์ เป็นต้น | 4.7 | ได้เปรียบ |
| 52 | ฝ้ายและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้าย | 1.3 | ได้เปรียบ |
| 71 | อัญมณีต่างๆ (ไม่ได้ประกอบกับตัวเรือน) | 0.4 | เสียเปรียบ |
| 72 | เหล็กและเหล็กกล้า เช่น เศษเหล็ก แผ่นรีดทำด้วยเหล็ก ลวด เป็นต้น | 0.4 | เสียเปรียบ |
| 73 | ของที่ทำเหล็กหรือเหล็กกล้า เช่น ท่อ ตะปูควง สลักเกลียว เป็นต้น | 1.1 | ได้เปรียบ |
| 76 | อลูมิเนียมและของที่ทำด้วยอลูมิเนียม เช่น อะลูมิเนียมที่ยังไม่ได้ขึ้นรูป ท่อน เส้นทำด้วยอะลูมิเนียม เป็นต้น | 2.2 | ได้เปรียบ |
| 8701-8710, 8716 | ยานยนต์และชิ้นส่วน เช่น อุปกรณ์ประกอบยานยนต์ ตัวถังยานยนต์ ยานยนต์ขนส่งของ แทรกเตอร์ รถพ่วง เป็นต้น | 1.4 | ได้เปรียบ |

ที่มา: คำนวณจากฐานข้อมูล Global Trade Atlas (2011)

### 5.1.2.3 แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share Model: CMS)

แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (CMS) ตามแนวคิดของ Leamer and Stern (1970) ได้พัฒนาแนวความคิดของ Tyszynski โดยเสนอแนวคิดว่า ส่วนแบ่งตลาดคงที่เป็นทฤษฎีที่จะวัดการเพิ่มขึ้นของการส่งออกจากประเทศหนึ่งไปยังตลาดโลก ว่ามีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงมาจากเหตุอะไร โดยมีข้อสมมติฐานว่า ส่วนแบ่งการค้าของประเทศผู้ส่งออกในตลาดโลกจะไม่เปลี่ยน ดังนั้นหากการส่งออกในปีนี้เพิ่มขึ้นจากปีก่อนในอัตราเท่ากับการขยายตัวการส่งออกโลกโดยเฉลี่ย ซึ่งคำนวณจากการนำอัตราการขยายตัวของโลกโดยเฉลี่ย คูณกับมูลค่าการส่งออกในปีก่อนของประเทศที่ศึกษา ค่าที่ได้จะแสดงถึงมูลค่าส่วนเพิ่มของการส่งออกที่ควรจะเป็น (Constant Share Norm) ของปีนี้หากยังคงสามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ได้ อัตราการขยายตัวในส่วนนี้จะเป็นผลจากการขยายตัวของตลาดโลก (World Trade Effect) แต่เมื่อพิจารณาการขยายตัวของการส่งออกจริง (Actual Export Growth) ของประเทศที่ศึกษา ไม่จำเป็นต้องเท่ากับการขยายตัวของการส่งออกของโลก ดังนั้นส่วนต่างที่เกิดขึ้นสามารถแยกแยะได้ว่าเป็นผลอันเนื่องมาจากปัจจัยต่างๆ โดยมีข้อสมมติพื้นฐานดังนี้

1) กำหนดให้ลักษณะอุปสงค์ของประเทศผู้นำเข้าเป็นตัวแปรภายนอก และไม่สามารถควบคุมได้โดยประเทศส่งออก
2) ส่วนแบ่งการตลาดส่งออกของประเทศผู้ส่งออกที่กำลังศึกษาอยู่ในตลาดใดตลาดหนึ่งกำหนดให้มีค่าคงที่ ตราบเท่าที่ประเทศส่งออกดังกล่าวสามารถปรับตัวตามการเปลี่ยนของอุปสงค์ในตลาดนี้ได้ ซึ่งหมายความว่าการเปลี่ยนแปลงส่วนแบ่งตลาดของประเทศดังกล่าวในตลาดใดตลาดหนึ่งเป็นผลเนื่องมาจากความสามารถในการแข่งขันของประเทศนั้น เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่นๆ ซึ่งในทางอ้อมความสามารถในการแข่งขันนี้จะขึ้นอยู่กับความสามารถในการปรับตัวด้านอุปทานภายในประเทศผู้ส่งออกดังกล่าว
3) ความยืดหยุ่นของอุปทานการส่งออกมีค่าอนันต์ (Infinite) นั่นคือประเทศผู้ส่งออกสามารถขยายการผลิตสินค้าเพื่อสนองตลาดโลกที่ขยายตัวได้เสมอ
4) สินค้าที่ผลิตโดยผู้ผลิตจากประเทศต่างๆ มีลักษณะและคุณภาพเหมือนกันหรือใกล้เคียงกันจนไม่ก่อให้เกิดความแตกต่างในทัศนคติของผู้บริโภค
5) ไม่มีการร่วมมือกันระหว่างประเทศผู้ส่งออกในตลาดโลก

สำหรับการวิเคราะห์ส่วนเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออก ในเบื้องต้นสามารถพิจารณามูลค่าส่วนเปลี่ยนแปลงการส่งออกระหว่างปีที่ 1 และปีที่ 2 โดยไม่คำนึงถึงรายละเอียดชนิดของสินค้าและตลาดส่งออก ถือว่ามูลค่าส่งออกรวมเป็นการส่งออกสินค้า 1 ชนิดไปยังตลาดเพียงแห่งเดียว ถ้าหากในปีที่ 2 ประเทศนั้นยังคงรักษาส่วนแบ่งการค้าในตลาดโลกไว้ได้ นั่นคือสามารถเพิ่มการส่งออกในอัตราที่เท่ากับการขยายตัวของการส่งออกของโลก (r) มูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นส่วนหนึ่งในปีที่ 2 จะมีมูลค่า

เท่ากับ $rV_{..}$ อันเป็นผลเนื่องจากการขยายตัวของตลาดโลก (World Trade Effect) แต่มูลค่าส่งออกจริงในปีที่ 2 จะมีมูลค่าเท่ากับ $V'_{..}$ ดังนั้นผลต่างระหว่าง $V'_{..}$ กับ $V_{..}$ ซึ่งเป็นส่วนที่เหลือนอกจาก ($rV_{..}$) อาจเป็นผลมาจากปัจจัยอื่นๆ ซึ่งถูกตีความว่าเป็นผลของความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness Effect) ตามวิธีการวิเคราะห์แบบ CMS จากความสัมพันธ์ที่กล่าวมา สามารถแสดงด้วยสมการดังนี้

$$V'_{..} - V_{..} \equiv rV_{..} + \left(V'_{..} - V_{..} - rV_{..}\right)$$

หากต้องการศึกษาเฉพาะการส่งออกสินค้า i ไปยังตลาดเดียว สามารถเขียนสมการได้เป็น

$$V'_i - V_i \equiv r_i V_i + \left(V'_i - V_i - r_i V_i\right)$$

หากเป็นกรณีวิเคราะห์สินค้าตั้งแต่ 2 ชนิดขึ้นไป แต่ยังส่งออกไปยังตลาดเพียงตลาดเดียว ข้อพิจารณาเพิ่มเติม คือ เมื่อสินค้าหลายชนิด การขยายตัวการส่งออกนอกเหนือจาก 2 ส่วนที่อธิบายมาแล้ว ยังมีผลส่วนหนึ่งมาจากการขยายตัวการส่งออกของโลกในส่วนของสินค้าชนิดนั้นๆ (Commodity-Composition Effect) เพราะสินค้าส่งออกแต่ละชนิด ($r_i$) อาจมีการขยายตัวสูงหรือต่ำกว่าอัตราการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย (r) ดังนั้นจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยดังกล่าวด้วย ซึ่งสามารถแสดงด้วยสมการดังนี้

$$V'_{..} - V_{..} \equiv \sum_i r_i V_i + \sum_i \left(V'_i - V_i - r_i V_i\right)$$

$$V'_{..} - V_{..} \equiv \left(rV_{..}\right) + \sum_i \left(r_i - r\right)V_i + \sum_i \left(V'_i - V_i - r_i V_i\right)$$

(1) (2) (3)

สมการข้างต้นจะพบว่า การขยายตัวของการส่งออกของประเทศ A สามารถแยกองค์ประกอบได้เป็น 3 ส่วน คือ

1) World Trade Effect: $rV_{..}$ ถ้าหากประเทศผู้ส่งออกสามารถขยายการส่งออกสินค้าได้เท่ากับอัตราการขยายตัวของการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย (r) แล้วมูลค่าส่วนเพิ่มการส่งออกจะมีค่าเท่ากับ Rv

2) Commodity-Composition Effect: $\sum_i \left(r_i - r\right)V_i$ ถ้าเทอมนี้มีค่าเป็นบวก ($r_i$ > r) หมายความว่า สินค้าส่งออกส่วนใหญ่ของประเทศ A เป็นชนิดที่การส่งออกของโลก ($r_i$) มีการขยายตัว

มากกว่าการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย (r) แต่ถ้าเป็นชนิดที่โลกส่งออกเพิ่มขึ้นต่ำกว่าการขยายตัวการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ย เทอมนี้จะมีค่าเป็นลบ ($r_i < r$)

3) Competitiveness Effect: เป็นส่วนที่เหลือจากการนำเอามูลค่าการส่งออกส่วนที่เพิ่มขึ้นจริงหักด้วยส่วนเพิ่มของการส่งออกที่ควรจะเป็น ถ้าหากยังคงสามารถขยายการส่งออกในสินค้าทุกๆ หมวดให้ได้เท่ากับการขยายตัวการส่งออกของโลกในแต่ละสินค้า ($r_i$) ส่วนเพิ่มของมูลค่าส่งออกที่ควรจะเป็นของแต่ละสินค้ามีค่าเท่ากับ $r_i V_i$ เมื่อรวมทุกสินค้าจะได้เท่ากับ $\sum_i r_i V_i$ จากนั้นนำไปหักออกจากมูลค่าส่วนเปลี่ยนแปลงการส่งออก จะได้เท่ากับ $\sum_i (V_i' - V_i - r_i V_i)$ หากเทอมนี้มีค่าเป็นบวก แสดงว่าประเทศสามารถเพิ่มการส่งออกได้มากกว่ามูลค่าที่ควรจะเป็น ซึ่งกล่าวได้ว่ามีความสามารถในการแข่งขัน แต่หากมีค่าเป็นลบสามารถกล่าวได้ว่าสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน และไม่สามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ได้

สำหรับการศึกษาครั้งนี้เป็นการวิเคราะห์ส่วนเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการส่งออกสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกมาในเบื้องต้น 11 ชนิดสินค้าที่มีการส่งออกไปยังตลาดบิมสเทค โดยเป็นการใช้ข้อมูลด้านการส่งออกสินค้าทั้ง 11 ชนิดจากไทยและจากโลกไปยังตลาดบิมสเทค ดังนั้นจากสูตร CMS ข้างต้นจึงแสดงเป็นสมการที่ใช้เพื่อการวิเคราะห์ดังนี้

$$V_i' - V_i \equiv (rV_i) + (r_i - r)V_i + (V_i' - V_i - r_i V_i)$$

โดย

| | | |
|---|---|---|
| $V_i$ | คือ | มูลค่าการส่งออกสินค้า i ของไทยไปยังตลาดบิมสเทค ในปีที่ 1 |
| $V_i'$ | คือ | มูลค่าการนำเข้าสินค้า i ของไทยไปยังตลาดบิมสเทค ในปีที่ 2 |
| r | คือ | อัตราการขยายตัวของการส่งออกสินค้าทั้งหมดของโลกไปยังตลาดบิมสเทค |
| $r_i$ | คือ | อัตราการขยายตัวของการส่งออกสินค้า i ของโลกไปยังตลาดบิมสเทค |
| i | คือ | สินค้าที่กำลังพิจารณา |

จากสมการ สามารถแยกองค์ประกอบการขยายตัวของการส่งออกของไทยไปยังตลาดบิมสเทคได้ 3 ส่วน คือ

1) ผลจากการขยายตัวของตลาด (World Trade Effect) แสดงแนวโน้มการส่งออกสินค้า i ของไทยไปตลาดบิมสเทค นั่นคือหากไทยสามารถขยายการส่งออกสินค้า i ไปตลาดบิมสเทคได้เท่ากับอัตราการขยายตัวของการส่งออกสินค้าของโลกไปตลาดบิมสเทคโดยเฉลี่ยแล้ว มูลค่าส่วนเพิ่มของการส่งออกส่วนหนึ่งจะเท่ากับ $rV_i$

2) ผลกระทบจากส่วนประกอบของสินค้า (Commodity-Composition Effect) หรือผลกระทบจากการกระจายตลาด มีค่าเท่ากับ $(r_i - r)V_i$ ซึ่งหากค่าที่ได้เป็นลบ แสดงว่าสินค้าส่งออกชนิดที่ i ของ

โลกไปยังตลาดบิมสเทคมีการขยายตัวมากกว่าการส่งออกสินค้าของโลกไปยังตลาดบิมสเทคโดยเฉลี่ย นั่นคือไทยมีการขยายการส่งออกสินค้า i ไปในตลาดบิมสเทคที่กำลังหดตัวหรือลดการส่งออกสินค้า i ไปในตลาดบิมสเทคที่กำลังขยายตัว และหากค่าที่ได้เป็นบวก แสดงว่าสินค้าส่งออกชนิดที่ i ของโลกไปยังตลาดบิมสเทคมีการขยายตัวน้อยกว่าการส่งออกสินค้าของโลกไปยังตลาดบิมสเทคโดยเฉลี่ย นั่นคือไทยมีการขยายการส่งออกสินค้า i ไปในตลาดบิมสเทคที่กำลังขยายตัวหรือลดการส่งออกสินค้า i ไปในตลาดบิมสเทคที่กำลังหดตัว

3) ผลของความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness Effect) เป็นส่วนที่เหลือจากการนำมูลค่าการส่งออกส่วนที่เพิ่มขึ้นจริง $(V_i' - V_i)$ หักด้วยส่วนเพิ่มของการส่งออกที่ควรจะเป็น $(r_i V_i)$ หากมีค่าเป็นบวก แสดงว่าไทยสามารถเพิ่มการส่งออกสินค้า i ในตลาดบิมสเทคได้มากกว่ามูลค่าที่ควรจะเป็น จึงถือว่ามีความสามารถในการแข่งขันของสินค้า i ในตลาดบิมสเทค แต่หากมีค่าเป็นลบแสดงว่าไทยเพิ่มการส่งออกสินค้า i ในตลาดบิมสเทคได้น้อยกว่ามูลค่าที่ควรจะเป็น ซึ่งแสดงว่าไทยสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน

แม้ว่าการวิเคราะห์ด้วยวิธี CMS จะสามารถให้ข้อมูลจากการคำนวณว่าการเปลี่ยนแปลงการส่งออกเป็นผลมาจากปัจจัยใด และแต่ละปัจจัยมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวในสัดส่วนมากน้อยเพียงใด แต่การวิเคราะห์ด้วยวิธี CMS ก็ยังมีข้อจำกัด ดังนี้

1) ไม่สามารถอธิบายว่าทำไมแต่ละปัจจัยจึงมีผลต่อมูลค่าส่งออกที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง ในการวิเคราะห์จึงมักต้องพิจารณาร่วมกับปัจจัยอื่นๆ ด้วย

2) การคำนวณโดยใช้อัตราการขยายตัวการส่งออกของโลกเป็นบรรทัดฐานในการศึกษาแทนการใช้อัตราการขยายตัวการส่งออกของประเทศใดก็ได้ที่มีการขยายตัวสูงกว่าการส่งออกของโลกโดยเฉลี่ยเพื่อหลีกเลี่ยงความเบี่ยงเบน (Bias) ที่อาจเกิดขึ้น อย่างไรก็ตามการตีความผลที่ได้จากการคำนวณแม้ว่าอัตราการขยายตัวการส่งออกของประเทศมากขึ้น สูงกว่าการขยายการส่งออกของโลกมิได้สะท้อนว่าสวัสดิการของประเทศนั้นจะเพิ่มขึ้นด้วย (No Welfare Implication)

3) ไม่สามารถใช้ทำนายการเปลี่ยนแปลงส่วนแบ่งตลาดในอนาคต เป็นเพียงการอธิบายข้อมูลในการอดีตเท่านั้น

4) ข้อสรุปจากการคำนวณภายใต้ข้อสมมุติส่วนแบ่งตลาดคงที่ มีความสมเหตุสมผลมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับการเลือกช่วงเวลาในการศึกษา การจำแนกชนิดของสินค้าและตลาดการส่งออกตามวัตถุประสงค์ในการศึกษา หากลักษณะการเลือกช่วงเวลา การจำแนกสินค้าและตลาดที่แตกต่างกัน ก็อาจได้ข้อสรุปที่แตกต่างกันไป

จากการคำนวณด้วยแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share Model: CMS) ดังตารางที่ 5.5 พบว่าหากไทยสามารถเพิ่มการส่งออกสินค้าน้ำตาลและผลิตภัณฑ์ (รหัส HS 17) ไปยังตลาดบิมสเทคได้เท่ากับอัตราการขยายตัวการส่งออกสินค้าของโลกไปตลาดบิมสเทคโดยเฉลี่ย มูลค่าส่วนเพิ่มของการส่งออกสินค้าชนิดนี้ของไทยที่ควรจะเป็นมีค่าเท่ากับ 80.1 ล้านเหรียญสหรัฐฯ สำหรับผลจากส่วนประกอบของสินค้าหรือผลจากการกระจายตลาดนั้น พบว่าการส่งออกสินค้าน้ำตาลของโลกไปยังตลาดบิมสเทคมีการขยายตัวน้อยกว่าการส่งออกสินค้าของโลกไปยังตลาดบิมสเทคโดยเฉลี่ย ส่งผลให้สินค้าน้ำตาลของไทยได้รับผลกระทบทางลบ มีการส่งออกไปยังตลาดบิมสเทคได้ลดลงอันเนื่องมาจากปัจจัยนี้เท่ากับ -96.6 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ส่วนที่เหลือมีค่าเท่ากับ 41.7 แสดงว่าสินค้าน้ำตาลของไทยยังคงมีความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นจริงมากกว่าการส่งออกสินค้าน้ำตาลที่ควรจะเป็น (ตามแนวโน้มการส่งออกน้ำตาลของโลกไปตลาดบิมสเทค) (ตารางที่ 5.5)

ตารางที่ 5.5 ผลการคำนวณแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ ของการส่งออกสินค้าไทยไปยังตลาดบิมสเทค ปี 2552 – 2553 หน่วย: ล้านเหรียญสหรัฐฯ

| พิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมไนซ์ (HS Code) | รายละเอียดสินค้า | ผลจากการขยายตัวของตลาด | ผลจากส่วนประกอบของสินค้าหรือผลจากการกระจายตลาด | ผลของความสามารถในการแข่งขัน |
|---|---|---|---|---|
| 17 | น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล | 80.1 | -96.6 | 41.7 |
| 22 | เครื่องดื่ม เช่น น้ำ น้ำแร่ น้ำอัดลม เบียร์ สุรา เป็นต้น | 34.5 | 0.2 | 24.2 |
| 29 | เคมีภัณฑ์อินทรีย์ | 87.1 | 21.0 | 56.2 |
| 39 | พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก เช่น โพลิอะซีทัล โพลิอีเทอร์อื่นๆ และอีพอกไซด์เรซินในลักษณะขั้นปฐม เป็นต้น | 191.0 | 23.3 | 12.2 |
| 40 | ยางและผลิตภัณฑ์ เช่น น้ำยาง ยางแผ่นรมควัน ยางสังเคราะห์ เป็นต้น | 81.8 | 78.4 | 7.0 |
| 52 | ฝ้ายและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้าย | 27.6 | 19.8 | -2.9 |
| 71 | อัญมณีต่างๆ (ไม่ได้ประกอบกับตัวเรือน) | 49.5 | 2.0 | 49.0 |
| 72 | เหล็กและเหล็กกล้า เช่น เศษเหล็ก แผ่นรีดทำด้วยเหล็ก ลวด เป็นต้น | 40.1 | 16.8 | -3.5 |
| 73 | ของที่ทำเหล็กหรือเหล็กกล้า เช่น ท่อ ตะปู ควง สลักเกลียว เป็นต้น | 26.9 | -11.2 | 53.0 |
| 76 | อลูมิเนียมและของที่ทำด้วยอลูมิเนียม เช่น อะลูมิเนียมที่ยังไม่ได้ขึ้นรูป ท่อน เส้นทำด้วยอะลูมิเนียม เป็นต้น | 32.1 | -6.5 | 31.6 |
| 8701-8710, 8716 | ยานยนต์และชิ้นส่วน เช่น อุปกรณ์ประกอบยานยนต์ ตัวถังยานยนต์ ยานยนต์ขนส่งของ แทรกเตอร์ รถพ่วง เป็นต้น | 87.0 | 80.2 | -25.0 |

ที่มา: คำนวณจากฐานข้อมูล Global Trade Atlas (2011)

### 5.1.2.4 การศึกษาดัชนีความพร้อมของอุตสาหกรรม (Industrial Competitive Index: ICI)

การศึกษาดัชนีความพร้อมของอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์ เป็นการวัดความพร้อมของอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์โดยใช้กรอบแนวคิดของแบบจำลองไดมอนด์ หรือ Diamond Model ของ Prof. Michael E. Porter เป็นเกณฑ์การประเมินความพร้อมของอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์ของไทยในกรอบความร่วมมือ BIMSTEC ในแต่ละอุตสาหกรรม โดยมีรายละเอียดของแต่ละด้านที่ต้องศึกษาดังนี้

1) ด้านปัจจัยการผลิต (Factor Conditions) ประกอบด้วย
   - ทรัพยากรบุคคล เช่น ปริมาณแรงงาน ทักษะแรงงาน และต้นทุนของแรงงาน เป็นต้น
   - ทรัพยากรทางกายภาพ เช่น ที่ดิน แร่ธาติ ป่าไม้ พลังงาน วัตถุดิบในการผลิตรวมถึงต้นทุนของวัตถุดิบ เป็นต้น
   - ทรัพยากรความรู้ เช่น เทคโนโลยี ผู้เชี่ยวชาญทางวิทยาศาสตร์ ระบบข้อมูลการวิจัยและการพัฒนา เป็นต้น
   - ทรัพยากรทุน เช่น ปริมาณแหล่งเงินทุน เป็นต้น
   - โครงสร้างพื้นฐาน เช่น การขนส่ง การสื่อสาร ไฟฟ้า ประปา ระบบการโอนเงิน และสาธารณสุข เป็นต้น.

2) ด้านปัจจัยด้านอุปสงค์ (Demand Conditions)
   - ลักษณะความต้องการสินค้า และบริการของอุตสาหกรรมภายในประเทศ
   - ลักษณะความต้องการสินค้า และบริการของอุตสาหกรรมในประเทศเพื่อนบ้าน
   - ลักษณะความต้องการสินค้า และบริการของอุตสาหกรรมในประเทศที่ 3 ที่เชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน

3) ด้านอุตสาหกรรมที่เชื่อมโยงและสนับสนุน (Related and Supporting Industries)
   - อุตสาหกรรมเชื่อมโยงทางต้นน้ำและปลายน้ำ
   - ความสามารถในการรวมกลุ่มเครือข่ายอุตสาหกรรม (Cluster) ในประเทศเพื่อนบ้าน

4) ด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ (Firm Strategy, Structure and Rivalry)
   - ประสิทธิภาพการผลิต
   - ความสนใจของภาคเอกชนในการเข้าไปลงทุน
   - ความยั่งยืนของอุตสาหกรรม
   - การแข่งขันกับธุรกิจภายในประเทศ

5) ด้านภาครัฐ (Government)
   - การส่งเสริมของภาครัฐบาลในประเทศ
   - กฎระเบียบและนโยบายภายในประเทศ
   - กฎระเบียบและนโยบายของประเทศเพื่อนบ้าน

จากปัจจัยต่างๆ ข้างต้น สามารถนำมาศึกษาเพื่อประเมินศักยภาพการลงทุนในอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์ของไทยในประเทศต่างๆ โดยสร้างเป็นดัชนีความพร้อมของอุตสาหกรรม (Industrial Competitive Index: ICI) ที่แยกพิจารณาออกเป็นแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์ ดังนี้

$$ICI_{ij} = \sum x_k w_k$$

โดย

| | | |
|---|---|---|
| $ICI_{ij}$ | คือ | ดัชนีความพร้อมของการลงทุน |
| $x_k$ | คือ | คะแนนความมีศักยภาพของปัจจัย k |
| $w_k$ | คือ | น้ำหนักของปัจจัย k |
| i | คือ | ประเภทอุตสาหกรรม |
| j | คือ | ประเภทผลิตภัณฑ์ |
| k | คือ | ปัจจัยต่างๆ ที่ทำการวัดศักยภาพ |

ในการคำนวณค่าดัชนีความพร้อมของการลงทุนนั้น จะใช้เทคนิคการให้คะแนนแบบมีการถ่วงน้ำหนัก เพื่อวัดว่าอุตสาหกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใดมีความพร้อมที่จะลงทุนร่วมผลิต/ขยายหรือย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศนั้นๆ มากที่สุด ส่วนวิธีการให้คะแนนความมีความพร้อมในการลงทุนนั้น ผู้ศึกษาจะทำการสัมภาษณ์เพื่อให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องเป็นผู้ให้คะแนน โดยเกณฑ์การให้คะแนนมีดังนี้

| | | |
|---|---|---|
| มีความพร้อมมาก | ให้คะแนนเท่ากับ | 1 |
| มีความพร้อมปานกลาง | ให้คะแนนเท่ากับ | 0.5 |
| มีความพร้อมน้อย | ให้คะแนนเท่ากับ | 0 |

จากผลของการจัดทำ Diamond Model สินค้าอุตสาหกรรมพบว่าสินค้าที่ค่าดัชนีความพร้อมของอุตสาหกรรม ($ICI_{ij}$) มากที่สุด คือ ฝ้ายและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้าย รองลงมาคือน้ำตาลและขนมที่ทำจากน้ำตาล พลาสติกและผลิตภัณฑ์ ยางและผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ แสดงได้ดังตารางที่ 5.6

ตารางที่ 5.6 ตัวอย่างตารางวัดความพร้อมของอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์

| พิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมไนซ์ (HS Code) | รายละเอียดสินค้า | ค่าดัชนีความพร้อมของอุตสาหกรรม ($ICI_{ij}$) |
|---|---|---|
| 17 | น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล | 0.69 |
| 22 | เครื่องดื่ม เช่น น้ำ น้ำแร่ น้ำอัดลม เบียร์ สุรา เป็นต้น | 0.65 |
| 29 | เคมีภัณฑ์อินทรีย์ | 0.49 |
| 39 | พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก เช่น โพลิอะซีทัล โพลิอีเทอร์อื่นๆ และอีพอกไซด์เรซิน ในลักษณะขั้นปฐม เป็นต้น | 0.68 |
| 40 | ยางและผลิตภัณฑ์ เช่น น้ำยาง ยางแผ่นรมควัน ยางสังเคราะห์ เป็นต้น | 0.67 |
| 52 | ฝ้ายและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้าย | 0.71 |
| 71 | อัญมณีต่างๆ (ไม่ได้ประกอบกับตัวเรือน) | 0.66 |
| 72 | เหล็กและเหล็กกล้า เช่น เศษเหล็ก แผ่นรีดทำด้วยเหล็ก ลวด เป็นต้น | 0.61 |
| 73 | ของที่ทำเหล็กหรือเหล็กกล้า เช่น ท่อ ตะปูควง สลักเกลียว เป็นต้น | 0.61 |
| 76 | อลูมิเนียมและของที่ทำด้วยอลูมิเนียม เช่น อะลูมิเนียมที่ยังไม่ได้ขึ้นรูป ท่อน เส้นทำด้วยอะลูมิเนียม เป็นต้น | 0.66 |
| 8701-8710, 8716 | ยานยนต์และชิ้นส่วน เช่น อุปกรณ์ประกอบยานยนต์ ตัวถังยานยนต์ ยานยนต์ขนส่งของ แทรกเตอร์ รถพ่วง เป็นต้น | 0.65 |

ที่มา: คำนวณจากฐานข้อมูล Global Trade Atlas (2011)

จากผลของเกณฑ์ต่างๆ ทั้ง 5 เกณฑ์ดังที่แสดงไว้ข้างต้น จะนำมาพิจารณาร่วมกันเพื่อคัดเลือกสินค้าอุตสาหกรรมที่มีความสามารถในการส่งออกไปยังตลาดบิมสเทค โดยเรียงลำดับความสำคัญของเกณฑ์การคัดเลือก คือ 1) ส่วนแบ่งตลาดบิมสเทค 2) การเปรียบเทียบอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ย 5 ปี 3) ค่าดัชนีความพร้อมของอุตสาหกรรม ($ICI_{ij}$) 4) ค่าดัชนี RCA และ 5) ผลการคำนวณจากแบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ ซึ่งพบว่าสินค้า 3 ประเภทที่ผ่านเกณฑ์คัดเลือก คือ น้ำตาลและของที่ทำจากน้ำตาล พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก ยางและผลิตภัณฑ์ยาง โดยสินค้าทั้งสาม ไทยมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ในอันดับ 1 อัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ย 5 ปีย้อนหลังของไทยมีค่ามากกว่าอัตราการขยายตัวของตลาด เป็นสินค้าที่มีศักยภาพในการส่งออก มีค่าดัชนี RCA ของไทยในตลาดบิมสเทคมากกว่า และมีผลของการคำนวณส่วนแบ่งตลาดคงที่เป็นบวก (ตารางที่ 5.7)

ตารางที่ 5.7 สรุปผลคะแนนตามเกณฑ์การคัดเลือกสินค้า 5 เกณฑ์

| พิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมไนซ์ (HS Code) | รายละเอียดสินค้า | 1 | 2 | | | 3 | 4 | 5 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | อันดับของส่วนแบ่งตลาดบิมสเทคของไทย | อัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ย 5 ปี | | | ดัชนีความพร้อมของอุตสาหกรรม ($ICI_{ij}$) | ค่า RCA ของไทยในตลาดบิมสเทค ปี 2553 | แบบจำลองส่วนแบ่งตลาดคงที่ | | |
| | | | ของมูลค่าการส่งออกสินค้าไทยไปตลาด บิมสเทค | ของมูลค่าการนำเข้าสินค้านั้นของตลาดบิมสเทค | ผล | | | ผลจากการขยายตัวของตลาด | ผลจากส่วนประกอบของสินค้า หรือผลจากการกระจายตลาด | ผลของความสามารถในการแข่งขัน |
| 17 | น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล | 1 | 165.3 | 45.2 | มากกว่า | 0.69 | 5.9 | 80.1 | -96.6 | 41.7 |
| 22 | เครื่องดื่ม เช่น น้ำ น้ำอัดลม สุรา เป็นต้น | 1 | 33.0 | 13.0 | มากกว่า | 0.65 | 8.4 | 34.5 | 0.2 | 24.2 |
| 29 | เคมีภัณฑ์อินทรีย์ | 1 | 61.3 | 16.9 | มากกว่า | 0.49 | 1.4 | 87.1 | 21.0 | 56.2 |
| 39 | พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก เช่น โพลิอะซีทัล โพลิอีเทอร์อื่นๆ และอีพอกไซด์เรซิน ในลักษณะขั้นปฐม เป็นต้น | 1 | 19.5 | 17.4 | มากกว่า | 0.68 | 3.2 | 191.0 | 23.3 | 12.2 |
| 40 | ยางและผลิตภัณฑ์ | 1 | 37.0 | 26.9 | มากกว่า | 0.70 | 4.7 | 81.8 | 78.4 | 7.0 |
| 52 | ฝ้ายและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากฝ้าย | 2 | 24.1 | 15.5 | มากกว่า | 0.71 | 1.3 | 27.6 | 19.8 | -2.9 |
| 71 | อัญมณีต่างๆ (ไม่ได้ประกอบกับตัวเรือน) | 2 | 45.9 | 15.3 | มากกว่า | 0.66 | 0.4 | 49.5 | 2.0 | 49.0 |
| 72 | เหล็กและเหล็กกล้า | 2 | 36.3 | 17.5 | มากกว่า | 0.61 | 0.4 | 40.1 | 16.8 | -3.5 |
| 73 | ของที่ทำเหล็กหรือเหล็กกล้า | 2 | 30.2 | 18.2 | มากกว่า | 0.61 | 1.1 | 26.9 | -11.2 | 53.0 |
| 76 | อลูมิเนียมและของที่ทำด้วยอลูมิเนียม | 1 | 41.4 | 15.9 | มากกว่า | 0.66 | 2.2 | 32.1 | -6.5 | 31.6 |
| 8701-8710, 8716 | ยานยนต์และชิ้นส่วน เช่น อุปกรณ์ประกอบยานยนต์ ตัวถัง ยานยนต์ขนส่งของ แทรกเตอร์ รถพ่วง เป็นต้น | 2 | 31.5 | 21.8 | มากกว่า | 0.65 | 1.4 | 87.0 | 80.2 | -25.0 |

หมายเหตุ: แถบสี คือ สินค้าอุตสาหกรรมเป้าหมายที่ผ่านการคัดเลือก

ที่มา: คำนวณจากฐานข้อมูล Global Trade Atlas (2011)

สินค้าน้ำตาลและขนมที่ทำจากน้ำตาล เป็นสินค้าที่ไทยมีส่วนแบ่งตลาดบิมสเทคอยู่ในอันดับ 1 คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดในปี 2553 ร้อยละ 74.6 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ย 5 ปี ร้อยละ 165.3 ซึ่งมากกว่าการขยายตัวเฉลี่ยของตลาดซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 45.2 แสดงถึงสินค้าน้ำตาลมีแนวโน้มในการส่งออกไปยังตลาดบิมสเทคได้เพิ่มขึ้น ค่าดัชนีความพร้อมของอุตสาหกรรม ($ICI_{ij}$) มีค่าเท่ากับ 0.69 ซึ่งเกิดจากความพร้อมในด้านของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตน้ำตาล นั่นคือ อ้อย ที่มีการผลิตมากในประเทศ ระบบโครงสร้างพื้นฐานภายในประเทศที่มีประสิทธิภาพ เป็นสินค้าที่มีความจำเป็นในการบริโภคโดยเฉพาะรสนิยมการบริโภคของชาวอินเดียที่นิยมบริโภคหวาน ประกอบกับสินค้าของไทยมีคุณภาพ และอุตสาหกรรมต้นน้ำและปลายน้ำของไทยมีความเข้มแข็ง สามารถป้อนวัตถุดิบให้แก่โรงงานผลิตได้อย่างต่อเนื่องไม่ทำให้การผลิตหยุดชะงัก แต่สำหรับปัจจัยด้านอื่นๆ นั้นยังถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง รวมถึงปัจจัยด้านการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ และกฎระเบียบ นโยบายของประเทศเพื่อนบ้านหรือประเทศผู้นำเข้า ที่ปัจจุบันผู้ประกอบการยังประสบปัญหาอยู่บ้าง เช่น มาตรการกีดกันสินค้าเกษตรของประเทศอินเดีย เนื่องจากอินเดียสามารถผลิตสินค้าเกษตรได้หลายชนิดซึ่งเพียงพอกับความต้องการภายในประเทศ และสินค้าเกษตรมีความใกล้เคียงกัน เป็นต้น แต่ทั้งนี้ภายหลังจากความตกลงภายใต้กรอบบิมสเทคมีผลบังคับ คาดว่าปัญหาดังกล่าวน่าจะคลี่คลายไปในทางที่ดีและสะดวกมากขึ้น ค่าดัชนี RCA ของสินค้าน้ำตาลมีค่ามากกว่า 1 แสดงให้เห็นว่ามีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งสินค้าชนิดนี้ไปยังตลาดบิมสเทค

สำหรับค่า CMS ของสินค้าน้ำตาลนั้นพบว่าผลทางด้านการขยายตัวของตลาดบิมสเทคโดยรวมจะส่งผลให้ไทยสามารถส่งออกน้ำตาลและผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดบิมสเทคได้เพิ่มขึ้น 80.1 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ส่วนผลทางด้านการกระจายตลาดพบว่ามีค่าเป็นลบ เนื่องจากการนำเข้าสินค้าน้ำตาลจากทั่วโลกของตลาดบิมสเทคลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว ทำให้ตลาดอยู่ในภาวะหดตัว ผลกระทบด้านการกระจายตลาดจึงทำให้สินค้าน้ำตาลของไทยที่ส่งออกไปตลาดนี้ลดลง 96.6 ล้านเหรียญสหรัฐฯ แต่หากพิจารณาในสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริงแล้ว จะเห็นว่ามูลค่าการส่งออกของไทยไปบิมสเทค ปี 2552-2553 มีมูลค่าเพิ่มขึ้นจาก 237.0 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เป็น 262.3 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งถือว่ามีแนวโน้มที่ดีขึ้นเพียงแต่ตลาดกำลังหดตัวอยู่เท่านั้น หากตลาดขยายตัวก็จะทำให้สินค้าน้ำตาลของไทยส่งออกไปได้มากขึ้นกว่าที่เป็น ประกอบกับผลจากการคำนวณค่า CMS ด้านสุดท้าย คือ ผลของความสามารถในการแข่งขัน พบว่ามีค่าเท่ากับ 41.7 แสดงว่าสินค้าน้ำตาลของไทยยังคงมีความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากที่กล่าวมาข้างต้นว่ามูลค่าการส่งออกที่เกิดขึ้นจริงมีมูลค่าเพิ่มขึ้น และเพิ่มขึ้นมากกว่าการส่งออกสินค้าน้ำตาลที่ควรจะเป็นของไทย ดังนั้นจึงเห็นควรว่าสินค้าน้ำตาลของไทยเป็นสินค้าที่มีโอกาสทางด้านการค้าและการลงทุนอุตสาหกรรมต่อเนื่องในประเทศสมาชิกบิมสเทค

