

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	
บทคัดย่อ	
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์	6
กรอบแนวคิด	7
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	8
มาตรการของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	21
มาตรการรองรับของภาครัฐและภาคเอกชนของประเทศไทย	27
แนวทางการประเมินศักยภาพและการเตรียมความพร้อมของอุตสาหกรรมไม้	28
การประเมินสภาพแวดล้อมทางด้านอุตสาหกรรมไม้ ของประเทศไทยและประเทศสมาชิกอาเซียน	35
ทฤษฎีการวิเคราะห์สภาพอุตสาหกรรม (SWOT Analysis)	40
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	45

	หน้า
บทที่ 3 ระเบียบวิธีการศึกษาวิจัย	48
รูปแบบการวิจัย	48
ขอบเขตโครงการวิจัย	48
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	50
การเก็บรวบรวมข้อมูล	50
ขั้นตอนดำเนินการวิจัย	51
ระยะเวลาดำเนินการ	52
บทที่ 4 ผลการศึกษา	53
รูปแบบการบริหารจัดการของกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้	53
การศึกษาการประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้	62
การศึกษาการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้	71
การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT) ของอุตสาหกรรมไม้ของกลุ่มตัวอย่าง	73
บทที่ 5 สรุปและอภิปรายผล	76
บรรณานุกรม	81
ภาคผนวก	84

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 จำนวนโรงงานผลิตภัณฑ์ที่ได้จากไม้แยกตามใบอนุญาต ปี พ.ศ. 2555 - 2557	4
2 แนวทางและแผนการดำเนินการการเป็นตลาดเดียวกันและฐานการผลิตร่วมกัน	16
3 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคอุตสาหกรรมไม้อินโดนีเซีย	38
4 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคอุตสาหกรรมไม้ฟิลิปปินส์	39
5 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคอุตสาหกรรมไม้เวียดนาม	40
6 แสดงจำนวนตัวอย่างในแต่ละภูมิภาคและจังหวัดที่ต้องการเก็บข้อมูล	50
7 รูปแบบการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ	53
8 รูปแบบการบริหารงานกิจการ	54
9 จำนวนพนักงานที่มีอยู่ในกิจการ	55
10 อายุเฉลี่ยของพนักงานของกิจการ	55
11 ภูมิลำเนาของพนักงานที่เป็นคนไทยของกิจการ	56
12 ภูมิลำเนาพนักงานที่เป็นคนต่างประเทศของกิจการ	56
13 แหล่งทุนของกิจการ	57
14 ผลประกอบการที่ผ่านมา 2 ปี ย้อนหลังของกิจการ	57
15 แหล่งที่มาของวัตถุดิบจากในประเทศของกิจการ	58
16 แหล่งที่มาของวัตถุดิบจากนอกประเทศของกิจการ	58
17 นโยบายหลักในการดำเนินกิจการ	62
18 ภาพรวมในการลงทุนของธุรกิจอุตสาหกรรมไม้ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา	62
19 การมีทักษะความรู้และการยืดหยุ่นในการปฏิบัติงานของพนักงาน	63
20 ซีดความสามารถด้านภาษาของผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการ	63

สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่	หน้า
21 ความรู้ความเข้าใจของบุคลากรเกี่ยวกับประเทศอาเซียน	64
22 การให้การศึกษอบรมเพิ่มเติมแก่พนักงาน	65
23 การวางกลยุทธ์การตลาด	65
24 กระบวนการพัฒนาการตลาด	66
25 นโยบายการใช้พลังงานในโรงงานหรือกิจการ	66
26 การประยุกต์ใช้ระบบสารสนเทศในการดำเนินงาน	67
27 การให้ความสำคัญกับลูกค้า	67
28 การศึกษาการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้ากับประเทศสมาชิกอาเซียน	68
29 ทัศนคติของผู้ประกอบการถึงผลต่อการดำเนินธุรกิจจากการรวมกลุ่ม ประชาคมอาเซียน	68
30 ความประสงค์ที่จะเข้าร่วมการค้าการลงทุนกับประเทศสมาชิกอาเซียน	69
31 เหตุผลของความไม่ประสงค์ที่จะเข้าร่วมการค้าการลงทุนกับประเทศสมาชิกอาเซียน	69
32 การเตรียมความพร้อมกิจการเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	71

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1. แผนภาพการสร้างเชื่อมโยงสมาคมในประเทศภาพ	91

คำนำ

เนื่องจาก ในปี พ.ศ. 2558 ประเทศไทยจะมีการก้าวไปสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และการมีพันธะสัญญาระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียนโดยมีเป้าหมายที่สำคัญทางเศรษฐกิจร่วมกันคือ การมีตลาดและฐานการผลิตเดียวกัน (single market and production base) และการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน แรงงานฝีมืออย่างเสรี และการเคลื่อนย้ายเงินทุนที่เสรีมากขึ้น ซึ่งจะช่วยสร้างความ แข็งแกร่งและเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางด้านเศรษฐกิจของอาเซียนในตลาดโลก

ภาคธุรกิจต่างๆ สถาบันเงินทุน แรงงาน รวมถึงประชากร อาจจะต้องได้รับผลกระทบทั้ง ทางบวกและทางลบ จากปัจจัยต่างๆที่จะเกิดขึ้นและเปลี่ยนแปลงไป เช่นอาจมีแรงงานจากต่างประเทศ หลังไหลเข้าสู่ตลาดแรงงานไทยซึ่งต้องมีผลกระทบต่อประชากรในประเทศอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ดังนั้นจึง ต้องมีการเตรียมความพร้อมทั้งจากภาครัฐ ภาคเอกชน รวมถึงประชาชนในระดับต่างๆอย่างทัน่วงที

การศึกษาวิเคราะห์อุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) จึงเป็นการศึกษาถึงสภาพการณ์ของภาคธุรกิจอุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย การประเมิน ศักยภาพและการเตรียมความพร้อมของกิจการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการปรับเตรียมการดำเนินงาน การจัดการ การผลิต ให้พร้อมก่อนการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เพื่อให้ยังประโยชน์แก่ภาค ธุรกิจอุตสาหกรรมไม้และผู้ที่เกี่ยวข้องต่อไป

การศึกษานี้อยู่ภายใต้โครงการงานวิจัยการศึกษาวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจป่าไม้ของประเทศไทย ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) กลุ่มงานเศรษฐกิจป่าไม้สำนักวิจัยและพัฒนาการป่าไม้ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าเอกสารวิชาการเล่มนี้น่าจะเป็นประโยชน์ในการพัฒนาด้านอุตสาหกรรมไม้ให้กับ ผู้ประกอบการ และหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องต่อไป

ทางคณะผู้วิจัยขอขอบคุณ ท่านอธิบดีกรมป่าไม้ ผู้อำนวยการสำนักวิจัยและพัฒนาการป่าไม้ สำนักงานทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมจังหวัดที่ให้ความอนุเคราะห์ติดต่อประสานงาน ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้ รวมถึงผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้ที่ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลและ สละเวลาอันมีค่าเพื่อให้งานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วง

บทคัดย่อ

การศึกษาวិเคราะห์อุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงลักษณะและบทบาทของธุรกิจอุตสาหกรรมไม้ ข้อมูล ข้อควรรู้ การศึกษา การเตรียมความพร้อมและการประเมินศักยภาพเพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขัน รวมถึง การศึกษาหามาตรการรองรับของภาครัฐและเอกชนในการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของไทย โดยมีการศึกษาในด้านข้อมูลผู้ประกอบการรวมถึงการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม การเก็บรวม ข้อมูลจากแหล่งความรู้

โดยผลการศึกษาที่พบเป็นดังนี้

ลักษณะและบทบาทของอุตสาหกรรมไม้ ด้านการบริหารเป็นลักษณะเจ้าของคิดและตัดสินใจเอง ด้านจัดการแรงงานเป็นแรงงานกึ่งฝีมือและมีอายุ 40-50 ปีมากที่สุด รวมถึงเริ่มมีการจ้างแรงงานต่างชาติโดยเฉพาะแรงงานจากสมาชิกอาเซียนในกลุ่ม CLMV ด้านการจัดการเงินทุนผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่ใช้วิธีการผสมผสานในการลงทุนจากเงินทุนตนเองและเงินทุนจากแหล่งกู้ยืม ด้านวัตถุดิบอุตสาหกรรมไม้ มีการนำเข้าไม้จากต่างประเทศ การใช้ไม้ที่มีภายในประเทศจะเป็นลักษณะไม้เนื้ออ่อน เช่นยางพารา กระจิน ยูคาลิปตัส ฯลฯ

การประเมินศักยภาพและการเตรียมความพร้อมของธุรกิจอุตสาหกรรมไม้

การประเมินศักยภาพในภาพรวมกิจการอุตสาหกรรม โดยส่วนใหญ่ยังไม่มีรูปแบบการจัดการดำเนินงาน ด้านแรงงาน กระบวนการผลิต รวมถึงกระบวนการตลาดที่แน่ชัดและมีแบบแผน รวมถึงกิจการโดยส่วนใหญ่ไม่มีความสนใจในการค้าขายในระดับภูมิภาค การขาดข้อมูลและแนวทางที่ชัดเจนจากภาครัฐทำให้ในภาพรวมศักยภาพของอุตสาหกรรมไม้ยังต้องมีการเตรียมการก่อนที่จะเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อไป

การเตรียมความพร้อม โดยสรุปกิจการที่มีขนาดใหญ่จะมีความได้เปรียบเนื่องด้วยการมีทุนดำเนินงาน ความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ในการดำเนินงานกับต่างประเทศอยู่ก่อนแล้ว แต่ในกิจการหรือธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ยังขาดซึ่งความรู้ ประสบการณ์ และเงินทุนเป็นสำคัญ ซึ่งอาจจะทำให้ต้องมีการศึกษารายละเอียด การเตรียมความพร้อมหรือรูปแบบการดำเนินกิจการอย่างเร่งด่วนและเข้มข้นเพื่อการปรับตัวให้พร้อมไปกับสถานการณ์ต่อไป