สินค้าเป้าหมายชนิดที่ 2 คือ พลาสติกและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากพลาสติก ซึ่งเป็นสินค้าที่ไทยครองตลาดเป็นอันดับ 1 จากผู้ส่งออกในกลุ่มประเทศสมาชิกบิมสเทคด้วยกัน คือ อินเดีย และศรีลังกา คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ 70.0 มาตลอด 5 ปีที่ผ่านมา มีมูลค่าการส่งออกไปยังตลาดบิมสเทคมากที่สุดในจำนวนสินค้าที่พิจารณาคัดเลือก นั่นคือมีมูลค่า 791.6 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ในปี 2553 มีอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ย 5 ปีของการส่งออกมากกว่าอัตราการเจริญเติบโตของตลาด มีค่าดัชนีความพร้อมของอุตสาหกรรม ($ICI_{ij}$) เท่ากับ 0.68 ซึ่งมาจากความพร้อมของปัจจัยบุคลากรที่มีความสามารถในการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ ได้ดี แต่ทั้งนี้ยังคงพบปัญหาการขาดแคลนแรงงานอยู่บ้าง โครงสร้างพื้นฐานของประเทศมีประสิทธิภาพเอื้ออำนวยต่อกิจการผลิต ตลาดมีแนวโน้มของความต้องการที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากเป็นสินค้าพื้นฐานในการนำไปผลิตเป็นสินค้าอื่นๆ ทั้งในอุตสาหกรรมยานยนต์ บรรจุภัณฑ์ ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ก่อสร้าง และการเกษตรต่างๆ เมื่ออุตสาหกรรมเหล่านี้เติบโตย่อมส่งผลให้ความต้องการพลาสติกเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ตลอดจนผู้ประกอบการไทยมีการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมและมีการจัดตั้งสมาคมอุตสาหกรรมพลาสติกไทย เพื่อประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารต่างๆ ให้แก่สมาชิก ทำให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมนี้ของไทยเข้มแข็ง นอกจากนี้รัฐบาลยังมีนโยบายส่งเสริมในการจัดตั้งสถาบันพลาสติก รวมถึงมีแหล่งรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมพลาสติกของไทยและของสากลสำหรับปัจจัยอื่นๆ ทั้งเทคโนโลยี การเข้าถึงแหล่งเงินทุน ความสามารถในการรวมกลุ่มกับประเทศเพื่อนบ้าน ต้นทุนการผลิตพลาสติกเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง คุณภาพสินค้า การประชาสัมพันธ์ ตลอดจนกฎหมายกฎระเบียบทั้งของประเทศไทยเองและของประเทศคู่ค้า พบว่ามีศักยภาพปานกลาง และค่อนข้างเป็นปัญหาสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย ที่มีเงินลงทุนและเทคโนโลยีจำกัด ส่วนปัจจัยด้านวัตถุดิบในการผลิตพลาสติกซึ่งก็คือ น้ำมันปิโตรเลียม เป็นวัตถุดิบที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ทำให้เป็นข้อจำกัดของอุตสาหกรรมพลาสติกไทย

ค่าดัชนี RCA ของสินค้าพลาสติกและผลิตภัณฑ์ พบว่ามีค่ามากกว่า 1 แสดงว่าสินค้าชนิดนี้ไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกไปยังตลาดบิมสเทค รวมถึงผลจากการคำนวณด้วยแบบจำลอง CMS แสดงให้เห็นว่าตลาดบิมสเทคโดยรวมมีการขยายตัวที่ทำให้ไทยสามารถส่งออกพลาสติกและผลิตภัณฑ์ได้เพิ่มขึ้น 191.0 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และตลาดของสินค้าชนิดนี้ของบิมสเทคก็กำลังขยายตัวด้วยเช่นกันส่งผลให้ไทยสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้นเท่ากับ 23.3 ล้านเหรียญสหรัฐฯ รวมถึงสินค้าของไทยมีความสามารถในการแข่งขันและสามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ได้โดยพิจารณาได้จากผลของความสามารถในการแข่งขันที่มีค่าเพิ่มขึ้นเท่ากับ 12.2 ล้านเหรียญสหรัฐฯ แสดงให้เห็นว่ามูลค่าที่ไทยส่งออกพลาสติกได้จริงมากกว่ามูลค่าการส่งออกที่ควรจะเป็น (ตารางที่ 5.7)

สินค้าอุตสาหกรรมชนิดที่ 3 ที่ผ่านการคัดเลือก คือ ยางและผลิตภัณฑ์ โดยเป็นสินค้าที่ไทยมีส่วนแบ่งตลาดอันดับที่ 1 จากผู้ส่งออกในกลุ่มประเทศสมาชิกบิมสเทคด้วยกัน คิดเป็นร้อยละ 72.0 และมีแนวโน้มที่ส่วนแบ่งตลาดจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีมูลค่าการส่งออกไปตลาดบิมสเทคในปี 2553 เท่ากับ 409.2 ล้านเหรียญสหรัฐฯ มีอัตราการขยายตัวของการส่งออกเฉลี่ย 5 ปีมากกว่าอัตราการขยายตัวของตลาด จึงถือว่าเป็นสินค้าที่มีแนวโน้มส่งออกได้เพิ่มขึ้น ค่าดัชนีความพร้อมของอุตสาหกรรม ($ICI_{ij}$) เท่ากับ 0.70 ซึ่งเกิดจากความพร้อมในด้านของวัตถุดิบยางพาราภายในประเทศที่มีปริมาณการปลูกมาก ไม่ขาดแคลน ส่งผลให้อุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำมีความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยง โครงสร้างพื้นฐานมีประสิทธิภาพเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศในกลุ่มบิมสเทคด้วยกัน ยางและผลิตภัณฑ์ยางของไทยมีคุณภาพ ความต้องการของตลาดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะในตลาดอินเดียที่ต้องการสินค้าในหมวดนี้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมยานยนต์ ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนโดยเฉพาะในกิจกรรมการผลิตในระดับต้นน้ำ ส่วนปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีประสิทธิภาพปานกลาง คือ แรงงานยังขาดแคลน รวมทั้งบุคลากรด้านงานวิจัยและพัฒนาที่มีจำกัด การเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับกิจการขนาดเล็ก ต้นทุนการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากค่าจ้างแรงงาน และความผันผวนของราคายาง

ในส่วนค่าดัชนี RCA มีค่ามากกว่า 1 แสดงว่าสินค้ายางและผลิตภัณฑ์มีความสามารถในการแข่งขัน และเมื่อคำนวณด้วยแบบจำลอง CMS พบว่ามีค่าเป็นบวกทั้ง 3 ด้าน คือผลจากการขยายตัวของตลาดบิมสเทคโดยรวมทำให้การส่งออกยางและผลิตภัณฑ์ของไทยไปตลาดแห่งนี้เพิ่มเท่ากับ 81.8 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ผลด้านการกระจายตลาดทำให้ไทยส่งออกสินค้านี้เพิ่มขึ้น 78.4 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เนื่องจากตลาดสินค้ายางและผลิตภัณฑ์ในบิมสเทคกำลังขยายตัวอย่างมาก ส่วนผลด้านความสามารถในการแข่งขัน พบว่าสินค้ายางและผลิตภัณฑ์ของไทยมีความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากมูลค่าที่ไทยส่งออกยางและผลิตภัณฑ์ได้จริงมีค่ามากกว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าชนิดนี้ที่ควรจะเป็น ทำให้ไทยส่งออกเพิ่มขึ้น 7.0 ล้านเหรียญสหรัฐฯ (ตารางที่ 5.7)

จากสินค้าอุตสาหกรรมทั้ง 3 รายการที่มีโอกาสได้รับประโยชน์จากกรอบความตกลงบิมสเทคข้างต้น สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 หมวด คือ 1) หมวดอาหาร อาหารแปรรูป และ 2) หมวดวัตถุดิบเพื่อใช้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรม รวมถึงจัดทำยุทธศาสตร์ภายใต้กรอบข้อตกลง ดังนี้

**(1) หมวดอาหาร อาหารแปรรูป**

อุตสาหกรรมในหมวดอาหารแปรรูปที่มีโอกาสในการได้รับผลประโยชน์จากกรอบข้อตกลง BIMSTEC รวมทั้งเป็นอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ มีความสามารถในการส่งออก และมีแนวโน้มการส่งออกที่ดี คือ อุตสาหกรรมน้ำตาล โดยเฉพาะสินค้าน้ำตาลทรายรูปแบบต่างๆ เพื่อตอบสนองการบริโภคในประเทศอินเดียที่มีประชากรจำนวนมาก นอกจากนั้นยังมีการส่งออกไปยังศรีลังกา บังกลาเทศ และพม่าด้วยตามลำดับ ดังนั้นเพื่อให้มูลค่าการค้าตลอดจนการลงทุนของอุตสาหกรรมน้ำตามกับปลุ่มประเทศบิมสเทคเพิ่มขึ้น จึงควรมียุทธศาสตร์เพื่อการส่งเสริมและสนับสนุนด้านต่างๆ ดังนี้

(1.1) ยุทธศาสตร์พัฒนาอุตสาหกรรมแปรรูปน้ำตาลเป็นผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อการส่งออก

เนื่องจากศักยภาพการผลิตน้ำตาลที่ไทยสามารถทำได้อย่างครบวงจร ประกอบกับประเทศในกลุ่มบิมสเทคส่วนใหญ่เป็นประเทศกำลังพัฒนาและด้อยพัฒนา มีจำนวนประชากรมาก ทำให้ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อการบริโภคมีมากตามไปด้วย ดังนั้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากน้ำตาล ตลอดจนการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จึงน่าจะเป็นช่องทางในการขยายตลาดส่งออกสินค้าชนิดนี้ โดยพัฒนาการแปรรูปน้ำตาลให้เป็นอาหารรูปแบบต่างๆ พัฒนาบรรจุภัณฑ์สินค้า เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้า

(1.2) ยุทธศาสตร์มาตรฐานสินค้าและความปลอดภัย

ส่งเสริมการรักษามาตรฐานในการผลิตน้ำตาล ทั้งผู้ผลิตรายเล็ก รายกลาง และรายใหญ่ โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการปลูกอ้อย ที่ส่งเสริมให้เกษตรกรใช้ปุ๋ยชีวภาพในการเพาะปลูกเพิ่มขึ้นซึ่งทำให้อ้อยปลอดภัยจากสารเคมีตกค้างและช่วยให้เกษตรกรประหยัดต้นทุนการเพาะปลูกได้อีกทางหนึ่ง แต่ทั้งนี้แนวทางการดำเนินการอาจไม่จูงใจให้เกษตรกรเอาใจใส่ดูแลและเสียสละเวลาของตน ดังนั้นหน่วยงานด้านการเกษตรที่เกี่ยวข้องควรเข้ามาส่งเสริมและดูแล โดยเฉพาะอย่างยิ่งการบำรุงรักษาดินให้อุดมสมบูรณ์จะยิ่งส่งผลให้อ้อยมีความหวานมากขึ้น สำหรับผู้ผลิตน้ำตาลก็ต้องเข้มงวดด้านความปลอดภัยต่อสุขอนามัยของผู้บริโภค และการผลิตสินค้าที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างจุดเด่นในการให้แก่สินค้าของไทย

(1.3) ยุทธศาสตร์การสร้างสมดุลการผลิต การบริโภค และการส่งออกน้ำตาล

สร้างสมดุลของการผลิต การบริโภค และการส่งออก อ้อยและน้ำตาลภายในประเทศให้มีเพียงพอต่อการบริโภคและการใช้ภายในอุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การผลิตเอทานอล การผลิตอาหารแปรรูปต่างๆ ที่ใช้น้ำตาลเป็นวัตถุดิบ การผลิตเครื่องดื่ม เป็นต้น รวมทั้งยังเป็นการสร้างเสถียรภาพของราคาอ้อยและน้ำตาลภายในประเทศไม่ให้เกิดความผันผวน และเกิดความขาดแคลนสินค้าของผู้บริโภค รวมทั้งเป็นการประหยัดเงินงบประมาณของภาครัฐที่ไม่จำเป็นต้องเข้ามา

ช่วยเหลือหรือพยุงราคาสินค้าให้แก่เกษตรกร ก่อให้เกิดความยั่งยืนของอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลในระยะยาว

(1.4) ยุทธศาสตร์การร่วมลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน

ส่งเสริมการร่วมลงทุนเพาะปลูกอ้อยในพม่า ตลอดจนสร้างโรงงานแปรรูปน้ำตาลในพม่า เพื่อขายสินค้าน้ำตาลให้แก่พม่าและประเทศเพื่อนบ้านในกลุ่มบิมสเทคที่อยู่ใกล้เคียง คือ อินเดีย และบังกลาเทศ ทั้งนี้การขนส่งสินค้าไปขายยังประเทศทั้งสองโดยสามารถใช้เส้นทางทางบกหรือทางเรือ

ทั้งนี้การเข้าไปลงทุนในพม่านั้นหน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องควรเป็นพี่เลี้ยงและให้การสนับสนุนด้วย ประกอบกับการลงทุนในพม่ามักถูกมองว่าไม่ปลอดภัยและมีความเสี่ยงสูง ซึ่งที่ปรึกษามีข้อเสนอแนะของการลงทุนในพม่า ดังนี้

- หากเป็นนักลงทุนรายย่อยหรือขนาดเล็ก ควรลงทุนร่วมกับนักธุรกิจพม่า เพื่อให้การดำเนินธุรกิจราบรื่น แต่ทั้งนี้การหานักธุรกิจพม่ามาร่วมลงทุน ควรมีการศึกษาเพื่อทำความเข้าใจในธุรกิจให้ตรงกันก่อนร่วมลงทุน โดยภาครัฐควรเข้ามาช่วยเหลือนักลงทุน
- ควรมีการคืนกำไรสู่ชุมชนในพื้นที่ที่ลงทุนด้วย เช่น การจ้างงาน การช่วยเหลือแก่ชุมชน การให้ความรู้ เป็นต้น เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่ธุรกิจ และภาพลักษณ์ของธุรกิจที่ไม่ได้หวังเพียงผลกำไรจากพม่าเพียงอย่างเดียว
- การผลิตหรือแปรรูปสินค้า ควรมีการกำหนดกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย และทำการตลาดเพื่อให้สินค้าเป็นที่นิยมและติดตลาด
- รูปแบบการลงทุนจะต้องสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสมของสถานการณ์ในขณะนั้น และควรมีความจริงใจ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือระหว่างกัน
- ภาครัฐควรเป็นผู้นำนักธุรกิจเข้าไปลงทุนในพม่าโดยการเจรจาแบบรัฐบาลกับรัฐบาล เพื่อสร้างความมั่นใจและสร้างบรรยากาศในการลงทุนที่จริงใจ
- สร้างตราสินค้าที่บ่งชี้ถึงคุณภาพของสินค้า และบ่งชี้ว่าเป็นสินค้าไทย ซึ่งเป็นที่นิยมของผู้บริโภคในพม่าว่าสินค้าไทยเป็นสินค้าคุณภาพ และเป็นสินค้ามีระดับ

**(2) หมวดวัตถุดิบเพื่อใช้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรม**

อุตสาหกรรมในหมวดวัตถุดิบเพื่อใช้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรมที่มีโอกาสในการได้รับผลประโยชน์จากกรอบข้อตกลง BIMSTEC รวมทั้งเป็นอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ มีความสามารถในการส่งออก และมีแนวโน้มการส่งออกที่ดี มี 2 อุตสาหกรรม คือ

**(2.1) อุตสาหกรรมพลาสติกและผลิตภัณฑ์**

อุตสาหกรรมนี้มีสินค้าเด่นที่ไทยสามารถส่งออกยังประเทศในกลุ่มบิมสเทคได้เป็นมูลค่ามาก คือ เม็ดพลาสติก ประเภทโพลีอะซีทัล และโพลีคาร์บอเนต เพื่อผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์ เครื่องจักรกล หรือชิ้นส่วนในงานอุตสาหกรรมต่างๆ (H.S.3907) และโพลีเอทิลีนสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมผลิตบรรจุภัณฑ์อาหารหรือเครื่องดื่มในระบบพาสเจอร์ไรท์หรือยูเอชที และสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมผลิตสายโทรศัพท์หรือสายไฟฟ้า (H.S.3901) ซึ่งยุทธศาสตร์ในการส่งเสริมและสนับสนุนด้านต่างๆ ของอุตสาหกรรมมีดังนี้

(2.1.1) ยุทธศาสตร์ด้านการผลิต

- การเพิ่มมูลค่าพลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก เพื่อรองรับการขยายตัวของตลาดอินเดีย เนื่องจากอินเดียเป็นประเทศกลุ่มบิมสเทคที่เป็นคู่ค้าหลักของไทย และปัจจุบันอุตสาหกรรมยานยนต์ของอินเดียกำลังขยายตัว เพราะประชากรเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับประชากรมีฐานะดีขึ้น ทำให้ความต้องการสินค้าในประเทศอินเดียมากขึ้นด้วย ส่งผลให้ไทยสามารถส่งออกพลาสติกไปยังอินเดียได้เพิ่มขึ้น แต่ทั้งนี้ควรมีการเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์พลาสติก พัฒนารูปแบบและคุณสมบัติของพลาสติกให้ไฮเทคมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและทิศทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของอนาคต
- สร้างความหลากหลายในตัวผลิตภัณฑ์พลาสติก เพื่อสนองความต้องการผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น รวมถึงมีการศึกษาวิจัยถึงพฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มเป้าหมาย และผลิตสินค้าให้ได้ตรงตามความต้องการ มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และมีหลายระดับราคา เพื่อตอบสนองกลุ่มผู้บริโภคให้ได้อย่างทั่วถึง

(2.1.2) ยุทธศาสตร์ด้านการตลาด

การเพิ่มความสามารถทางการตลาด เสริมสร้างศักยภาพตลาดโดยพัฒนาศูนย์รวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของสถานการณ์อุตสาหกรรมพลาสติกในประเทศและต่างประเทศ ในปัจจุบันและอนาคต ร่วมกับการมีช่องทางนำเสนอข้อมูลให้แก่ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องได้ทราบอย่างทั่วถึง รวมทั้งการศึกษาข้อมูลแนวโน้มในการพัฒนาเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ ราคาสินค้า และข้อมูลต่างๆ ที่จะเป็นเพื่อให้ผู้ผลิตทราบแนวโน้มและคาดการณ์ทิศทางของตลาดได้อย่างถูกต้อง

(2.1.3) การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้า

ภาครัฐควรดำเนินการเจรจาแบบรัฐบาลกับรัฐบาลเพื่อปรับปรุงแก้ไขกฎระเบียบที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่อการค้าภายใต้กรอบความร่วมมือ BIMSTEC ทำให้การค้าระหว่างกันมีความคล่องตัว

มากขึ้น โดยเฉพาะปัญหาภาษีนำเข้าที่มีราคาสูง ซึ่งถือเป็นอุปสรรคในการตัดสินใจเข้าไปลงทุนผลิตสินค้าในอินเดีย

**(2.2) อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์**

สำหรับอุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ มีสินค้าที่ส่งออกไปอินเดียเป็นมูลค่ามาก คือ ยางแผ่นรมควัน และยางนอกที่ใช้กับรถยนต์ ซึ่งเป็นสินค้าที่มีความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมยานยนต์ของอินเดียซึ่งเป็นผู้ผลิตยานยนต์รายใหญ่ โดยเฉพาะเมืองเชนไน ที่ค่ายรถยนต์จำนวนมากเข้าไปลงทุน เนื่องจากมีโครงสร้างพื้นฐานที่เอื้ออำนวย ทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ สำหรับสินค้ายางและผลิตภัณฑ์ของไทยนั้นส่วนใหญ่เป็นการขนส่งโดยทางเรือจากท่าเรือกรุงเทพและท่าเรือแหลมฉบัง ซึ่งถือได้ว่ามีต้นทุนการขนส่งต่ำที่สุดแล้ว ดังนั้นการขยายตลาด ขยายการลงทุน หรือเพิ่มศักยภาพให้กับสินค้ายางและผลิตภัณฑ์ของไทยจึงควรมีการดำเนินยุทธศาสตร์ดังนี้

(2.2.1) ยุทธศาสตร์การเพิ่มประสิทธิภาพวัตถุดิบ

ส่งเสริมการเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูกยางพาราให้ผลผลิตที่มีคุณภาพ ทั้งการเสริมสร้างความรู้ให้แก่เกษตรกร โดยเฉพาะขั้นตอนของการแปรรูปยางเบื้องต้นได้อย่างถูกต้องและมีคุณภาพ ทั้งนี้หน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องจะต้องพัฒนากระบวนการถ่ายทอดความรู้ให้แก่เกษตรกรที่สามารถเข้าใจได้ง่ายและนำไปปฏิบัติได้ถูกต้อง

(2.2.2) ยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบตลาดภายในประเทศให้มีเสถียรภาพ

การพัฒนาระบบตลาดยางภายในประเทศ โดยการให้ข้อมูลข่าวสารด้านการเพาะปลูก แนวโน้มและสถานะปัจจุบันของนโยบายรัฐที่เกี่ยวข้องกับพารา ตลอดจนราคายางให้แก่เกษตรกรได้ทราบอย่างทั่วถึงและครบถ้วน เพื่อให้เกษตรกรสามารถตัดสินใจวางแผนการปลูก การเก็บสินค้า และการขายยางได้ในราคาที่เหมาะสมและเป็นธรรม รวมถึงการวางแผนเพื่อสร้างสมดุลของการปลูก แปรรูป และการผลิตยางและผลิตภัณฑ์ภายในประเทศให้เพียงพอแก่ความต้องการใช้ในประเทศ การส่งออก ตลอดจนการรักษาเสถียรภาพของราคายางไม่ให้ผันผวนมากเกินไป

(2.2.3) ยุทธศาสตร์การเพิ่มมูลค่ายางธรรมชาติเพื่อการส่งออก

จากมูลค่าการส่งออกยางและผลิตภัณฑ์ยางของไทยที่มีมูลค่าสูงในตลาด BIMSTEC ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความต้องการสินค้าจากไทยเป็นปริมาณมาก จึงควรส่งเสริมให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยางเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้ายาง โดยเฉพาะยางนอก ยางแผ่น ยางแท่ง โดยวิจัยและคิดค้นเทคโนโลยีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น การพัฒนาเทคโนโลยีห้องทดสอบผลิตภัณฑ์ยางเพื่อพัฒนาคุณภาพยางให้ได้มาตรฐาน และจัดตั้งทีมวิจัยและออกแบบเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ยางตรงตามความต้องการของตลาด

(2.2.4) ยุทธศาสตร์การร่วมลงทุนอุตสาหกรรมรถยนต์ในอินเดีย

เนื่องจากยางและผลิตภัณฑ์ยาง เป็นอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพในการผลิต ตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ อีกทั้งมีส่วนแบ่งในตลาดบิมสเทคมากกว่าร้อยละ 70.0 มาตลอด ดังนั้นการผลักดันให้อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์สามารถขยายการลงทุนไปยังอินเดีย โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมรถยนต์ จึงถือเป็นช่องทางหนึ่งที่จะสร้างรายได้เข้าประเทศได้มาก เนื่องจากในขณะนี้อุตสาหกรรมยานยนต์ในอินเดียกำลังขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการเพิ่มจำนวนประชากรของอินเดีย และฐานะความเป็นอยู่ของคนอินเดียมีรายได้มากขึ้น โดยการลงทุนร่วมกันนี้เป็นในลักษณะของความตกลงป้อนวัตถุดิบยางและผลิตภัณฑ์เพื่อการผลิตรถยนต์ให้แก่อินเดีย

(2.2.5) ยุทธศาสตร์การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้า

ภาครัฐควรดำเนินการเจรจาแบบรัฐบาลกับรัฐบาลเพื่อปรับปรุงแก้ไขกฎระเบียบที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่อการค้าภายใต้กรอบความร่วมมือ BIMSTEC ทำให้การค้าระหว่างกันมีความคล่องตัวมากขึ้น โดยเฉพาะปัญหาโควตาภาษีนำเข้ายางพาราของอินเดียที่ตั้งไว้สูงเพื่อป้องกันตลาดยางในประเทศของตน

ตารางที่ 5.8 สรุปยุทธศาสตร์การพัฒนาสินค้าอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพในภาพรวม

| ยุทธศาสตร์ | หน่วยงานที่รับผิดชอบ | | | แผนระยะ |
|---|---|---|---|---|
| | ภาครัฐ | ภาคเอกชน | ร่วมกัน | |
| 1. อุตสาหกรรมน้ำตาล | | | | |
| 1.1 ยุทธศาสตร์พัฒนาอุตสาหกรรมแปรรูปน้ำตาลเป็นผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อการส่งออก | | | / | ระยะสั้น (1-2 ปี) |
| 1.2 ยุทธศาสตร์มาตรฐานสินค้าและความปลอดภัย | | / | | ระยะสั้น (1-2 ปี) |
| 1.3 ยุทธศาสตร์การสร้างสมดุลการผลิต การบริโภค และการส่งออกน้ำตาล | | | / | ระยะกลาง (2-3 ปี) |
| 1.4 ยุทธศาสตร์การร่วมลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน | | | / | ระยะยาว (3-5 ปี) |
| 2. อุตสาหกรรมพลาสติกและผลิตภัณฑ์ | | | | |
| 2.1 ยุทธศาสตร์ด้านการผลิต | | / | | ระยะยาว (3-5 ปี) |
| 2.2 ยุทธศาสตร์ด้านการตลาด | / | | | ระยะกลาง (2-3 ปี) |
| 2.3 การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้า | / | | | ระยะสั้น (1-2 ปี) |
| 3. อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ | | | | |
| 3.1 ยุทธศาสตร์การเพิ่มประสิทธิภาพวัตถุดิบ | | / | | ระยะกลาง (2-3 ปี) |
| 3.2 ยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบตลาดภายในประเทศให้มีเสถียรภาพ | / | | | ระยะกลาง (2-3 ปี) |
| 3.3 ยุทธศาสตร์การเพิ่มมูลค่ายางธรรมชาติเพื่อการส่งออก | | / | | ระยะกลาง (2-3 ปี) |
| 3.4 ยุทธศาสตร์การร่วมลงทุนอุตสาหกรรมรถยนต์ในอินเดีย | | | / | ระยะยาว (3-5 ปี) |
| 3.5 ยุทธศาสตร์การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้า | / | | | ระยะสั้น (1-2 ปี) |

## 5.2 การวิเคราะห์เพื่อกำหนดอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพในเขตพื้นที่ชายแดนไทย –พม่า

การวิเคราะห์ในส่วนนี้เป็นการศึกษาอุตสาหกรรมเป้าหมายที่ไทยมีความสามารถในการค้าการลงทุนในพื้นที่จังหวัดชายแดนที่ติดกับประเทศสหภาพพม่าได้แก่ จังหวัดระนอง จังหวัดตากและจังหวัดเชียงราย ตามแนวคิด Diamond Model ของ Professor Michael E. Porter, 1980, 1985, 1990, Kotler, 2003) ซึ่งแบบจำลอง Diamond Model เป็นกรอบการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของประเทศที่ปรากฏในหนังสือ Competitive Advantages of Nation ที่ได้มีการเปลี่ยนแปลงแนวคิดของการพิจารณาปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถโดยเปรียบเทียบของประเทศ (Comparative Advantage) ซึ่งแต่เดิมจะเป็นการพิจารณาแต่เฉพาะโครงสร้างของธุรกิจที่สำคัญโดยทั่วไปเท่านั้น คือ ที่ดิน ที่ตั้ง ทรัพยากรธรรมชาติ และพลังงาน แรงงาน และประชากรในประเทศ มาเป็นการพิจารณาความสามารถของธุรกิจและอุตสาหกรรมว่าเป็นการเกื้อหนุนกันในลักษณะกลุ่ม (Cluster) หรือเครือข่ายวิสาหกิจ กลุ่มธุรกิจซึ่งประกอบด้วยกลุ่มสถาบันเศรษฐกิจ ธุรกิจหลักในอุตสาหกรรม (Core Business / Activities) ที่ทำธุรกิจการผลิตต่อเนื่องกันในลักษณะต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ และความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมจะเข้มแข็งเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถของสถาบันเศรษฐกิจหลัก และปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจอื่นในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเหมาะสมและความสอดคล้องของการทำงานร่วมกันของสถาบันเศรษฐกิจกับปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจเหล่านี้

ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้จากการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)กับผู้ประกอบการภาคเอกชนที่ทำธุรกิจการค้ากับประเทศในกลุ่มบิมสเทก และส่วนราชการที่เกี่ยวข้องกับการค้า การลงทุน การส่งออกและนำเข้าสินค้าในแถบชายแดนจังหวัดระนอง จังหวัดตาก และจังหวัดเชียงราย ตลอดจนการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เพื่อรับทราบข้อมูลต่างๆแล้วนำมาวิเคราะห์ถึงศักยภาพของการลงทุนในอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์ของไทยในกรอบความร่วมมือบิมสเทก (BIMSTEC) ตามกรอบของ Diamond Model ว่ามีสินค้าใดบ้างที่มีศักยภาพที่สามารถส่งไปขายยังสหภาพพม่าและอินเดีย โดยผ่านทางชายแดนจังหวัดระนอง จังหวัดตาก และจังหวัดเชียงราย

จากการศึกษาเบื้องต้นตามแบบจำลอง GTAP มาวิเคราะห์ร่วมกับแนวทางอื่นๆ เช่น อัตราการเจริญเติบโตของการส่งสินค้าออกที่ด่านชายแดนของจังหวัดต่างๆที่ทำการศึกษา ทำให้ได้รายการสินค้าอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพในการแข่งขัน 3 สินค้าของจังหวัดระนอง ได้แก่ สินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป สินค้าเกษตรแปรรูปเช่น ยางพาราและปาล์ม และผลิตภัณฑ์จากไม้ แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อได้ทำการระดมความเห็นจากผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดระนองแล้วพบว่า สินค้าที่มีโอกาสและมีศักยภาพในการแข่งขันอย่างโดดเด่นนั้นมีเพียงชนิดเดียวคือ สินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป

ส่วนสินค้าที่มีศักยภาพในการทำการค้าที่จังหวัดตาก คือ สินค้าอุปโภคบริโภค น้ำมันเชื้อเพลิง และสิ่งทอ ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ได้เลือกทำการศึกษาสินค้าสิ่งทอ เนื่องจากเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการที่มีขนาดเล็กและขนาดกลาง และมีการทำการค้าและการลงทุนในพื้นที่ที่ทำการศึกษา ในขณะที่สินค้าอุปโภคบริโภค และสินค้าเชื้อเพลิงที่ส่งออกตามด่านชายแดนนั้นส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่และไม่ได้มาตั้งโรงงานผลิตในพื้นที่จังหวัดที่ส่งออก แต่จะมีโรงงานผลิตสินค้าในเขตกรุงเทพและปริมณฑลเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นการศึกษาศักยภาพในการทำการค้าและการลงทุนที่จังหวัดตากจึงเลือกทำการศึกษาในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ส่วนจังหวัดเชียงรายจะมีศักยภาพในการเป็นศูนย์กลางทางการค้าชายแดนในเขตพื้นที่ทางภาคเหนือ ซึ่งศักยภาพในการแข่งขันของสินค้าในแต่ละด่านชายแดนมีดังนี้

### 5.2.1 อุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพในเขตพื้นที่จังหวัดระนอง

#### 5.2.1.1 การวิเคราะห์ศักยภาพของการค้าและการลงทุนในอุตสาหกรรมอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป ในเขตพื้นที่จังหวัดระนอง

**1) เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต (Factor Conditions)**

การวิเคราะห์ศักยภาพของสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป ในเขตพื้นที่จังหวัดระนอง ทางด้านปัจจัยการผลิตจะพิจารณาจากปัจจัยด้านเงินทุน แรงงาน เทคโนโลยี และการบริหารจัดการ วัตถุดิบ และโครงสร้างพื้นฐาน โดยมีรายละเอียดดังนี้

**1.1) ปัจจัยด้านเงินทุนและแหล่งเงินทุน**

สภาพทางเศรษฐกิจโดยรวมของจังหวัดระนอง มีสาขาหลักคือการประมง ซึ่งเป็นสาขานำในโครงสร้างการผลิตของจังหวัด ในปี 2553 จังหวัดระนองมีมูลค่าผลิตภัณฑ์จังหวัด (GPP) ตามราคาประจำปีประมาณ 19,887 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี2552 ร้อยละ 9.29 สาขาการผลิตที่ทำรายได้ให้แก่จังหวัดมากที่สุด คือ สาขาประมง ซึ่งมีมูลค่าการผลิต 5,686 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาร้อยละ 7.22 รายการที่มีมูลค่าเพิ่มที่สำคัญ ได้แก่ การประมงน้ำลึก และประมงชายฝั่ง การทำฟาร์มเลี้ยงกุ้งทะเล และการเพาะเลี้ยงปูนิ่ม

เมื่อพิจารณาตามเงินลงทุนของโรงงานอุตสาหกรรม ในปี 2553 พบว่าอุตสาหกรรมหมวดอาหารมีเงินลงทุนสูงสุดด้วยเงินลงทุนมากกว่า 1,127 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 51.4 ของอุตสาหกรรมทั้งหมด รองลงมาคือ อุตสาหกรรมการเกษตรร้อยละ 9.8 การขนส่งร้อยละ8.9 และอุตสาหกรรมไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้มูลค่า 158 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.2 โดยมีรายละเอียด ตามตารางที่ 5.9

ตารางที่ 5.9 แสดงจำนวนโรงงานอุตสาหกรรมตามหมวดอุตสาหกรรมของจังหวัดระนอง ปี 2553

| หมวดอุตสาหกรรม | จำนวน (โรง) | เงินทุน (บาท) | แรงงาน (คน) | เครื่องจักร (เครื่อง) | สัดส่วนของเงินทุน |
|---|---|---|---|---|---|
| เกษตร | 17 | 215,891,508 | 918 | 3,232.90 | 9.8 |
| อาหาร | 63 | 1,126,577,602 | 4,333 | 111,870.88 | 51.4 |
| เครื่องดื่ม | 6 | 58,200,000 | 75 | 119.22 | 2.7 |
| สิ่งทอ | 1 | 27,000,000 | 29 | 989.40 | 1.2 |
| ผลิตภัณฑ์ไม้ | 42 | 158,167,000 | 712 | 5,415.59 | 7.2 |
| เฟอร์นิเจอร์ฯ | 4 | 2,585,800 | 26 | 132.68 | 0.1 |
| ปิโตรเคมีฯ | 2 | 35,500,000 | 20 | 4,216.26 | 1.6 |
| ยาง | 4 | 11,389,479 | 16 | 141.03 | 0.5 |
| พลาสติก | 3 | 8,625,000 | 28 | 497.63 | 0.4 |
| อโลหะ | 20 | 120,740,000 | 170 | 1,201.24 | 5.5 |
| โลหะ | 2 | 2,670,000 | 28 | 346.50 | 1.2 |
| ผลิตภัณฑ์โลหะ | 16 | 19,510,010 | 84 | 678.26 | 0.9 |
| เครื่องจักรกล | 16 | 39,990,000 | 135 | 1,140.73 | 1.8 |
| ไฟฟ้า | 1 | 100,000 | 1 | 14.00 | 0.004 |
| ขนส่ง | 47 | 196,163,000 | 260 | 2,412.98 | 8.9 |
| อื่นๆ | 49 | 171,724,000 | 172 | 7,504.75 | 7.8 |
| รวม | 293 | 2,192,508,399 | 7,017 | 136,444.46 | 100.00 |

ที่มา: ฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดระนอง (2554)

ในส่วนของอุตสาหกรรมหมวดอาหารที่ต่อเนื่องจากการประมงที่สำคัญ ได้แก่ การแปรรูปอาหารทะเล ห้องเย็น ปลาป่น และโรงน้ำแข็ง โดยอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลเป็นอุตสาหกรรมที่มีเงินลงทุนมากที่สุดคือ 355.3 ล้านบาท มีรายละเอียดตามตารางที่ 5.10

ตารางที่ 5.10 ประเภทโรงงานที่อยู่ในหมวดอาหารของจังหวัดระนอง ปี 2553

| ประเภทโรงงาน | จำนวน (โรง) | เงินทุน (ล้านบาท) | เครื่องจักร (แรงม้า) | คนงาน (คน) |
|---|---|---|---|---|
| แปรรูปอาหารทะเล | 10 | 355.3 | 10,920.5 | 3,410 |
| บดย่อยน้ำแข็ง | 31 | 486.1 | 26,240.6 | 428 |
| ทำปลาป่น | 12 | 124.5 | 64,444.9 | 255 |
| ห้องเย็น | 5 | 119.2 | 2,869.11 | 152 |
| สกัดน้ำมันปาล์ม | 1 | 36.0 | 8,360.0 | 56 |
| ทำเส้นขนมจีน | 3 | 6.4 | 1,553.5 | 18 |
| คั่ว บดกาแฟ | 2 | 0.07 | 36.1 | 14 |
| รวม | 64 | 1,129.8 | 111,870.8 | 4,333 |

ที่มา: ฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดระนอง (2554)

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับจำนวนโรงงานแยกตามรายประเภทของอุตสาหกรรม ตามตารางที่ 5.8 แล้วจะพบว่า โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลซึ่งอยู่ในหมวดของอุตสาหกรรมอาหารนั้นมีจำนวนโรงงาน และเงินลงทุนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเป็นสัดส่วนที่มากที่สุดของอุตสาหกรรมประเภทต่างๆของจังหวัดระนอง โดยในปี 2550 มีจำนวนโรงงานทั้งสิ้น 61 แห่ง และได้เพิ่มขึ้นเป็น 63 โรงงานในปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 21.6 ของโรงงานอุตสาหกรรมของจังหวัดระนอง นอกจากนี้ในปี 2553 มีการส่งเสริมการลงทุน โดยกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนเป็นอุตสาหกรรมสัตว์น้ำแช่แข็ง และการผลิต ต่อเติม ดัดแปลงเรือประมง ซึ่งเป็นการขยายกำลังการผลิต ซึ่งมีมูลค่าเงินลงทุน 9.84 ล้านบาท (ตารางที่ 5.11) ดังนั้นถ้าหากพิจารณาถึงอัตราการขยายตัวของโรงงานที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกๆปีนั้นย่อมแสดงให้เห็นว่านักลงทุนที่มาลงทุนในจังหวัดระนองเล็งเห็นถึงศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป

ตารางที่ 5.11 กิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในปี 2553 จังหวัดระนอง

| ชื่อบริษัท | มูลค่าเงินลงทุน | การร่วมทุน |
|---|---|---|
| บมจ.ห้องเย็นโชติวัฒน์หาดใหญ่ จำกัด (มหาชน) | 9.84 ล้านบาท | โครงการคนไทย 100 % |
| บจก.มารีน คอนสตรัคชั่น จำกัด | 1.27 ล้านบาท | โครงการร่วมทุนไทยและอิตาลี |

ที่มา: ฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดระนอง (2554)

ตารางที่ 5.12 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมของจังหวัดระนอง แยกตามหมวดอุตสาหกรรม ปี 2549 – 2550

| หมวดอุตสาหกรรม | ปี 2549 | | ปี 2550 | |
|---|---|---|---|---|
| | แห่ง | เงินทุน | แห่ง | เงินทุน |
| เกษตร | 11 | 95,195,000 | 11 | 95,195,000 |
| อาหาร | 60 | 969,921,941 | 61 | 1,019,742,941 |
| เครื่องดื่ม | 6 | 58,200,000 | 6 | 58,200,000 |
| สิ่งทอ | 1 | 27,000,000 | 1 | 27,000,000 |
| ไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ | 40 | 132,857,000 | 39 | 142,697,000 |
| เฟอร์นิเจอร์และเครื่องเรือน | 3 | 2,485,800 | 4 | 2,585,800 |
| ปิโตรเคมี | 2 | 35,500,000 | 2 | 35,500,000 |
| ยาง | 4 | 15,189,479 | 4 | 11,389,479 |
| พลาสติก | 3 | 8,625,000 | 3 | 8,625,000 |
| อโลหะ | 20 | 149,820,000 | 21 | 151,320,000 |
| โลหะ | 2 | 2,670,000 | 2 | 2,670,000 |
| ผลิตภัณฑ์โลหะ | 15 | 15,009,600 | 15 | 15,009,600 |
| เครื่องจักรกล | 17 | 39,540,000 | 17 | 39,540,000 |
| ไฟฟ้า | 1 | 100,000 | 1 | 100,000 |
| ขนส่ง | 46 | 188,077,000 | 47 | 198,990,000 |
| อื่นๆ | 47 | 179,823,000 | 48 | 189,323,000 |
| รวม | 278 | 1,920,013,820 | 282 | 1,997,887,820 |

ที่มา: ฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดระนอง (2554)

### 1.2) ปัจจัยด้านแรงงาน

ปัจจัยด้านแรงงาน เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกปัจจัยหนึ่ง สำหรับอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป โดยเฉพาะบุคลากรในระดับแรงงานในโรงงาน ทั้งนี้เมื่อพิจารณาถึงจำนวนแรงงานปี พ.ศ.2553 พบว่าจังหวัดระนองมีประชากรอยู่ในวัยทำงานหรืออายุ 15 ปีขึ้นไป จำนวน 147,834 คนโดยเป็นผู้อยู่ในกำลังแรงงาน 102,980 คน และผู้ไม่อยู่ในกำลังแรงงาน จำนวน 44,852 คน

สำหรับกลุ่มผู้ที่อยู่ในกำลังแรงงานทั้งหมด 102,498 คน นั้นแยกเป็น ผู้มีงานทำ จำนวน 102,498 คน คิดเป็นร้อยละ 99.6 ผู้ว่างงาน จำนวน 482 คิดเป็นร้อยละ 0.4 ของผู้อยู่ในกำลังแรงงาน จำนวนแรงงานในภาคอุตสาหกรรม มีทั้งสิ้น 7,017 คน แบ่งเป็นเพศชาย 6,692 คน เพศหญิง 3,325 คน ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2552 ร้อยละ 0.2 โดยปี 2553 แบ่งตามหมวดอุตสาหกรรมที่สำคัญ 3 ลำดับแรก ดังนี้

- อุตสาหกรรมอาหารในปี 2553 การจ้างแรงงานจำนวน 4,333 คน คิดเป็นร้อยละ 61.2 ของการจ้างงานทั้งหมด
- อุตสาหกรรมเกษตร ในปี 2553 การจ้างแรงงาน จำนวน 938 คน คิดเป็นร้อยละ 13.1 ของการจ้างงานทั้งหมด
- อุตสาหกรรมไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ การจ้างแรงงาน จำนวน 732 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5 ของการจ้างงานทั้งหมด

ในส่วนของอุตสาหกรรมอาหารนั้น อุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูป เป็นอุตสาหกรรมที่มีสัดส่วนการจ้างงานสูงที่สุดเกือบร้อยละ 80 ของการจ้างงานในอุตสาหกรรมอาหารทั้งหมด คือในปี 2553 มีการจ้างงานจำนวนถึง 3,410 คน

อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการจังหวัดระนองมีความเห็นว่าแม้ว่าจังหวัดระนองจะมีความได้เปรียบเรื่องแรงงานมีจำนวนมากและค่าจ้างแรงงานต่ำ แต่จำนวนแรงงานที่เป็นคนไทยที่ต้องการทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมทะเลแปรรูปและประมงยังมีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการของภาคอุตสาหกรรม ทำให้ต้องใช้แรงงานจากประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งในปัจจุบันภาครัฐได้มีนโยบายให้มีการพิสูจน์สัญชาติและการผ่อนผันให้อยู่ในราชอาณาจักรเป็นการชั่วคราวแก่แรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมืองสัญชาติพม่า ลาว และกัมพูชา โดยให้นายจ้างนำลูกจ้างแรงงานต่างด้าว ที่กระทรวงมหาดไทยอนุญาตให้ออกนอกพื้นที่เพื่อการพิสูจน์สัญชาติไปพิสูจน์สัญชาติ เพื่อนำเอกสารมาประกอบคำขอรับใบอนุญาตทำงานได้ ซึ่งในกรณีนี้ได้ส่งผลให้จังหวัดระนองที่มีพรมแดนติดกับประเทศสหภาพพม่า มีแรงงานเข้าสู่ภาคอุตสาหกรรมได้อย่างเพียงพอ ส่งผลต่อความมีศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมต่างๆ โดยเฉพาะอุตสาหกรรม สินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป

### 1.3) ปัจจัยด้านเทคโนโลยีการผลิตและการบริหารจัดการ

จากการสอบถามผู้ประกอบการในจังหวัดระนองเกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิตของอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป ของจังหวัดระนอง พบว่าอุตสาหกรรมนี้มีระบบและเทคโนโลยีการผลิตที่ดี มีประสิทธิภาพ ได้มาตรฐานตามหลักสากล เช่น มาตรฐาน ISO14000: 2004 มาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อม (Environmental Management Standards) มาตรฐาน ISO 18001:2007/TIS 18001: 1999 ระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย มาตรฐาน ISO22000: 2005 (Food Safety Management System) มาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) มาตรฐาน HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) เป็นต้น อีกทั้งระบบการบริหารจัดการด้านต่างๆยังได้รับการพัฒนามาอย่างต่อเนื่องเป็นเวลานานจนเป็นที่ยอมรับของประเทศผู้นำเข้าชั้นนำที่มีความเข้มงวดในเรื่องของคุณภาพของสินค้า โดยเฉพาะสินค้าอาหารทะเลแปรรูปที่ส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นและประเทศในแถบยุโรป

จึงกล่าวได้ว่าเทคโนโลยีการผลิตและการบริหารจัดการของอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป ของจังหวัดระนองมีศักยภาพในการแข่งขันมาก

### 1.4) ปัจจัยด้านวัตถุดิบและแหล่งวัตถุดิบ

การผลิตอาหารทะเลแช่แข็งในจังหวัดระนอง มีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมีมูลค่าการผลิตอาหารจากสัตว์ทะเล ที่เพิ่มขึ้นจาก 6,586 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 8,065 ล้านบาท ในปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 22.5 เนื่องจากความต้องการของตลาดต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก สำหรับศักยภาพการผลิตอาหารทะเลของจังหวัดระนอง ถือได้ว่าเป็นแหล่งวัตถุดิบหลักด้านการประมงฝั่งอันดามัน ซึ่งมีศักยภาพในการผลิตอาหารทะเลค่อนข้างสูง เนื่องจากบริเวณชายแดนจังหวัดระนองอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญ นั่นคือใกล้กับสหภาพพม่าที่เป็นแหล่งสัตว์น้ำและป่าไม้ที่อุดมสมบูรณ์ จึงมีเรือประมงไทยจำนวนมากเข้าไปทำการประมง ซึ่งส่วนใหญ่ใช้ท่าเทียบเรือประมงในจังหวัดระนองขนถ่ายสินค้าสัตว์น้ำ ซึ่งจากตารางที่ 5.13 แสดงให้เห็นถึงมูลค่าของสัตว์น้ำที่นำเข้าผ่านชายแดนที่ด่านศุลกากร จังหวัดระนองมีมูลค่าถึง 1,733 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 77.7 ของสินค้าที่นำเข้าผ่านชายแดนที่จังหวัดระนองทั้งหมด และถ้าหากรวมในส่วนของปลาหมึกสด แช่เย็นและแช่แข็งด้วยแล้ว จะสูงถึงร้อยละ 87.49 นอกจากนี้ยังมีกุ้งเลี้ยงที่มาจากฟาร์มเลี้ยงในพื้นที่ภาคใต้ตอนบนตั้งแต่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ลงมาถึง ชุมพร สุราษฎร์ธานี ระนอง กระบี่ พังงา ซึ่งวัตถุดิบจากภาคใต้ตอนบนก็จะเข้ามาที่ระนอง ก็คือทางผู้ประกอบการจะวิ่งออกไปหาวัตถุดิบแล้วก็นำส่งเข้ามาเป็นลักษณะของวัตถุดิบแล้วก็แปรรูปจากจุดในพื้นที่ของระนองแล้วส่งออกไปยังตลาดต่างๆอีกทีหนึ่ง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าจังหวัดระนองมีศักยภาพในด้านวัตถุดิบสำหรับสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป

ตารางที่ 5.13 มูลค่าการนำเข้าสินค้าผ่านชายแดนจังหวัดระนอง (ณ ด่านศุลกากรระนอง) 5 อันดับแรกของปี 2553

| รายการสินค้า | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วนการนำเข้าทั้งหมด (%) |
|---|---|---|
| 1. สัตว์น้ำ | 1,732.49 | 77.70 |
| 2. ปลาหมึกสด แช่เย็น แช่แข็ง | 218.37 | 9.79 |
| 3. ผลิตภัณฑ์ไม้อื่นๆ | 191.50 | 8.59 |
| 4. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ จากสัตว์ | 50.71 | 2.27 |
| 5. ไม้แปรรูป | 18.62 | 0.83 |
| อื่นๆ | 17.92 | 0.80 |
| รวม | 2,229.60 | 100.00 |

ที่มา: กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ (2554)

### 1.5) โครงสร้างพื้นฐาน

จังหวัดระนองมีโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญคือการมีท่าเรือ ให้บริการขนถ่ายสินค้าไปประเทศพม่า อินเดียและเอเชียใต้ โดยมีท่าเทียบเรือ 2 ท่าคือ ท่าเทียบเรืออเนกประสงค์ (ท่าเทียบเรือที่ 1) มีขนาดความกว้าง 26 เมตร ยาว 134 เมตร สามารถรับเรือสินค้าขนาดไม่เกิน 500 ตันกรอส จอดเทียบท่าได้พร้อมกัน 2 ลำ มีสะพานเชื่อมฝั่งกว้าง 10 เมตร ยาว 212 เมตร จำนวน 2 สะพาน ส่วนท่าเทียบเรือตู้สินค้า (ท่าเทียบเรือที่ 2) มีความกว้าง 30 เมตร ยาว 150 เมตร สามารถรองรับเรือสินค้า/ตู้สินค้า ขนาดไม่เกิน 12,000 เดดเวทตัน จอดเทียบท่าได้ครั้งละ 1 ลำ มีสะพานเชื่อมฝั่งกว้าง 7.5 เมตร ยาว 212 เมตร สะพานเชื่อมกับท่าเรืออเนกประสงค์ กว้าง 8.50 เมตร ยาว 40 เมตร

ท่าเรือระนอง มีเป้าหมายในการจะเป็นประตูการค้าระหว่างประเทศของไทยกับประเทศในซีกโลกตะวันตก โดยเส้นทางการเดินเรือที่สะดวกไม่ต้องไปถ่ายลำที่สิงคโปร์ อ้อมผ่านช่องแคบมะละกาที่มีการจราจรคับคั่งและปัญหาความไม่ปลอดภัยจากโจรสลัด ย่นระยะเวลาในการเดินทางและลดต้นทุนการขนส่งสินค้าให้กับผู้นำเข้าและส่งออก เป็นอีกทางเลือกหนึ่งของการค้าไทยสู่ตลาดโลก

ท่าเรือระนองมีศักยภาพในการรองรับเรือสินค้าและเรือตู้สินค้าขนาด 12,000 เดดเวทตัน ซึ่งได้เปิดให้บริการท่าเรือระนองระยะที่ 2 อย่างเป็นทางการตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2549 แต่ด้วยขาดความพร้อมด้านระบบโครงข่ายคมนาคมทางบก ซึ่งเป็นอุปสรรคที่สำคัญในการใช้ประโยชน์จากท่าเรือระนองให้เต็มศักยภาพ ทำให้ปัจจุบันท่าเรือระนองมีเรือต่างประเทศเข้ามาใช้บริการไม่มากเท่าที่ควร มีเพียงบริษัท GATI Coast to Coast จากประเทศอินเดีย มาใช้บริการเพียงบริษัทเดียว เนื่องจากไม่มีแรงจูงใจผู้ใช้บริการ เพราะยังขาดโครงข่ายเชื่อมโยงของถนน และระบบราง ทำให้ค่าใช้จ่ายในการขนส่งไปยังท่าเรือระนองโดยรวมมีราคาสูงมาก โดยช่วงทางที่เป็นอุปสรรคในการขนส่งคือ ช่วงชุมพร – ระนอง เนื่องจากเส้นทางหลักจากชุมพรเข้ามายังระนองนั้นเป็นเส้นทางที่แคบและคดเคี้ยว อีกทั้งยังไม่มีระบบรางรองรับจึงเป็นอุปสรรคต่อการขนส่งขนาดใหญ่ ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าการมีท่าเรือและเส้นทางการขนส่งทางรถยนต์ของจังหวัดระนองนั้นยังไม่ถือว่ามีความได้เปรียบในเรื่องของโครงสร้างพื้นฐาน เนื่องจากยังมีปัญหาในด้านต้นทุนค่าขนส่งซึ่งมีสาเหตุมาจากโครงข่ายการเชื่อมโยงของถนน และระบบรางยังไม่มี นักลงทุนจึงไม่มาใช้ท่าเรือที่จังหวัดระนองเพื่อขนถ่ายสินค้าเท่าที่ควร

### 2) ปัจจัยด้านอุปสงค์ (Demand Conditions)

ในส่วนของอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป พบว่าจากภาวะเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทย ที่เริ่มปรับตัวสูงขึ้นตามทิศทางเศรษฐกิจของโลกที่ขยายตัว ประกอบกับสินค้าเกษตรและอาหารมีราคาสูงขึ้น อีกทั้งผู้ผลิตในหลาย ๆประเทศประสบปัญหาด้านวัตถุดิบจากภัยธรรมชาติ ทำให้ต่างประเทศหันมานำเข้าสินค้าอาหารจากไทย โดยเฉพาะสินค้าอาหารทะเลแช่แข็งและ

กุ้งแช่แข็ง ที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการผลิตและการส่งออกสูง ดังจะเห็นได้จากตัวเลขการส่งออกที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2551 – 2553 ที่มีแนวโน้มขยายตัวขึ้นโดยตลอด กล่าวคือ ในส่วนของอาหารทะเลแปรรูปในปี 2552 มีมูลค่าการส่งออก 64,548 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2551 ร้อยละ 13.14 และในปี 2553 มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น 68,501 ล้านบาทเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.12 ส่วนกุ้งสดแช่เย็นและแช่เข็งก็มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นมาโดยตลอดตั้งแต่ปี 2551เป็นต้นมา โดยในปี 2553 มีมูลค่าการส่งออก 53,023 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ถึงร้อยละ 15.05 รายละเอียดตามตารางที่ 5.14

เมื่ออุปสงค์ของตลาดเพิ่มขึ้น ผู้ผลิตวัตถุดิบก็สามารถขายผลผลิตได้เพิ่มขึ้น ทำให้มีการขยายการลงทุนมีการเพิ่มยอดการสั่งซื้อโดยเฉพาะอาหารทะเลแช่แข็ง อาหารทะเลแปรรูป ขยายตัวตามไปด้วย ซึ่งในจังหวัดระนองมีความพร้อมและมีศักยภาพในการผลิตอาหารทะเลแปรรูปและแช่แข็งตลอดจนกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง เนื่องจากมีความพร้อมในด้านปัจจัยการผลิตโดยเฉพาะแหล่งวัตถุดิบหลักทางฝั่งอันดามัน และจำนวนแรงงานในพื้นที่มีมาก ดังได้กล่าวมาแล้วข้างต้น

ตารางที่ 5.14 มูลค่าการส่งออกอาหารทะเลแปรรูปและแช่แข็ง

| สินค้า | มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท) | | | อัตราการการขยายตัว (ร้อยละ) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2551 | 2552 | 2553 | 2551 | 2552 | 2553 |
| อาหารทะเลแปรรูป | 57,050 | 64,548 | 68,501 | 8.92 | 13.14 | 6.12 |
| กุ้งสดแช่เย็นแช่แข็ง | 42,755 | 46,089 | 53,023 | 0.79 | 7.80 | 15.05 |

ที่มา: กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ (2554)

### 3) ด้านอุตสาหกรรมที่เชื่อมโยงและสนับสนุน (Related and Supporting Industries)

อุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป อุตสาหกรรมที่สนับสนุนและเกี่ยวเนื่องจากอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเล และสินค้าประมงแปรรูป ได้แก่ การผลิตอาหารทะเลแช่แข็ง โรงน้ำแข็งเพื่อใช้ในขั้นตอนการผลิต โรงงานผลิต ปลาป่นเพื่อนำเศษวัตถุดิบ มาเป็นวัตถุดิบในการผลิตปลาป่น ซึ่งเป็นการจัดการกับวัตถุดิบและเชื่อมโยงสายการผลิตตลอดสายการผลิต ซึ่งอุตสาหกรรมการผลิตที่สำคัญในจังหวัดระนอง ส่วนใหญ่เป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ต่อเนื่องจากการประมง โดยในปี 2553 มีโรงงานผลิตน้ำแข็ง จำนวน 31 โรงงาน โรงงานผลิตปลาป่น จำนวน 12 โรงงาน โรงงานผลิตอาหารทะเลแช่แข็ง จำนวน 10 โรงงาน และห้องเย็น จำนวน 5 โรงงาน ตามตารางที่ 5.15

ตารางที่ 5.15 จำนวนอุตสาหกรรมที่สนับสนุนและเกี่ยวเนื่องจากอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูปปี 2553

| ประเภทโรงงาน | จำนวน (โรง) | เงินทุน(ล้านบาท) | เครื่องจักร(แรงม้า) | คนงาน (คน) |
|---|---|---|---|---|
| แปรรูปอาหารทะเล | 10 | 355.3 | 10,920.5 | 3,410 |
| บดย่อยน้ำแข็ง | 31 | 486.1 | 26,240.6 | 428 |
| ทำปลาป่น | 12 | 124.5 | 64,444.9 | 255 |
| ห้องเย็น | 5 | 119.2 | 2,869.11 | 152 |

ที่มา: ฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดระนอง (2554)

กล่าวโดยสรุปแล้ว อุตสาหกรรมที่สนับสนุนและเกี่ยวเนื่องจากอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป ในจังหวัดระนองมีจำนวนมากเพียงพอและสามารถเชื่อมโยงสายการผลิตตลอดสายการผลิต ของอุตสาหกรรมได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะบริษัทขนาดใหญ่ที่มีอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องอย่างครบวงจร เช่นอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องจากอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูปที่มีโรงงานผลิตน้ำแข็งและโรงงานปลาป่นเป็นของตนเองเพื่อใช้ในการผลิต การจัดการกับวัตถุดิบและเชื่อมโยงสายการผลิตตลอดสายการผลิตของบริษัทตนเอง

**4) ด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ (Firm Strategy, Structure and Rivalry)**

การแข่งขันของอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป ในจังหวัดระนองนับว่าไม่รุนแรงมากนัก แต่มีการแข่งขันในด้านราคาโดยใช้กลยุทธ์ตัดราคา เนื่องจากวัตถุดิบที่ป้อนเข้าสู่โรงงานในบางฤดูกาลมีการแย่งซื้อวัตถุดิบ เนื่องจากวัตถุดิบมีปริมาณน้อยเมื่อเทียบกับคำสั่งซื้อ นอกจากนี้ระบบการผลิตมีการปรับปรุงประสิทธิภาพด้านเทคโนโลยีให้ทันสมัยเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐาน เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค และเพิ่มศักยภาพการแข่งขันให้มากขึ้นด้วย

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาถึงคู่แข่งในตลาดต่างประเทศ ผู้ประกอบการในจังหวัดระนองให้ความเห็นว่า ประเทศเวียดนามถือว่าเป็นคู่แข่งของผู้ประกอบการไทย เนื่องจากอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูปในประเทศเวียดนาม มีผู้ประกอบการจากประเทศญี่ปุ่นเข้าไปเปิดกิจการลงทุนในเวียดนาม และได้ย้ายการผลิตผลิตภัณฑ์บางตัวที่ผลิตในเมืองไทยเข้าไปผลิตในเวียดนาม แล้วส่งกลับเข้าไปที่ประเทศญี่ปุ่น ส่วนอินโดนีเซียหรือว่าอินเดีย ก็คือเทคโนโลยีในเรื่องการผลิต ด้านฝีมือ หรือผลิตภัณฑ์ต่างๆ ยังไม่สามารถแข่งขันกับประเทศไทยได้ เนื่องจากการพัฒนาในอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูปของไทยมีความก้าวหน้ากว่ามาก ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าการแข่งขันในตลาดพื้นฐานทั่วไปนั้นอุตสาหกรรมของไทยสามารถแข่งขันได้ เพียงแต่ว่าต้นทุนการผลิตของไทยอาจจะสูงกว่าคู่แข่งบ้าง แต่ในลักษณะของสินค้าพรีเมี่ยมหรือสินค้าสำหรับตลาดระดับบนหรือตลาดสินค้าคุณภาพของไทยยังสามารถแข่งขันได้อย่างไม่มีปัญหา

### 5) นโยบายของภาครัฐ (Government Policy)

นโยบายของภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการค้าและการลงทุนในจังหวัดระนองที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับ อุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป มีดังนี้คือ

เนื่องจากวิสัยทัศน์จังหวัดระนอง คือ “เป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศฝั่งอันดามันที่ดำรงไว้ซึ่งการเป็นเมืองท่องเที่ยวเชิงสุขภาพและสิ่งแวดล้อมที่น่าอยู่” ดังนั้นจังหวัดระนองจึงมีการกำหนดประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดระนองเป็น 3 ประเด็นดังนี้

- เมืองท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ
- เมืองน่าอยู่
- ศูนย์กลางการขนส่งสินค้าทางทะเลฝั่งอันดามัน

ในส่วนของยุทธศาสตร์การเป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้าทางทะเลฝั่งอันดามันนั้นเนื่องจากจังหวัดระนองมีข้อได้เปรียบเรื่องที่ตั้ง ซึ่งตั้งอยู่ริมฝั่งทะเลอันดามันตอนบนจึงสามารถใช้เป็นจุดเชื่อมโยงการขนส่งสินค้าทางทะเลไปยังประเทศแถบทะเลอันดามันและ เอเชียใต้ได้โดยไม่ต้องอ้อมแหลมมลายู ทำให้ย่นระยะเวลาและประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง มีกลยุทธ์การพัฒนา ดังนี้

(1) พัฒนาท่าเรือระนอง

ท่าเรือระนอง มีการก่อสร้าง 2 ระยะ ระยะที่ 1 ก่อสร้างแล้วเสร็จและเปิดใช้แล้วเมื่อต้นปี 2546 เป็นท่าเรือขนาด 500 ตันกรอส ระยะที่ 2 การก่อสร้างแล้วเสร็จเมื่อปี 2549 สามารถรองรับเรือขนาด 12,000 ตันกรอส และเปิดท่าเรืออย่างเป็นทางการ เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2549 โดยจังหวัดมอบหมายให้การท่าเรือแห่งประเทศไทยเข้าบริหารจัดการและมีแนวทางการพัฒนาดังนี้

- พัฒนาท่าเรือระนองเป็นฐานสนับสนุนโครงการสำรวจและปิโตรเลียมฝั่งอันดามัน
- พัฒนาท่าเรือระนอง โดยจ้างบริษัทที่ปรึกษามาดำเนินการศึกษาทิศทางการพัฒนาท่าเรือในระยะยาวที่ชันเจน
- พัฒนาท่าเรือระนองเป็นประตูการค้าระหว่างประเทศฝั่งอันดามัน

(2) การปรับปรุงโครงข่ายการคมนาคมขนส่ง

- การพัฒนาปรับปรุงทางหลวงหมายเลข 4 (เพชรเกษม) ตอนปฐมพร – กระบุรี อยู่ระหว่างดำเนินการจ้างบริษัทที่ปรึกษาเพื่อสำรวจออกแบบรายละเอียดในการก่อสร้าง

- การพัฒนาปรับปรุงทางหลวงหมายเลข 4 (เพชรเกษม) ตอนกระบุรี – ระนอง ขณะนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาผลการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ของคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ เนื่องจากพื้นที่โครงการอยู่ใกล้เขตพื้นที่ลุ่มน้ำชั้น 1 และชั้น 2

จากยุทธศาสตร์การเป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้าทางทะเลฝั่งอันดามันดังกล่าว จะเป็นสิ่งที่ช่วยสนับสนุนภาคการค้าและการอุตสาหกรรมให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นในเรื่องของการขนส่งและการส่งออก อย่างไรก็ตามจังหวัดระนอง ยังมียุทธศาสตร์ในการเป็นเมืองท่องเที่ยวเชิงสุขภาพและเมืองน่าอยู่ ทำให้นักธุรกิจภายในจังหวัดระนองมีความเห็นว่าหน่วยราชการของจังหวัดจังหวัดให้ความสำคัญกับการท่องเที่ยวมากกว่าภาคอุตสาหกรรม ดังนั้นภาครัฐควรให้การสนับสนุนและพัฒนาการประสานงานของหน่วยงานต่าง ๆ ให้มากขึ้นเพื่อให้การพัฒนาจังหวัดสามารถก้าวไปได้ทั้งภาคอุตสาหกรรมและการท่องเที่ยว

นอกจากนโยบายการพัฒนาการขนส่งสินค้าทางทะเลฝั่งอันดามันแล้ว ในส่วนของนโยบายการค้าชายแดนกับประเทศสหภาพพม่ายังอยู่ภายใต้นโยบายการค้าชายแดนตามกฎหมายศุลกากร กับความมั่นคงแห่งชาติ โดยมีประเด็นสำคัญ ได้แก่

(1) การนำเข้าหรือส่งออกตามทางอนุมัติศุลกากรหรือจุดผ่านแดนถาวรตามกฎหมายตรวจคนเข้าเมือง ในช่องทางดังกล่าวไม่มีปัญหาใด ๆ ถือว่าเป็นช่องทางตามกฎหมายซึ่งมีการตกลงกันระหว่างสองประเทศในด้านชายแดนไทยพม่าตามข้อตกลงระหว่างรัฐบาลราชอาณาจักรไทยกับรัฐบาลแห่งสหภาพพม่า กำหนดไว้ 3 จุด ตามข้อ 1. ของข้อตกลงฯ คือ

(1.1) ท่าขี้เหล็กในพม่าและแม่สายในประเทศไทย

(1.2) เมียวดีในพม่าและแม่สอดในประเทศไทย

(1.3) เกาะสองในพม่าและระนองในประเทศไทย

(2) การนำเข้าส่งออกตามช่องทางอนุมัติชั่วคราวของศุลกากรตามมาตรา 5 ทวิ

การนำเข้าในช่องทางอนุมัติชั่วคราวศุลกากรนี้อาจมีผลกระทบทางด้านความมั่นคงโดยเฉพาะ เรื่องความสัมพันธ์ระหว่างประเทศของประเทศที่มีชายแดนติดกัน ดังนั้นจึงต้องมีการประสานงานศุลกากรกับหน่วยความมั่นคง ตามมติที่ประชุมคณะอนุกรรมการพิจารณาการเปิดจุดผ่านแดนครั้งที่ 1/2545 และตามหนังสือ สมช. ลับ ด่วนมากที่ นร 0506/525 ลงวันที่ 23 เมษายน 2545 ข้อ 2 เรื่อง การใช้อำนาจตามมาตรา 5 ทวิ แห่ง พ.ร.บ.ศุลกากร (ฉบับที่ 7) พ.ศ. 2480 ที่ประชุมมีมติ “ให้การกำหนดช่องทางอนุมัติเฉพาะคราวตามมาตรา 5 ทวิ (ฉบับที่7) พ.ร.บ.ศุลกากร พ.ศ. 2480 เป็นไปตามความจำเป็น และอยู่ในขอบเขตที่เจ้าหน้าที่ศุลกากรสามารถควบคุมดูแลให้การนำเข้า-ส่งออกเป็นไปด้วยความเรียบร้อยและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ให้ศุลกากรในพื้นที่ประสานหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เพื่อมิให้เกิดจุดอ่อนในการดูแลรักษาความมั่นคงแห่งชาติในพื้นที่ชายแดน”

(3) แนวนโยบายความมั่นคงแห่งชาติ พ.ศ.2550 – 2554 ซึ่งมีผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงหลายด้านโดยเฉพาะเรื่องภาวะโลกไร้พรมแดน และสำหรับพื้นที่ชายแดนซึ่งเคยเป็นพื้นที่ปิดนั้นได้เปลี่ยนไปสู่พื้นที่เปิดกว้าง เพื่อการคมนาคม การค้า และการท่องเที่ยว จึงเกิดนโยบายความมั่นคงแห่งชาติระยะ 5 ปี ในข้อ 9.5 “รักษาความสมดุลระหว่างผลประโยชน์ด้านเศรษฐกิจการค้าชายแดน กับผลประโยชน์ความมั่นคง” และข้อ 9.8 “ส่งเสริมให้ประเทศเพื่อนบ้านมีศักยภาพในการพัฒนาประเทศโดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพชีวิตฯ แก่ประชาชนที่อาศัยอยู่ตามบริเวณชายแดนทั้ง 2 ฝ่าย ทั้งนี้ต้องเป็นการดำเนินการภายใต้การยอมรับของประเทศเพื่อนบ้านเป็นสำคัญ”

(4) ประเด็นนโยบายต่อประเทศเพื่อนบ้านแต่ละประเทศด้านสหภาพพม่า คือ “ส่งเสริมความร่วมมือไทย – พม่า ตามกรอบยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจอิรวดี – เจ้าพระยา – แม่โขง เพื่อพัฒนาความเป็นอยู่ของประชาชนพม่ารวมถึงการส่งเสริมการลงทุนและการค้าเชิงสร้างสรรค์และเป็นธรรม”

จากนโยบายทั้งของภาครัฐในเรื่องการค้าชายแดนและนโยบายการส่งเสริมและสนับสนุนระบบการขนส่งและการคมนาคมของจังหวัดระนอง จะเป็นสิ่งที่ช่วยเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันของภาคการค้าและการอุตสาหกรรมของจังหวัดระนองได้มากขึ้น

อย่างไรก็ตามการทำการค้าและการลงทุนกับสหภาพพม่าตามแนวชายแดนของจังหวัดระนองยังอาจจะมีปัญหาและอุปสรรคหลายประการ ได้แก่

(4.1) การชำระเงินนอกระบบ หรือ โพยก๊วน เป็นระบบการชำระเงินที่จะไม่ถือเงินเพียงแต่ไปแจ้งยังร้านโพยก๊วนให้โอนเงิน ตัวอย่างเช่น พ่อค้าในสหภาพพม่าจะซื้อของในจังหวัดระนองก็จะให้โพยก๊วนโอนเงินไปยังจังหวัดระนองก่อน จึงจะไปเอาของได้ และพ่อค้าในจังหวัดระนองจะไปซื้อของที่สหภาพพม่าต้องให้โพยก๊วนในจังหวัดระนองโอนเงินไปยังย่างกุ้งก่อนจึงจะไปเอาของมาได้ การค้าลักษณะนี้พ่อค้าที่อื่นๆ ไม่สามารถทำการค้าได้ จะกระทำกันเฉพาะพ่อค้าในพื้นที่เท่านั้น

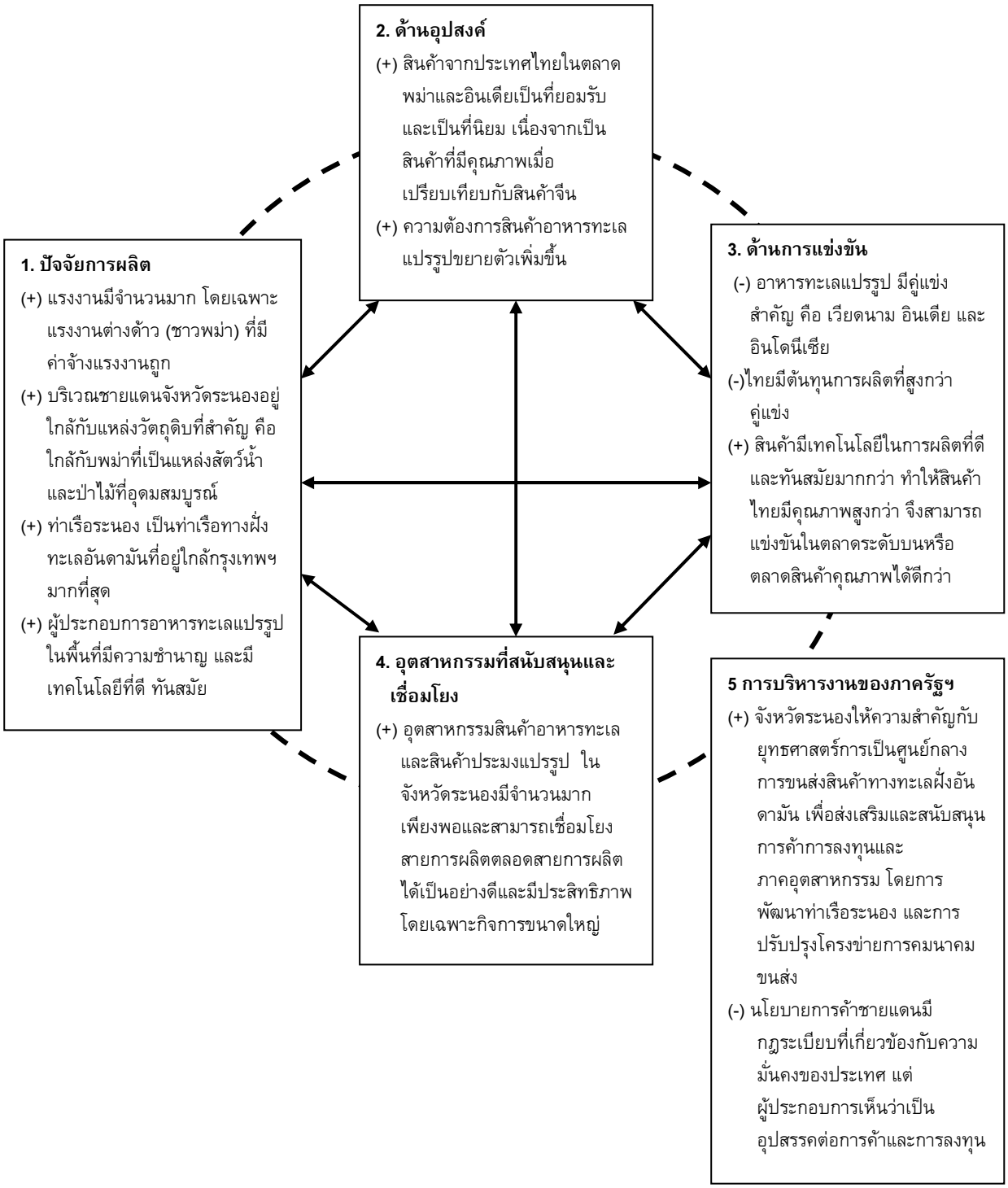
(4.2) การชำระเงินโดยผ่านทางบุคคล ถ้าจะทำการค้ากับประเทศกัมพูชา สหภาพพม่าจะต้องเป็นการส่งเงินผ่านบุคคล เนื่องจากสหภาพพม่าไม่มีธนาคารจึงไม่มีการเปิด L/C ฝากเงินสดกับบุคคลถือผ่านเข้า-ออกตามแนวชายแดน