บทที่ 1

บทนำ

1. ความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยจะต้องเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ในปี 2558 เพื่อเปิดตลาดการค้าบริการและการลงทุนในภูมิภาค โดยมีแนวคิดที่อาเซียนจะกลายเป็นเขตฐานการผลิตเดี่ยว ตลาดเดี่ยว หรือ Single market and production base และมีการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน แรงงานฝีมืออย่างเสรี และการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนที่เสรีมากขึ้น ซึ่งจะทำให้มีการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตได้อย่างเสรี สามารถดำเนินกระบวนการผลิตที่ไหนก็ได้ โดยสามารถใช้ทรัพยากรจากแต่ละประเทศ ทั้งวัตถุดิบและแรงงานมาร่วมในการผลิต มีมาตรฐานสินค้า กฎเกณฑ์ กฎระเบียบเดียวกัน อาเซียนได้ตกลงที่จะเปิดเสรีด้านการค้าสินค้าและการค้าบริการให้เร็วขึ้นกว่ากำหนดการเดิม ในสาขาสินค้าและบริการสำคัญ 12 สาขา เพื่อเป็นการนำร่อง และส่งเสริมการ outsourcing หรือการผลิตสินค้า โดยใช้วัตถุดิบและชิ้นส่วนที่ผลิตภายในอาเซียน ซึ่งเป็นไปตามแผนการค้าและการเพื่อมุ่งไปสู่การเป็น AEC และได้มอบหมายให้ประเทศต่างๆ ทำหน้าที่รับผิดชอบเป็นผู้ประสานงานหลัก (Country Coordinators) ดังนี้ **อินโดนีเซีย** สาขายานยนต์ (Automotives) และสาขาผลิตภัณฑ์ไม้ (Wood-based products) **มาเลเซีย** สาขาผลิตภัณฑ์ยาง (Rubber-based products) และสาขาสินสิ่งทอ (Textiles and Apparels) **พม่า** สาขาผลิตภัณฑ์เกษตร (Agro-based products) และสาขาประมง (Fisheries) **ฟิลิปปินส์** สาขาอิเล็กทรอนิกส์ (Electronics) **สิงคโปร์** สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ (e-ASEAN) และสาขาสุขภาพ (Healthcare) **ไทย** สาขาการท่องเที่ยว (Tourism) และสาขาการบิน (Air Travel) เวียดนาม สาขาโลจิสติกส์

ประชาคมอาเซียนได้เริ่มต้นทดลองเร่งรัดการกลุ่มใน 12 สาขาสำคัญของอาเซียน โดยมีแผนงานภายใต้การรวมกลุ่ม คือ การเร่งขจัดภาษีสินค้า ใน 9 สาขาหลัก (เกษตร/ประมง/ไม้/ยาง/สิ่งทอ/ยานยนต์/อิเล็กทรอนิกส์/เทคโนโลยีสารสนเทศ/สาขาสุขภาพ) การปรับปรุงกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้าให้มีความโปร่งใส มีมาตรฐานที่เป็นสากลและอำนวยความสะดวกให้แก่ภาคเอกชนมากขึ้น การเปิดเสรีสาขาบริการ ส่งเสริมการลงทุนภายในภูมิภาค อำนวยความสะดวกด้านพิธีการด้านศุลกากร

พัฒนามาตรฐานและความสอดคล้องของผลิตภัณฑ์ การเคลื่อนย้ายของนักธุรกิจ ผู้เชี่ยวชาญ แรงงานฝีมือ และผู้มีความสามารถพิเศษ และการอำนวยความสะดวกด้านการเดินทางภายในอาเซียน

การรวมตัวเพื่อเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มประเทศเศรษฐกิจอาเซียน มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเป็นการทำให้อาเซียนเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกัน การส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันรวมถึงการลดช่องว่างการพัฒนาของประเทศสมาชิก ดังนั้น ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนจึงได้มีการเตรียมการ ข้อกำหนด ความช่วยเหลือ และมาตรการต่างๆ เพื่อให้ประเทศสมาชิกดำเนินการบริการให้ประชาชนทุกคนในประเทศนั้นๆ เข้าถึง ได้รับการอำนวยความสะดวก อย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม โดยมีหน่วยงานของภาครัฐเป็นผู้ประสานงานและจัดการเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ตั้งไว้

การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในภูมิภาคอาเซียนจะช่วยส่งเสริมให้เกิดการขยายตัวในด้านการค้าและการลงทุน อันเนื่องมาจากการลดอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด ทั้งด้านมาตรการภาษีและมาตรการที่มีใช้ภาษี รวมถึงการส่งเสริมความร่วมมือเพื่ออำนวยความสะดวกทางการค้าและการลงทุน ดังนั้น จึงนับเป็นโอกาสสำคัญสำหรับผู้ประกอบการไทยที่จะต้องปรับตัวและใช้โอกาสจากการลดอุปสรรคทางการค้าและการลงทุนต่างๆ ให้เกิดประโยชน์อย่างเต็มที่ โดยเฉพาะในสาขาที่ไทยมีความพร้อมและมีขีดความสามารถในการแข่งขันสูง อย่างเช่น สาขาผลิตภัณฑ์อาหาร ผลิตภัณฑ์ยานยนต์ สาขาบริการ อาทิ สาขาการท่องเที่ยว และสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งสาขาต่างๆ เหล่านี้ล้วนเป็นสาขาที่อาเซียนจะเร่งรัดการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจให้เห็นผลเป็นรูปธรรม

สำหรับสาขาอุตสาหกรรมที่ไม่พร้อมในการแข่งขันหรือไม่มีความได้เปรียบในด้านต้นทุน อาจได้รับผลกระทบที่จะเกิดขึ้นอันเนื่องมาจากการลดอุปสรรคในด้านการค้าและการลงทุนต่างๆ ลง ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการต่างชาติสามารถเข้าสู่ตลาดได้สะดวกมากขึ้น และเพิ่มการแข่งขันในตลาดให้สูงขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการที่ไม่มีความพร้อมหรือมีขีดความสามารถในการแข่งขันต่ำอาจถูกกดดันให้ต้องออกจากตลาดไป ภาครัฐจึงต้องเตรียมแผนการรับรองที่รอบคอบและรัดกุมเพื่อลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้น เช่น การจัดตั้งกองทุนเพื่อรองรับผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า การกำหนดแนวนโยบายด้านเศรษฐกิจในระดับมหภาคที่ชัดเจน ซึ่งจะช่วยส่งสัญญาณให้ภาคเอกชนได้รับทราบและเตรียมความพร้อมในการปรับตัวได้อีกทางหนึ่ง

สภาพทั่วไปของอุตสาหกรรมไม้ในประเทศไทยธุรกิจทางด้านอุตสาหกรรมไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ ในอดีตนับว่ามีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างมาก เนื่องจากประเทศไทยในอดีตมีพื้นที่ป่าไม้เป็นจำนวนมาก แต่ปัจจุบันทรัพยากรป่าไม้ได้ลดน้อยลงจนต้องมีการยกเลิกการให้สัมปทานไม้ ทำให้ธุรกิจทางด้านนี้ต้องปิดตัวลง หรือมีการปรับเปลี่ยนดำเนินธุรกิจอื่นๆ แทน ทำให้อุตสาหกรรมไม้ต้องปรับตัวในการนำเข้าไม้และวัตถุดิบจากต่างประเทศ หรือปรับเปลี่ยนใช้ไม้หรือวัตถุดิบอื่นๆ เพื่อทำการทดแทน รวมถึงการปรับเปลี่ยนการใช้วัตถุดิบ การเปลี่ยนสายผลิตภัณฑ์ เช่นการนำไม้ยางพารา หรือไม้อื่นๆ มาเป็นวัตถุดิบ การมีผลิตภัณฑ์ทดแทนไม้ จึงนับว่าในระบบธุรกิจอุตสาหกรรมไม้ต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบต่างๆ อย่างเหมาะสมมาเพื่อให้การดำรงอยู่ของธุรกิจดำเนินต่อไปได้

ภาพรวมของธุรกิจอุตสาหกรรมไม้ในปัจจุบัน จึงนับว่าเปลี่ยนแปลงไปพอสมควร โดยมีภาพรวมในด้านต่างๆ ดังนี้

1. ลักษณะอุตสาหกรรมไม้ตามรูปแบบใบอนุญาต ลักษณะอุตสาหกรรมไม้ในประเทศไทยมีรูปแบบที่แตกต่างกันตามใบอนุญาต กฎระเบียบข้อบังคับ กระบวนการการบริหารจัดการ ซึ่งการปฏิบัติของกิจการหรือผู้ประกอบการเองจะต้องมีการดำเนินงานต่างๆ ภายใต้รูปแบบที่ต่างกัน สามารถแยกได้โดยภาพรวมดังนี้

1.1 โรงงานแปรรูปไม้โดยใช้เครื่องจักร เป็นโรงงานแปรรูปไม้ที่ใช้วัตถุดิบหลักเป็นไม้ท่อนไม้แปรรูป ซึ่งผลลัพธ์ที่ได้จะเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของโรงงานและใบอนุญาต เช่น โรงงานแปรรูปไม้โดยใช้เครื่องจักรเพื่อประดิษฐ์กรรม จะได้ผลผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ เช่น ไม้แปรรูป เฟอร์นิเจอร์ วงกบ ประตู หน้าต่าง ฯลฯ โรงเลื่อยจักรจะได้ผลผลิตในรูปแบบไม้แปรรูป โรงงานแปรรูปโดยใช้เครื่องจักรแปรรูปไม้ยางพารา+ ไม้ 13 ชนิด จะได้ไม้แปรรูปและชิ้นไม้ลับ

1.2 โรงงานแปรรูปไม้โดยใช้แรงคน หรือโรงเลื่อยมือ จะได้ผลผลิตในรูปแบบไม้แปรรูป ส่วนแรงงานคนเพื่อประดิษฐ์กรรมจะได้ผลผลิต เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ

1.3 โรงค้าไม้แปรรูป เป็นกิจการที่ดำเนินการขายไม้แปรรูปที่ใช้ประโยชน์ในงานก่อสร้าง เครื่องเรือนและผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีการรับวัตถุดิบเป็นไม้แปรรูป เพื่อจัดจำหน่ายต่อไปยังผู้บริโภคหรือผู้ผลิตปลายทาง

1.4 โรงค้าสิ่งประดิษฐ์ เป็นกิจการที่ดำเนินการนำผลิตภัณฑ์ต่างๆที่เกี่ยวกับไม้ ผลิตภัณฑ์ไม้ มาทำการขายจำหน่ายให้กับผู้บริโภค

2. จำนวนธุรกิจอุตสาหกรรมไม้ในประเทศไทย ในปัจจุบันภาพรวมของธุรกิจอุตสาหกรรมไม้ในประเทศไทย ผู้ประกอบการด้านอุตสาหกรรมไม้จะต้องมีการขออนุญาตการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับไม้ทุกประเภท ดังนั้นผู้ประกอบการหนึ่งรายอาจจะต้องมีการขออนุญาตมากกว่า 1 ใบอนุญาตเพื่อการประกอบการของตนเอง ทำให้ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นในทุกๆปี โดย จำนวนโรงงานแปรรูปโดยใช้เครื่องจักรเพื่อประดิษฐ์กรรมมีจำนวนใบอนุญาต จำนวน 5,022 ใบอนุญาต ในปี 2557 เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาคิดเป็นร้อยละ 39 และโรงค้าสิ่งประดิษฐ์ มีจำนวนใบอนุญาตจำนวน 5,872 ใบอนุญาต เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาคิดเป็นร้อยละ 41 และมีผู้ประกอบการทั้งสิ้น 16,546 ใบอนุญาต ในปี 2557

ตารางที่ 1 จำนวนโรงงานผลิตภัณฑ์ที่ได้จากไม้แยกตามใบอนุญาต ปี พ.ศ. 2555 – 2557

รายการ	ปี พ.ศ. 2555	ปี พ.ศ. 2556	ปี พ.ศ. 2557
โรงงานแปรรูปไม้โดยใช้เครื่องจักร	518	523	753
โรงงานแปรรูปไม้โดยใช้แรงคน	30	27	16
โรงงานแปรรูปไม้โดยใช้เครื่องจักรเพื่อประดิษฐ์กรรม	3,717	3,614	5,022
โรงงานแปรรูปไม้โดยใช้แรงคนเพื่อประดิษฐ์กรรม	612	617	982
โรงงานผลิตเยื่อและกระดาษ	3	3	3
โรงค้าไม้แปรรูป	2,765	2,729	3,898
โรงค้าสิ่งประดิษฐ์	4,060	4,163	5,872
รวม	11,705	11,676	16,546

ที่มา : กรมป่าไม้ ปี 2558

3. รูปแบบการรวมกลุ่มและการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (ภาพรายละเอียดตามภาคผนวก)

การรวมกลุ่มของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้ภายในประเทศ จะมีการวางห่วงโซ่อุปทานตามสายการผลิต การตลาดและการบริการ เพื่อเป็นการช่วยส่งเสริมกระบวนการทำงานและจัดการให้

มีรูปแบบที่เหมาะสมอันจะนำมาซึ่งการสร้างมูลค่าเพิ่มและการเชื่อมโยงอุตสาหกรรมอื่นเพื่อก่อให้เกิดรายได้ โดยประกอบด้วยอุตสาหกรรมย่อย 3 ส่วนดังนี้

1. อุตสาหกรรมต้นน้ำ ประกอบด้วย องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ สมาคมธุรกิจไม้ สมาคมธุรกิจไม้ยางพาราไทย ที่ทำหน้าที่ในการเป็นต้นสายของ วัตถุดิบ คุณภาพ และมาตรฐาน และมีแนวโน้มในการเพิ่มจำนวนสมาคมและองค์กรต่างๆที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมไม้ เพื่อสร้างแนวทางการจัดการในส่วนต้นน้ำให้มีประสิทธิภาพ

2. อุตสาหกรรมกลางน้ำ ประกอบด้วย กลุ่มอุตสาหกรรมไม้อัดไม้บางและวัสดุแผ่น กลุ่มอุตสาหกรรมโรงเลื่อยและโรงอบไม้ ฯลฯ มีวัตถุประสงค์หน้าที่เป็น อุตสาหกรรมกลางน้ำในการดำเนินการ แปรรูป ผลิต คัดเลือกคุณภาพวัตถุดิบจากส่วนต้นน้ำเพื่อทำการส่งต่อวัตถุดิบที่มีคุณภาพตามขนาด ตามความประสงค์ของอุตสาหกรรมปลายน้ำเพื่อดำเนินการผลิตสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคต่อไป และแนวโน้มของอุตสาหกรรมกลางน้ำจะทำการเพิ่มเติม สมาคมขนส่งสินค้า สมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ เพื่อบริการการนำสินค้าต่างสู่เป้าหมายและรวมถึงประสิทธิภาพในการจัดการของทุกธุรกิจ โดยมีกิจกรรมเป้าหมายเพื่อการสร้างแนวทางการแปรรูปและการขนส่งให้มีประสิทธิภาพ

3. อุตสาหกรรมปลายน้ำ ประกอบด้วย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย กลุ่มอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ สมาคมอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไทย มีหน้าที่ในการ จัดกิจกรรมโครงการต่างๆ การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มอุตสาหกรรมนี้เพื่อให้กลุ่มผู้บริโภคได้ทำการตัดสินใจและมีความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์ โดยในสายแห่งห่วงโซ่อุปทานนี้จะมีการดำเนินการต่างๆที่เป็นขั้นตอน มีการปรับราคาให้เป็นไปตามกลไกการตลาด การสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าและผลิตภัณฑ์ รวมถึงประสิทธิภาพในการจัดการ การลดต้นทุนการผลิต เพื่อให้อุตสาหกรรมไม้ของไทยมีความเข้มแข็งและทัดเทียมประเทศอื่นๆ

4. สมาคมไม้ต่างๆในประเทศไทย (ภาพรายละเอียดตามภาคผนวก)

สมาคมไม้ในประเทศไทยมีการรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและจำหน่ายสินค้าไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ ที่จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ อีกทั้งยังมีสมาคมธุรกิจต่างๆที่มีการเชื่อมโยงกันอย่างเป็นห่วงโซ่อุปทานเพื่อให้เกิดกระบวนการแลกเปลี่ยน การขนส่ง การผลิตและการจัดจำหน่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

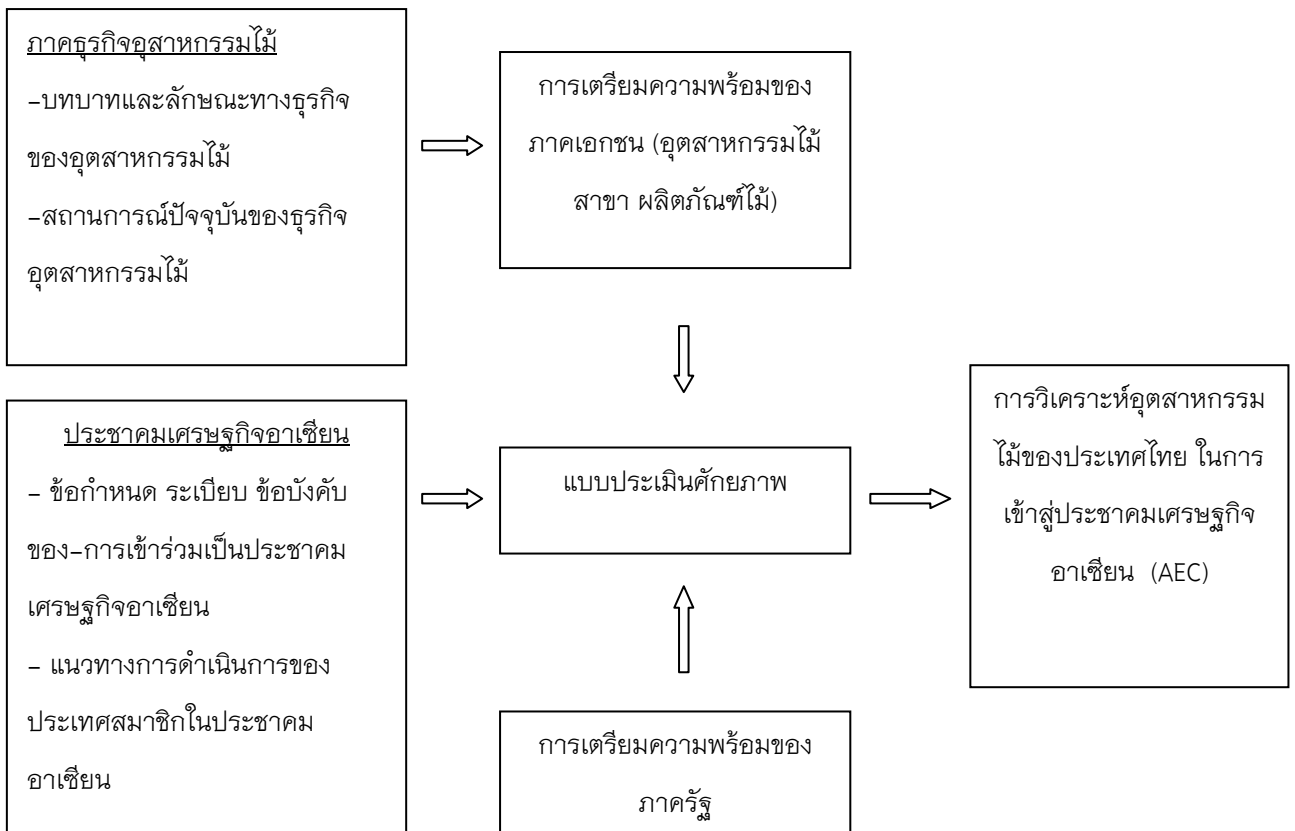
การเตรียมความพร้อม และการประเมินศักยภาพของธุรกิจและผู้ประกอบการด้าน
อุตสาหกรรมไม้ จึงนับว่ามีความสำคัญยิ่ง ซึ่งธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ย่อมมีความได้เปรียบ แต่ในธุรกิจที่มี
ขนาดกลางลงมาจนถึงขนาดเล็กและรายย่อย อาจต้องมีการเตรียมความพร้อมเป็นหลายเท่าตัว อาจ
ประสบกับอุปสรรคต่างๆมากมาย เช่น แหล่งเงินทุน ความพร้อมด้านภาษาในการติดต่อ การขาดข้อมูล
เชิงลึกในตลาดอาเซียน เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจและกิจการ จึงควรศึกษาศักยภาพของตนเองใน
ด้านต่างๆที่สำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อความอยู่รอด หรือการพัฒนาให้มีความเจริญในธุรกิจ