(4.3) ระเบียบกฎหมายทั้ง 2 ประเทศไม่เอื้อต่อการค้าชายแดน เนื่องจากการค้าของไทยยังต้องปฏิบัติตามกฎหมายความมั่นคงของชาติ ทำให้ไม่สามารถนำเข้าหรือส่งออกสินค้าบางประเภทได้ เช่น กฎระเบียบและการอำนวยความสะดวกในการนำเข้าวัตถุดิบจากพม่ายังไม่ทันสมัยและล่าช้า

(4.4) การเดินทางหรือขนส่งทางบกเข้าสู่ท่าเรือจังหวัดระนองไม่สะดวกเท่าที่ควร เนื่องจากถนนมีลักษณะคดเคี้ยว และมีเพียง 2 ช่องจราจรทำให้การเดินทางต้องใช้เวลานาน จากปัญหาด้านการขนส่งทางบกส่งผลให้การจัดตั้งโรงงานในบริเวณชายแดนจังหวัดระนองมีจำนวนน้อยกว่าที่ควร

(4.5) แนวโน้มค่าจ้างแรงงานมีแนวโน้มสูงขึ้น และแรงงานเปลี่ยนงานบ่อยทำให้มีการขาดแคลนแรงงานในบางช่วงเวลา โดยเฉพาะแรงงานต่างด้าวที่สามารถเดินทางออกไปทำงานนอกพื้นที่ได้

(4.6) มีประเทศต่างๆ เช่น จีน เข้ามาลงทุนในพม่าเพิ่มขึ้นอาจเป็นอุปสรรคต่อการนำเข้าวัตถุดิบจากพม่าของไทยในอนาคต




ภาพที่ 5.13 สรุปผลการประเมินปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป ในภาพรวมโดยการวิเคราะห์ตามกรอบ Diamond Model

### 5.2.1.2 ยุทธศาสตร์การพัฒนาและการขยายการค้าและการลงทุนในจังหวัดระนองเพื่อเชื่อมต่อประเทศในกลุ่ม BIMSTEC

จากการที่จังหวัดระนอง เป็นจังหวัดที่มีทรัพยากรทางบก ทางน้ำ อุดมสมบูรณ์ มีที่ตั้งเหมาะสมกับการขนส่งสินค้าไปต่างประเทศ จังหวัดระนอง จึงมียุทธศาสตร์การพัฒนา และได้กำหนดให้จังหวัดระนอง "เป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศฝั่งอันดามัน" อีกทั้งจากการศึกษายังได้พบว่าการค้าและการลงทุนในจังหวัดระนองที่สามารถเชื่อมต่อไปยังประเทศในกลุ่ม BIMSTEC ได้นั้นมีหลายอุตสาหกรรม ได้แก่ อุตสาหกรรมสินค้าอาหารทะเลและสินค้าประมงแปรรูป และอุตสาหกรรมไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ ที่ได้วัตถุดิบหลักจากประเทศพม่า เพื่อนำเข้ามาผลิตเป็นสินค้าแปรรูปและสามารถส่งออกได้เป็นมูลค่าสูงในแต่ละปี แต่อย่างไรก็ตามการพัฒนาศักยภาพของการค้าและการลงทุนของอุตสาหกรรมในจังหวัดระนอง ตลอดจนการทำการค้าและการลงทุนกับสหภาพพม่าตามแนวชายแดนของจังหวัดระนองยังมีปัญหาและอุปสรรคหลายประการดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น มีผลทำให้การค้าและการลงทุนกับสหภาพพม่าตามแนวชายแดนและการเชื่อมต่อไปยังประเทศในกลุ่ม BIMSTEC ยังมีปริมาณไม่มากนัก อีกทั้งยังทำให้จังหวัดระนองไม่สามารถเป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศฝั่งอันดามันได้

ดังนั้นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของการเป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศฝั่งอันดามันและสามารถเชื่อมต่อไปยังประเทศในกลุ่ม BIMSTEC ได้ จึงมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการกำหนดยุทธศาสตร์ไว้ดังนี้

#### 1) ยุทธศาสตร์การพัฒนาให้เป็นประตูการค้าการลงทุนเชื่อมโยงกับต่างประเทศ

ภายใต้ศักยภาพของทำเลที่ตั้งของจังหวัดระนอง ประกอบกับมีแนวโน้มการลงทุนในพื้นที่ภายใต้กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน BIMSTEC ดังนั้นการพัฒนาพื้นที่จังหวัดระนองให้เป็นประตูการค้าการลงทุนเชื่อมโยงกับต่างประเทศทางฝั่งอันดามัน โดยมีระบบบริการโลจิสติกส์และเชื่อมโยงเครือข่ายในความร่วมมือทางเศรษฐกิจเพื่อเพิ่มรายได้จากการค้าการลงทุนกับต่างประเทศได้ ซึ่งมีแนวทางการพัฒนาดังนี้

1.1) การเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมโดยระบบราง เพื่อใช้เป็นฐานในการขับเคลื่อนภาคเศรษฐกิจการค้า การลงทุน ทั้งนี้เนื่องจากจังหวัดระนอง มีที่ตั้งเหมาะสมกับการขนส่งสินค้าไปต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศในกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจ BIMSTEC ทั้งในปัจจุบันและอนาคต ดังนั้นแนวทางที่ควรพัฒนาเพื่อการเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคม คือ การพัฒนาระบบราง ทั้งนี้ระบบรางเป็นโครงการที่สำคัญที่จะช่วยพัฒนาและขับเคลื่อนเศรษฐกิจ การค้า การลงทุน อุตสาหกรรม

และการขนส่งสินค้า ที่สำคัญยังเป็นการสนับสนุนยุทธศาสตร์จังหวัดระนอง และกลุ่มจังหวัดอันดามันที่กำหนดให้ระนองเป็นเมืองท่าขนส่งสินค้าฝั่งอันดามัน อีกทั้งรองรับแผนการเชื่อมโยงระบบโครงข่ายคมนาคมขนส่ง และระบบโลจิสติกส์ฝั่งอ่าวไทย และอันดามัน

นอกจากนี้ในปัจจุบันการขนส่งสินค้ามายังจังหวัดระนอง และจากระนองสู่จังหวัดอื่นๆ มีความยากลำบาก เนื่องจากสภาพภูมิประเทศเป็นภูเขาสูง ส่งผลให้ต้นทุนค่าใช้จ่ายการขนส่งสูง ดังนั้นแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว คือ ควรใช้ระบบราง

1.2) การเพิ่มศักยภาพการใช้ท่าเรือเพื่อเป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้าทางทะเล โดยปัจจุบันจังหวัดระนองมีท่าเรือขนาดใหญ่ แต่ยังไม่ได้ใช้เต็มศักยภาพ และมีบริษัทเดินเรือเข้ามาใช้บริการน้อยมาก เพราะมีปัญหาในส่วนของการขนส่งสินค้าจากท่าเรือระนองสู่พื้นที่ต่างๆ หรือจากพื้นที่ต่างๆ มายังท่าเรือระนอง เนื่องจากระบบการคมนาคมทางบกที่ยังไม่สะดวก ในขณะที่ท่าเรือระนองเป็นท่าเรือที่สามารถร่นระยะเวลาการเดินทางในการขนส่งสินค้าไปยังประเทศกลุ่ม BIMSTEC และตะวันออกกลางได้กว่า 10 – 15 วันเมื่อเทียบกับท่าเรือแหลมฉบัง และท่าเรือสิงคโปร์ สำคัญที่จะผลักดันให้จังหวัดระนองเป็นศูนย์กลางการขนส่งทางทะเลฝั่งอันดามันได้

ดังนั้นถ้าหากภาครัฐให้ความสำคัญกับการเชื่อมโยงการขนส่งสินค้าทางทะเลและเพื่อให้ท่าเรือขนส่งสินค้าของจังหวัดระนองสามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการพัฒนาการขนส่งโดยระบบรางตามยุทธศาสตร์การเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมโดยระบบราง ดังได้กล่าวมาข้างต้นโดยเฉพาะเส้นทางการขนส่งสินค้าทางตู้คอนเทนเนอร์จากฝั่งอ่าวไทยมายังฝั่งอันดามัน จะมีผลทำให้ท่าเรือขนส่งสินค้าที่จังหวัดระนองเป็นประตูการค้าการลงทุนเชื่อมโยงกับต่างประเทศและเป็นศูนย์กลางของการขนส่ง (Hub) และเป็นศูนย์กระจายสินค้าของประเทศในกลุ่ม BIMSTEC ได้

นอกจากนี้ยังเป็นการส่งเสริมให้มีการทำการค้าแบบ 2 ทาง กล่าวคือเมื่อที่เรือที่จังหวัดระนองมีการเชื่อมโยงระบบคมนาคมด้วยระบบรางแล้วจะทำให้เกิดการนำเข้าสินค้ามาที่ท่าเรือระนอง ขณะเดียวกันก็จะมีการส่งออกสินค้าออกจากไทยด้วยเนื่องจากระบบการขนส่งดีขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนการขนส่งทางเรือถูกลงเพราะมีการขนส่งทั้งขาเข้าและขาออก

1.3) การเชื่อมโยงการขนส่งสินค้าทางถนน เพื่อเป็นการส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการขนส่งสินค้าโดยใช้ท่าเรือที่ระนองได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นนอกเหนือจากการเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมโดยระบบรางแล้ว การเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมทางถนนของจังหวัดระนองกับจังหวัดอื่นๆ ก็เป็นสิ่งจำเป็นและเป็นเรื่องเร่งด่วน เนื่องจากปัจจุบันถนนมีลักษณะคดเคี้ยว และมีเพียง 2 ช่องจราจรทำให้การเดินทางต้องใช้เวลานาน ดังนั้นควรพัฒนาเส้นทางถนนเป็น 4 ช่องจังหวัดชุมพรกับ จังหวัดระนอง

เพื่อให้การขนส่งสินค้ามายังท่าเรือน้ำลึกจังหวัดระนองมีความสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ซึ่งนอกจากจะเป็นการช่วยให้การค้าและการส่งออกขยายตัวเพิ่มขึ้นแล้ว ยังจะเป็นการส่งเสริมให้นักลงทุนเข้ามาลงทุนในเขตพื้นที่จังหวัดระนองมากขึ้น

**2) ยุทธศาสตร์การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้า**

2.1) การแก้ไขกฎระเบียบที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่อการค้า

ปัจจุบันระเบียบกฎหมายของทั้งในประเทศไทยและประเทศพม่ายังไม่เอื้อต่อการค้าชายแดน เนื่องจากการค้าของไทย ผู้ประกอบการยังต้องปฏิบัติตามกฎหมายความมั่นคงของชาติ ทำให้ไม่สามารถนำเข้าหรือส่งออกสินค้าบางประเภทได้ เช่น กฎระเบียบและการอำนวยความสะดวกในการนำเข้าวัตถุดิบจากพม่ายังไม่ทันสมัยและล่าช้า ภาคเอกชนจึงเสนอแนวทางเพื่อให้รัฐบาลสนับสนุนเพื่อให้การค้ากับพม่ามีการพัฒนา และสามารถขยายการค้าการลงทุนเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะกฎเกณฑ์วิธีการ ระเบียบปฏิบัติต่างๆ เฉพาะอย่างยิ่งการกีดกันทางการค้าระหว่างไทยกับพม่าที่ห้ามนำเข้าและส่งออกสินค้าสำคัญในหลายๆ รายการ จนกลายเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาการค้ากับประเทศพม่า อีกทั้งกลายเป็นช่องว่างให้คู่แข่งจากประเทศเพื่อนบ้านขยายฐานตลาดเข้าไปครอบครองแทน

ดังนั้นภาครัฐควรแก้ปัญหาด้านกฎระเบียบระหว่างประเทศ โดยใช้ประโยชน์จากเวทีการค้าในการเจรจาลดกฎระเบียบการนำเข้าเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ส่งออก ซึ่งจะนำไปสู่การขยายตัวทางการค้าและการลงทุนในอนาคตต่อไป

2.2) การแก้ไขปัญหาแรงงานขาดแคลนเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมการค้าและการลงทุน

ปัจจุบันความต้องการแรงงานของผู้ประกอบการในจังหวัดระนองมีจำนวนมากถึง 50,000 กว่าตำแหน่งซึ่งแรงงานของจังหวัดระนองมีไม่พอและเป็นแรงงานในระดับล่างที่คนไทยไม่อยากทำ ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องใช้แรงงานจากประเทศเพื่อนบ้านซึ่งสามารถเข้ามาทำงานในจังหวัดระนองได้ค่อนข้างง่าย เนื่องจากสภาพพื้นที่จังหวัดระนองเป็นจังหวัดชายแดนด้านทิศตะวันตกซึ่งติดต่อกับแนวชายแดนของพม่าตลอดแนว โดยมีระยะทางระหว่างจังหวัดระนองกับจังหวัดเกาะสองของพม่า ห่างกันประมาณ 5 กิโลเมตร จะสะดวกสำหรับการเดินทางไปมาหาสู่กันโดยทางเรือได้โดยสะดวก

อย่างไรก็ตามเมื่อแรงงานข้ามชาติที่ขอพิสูจน์สัญชาติได้แล้วจะสามารถทำงานในประเทศไทยได้ 2 ปี และต่อใบอนุญาตออกไปอีก 2 ปี สามารถเดินทางไปได้ทั่วประเทศ มีสิทธิตามกฎหมายแรงงาน รวมถึงสิทธิตามกฎหมายประกันสังคมและสิทธิทางกฎหมายไทยด้านอื่นๆครบถ้วน ทำให้แรงงานเหล่านี้เมื่อมีความชำนาญในการทำงานแล้วจะเดินทางออกไปทำงานในจังหวัดอื่นๆ รวมทั้งเข้า

มาทำงานในส่วนกลางของประเทศมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการตามจังหวัดชายแดนประสบปัญหาการถูกแย่งแรงงานที่มีความชำนาญแล้ว

ดังนั้นเพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมการค้าและการลงทุนในพื้นที่จังหวัดชายแดนที่มีแรงงานต่างชาติเข้ามาทำงานแล้วผู้ประกอบการมีการอบรมแรงงานเหล่านั้นจนเป็นแรงงานที่มีฝีมือหรือมีความชำนาญแล้ว สามารถทำสัญญาให้แรงงานเหล่านั้นทำงานให้กับสถานประกอบการนั้นอย่างน้อย 1-2 ปี เพื่อให้ธุรกิจสามารถประกอบกิจการได้อย่างต่อเนื่อง

**3) ยุทธศาสตร์การสร้างความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศในกลุ่ม BIMSTEC**

บริเวณด่านการค้าชายแดนด้านจังหวัดระนอง-เกาะสอง ที่ไม่มีสถานการณ์ด้านความขัดแย้ง ซึ่งจะส่งผลให้บรรยากาศการค้าขายระหว่างกันมีอัตราการขยายตัวสูง รวมถึงความร่วมมือทางการค้า และการลงทุนโดยเฉพาะการเข้าไปลงทุนของนักธุรกิจจากไทยในฝั่งพม่าเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นภาครัฐและเอกชนควรร่วมมือกันเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีโดยเฉพาะความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศในกลุ่ม BIMSTEC เช่น การจัดงานแสดงสินค้าไทยในประเทศกลุ่ม BIMSTEC การจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนหรือจำหน่ายสินค้าระหว่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการสร้างโอกาสทางการค้าระหว่างกันและสร้างความตระหนักให้กับผู้บริโภคให้เห็นถึงศักยภาพของสินค้าไทยอย่างต่อเนื่อง

**4) ยุทธศาสตร์การพัฒนาภาคอุตสาหกรรม**

4.1) การบริหารจัดการทรัพยากร สิ่งแวดล้อมและการประกอบการอุตสาหกรรม

เนื่องจากจังหวัดระนองเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพทางด้านการท่องเที่ยว มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ติดระดับโลกทั้งในเรื่องของน้ำแร่ร้อนธรรมชาติ ทรัพยากรป่าชายเลน จังหวัดระนองจึงมีเป้าหมายที่จะพัฒนาให้เป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวทางธรรมชาติและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพบนฐานความโดดเด่นและหลากหลายของทรัพยากรธรรมชาติ วัฒนธรรม และความเป็นเมืองแห่งสุขภาพ เพื่อให้เป็นแหล่งรายได้หลักของจังหวัดรองจากภาคการเกษตร และภาคประมง

อย่างไรก็ตามเพื่อให้ภาคการผลิตโดยเฉพาะอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปและสินค้าประมงที่มีโรงงานจำนวนมากและมีอุตสาหกรรมต่อเนื่องอีกหลากหลายอุตสาหกรรม ไม่ได้รับผลกระทบจากนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวของจังหวัด อีกทั้งยังมีปัญหาของการขยายตัวของชุมชนที่เข้ามาถึงสะพานปลาและเข้ามาอยู่รอบๆ โรงงานซึ่งชุมชนจะได้รับผลกระทบจากกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรม เช่น โรงงานมีเสียงเครื่องจักรดัง หรือกลิ่นเหม็นของโรงงานผลิตปลาป่น เป็นต้น ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐควรกำกับดูแล ขณะเดียวกันก็ควรให้การสนับสนุนและส่งเสริมให้โรงงานอุตสาหกรรม

ให้ดำเนินงานอย่างถูกต้องตามกฎหมาย และไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมและความเป็นอยู่ของชุมชน อีกทั้งจังหวัดระนองจึงควรกำหนดโซนนิ่ง (Zoning) ในการพัฒนา ว่าพื้นที่ใดควรส่งเสริมด้านอุตสาหกรรม พื้นที่ใดควรส่งเสริมด้านการท่องเที่ยวและสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ภาคอุตสาหกรรม ภาคการท่องเที่ยวและชุมชนสามารถอยู่ร่วมกันและสร้างรายได้ให้กับจังหวัดระนองได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

4.2) การยกระดับเทคโนโลยีการผลิต

เนื่องจากโรงงานผลิตปลาป่นของจังหวัดระนองยังมีปัญหาเรื่องเทคโนโลยีการผลิตเพราะยังใช้ไม้ฟืนเป็นเชื้อเพลิง ซึ่งถ้าหากมีการปรับเปลี่ยนให้ใช้เชื้อเพลิงอื่นมาทดแทนนั้นจำเป็นต้องเปลี่ยน Bolier ใหม่ให้เหมาะสม ซึ่งแต่ละโรงงานจะต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 10 ล้านบาท จึงเป็นเรื่องที่ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ง่ายเนื่องจากโรงงานส่วนใหญ่มีปัญหาเรื่องเงินทุน ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐจึงควรมีนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น

ตารางที่ 5.16 สรุปยุทธศาสตร์การพัฒนาและการขยายการค้าและการลงทุนในจังหวัดระนองเพื่อเชื่อมต่อประเทศในกลุ่ม BIMSTEC

| ยุทธศาสตร์ | หน่วยงานที่รับผิดชอบ | | | แผนระยะ |
|---|---|---|---|---|
| | ภาครัฐ | ภาคเอกชน | ร่วมกัน | |
| 1. ยุทธศาสตร์การพัฒนาให้เป็นประตูการค้าการลงทุนเชื่อมโยงกับต่างประเทศ | | | | |
| 1.1 เชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมโดยระบบราง | / | | | ระยะยาว (2 – 5 ปี) |
| 1.2 การเพิ่มศักยภาพการใช้ท่าเรือเพื่อเป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้าทางทะเล | / | | | ระยะยาว (2 – 5 ปี) |
| 1.3 การเชื่อมโยงการขนส่งสินค้าทางถนน | / | | | ระยะยาว (2 – 5 ปี) |
| 2. ยุทธศาสตร์การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้า | | | | |
| 2.1 การแก้ไขกฎระเบียบที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่อการค้า | / | | | ระยะกลาง (1 – 2 ปี) |
| 2.2 การแก้ไขปัญหาแรงงานขาดแคลนเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมการค้าและการลงทุน | | | / | ระยะสั้น (1 ปี) |
| 3. ยุทธศาสตร์การสร้างความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศในกลุ่มBIMSTEC | | | / | ระยะกลาง (1 – 2 ปี) |
| 4. ยุทธศาสตร์การพัฒนาภาคอุตสาหกรรม | | | | |
| 4.1 การบริหารจัดการทรัพยากร สิ่งแวดล้อมและการประกอบการอุตสาหกรรม | | | / | ระยะกลาง (1 – 2 ปี) |
| 4.2 การยกระดับเทคโนโลยีการผลิต | | | / | ระยะกลาง (1 – 2 ปี) |

### 5.2.2 อุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพในเขตพื้นที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก

#### 5.2.2.1 การวิเคราะห์ศักยภาพการค้าและการลงทุนในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในพื้นที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก

การประเมินศักยภาพของการลงทุนในอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์ของไทยในกรอบความร่วมมือบิมสเทก (BIMSTEC) บริเวณพื้นที่ จังหวัดตาก ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ติดกับด่านชายแดนของประเทศพม่า ซึ่งจะเป็นการวิเคราะห์โดยอาศัยแนวคิด Diamond Model ของ Professor Michael E. Porter เช่นเดียวกับการวิเคราะห์ศักยภาพของจังหวัดระนอง ซึ่งจากการศึกษาเบื้องต้นตามแบบจำลอง GTAP มาวิเคราะห์ร่วมกับแนวทางอื่นๆ เช่นอัตราการเจริญเติบโตของการส่งสินค้าออกที่ด่านชายแดนของจังหวัดตากและข้อมูลที่ได้จากการทำการระดมความเห็นและการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดตากแล้วพบว่าอุตสาหกรรมที่มีโอกาสและมีศักยภาพในการแข่งขันคือ อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ซึ่งผลการวิเคราะห์ศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่จังหวัดตากโดยเฉพาะอำเภอแม่สอดที่ด่านชายแดนติดกับสหภาพพม่ามีดังนี้

**1) เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต (Factor Conditions)**

การวิเคราะห์ศักยภาพของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ในเขตพื้นที่จังหวัดตากทางด้านปัจจัยการผลิตจะพิจารณาจากปัจจัยด้านเงินทุน แรงงาน เทคโนโลยีและการบริหารจัดการวัตถุดิบ และโครงสร้างพื้นฐาน โดยมีรายละเอียดดังนี้

**1.1) ปัจจัยด้านเงินทุนและแหล่งเงินทุน**

สภาพทางเศรษฐกิจโดยรวมของจังหวัดตาก มีสาขาหลักคือการเกษตรและป่าไม้ ซึ่งเป็นสาขานำในโครงสร้างการผลิตของจังหวัด ในปี 2553 จังหวัดตากมีมูลค่าผลิตภัณฑ์จังหวัด (GPP) ตามราคาประจำปี 44,098 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ร้อยละ 11.29 สาขาการผลิตที่ทำรายได้ให้แก่จังหวัดมากที่สุด คือ สาขาการเกษตรและป่าไม้ ซึ่งมีมูลค่าการผลิต 14,469 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาถึงร้อยละ 27.59 รองลงมาคือสาขาอุตสาหกรรม 8,028 ล้านบาท และสาขาการขายส่ง-ขายปลีก 5,448 ล้านบาท ตามลำดับ

สำหรับโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดตากเมื่อสิ้นเดือนพฤษภาคม ปี 2554 มีจำนวนทั้งสิ้น 596 โรงงาน เงินลงทุน 15,178 ล้านบาท มีการจ้างงาน 55,378 คน หมวดอุตสาหกรรมที่มีการลงทุนหรือโรงงานมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งได้แก่ อุตสาหกรรมเครื่องแต่งกาย จำนวน 113 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 19.0 ของจำนวนโรงงานทั้งหมด มีการลงทุน 984ล้านบาท

อันดับสองได้แก่หมวดอุตสาหกรรมการเกษตร จำนวน 104 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ17.4 ของจำนวนโรงงานทั้งหมด มีการลงทุน 1,949 ล้านบาท และอันดับสามได้แก่หมวดอุตสาหกรรมสิ่งทอ จำนวน 62 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 10.4 ของจำนวนโรงงานทั้งหมด มีการลงทุน 490 ล้านบาท (รายละเอียดในตารางที่ 5.17) ทั้งอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องแต่งกายส่วนใหญ่อยู่ในอำเภอแม่สอด

ดังนั้นถ้ารวมจำนวนโรงงานอุตสาหกรรมที่ผลิตสิ่งทอและเครื่องแต่งกายหรือเครื่องนุ่งห่มเข้าด้วยกันแล้ว จะมีโรงงานจำนวน 175 โรงงานคิดเป็นร้อยละ 29.4 ของโรงงานทั้งหมดในจังหวัดตาก และเมื่อพิจารณาถึงเงินลงทุนในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มแล้วมีจำนวน 1,474.86 ล้านบาท หรือร้อยละ 9.71 ของเงินลงทุนทั้งหมดของอุตสาหกรรมในจังหวัดตาก อย่างไรก็ตามโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดตากส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดเล็กที่มีเงินลงทุนต่ำกว่า 10 ล้านบาท จำนวนถึง 436 โรงงานหรือเกือบร้อยละ 90 ของโรงงานทั้งหมด และมีโรงงานขนาดใหญ่เพียง 9 โรงงานเท่านั้น (ข้อมูลปี 2553) นอกจากนี้ยังมีโรงงานอุตสาหกรรมที่เป็นการลงทุนโดยชาวต่างชาติที่เป็นชาวไต้หวันและชาวญี่ปุ่น ที่ดำเนินกิจการใน อุตสาหกรรมถักทอเสื้อไหมพรม เครื่องนุ่งห่ม อิเล็กทรอนิกส์ เซรามิค และชุดชั้นใน

ตารางที่ 5.17 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมตามหมวดอุตสาหกรรม ของจังหวัดตาก ปี 2554

| หมวดอุตสาหกรรม | จำนวน (โรง) | เงินทุน (บาท) | แรงงาน (คน) |
|---|---|---|---|
| เกษตร | 104 | 1,949,588,700 | 1,051 |
| อาหาร | 41 | 344,250,470 | 989 |
| เครื่องดื่ม | 9 | 146,073,720 | 283 |
| สิ่งทอ | 62 | 490,660,833 | 21,061 |
| ผลิตภัณฑ์ไม้ | 33 | 118,595,400 | 835 |
| เฟอร์นิเจอร์ฯ | 10 | 21,053,576 | 387 |
| ปิโตรเคมีฯ | 5 | 51,845,000 | 82 |
| ยาง | 4 | 2,220,480 | 7 |
| พลาสติก | 6 | 64,810,000 | 463 |
| อโลหะ | 55 | 1,020,791,000 | 2,167 |
| โลหะ | 2 | 3,244,000,000 | 434 |
| ผลิตภัณฑ์โลหะ | 16 | 66,033,294 | 437 |
| เครื่องจักรกล | 13 | 19,287,700 | 58 |
| ไฟฟ้า | 6 | 60,500,000 | 1,099 |
| ขนส่ง | 38 | 439,927,394 | 580 |
| เครื่องแต่งกาย | 113 | 984,202,322 | 22,594 |
| เครื่องหนัง | 5 | 12,972,000 | 383 |
| กระดาษและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษ | 3 | 74,056,000 | 99 |
| สิ่งพิมพ์ | 2 | 4,150,000 | 9 |
| เคมี | 8 | 23,202,000 | 98 |
| อื่นๆ | 61 | 6,040,145,330 | 2,262 |
| รวม | 596 | 15,178,365,201 | 55,378 |

ที่มา: ฝ่ายนโยบายและแผน สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดตาก (2554)

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาจำนวนโรงงานในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในปี 2554 ได้มีจำนวนเพิ่มขึ้นเป็น 175 โรงงาน เงินลงทุน 1,474.86 ล้านบาทและมีการจ้างงาน 43,655 คน ในปี 2554 เทียบกับปี 2550 ที่มีจำนวน 143 โรงงาน และมีการจ้างงาน 40,619 คน ดังนั้นถ้าหากพิจารณาถึงอัตราการขยายตัวของโรงงานที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องนั้นย่อมแสดงให้เห็นว่านักลงทุนที่มาลงทุนในจังหวัดตากโดยเฉพาะที่แม่สอดได้เล็งเห็นถึงศักยภาพในการมาตั้งโรงงานตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่แม่สอดจังหวัดตาก

อย่างไรก็ตามเนื่องจากอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในประเทศไทย เป็นอุตสาหกรรมที่เริ่มมีปัญหามาตั้งแต่ปี 2547 เนื่องจากสหรัฐอเมริกาได้ยกเลิกระบบโควต้า ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการต้องทำการปรับตัวซึ่งถ้าปรับตัวไม่ได้ก็ต้องปิดกิจการไป อีกทั้งตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นมา

อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มได้รับผลกระทบจากทั้งปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ ได้แก่ ค่าเงินบาทที่แข็งตัวขึ้นและความผันผวนของตลาดโลกซึ่งจะทำให้การส่งออกหดตัว จากสถานการณ์ดังกล่าวทำให้ สถาบันการเงินไม่เชื่อมั่นในอุตสาหกรรมสิ่งทอ และมีการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้นจนถึงปัจจุบัน ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปหลายรายโดยเฉพาะที่ทำการส่งออกไปยังประเทศพม่าได้พบว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอมีปัญหาในการขอสินเชื่อมาก หลายบริษัทต้องใช้ทรัพย์สินที่มีอยู่ขายเพื่อแปลงเป็นเงินทุนมาใช้หมุนเวียนในการประกอบกิจการ

ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เป็นอุตสาหกรรมที่มีนักลงทุนสนใจที่เข้ามาตั้งโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดตากเป็นจำนวนมากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะบริเวณพื้นที่อำเภอแม่สอด แต่เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยทางด้านเงินทุนและแหล่งเงินทุนแล้วยังคงมีปัญหาในการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์อยู่ค่อนข้างมาก เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ยังไม่เชื่อมั่นในศักยภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอ จึงมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมาก

**1.2) ปัจจัยด้านแรงงาน**

ปัจจัยด้านแรงงาน เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกปัจจัยหนึ่งสำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มโดยเฉพาะบุคลากรในระดับแรงงานในโรงงาน สำหรับอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป ได้เข้ามามีบทบาทมากขึ้นในอำเภอแม่สอด เนื่องจากผู้ประกอบการด้านอุตสาหกรรมสิ่งทอในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลต้องประสบภาวะต้นทุนค่าแรงงานสูงทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับสิ่งทอจากประเทศอื่นๆ ที่มีค่าแรงงานต่ำกว่า ส่วนหนึ่งจึงได้ย้ายฐานการผลิตมาตั้งโรงงานในเขตอำเภอแม่สอด โดยต้องการใช้แรงงานต่างด้าวที่มีราคาถูก ทั้งนี้เมื่อพิจารณาถึงจำนวนโรงงานในปี 2554 ที่มีโรงงานจำนวน 596 โรงงานและมีการจ้างงานทั้งสิ้น 55,378 คน เทียบกับปี 2550 จังหวัดตากมีโรงงาน 522 โรงงาน มีการจ้างงานทั้งสิ้น 52,289 คน และการประกอบกิจการภาคอุตสาหกรรมแต่ละประเภทเน้นการใช้แรงงานสูง (Labor Intensive Industry) โรงงานส่วนใหญ่กระจุกตัวในบริเวณพื้นที่ติดกับชายแดนของจังหวัด ได้แก่ อำเภอแม่สอด เพื่อใช้แรงงานค่าแรงถูกจากสหภาพพม่า โดยเฉพาะในพื้นที่อำเภอแม่สอด

ในปี 2554 มีการจ้างงานในอุตสาหกรรมเครื่องแต่งกาย จำนวน 22,594 คน อุตสาหกรรมสิ่งทอ มีการจ้างงาน 21,061 คน แรงงานในอุตสาหกรรมการเกษตร จำนวน 1,051 คน และอุตสาหกรรมอโลหะ มีจำนวน 55 โรงงาน มีจำนวนแรงงาน 2,167คน ซึ่งแรงงานส่วนใหญ่ที่อยู่ในภาคอุตสาหกรรมของแม่สอด จังหวัดตากนั้นเป็นแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้าน ที่มีค่าแรงต่ำ แม้ว่าในช่วงแรกๆของการเข้ามาทำงานในโรงงานจะเป็นแรงงานที่ไม่มีทักษะในการทำงาน แต่ผู้ประกอบการสามารถที่จะฝึกให้เป็นแรงงานที่มีฝีมือได้ในช่วงเวลาไม่นานนัก ประมาณ 1 – 2 เดือน ซึ่งถือว่าเป็นความได้เปรียบของโรงงานอุตสาหกรรมที่มาตั้งโรงงานอยู่ในบริเวณจังหวัดชายแดนเช่นที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องแต่งกายหรือเครื่องนุ่งห่มนั้นแรงงานที่ใช้ส่วนใหญ่เป็นแรงงาน

ผู้หญิงซึ่งสามารถหาแรงงานได้ง่ายกว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอ เนื่องจากในกระบวนการผลิตนั้นต้องใช้แรงงานผู้ชายและต้องยืนคุมเครื่องทอผ้าตลอดเวลา ซึ่งถือว่าเป็นงานที่หนักจึงหาแรงงานได้ยากและประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงาน

อย่างไรก็ตามแม้ว่าจังหวัดตากจะมีความได้เปรียบเรื่องแรงงานที่มีจำนวนมากและค่าจ้างแรงงานต่ำ ซึ่งเป็นแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้าน แต่ในพื้นที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ยังคงมีปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานอยู่บ้าง เนื่องจากแรงงานต่างด้าวมีการเคลื่อนย้ายถิ่นฐานสูง เพราะในปัจจุบันภาครัฐได้มีนโยบายให้มีการพิสูจน์สัญชาติและการผ่อนผันให้อยู่ในราชอาณาจักรเป็นการชั่วคราวแก่แรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมืองสัญชาติพม่า ลาว และกัมพูชา โดยให้นายจ้างนำลูกจ้างแรงงานต่างด้าว ที่กระทรวงมหาดไทยอนุญาตให้ออกนอกพื้นที่เพื่อการพิสูจน์สัญชาติไปพิสูจน์สัญชาติเพื่อนำเอกสารมาประกอบคำขอรับใบอนุญาตทำงานได้ ซึ่งในกรณีนี้ได้ส่งผลให้จังหวัดตากที่มีพรมแดนติดกับประเทศพม่า มีแรงงานเข้าสู่ภาคอุตสาหกรรมได้อย่างต่อเนื่อง แต่ปัจจัยด้านแรงงานยังประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานเป็นบางช่วงที่มีการเคลื่อนย้ายแรงงานออกไปทำงานนอกพื้นที่จังหวัดตาก หลังจากที่แรงงานเหล่านั้นได้รับการขึ้นทะเบียนแรงงานแล้วและมีปัญหาเรื่องการแย่งแรงงานระหว่างโรงงานต่างๆที่อยู่ในบริเวณจังหวัดตากด้วยกันเอง ซึ่งในปัจจุบันผู้ประกอบภาคเอกชนในจังหวัดตากได้ร่วมมือกันทำข้อตกลงที่จะไม่แย่งแรงงานที่ทำงานอยู่ในโรงงานอื่นๆ ซึ่งจะมีผลทำให้ปัญหาเรื่องการแย่งแรงงานระหว่างโรงงานลดลง และทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีความได้เปรียบในด้านต้นทุนค่าแรงงานที่ต่ำต่อไป