กลุ่มงานเศรษฐกิจป่าไม้ สำนักวิจัยและพัฒนาการป่าไม้ จึงเห็นความสำคัญและความ
จำเป็นต้องการศึกษาวิเคราะห์อุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
(AEC) เพื่อเตรียมความพร้อมและปรับตัวให้สอดคล้องกับสภาพการเปลี่ยนแปลงด้านการค้าระหว่าง
ประเทศที่จะเกิดขึ้น เพื่อการเสริมสร้างสมรรถนะในการแข่งขันในเวทีระดับภูมิภาคและอนุภาค และ
อาจรวมถึงเวทีระดับโลก รวมทั้ง สอดคล้องกับการดำเนินการที่เชื่อมโยงกับกฎหมายของไทยที่
เกี่ยวข้อง

2. วัตถุประสงค์

1. ศึกษาลักษณะของธุรกิจและบทบาททางธุรกิจของกลุ่มอุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย ใน
เวทีระดับภูมิภาคและอนุภาค
2. ศึกษาข้อมูลด้านการผลิต มาตรฐานสินค้า กฎเกณฑ์ กฎระเบียบ และข้อควรรู้ในด้านต่างๆ
ของผลิตภัณฑ์ไม้ ทั้งภายในและประเทศที่เข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
3. ศึกษาการเตรียมความพร้อมและประเมินศักยภาพของอุตสาหกรรมไม้ เพื่อยกระดับขีด
ความสามารถในการแข่งขัน
4. ศึกษามาตรการรองรับของภาครัฐและภาคเอกชน ในการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจ
อาเซียนของไทย รวมทั้งความพร้อมด้านกฎระเบียบ

3. กรอบแนวคิด



4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบข้อมูลลักษณะของธุรกิจและบทบาททางธุรกิจของกลุ่ม อุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย ในเวทีระดับภูมิภาคและอนุภาค
2. ทราบข้อมูลด้านการผลิต มาตรฐานสินค้า กฎเกณฑ์ กฎระเบียบ และข้อควรระวังในด้านต่างๆ ของผลิตภัณฑ์ไม้ ทั้งภายในและประเทศที่เข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
3. ทราบการเตรียมความพร้อมและการปรับตัวเพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไม้ของไทยทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน พร้อมมาตรการรองรับ ในการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของไทย รวมทั้งความพร้อมด้านกฎและระเบียบ
4. ช่วยให้ภาครัฐสามารถกำหนดนโยบายที่เป็นประโยชน์และทันกับสถานการณ์การรวมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่กำลังจะเกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุผล

บทที่ 2

เอกสาร บทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาวิเคราะห์อุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย ในการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC) เป็นการศึกษาถึงการปรับตัวของภาคอุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย ทั้งในด้าน นโยบายภาครัฐ แนวทางการดำเนินงานของภาคธุรกิจ การสร้างจุดแข็งเพื่อการแข่งขันกับภาคต่างประเทศ เพื่อให้ธุรกิจอุตสาหกรรมไม้สามารถดำเนินการอยู่ได้ภายใต้ภาวะต่างๆที่ธุรกิจจะต้องเผชิญทั้งก่อนและหลังการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งมีเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
2. มาตรการของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
3. มาตรการรองรับของภาครัฐและภาคเอกชนของประเทศไทย
4. แนวทางการประเมินศักยภาพและการเตรียมความพร้อมของอุตสาหกรรมไม้
5. การประเมินสภาพแวดล้อมทางด้านอุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทยและประเทศสมาชิกอาเซียน
6. ทฤษฎีการวิเคราะห์สภาพอุตสาหกรรม (SWOT Analysis)
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

รศ.ดร.สมบัติและคณะ. (2556) ได้กล่าวไว้

1.1 แนวคิดและประโยชน์ของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจระดับภูมิภาค

ความร่วมมือทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค (regional economic cooperation) บางครั้งเรียกว่าการรวมกลุ่มเศรษฐกิจ (economic integration) หรือหากมีวัตถุประสงค์การรวมกลุ่มที่เน้นการกีดกันการค้ากับประเทศนอกกลุ่มมักจะเรียกว่ากลุ่มการค้า (trading bloc) เป็นแนวคิดหนึ่งของความร่วมมือทางเศรษฐกิจและความพยายามแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจระหว่างประเทศที่นอกเหนือไปจากความร่วมมือใน

ระดับพหุภาคี (multilateral cooperation) และความร่วมมือระดับทวิภาคี (bilateral cooperation) โดยมีลักษณะเป็นความร่วมมือระหว่างประเทศเพื่อนบ้าน หรือประเทศ ที่มีที่ตั้งทางภูมิศาสตร์อยู่ในบริเวณที่ใกล้เคียงกัน มีวัตถุประสงค์ทางเศรษฐกิจคือเพื่อขยายส่วนแบ่งการตลาด และมีการใช้ทรัพยากรร่วมกัน

1.1.1 รูปแบบของการจัดทำข้อตกลงการรวมกลุ่มเศรษฐกิจระดับภูมิภาค

การจัดทำข้อตกลงการรวมกลุ่มเศรษฐกิจระดับภูมิภาคสามารถจัดทำได้ 6 รูปแบบ ตามระดับของความร่วมมือ ได้แก่

(1) เขตสิทธิพิเศษทางการค้า (Preferential Trade Area: PTA) เป็นการรวมกลุ่มในระดับขั้นต่ำสุดโดยประเทศสมาชิกทำความตกลงลดภาษีศุลกากรหรือยกเลิกอุปสรรคทางการค้าสำหรับสินค้าบางชนิดระหว่างกัน

(2) เขตการค้าเสรี (Free Trade Area: FTA) เป็นการทำความตกลงยกเลิก การเก็บภาษีศุลกากรและข้อจำกัดทางการค้าระหว่างประเทศสมาชิกในทุกสินค้าโดยมุ่งให้เกิดการค้าเสรีระหว่างภูมิภาคหรือระหว่างประเทศสมาชิก โดยแต่ละประเทศสมาชิกยังคงจัดเก็บภาษีนำเข้ากับประเทศนอกกลุ่มในระดับที่แตกต่างกัน

(3) สหภาพศุลกากร (Customs Union) หมายถึง นอกจากประเทศสมาชิกจะมีการยกเลิกการจัดเก็บภาษีศุลกากรระหว่างกันหรือดำเนินการในขั้นตอนเขต การค้าเสรีแล้วยังมีการกำหนดอัตราภาษีนำเข้าจากประเทศนอกกลุ่มในอัตราเดียวกันด้วย

(4) ตลาดร่วม (Common Market) เป็นก้าวสำคัญของความร่วมมือที่จะก้าวไปสู่การรวมกลุ่มเศรษฐกิจอย่างเต็มรูปแบบ เมื่อประเทศสมาชิกเปิดให้มีการค้าเสรีในทรัพยากรทุกชนิดไม่เพียงแต่สินค้าที่จับต้องได้ แต่ยังรวมถึงการยกเลิกอุปสรรคด้านการค้าบริการ และปัจจัยการผลิตทุกชนิด ได้แก่ ทุน แรงงาน โดยเป็นการยกเลิก อุปสรรคทางการค้าทั้ง ด้านภาษีศุลกากรและที่มิใช่ภาษีศุลกากร รวมทั้งอุปสรรคที่เป็นกีดขวางการค้าอื่น ทำให้ตลาดของประเทศสมาชิกหลอมรวมเป็นตลาดเดียวกัน

(5) สหภาพเศรษฐกิจ (Economic Union) นอกจากดำเนินงานในระดับตลาดร่วมแล้ว ประเทศสมาชิกยังกำหนดนโยบายเศรษฐกิจอื่นๆ เช่น นโยบายเกษตร นโยบายอุตสาหกรรม นโยบายการเงิน การคลัง นโยบายการแข่งขัน นโยบายการขนส่ง ร่วมกัน

(6) สหภาพเหนือชาติ (Supranational Union) เป็นการรวมกลุ่มในทุกๆด้านเพื่อ

มุ่งหวังที่จะรวมเป็นประเทศเดียวกัน เป็นเป้าหมายสูงสุดของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจซึ่งขณะนี้ยังไม่มีกลุ่มประเทศใดไปได้ถึง

อย่างไรก็ตาม การแบ่งประเภทของการรวมกลุ่มโดยการแยกเป็นระดับของการรวมกลุ่มนี้ไม่จำเป็นที่การรวมกลุ่มของทุกกลุ่มจะต้องดำเนินการรวมกลุ่มตามลำดับขั้นตอนดังที่กล่าวมา แต่การรวมกลุ่มอาจเป็นการข้ามขั้นตอนหรือบางครั้งอาจมีการดำเนินนโยบายของบางขั้นตอนแต่ไม่ได้มีรูปแบบในขั้นตอนนั้น เช่น การรวมกลุ่มของประชากรเศรษฐกิจยุโรปเดิมที่อยู่ในขั้นตอนของสหภาพศุลกากร แต่มีการใช้นโยบายร่วมกัน เช่น การใช้นโยบายเกษตรร่วมและนโยบายการขนส่งร่วมกัน เป็นต้น

1.1.2 ประโยชน์ของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจระดับภูมิภาค

วัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจของประเทศต่างๆโดยทั่วไปก็คือเพื่อประโยชน์ด้านการขยายการค้าจะส่งผลกระทบต่อให้เกิดการขยายการผลิต การจ้างงาน การลดต้นทุนการผลิตที่เกิดจากการประหยัดต่อขนาด เป็นการเสริมสร้างสถานการณ์แข่งขัน ซึ่งถือเป็นผลประโยชน์โดยตรง สำหรับผลประโยชน์โดยอ้อมคือการทำให้ตลาดมีขนาดใหญ่ซึ่งจะเป็นการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ การถ่ายทอดเทคโนโลยี และเป็นการเสริมสร้างอำนาจการต่อรองในการเจรจากับประเทศนอกกลุ่ม การรวมกลุ่มในขั้นตอนที่สูงกว่าสหภาพศุลกากรเป็นการรวมกลุ่มที่มุ่งผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจอื่นที่นอกเหนือจากความร่วมมือด้านการค้า จึงก่อให้เกิดผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจอื่นที่นอกเหนือจากการขยายการค้า ดังนั้นผลประโยชน์ของการรวมกลุ่มจะมากขึ้นอยู่กับระดับของการรวมกลุ่มดังนี้

(1) การแลกเปลี่ยนสิทธิพิเศษทางการค้าและเขตการค้าเสรี การรวมกลุ่มในระดับของการแลกเปลี่ยนสิทธิพิเศษทางการค้า และเขตการค้าเสรีส่วนใหญ่จะมุ่งผลประโยชน์ด้านการขยายการค้าเป็นหลัก แต่ในทางปฏิบัตินอกจากจะมีจุดมุ่งหมายในการขยายการค้าแล้วยังมุ่งประโยชน์ด้านการดึงดูดการลงทุนและสร้างอำนาจการต่อรองกับประเทศนอกกลุ่มด้วยการพิจารณาถึงผลประโยชน์จากการขยายการค้าของการรวมกลุ่มในระดับเขตการค้าเสรีจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการพิจารณาด้วยว่าผลประโยชน์จากการขยายการค้าได้ตกแก่ประเทศสมาชิกหรือไม่ด้วย เนื่องจากการรวมกลุ่มในขั้นตอนเขตการค้าเสรีเป็นการยกเลิกการเก็บภาษีหรืออุปสรรคทางการค้าอื่นๆ ระหว่างประเทศสมาชิกแต่ประเทศสมาชิกแต่ละประเทศยังคงมีการจัดเก็บภาษีจากประเทศนอกกลุ่มในอัตราที่แตกต่างกัน ในกรณีที่หากประเทศสมาชิกประเทศใดประเทศหนึ่งมีนโยบายการค้าค่อนข้างเสรีอยู่แล้ว ก็เป็นไปได้ที่อาจมีสินค้าจากประเทศนอกกลุ่มไหลทะลักเข้ามาทางประเทศที่ค่อนข้างเปิดเสรีแล้วนำมาเวียนขายในประเทศที่ทำเขต

การค้าเสรีได้โดยไม่ต้องเสียภาษี ทำให้ประเทศที่รวมกลุ่มไม่ได้ประโยชน์จากการรวมกลุ่มและประเทศนอกกลุ่มกลับเป็นผู้ได้ประโยชน์ เพื่อเป็นการขจัดปัญหาดังกล่าวในกรอบ การจัดทำเขตการค้าเสรี โดยทั่วไปจึงมักมีการตั้งกฎเกณฑ์เพิ่มเติม คือข้อกำหนดว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้าหรือการกำหนดสินค้าที่จะได้รับสิทธิการยกเว้นภาษีจะต้องเป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศสมาชิกโดยผู้รับสิทธิจะต้องแสดงใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin: C/O) เพื่อแสดงถึงสัดส่วนการใช้วัตถุดิบในประเทศหรือประเทศที่มีการรวมกลุ่ม ส่วนการกำหนดว่าให้ใช้สินค้าจากประเทศนอกกลุ่มได้กี่เปอร์เซ็นต์ เป็นเรื่องแต่ละกลุ่มจะต้องทำการตกลงกันเอง เช่น การที่อาเซียนกำหนดว่าสินค้าที่ได้รับสิทธิการลดภาษีภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียนจะต้องใช้วัตถุดิบจากประเทศนอกกลุ่มไม่เกินร้อยละ 40 เป็นต้น

(2) ระดับสหภาพศุลกากร เป็นการช่วยขจัดปัญหาของการที่ประเทศนอกกลุ่มจะเป็นผู้ได้รับผลจากการรวมกลุ่มในรูปแบบของเขตการค้าเสรีอีกทางหนึ่งคือการที่ประเทศสมาชิกทำความตกลงกำหนดอัตราภาษีที่จัดเก็บจากการนำเข้าสินค้าจากประเทศนอกกลุ่มในอัตราเดียวกัน หมายความว่าไม่ว่าสินค้านำเข้าผ่านประเทศสมาชิกใดก็ต้องเสียภาษีในอัตรานำเข้าในอัตราเท่ากัน และเมื่อนำเข้ามาแล้วสามารถนำมาเวียนขายในทุกประเทศสมาชิกภายในกลุ่มได้โดยไม่ต้องเสียภาษีนำเข้าอีก ผลของการรวมกลุ่มในขั้นตอนของสหภาพศุลกากรในทางทฤษฎีจะมีผลได้ทั้งการขยายสินค้า (trade creation) คือการขยายการค้าภายในกลุ่มประเทศสมาชิกมากขึ้น ขณะเดียวกันก็อาจจะทำให้เกิดการเบี่ยงเบนการค้า (trade diversion) คือแทนที่จะมีการนำเข้าจากประเทศนอกกลุ่มที่มีราคาถูกกลับมีการนำเข้าจากประเทศในกลุ่มที่มีราคาแพงเนื่องจากการตั้งกำแพงภาษีนำเข้าจากประเทศนอกกลุ่มทำให้ราคาสินค้าที่นำเข้าจากประเทศนอกกลุ่มมีราคาแพงกว่าประเทศภายในกลุ่ม

(3) ระดับตลาดร่วม เป็นการอนุญาตให้มีการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิต เช่น แรงงาน ทุน ระหว่างประเทศโดยเสรี ทำให้ประเทศสมาชิกสามารถเลือกใช้ปัจจัยการผลิตจากประเทศในกลุ่มใน ส่วนผสมที่ทำให้เกิดต้นทุนต่ำสุด (least-cost combination of factors) และทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (economy of scale)

(4) ระดับสหภาพเศรษฐกิจ มีการปรับประสานนโยบายด้านอื่นๆทำให้การรวมกลุ่มมีความเป็นปึกแผ่น และมีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันมากขึ้น เช่น การใช้เงินตราสกุลเดียวกันของสหภาพยุโรปมีการค้าระหว่างกันโดยปราศจากความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนการใช้นโยบายขนส่งร่วมกันทำให้มีการเคลื่อนย้ายทั้งสินค้าและปัจจัยการผลิตเสรีอย่างแท้จริงปราศจากข้อกีดกันทั้งด้านกายภาพ (physical barrier) และด้านการคลัง (fiscal barrier) เป็นต้น

(5) ระดับการรวมเป็นประเทศเดียวกัน เป็นการปรับประสานความร่วมมือในทุกๆด้านให้เป็นเนื้อเดียวกันจนเป็นประเทศเดียวกัน มีอำนาจอธิปไตยเป็นหนึ่งเดียวในทุกๆด้าน ทั้งทางด้านเศรษฐกิจ การเมืองและความมั่นคง เป็นเป้าหมายสูงสุดของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจที่มีความเป็นไปได้ยากมาก

และยังไม่มีกลุ่มประเทศใดที่บรรลุเป้าหมายนี้ เนื่องจากแต่ละประเทศต่างมีประวัติศาสตร์ ความเป็นมา และมีประมุขของประเทศตนเอง การรวมเป็นประเทศเดียวกันด้วยความสมัครใจจึงเป็นไปได้ยาก

1.2 ความเป็นมาของการรวมกลุ่มอาเซียน

การรวมกลุ่มของอาเซียนหรือสมาคมประชาชาติแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (The Association of South East Asian Nation: ASEAN) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 8 สิงหาคม พ.ศ. 2510 โดยการลงนามในปฏิญญาอาเซียน (ASEAN Declaration) หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าปฏิญญากรุงเทพ (Bangkok Declaration) ของประเทศสมาชิกที่มีที่ตั้งอยู่ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ 5 ประเทศ คือ อินโดนีเซีย มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ และไทย