### 1.3) ปัจจัยด้านเทคโนโลยีการผลิตและการบริหารจัดการ

อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทย ถือว่าเป็นอุตสาหกรรมเก่าแก่คือมีมานานแล้ว อุตสาหกรรมนี้มีระบบและเทคโนโลยีการผลิตที่ดี มีประสิทธิภาพ และมีการปรับตัวมาโดยตลอด และที่ผ่านมามีการนำเข้าเครื่องจักรเพื่อปรับปรุงเทคโนโลยีในการผลิตเป็นมูลค่า 15,000 – 20,000 ล้านบาทแล้ว อีกทั้งระบบการบริหารจัดการด้านต่างๆ ยังได้รับการพัฒนามาอย่างต่อเนื่องเป็นเวลานานจนเป็นที่ยอมรับของประเทศผู้นำเข้าชั้นนำที่มีความเข้มงวดในเรื่องของคุณภาพของสินค้า โดยเฉพาะสินค้าที่ส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นและประเทศในแถบสหภาพยุโรป ส่วนสินค้าที่ส่งออกไปยังประเทศพม่านั้นสินค้าสิ่งทอของไทยถือว่าเป็นสินค้าเกรดดีที่มีคุณภาพและมีฝีมือในการตัดเย็บดีกว่าของคู่แข่งขันเช่นสินค้าสิ่งทอจากประเทศจีน

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณา ถึงเทคโนโลยีการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปในอำเภอแม่สอด จังหวัดตากแล้วจะพบว่า เทคโนโลยีการผลิตยังเป็นรุ่นเก่าและใช้ระบบ manual ในการควบคุมการผลิตซึ่งถ้าเป็นเทคโนโลยีสมัยใหม่จะมีระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในกระบวนการผลิต โดยเฉพาะอุตสาหกรรมสิ่งทอที่เครื่องจักรยังเป็นรุ่นเก่าอยู่มากและต้องใช้แรงงาน

ผู้ชายเพราะต้องยืนคุมเครื่องจักรตลอดเวลา จึงกล่าวได้ว่าเทคโนโลยีการผลิตและการบริหารจัดการของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยและของโรงงานที่ไปตั้งอยู่ในจังหวัดตากยังมีศักยภาพค่อนข้างต่ำเพราะเทคโนโลยีและเครื่องจักรยังไม่เปลี่ยนแปลงให้ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ

### 1.4) ปัจจัยด้านวัตถุดิบและแหล่งวัตถุดิบ

การผลิตผลิตภัณฑ์สิ่งทอประเภทหนึ่งๆ มีขั้นตอนการผลิตหลายขั้นตอน โดยกระบวนการหลักๆ ที่สำคัญ ได้แก่ การผลิตเส้นใยประดิษฐ์ การปั่นด้าย ทอผ้าและถักผ้า การฟอก ย้อม พิมพ์ และแต่งสำเร็จ และกระบวนการผลิตเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งวัตถุดิบที่ใช้ในแต่ละกระบวนการผลิตโดยเฉพาะวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้นมีทั้งที่มาจากวัตถุดิบที่ผลิตได้ภายในประเทศและที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ ทั้งนี้จากการศึกษาข้อมูลของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยตลอดจนการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้ต่างให้ความเห็นว่าปัจจัยด้านวัตถุดิบและแหล่งวัตถุดิบที่นำมาใช้ในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มสามารถหาได้และมีปริมาณอย่างเพียงพอทั้งจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ

สำหรับการนำเข้าสิ่งทอในปี 2553 มีมูลค่า 3,370.0 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ที่มีมูลค่าการนำเข้า 2,372.4 ล้านเหรียญสหรัฐฯหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 42.5 ทั้งนี้แบ่งเป็นด้ายและเส้นใยมูลค่า 1,755.5 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และผ้าผืน 1,614.5 ล้านเหรียญสหรัฐฯ สำหรับในช่วงเดือนมกราคม – มีนาคม 2554 มีมูลค่าการนำเข้าสิ่งทอเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2553 ถึงร้อยละ 36.8 โดยวัตถุดิบประเภทด้ายและเส้นใย ส่วนใหญ่นำเข้ามาจากประเทศสหรัฐอเมริกา อาเซียน ญี่ปุ่น เวียดนาม และสหภาพยุโรป ส่วนผ้าผืนส่วนใหญ่นำเข้ามาจากประเทศจีน รายละเอียดในตารางที่ 5.18

ตารางที่ 5.18 มูลค่าการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยจากตลาดโลก หน่วย: ล้านเหรียญสหรัฐฯ

| ผลิตภัณฑ์ | 2551 | 2552 | 2553 | 2553 (ม.ค.-มี.ค. 53) | 2554 (ม.ค.-มี.ค. 54) | อัตราการขยายตัว (ม.ค.- มี.ค.) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม | 3,723.5 | 2,877.5 | 4,003.1 | 895.7 | 1,225.0 | 36.8 |
| สิ่งทอ | 3,186.0 | 2,372.4 | 3,370.0 | 751.3 | 1,039.7 | 38.4 |
| 1. ด้ายและเส้นใย | 1,607.3 | 1,169.8 | 1,755.5 | 407.1 | 624.7 | 53.5 |
| 2. ผ้าผืน | 1,578.7 | 1,202.6 | 1,614.5 | 344.2 | 415.0 | 20.6 |
| เครื่องนุ่งห่ม | 537.5 | 505.1 | 633.1 | 144.4 | 185.3 | 28.3 |
| 1. เสื้อผ้าสำเร็จรูป | 288.5 | 276.1 | 338.1 | 79.7 | 97.2 | 22.0 |
| 2. ผลิตภัณฑ์สิ่งทออื่นๆ | 249.0 | 229.0 | 295.0 | 64.7 | 88.1 | 36.2 |
| *เครื่องจักรสิ่งทอ | 339.8 | 227.0 | 297.7 | 74.2 | 85.6 | 15.4 |

หมายเหตุ: อัตราการขยายตัว มีหน่วยเป็นร้อยละ
ที่มา: ศูนย์ข้อมูลสิ่งทอ สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ (2554)

### 1.5) โครงสร้างพื้นฐาน

จังหวัดตากเป็นจังหวัดที่อยู่ในแนวระเบียงเศรษฐกิจสายตะวันออก – ตะวันตก (East – West Economics Corridor) บนเส้นทางหมายเลข 9 (R9) เชื่อมโยง พม่า – ไทย – ลาว – เวียดนาม ในฝั่งตะวันออกเป็นเส้นทางเดิมที่เกิดขึ้นมานานแล้ว และได้มีการพัฒนาปรับปรุงและพัฒนาถนนให้มีมาตรฐานมากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะช่วยส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ทั้งภายในอนุภูมิภาค GMS และประเทศอื่นๆ ในกลุ่ม BIMSTEC เนื่องจากเส้นทางนี้จะเป็นการเพิ่มทางเลือกในการเชื่อมต่อเส้นทางการขนส่งจากทะเลอันดามันไปสู่ทะเลจีนใต้ นอกจากนี้ เส้นทาง R9 ยังช่วยเพิ่มโอกาสและทางเลือกในการขนส่งสินค้าไปยังภูมิภาคเอเชียตะวันออก เนื่องจากสามารถเลือกขนส่งสินค้าผ่านเส้นทาง R9 เพื่อส่งต่อไปยังท่าเรือดานังของเวียดนามได้ เส้นทาง R9 ที่เปรียบเสมือนเป็น Land bridge เพราะเดิมการขนส่งต้องขนส่งผ่านเรือจากทะเลอันดามันไปสู่ทะเลจีนใต้ โดยต้องอ้อมคาบสมุทรมลายู

ในส่วนของประเทศไทยได้ดำเนินการก่อสร้างถนน 4 ช่องการจราจรจากจังหวัดตากสู่อำเภอแม่สอด (ทางหลวงหมายเลข 205) เพื่อรองรับระเบียงเศรษฐกิจสายตะวันออก – ตะวันตก ซึ่งสอดคล้องกับการพัฒนาตลอดจนส่งเสริมและสนับสนุนให้แม่สอดเป็นประตูการค้าเชื่อมอันดามัน – ตะวันออกกลางและยุโรปได้เพราะถ้าหากไม่สร้างถนน 4 ช่องการจราจรแล้ว การขนส่งสินค้าโดยรถบรรทุกจากตัวจังหวัดตากถึงอำเภอแม่สอดที่มีระยะทางเพียง 80 กิโลเมตรแต่รถบรรทุกสินค้าจะใช้เวลาประมาณ 2 ถึง 3 ชั่วโมง เนื่องจากเป็นถนน 2 ช่องการจราจรที่มีลักษณะคดเคี้ยวมาก และเมื่อการขยายถนนเป็น 4 ช่องการจราจรแล้วจะช่วยให้ลดระยะเวลาการขนส่งลงเหลือ 1 – 2 ชั่วโมง ซึ่งจะทำให้ต้นทุนค่าขนส่งของผู้ประกอบการลดลง

นอกจากนี้ทางจังหวัดตากยังได้งบประมาณตามนโยบายไทยเข้มแข็งเป็นจำนวนหลายพันล้านบาทเพื่อมาพัฒนาท้องถิ่นทั้งทางด้าน คุณภาพชีวิต การศึกษา สุขอนามัย ระบบสาธารณูปโภค งานอาชีพ ฯลฯ รวมถึงระบบคมนาคม อีกทั้งครม.ยังมีมติเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2552 อนุมัติโครงการการก่อสร้างสะพานมิตรภาพไทย – พม่า ข้ามแม่น้ำเมย แห่งที่ 2 และการก่อสร้างคลังสินค้าและศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ One Stop Service ด้วยซึ่งจะสอดรับกับการพัฒนาพื้นที่ชายแดนไทย – พม่า ที่อำเภอแม่สอด ให้มีศักยภาพทางการค้าและการลงทุนมากขึ้น

นอกจากจังหวัดตากจะมีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานในด้านการคมนาคมแล้ว จังหวัดตากยังมีความได้เปรียบในด้านของการเป็นจังหวัดที่อยู่ในเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3 ทำให้ได้รับสิทธิประโยชน์ในด้านต่างๆ โดยเฉพาะแรงจูงใจทางด้านภาษีอากร จากการเข้าไปตั้งฐานการผลิตหรือเข้าไปประกอบการ ซึ่งเป็นการได้รับสิทธิพิเศษในการส่งเสริมการลงทุนมากกว่าเขต 1 และเขต 2 และในปี 2554 ภาครัฐยังได้จัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษขึ้นที่ อำเภอแม่สอด บนเนื้อที่มากกว่า 5,600 ไร่ และอยู่บริเวณเส้นทางการก่อสร้างสะพานมิตรภาพไทย – พม่า แห่งที่ 2 โดยภายในเขตเศรษฐกิจพิเศษนี้จะมีศูนย์บริการนำเข้า – ส่งออกแบบเบ็ดเสร็จ ศูนย์โลจิสติกส์ คลังสินค้าและนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น

ส่วนในฝั่งของประเทศพม่าได้มีการสร้างถนนสายสำคัญเชื่อมจากเมียวดี – ร่างกุ้ง – เมาะละเหม่ง มีผลทำให้การขนส่งสินค้าจากแม่สอดไปยังร่างกุ้งสะดวกขึ้น ซึ่งจากที่ภาครัฐให้ความสำคัญในการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานในด้านการคมนาคม ตลอดจนการมีนโยบายการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษจะเป็นการสร้างศักยภาพให้กับแม่สอดและจังหวัดตากในด้านการค้าและการลงทุนเป็นอย่างมาก

**2) ปัจจัยด้านอุปสงค์ (Demand Conditions)**

ความต้องการผลิตภัณฑ์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทยในปี 2553 มีมูลค่า7,677.9 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ที่มีมูลค่า 6,442.3 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.8 และตั้งแต่เดือนมกราคมถึงเดือนมีนาคมปี 2554 การส่งออกผลิตภัณฑ์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 22.7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และเมื่อพิจารณาแยกเป็นผลิตภัณฑ์สิ่งทออย่างเดียวจะพบว่ามูลค่าการส่งออกในปี 2553 มีมูลค่า 4,472 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.5 เมื่อเทียบกับปี 2552 และตั้งแต่เดือนมกราคมถึงเดือนมีนาคมปี 2554 การส่งออกผลิตภัณฑ์สิ่งทอได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 32.7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งการส่งออกส่วนใหญ่เป็นเส้นใยและเส้นด้าย และผ้าผืน

สำหรับตลาดส่งออกที่สำคัญของผลิตภัณฑ์สิ่งทอของประเทศไทยได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น จีน เวียดนาม และอินโดนีเซีย ตามลำดับ

ส่วนทางด้านผลิตภัณฑ์เครื่องนุ่งห่ม ในปี 2553 มีมูลค่าการส่งออก 3,205.9 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เทียบกับปี 2552 ที่มีมูลค่าการส่งออก 2,961.0 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.2 และตั้งแต่ มกราคม – มีนาคม ปี 2554 มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์เครื่องนุ่งห่ม ยังมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องประมาณร้อยละ 9.1 ทั้งนี้เครื่องนุ่งห่มที่มีมูลค่าส่งออกมากที่สุด ได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูป มีมูลค่าการส่งออก 2,780.0 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือคิดเป็นอัตราการขยายเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.0 เมื่อเทียบกับปี 2552 และตั้งแต่ มกราคม – มีนาคม ปี 2554 มูลค่าการส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูป ยังมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.5 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า (รายละเอียดในตารางที่ 5.19) โดยประเทศที่มีการนำเข้าผลิตภัณฑ์เครื่องนุ่งห่มจากประเทศไทยมากที่สุดได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และยุโรป ตามลำดับ

นอกจากนี้เมื่อพิจารณามูลค่าการส่งออกของผลิตภัณฑ์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยไปยังประเทศพม่าบริเวณด่านชายแดนแม่สอด จังหวัดตาก จะพบว่าการส่งออกจะเป็นสินค้าผ้าผืนและด้าย โดยในปี 2550 – 2552 การส่งออกมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องกล่าวคือ ในปี 2552 การส่งออกผ้าผืนและด้ายมีมูลค่า 1,691.68 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2551ถึงร้อยละ 70.07 แต่ในช่วงปี 2553 มูลค่าการส่งออกลดลงเหลือ 1,581.05 ล้านบาท ลดลงจากปี 2552 เล็กน้อย ส่วนการส่งออกในช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนพฤษภาคม 2554 การส่งออกผ้าผืนและด้ายลดลงเหลือเพียง 341.59 ล้านบาท หรือลดลงถึงร้อยละ 60.11 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2553 (รายละเอียดในตารางที่ 5.20) ทั้งนี้เนื่องจากสหภาพพม่า สั่งปิดด่านถาวรสะพานมิตรภาพไทย – พม่า ด้าน อ.แม่สอด จ.ตาก ตั้งแต่ต้นเดือนกรกฎาคม 2553 เพื่อเป็นการประท้วงกรณีที่ฝ่ายไทยทำการก่อสร้างเขื่อนป้องกันตลิ่งพังริมฝั่งแม่น้ำเมย บริเวณบ้านท่าอาจ ตำบลท่าสายลวด ซึ่งฝ่ายพม่าเห็นว่าทำให้เส้นทางเดินของกระแสน้ำเปลี่ยนแปลง และอาจทำให้เกิดปัญหาพรมแดนระหว่างประเทศได้ จึงมีผลทำให้มูลค่าการส่งออกผ้าผืนและด้ายลดลงอย่างมาก แต่ผู้ประกอบการได้ไปส่งออกที่ด่านชายแดนจังหวัดเชียงรายแทน เช่นที่ด่านแม่สาย ซึ่งมีผลทำให้มูลค่าการส่งออกผ้าผืนและด้ายที่ด่านชายแดนจังหวัดเชียงรายเพิ่มขึ้นมากในช่วงปี 2553เป็นต้นมา

อย่างไรก็ตามการส่งออกสินค้าผ้าผืนและด้ายซึ่งถือว่าเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่ผ่านด่านชายแดนแม่สอดนั้นไม่ได้เป็นการผลิตที่มาจากโรงงานในแม่สอดเอง แต่เป็นสินค้าที่ผลิตจากกรุงเทพฯ เป็นส่วนใหญ่ ส่วนผลิตภัณฑ์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่ผลิตจากโรงงานในแม่สอดนั้นจะส่งเข้ามาที่กรุงเทพฯเพื่อส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศอื่นๆ ต่อไป

ดังนั้นเมื่อพิจารณาปัจจัยด้านอุปสงค์ของผลิตภัณฑ์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยในภาพรวมยังมีแนวโน้มที่ดีและการส่งออกยังคงขยายตัวเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะตลาดยุโรปที่เน้นสินค้าคุณภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งผู้ประกอบการของไทยสามารถปรับตัวรองรับกับการผลิตสินค้าเหล่านี้ได้ ส่วนตลาดญี่ปุ่นก็จะได้ประโยชน์จากความตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจไทย – ญี่ปุ่น หรือ JTEPA ซึ่งคาดว่าจะทำ

ให้ไทยสามารถส่งออกผลิตภัณฑ์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไปยังตลาดญี่ปุ่นเพิ่มมากขึ้น ส่วนอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มในอำเภอแม่สอด จังหวัดตากนั้นยังพบว่ามีแนวโน้มของความต้องการสินค้าอย่างต่อเนื่อง กล่าวคือ โรงงานส่วนใหญ่มีคำสั่งซื้อล่วงหน้าไปถึง 2 – 3 เดือนและมีหลายโรงงานที่มีคำสั่งซื้อล่วงหน้าไปจนถึงสิ้นปี 2554 แล้ว

ตารางที่ 5.19 มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยไปยังตลาดโลก

หน่วย: ล้านเหรียญสหรัฐฯ

| ผลิตภัณฑ์ | 2551 | 2552 | 2553 | 2553 (ม.ค.-มี.ค. 53) | 2554 (ม.ค.-มี.ค. 54) | อัตราการขยายตัว (ม.ค.-มี.ค.) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม | 7,199.6 | 6,442.3 | 7,677.9 | 1,751.2 | 2,149.5 | 22.7 |
| สิ่งทอ | 3,694.4 | 3,481.3 | 4,472.0 | 1,012.8 | 1,343.7 | 32.7 |
| 1. ด้ายและเส้นใย | 808.6 | 740.0 | 1,044.8 | 237.9 | 336.6 | 41.5 |
| 2. ผ้าผืน | 1,204.0 | 1,166.1 | 1,454.4 | 321.2 | 416.8 | 29.8 |
| 3. เคหะสิ่งทอ | 361.5 | 322.6 | 365.5 | 84.4 | 88.5 | 8.7 |
| 4. สิ่งทออื่นๆ | 1,320.3 | 1,252.6 | 1,607.3 | 369.3 | 501.8 | 35.9 |
| เครื่องนุ่งห่ม | 3,505.2 | 2,961.0 | 3,205.9 | 738.4 | 805.8 | 9.1 |
| 1. เสื้อผ้าสำเร็จรูป | 3,088.4 | 2,598.3 | 2,780.8 | 639.6 | 700.6 | 9.5 |
| 2. ผลิตภัณฑ์สิ่งทออื่นๆ | 416.8 | 362.7 | 425.1 | 98.8 | 105.2 | 38.6 |

หมายเหตุ: อัตราการขยายตัว มีหน่วยเป็นร้อยละ

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลสิ่งทอ สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ (2554)

ตารางที่ 5.20 มูลค่าการส่งออกสินค้าผ้าผืนและด้ายไปยังสหภาพพม่าที่ด่านชายแดนจังหวัดตากและจังหวัดเชียงราย

มูลค่า: ล้านบาท

| การส่งออกชายแดน | 2551 | 2552 | 2553 | อัตราขยายตัว 52/53 | ม.ค.-พ.ค. 53 | ม.ค.-พ.ค. 54 | อัตราขยายตัว (ม.ค.-พ.ค.) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| จังหวัดตาก | 994.68 | 1,691.68 | 1,581.05 | -6.54 | 901.53 | 341.59 | -60.11 |
| จังหวัดเชียงราย | 136.02 | 79.96 | 528.59 | 561.07 | 46.64 | 375.96 | 706.09 |

ที่มา: กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ (2554)

**3) ปัจจัยด้านอุตสาหกรรมที่เชื่อมโยงและสนับสนุน (Related and Supporting Industries)**

การผลิตสิ่งทอของประเทศไทยสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 อุตสาหกรรม ดังนี้

(1) อุตสาหกรรมเส้นใย ประกอบด้วยเส้นใยธรรมชาติ และเส้นใยสังเคราะห์ ซึ่งในการผลิตมีการพึ่งพาเครื่องจักรเป็นส่วนใหญ่ ส่งผลให้เป็นอุตสาหกรรมที่มีการลงทุนสูง

(2) อุตสาหกรรมปั่นด้าย การผลิตในอุตสาหกรรมปั่นด้ายนี้ส่วนใหญ่จะใช้เครื่องจักรตลอดกระบวนการผลิต แต่ทั้งนี้เงินลงทุนในเครื่องจักรและการใช้เทคโนโลยีจะไม่สูงเท่ากับการผลิตในอุตสาหกรรมเส้นใย

(3) อุตสาหกรรมทอผ้าและถักผ้า เป็นกระบวนการผลิตที่ต่อเนื่องจากอุตสาหกรรมปั่นด้าย

(4) อุตสาหกรรมฟอก ย้อม พิมพ์ และตกแต่งสำเร็จ เป็นกระบวนผลิตที่นำผ้าที่ได้จากการทอหรือถัก มาผ่านกระบวนการฟอก ทำให้ผ้าขาวและสะอาด แล้วทำการย้อมสีและพิมพ์ลายตามที่ต้องการ หลังจากนั้นจึงทำการแต่งสำเร็จ คือ ทำให้ผ้ามีคุณสมบัติต่างๆ เช่น อ่อนนุ่ม มัน เงา กันน้ำ หรือยับยาก และเพื่อให้ผ้าที่ผลิตออกมามีคุณภาพตามที่ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มซึ่งเป็นอุตสาหกรรมปลายน้ำต้องการ ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมนี้จึงต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านลวดลาย สี หรือคุณสมบัติของเนื้อผ้า เพื่อให้สามารถรองรับการพัฒนาการออกแบบเครื่องนุ่งห่มทั้งในประเทศและต่างประเทศได้ ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมสิ่งทอได้พบว่า กระบวนการผลิตในขั้นตอนนี้ของไทยได้มีการพัฒนาจนสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตามที่ตลาดต้องการได้อย่างดีและสามารถทดแทนผ้าผืนที่เคยนำเข้าจากต่างประเทศได้

(5) อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม ประกอบด้วย เสื้อผ้าสำเร็จรูป และเคหะสิ่งทอ อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มมีมูลค่าการค้าระหว่างประเทศหลายพันล้านบาทในแต่ละปี และมีการแบ่งตลาดที่หลากหลายตามความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านรูปแบบ คุณภาพ รวมถึงกำลังซื้อของลูกค้า โดยในกระบวนการผลิตต้องพึ่งพาแรงงานเป็นหลัก ส่วนการใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรอยู่ในระดับไม่สูงมากนัก แต่เป็นอุตสาหกรรมที่ให้ความสำคัญกับการออกแบบและการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์

อุตสาหกรรมทั้ง 5 อุตสาหกรรม เป็นอุตสาหกรรมที่เชื่อมโยงกันครบวงจร มีการประสานต่อเนื่องกันตลอด เนื่องจากเป็นการส่งต่อวัตถุดิบจากอุตสาหกรรมหนึ่งไปยังอีกอุตสาหกรรมหนึ่งโดย อุตสาหกรรมเส้นใยธรรมชาติและเส้นใยสังเคราะห์ เป็นอุตสาหกรรมต้นน้ำ อุตสาหกรรมปั่นด้าย อุตสาหกรรมทอผ้าและถักผ้า อุตสาหกรรมฟอก ย้อม พิมพ์ และตกแต่ง เป็นอุตสาหกรรมกลางน้ำ และอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มเป็นอุตสาหกรรมปลายน้ำ ซึ่งอุตสาหกรรมเหล่านี้ส่วนใหญ่จะอยู่ในกรุงเทพและปริมณฑล

ส่วนอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่มห่มในอำเภอแม่สอดนั้นมี 2 ประเภท ได้แก่ โรงงานทอผ้าไหมพรหม มีทั้งหมดประมาณ 50-60 ราย และโรงงานตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปอีกประมาณ 100 โรงงาน ซึ่งโรงงานเหล่านี้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก (SME) เป็นผู้รับ

จ้างผลิต (OEM) ซึ่งไม่มีแบรนด์เนมของตนเอง แต่จะเป็นลักษณะที่บริษัทแม่ที่อยู่ในส่วนกลางหรือกรุงเทพที่จะส่งผ้าผืนที่ตัดสำเร็จแล้วส่งต่อมาให้โรงงานที่แม่สอดเย็บตามแบบที่ตัดมาให้เท่านั้น อีกทั้งในจังหวัดตากหรือที่แม่สอดก็ไม่มีโรงงานปั่นด้ายหรือโรงงานทอผ้าผืนเพื่อป้อนเข้าสู่โรงงานที่แม่สอด ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าเมื่อพิจารณาในภาพรวมของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มทั้งระบบแล้ว จะเป็นอุตสาหกรรมที่มีความเชื่อมโยงกันได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งจากอุตสาหกรรมต้นน้ำ อุตสาหกรรมกลางน้ำจนถึงอุตสาหกรรมปลายน้ำ แต่ถ้าพิจารณาเฉพาะอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในอำเภอแม่สอด จังหวัดตากนั้นยังถือว่าเป็นเพียงแหล่งหรือโรงงานที่รับจ้างเย็บเครื่องนุ่งห่มเท่านั้นและยังไม่มีความสมบูรณ์ในเรื่องของอุตสาหกรรมต้นน้ำ อุตสาหกรรมกลางน้ำ และอุตสาหกรรมปลายน้ำ

**4) ด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ทางธุรกิจ (Structure and Rivalry)**

การแข่งขันของอุตสาหกรรมสินค้าอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของไทย ภายในประเทศมีการแข่งขันสูง เนื่องจากผู้ประการส่วนใหญ่เป็นผู้รับจ้างผลิต (OEM) ให้กับลูกค้าที่มีแบรนด์เนมที่มีชื่อเสียง ซึ่งผู้ประกอบการของไทย ยังมีการสร้างตราสินค้าเป็นของตนเองได้น้อยทำให้ต้องแข่งขันกันที่ราคา นอกจากนี้ ในตลาดการค้าระหว่างประเทศ ต้องแข่งขันกับจีน และประเทศในอาเซียน โดยเฉพาะเวียดนาม กัมพูชา และอินโดนีเซีย ซึ่งมีการผลิตสินค้าในตลาดเดียวกัน โดยประเทศเหล่านี้มีความได้เปรียบในการแข่งขันด้านต้นทุนแรงงานต่ำ แต่ในปัจจุบันผู้ประกอบการมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปและเคหะสิ่งทอ ที่สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงมีรูปแบบที่ได้รับการออกแบบจนเป็นที่ยอมรับจากต่างประเทศได้

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาการแข่งขันทางด้านอุตสาหกรรมสิ่งทอประเภทต้นน้ำและกลางน้ำที่ประกอบด้วยผ้าผืน เส้นด้าย และเส้นใยประดิษฐ์จะพบว่าเมื่อประเทศในแถบอาเซียน เช่น กัมพูชา เวียดนาม อินโดนีเซีย ที่มีการการขยายตัวในด้านการส่งออกแข่งกับสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปและเครื่องนุ่งห่มของไทยนั้น ประเทศเหล่านี้อุตสาหกรรมต้นน้ำและกลางน้ำ หรือวัตถุดิบยังมีปริมาณไม่เพียงพอกับความต้องการและบางส่วนยังมีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานที่จะนำมาผลิตเพื่อการส่งออก ทำให้ต้องนำเข้าวัตถุดิบเหล่านี้ซึ่งประเทศไทยจะมีความได้เปรียบและเป็นแหล่งนำเข้าที่สำคัญของประเทศเหล่านี้ตลอดจนประเทศที่เป็นฐานการผลิตและส่งออกเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มที่สำคัญของโลกซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเทศที่มีการผลิตที่มีต้นทุนต่ำ ดังเช่นประเทศในอาเซียนบางประเทศที่ได้กล่าวมาแล้ว รวมถึงประเทศในแถบเอเชียใต้ ได้แก่ อินเดีย ปากีสถานและบังกลาเทศ รวมทั้งสหภาพพม่าซึ่งเห็นได้จากตัวเลขส่งออกผ้าผืน เส้นด้ายและเส้นใยที่ด่านชายแดนแม่สอดจังหวัดตาก และด่านชายแดนแม่สาย จังหวัดเชียงราย เป็นต้น

ดังนั้นถ้าหากพิจารณาถึงศักยภาพของแข่งขันทางด้านอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในพื้นที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตากแล้วจะพบว่าการแข่งขันกันในอุตสาหกรรมต้นน้ำและกลางน้ำจนถึง

อุตสาหกรรมปลายน้ำจะไม่มี เนื่องจากเป็นการรับจ้างผลิตตามคำสั่งและส่วนใหญ่มีการตัดผ้ามาจากส่วนกลางหรือจากโรงงานในกรุงเทพแล้ว แต่ที่เป็นปัญหาและอุปสรรคอย่างมากของอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มในอำเภอแม่สอด คือ ปัญหาการแย่งงานต่างด้าวระหว่างโรงงานที่ตั้งอยู่ในแม่สอดด้วยกันเอง เนื่องจากแรงงานต่างด้าวเมื่อเรียนรู้งานได้ดีขึ้นแล้ว มักจะมีการเคลื่อนย้ายถิ่นฐานสูง อพยพไปทำงานในจังหวัดอื่นๆ รวมถึงกรุงเทพ ทำให้แรงงานในแม่สอดและในตัวจังหวัดแม่สอดขาดแคลนและเป็นอุปสรรคต่อศักยภาพของการลงทุนในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในพื้นที่อำเภอแม่สอดจังหวัดตาก

**5) นโยบายของภาครัฐ (Government Policy)**

นโยบายของภาครัฐที่สำคัญที่จะส่งเสริมการค้าและการลงทุนในจังหวัดตาก คือนโยบายที่กำหนดให้จังหวัดตากเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดน ซึ่งเป็นมติของคณะรัฐมนตรีตั้งแต่วันที่ 19 ตุลาคม 2547 กำหนดให้จังหวัดตากเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดน ภายใต้นโยบาย 3 วงแหวน 5 ประตู ซึ่งเชื่อมกับประเทศพม่าและสามารถไปสู่อินเดียและประเทศในกลุ่ม BIMSTECได้ โดยครอบคลุม 3 อำเภอ ได้แก่ อำเภอแม่สอด กำหนดพัฒนาเป็นเขตการลงทุนด้นอุตสาหกรรม การค้า และการท่องเที่ยว ส่วนอำเภอพบพระ และอำเภอแม่ระมาดกำหนดพัฒนาการผลิตด้านเกษตร และอุตสาหกรรมเชื่องโยงกับแม่สอด อย่างไรก็ตามนโยบายดังกล่าวยังไม่ได้รับการปฏิบัติอย่างแท้จริง แต่ในช่วงต้นปี 2554 รัฐบาลได้มีนโยบายผลักดันให้แม่สอดเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนนำร่องอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งจะใช้พื้นที่ตั้งแต่แม่ปะถึงตำบลท่าสายลวด อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก มีเนื้อรวมทั้งสิ้นกว่า 5,600 ไร่ รวมทั้งจะสร้างสะพานมิตรภาพไทย – พม่า แห่งที่ 2 ในบริเวณบ้านวังตะเคียน โดยในบริเวณนี้จะอยู่ตรงข้ามเขตเศรษฐกิจพิเศษเมียวดีของประเทศพม่า โดยอุตสาหกรรม และธุรกิจต่างๆที่จะเข้ามาตั้งในบริเวณนี้จะได้สิทธิพิเศษทางภาษีของสำนักงานส่งเสริมการลงทุน หรือบีโอไอ ในเขต 3 และสิทธิพิเศษทางภาษีของการนิคมอุตสาหกรรม เช่น ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบ หรือวัสดุจำเป็นสำหรับส่วนที่ผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 5 ปี อนุญาตให้หักค่าติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกจากกำไรสุทธิร้อยละ 25 ของเงินที่ลงทุนแล้วในการนั้นในกิจการที่ได้รับส่งเสริม โดยผู้ได้รับการส่งเสริมจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่ง หรือหลายปีก็ได้ภายใน 10 ปี เป็นต้น สำหรับองค์ประกอบภายในเขตเศรษฐกิจพิเศษแม่สอดจะประกอบด้วย ศูนย์บริการนำเข้า – ส่งออกแบบเบ็ดเสร็จ (One Stop Service) วนอุทยานนิคมอุตสาหกรรมนานาชาติ (International Industrial Park) โลจิสติกส์พาร์ค (logistics Park) จุดตรวจปล่อยจุดเดียว (Single Stop Inspection) คลังสินค้าทัณฑ์บน (Bonded Warehouse) ด่านตรวจคนเข้าเมืองด่านศุลกากร และศูนย์ขนถ่ายและกระจายสินค้า

นอกจากนี้ผู้ที่เข้าไปตั้งโรงงานในเขตเศรษฐกิจพิเศษแม่สอดจะได้รับสิทธิพิเศษในการใช้แรงงานจากประเทศพม่า ซึ่งแรงงานสามารถเข้ามาทำงานแบบเช้าไปเย็นกลับได้ จึงเหมาะสำหรับอุตสาหกรรม

ที่ต้องใช้แรงงานเป็นจำนวนมาก และเป็นอุตสาหกรรมสะอาด เช่น อุตสาหกรรมสิ่งทอ และเสื้อผ้าสำเร็จรูป อุตสาหกรรมผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อป้อนเข้าสู่ประเทศพม่า เป็นต้น ตลอดจนอุตสาหกรรมที่ต้องใช้วัตถุดิบจากสหภาพพม่า ทั้งนี้การสร้างเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนแม่สอด ยังก่อให้เกิดการพัฒนาภาคการพาณิชย์ในบริเวณดังกล่าว เกิดการสร้างคลังสินค้าและส่งออกไปยังประเทศพม่าผ่านไปยังท่าเรือลงทะเลอันดามัน หรือเข้าไปยังประเทศอินเดียและประเทศในกลุ่ม BIMSTEC ได้

จากที่กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับการศึกษาศักยภาพของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่จังหวัดตากโดยเฉพาะอำเภอแม่สอดที่มีด่านชายแดนติดกับประเทศพม่า ซึ่งพิจารณาจากปัจจัยด้านต่างๆนั้นพบว่า มีปัจจัยหลายด้านที่มีศักยภาพในการทำการค้าและการลงทุน ได้แก่ ปัจจัยด้านแรงงาน ด้านอุปสงค์ ตลอดจนนโยบายการสร้างเขตเศรษฐกิจพิเศษของรัฐบาล

อย่างไรก็ตามการทำการค้าและการลงทุน ตามแนวชายแดนที่อำเภอแม่สอด จังหวัดตาดยังมีปัญหาและอุปสรรคหลายประการ ได้แก่

(1) เรื่องการเปิด – ปิด ด่านการค้าชายแดนที่มีความไม่แน่นอน เช่นกรณีที่ทางการพม่าสั่งปิดด่านช่องทางสะพานมิตรภาพไทย-พม่า (ด่านถาวรแม่สอด – เมียวดี) ตั้งแต่กลางปี 2553 ทำให้ผู้ส่งออกต้องไปใช้ด่านชายแดนที่แม่สาย จังหวัดเชียงรายและที่จังหวัดระนองเพื่อส่งออกสินค้าไปยังลูกค้าในฝั่งพม่าแทน ซึ่งทำให้มีค่าใช้จ่ายโดยเฉพาะค่าขนส่งเพิ่มขึ้นมาก

(2) เรื่องการชำระเงิน ที่ยังไม่เป็นระบบสากลเช่นเดียวกับการค้ากับสหภาพ

(3) พม่าที่ด่านชายแดนจังหวัดอื่นๆ ซึ่งต้องใช้ระบบการเชื่อถือซึ่งกันและกันเท่านั้นจึงจะเป็นอุปสรรคสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ๆที่จะเข้ามาทำการค้า

(4) ระเบียบกฎหมายทั้ง 2 ประเทศไม่เอื้อต่อการค้าชายแดน เนื่องจากการค้าของไทยยังต้องปฏิบัติตามกฎหมายความมั่นคงของชาติ ทำให้ไม่สามารถนำเข้าหรือส่งออกสินค้าบางประเภทได้ เช่น กฎระเบียบและการอำนวยความสะดวกในการนำเข้าวัตถุดิบจากพม่ายังไม่เอื้อต่อการค้าและการลงทุน ได้แก่ การนำเข้าไม้ซุงจากพม่าไม่สามารถทำได้ แต่อนุญาตให้นำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่มีคุณภาพและฝีมือที่ไม่ดี แล้วจึงทำการตกแต่งให้เรียบร้อยมากขึ้นในฝั่งไทย ซึ่งส่งผลต่ออุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์และช่างฝีมือของไทย ในขณะที่ไม้ซุงที่มีคุณภาพดีจากพม่าจะสามารถส่งออกไปยังประเทศจีนได้ จึงทำให้ประเทศไทยเสียโอกาสในอุตสาหกรรมนี้