ตามปฏิญญาอาเซียนได้กำหนดวัตถุประสงค์ของการก่อตั้งอาเซียนไว้อย่างกว้างๆ โดยไม่ได้มีวัตถุประสงค์ที่จะก้าวไปอยู่ในขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจ ดังนี้

1. เพื่อเร่งรัดการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ความก้าวหน้าทางสังคม และการพัฒนาทางวัฒนธรรม โดยเพียรพยายามร่วมกันด้วยเจตนาภรณ์แห่งความเสมอภาคและความร่วมมือร่วมใจ ทั้งนี้เพื่อเสริมสร้างรากฐานสำหรับประชาคมที่มีความรุ่งเรืองและสันติสุขแห่งประชาชาติเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
2. ส่งเสริมสันติภาพและเสถียรภาพในภูมิภาคโดยเคารพอย่างแน่วแน่ในความยุติธรรมและหลักแห่งเนติธรรมในการดำเนินความสัมพันธ์ระหว่างประเทศสมาชิก และยึดมั่นในหลักการแห่งกฎบัตรสหประชาชาติ
3. ส่งเสริมให้มีความร่วมมือกระทำกันอย่างจริงจัง และให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันในเรื่องที่มีผลประโยชน์ร่วมกันในด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม วิชาการ วิทยาศาสตร์ และการบริหาร
4. ให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันในรูปแบบของการอำนวยความสะดวกด้านการฝึกอบรมและวิจัยด้านการศึกษา วิชาชีพ วิชาการ และการบริหาร
5. ร่วมมือ กระทำการอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อใช้ประโยชน์จากการเกษตร อุตสาหกรรม การขยายการค้า รวมถึงการศึกษาปัญหาการค้าระหว่างประเทศเกี่ยวกับสินค้าโภคภัณฑ์ การปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการขนส่งและคมนาคม และการยกระดับการครองชีพของประชาชน
6. ส่งเสริมการศึกษาเกี่ยวกับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
7. ดำรงไว้ซึ่งความร่วมมืออย่างใกล้ชิดและผลประโยชน์กับองค์การระหว่างประเทศและในส่วนภูมิภาค

เป็นที่ยอมรับ ว่าการก่อตั้งอาเซียนในยุคนั้นเกิดขึ้นจากแรงผลักดันด้านการเมืองภายใต้

สถานการณ์การขยายตัวของลัทธิคอมมิวนิสต์เข้ามาในภูมิภาค เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ดังนั้นใน ระยะแรกของการก่อตั้งอาเซียน อาเซียนจึงใช้เวลาส่วนใหญ่ไปในการแก้ไขปัญหา ด้านการเมือง มากกว่าการให้ความสำคัญในประเด็นความร่วมมือทางเศรษฐกิจ ความร่วมมือทางเศรษฐกิจได้เริ่มมีขึ้น อย่างเป็นทางการหลังการประชุมสุดยอดอาเซียนครั้งที่ 1 ในพ.ศ.2519 เป็นต้นมาหรือระยะเวลา 9 ภายหลังจากการก่อตั้งอาเซียน

ในภาพรวมอาเซียนได้มีวิวัฒนาการความร่วมมือ ด้านต่างๆมาโดยลำดับ ทั้งในแนวกว้างคือการ ขยายประเทศสมาชิกเพิ่มขึ้นจาก 5 ประเทศเป็น 10 ประเทศได้แก่ ประเทศบรูไนดารุสซาลาม(2527) เวียดนาม(2538)ลาวและพม่า(2540)กัมพูชา(2542)การรวมตัวในแนวแนวลึกทางด้านเศรษฐกิจได้ ยกกระตักการรวมตัวจากความร่วมมือทางเศรษฐกิจแบบหลวมๆ โดยการจัดทำความตกลงการให้สิทธิ พิเศษทางการค้าระหว่างอาเซียน (ASEAN Preferential Trading Arrangements: ASEAN-PTA) ซึ่งถือ เป็นการดำเนินการในขั้นตอนแรกของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจในปีพ.ศ. 2520 ยกกระตักเป็นเขตการค้าเสรี อาเซียน (ASEAN FreeTrade Area: AFTA) ซึ่งอยู่ในขั้นตอนที่สองของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจ ในปี พ.ศ. 2535 และกำลังจะก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: ACE) ซึ่งอยู่ในขั้นตอนที่สี่ของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจ ในปี พ.ศ.2558 โดยไม่ได้ดำเนินการในขั้นตอนที่สามคือ ขั้นตอนของสหภาพศุลกากรซึ่งจะต้องมีการกำหนดอัตราภาษีนำเข้าจากประเทศนอกกลุ่มในอัตรา เดียวกัน

1.3 เป้าหมายของประชาคมเศรษฐกิจของอาเซียน

1.3.1 เป้าหมายของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเป็นเพียงเสาหลัก หนึ่งในสามเสาหลักของประชาคมอาเซียน (ASEAN Community) ที่ประกอบด้วย 3 เสาหลัก คือ ประชาคมความมั่นคงของอาเซียน (ASEAN Security Community) และประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) และประชาคมสังคมและวัฒนธรรมอาเซียน (ASEAN Socio-Cultural Community: ASCC) ในส่วนการดำเนินการด้านเศรษฐกิจเพื่อมุ่งสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียน ได้กำหนดเป้าหมายสุดท้ายของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจตามที่ระบุไว้ภายใต้วิสัยทัศน์ อาเซียน ซึ่งจะตั้งอยู่บนพื้นฐานของการประสานผลประโยชน์ของประเทศสมาชิกโดยการส่งเสริมการ รวมกลุ่มเศรษฐกิจอาเซียนให้เป็นตลาดเดียวกันและมีฐานการผลิตร่วมกัน เสริมสร้างขีดความสามารถ ในการแข่งขันด้วยกลไกและมาตรการต่างๆ อาทิ การเร่งรัดการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในสาขาสำคัญ การอำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายธุรกิจ แรงงานฝีมือ และผู้มีความชำนาญเฉพาะด้าน และ

เสริมสร้างความแข็งแกร่งในด้านสถาบันทางอาเซียน การทำให้อาเซียนเป็นภูมิภาคที่มีขีดความสามารถในการแข่งขันสูง การมีพัฒนาการทางเศรษฐกิจที่เท่าเทียมกัน การเป็นภูมิภาคที่บูรณาการเข้ากับเศรษฐกิจโลกได้อย่างสมบูรณ์เพื่อกำสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเป็นทางการภายในปี พ.ศ.2558

1.3.2 หลักการสำคัญของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การดำเนินการเพื่อบูรณาการเป็น “ประชาคม อาเซียน” ได้ยึดกฎบัตรอาเซียนเป็นกรอบสำหรับในส่วนของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ได้มีการจัดทำพิมพ์เขียวเพื่อจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AECBlueprint) โดยมีองค์ประกอบซึ่งถือเป็นหลักการสำคัญของการดำเนินการใน 4 เรื่อง คือ

1. การเป็นตลาดเดียวและฐานการผลิตร่วมกัน (Single Market and Single Production Base) ประกอบด้วย 5 ส่วนประกอบสำคัญคือ

- (1) มีการเคลื่อนย้ายสินค้าได้โดยเสรี (free flow of goods)
- (2) มีการเคลื่อนย้ายบริการได้โดยเสรี (free flow of services)
- (3) มีการเคลื่อนย้ายการลงทุนได้โดยเสรี (free flow of investment)
- (4) มีการเคลื่อนย้ายเงินทุนได้โดยเสรี (free flow of capital)
- (5) มีการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมือได้โดยเสรี (free flow of skilled labour)

การดำเนินการเพื่อให้เกิดการเคลื่อนย้ายเสรีดำเนินการโดยการลดเลิกอุปสรรคทั้งหมดทั้งด้านกายภาพ (physical barrier) ด้านกฎหมาย (legal barrier) รวมทั้งการปรับประสานกฎระเบียบต่างๆ ให้มีความสอดคล้องกัน (harmonization of rules and regulations) ทั้งในด้านมาตรฐานคุณภาพระเบียบวิธีการตรวจสอบและรับรอง

2. การสร้างอาเซียนให้เป็นภูมิภาคที่มีขีดความสามารถในการแข่งขันสูง (Highly Competitive Economic Region) เป็นเป้าหมายหนึ่งของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจของอาเซียนที่ต้องการให้อาเซียนเป็นภูมิภาคที่มีความมั่นคง เจริญรุ่งเรือง และมีขีดความสามารถในการแข่งขันสูง

ในการสร้างภูมิภาคอาเซียนให้เป็นภูมิภาคที่มีขีดความสามารถในการแข่งขันสูงมีองค์ประกอบสำคัญ 6 ประการคือ

- (1) นโยบายการแข่งขัน
- (2) การคุ้มครองผู้บริโภค
- (3) สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา

- (4) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน
- (5) การปรับปรุงระบบภาษี
- (6) e-Commerce

โดยประเทศสมาชิกอาเซียนได้ทำความตกลงที่จะปรับปรุงกฎหมายภายในประเทศเพื่อให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรมโดยมีเป้าหมายคือการขยายตัวทางเศรษฐกิจของภูมิภาคในระยะยาว

3. การสร้างอาเซียนให้เป็นภูมิภาคที่มีการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างเท่าเทียมกัน

(Region of Equitable Economic) ภายใต้การพัฒนาเศรษฐกิจอย่างเท่าเทียมกัน มีองค์ประกอบสำคัญ 2 ประการคือ

- (1) การพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

- (2) แนวคิด ริเริ่มของการรวมกลุ่มของอาเซียน (Initiatives for ASEAN Integration: IAI)

ซึ่งแนวคิดริเริ่มของการรวมกลุ่มของอาเซียนนี้จะเป็นสะพานเชื่อมต่อการพัฒนา ทั้งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดกลางและขนาดย่อมและการขยายการรวมกลุ่มเศรษฐกิจของกัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม ให้ขับเคลื่อนไปในลักษณะที่กลมกลืนเป็นหนึ่งเดียวกัน และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของภูมิภาคอาเซียนเพื่อให้ได้รับผลประโยชน์จากการรวมกลุ่มมากที่สุด

4. การเชื่อมโยงอาเซียนเข้ากับเศรษฐกิจโลก (Fully Integrated Region Into the Global Economy) การดำเนินงานของอาเซียนมีส่วนเกี่ยวข้องและมีส่วนเชื่อมโยงกับสภาพแวดล้อมภายนอกหรือของโลกค่อนข้างมาก ไม่ว่าจะเป็นด้านตลาด สินค้า ที่ต้องพึ่งพาตลาดโลกและอุตสาหกรรมที่ต้องมีการพัฒนาไปตามโลกาภิวัตน์เพื่อให้ธุรกิจอาเซียนสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ จำเป็นที่อาเซียนจะต้องมีการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาเพื่อประกันว่าตลาดภายในอาเซียนจะยังสามารถดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ ดังนั้นอาเซียนต้องมองกว้างเกินกว่าอาณาเขตของการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน แนวทางที่จะทำให้อาเซียนสามารถเชื่อมโยงเข้ากับเศรษฐกิจโลกมี 2 แนวทาง คือ การเชื่อมโยงความสัมพันธ์กับประเทศนอกกลุ่มโดยผ่านช่องทางของการจัดทำข้อตกลงเขตการค้าเสรี (Free Trade Agreement: FTA) และการเป็นหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจที่ใกล้ชิด (Closer Economic Partnerships: CEP) และการขยายการมีส่วนร่วมในองค์กรเครือข่ายระดับโลก

1.3.3 สาระสำคัญของ พิมพ์เขียว ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน อาเซียนได้จัดทำพิมพ์เขียวเพื่อใช้เป็นแผนงานในเชิงบูรณาการเพื่อเร่งรัดการจัดตั้งประชาคมอาเซียน โดยระบุคุณลักษณะและองค์ประกอบสำคัญของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่จะจัดตั้งขึ้นภายใน ปี พ.ศ.2558 ระบุเป้าหมาย

และกรอบระยะเวลาในการดำเนินมาตรการด้านต่างๆ พร้อมทั้งความยืดหยุ่นที่จะตกลงกันล่วงหน้าในการดำเนินงานตามแผนงานสำหรับประเทศสมาชิกทั้ง 10 ประเทศ มีสาระสำคัญดังนี้

1. การเป็นตลาดเดียวกันและฐานผลิตร่วมกัน มีองค์ประกอบสำคัญ 5 องค์ประกอบ ประกอบด้วย การเคลื่อนย้ายสินค้าเสรี การเคลื่อนย้ายบริการเสรี การเคลื่อนย้ายการลงทุนเสรี การเคลื่อนย้ายเงินทุนเสรี และการเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมือเสรี มีกลไกและมาตรการต่างๆ อาทิ การเร่งรัดการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในสาขาสำคัญ การอำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายธุรกิจ ทุน แรงงาน ฝีมือ และผู้มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และเสริมสร้างความแข็งแกร่งในด้านสถาบันอาเซียนโดยมีแผนดำเนินการดังนี้

ตารางที่ 2 แนวทางและแผนการดำเนินการการเป็นตลาดเดียวกันและฐานการผลิตร่วมกัน

แนวทาง	การดำเนินการ
1. การเคลื่อนย้ายสินค้าเสรี	<p>มีแผนดำเนินการดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) จัดภาษีการนำเข้าสำหรับสินค้าทุกรายการภายใน ปี พ.ศ.2553 สำหรับประเทศสมาชิกอาเซียนเดิม 6 ประเทศ และภายในปีพ.ศ.2558 สำหรับประเทศ CLMV โดยมีความยืดหยุ่นได้สำหรับสินค้าอ่อนไหวบางรายการได้ถึงปี พ.ศ.2561 2) จัดภาษีสินค้าสำหรับสินค้าที่อยู่ในสาขาสำคัญ (Priority Integration Sectors) ภายในปี พ.ศ.2550 สำหรับประเทศสมาชิกอาเซียนเดิม 6 ประเทศ และ ปี พ.ศ.2555 สำหรับประเทศ CLMV ซึ่งสอดคล้องกับข้อบทที่ระบุไว้ภายใต้กรอบความตกลงว่าด้วยการรวมกลุ่มสาขาสำคัญของอาเซียน (ฉบับแก้ไข) 3) ย้ายรายการสินค้าที่อยู่ในบัญชีอ่อนไหวเข้าสู่กรอบ CEPT และลดภาษีสินค้าเหล่านั้นให้อยู่ที่ 0-5% ภายในวันที่ 1 มกราคม 2553 สำหรับประเทศอาเซียนเดิม 6 ประเทศ วันที่ 1 มกราคม 2556 สำหรับเวียดนาม วันที่ 1 มกราคม 2558 สำหรับลาวและพม่า และวันที่ 1 มกราคม 2560 สำหรับกัมพูชา ซึ่งสอดคล้องกับข้อบัญญัติภายใต้พิธีสารว่าด้วยการบริหารจัดการเป็นพิเศษสำหรับสินค้าอ่อนไหวและอ่อนไหวสูง 4) ย้ายสินค้าที่อยู่ในบัญชียกเว้นทั่วไป (GE) ให้เป็นไปตามที่ระบุไว้ภายใต้การตกลง CEPT 5) การจัดทำมาตรการที่มิใช่ภาษี (NTBs) ภายใน ปี พ.ศ.2558 โดยยกเลิกมาตรการ

แนวทาง	การดำเนินการ
	<p>ที่มีใช้ภายในทั้งหมดภายในปี พ.ศ.2553 สำหรับประเทศสมาชิกอาเซียนเดิม 5 ประเทศ ภายในปี พ.ศ.2555 สำหรับฟิลิปปินส์ และภายในปี พ.ศ.2558 สำหรับประเทศ CLMV โดยมีความยืดหยุ่นได้ถึงปี พ.ศ.2561</p> <p>6) พัฒนากฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้าให้ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงขั้นตอนการผลิตโลก เพื่อส่งเสริมการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียน สนับสนุนเครือข่ายการผลิตระดับภูมิภาคส่งเสริมการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ลดช่องว่างการพัฒนา และสนับสนุนการเพิ่มการใช้สิทธิประโยชน์ภายใต้กรอบ CEPT-AFTA เช่น การมีพิธีการออกหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าภายใต้ CEPT ที่เรียบง่าย นำระบบอำนวยความสะดวกต่างๆมาใช้ เช่น การออกใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าโดยระบบอิเล็กทรอนิกส์ การปรับประสานและจัดระบบพิธีการภายในประเทศในขอบเขตที่สามารถดำเนินการได้ ปรับประสานกฎระเบียบขั้นตอน วิธีการ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการค้าและศุลกากรที่ไม่ยุ่งยากให้เป็นแนวเดียวกัน และมีมาตรการเพื่อลดต้นทุนทางธุรกรรมในอาเซียน ให้เป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวทั้งด้านการค้าสินค้า การค้าบริการและการลงทุน</p> <p>7) ดำเนินการตามแผนยุทธศาสตร์สำหรับการพัฒนาศุลกากรปี 2005-2010 ซึ่งมีจุดมุ่งหมายเพื่อ (1) บูรณาการโครงสร้างด้านศุลกากร (2) ปรับการจำแนกพิกัตศุลกากรการประเมินศุลกากร และการกำหนดแหล่งกำเนิดสินค้าให้ทันสมัย และจัดตั้งศุลกากรอิเล็กทรอนิกส์ของอาเซียน (3) ตรวจสอบปล่อยสินค้าและจัดทำช่องอำนวยความสะดวกโดยเฉพาะของอาเซียน (green lane) ให้มีความคล่องตัวมากขึ้น รวมถึงการมีจุดตรวจเพียงจุดเดียว (single check point) และ (4) พัฒนาทรัพยากรมนุษย์ให้มีความเข้มแข็งยิ่งขึ้น</p> <p>8) ปรับประสานมาตรฐาน กฎระเบียบด้านเทคนิคและรับรองให้สอดคล้องกับปฏิบัติสากลที่สามารถปฏิบัติได้</p> <p>9) พัฒนาและจัดทำข้อตกลงการยอมรับร่วมกัน (MRA) การประเมินผลการรับเฉพาะสาขาตามที่กำหนดไว้ในกรอบความตกลงการยอมรับร่วมกันของอาเซียน</p> <p>10) สนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานทางเทคนิคห้องปฏิบัติการทดสอบ การตรวจและการออกใบรับรองบนพื้นฐานที่เป็นที่ยอมรับในระดับภูมิภาค/สากล</p> <p>11) ส่งเสริมให้มีความโปร่งใสในการพัฒนาด้านมาตรฐาน กฎระเบียบด้านเทคนิคและ</p>