(5) ปัญหาแรงงาน เนื่องจากโรงงานตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปและเครื่องนุ่งห่มที่อยู่ในอำเภอแม่สอด จังหวัดตากนี้เป็นโรงงานที่ย้ายฐานการผลิตมาจากกรุงเทพและปริมณฑล เพื่อหวังผลประโยชน์จากการใช้แรงงานต่างด้าวที่มีราคาถูก แต่แรงงานต่างด้าวเหล่านี้มักจะเปลี่ยนงานบ่อยทำให้มีการขาดแคลนแรงงานในบางช่วงเวลา โดยเฉพาะแรงงานต่างด้าวที่สามารถเดินทางออกไปทำงานนอกพื้นที่ได้ ตลอดจนแนวโน้มค่าจ้างแรงงานมีแนวโน้มที่จะปรับตัวสูงขึ้นในอนาคตอาจเป็นปัญหาของโรงงานอุตสาหกรรมในแม่สอด




ภาพที่ 5.14 สรุปผลการประเมินปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ในเขตอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ตามกรอบ Diamond Model

### 5.2.2.2 ยุทธศาสตร์การพัฒนาและการขยายการค้าและการลงทุนในจังหวัดตากเพื่อเชื่อมต่อประเทศในกลุ่ม BIMSTEC

จังหวัดตาก เป็นจังหวัดที่มีชายแดนติดต่อกับพม่า ถือเป็นเมืองเศรษฐกิจชายแดนที่สำคัญแห่งหนึ่งของไทย ซึ่งสามารถเชื่อมโยงเส้นทางการค้าผ่านพม่าไปสู่อินเดียได้ จึงมีโอกาสและศักยภาพเป็นอย่างยิ่งในการที่จะพัฒนาธุรกิจและอุตสาหกรรมของจังหวัดตากเองและจังหวัดข้างเคียง รวมถึงเป็นศูนย์กลางการค้าไปสู่ประเทศเพื่อบ้านและประเทศใกล้เคียง ซึ่งเป็นการแสวงหาประโยชน์จากข้อตกลงในกรอบ BIMSTEC อีกทั้งจากการศึกษายังได้พบว่าการลงทุนในเขตอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ที่มีโอกาสและใช้ศักยภาพที่ได้เปรียบของแม่สอดในเรื่องของแรงงานราคาถูกและการเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อลงทุนในอุตสาหกรรมตัดเย็บเสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่มและเป็นฐานการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มต่อไป

แต่อย่างไรก็ตามการพัฒนาศักยภาพของการค้าและการลงทุนของอุตสาหกรรมในจังหวัดตากตลอดจนการทำการค้ากับประเทศพม่าที่ด่านแม่สอด จังหวัดตากยังมีปัญหาและอุปสรรคหลายประการดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น มีผลทำให้การค้าและการลงทุนกับประเทศพม่าตามแนวชายแดนและการเชื่อมต่อไปยังประเทศในกลุ่ม BIMSTEC ยังมีปริมาณไม่มากนัก

ดังนั้นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของการเป็นศูนย์กลางการค้าไปสู่ประเทศเพื่อบ้านและประเทศใกล้เคียง ตลอดจนเป็นฐานการผลิตสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม จึงมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการกำหนดยุทธศาสตร์ดังนี้

#### 1) ยุทธศาสตร์การพัฒนาให้เป็นประตูการค้าและการลงทุนเชื่อมโยงกับต่างประเทศ

ภายใต้ศักยภาพของทำเลที่ตั้งของจังหวัดตาก ประกอบกับมีแนวโน้มการลงทุนในพื้นที่ภายใต้กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน BIMSTEC ดังนั้นการพัฒนาพื้นที่จังหวัดตากให้เป็นประตูการค้าการลงทุนเชื่อมโยงกับต่างประเทศ โดยมีระบบบริการโลจิสติกส์และเชื่อมโยงเครือข่ายในความร่วมมือทางเศรษฐกิจเพื่อเพิ่มรายได้จากการค้าการลงทุนกับต่างประเทศได้ ซึ่งมีแนวทางการพัฒนาดังนี้

1.1) เร่งรัดการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนแม่สอดเพื่อรองรับการค้าและการลงทุนเชื่อมกับสหภาพพม่าและสามารถไปสู่อินเดียและประเทศในกลุ่ม BIMSTEC ซึ่งถ้าหากประเทศไทยมีความไม่ชัดเจนหรือมีความล่าช้าในการดำเนินงานจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษนี้ จะทำให้ประเทศไทยเสียโอกาสเนื่องจากสหภาพพม่าได้มีการดำเนินการเกี่ยวกับเขตเศรษฐกิจพิเศษเมียวดีแล้ว ห่างจากชายแดนไทย

ประมาณ 10 กิโลเมตร ทางรัฐบาลพม่าได้กันพื้นที่ไว้กว่า 5,000 ไร่ และโครงการในระยะแรกได้ก่อสร้างเสร็จแล้วพร้อมที่จะให้บริการประมาณ 1,250 ไร่ โดยได้ลงทุนระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน คลังสินค้า เขตพาณิชยการ และอาคารสถานที่ราชการวันสต๊อปเซอร์วิส ซึ่งรัฐบาลพม่าได้ตั้งเป้าหมายให้อำเภอเมียวดีเป็นประตูสู่ตะวันตกของอาเซียน ดังนั้นหากโครงการเขตเศรษฐกิจพิเศษของฝั่งไทยยังไม่รีบเร่งดำเนินการ ความเจริญ และผลประโยชน์ที่คาดว่าไทยจะได้จะตกไปอยู่ในฝั่งประเทศพม่า เพราะมีความพร้อมทุกด้านและค่าจ้างแรงงานที่ถูกกว่าที่แม่สอด

1.2) การเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมเพื่อใช้เป็นฐานในการขับเคลื่อนภาคเศรษฐกิจการค้า การลงทุน เนื่องจากจังหวัดตากเป็นพื้นที่ตั้งอยู่ปลายแนวเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจ (East – West Economic Corridor: EWEC) และเป็นจุดตัดระหว่างแนวเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจ North – South Economic Corridor (NSEC) กับแนวเชื่อมโยง EWEC เช่นเดียวกับจังหวัดพิษณุโลก ดังนั้นการเร่งดำเนินการก่อสร้างถนน 4 เลน สายตาก – แม่สอด ระยะทางประมาณ 86 กิโลเมตรจึงเป็นสิ่งจำเป็น ซึ่งขณะนี้ได้เริ่มดำเนินการแล้วบางช่วงเช่นจากเขตเมืองตาก – จนถึงเขตอุทยานแห่งชาติลานสาง เนื่องจากเส้นทางดังกล่าวเป็นสายหลักที่สำคัญในการส่งสินค้าชายแดน – การสนับสนุนสินค้า – การเกษตร – การท่องเที่ยว และเป็นส่วนหนึ่งในเส้นทางสายเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก โดยมี อ.แม่สอด จ.ตาก เป็นหน้าด่านชายแดนประตูส่งออกสินค้าที่สร้างมูลค่าทางการค้าชายแดนนับหมื่นล้านบาทต่อปี

ขณะเดียวกันภาครัฐควรเร่งรัดการสนับสนุนและให้ความช่วยเหลือพม่าในการก่อสร้างเส้นทาง แม่สอด – เมียวดี – เชิงเขาตะนาวศรีไปถึง จ.กอกาเรก ซึ่งภาครัฐได้เห็นชอบอนุมัติงบประมาณเพิ่มอีกเกือบ 200 ล้านบาท ระยะทางประมาณ 30 กม.จากเดิมที่เคยสนับสนุนไปแล้วกว่า 120 ล้านบาท ระยะทางจากแม่สอด – เมียวดี – เชิงเขาตระนาวศรี เพื่อให้เป็นเส้นทางการคมนาคมขนส่งสินค้าชายแดนและการท่องเที่ยวรวมทั้งความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยกับประเทศพม่าด้วย

ดังนั้นภาครัฐควรมีการวางระบบโลจิสติกส์และเส้นทางการขนส่งให้สอดคล้องและเป็นแผนเดียวกัน เพื่อเชื่อมแม่สอดไปสู่ภูมิภาคต่างๆทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งเส้นทางถนน หรือทางรถไฟ และสนามบิน

**2) ยุทธศาสตร์การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้า**

2.1) การแก้ไขกฎระเบียบที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่อการค้า

ปัจจุบันระเบียบกฎหมายของทั้งในประเทศไทยและประเทศพม่ายังไม่เอื้อต่อการค้าชายแดน เนื่องจากการค้าของไทย ผู้ประกอบการยังต้องปฏิบัติตามกฎหมายความมั่นคงของชาติ ทำให้ไม่สามารถนำเข้าหรือส่งออกสินค้าบางประเภทได้ เช่น กฎระเบียบและการอำนวยความสะดวกในการ

นำเข้าวัตถุดิบจากพม่ายังไม่ทันสมัยและล่าช้า ภาคเอกชนจึงเสนอแนวทางเพื่อให้รัฐบาลสนับสนุนเพื่อให้การค้ากับพม่ามีการพัฒนา และสามารถขยายการค้าการลงทุนเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะกฎเกณฑ์วิธีการ ระเบียบปฏิบัติต่างๆ เฉพาะอย่างยิ่งการกีดกันทางการค้าระหว่างไทยกับพม่าที่ห้ามนำเข้าและส่งออกสินค้าสำคัญในหลายๆ รายการ จนกลายเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาการค้ากับประเทศพม่า อีกทั้งกลายเป็นช่องว่างให้คู่แข่งจากประเทศเพื่อนบ้านขยายฐานตลาดเข้าไปครอบครองแทน

ดังนั้นภาครัฐควรแก้ปัญหาด้านกฎระเบียบระหว่างประเทศ โดยใช้ประโยชน์จากเวทีการค้าในการเจรจาลดกฎระเบียบการนำเข้าเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ส่งออก ซึ่งจะนำไปสู่การขยายตัวทางการค้าและการลงทุนในอนาคตต่อไป

2.2) การแก้ไขปัญหาแรงงานขาดแคลนเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมการค้าและการลงทุน

ปัจจุบันความต้องการแรงงานของผู้ประกอบการในจังหวัดตากยังมีจำนวนมาก และถ้าหากมีการตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนแม่สอดแล้ว จะยิ่งเป็นการเพิ่มความต้องการแรงงานมากขึ้นกว่าในปัจจุบัน ดังนั้นภาครัฐควรมีการบริหารจัดการแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาทำงานเป็นแรงงานในภาคอุตสาหกรรมและภาคเศรษฐกิจอื่นๆให้ถูกกฎหมาย แต่ขณะเดียวกันก็ควรมีนโยบายให้ชัดเจนเกี่ยวกับเรื่องความมั่นคงของประเทศควบคู่ไปกับความมั่นคงทางเศรษฐกิจด้วย

สำหรับปัญหาเรื่องการอพยพย้ายถิ่นของแรงงานต่างด้าว คือเมื่อแรงงานที่ขอพิสูจน์สัญชาติได้แล้วจะสามารถทำงานในประเทศไทยได้ 2 ปี และต่อใบอนุญาตออกไปอีก 2 ปี สามารถเดินทางไปได้ทั่วประเทศ มีสิทธิตามกฎหมายแรงงาน รวมถึงสิทธิตามกฎหมายประกันสังคมและสิทธิทางกฎหมายไทยด้านอื่นๆครบถ้วน ทำให้แรงงานเหล่านี้เมื่อมีความชำนาญในการทำงานแล้วจะเดินทางออกไปทำงานในจังหวัดอื่นๆ รวมทั้งเข้ามาทำงานในส่วนกลางของประเทศมากขึ้น ผู้ประกอบการตามจังหวัดชายแดนจึงมักประสบปัญหาการถูกแย่งแรงงานที่มีความชำนาญแล้ว และทำให้โรงงานอุตสาหกรรมในพื้นที่ชายแดนขาดแคลนแรงงานเป็นประจำ

ดังนั้นเพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมการค้าและการลงทุนในพื้นที่จังหวัดชายแดนที่มีแรงงานต่างชาติเข้ามาทำงานแล้วผู้ประกอบการมีการอบรมแรงงานเหล่านั้นจนเป็นแรงงานที่มีฝีมือหรือมีความชำนาญแล้ว สามารถทำสัญญาให้แรงงานเหล่านั้นทำงานให้กับสถานประกอบการนั้นอย่างน้อย 1 – 2 ปี เพื่อให้ธุรกิจสามารถประกอบกิจการได้อย่างต่อเนื่อง

### 3) ยุทธศาสตร์การสร้างความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศในกลุ่ม BIMSTEC

จากสถานการณ์ที่ประเทศพม่าสั่งปิดด่านชายแดนแม่สอดตั้งแต่กลางปี 2553 จนถึงปัจจุบันทำให้เป็นปัญหาในการส่งสินค้าออกทางด่านสะพานมิตรภาพไทย – พม่า อีกทั้งรัฐบาลพม่า ได้มีคำสั่งให้ทหารชุดที่ดูแลคณะกรรมการการค้าชายแดนและเจ้าหน้าที่ด่านศุลกากรภาคพะโค เข้มงวดในการตรวจยึดสินค้าที่นำเข้าจากประเทศไทย ที่ผ่านช่องทางสะพานมิตรภาพไทย – พม่า (ด่านถาวรแม่สอด – เมียวดี) ด้านชายแดนเมืองเมียวดี – แม่สอด ทำให้สินค้าส่งเข้าไปในพม่าได้ยากลำบากขึ้น อย่างไรก็ตามแม้ว่าทางการพม่าจะปิดด่านช่องทางสะพานมิตรภาพไทย – พม่า แต่พบว่ามูลค่าการค้าชายแดนด่านแม่สอด-เมียวดี ในช่วงครึ่งแรกของปี 2554 ระหว่างเดือน มกราคม – มิถุนายน 2554 มีมูลค่าการค้าผ่านแนวพรมแดน ประมาณ 8,500 – 10,000 ล้านบาท เฉลี่ยเดือนละไม่น้อยกว่า 1,500 ล้านบาท ซึ่งถือว่าเป็นมูลค่าที่ค่อนข้างสูง ทั้งที่พม่ายังปิดด่านช่องทางสะพานมิตรภาพฯ แสดงให้เห็นว่าทางการพม่ายังคงให้ความยืดหยุ่นในการส่งสินค้าออกไปทางช่องทางอื่นๆ ตามแนวชายแดนของแม่สอดได้

ดังนั้นภาครัฐจึงควรเร่งสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศกับรัฐบาลพม่าเพื่อเป็นการสร้างโอกาสทางการค้าระหว่างกันให้มากยิ่งขึ้น อีกทั้งตั้งแต่กลางเดือนกรกฎาคม 2554 ที่ผ่านมา รัฐบาลพม่าได้ยกเลิกการประกาศห้ามนำเข้าสินค้า 15 ชนิดจากไทยนั้นจะยิ่งทำให้มีโอกาสในการส่งออกสินค้าของไทยไปยังประเทศพม่ามากขึ้น

### 4) ยุทธศาสตร์การพัฒนาภาคอุตสาหกรรม

4.1) การยกระดับเทคโนโลยีการผลิต

เนื่องจากเทคโนโลยีการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของจังหวัดตากยังไม่ได้มีการปรับเปลี่ยนให้ทันสมัย ซึ่งส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิต ดังนั้นภาครัฐควรให้การสนับสนุนและส่งเสริมอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในจังหวัดตากให้มีผลิตภาพสูงขึ้น และมีการใช้เทคโนโลยีในระดับที่สูงขึ้นและมีการถ่ายทอดความรู้ในเรื่องเกี่ยวกับการพัฒนาเทคโนโลยีให้กับผู้ประกอบการ พร้อมทั้งหาแหล่งเงินทุนในการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีให้ทันสมัยให้กับผู้ประกอบการ เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังเป็นโรงงานขนาดกลางและขนาดเล็กและมีปัญหาด้านการขอสินเชื่อจากธนาคาร

4.2) การพัฒนาความรู้และทักษะของบุคลากร

เนื่องจากอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มยังมีปัญหาเรื่องแรงงานที่มีฝีมือที่ขาดแคลนโดยเฉพาะช่างอาชีวะ ช่างซ่อมเครื่องจักร ที่มีความรู้ความสามารถและมีความชำนาญ เพราะเมื่อมี

ปัญหาเกี่ยวกับเครื่องจักรเสียจะไม่มีช่างในพื้นที่สามารถซ่อมแซมหรือดูแลเครื่องจักรให้ใช้การได้ จะต้องรอช่างจากกรุงเทพให้มาแก้ไขให้เสมอ ดังนั้นภาครัฐควรมีโครงการพัฒนาความรู้และทักษะตลอดจนการฝึกอบรมช่างฝีมือให้มีความพร้อมที่สามารถปฏิบัติงานได้และมีปริมาณเพียงพอกับความต้องการของภาคอุตสาหกรรมในจังหวัด

ตารางที่ 5.21 สรุปยุทธศาสตร์การพัฒนาและการขยายการค้าและการลงทุนในเขตแม่สอด จังหวัดตาก เพื่อเชื่อมต่อประเทศในกลุ่ม BIMSTEC

| ยุทธศาสตร์ | หน่วยงานที่รับผิดชอบ | | | แผนระยะ |
|---|---|---|---|---|
| | ภาครัฐ | ภาคเอกชน | ร่วมกัน | |
| 1. ยุทธศาสตร์การพัฒนาให้เป็นประตูการค้าการลงทุนเชื่อมโยงกับต่างประเทศ | | | | |
| 1.1 เร่งรัดการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดนแม่สอด | / | | | ระยะยาว (2 – 5 ปี) |
| 1.2 การเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคม | / | | | ระยะยาว (2 – 5 ปี) |
| 2. ยุทธศาสตร์การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้า | | | | |
| 2.1 การแก้ไขกฎระเบียบที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่อการค้า | / | | | ระยะกลาง (1 – 2 ปี) |
| 2.2 การแก้ไขปัญหาแรงงานขาดแคลนเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมการค้าและการลงทุน | | | / | ระยะสั้น (1 ปี) |
| 3. ยุทธศาสตร์การสร้างความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศในกลุ่มBIMSTEC | | | / | ระยะกลาง (1 – 2 ปี) |
| 4. ยุทธศาสตร์การพัฒนาภาคอุตสาหกรรม | | | | |
| 4.1 การยกระดับเทคโนโลยีการผลิต | | | / | ระยะยาว (2 – 5 ปี) |
| 4.2 การพัฒนาความรู้และทักษะของบุคลากร | | | / | ระยะกลาง (1 – 2 ปี) |

### 5.2.3 อุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพในเขตพื้นที่จังหวัดเชียงราย

#### 5.2.3.1 การวิเคราะห์ศักยภาพของการเป็นศูนย์กลางทางการค้าในเขตพื้นที่จังหวัดเชียงราย

**1) สถานการณ์ด้านเศรษฐกิจของจังหวัดเชียงราย**

**1.1) โครงสร้างเศรษฐกิจของจังหวัดชียงราย**

เมื่อพิจารณาจากผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (Gross Provincial Product: GPP) ในปี 2553 จะพบว่า จังหวัดเชียงรายมีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP) ตามราคาประจำปีเท่ากับ 78,914 ล้านบาท รายได้เฉลี่ยต่อหัว (GPP Per Capita) เท่ากับ 65,221 บาทต่อปี รายได้ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับสาขาการเกษตรมากที่สุดถึงร้อยละ 36.52 คิดเป็นมูลค่า 28,823 ล้านบาท รองลงมาได้แก่ สาขาการขาย ส่ง ขายปลีก การซ่อมแซมยานยนต์ จักรยานยนต์ ของใช้ส่วนบุคคล และของใช้ในครัวเรือน ร้อยละ 14.92 คิดเป็นมูลค่า 11,774 ล้านบาท และสาขาการศึกษาร้อยละ 9.10 คิดเป็นมูลค่า 7,187 ล้านบาท ตามลำดับ ดังรายละเอียดในตารางที่ 5.22

ตารางที่ 5.22 ผลิตภัณฑ์จังหวัด ตามราคาประจำปี จำแนกตามสาขาการผลิต ปี 2549 – 2553

หน่วย: ล้านบาท

| สาขาการผลิต | 2549 | 2550 | 2551 | 2552 | 2553 |
|---|---|---|---|---|---|
| ภาคเกษตร | 13,353 | 16,925 | 19,456 | 19,072 | 28,823 |
| เกษตรกรรม การล่าสัตว์ และการป่าไม้ | 12,727 | 16,268 | 18,987 | 18,543 | 28,272 |
| การประมง | 627 | 657 | 469 | 529 | 552 |
| ภาคนอกเกษตร | 36,108 | 36,232 | 45,645 | 46,901 | 50,091 |
| การทำเหมืองแร่และเหมืองหิน | 303 | 313 | 367 | 464 | 512 |
| การผลิตอุตสาหกรรม | 1,940 | 2,123 | 7,496 | 7,036 | 7,717 |
| การไฟฟ้า ก๊าซ และการประปา | 813 | 843 | 763 | 981 | 1,054 |
| การก่อสร้าง | 1,884 | 1,790 | 2,377 | 2,491 | 2,797 |
| การขายส่ง การขายปลีก การซ่อมแซมยานยนต์ จักรยานยนต์ ของใช้ส่วนบุคคลและของใช้ในครัวเรือน | 9,066 | 9,305 | 10,824 | 11,310 | 11,774 |
| โรงแรมและภัตตาคาร | 1,355 | 1,476 | 2,525 | 2,255 | 2,255 |
| การขนส่ง สถานที่เก็บสินค้า และการคมนาคม | 3,188 | 3,303 | 3,302 | 3,394 | 3,265 |
| ตัวกลางทางการเงิน | 2,115 | 2,305 | 2,643 | 2,782 | 3,091 |
| บริการด้านอสังหาริมทรัพย์ การให้เช่า และบริการทางธุรกิจ | 2,688 | 2,639 | 2,680 | 2,732 | 2,827 |
| การบริหารราชการแผ่นดินและการป้องกันประเทศ รวมทั้งการประกันสังคมภาคบังคับ | 3,352 | 3,613 | 3,560 | 3,652 | 4,324 |
| การศึกษา | 4,900 | 5,741 | 6,248 | 6,723 | 7,187 |
| การบริการด้านสุขภาพและงานสังคมสงเคราะห์ | 2,036 | 2,297 | 2,303 | 2,552 | 2,733 |
| การให้บริการชุมชน สังคม และบริการส่วนบุคคลอื่นๆ | 368 | 375 | 442 | 405 | 428 |
| ลูกจ้างในครัวเรือนส่วนบุคคล | 102 | 109 | 116 | 124 | 126 |
| ผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP) | 47,461 | 53,157 | 65,101 | 65,974 | 78,914 |
| มูลค่าผลิตภัณฑ์เฉลี่ยต่อคน (บาท) | 39,919 | 44,505 | 54,257 | 54,745 | 65,221 |
| ประชากร (1,000 คน) | 1,189 | 1,194 | 1,200 | 1,205 | 1,210 |

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2554)

### 1.2) ภาคการผลิตที่สำคัญของจังหวัด

➢ ภาคการเกษตร

โครงสร้างภาคการเกษตรจังหวัดเชียงราย ประกอบด้วย 3 สาขา ได้แก่ สาขาเกษตรกรรม และสาขา ปศุสัตว์ ประมง เป็นต้น โดยสาขาเกษตรกรรมประกอบด้วย หมวดเพาะปลูก การทำสวน และการเพาะพันธุ์พืช ซึ่งเป็นกิจกรรมหลักโดยมีพืชหลักที่สำคัญ ได้แก่ ข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ลำไย ชา ส้มเขียวหวาน ลิ้นจี่ เป็นต้น รองลงมา ได้แก่ หมวดการเลี้ยงสัตว์ และประมง เป็นต้น

➢ ภาคอุตสาหกรรม

จังหวัดเชียงราย มีโรงงานที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงราย (ยอดรวมสะสมถึงวันที่ 31 พฤษภาคม 2554) รวมทั้งสิ้น 868 โรงงาน เงินลงทุนรวม 10,832 ล้านบาท มีแรงงาน รวม 14,384 คน ส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมการเกษตร รองลงมาคือ อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมอโลหะประเภทก่อสร้าง ประเภทของโรงงานที่มีมากที่สุดในจังหวัดเชียงราย คือ โรงสีข้าว อำเภอเมืองเป็นอำเภอที่มีโรงงานตั้งอยู่มากที่สุด รองลงมา คือ อำเภอแม่จัน และอำเภอแม่สาย

อุตสาหกรรมส่วนใหญ่ในจังหวัดเชียงรายเป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทอุตสาหกรรมที่สำคัญ คือ อุตสาหกรรมการเกษตรมีโรงงาน จำนวน 230 โรงงาน เงินทุน 4,116 ล้านบาท แรงงาน 3,452 คน อุตสาหกรรมการเกษตรที่สำคัญ คือ โรงสีข้าว รองลงมาคือ กิจการบ่มใบชา บ่มใบยาสูบ อบเมล็ดพืช อุตสาหกรรมรองลงมา คือ อุตสาหกรรมอาหาร มีโรงงาน จำนวน 109 โรงงาน เงินลงทุนประมาณ 2,114 ล้านบาท อุตสาหกรรมอโลหะ จำนวน 106 โรงงาน เงินทุน 594 ล้านบาท แรงงาน 899 คน และอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์จำนวน 86 โรงงาน เงินทุน 210 ล้านบาท แรงงาน 1,280 คน

ตารางที่ 5.23 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงราย แยกตามประเภทอุตสาหกรรม ปี 2554

| หมวดอุตสาหกรรม | จำนวน (โรง) | เงินทุน (บาท) | แรงงาน (คน) |
|---|---|---|---|
| เกษตร | 230 | 4,115,616,224 | 3,452 |
| อาหาร | 109 | 2,113,971,939 | 3,617 |
| เครื่องดื่ม | 5 | 113,400,000 | 44 |
| สิ่งทอ | 2 | 45,650,000 | 260 |
| ผลิตภัณฑ์ไม้ | 24 | 81,245,000 | 146 |
| เฟอร์นิเจอร์ฯ | 86 | 210,363,099 | 1,280 |
| ปิโตรเคมีฯ | 9 | 180,758,000 | 78 |
| ยาง | 2 | 24,000,000 | 39 |
| พลาสติก | 17 | 104,650,000 | 196 |
| อโลหะ | 106 | 594,208,000 | 899 |
| ผลิตภัณฑ์โลหะ | 28 | 185,886,000 | 258 |
| เครื่องจักรกล | 18 | 76,668,400 | 127 |
| ไฟฟ้า | 6 | 18,940,000 | 559 |
| ขนส่ง | 74 | 915,638,147 | 1,071 |
| เครื่องแต่งกาย | 2 | 10,550,000 | 68 |
| เครื่องหนัง | 5 | 37,040,000 | 43 |
| กระดาษและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษ | 11 | 114,291,000 | 267 |
| เคมี | 12 | 229,770,000 | 147 |
| อื่นๆ | 122 | 1,659,926,258 | 1,833 |
| รวม | 868 | 10,832,572,067 | 14,384 |

ที่มา: อุตสาหกรรมจังหวัดเชียงราย (2554)

### 1.3) กำลังแรงงาน

จากการสำรวจสถานภาพแรงงานในจังหวัดเชียงรายในหน้าไตรมาสที่ 1 พ.ศ. 2552 พบว่ามีประชากรรวม 1,202,799 คน แบ่งเป็นชาย 602,575 คน หญิง 600,224 คน เป็นประชากรที่มีอายุตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป 974,892 คน มีประชากรอยู่ในกำลังแรงงาน 681,756 คน และเมื่อพิจารณาด้านปัญหาแรงงาน พบว่าในเชียงรายมีแรงงานที่เป็นคนไทยประมาณ 5 – 6 หมื่นคน แต่มีแรงงานชาวพม่าถึง 1 – 2 แสนคนที่เข้ามาทำงานทั้งที่เป็นแรงงานที่ถูกกฎหมายและแรงงานที่ไม่ถูกกฎหมาย ซึ่งจะมีปัญหาสำหรับนายจ้างและโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานที่ไม่ถูกกฎหมาย แต่ภาครัฐก็ได้พยายามที่จะแก้ไขปัญหาโดยการขยายเวลาเปิดจดทะเบียนแรงงานต่างด้าวหลบหนีเข้าเมืองทั้ง 3 สัญชาติ คือ สัญชาติพม่า ลาว และกัมพูชา ที่ลักลอบทำงานอยู่ในประเทศไทย เพื่อผ่อนผันให้อยู่ในราชอาณาจักรและทำงานได้เป็นการชั่วคราวระหว่างรอการส่งกลับเป็นเวลาไม่เกิน 1 ปี ซึ่งรวมทั้งในจังหวัดเชียงรายด้วย

### 1.4) การค้าชายแดน

ภาคเหนือของประเทศไทยสามารถทำการค้าชายแดนกับประเทศพม่า ลาวและจีนตอนใต้ได้ เนื่องจากมีพรมแดนติดต่อกับพม่าและลาวประมาณ 2,103 กิโลเมตร รวมทั้งสามารถค้ากับจีนตอนใต้บริเวณมณฑลยูนาน ผ่านทางแม่น้ำโขง บริเวณอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย การค้าชายแดนภาคเหนือ – พม่า ภาคเหนือ – ลาว และภาคเหนือ – จีนตอนใต้ ทั้งในรูปแบบของการค้าผ่านพิธีการทางศุลกากร (การค้าในระบบ) และการค้าไม่ผ่านพิธีการศุลกากร (การค้านอกระบบ)

การค้าชายแดนของจังหวัดทางภาคเหนือกับประเทศพม่า มีจุดทำการค้าหลายจุด กระทำผ่านด่านศุลกากรในภาคเหนือรวม 6 แห่ง ใน 4 จังหวัด คือ ตาก แม่ฮ่องสอน เชียงใหม่ และเชียงราย แต่ที่สำคัญมีเพียง 2 แห่ง คือด่านฯ แม่สาย จังหวัดเชียงราย และด่านฯ แม่สอด จังหวัดตาก ในปี 2553 มูลค่าการค้าผ่านด่านฯ ทั้ง 6 แห่ง รวม 35,706.23 ล้านบาท เป็นการส่งออก 34,197.44 ล้านบาท และนำเข้า 1,508.79 ล้านบาท ซึ่งจากตารางที่ 5.24 จะพบว่ามูลค่าการค้าสินค้าที่ด่านชายแดนในจังหวัดแม่ฮ่องสอน และเชียงรายมีแนวโน้มขยายตัวอย่างรวดเร็วในปี 2554 ยกเว้นการค้าชายแดนที่จังหวัดตากที่มูลค่าการค้าลดลงอย่างมาก ทั้งนี้เนื่องจากปัญหาการปิดด่านที่แม่สอด ทำให้ผู้ประกอบการหันมาส่งออกและนำเข้าสินค้าจากพม่าที่ด่านแม่สายแทน แต่อย่างไรก็ตามแม้ว่าจะมีปัญหาเรื่องของการปิดด่าน และปัญหาความไม่สงบทางชายแดน การค้าขายที่ด่านชายแดนยังสามารถดำเนินการต่อไปได้ด้วยดีในด่านต่างๆที่ไม่ได้รับผลกระทบดังกล่าว ซึ่งมีผลทำให้มูลค่าการค้าชายแดนขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกปี ดังตารางที่ 5.25

ตารางที่ 5.24 สถิติการค้าชายแดนไทยกับประเทศสหภาพพม่าตั้งแต่ปี 2552 – 2554 หน่วย: ล้านบาท

| ด่าน | ประเภท | 2552 | 2553 | 2553 | 2554 | %Δ 2553/2552 | %Δ 2554/2553 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | ม.ค.-พ.ค. | | | ม.ค.-พ.ค. |
| ด่านศุลกากรเชียงแสน (ศภ.3) จังหวัด เชียงราย | มูลค่ารวม | 1,619.53 | 1,957.94 | 556.49 | 921.81 | 20.90 | 65.65 |
| | ส่งออก | 1,619.51 | 1,949.89 | 556.49 | 919.37 | 20.40 | 65.21 |
| | นำเข้า | 0.02 | 8.04 | 0.00 | 2.44 | 40,223.02 | N/A |
| | ดุลการค้า | 1,619.49 | 1,941.85 | 556.49 | 916.93 | 19.90 | 64.77 |
| ด่านศุลกากรแม่สาย (ศภ.3) จังหวัด เชียงราย | มูลค่ารวม | 4,785.96 | 8,303.84 | 2,771.10 | 4,574.90 | 73.50 | 65.09 |
| | ส่งออก | 4,602.24 | 8,111.95 | 2,714.26 | 4,523.67 | 76.26 | 66.66 |
| | นำเข้า | 183.71 | 191.89 | 56.84 | 51.22 | 4.45 | -9.88 |
| | ดุลการค้า | 4,418.53 | 7,920.06 | 2,657.42 | 4,472.45 | 79.25 | 68.30 |
| ด่านศุลกากรเชียงดาว (ศภ.3) จังหวัด เชียงใหม่ | มูลค่ารวม | 1.80 | 1.51 | 0.30 | 0.00 | -15.88 | -100.00 |
| | ส่งออก | 1.80 | 1.45 | 0.24 | 0.00 | -19.30 | -100.00 |
| | นำเข้า | 0.00 | 0.06 | 0.06 | 0.00 | N/A | -100.00 |
| | ดุลการค้า | 1.80 | 1.39 | 0.18 | 0.00 | -22.72 | -100.00 |
| ด่านศุลกากรแม่สอด (ศภ.3) จังหวัด ตาก | มูลค่ารวม | 26,568.98 | 25,058.31 | 14,474.52 | 8,365.87 | -5.69 | -42.20 |
| | ส่งออก | 25,073.20 | 23,970.56 | 13,961.65 | 7,880.77 | -4.40 | -43.55 |
| | นำเข้า | 1,495.78 | 1,087.74 | 512.87 | 485.10 | -27.28 | -5.42 |
| | ดุลการค้า | 23,577.42 | 22,882.82 | 13,448.78 | 7,395.67 | -2.95 | -45.01 |
| ด่านศุลกากร แม่สะเรียง (ศภ.3) จังหวัด แม่ฮ่องสอน | มูลค่ารวม | 166.56 | 84.59 | 48.41 | 68.07 | -49.21 | 40.60 |
| | ส่งออก | 151.89 | 70.86 | 43.55 | 46.20 | -53.35 | 6.08 |
| | นำเข้า | 14.67 | 13.74 | 4.86 | 21.87 | -6.33 | 349.84 |
| | ดุลการค้า | 137.23 | 57.12 | 38.69 | 24.32 | -58.38 | -37.13 |
| ด่านศุลกากร แม่ฮ่องสอน (ศภ.3) จังหวัด แม่ฮ่องสอน | มูลค่ารวม | 51.95 | 300.04 | 112.56 | 130.26 | 477.56 | 15.72 |
| | ส่งออก | 49.32 | 92.73 | 20.24 | 120.95 | 88.04 | 497.52 |
| | นำเข้า | 2.63 | 207.30 | 92.32 | 9.30 | 7,770.55 | -89.92 |
| | ดุลการค้า | 46.68 | -114.57 | -72.07 | 111.65 | -345.43 | 254.91 |

ที่มา: กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ (2554)

สำหรับการค้าชายแดนของจังหวัดเชียงรายซึ่งมีด่านการค้าชายแดน 3 จุดคือที่ แม่สาย เชียงแสน และเชียงของ จะพบว่าการค้าที่ด่านแม่สายจะมีมูลค่าการค้าสูงที่สุดและมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2553 มีมูลค่าการค้า 8,303.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ถึงร้อยละ 73 และตั้งแต่มกราคม 2554 – พฤษภาคม 2554 มูลค่าการค้าได้เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2553 ถึงร้อยละ 65 ซึ่ง การค้าส่วนใหญ่ที่ด่านชายแดนแม่สาย จังหวัดเชียงรายนี้ส่วนใหญ่เป็นการค้าขายกับประเทศพม่า

สินค้าส่งออกสำคัญที่ด่านศุลกากรแม่สาย จังหวัดเชียงราย ปี 2553 ได้แก่ สินค้าอุปโภคและบริโภค เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์และไม่มีแอลกอฮอล์ สิ่งทอ ผ้าผืนและด้าย ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ยางรถยนต์ รถยนต์ อุปกรณ์รถยนต์ และเคมีภัณฑ์ เป็นต้น ส่วนสินค้านำเข้าสำคัญ ได้แก่ ไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ ผัก ผลไม้และของปรุงแต่งจากผัก และผลไม้ เสื้อผ้าสำเร็จรูป ผลิตภัณฑ์จากแร่อื่นๆ หินอ่อนและหินแกรนิต เป็นต้น

การค้าชายแดนกับพม่ามิใช่เป็นการค้าขายแลกเปลี่ยนเพื่อการยังชีพซึ่งกระทำในพื้นที่พรมแดนติดต่อกันเท่านั้น แต่ยังนำสินค้าสู่เมืองสำคัญของพม่าหรือส่งผ่านต่อประเทศอื่น โดยสินค้าจากอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงรายถูกส่งสู่เมืองตองจี และเมืองมัณฑะเลย์ รวมทั้งผ่านสู่จีนตอนใต้ ขณะที่สินค้าจากแม่สอด จังหวัดตากจะเข้าสู่เมืองย่างกุ้ง และบางส่วนสู่ บังกลาเทศ ส่วนสินค้านำเข้าจากพม่าก็นำมาแปรรูปเพื่อการส่งออก เช่น ผลิตภัณฑ์ไม้และสินค้าเกษตร เช่น ผักและผลไม้ เป็นต้น

ตารางที่ 5.25 สินค้าส่งออกที่ด่านศุลกากรแม่สาย จังหวัดเชียงราย ปี 2553

| รายการสินค้า | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วนของทั้งหมด (ร้อยละ) |
|---|---|---|
| 1. เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอส์ | 964.91 | 11.89 |
| 2. ผ้าผืนและด้าย | 528.59 | 6.52 |
| 3. น้ำมันดีเซล | 522.04 | 6.44 |
| 4. น้ำมันเบนซิน | 469.73 | 5.79 |
| 5. ยางยานพาหนะ | 444.18 | 5.48 |
| 6. รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ | 408.94 | 5.04 |
| 7. เครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอส์ | 378.39 | 4.66 |
| 8. เหล็กและเหล็กกล้า | 327.93 | 4.04 |
| 9. เคมีภัณฑ์อินทรีย์ | 192.45 | 2.37 |
| 10. เครื่องสำอาง เครื่องหอมและสบู่ | 165.09 | 2.04 |
| อื่นๆ | 3,709.71 | 45.73 |
| รวม | 8,111.95 | 100.00 |

ที่มา: กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ (2554)

ตารางที่ 5.26 สินค้านำเข้าที่ด่านศุลกากรแม่สาย จังหวัดเชียงราย ปี 2553

| รายการสินค้า | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วนของทั้งหมด (ร้อยละ) |
|---|---|---|
| 1. ไม้ซุง | 964.91 | 11.89 |
| 2. ผักและของปรุงแต่งจากผัก | 528.59 | 6.52 |
| 3. ผลไม้และของปรุงแต่งจากผลไม้ | 522.04 | 6.44 |
| 4. พืชและผลิตภัณฑ์จากพืชอื่นๆ | 469.73 | 5.79 |
| 5. ผลิตภัณฑ์จากแร่อื่นๆ | 444.18 | 5.48 |
| 6. เสื้อผ้าสำเร็จรูป | 408.94 | 5.04 |
| 7. หินอ่อนและหินแกรนิต | 378.39 | 4.66 |
| 8. เครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรมและส่วนประกอบ | 327.93 | 4.04 |
| 9. เหล็ก | 192.45 | 2.37 |
| 10. สินแร่ โลหะอื่นๆ เศษโลหะอื่นๆ และผลิตภัณฑ์ | 165.09 | 2.04 |
| อื่นๆ | 3,709.71 | 45.73 |
| รวม | 8,111.95 | 100.00 |

ที่มา: กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ (2554)

**2) ศักยภาพของการค้าการลงทุนในจังหวัดเชียงราย**

จากข้อมูลที่กล่าวมาเบื้องต้นและจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการภาคเอกชนของจังหวัดเชียงรายที่ทำการค้าและการลงทุนกับประเทศพม่า ได้มีความเห็นตรงกันว่า จังหวัดเชียงรายมีความเหมาะสมและมีศักยภาพทางด้านการค้ามากกว่าศักยภาพทางด้านการลงทุน อีกทั้งจังหวัดเชียงรายยังกำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดเชียงราย ให้เชียงรายเป็นประตูทองของวัฒนธรรมล้านนาและเป็นประตูการค้าของภาคเหนือและของประเทศ สำหรับเหตุผลสนับสนุนที่จังหวัดเชียงรายมีความเหมาะสมในการมีศักยภาพทางด้านการค้า โดยเฉพาะการค้าชายแดนนั้นมีดังนี้

2.1) เนื่องจากจังหวัดเชียงรายทำเลที่ตั้งทางภูมิศาสตร์เป็นพื้นที่ตามแนวระเบียงเศรษฐกิจเหนือ – ใต้ (North – South Economic Corridor: NSEC) ตามกรอบความร่วมมืออนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง (GMS) มีศักยภาพเป็นประตูเชื่อมโยงกลุ่มประเทศจีน พม่า สปป.ลาว โดยเส้นทาง R3A (ไทย – สปป.ลาว – จีน) เส้นทาง R3B (ไทย – พม่า – จีน) มีท่าเรือเชียงแสนแห่งที่ 2 และสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 4 ที่อำเภอเชียงของ อยู่ระหว่างดำเนินการกำลังก่อสร้างมีการพัฒนาโครงข่ายถนน 4 ช่องจราจร อำนวยความสะดวกสามารถสร้างความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้านของการค้าการลงทุน การท่องเที่ยว การศึกษา วัฒนธรรม การเกษตร และ โลจีสติกส์

2.2) จังหวัดเชียงรายมีนโยบายและโครงการต่างๆด้านการต่างประเทศ เพื่อส่งเสริมการค้า การลงทุน และโลจิสติกส์ เชื่อมโยงกับกลุ่มประเทศอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง (GMS) และเอเชียใต้ (BIMSTEC) โดยมุ่งเน้นส่งเสริมการค้า การลงทุนในสินค้าอุตสาหกรรมเกษตร ส่งเสริมการท่องเที่ยว ระบบโครงการ

เชื่อมโยง มุ่งสู่การเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ในอนุภาคน้ำโขงและเอเชียใต้ตลอดจนขีดความสามารถในการแข่งขันให้ผู้ประกอบการค้า การลงทุน การท่องเที่ยว และการขนส่ง และในอนาคตจังหวัดเชียงรายจะมีสะพานเชื่อมระหว่างประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวที่บริเวณอำเภอเชียงของจังหวัดเชียงราย ซึ่งจะส่งผลให้มีการค้าและแนวโน้มทางเศรษฐกิจ และความสัมพันธ์ระหว่างประเทศเพื่อนบ้านดียิ่งขึ้น

นอกจากนี้จังหวัดเชียงรายยังมีโครงการส่งเสริมเศรษฐกิจชายแดนและความสัมพันธ์เมืองพี่เมืองน้อง โดยได้เชื่อมโยงความสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้านเพื่อสร้างความร่วมมือในด้านต่างๆ กับประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ประเทศพม่า และประเทศ สปป.ลาว โดยเน้นการจัดกิจกรรมต่างๆ ที่สอดคล้องกับวัฒนธรรมประเพณี การจัดนิทรรศการแสดงสินค้า การจัดแข่งขันกีฬา เป็นต้น ในการจัดกิจกรรมต่างๆ เหล่านี้เป็นผลให้จังหวัดเชียงรายได้เป็นที่รู้จัก และเป็นประโยชน์ในการเจรจาทางการค้ากับประเทศต่างๆ ซึ่งเป็นโอกาสที่จะทำให้จังหวัดเชียงรายเกิดรายได้จากการสร้างความร่วมมือดังกล่าว

ในการสร้างความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้านรัฐบาลได้สนับสนุนการพัฒนาเชิงพื้นที่รองรับเขตเศรษฐกิจชายแดน เกิดความร่วมมือทางเศรษฐกิจกับประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขงตอนบน (GMS) และ BIMSTEC เปิดโอกาสตลาดของการค้าการลงทุน การท่องเที่ยวและการบริหารศึกษา สาธารณสุข วัฒนธรรม โลจีสติกส์ และความมั่นคงตามแนวชายแดน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้จังหวัดเชียงรายได้มีเครือข่ายความร่วมมือและการขยายฐานเศรษฐกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากจังหวัดเป็นแหล่งผลิตสินค้าเกษตรที่มีศักยภาพเพื่อเพิ่มมูลค่าในการแข่งขัน โดยเฉพาะข้าวหอมมะลิ ชา กาแฟ ยางพารา และพืชพลังงาน รองรับสถานการณ์ด้านการผลิตทางการเกษตรของโลกที่เปลี่ยนไป อีกทั้งการท่องเที่ยวมีฐานทรัพยากรด้านการท่องเที่ยวที่มีความแตกต่างและสามารถพัฒนาเชื่อมโยงการท่องเที่ยวระหว่างกลุ่มจังหวัด ตลอดจนการพัฒนาเชื่อมโยงกับกลุ่มประเทศ อนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงตอนบน (GMS) โดยสามารถจัดกลุ่มการท่องเที่ยว (CLUSTER) ได้หลากหลายของการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม การท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์และการท่องเที่ยวชายแดน เป็นต้น

2.3) จังหวัดเชียงรายเป็นจังหวัดที่มีมูลค่าการค้าชายแดนสูงมากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีชายแดนติดกับพม่าและ สปป.ลาว มีการค้าชายแดน 3 จุดใหญ่คือแม่สาย เชียงแสนและเชียงของ ในส่วนการค้าชายแดนไทยกับพม่า มีมูลค่าประมาณ 1 หมื่นล้านต่อปี โดยเฉพาะที่แม่สาย แต่ความเป็นจริงแล้วมูลค่าการค้าจะมากกว่าเกือบ 10 เท่าเนื่องจากการค้าชายแดนมีทั้งเป็นการค้าแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการ

สำหรับการค้าชายแดนที่แม่สาย จังหวัดเชียงราย ปกติสินค้าที่ส่งออกจากด่านพรมแดนแม่สาย จะเข้าไปจำหน่ายให้กับคนในท่าขี้เหล็กที่มีอยู่กว่า 2 – 3 แสนคน ซึ่งเป็นตัวเมืองขนาดใหญ่ จากนั้นจะกระจายไปยังเมืองต่างๆ ในรัฐฉานภาคเหนือ เช่น เมืองยอง เชียงตุง ไปจนถึงเมืองลา

ชายแดนพม่า – จีน และยังสามารถส่งออกเข้าไปยังประเทศจีนได้อีกด้วย รวมทั้งส่วนหนึ่งถูกส่งไปยังเมืองตองจีซึ่งเป็นเมืองศูนย์กลางขนาดใหญ่ของรัฐฉาน โดยใช้เส้นทาง R3B คือ จากท่าขี้เหล็ก เข้าเชียงตุง เข้าท่าล่อที่จะเข้าสิบสองปันนา และเส้นนี้ยังสามารถไปทางรัฐฉานได้สะดวก แต่ถ้าจะขนส่งสินค้าไปทางย่างกุ้งควรต้องไปทางด่านแม่สอด จังหวัดตากเพราะระยะทางใกล้กว่ามาก แต่ปัจจุบันมีปัญหาเรื่องด่านปิด ผู้ประกอบการจึงนำสินค้ามาส่งออกทางด่านแม่สายแทน ส่งผลให้การค้าบริเวณด่านชายแดนแม่สายมีมูลค่าเพิ่มขึ้นสูงมาก

แม่สายเป็นเมืองชายแดนของจังหวัดเชียงราย เป็นหัวเมืองที่มีความสำคัญยิ่งของการค้าชายแดน มีเขตติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านถึงสามประเทศ ได้แก่ พม่า จีน และลาว ดังนั้นอำเภอแม่สายจึงเป็นอำเภอหนึ่งที่มีศักยภาพในการส่งสินค้าผ่านเข้าสู่ประเทศเพื่อนบ้านอย่างมาก การเจริญเติบโตของการค้าชายแดนที่อำเภอแม่สายมีรากฐานมาจากผู้ประกอบการท้องถิ่น ที่มีความชำนาญ มาเป็นระยะเวลานาน แม้ว่าสถาการณ์ชายแดนในบางช่วงเวลาอาจจะมีความตึงเครียดหรือไม่ปกติ แต่การใช้ทักษะของกลุ่มพ่อค้าชายแดนซึ่งถือเป็นลักษณะพิเศษของการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า ในทางการค้า และช่วยให้เกิดการเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยกับสหภาพพม่ามาโดยตลอด ดังนั้นผู้ประกอบทุกฝ่ายจึงมองเห็นว่าศักยภาพทางการค้าของอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย กับจังหวัดท่าขี้เหล็ก ประเทศพม่ายังจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะหากเส้นทางการคมนาคมภายในประเทศพม่าได้รับการพัฒนาเพื่อรองรับต่อการเชื่อมต่อเส้นทางกับประเทศไทยทางชายแดนแม่สาย และจากประเทศจีนในหลายๆ เมือง ได้แก่ เส้นทางจากอำเภอแม่สาย – ท่าขี้เหล็ก เชียงตุง เมืองลา ของประเทศพม่า และสิบสองปันนาของประเทศจีน รวมถึงเส้นทางจากอำเภอแม่สาย – ท่าขี้เหล็ก เชียงตุง ต่องกี ประเทศพม่า ซึ่งเส้นทางเหล่านี้จะเป็นเส้นทางหลักที่จะเปิดเข้าสู่ประเทศพม่าได้ทั้งหมด และเส้นทางจากเมืองตองกีไปยังเมืองมันฑะเลย์ ระยะทางประมาณ 250 กิโลเมตร ถ้าสามารถโยงเส้นทางทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นประเทศจีน ประเทศลาว ประเทศพม่า และประเทศไทย เข้าด้วยกันแล้วโดยมีจังหวัดเชียงรายเป็นศูนย์กลางในภาคเหนือซึ่งจะเป็นการเปิดกว้างทั้งในทางการค้าและการท่องเที่ยวในอนาคตได้เป็นอย่างดี

2.4) ความต้องการของตลาดพม่า พม่าเป็นตลาดขนาดใหญ่มีประชากรหนาแน่นประมาณ 57.5 ล้านคน (ปี 2552) มีอาณาเขตติดกับจีน อินเดีย บังกลาเทศ ลาว และไทย ทำให้พม่าเป็นประเทศที่อยู่ท่ามกลางของกลุ่มประเทศอาเซียนและเอเชียใต้ ทำให้มีความได้เปรียบในการติดต่อทำการค้า การส่งออกและนำเข้า รวมทั้งการส่งสินค้าผ่านแดนไปยังประเทศต่างๆ นอกจากนี้การพัฒนาตลาดของพม่าในอนาคต จะพัฒนามากขึ้นจากการเข้าเป็นสมาชิกอาเซียน และขนาดตลาดพม่ามีขนาดใหญ่ใกล้เคียงกับตลาดของไทย ซึ่งไทยสามารถใช้พม่าเป็นประตูระบายสินค้าของไทยสู่ประเทศที่สาม ทั้งในกลุ่มของ BIMSTEC และประเทศจีนตอนใต้ได้

ผู้ซื้อในพม่าทั้งในระดับผู้บริโภคและผู้ประกอบการอุตสาหกรรม มีความพึงพอใจในสินค้าจากประเทศไทยมากกว่าประเทศอื่นๆ เพราะมีความคุ้นเคยกับสินค้าไทย ราคาไม่แพง และคุณภาพดี ซึ่งผู้ประกอบการของพม่าจะหาโอกาสเดินทางมากรุงเทพฯ เพื่อหาซื้อสินค้า วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องจักรต่างๆ เสมอ โดยสินค้าที่อยู่ในความต้องการของพม่าได้แก่

- สินค้าอุปโภคบริโภค มีแนวโน้มต้องการเพิ่มขึ้น เนื่องจากอุตสาหกรรมการผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคในพม่า ยังเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลาง ทำให้ปริมาณการผลิตที่ได้ในประเทศไม่เพียงพอกับความต้องการบริโภคภายในประเทศ
- สินค้าประเภททุน ยังเป็นที่ต้องการอย่างมากของตลาดพม่า เนื่องจากประเทศพม่ายังต้องมีการพัฒนาด้านสาธารณูปโภคพื้นฐานของประเทศอยู่หลายโครงการ ทั้งด้านคมนาคมขนส่ง และการก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อรองรับการขยายตัวด้านการค้าจากกลุ่มประเทศเอเชีย ตลอดจนน้ำมันเชื้อเพลิง

2.5) ภาคอุตสาหกรรมในจังหวัดเชียงรายส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมการเกษตรโดยเฉพาะโรงสีข้าวเพราะเชียงรายมีพื้นที่การปลูกข้าวมาก รองลงมาคือโรงบ่มใบยาสูบและโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปผักผลไม้กระป๋องเพื่อการส่งออก ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กเป็นส่วนใหญ่และมีระดับเทคโนโลยีที่ไม่สูงมาก ส่วนอุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งจากการตรวจสอบข้อมูลทางการค้าและการส่งออก พบว่ามีมูลค่าการส่งออกที่ด่านชายแดนของแม่สายเป็นจำนวนมากและอาจจะเป็นอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพที่มีโอกาสลงทุนในจังหวัดเชียงรายได้นั้น พบว่าส่วนใหญ่มีการผลิตจากพื้นที่ส่วนกลางของประเทศคือมีโรงงานอยู่ที่เขตกรุงเทพและปริมณฑลที่ทำการผลิตแล้วส่งออกไปยังด่านแม่สายเพื่อส่งออกไปยังสหภาพพม่า สำหรับผู้ประกอบการสิ่งทอในจังหวัดเชียงรายและที่อำเภอแม่สายที่มีการค้ากับสหภาพพม่านั้นมีจำนวนประมาณ 4-5 รายเท่านั้น และผู้ประกอบการทุกรายไม่มีโรงงานผลิตเป็นของตนเองแต่จะสั่งสินค้าจากโรงงานในกรุงเทพเช่นกันเพื่อมาจำหน่ายให้กับลูกค้าชาวพม่าที่อยู่ที่แม่สายและในจังหวัดเชียงรายและส่งออกไปยังพม่าอีกทีหนึ่ง นอกจากนี้ยังมีพ่อค้าชาวพม่าเดินทางเข้ามาสั่งซื้อสินค้าสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากกรุงเทพ และที่แม่สายด้วยตนเองด้วย โดยใช้บริษัทขนส่งจากกรุงเทพให้มาส่งที่แม่สายและเมื่อข้ามชายแดนไทยบริเวณด่านแม่สายไปถึงท่าขี้เหล็กยังฝั่งประเทศพม่าแล้วก็จะมีบริษัทขนส่งของพม่ามารับผิดชอบในการขนส่งต่อไปยังผู้รับสินค้าที่อยู่ตามเมืองต่างๆของพม่าต่อไป โดยคู่แข่งที่สำคัญของสินค้าสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทยในพม่าคือสินค้าจากจีน ซึ่งตลาดในพม่าจะแบ่งออกเป็น 2 ระดับคือ

- ผู้บริโภคที่มีรายได้ปานกลางถึงระดับสูงจะชอบใช้สินค้าของไทยแม้ว่าจะมีราคาแพงก็ตามแต่มีคุณภาพดี มีรูปแบบสวยงามและมีความหลากหลาย
- ผู้บริโภคที่มีรายได้น้อยจะนิยมใช้สินค้าจากจีน เพราะมีราคาถูก

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาถึงโอกาสการเข้าไปลงทุนในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปในพม่าแล้วยังพบว่า ผู้ประกอบการชาวไทยยังเห็นว่ามีโอกาสเป็นไปได้แต่ค่อนข้างยาก เนื่องจากต้องอาศัยความสัมพันธ์ระหว่างข้าราชการในพม่าซึ่งเป็นเรื่องค่อนข้างยาก และนโยบายของพม่าเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทำให้ผู้ประกอบการการปรับตัวยากขึ้น อีกทั้งไทยยังมีคู่แข่งที่สำคัญในพม่าคือคือเกาหลี ญี่ปุ่น และสิงคโปร์ ซึ่งพม่าให้ความสำคัญมากกว่าไทยเพราะประเทศเหล่านั้นให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆกับพม่ามากกว่าที่ประเทศไทยให้

ดังนั้นจึงอาจสรุปได้ว่าเชียงรายมีโอกาสทางการค้าสูงมากและมีศักยภาพเพื่อรองรับการเป็นเศรษฐกิจชายแดนอย่างแท้จริง เนื่องจากเชียงรายเป็นประตูของกลุ่มจังหวัดทางภาคเหนือ เพื่อเชื่อมต่อไปยังประเทศจีน พม่า และ สปป.ลาว

### 5.2.3.2 ปัญหาและอุปสรรคของการค้าชายแดนด่านแม่สาย จังหวัดเชียงราย

แม้ว่าการค้าชายแดนของจังหวัดเชียงรายจะมีมูลค่าสูงขึ้นเรื่อยๆอย่างต่อเนื่องจากอดีตจนถึงปัจจุบันก็ตาม ยังพบว่าการค้าชายแดนของไทยกับประเทศพม่าบริเวณด่านชายแดนของจังหวัดแม่สายยังคงมีปัญหาอุปสรรคหลายประการที่ทำให้การค้าไม่คล่องตัวเท่าที่ควร สำหรับปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญมีดังนี้

1) การเปิดปิดด่านที่มีความไม่แน่นอน ที่มักจะมีปัญหาจากการสู้รบระหว่างชนกลุ่มน้อยกับรัฐบาลพม่า ซึ่งรัฐบาลพม่ายังมองว่ายิ่งมีการค้ามากยิ่งจะช่วยให้ชนกลุ่มน้อยเข้มแข็งมากขึ้นเพราะได้ประโยชน์จากการเก็บค่าคุ้มครอง/คาราวานสินค้าได้มากขึ้น

2) เรื่องการนำเงินสดจากประเทศพม่าเข้ามาซื้อหรือชำระค่าสินค้า ที่ถูกทางการไทยจับกุมอยู่เสมอๆและเนื่องจากทางราชการไทยเห็นว่าเป็นเงินที่ไม่ถูกต้องและอาจจะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงของประเทศ ดังนั้นเมื่อจับได้จะถูกอายัดเงินถ้าหากไม่สามารถหาหลักฐานมาอธิบายได้ว่าเงินนั้นมาจากไหน พ่อค้าที่พม่าจึงไม่สามารถนำเงินสดเข้ามาฝากธนาคารของไทยได้ หรือไม่สามารถถือเงินสดเข้ามาชำระค่าสินค้าหรือซื้อสินค้าจากคู่ค้าที่อยู่ในแม่สายและคู่ค้าที่อยู่ในกรุงเทพฯ ซึ่งพฤติกรรมของพ่อค้าและผู้บริโภคชาวพม่ามักจะถือเงินสดมากกว่าใช้ธุรกรรมที่ผ่านระบบธนาคาร

3) ความไม่เป็นระบบทางการค้าชายแดนของทั้งฝั่งไทยและพม่า เนื่องจากพฤติกรรมจะมีลักษณะเป็นการค้าชายแดนเชิงวัฒนธรรม กล่าวคือกฎระเบียบของการนำเข้าที่มีมากทั้งในเรื่องข้อจำกัดทางการค้าและการห้ามนำเข้าสินค้าหลายๆรายการ แต่พ่อค้าในทั้ง 2 ประเทศไม่ได้ปฏิบัติตามกฎนี้เท่าใด

นัก และยังคงสามารถส่งออกได้โดยอาศัยความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าและเจ้าหน้าที่ในเขตของพม่า ซึ่งพ่อค้ารายใหม่ๆยากที่จะเข้าสู่ระบบการค้าแบบนี้ได้

4) กฎระเบียบทางการค้าระหว่างไทยกับพม่า และจีนยังมีปัญหาอยู่มาก เช่น ที่จีนมีปัญหาเรื่องภาษีที่เมื่อส่งสินค้าเข้าไปที่ สิบสองปันนาแล้วจะเสียภาษี 6% และเมื่อเข้าไปที่คุณหมิงจะต้องเสียอีก 10% ซึ่งต่างจากไทยที่เมื่อส่งสินค้าเข้ามาในประเทศไทยเมื่อเสียภาษีแล้วที่ด่านก็จะเสียครั้งเดียวและสามารถส่งสินค้าเข้าไปในภูมิภาคต่างๆ ได้ทั่วประเทศ

ส่วนการค้ากับปัญหากับพม่าในช่วงที่ผ่านมาเป็นเวลากว่า10ปี จะติดปัญหาเกี่ยวกับกฎหมายที่ห้ามนำเข้าสินค้าต่างๆหลายรายการมาก แม้ว่าจะมีการผ่อนผันให้บ้างตามสถานการณ์แล้วก็ตามแต่ก็ทำการค้ายังไม่สะดวกเท่าที่ควร และนำมาซึ่งปัญหาเรียกเก็บเงินนอกระบบของข้าราชการบริเวณชายแดน อย่างไรก็ตามหลังจากที่กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ของไทยได้พยายามเจรจาจนประสบผลสำเร็จและ กระทรวงพาณิชย์ของสาธารณรัฐแห่งสหภาพพม่า ได้ประกาศยกเลิกมาตรการห้ามนำเข้าสินค้า 15 รายการ ได้แก่ ผงชูรส น้ำหวานและเครื่องดื่ม ขนมปังกรอบ หมากฝรั่ง ขนมเค้ก ขนมเวเฟอร์ อาหารกระป๋อง บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป เหล้า เบียร์ บุหรี่ ผลิตภัณฑ์พลาสติก ผลไม้สด แล้วเมื่อกลางเดือนกรกฎาคม 2554หลังจากที่ประกาศห้ามนำเข้ามานานกว่า 10 ปี ซึ่งการยกเลิกมาตรการดังกล่าวนี้ จะส่งผลดีกับผู้ส่งออกไทยโดยตรง และคาดว่ามูลค่าการส่งออกของไทย ตามแนวชายแดนไปพม่าจะมีมูลค่าสูงขึ้น

5) ระบบโลจีสติกส์ และการขนส่งในพม่าจะมีปัญหาที่เส้นทางการขนส่งยังไม่สะดวกเท่าที่ควร ขณะเดียวกันรถขนส่งของพม่าที่ขนสินค้าเข้ามาส่งก็ไม่สามารถเข้ามาในประเทศไทยได้เพราะไม่ถูกต้องตามกฎหมายไทย เช่นเรื่องขนาดน้ำหนักที่ใช้บรรทุกที่พม่าสามารถบรรทุกได้ 28 ตัน แต่ของไทยบรรทุกได้ 21 ตัน เป็นต้น ทำให้รถขนส่งของพม่าไม่สามารถเข้ามารับสินค้าจากฝั่งไทยได้

6) การขาดการไว้เนื้อเชื่อใจกันของรัฐบาลพม่ากับรัฐบาลไทย ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญและส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ทางการค้าโดยเฉพาะการค้าตามชายแดน ที่มีผลทำให้เกิดการปิดด่านพรมแดนและไม่สามารถค้าขายกันได้ตามปกติ

### 5.2.3.3 ปัญหาและอุปสรรคของภาคอุตสาหกรรมในจังหวัดเชียงราย

1) ปัญหาเรื่องผลกระทบจากโรงงานอุตสาหกรรม

เนื่องจากโครงสร้างโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดเชียงรายส่วนใหญ่เป็นโรงงานแปรรูปสินค้าเกษตร เช่น โรงสีข้าว ซึ่งมีจำนวนมากจึงมักจะถูกร้องเรียนและถูกทางราชการตรวจสอบและเข้มงวดใน

เรื่องเสียงดังและก่อให้เกิดฝุ่นละอองจำนวนมาก ตลอดจนการสร้างความรบกวนให้กับประชาชนที่พักอาศัยอยู่ใกล้เคียงกับโรงงาน หรือโรงงานผลิตน้ำแข็งที่มักจะถูกร้องเรียนเรื่องกลิ่นของแอมโมเนียและมีเสียงดัง ซึ่งเดิมนั้นโรงงานเหล่านี้จะตั้งอยู่บริเวณนอกเมืองแต่เมื่อความเจริญพัฒนามากขึ้นทำให้เขตเมืองขยายออกไปจนทำให้โรงงานอุตสาหกรรมอยู่ในเขตเดียวกับที่พักอาศัยของประชาชน ดังนั้นจึงเป็นปัญหาของการอยู่ร่วมกันระหว่างที่พักอาศัย กับโรงงานอุตสาหกรรม

2) เรื่องเทคโนโลยีการผลิตที่ล้าสมัย

เนื่องจากอุตสาหกรรมในจังหวัดเชียงรายส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็กไม่มีความสามารถและเงินทุนเพียงพอที่จะทำการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีให้ทันสมัย ประกอบกับเทคโนโลยีในปัจจุบันมีราคาสูงมาก ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กของจังหวัดเชียงรายไม่สามารถมีเงินทุนเพียงพอที่จะทำการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีให้ทันสมัยมากขึ้น

3) เรื่องการขาดแคลนแรงงาน

เชียงรายเป็นจัวหวัดที่มีพื้นที่ติดกับชายแดนระหว่างภาคเหนือของประเทศไทยกับสหภาพพม่า ซึ่งมีแรงงานอพยพเข้ามาทำงานอยู่ที่อำเภอแม่สาย และอำเภอต่างๆ ที่อยู่ในจังหวัดเชียงราย แต่เชียงรายก็ประสบปัญหาของแรงงานต่างด้าวเช่นเดียวกับจังหวัด ตาก และจังหวัดระนอง กล่าวคือเมื่อคนงานชาวพม่าสามารถทำเรื่องการขอขึ้นทะเบียนแรงงานต่างด้าวได้แล้วนั้น ก็จะเดินทางออกนอกพื้นที่เพื่อไปหางานทำใหม่ในพื้นที่จังหวัดต่างๆ ต่อไป ทำให้ภาคอุตสาหกรรมของจังหวัดเชียงรายประสบปัญหากับการขาดแคลนแรงงานเช่นเดียวกับจังหวัดที่อยู่ชายแดนอื่นๆ

### 5.2.3.4 ยุทธศาสตร์พัฒนาภาคอุตสาหกรรมและการค้าชายแดนระหว่างไทยกับพม่าของจังหวัดเชียงราย

เพื่อให้การพัฒนาการค้าชายแดนระหว่างไทยกับพม่าของจังหวัดเชียงรายขยายตัวเพิ่มขึ้นและสามารถทำเชียงรายให้เป็นประตูการค้าการลงทุนเชื่อมโยงกับต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนเพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมของจังหวัดเชียงราย จึงควรมียุทธศาสตร์เพื่อการส่งเสริมและสนับสนุนการค้าชายแดนและภาคอุตสาหกรรมดังนี้

1) พัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดเชียงราย ให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรมโดยเร็ว

เนื่องจากที่ผ่านมาได้เคยมีแนวคิดของการพัฒนาพื้นที่จังหวัดเชียงรายเพื่อให้เป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษ แต่ยังไม่มีการเร่งรัดและดำเนินการให้เกิดขึ้นอย่างจริงจัง ดังนั้นหน่วยงานของภาครัฐจึงควรที่จะเข้ามาดูแล และเร่งรัดให้มีการดำเนินงานอย่างรวดเร็ว เช่น การประกาศใช้ผังเมืองเฉพาะโดยเร็ว และมีการจัดระบบโครงข่ายคมนาคมเชื่อมโยงระหว่างเขตเศรษฐกิจชายแดนกับพื้นที่อื่นๆ ในจังหวัดเชียงราย ตลอดจนให้มีศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ ที่ด่านการค้าชายแดนทั้ง 3 แห่งของจังหวัดเชียงราย ซึ่งในประเด็น

ของเขตเศรษฐกิจพิเศษนี้ ภาคเอกชนยังมองเห็นถึงโอกาสที่จะจัดระบบโรงงานภาคธุรกิจ โดยมีระบบ Zoning ระหว่างโรงงานอุตสาหกรรมแต่ละประเภทตลอดจนเขตที่ทำการค้าหรือธุรกิจ และภาคการท่องเที่ยว เพื่อไม่ให้มีปัญหาระหว่างผู้ประกอบการที่อยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษด้วยกันแต่ทำธุรกิจที่แตกต่างกัน

นอกจากนี้การให้ความสำคัญกับเศรษฐกิจพิเศษเชียงราย ควรทำเป็นแบบ Free Zone หรือเป็น Trade Zone ที่สะดวกต่อผู้ประกอบการที่จะทำการค้าขายชายแดน ซึ่งเป็นการแก้ไขปัญหาเชิงระบบและสนับสนุนให้การค้ามีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2) การพัฒนาระบบการคมนาคมขนส่งที่เชื่อมโยงเพื่อเป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้า

ยุทธศาสตร์สำคัญของการพัฒนาชายแดนไทย-พม่า ที่อำเภอแม่สาย ทางภาครัฐและเอกชนควรเร่งผลักดันให้แม่สายเป็นศูนย์กลางการค้าและการท่องเที่ยว ให้มีความเป็นรูปธรรมที่ชัดเจน โดยผลักดันเส้นทางจากอำเภอแม่สาย-ท่าขี้เหล็ก เชียงตุง เมืองลา ของประเทศพม่า และสิบสองปันนาของประเทศจีน รวมถึงเส้นทางจากอำเภอแม่สาย-ท่าขี้เหล็ก เชียงตุง ต่องกีของประเทศพม่า ซึ่งเส้นทางเหล่านี้จะเป็นเส้นทางหลักที่จะเปิดเข้าสู่ประเทศพม่าได้ทั้งหมด ตลอดจนเส้นทางจากเมืองตองกีไปยังเมืองมันฑะเลย์ ในระยะทางประมาณ 250 กิโลเมตร การพัฒนาเส้นทางดังกล่าว เป็นเรื่องที่สามารถวางแผนและดำเนินการได้ เพราะทั้งประเทศไทยและพม่าต่างก็มีความพร้อมในระดับพื้นฐานอยู่แล้ว ซึ่งหากสามารถเชื่อมเส้นทางนี้ได้จะเป็นการเปิดกว้างทั้งในทางการค้าและส่งเสริมการท่องเที่ยวได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะตลาดการค้าชายแดนที่ได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยวจำนวนมากขึ้นในแต่ละปี

3) ยุทธศาสตร์การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้า

เนื่องจากปัญหาที่สำคัญที่เป็นอุปสรรคต่อการค้าที่ควรเร่งแก้ไข คือ กฎระเบียบทางการค้า การขนส่ง ทั้งคน รถบรรทุก และสินค้าของประเทศพม่า และในกลุ่มประเทศในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขงตอนบน (GMS) ยังไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน และมีมาตรการกีดกันทางการค้า ทั้งทางภาษีและมิใช่ภาษี รวมถึงการเก็บค่าธรรมเนียมการผ่านแดนที่ไม่เป็นธรรม ดังนั้นภาครัฐควรแก้ปัญหาด้านกฎระเบียบระหว่างประเทศ โดยใช้ประโยชน์จากเวทีการค้าในการเจรจาลดกฎระเบียบการนำเข้าเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ส่งออก ซึ่งจะนำไปสู่การขยายตัวทางการค้าและการลงทุนในอนาคตต่อไป

3.1) การสร้างความสัมพันธ์ทางการค้าและความสัมพันธ์ระหว่างประเทศอย่างจริงจัง

รัฐบาลควรสร้างความสัมพันธ์ระหว่างไทยกับพม่าให้ดีขึ้น เพื่อให้สามารถเปิดด่านถาวรได้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยส่งเสริมการค้าชายแดนได้มาก ตลอดจนให้ความสำคัญกับการค้าชายแดนมากขึ้น โดยมีนโยบายที่ชัดเจนและให้การสนับสนุนโดยมีหน่วยงานที่รับผิดชอบที่ชัดเจน เช่น เจ้าหน้าที่กระทรวงมหาดไทย กรมการค้าต่างประเทศกระทรวงพาณิชย์ พาณิชย์จังหวัด และหน่วยทหาร ควรเข้า

มาร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดเพื่อช่วยแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นกับภาคการค้าชายแดน ซึ่งปัจจุบันหน่วยงานต่างๆเหล่านี้ยังไม่มีอำนาจในการตัดสินใจเท่าที่ควร

3.2) การส่งเสริมการค้า และการตลาด กับต่างประเทศ

การทำการค้าระหว่างผู้ประกอบการชาวไทยกับผู้ประกอบการชาวพม่านั้น แม้ว่าไทยจะมีคู่แข่งทางการค้าหลายประเทศ เช่น สิงคโปร์ ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และจีน แต่ไทยก็มีความได้เปรียบทางการค้าหลายประการกล่าวคือ

- การชำระค่าสินค้าทางการค้าในหลายๆด้าน ระหว่างไทยและพม่า จะเป็นการให้เครดิตซึ่งกันและกัน ซึ่งผู้ส่งออกของไทยมักจะให้เครดิตนานกว่าประเทศคู่แข่ง รวมทั้งการซื้อขายสินค้าระหว่างไทยกับพม่า จะทำกันแบบง่ายๆ โดยใช้สกุลเงินบาทและเงินจ๊าด
- สินค้าที่นำเข้าจากชายแดนไทยมีราคาต่ำกว่าคู่แข่งและสินค้าไม่ได้รับความเสียหายในขณะขนส่งเนื่องจากผู้ประกอบการขนส่งของไทยมีความชำนาญในการขนส่งมากและทำการค้าระหว่างกันมาเป็นเวลานานมีความไว้ใจซึ่งกันและกันและมีความตรงต่อเวลาในการขนส่งสินค้า
- คุณภาพของสินค้าอุปโภคบริโภคของไทย เป็นที่นิยมของชาวพม่า เนื่องจากได้รับอิทธิพลของการค้าชายแดนที่มีมาเป็นเวลานาน ทำให้ชาวพม่าแถบชายแดนนิยมบริโภคสินค้าไทยมากกว่าของประเทศคู่แข่ง
- การบริการขนส่งสินค้าไทย สามารถจัดส่งได้รวดเร็วและระบุสถานที่รับสินค้าได้
- ผู้ประกอบการที่ทำการค้ากับผู้ประกอบการชาวพม่านั้นมีความสัมพันธ์ทางการค้ากันมายาวนาน และลักษณะของชาวพม่าคือ ถ้าคบค้ากับใครก็จะมีความจริงใจและค้าขายกันเป็นเวลานานไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงและมีความผูกพันเหมือนญาติพี่น้อง ทำให้เมื่อมีปัญหาหรืออุปสรรคทางการค้าระหว่างกันจะมีความยืดหยุ่นและร่วมกันแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้ดี

ดังนั้นทั้งภาครัฐและเอกชนจึงควรจัดตั้งหน่วยงานระหว่างภาครัฐและภาคเอกชนด้านวิเทศสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมการค้าและการลงทุน ตลอดจนจัดกิจกรรมส่งเสริมการค้า การลงทุน การตลาดกับตลาดเพื่อนบ้านอย่างต่อเนื่อง

3.3) ยุทธศาสตร์การส่งเสริมการค้า การลงทุนของผู้ประกอบการในพื้นที่

ภาครัฐควรที่จะให้การสนับสนุนผู้ประกอบการในพื้นที่ทั้งรายกลางและรายเล็ก เพื่อส่งเสริมนักลงทุนรายย่อยมากกว่าส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหญ่ เพราะผู้ประกอบการรายใหญ่จะทำการส่งออกไปยังต่างประเทศได้เลยโดยไม่ผ่านระบบการค้าที่ชายแดน ซึ่งทำให้คนในพื้นที่จังหวัดเชียงรายไม่ได้ประโยชน์จากการค้าตามแนวชายแดน แต่ถ้าหากภาครัฐให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ

รายเล็กๆในพื้นที่ให้เขาสามารถเข้มแข็งและยืนหยัดอยู่ได้ด้วยตนเองแล้วจะส่งผลให้พื้นที่จังหวัดเชียงรายสามารถเป็นประตูสู่การค้าและการส่งออกได้อย่างยั่งยืน

3.4) ยุทธศาสตร์การพัฒนาภาคอุตสาหกรรม

การพัฒนาอุตสาหกรรมและสภาพแวดล้อมเพื่อให้โรงงานอุตสาหกรรมสามารถอยู่ร่วมกับชุมชนได้อย่างยั่งยืน หน่วยงานของรัฐที่ควบคุมดูแลโรงงานอุตสาหกรรมควรให้การสนับสนุนภาคอุตสาหกรรมให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและมีความสมดุลกับภาคส่วนอื่นๆ ตลอดจนมีการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมที่ได้มาตรฐาน และให้ชุมชนได้มีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาต่างๆและการมีส่วนร่วมในการจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของชุมชน ในขณะเดียวกันควรส่งเสริมและสนับสนุนภาคอุตสาหกรรมให้สามารถปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีการผลิต เครื่องจักร ให้มีความทันสมัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและชุมชน เช่น การปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีและเครื่องจักรตลอดจนระบบการผลิตที่ทำให้เกิดฝุ่นละอองน้อยลงในการสีข้าวของโรงสี แต่ในปัจจุบันโรงสีในจังหวัดเชียงรายส่วนใหญ่เป็นโรงสีขนาดกลางและขนาดเล็ก จึงไม่มีความสามารถและเงินทุนเพียงพอที่จะปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีให้ทันสมัยได้ ดังนั้นการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีและเงินทุนสำหรับปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีจึงเป็นสิ่งสำคัญต่อการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมและสิ่งแวดล้อมให้สามารถอยู่ร่วมกันได้อย่างยั่งยืน

การแก้ไขปัญหาแรงงานขาดแคลนเพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมภาคอุตสาหกรรมให้สามารถมีแรงงานในการผลิตสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง หน่วยงานภาครัฐควรเปิดโอกาสให้ภาคอุตสาหกรรมที่ทำการฝึกอบรมแรงงานต่างด้าวที่เป็นแรงงานไร้ฝีมือเมื่อแรกที่เข้ามาทำงานจนพัฒนาเป็นแรงงานที่มีฝีมือแล้ว สามารถทำสัญญาให้แรงงานเหล่านั้นทำงานให้กับโรงงานนั้นๆเป็นเวลา 1 – 2 ปีเพื่อลดปัญหาการอพยพย้ายถิ่นของแรงงาน หรือให้แรงงานแรงงานที่ขึ้นทะเบียนในพื้นที่เขตจังหวัดชายแดนไม่สามารถเดินทางข้ามเขตเพื่อไปทำงานในจังหวัดอื่นๆ ได้ ซึ่งนอกจากจะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในพื้นที่จังหวัดชายแดนแล้วยังจะเป็นการช่วยเรื่องความมั่นคงของประเทศด้วย

ตารางที่ 5.27 สรุปยุทธศาสตร์การพัฒนาการค้าชายแดนระหว่างไทยกับพม่าของจังหวัดเชียงรายเพื่อเชื่อมต่อประเทศในกลุ่ม BIMSTEC

| ยุทธศาสตร์ | หน่วยงานที่รับผิดชอบ | | | แผนระยะ |
|---|---|---|---|---|
| | ภาครัฐ | ภาคเอกชน | ร่วมกัน | |
| 1. พัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนจังหวัดเชียงราย ให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรมโดยเร็ว | / | | | ระยะกลาง (1 – 2 ปี) |
| 2. การพัฒนาระบบการคมนาคมขนส่งที่เชื่อมโยง เพื่อเป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้า | / | | | ระยะยาว (2 – 5 ปี) |
| 3. การส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้า | | | | |
| 3.1 การสร้างความสัมพันธ์ทางการค้าและความสัมพันธ์ระหว่างประเทศอย่างจริงจัง | / | / | | ระยะกลาง (1 – 2 ปี) |
| 3.2 การส่งเสริมการค้า และการตลาด กับต่างประเทศ | | | / | ระยะสั้น (1 ปี) |
| 3.3 ยุทธศาสตร์การส่งเสริมการค้า การลงทุนของผู้ประกอบการในพื้นที่ | | | / | ระยะกลาง (1 – 2 ปี) |
| 4. การพัฒนาภาคอุตสาหกรรม | | | | |
| 4.1 การพัฒนาอุตสาหกรรมและสภาพแวดล้อม | | | / | ระยะยาว (2 – 5 ปี) |
| 4.2 การแก้ไขปัญหาแรงงานขาดแคลน | / | | | ระยะสั้น (1 ปี) |

## 5.3 ยุทธศาสตร์การพัฒนาความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมของไทย – พม่า – อินเดีย

### 5.3.1 ยุทธศาสตร์การลงทุนรายสินค้าอุตสาหกรรมเป้าหมาย

#### 5.3.1.1 อุตสาหกรรมประมงแปรรูป

| ประเทศ | ยุทธศาสตร์ | พื้นที่เป้าหมาย | รายละเอียด | หน่วยงานรับผิดชอบ | ระยะเวลาดำเนินการ (ปี) |
|---|---|---|---|---|---|
| อินเดีย | ศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center) | เมืองกูวาฮาติ รัฐอัสสัม | (1) ตั้งศูนย์กระจายสินค้าประมง ทั้งประมงแช่เย็นแช่แข็งในลักษณะของห้องเย็น และสินค้าประมงแปรรูปเพื่อขายภายในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของอินเดีย พื้นที่อื่นๆ ของอินเดีย รวมทั้งกระจายไปยังเนปาล ภูฏาน และบังกลาเทศ | BOI<br>ก.พาณิชย์<br>หอการค้าไทย | 1 – 2 ปี |
| | | เมืองอิมฟาล รัฐมณีปุระ | (2) ตั้งเป็นศูนย์กระจายสินค้าย่อย (Sub Trading Hub) เพื่อเป็นหน่วยย่อยในการเก็บและกระจายสินค้าในพื้นที่ชายแดนอินเดีย และส่งไปขายในฝั่งพม่า | | |
| | ส่งเสริมการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์ประมงแปรรูป | เมืองกูวาฮาติ รัฐอัสสัม | (1) ตั้งโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ประมง<br>(2) วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต มาจากภายในรัฐอัสสัม รวมทั้งนำเข้ามาจากท่าเรือของประเทศข้างเคียง เช่น ท่าเรือจิตตะกอง (Chittagong Port) ของบังกลาเทศ หรือท่าเรือซิตต่วย (Sittwe Seaport) (ภายใต้โครงการ Kaladan Multiple River Project) ของพม่า เป็นต้น | BOI<br>ก.อุตสาหกรรม<br>สภาอุตสาหกรรมฯ | 5 ปี |

| ประเทศ | ยุทธศาสตร์ | พื้นที่เป้าหมาย | รายละเอียด | หน่วยงานรับผิดชอบ | ระยะเวลาดำเนินการ (ปี) |
|---|---|---|---|---|---|
| พม่า | ศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center) | เมืองย่างกุ้ง (Yangon) | (1) ตั้งศูนย์กระจายสินค้าประมง เพื่อขายสินค้าภายในพม่า และในอนาคตสามารถส่งออกไปขายต่างประเทศได้ โดยใช้ท่าเรือย่างกุ้ง หรือท่าเรือทีละวา (Thilawa Port) ได้ | BOI<br>ก.พาณิชย์<br>หอการค้าไทย | 1 – 2 ปี |
| | | เมืองมัณฑะเลย์ (Mandalay) | (2) ตั้งศูนย์กระจายสินค้าประมง เพื่อขายสินค้าในพม่า ตลอดจนส่งออกไปประเทศเพื่อนบ้าน คือ อินเดีย (ฝั่งตะวันออกเฉียงเหนือ) จีน บังกลาเทศ และลาว โดยการขนส่งทางบก | | |
| | | เมืองมะริด (Myeik) | (3) ตั้งศูนย์กระจายสินค้าย่อย (Sub Distribution Center) โดยใช้ท่าเรือน้ำลึกทวาย (Dawei Deep Seaport) ในการส่งออก | | 5 – 10 ปี |
| | โรงงานแปรรูปสินค้าประมงโดยใช้วัตถุดิบในพื้นที่ | เมืองย่างกุ้ง (Yangon) | (1) ตั้งโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ประมง เนื่องจากเป็นศูนย์กลางของธุรกิจและระบบโลจิสติกส์ระหว่างประเทศ มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และใกล้ทะเลซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบสำคัญ | BOI<br>ก.อุตสาหกรรม<br>สภาอุตสาหกรรมฯ | 2 – 3 ปี |
| | | เมืองมะริด (Myeik) | (2) ตั้งโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ประมง ที่โดยอาศัยวัตถุดิบในพื้นที่ เนื่องจากมีอาณาเขตติดกับทะเลอันดามัน และมีเขตอุตสาหกรรมมะริดซึ่งเป็นแหล่งธุรกิจประมงประเภทห้องเย็น ทำให้มีวัตถุดิบป้อนเข้าสู่โรงงานมาก | | |
| | ผลิตสินค้ามีคุณภาพได้มาตรฐาน | เมืองย่างกุ้งและเมืองมะริด | (1) ส่งเสริมนักธุรกิจไทยผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพตรงตามมาตรฐานที่ประเทศคู่ค้ากำหนด | ก.อุตสาหกรรม | 2 – 3 ปี |
| | พัฒนาและเชื่อมต่อเส้นทางขนส่งทางบกให้สะดวกมากขึ้น | แม่สอด – ย่างกุ้ง | (1) พัฒนาเส้นทางขนส่งทางบก ให้สามารถเดินทางหรือขนส่งวัตถุดิบต่างๆ สะดวกมากขึ้น | ก.คมนาคม<br>กรมศุลกากร | 3 – 5 ปี |
| | | เมืองมะริด – ประจวบคีรีขันธ์ | (2) พัฒนาเส้นทางถนนเพื่อขนส่งสินค้าประมงแปรรูปจากเมืองมะริดมาประเทศไทยแล้วส่งออกต่างประเทศ | | |
| | | ทวาย – กาญจนบุรี | (3) พัฒนาเส้นทางถนนเพื่อขนส่งสินค้าไปส่งออกผ่านท่าเรือน้ำลึกทวาย (Dawei) ให้สะดวกและคล่องตัวมากขึ้น | | 5 – 10 ปี |

### 5.3.1.2 อุตสาหกรรมผักและผลไม้แปรรูป

| ประเทศ | ยุทธศาสตร์ | พื้นที่เป้าหมาย | รายละเอียด | หน่วยงานรับผิดชอบ | ระยะเวลาดำเนินการ (ปี) |
|---|---|---|---|---|---|
| อินเดีย | ตั้งศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center) | เมืองกูวาฮาติ รัฐอัสสัม | (1) ตั้งศูนย์กระจายสินค้าผักและผลไม้แปรรูป เพื่อขายภายในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของอินเดีย พื้นที่อื่นๆ ของอินเดีย รวมทั้งกระจายไปยังเนปาล ภูฏาน และบังกลาเทศ | BOI<br>ก.พาณิชย์<br>หอการค้าไทย | 1 – 2 ปี |
| | | เมืองอิมฟาล รัฐมณีปุระ | (2) ตั้งศูนย์กระจายสินค้าย่อย (Sub Trading Hub) ที่ เพื่อเป็นหน่วยย่อยในการเก็บและกระจายสินค้าในพื้นที่ชายแดนอินเดียและส่งไปขายในฝั่งพม่า | | |
| | ตั้งฐานการผลิตผักและผลไม้แปรรูป | เมืองกูวาฮาติ รัฐอัสสัม | (1) ตั้งโรงงานแปรรูปผักและผลไม้ใน ในรูปแบบของผักผลไม้แห้ง หรือเป็นผลิตภัณฑ์ผักและผลไม้ต่างๆ | BOI<br>ก.อุตสาหกรรม<br>สภาอุตสาหกรรมฯ | 3 – 5 ปี |
| | | พื้นที่ NER (รัฐอัสสัม รัฐมณีปุระ รัฐเมฆกัลยา) | (2) จับคู่ธุกิจ (Business Matching) ระหว่างนักธุรกิจไทย กับนักธุรกิจอินเดีย เพื่อลงทุนผลิตร่วมกัน ทั้งในรูปแบบร่วมทุนผลิตผักและผลไม้แปรรูป หรือร่วมทุนในลักษณะการป้อนวัตถุดิบเข้าสู่โรงงานผลิตให้ได้อย่างต่อเนื่อง | | |
| พม่า | พัฒนาเส้นทางการขนส่งทางบก | ไทย – พม่า – อินเดีย | (1) พัฒนาเส้นทางการขนส่งทางบกให้สามารถเดินทางหรือขนส่งสินค้า วัตถุดิบต่างๆ ได้สะดวกและรวดเร็วมากขึ้น | ก.คมนาคม<br>กรมศุลกากร | 3 – 5 ปี |
| | เจรจากฎระเบียบระหว่างประเทศ | อินเดีย พม่า | (2) เจรจาแบบรัฐบาลกับรัฐบาลเพื่อปรับปรุงแก้ไขกฎระเบียบด้านการขนส่งผ่านแดนและกฎระเบียบด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้า เพื่อให้การขนส่งผักและผลไม้แปรรูปมีความคล่องตัวมากขึ้น | ก.ต่างประเทศ<br>ก.พาณิชย์<br>ก.คมนาคม<br>กรมศุลกากร | 1 – 2 ปี |

### 5.3.1.3 อุตสาหกรรมยางพารา

| ประเทศ | ยุทธศาสตร์ | พื้นที่เป้าหมาย | รายละเอียด | หน่วยงานรับผิดชอบ | ระยะเวลาดำเนินการ (ปี) |
|---|---|---|---|---|---|
| อินเดีย | ตั้งโรงงานแปรรูปยางพารา | เมืองกูวาฮาติ รัฐอัสสัม | (1) ตั้งเป็นโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ยางพารา เนื่องจากรัฐอัสสัมมีพื้นที่เพาะปลูกยางพารามากและได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นจากโครงการกิจกรรมที่เป็นมิตรกับระบบนิเวศน์ (Eco-Friendly Activity) โดยมีผลิตภัณฑ์ดังนี้<br>- ผลิตยางนอก เพื่อป้อนเข้าสู่โรงงานอุตสาหกรรมยานยนต์ของอินเดีย โดยเฉพาะเมืองเชนไนที่มีค่ายรถยนต์จำนวนมากเข้าไปลงทุน<br>- ผลิตยางแผ่น ยางแท่ง เพื่อป้อนเข้าสู่โรงงานอุตสาหกรรมอื่นๆ ภายในอินเดีย<br>(2) จับคู่ธุกิจ (Business Matching) ระหว่างนักธุรกิจไทยที่ต้องการลงทุนใน อินเดียกับนักธุรกิจอินเดีย เพื่อลงทุนผลิตร่วมกัน ตั้งแต่การป้อนวัตถุดิบยางแผ่นเข้าสู่โรงงาน การผลิตผลิตภัณฑ์ยางพารา และการขายผลิตภัณฑ์ให้แก่โรงงานอุตสาหกรรม<br>(3) ส่งเสริมการผลิตยางแผ่นดิบซึ่งเป็นวัตถุดิบในพื้นที่ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนด | BOI<br>ก.อุตสาหกรรม<br>สภาอุตสาหกรรมฯ | 2 – 3 ปี |
| | ตั้งโรงงานแปรรูปไม้ยางพารา | เมืองกูวาฮาติ รัฐอัสสัม | (1) ตั้งโรงงานแปรรูปไม้ยางพาราเป็นเฟอร์นิเจอร์ต่างๆ เพื่อขายให้แก่ผู้บริโภคของอินเดีย<br>(2) วิเคราะห์รสนิยมของผู้บริโภคในพื้นที่และแนวโน้มในอนาคต เพื่อผลิตสินค้าได้ตรงตามความต้องการ และกลุ่มเป้าหมาย | BOI<br>ก.อุตสาหกรรม<br>สภาอุตสาหกรรมฯ | 5 – 10 ปี |
| | ตั้งศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center) | เมืองกูวาฮาติ รัฐอัสสัม | (1) ตั้งศูนย์กระจายสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา เพื่อขายภายในอินเดีย รวมทั้งกระจายไปยังเนปาล ภูฏาน และบังกลาเทศ | BOI<br>ก.พาณิชย์<br>หอการค้าไทย | 5 – 10 ปี |
| | | เมืองอิมฟาล รัฐมณีปุระ | (2) ตั้งศูนย์กระจายสินค้าย่อย (Sub Trading Hub) เพื่อเป็นหน่วยย่อยในการเก็บและกระจายสินค้าในพื้นที่ชายแดนอินเดียและส่งไปขายในฝั่งพม่า | | |

### 5.3.1.4 อุตสาหกรรมสิ่งทอ

| ประเทศ | ยุทธศาสตร์ | พื้นที่เป้าหมาย | รายละเอียด | หน่วยงานรับผิดชอบ | ระยะเวลาดำเนินการ (ปี) |
|---|---|---|---|---|---|
| อินเดีย | ตั้งศูนย์รวมแฟชั่นเสื้อผ้า (Thailand Fashion Center) | เมืองกูวาฮาติ รัฐอัสสัม | (1) ตั้งศูนย์รวมเสื้อผ้า ที่เป็นแหล่งขายส่ง-ปลีกสินค้าสิ่งทอของไทย ตั้งแต่ผ้าผืนจนถึงเสื้อผ้าสำเร็จรูปต่างๆ | ก.พาณิชย์<br>BOI<br>หอการค้าไทย | 2 – 3 ปี |
| | | | (2) เป็นศูนย์รวมแฟชั่น เพื่อกระจายสินค้าสิ่งทอของไทยในพื้นที่อื่นๆ ของอินเดีย รวมทั้งกระจายไปยังเนปาล ภูฏาน และบังกลาเทศ | | |
| | | เมืองกูวาฮาติ รัฐอัสสัม และอินเดีย | (3) ร่วมมือกันระหว่าง 2 ประเทศในการจัดงานแสดงแฟชั่นเสื้อผ้า เพื่อเปิดโอกาสให้นักธุรกิจของในภูมิภาคได้พบปะกัน | | |
| | | เมืองอิมฟาล รัฐมณีปุระ | (4) ตั้งศูนย์รวมแฟชั่นสาขา (Sub Fashion Center) เพื่อเป็นศูนย์ย่อยในการกระจายสินค้าสิ่งทอของไทยในพื้นที่ชายแดนอินเดีย และส่งไปขายในฝั่งพม่า | | |
| พม่า | ศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center) | เมืองมัณฑะเลย์ | (1) ตั้งศูนย์กระจายสินค้าระดับประเทศ เพื่อขายสินค้าให้ผู้บริโภคในพม่า และ ขายให้แก่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือของอินเดีย โดยการขนส่งทางบกไปยังด่าน ทามู – มอเร่ย์ | BOI<br>ก.พาณิชย์<br>หอการค้าไทย | 1 – 2 ปี |
| | ตั้งโรงงานผลิตเสื้อผ้า | เมืองเมียวดี | (1) ตั้งโรงงานผลิตเสื้อผ้าในเมืองเมียวดี เพื่อใช้แรงงานในการผลิตที่มีค่าจ้างแรงงานถูกและมีจำนวนมากในสหภาพพม่า<br>(2) เสื้อผ้าที่ผลิตได้ ส่วนหนึ่งขายในพม่า อีกส่วนหนึ่งส่งกลับเข้ามาประเทศไทยเพื่อส่งออกไปขายยังต่างประเทศ | BOI<br>ก.อุตสาหกรรม<br>สภาอุตสาหกรรมฯ | 2 – 3 ปี |

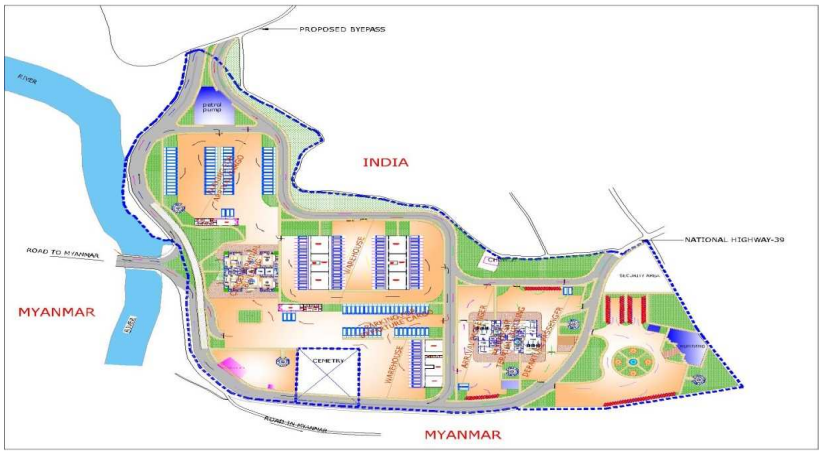
### 5.3.2 ยุทธศาสตร์สนับสนุนอุตสาหกรรมเป้าหมาย

| ยุทธศาสตร์ | พื้นที่เป้าหมาย | รายละเอียด | หน่วยงานรับผิดชอบ | ระยะเวลาดำเนินการ (ปี) |
|---|---|---|---|---|
| 1. จับคู่ธุรกิจ (Business Matching) | อินเดีย<br>พม่า | (1) จับคู่ธุกิจระหว่างนักธุรกิจไทยกับนักธุรกิจอินเดียหรือพม่า เพื่อลงทุนผลิตร่วมกัน ตลอดจนหาวัตถุดิบป้อนเข้าสู่โรงงานอย่างต่อเนื่อง | BOI<br>ก.พาณิชย์<br>หอการค้าไทย<br>สภาอุตสาหกรรมฯ | 1 – 2 ปี |
| 2. การอำนวยความสะดวกทางการค้าการลงทุน | อินเดีย<br>พม่า | (1) จัดการเจรจาแบบรัฐบาลกับรัฐบาลเพื่อปรับปรุงแก้ไขกฎระเบียบที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่อการค้า การนำเข้าสินค้าหรือวัตถุดิบ เพื่อให้การส่งออก-นำเข้ามีความคล่องตัวมากขึ้น | ก.ต่างประเทศ<br>ก.พาณิชย์<br>กรมศุลกากร | 1 – 2 ปี |
| 3. ตั้งศูนย์ข้อมูล Industrial Intelligence Center of BIMSTEC – GMS – ASEAN | ประเทศสมาชิกบิมสเทค | (1) ตั้งศูนย์ให้คำปรึกษาด้านต่างๆ แก่นักธุรกิจไทยที่ต้องการลงทุนในประเทศสมาชิกบิมสเทค โดยเฉพาะอย่างยิ่งอินเดียและพม่า เช่น แนวโน้มการค้าการลงทุน กฎระเบียบของแต่ละประเทศ กฎระเบียบภายใต้ข้อตกลงบิมสเทค GMS และอาเซียน การวิเคราะห์แนวโน้มตลาด และจัดเวทีเสวนาระหว่างนักลงทุนไทยที่ต้องการลงทุนในต่างประเทศ เป็นต้น<br>(2) จัดทำห่วงโซ่อุปทานของการผลิตภายในภูมิภาค (Regional Supply Chain) เพื่อวิเคราะห์รูปแบบการเชื่อมโยงด้านการผลิตระหว่างประเทศ (Pattern of Trade) ภายในภูมิภาค นั่นคือสามารถแสดงให้เห็นการเชื่อมโยงตั้งแต่สัดส่วนวัตถุดิบในการผลิตมาจากในประเทศและต่างประเทศ (ประเทศใดเป็นสัดส่วนเท่าใด) เข้าสู่กระบวนการผลิตในประเทศ (พื้นที่ใดบ้าง) ส่งออกไปประเทศอะไร ใช้การขนส่งทางบก ทางน้ำ หรือทางอากาศ | ก.อุตสาหกรรม<br>BOI<br>ก.พาณิชย์ | 1 – 2 ปี |
| | พม่า | (3) กระชับความสัมพันธ์ระหว่างประเทศเพื่อนบ้านให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น รวมทั้งเจรจาแก้ปัญหาเรื่องการ เปิด – ปิด ด่านการค้าชายแดน | ก.ต่างประเทศ<br>ก.พาณิชย์ | 1 – 2 ปี |
| 4. “รู้เขา รู้เรา” (Great Perception) | อินเดีย<br>พม่า | (1) จัดตั้งหน่วยภาษาประเทศเพื่อนบ้านของไทย เพื่อให้นักธุรกิจที่สนใจเข้าไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน สามารถเรียนรู้ภาษาเบื้องต้นของประเทศนั้นๆ ซึ่งเป็นการสร้างความรู้สึกที่ดีในการลงทุน และสื่อสารธุรกิจได้เข้าใจมากยิ่งขึ้น<br>(2) พัฒนาหลักสูตรการค้าและการลงทุนด้านอุตสาหกรรมที่กล่าวถึงข้อมูลพื้นฐาน นโยบายของรัฐ กฎระเบียบ โอกาส และอุปสรรค ที่ทำให้นักธุรกิจไทยรู้จักและเห็นโอกาสจากภูมิภาคนี้ | สถาบันการศึกษา<br>BOI<br>ก.พาณิชย์<br>หอการค้าไทย<br>สภาอุตสาหกรรมฯ | 1 – 2 ปี |

| ยุทธศาสตร์ | พื้นที่เป้าหมาย | รายละเอียด | หน่วยงานรับผิดชอบ | ระยะเวลาดำเนินการ (ปี) |
|---|---|---|---|---|
| 5. สร้างนักลงทุนอุตสาหกรรมมืออาชีพ (Thai Industrial Professional) | ประเทศสมาชิกบิมสเทค | (1) เสริมสร้างนักลงทุนอุตสาหกรรมมืออาชีพ ที่มีความกล้าอดทน และสามารถแก้ปัญหาหรือปรับเปลี่ยนการดำเนินธุรกิจได้อย่างคล่องตัว เหมาะสมกับสถานการณ์ต่างๆ ได้ทันท่วงที<br>(2) สร้างความจริงใจในการลงทุนที่ไม่ควรหวังกอบโกยผลประโยชน์ฝ่ายเดียวซึ่งถือเป็นภาพลักษณ์ที่ไม่ดีในสายตานักลงทุนต่างชาติต่อนักลงทุนไทย<br>(3) สนับสนุนให้ผู้ประกอบการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับในอาเซียนและประเทศต่างๆ<br>(4) จัดเวทีแลกเปลี่ยนประสบการณ์การลงทุน เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถรับมือและปรับเปลี่ยนวิธีการลงทุนและการดำเนินงานได้เหมาะสม | BOI<br>หอการค้าไทย<br>สภาอุตสาหกรรมฯ | 1 – 2 ปี |
| 6. สร้างการเชื่อมโยง (Connectivity) การขนส่งระหว่างประเทศ | ไทย – พม่า – อินเดีย | สร้างระบบการเชื่อมโยงด้านการขนส่งระหว่างไทย-พม่า-อินเดีย ดังนี้<br>(1) ทางถนน: ผลักดันเส้นทาง Trilateral Highways เชื่อม NER ของอินเดีย พม่า ไทย<br>(2) ทางอากาศ: ผลักดันเส้นทางการบินระหว่าง กูวาฮาติ – มัณฑะเลย์ – ย่างกุ้ง – กรุงเทพฯ<br>(3) ทางรถไฟ: พัฒนาระบบการขนส่งทางรางระหว่างอินเดีย – บังกลาเทศ –พม่า และระหว่าง กูวาฮาติ – มอเรย์ – ทามู (พม่า)<br>(4) ทางน้ำ: สร้างโอกาสจากการเชื่อมโยงท่าเรือระหว่างท่าเรือซิตด่วย (Sittwe) – ท่าเรือจ้าวผิ่ว (Kyaukpyu) – เมืองกัลกัตตา (Kolkata) | ก.คมนาคม<br>กรมศุลกากร | 5 – 10 ปี |

| ยุทธศาสตร์ | พื้นที่เป้าหมาย | รายละเอียด | หน่วยงานรับผิดชอบ | ระยะเวลาดำเนินการ (ปี) |
|---|---|---|---|---|
| 7. สร้างประตูการค้า (Gateway) และศูนย์คลังสินค้า (Warehousing Center) | อินเดีย<br>พม่า | (1) สร้างศูนย์คลังสินค้าอุตสาหกรรมไทยในอินเดีย คือ NER Hub (North East Region Hub) ที่เมืองกูวาฮาติ (Guwahati) และมีศูนย์กระจายสินค้าย่อย หรือ Sub-Hub ณ เมืองอิมฟาล (Imphal) ในรัฐมณีปุระ (Manipur) และเมืองดีมาปุร (Dimapur) ของรัฐนาการ์แลนด์ (Nagaland)<br>(2) สร้างศูนย์คลังสินค้าอุตสาหกรรมไทยในพม่า ที่เมืองมันฑะเลย์ โดยสินค้าส่วนหนึ่งขายภายในเมืองมัณฑะเลย์ ที่มีความเหมาะสมเนื่องจากเป็นเมืองศูนย์กลางธุรกิจการค้าตอนบนของพม่า มีภูมิประเทศที่สามารถกระจายสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียงได้สะดวก ทั้งไทย จีน อินเดีย ลาว และบังกลาเทศ นอกจากนี้ยังมีการคมนาคมสะดวกทั้งทางบกและอากาศ นั่นคือมีสนามบินและถนนที่ตัดตรงจากย่างกุ้งสู่มัณฑะเลย์ ใช้เวลาเดินทางเพียง 8 ชั่วโมง (ภาพที่ 5.15)<br><br><br>ภาพที่ 5.15 เส้นทางเชื่อมโยงระหว่างเมืองมัณฑะเลย์ พม่า กับประเทศเพื่อนบ้าน | ก.พาณิชย์<br>หอการค้าไทย<br>สภาอุตสาหกรรมฯ | 3 – 5 ปี |

.

| ยุทธศาสตร์ | พื้นที่เป้าหมาย | รายละเอียด | หน่วยงานรับผิดชอบ | ระยะเวลาดำเนินการ (ปี) |
|---|---|---|---|---|
| 7. สร้างประตูการค้า (Gateway) และศูนย์คลังสินค้า (Warehousing Center) (ต่อ) | อินเดีย พม่า (ต่อ) | สำหรับสินค้าส่วนที่เหลือในศูนย์คลังสินค้าอุตสาหกรรมไทยในพม่า ที่เมืองมันฑะเลย์ จะไปขายยังรัฐ 8 สาวน้อยของอินเดีย (NER) ผ่านทางด่านทามู-มอเรย์ เนื่องจาก ณ ด่านมอเรย์ของอินเดียนั้นมีแผนที่จะสร้างศูนย์ศุลกากร (Integrated Check Post: ICP) (ภาพที่ 5.16) ส่งผลให้ด่านทามู-มอเรย์จะกลายเป็นศูนย์กระจายสินค้าย่อย (Sub Trading Hub) อีกแห่งหนึ่งด้วย<br><br><br>ภาพที่ 5.16 โครงการสร้างศูนย์ศุลกากร (Integrated Check Post: ICP) ณ ด่านมอเร่ย์ อินเดีย | BOI<br>ก.พาณิชย์<br>หอการค้าไทย | 3 – 5 ปี |
| | | (3) ปัจจุบันการค้า ณ ด่านทามู – มอเรย์ ยังคงเป็นแบบไม่เป็นทางการ กฎระเบียบต่างๆ ยังไม่ชัดเจน ดังนั้นไทย พม่า และอินเดีย ควรจัดตั้งคณะทำงานเพื่อผลักดันให้ด่านทามู – มอเร่ย์ แห่งนี้เป็นด่านสากล และเป็นศูนย์กลางทางการค้าและการลงทุนของภูมิภาค (Tamu – Moreh Regional Trade Centre) | ก.ต่างประเทศ<br>ก.พาณิชย์<br>กรมศุลกากร | 2 – 3 ปี |
| 8. คณะกรรมการร่วมภาคอุตสาหกรรม 4 ฝ่าย | พม่า | (1) ยุทธศาสตร์นี้เป็นการให้ความสำคัญกับประเทศจีน เนื่องจากจีนเข้ามามีอิทธิพลต่อการพัฒนาในภูมิภาคนี้อย่างมากทั้งการต่างประเทศและเศรษฐกิจอุตสาหกรรม จึงควรจัดตั้งคณะกรรมการร่วมภาคอุตสาหกรรม 4 ฝ่าย (Joint Industrial Committee of India – Myanma – Thailand – China: JIC) โดยคณะกรรมการมีหน้าที่ดูแลและกำหนดมาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการในด้านการค้ารวมถึงการลงทุนด้วย | ก.ต่างประเทศ<br>ก.อุตสาหกรรม<br>BOI<br>ก.พาณิชย์ | 2 – 3 ปี |

| ยุทธศาสตร์ | พื้นที่เป้าหมาย | รายละเอียด | หน่วยงานรับผิดชอบ | ระยะเวลาดำเนินการ (ปี) |
|---|---|---|---|---|
| 9. ตั้ง “One Business Card” ระหว่าง ไทย – พม่า – อินเดีย | ไทย – พม่า – อินเดีย | (1) ออกบัตรนักลงทุน หรือ Business Card เพื่อให้นักลงทุนสามารถผ่านเข้าออกทั้ง 3 ประเทศ (ไทย – พม่า – อินเดีย) ได้สะดวก และได้สิทธิพิเศษในการเข้ามาติดต่อการค้า และการลงทุนกับหน่วยงานต่างๆ ของทั้ง 3 ประเทศได้ทันที | ก.ต่างประเทศ<br>ก.อุตสาหกรรม<br>BOI | 2 – 3 ปี |
| 10. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับประเทศเพื่อนบ้าน (Vivid Imagination) | ประเทศสมาชิกบิมสเทค | (1) ปรับสถานะของไทยให้เป็นผู้ให้ โดยนำเอาตัวอย่างของจีนในการแสวงหาผลประโยชน์จากประเทศเพื่อนบ้าน โดยจีนเริ่มต้นด้วยการเข้าไปสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในทุกระดับ ทั้งระดับรัฐบาล และเอกชน และดำเนินการโดยการให้ความช่วยเหลือก่อน จากนั้นระยะต่อมาจึงเริ่มเจรจาด้านการลงทุน | ก.การต่างประเทศ<br>ก.อุตสาหกรรม<br>BOI | 1 – 2 ปี |
| 11. ทำการตลาดเชิงลึก (Market Segmentation) | อินเดีย<br>พม่า | (1) ทำวิจัยตลาด (Market Survey) เพื่อทราบและเข้าใจรสนิยมของผู้บริโภคในท้องถิ่นต่างๆ ตลอดจนแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงการบริโภคในอนาคต เพื่อให้การผลิตสินค้ามาจำหน่าย ถูกต้องตรงตามความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง | ก.อุตสาหกรรม<br>BOI<br>ก.พาณิชย์ | 2 – 3 ปี |