แนวทาง	การดำเนินการ
	<p>การรับรองในแนวทางที่สอดคล้องกับองค์การการค้าโลก (WTO TBT) และ ASEAN Policy Guideline on Standards and Conformance</p> <p>12) เสริมสร้างระบบการตรวจสอบ (Post Market Surveillance) ให้มีความเข้มแข็ง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการปรับประสานมาตรฐานทางเทคนิคจะบรรลุผลสำเร็จ</p> <p>13) พัฒนาการจัด ASEAN Conformity Mark เพื่ออำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายสินค้าในภูมิภาค</p>
<p>2. การเคลื่อนย้ายบริการเสรี</p>	<p>มีแผนดำเนินการดังนี้</p> <p>1) ประเทศสมาชิกจะต้องผูกพันจำนวนกิจกรรมย่อยในแต่ละรอบการเจรจาเป็นอย่างน้อยดังนี้ 10 กิจกรรมในปี พ.ศ.2551 15 กิจกรรมในปี พ.ศ.2553 20 กิจกรรมในปี พ.ศ.2557 และ 7 กิจกรรมในปี พ.ศ.2558 โดยการจัดทำตารางข้อผูกพันจะใช้ GATS W/120 เป็นพื้นฐานและให้มีการทยอยเปิดเสรีอย่างต่อเนื่อง โดยไม่เก็บสาขาจำนวนมากไว้เพื่อการจัดทำข้อผูกพันในช่วงสุดท้าย (back loading)</p> <p>2) ยกเลิกข้อกีดกันในการเปิดเสรีการค้าบริการทั้งหมดอย่างต่อเนื่อง 4 สาขาสำคัญ ได้แก่ขนส่งทางอากาศ เทคโนโลยีสารสนเทศ สุขภาพและการท่องเที่ยว ในปี พ.ศ.2553 และบริการจิสติกส์ ในปี พ.ศ.2556</p> <p>3) จัดทำและดำเนินการตามข้อตกลง/ความตกลงยอมรับร่วมกันด้านการศึกษาความสามารถ (ทักษะ ความรู้และทัศนคติ) ประสิทธิภาพและคุณสมบัติ (การจดทะเบียนรับรองและการรับรอง) สำหรับบริการวิชาชีพที่สำคัญ ในปี พ.ศ.2551 และจัดทำข้อตกลงหรือความตกลงยอมรับร่วมกันสำหรับวิชาชีพและผู้ให้บริการด้านเทคนิคในสาขาอื่นๆ ที่ตกลงร่วมกันในปี พ.ศ.2558</p>
<p>3. การเคลื่อนย้ายการลงทุนเสรี</p>	<p>มีแผนดำเนินการดังนี้</p> <p>1) การคุ้มครองการลงทุน ให้มีการคุ้มครองแก่นักลงทุนทุกประเภท รวมทั้งให้มี</p> <ul style="list-style-type: none"> - กลไกยุติข้อพิพาทระหว่างนักลงทุนกับรัฐ (Investor-state dispute settlement mechanism) - การโอน (transfer) และการส่งคืน (repatriation) ทุน กำไร หุ้น - ขอบเขตการยึดทรัพย์ (expropriation) และการชดเชย (compensate) ที่โปร่งใส

แนวทาง	การดำเนินการ
	<ul style="list-style-type: none"> - ให้ความคุ้มครองและความมั่นคงเต็มรูปแบบ - ให้การชดเชยจากการเกิดจลาจล (strife) <p>2) การอำนวยความสะดวกและความร่วมมือ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ส่งเสริมกฎระเบียบ กฎหมาย นโยบาย และขั้นตอนด้านการลงทุนที่มีความโปร่งใส และความเชื่อมโยงได้มากขึ้น โดยการปรับประสานนโยบายการลงทุน ปรับปรุงขั้นตอนการขอรับลงทุนและการอนุญาตให้ง่ายขึ้น ส่งเสริมการเผยแพร่ข้อมูลด้านการลงทุนในเรื่องกฎระเบียบ กฎหมาย นโยบาย และขั้นตอนด้านการลงทุน รวมถึงจุดบริการจุดเดียว ปรับปรุงระบบฐานข้อมูลด้านการลงทุนและบริการทั้งหมดให้ดีขึ้น ให้มีการประสานงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมากขึ้น ให้มีการหารือกับภาคเอกชนของอาเซียนในการอำนวยความสะดวกการลงทุน ให้ระบุงานที่จะนำไปสู่การประสานความร่วมมือในการรวมกลุ่มอาเซียนและการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจสองฝ่าย <p>3) การส่งเสริมและสร้างความตื่นตัว</p> <ul style="list-style-type: none"> - ส่งเสริมให้อาเซียนเป็นแหล่งรวมของการลงทุนและเครือข่ายการผลิต โดยการสร้างสภาพแวดล้อมที่จำเป็นต่อการส่งเสริมการลงทุนทุกรูปแบบและดึงดูดการลงทุนในสาขาที่มีการเจริญเติบโตเข้ามาในอาเซียน ส่งเสริมการลงทุนระหว่างกันภายในอาเซียนโดยเฉพาะจากสมาชิกอาเซียนเดิม 6 ประเทศ ไปยัง กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม ส่งเสริมการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และกิจการข้ามชาติส่งเสริมเครือข่ายอุตสาหกรรมและการผลิตระหว่างบริษัทข้ามชาติที่อยู่ในอาเซียน ส่งเสริมคณะผู้แทนร่วมด้านการลงทุน โดยเน้นการรวมกลุ่มทางภูมิภาคและเครือข่ายการผลิต การขยายประโยชน์จากความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมของอาเซียนอื่นๆ นอกเหนือจากความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมของอาเซียน (AICO) เพื่อกระตุ้นการรวมกลุ่มของภูมิภาคและเครือข่ายการผลิตและจัดตั้งเครือข่ายความตกลงทาง <p>ทวิภาคีด้านการหลีกเลี่ยงภาษีซ้อนระหว่างอาเซียน</p> <p>4) การเปิดเสรีการลงทุนเปิดเสรีการลงทุนอย่างก้าวหน้า เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของการเปิดเสรีด้านการลงทุนภายใน ปี 2015 โดยการ</p>

แนวทาง	การดำเนินการ
	<ul style="list-style-type: none"> - ขยายการไม่เลือกปฏิบัติ (non-discriminatory) โดยรวมเรื่องการปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (NT) และการปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับความอนุเคราะห์ยิ่ง (MFN) ต่อนักลงทุนในอาเซียน โดยลด/ยกเลิกข้อยกเว้นต่างๆ ในกรณีที่เป็นไปได้ - ยกเลิกข้อจำกัดการเข้ามาลงทุนในสาขาสำคัญด้านสินค้าและลด/เลิกมาตรการกีดกันการลงทุนในประเทศที่ดำเนินการได้ - ลด/เลิกมาตรการกีดกันการลงทุนอื่นๆรวมถึงการห้ามกำหนดเงื่อนไขการลงทุน (performance requirement) ในกรณีที่เป็นไปได้
4. การเคลื่อนย้ายเงินทุนเสรี	<p>มีแผนดำเนินการดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) ยกเลิกหรือผ่อนคลายข้อจำกัดด้านการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างอาเซียน เพื่อดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ 2) ส่งเสริมการเชื่อมโยงตลาดหลักทรัพย์ในอาเซียนให้มากขึ้น และยกเลิกหรือผ่อนคลายข้อจำกัดต่อการลงทุนในหลักทรัพย์ (portfolio investment) 3) เชื่อมโยงตลาดหลักทรัพย์ของอาเซียนภายในปี 2010 4) ส่งเสริมให้อาเซียนเป็นเป้าหมายการลงทุนของนักลงทุนต่างชาติ (asset class) 5) ส่งเสริมการพัฒนาตลาดตราสารหนี้ (bond) ตราสารทุน(equity)และตราสารอนุพันธ์ (derivatives)
5. การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมือเสรี	<p>มีแผนดำเนินการดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) การยกเว้นการตรวจลงตราสำหรับคนสัญชาติอาเซียนที่เดินทางภายในอาเซียนในช่วงระยะสั้น 2) การอำนวยความสะดวกในการออกวีซ่าและใบอนุญาตทำงานสำหรับผู้เชี่ยวชาญและแรงงานฝีมืออาเซียนที่เกี่ยวข้องกับการค้าการลงทุนข้ามพรมแดน แลกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง 3) ปรับประสานหลักสูตรการศึกษาและหลักสูตรการฝึกอบรมต่างๆ 4) พัฒนารอบแผนงานมาตรฐานความสามารถในระดับภูมิภาค สำหรับสาขาอาชีพที่เป็นเป้าหมาย 5) ให้ความช่วยเหลือสมาชิกอาเซียน โดยเฉพาะประเทศ CLMV ในการพัฒนาหลักสูตรที่สอดคล้องกับพื้นฐานความสามารถที่ตกลงร่วมกันในระดับภูมิภาค

แนวทาง	การดำเนินการ
	<p>6) พัฒนามาตรฐานและคุณสมบัติหลักสำหรับงาน/อาชีพ โดยสาขาบริการนำร่อง สำคัญภายในปี 2009 และสาขาบริการอื่นๆ ตั้งแต่ปี 2010 ถึง 2015</p> <p>7) เสริมสร้างความสามารถในการศึกษาวิจัยให้กับแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน ในการพัฒนาความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง การจัดทำงาน และเครือข่ายข้อมูล ตลาดแรงงานระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียน</p>

2. มาตรการของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

มาตรการของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนคือแนวทางในการดำเนินการในเรื่องต่างๆที่จะมีผลกระทบต่อประชาคม จึงต้องมีการจัดวางยุทธศาสตร์หรือแผนงานนโยบายให้ครอบคลุม ชัดเจน เพื่อให้ประชาคมบรรลุผลสู่แนวทางที่วางไว้ โดยยุทธศาสตร์ที่ส่งผลและเกี่ยวข้องกับงานด้านการอุตสาหกรรมไม่มีดังนี้

ยุทธศาสตร์ คือกระบวนการการวางแผนและนโยบายให้มีรูปร่างและแนวทางที่แน่ชัด มีความชัดเจน สามารถติดตามประเมินผลที่เกิดขึ้นได้โดยยุทธศาสตร์ที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการอุตสาหกรรมไม่มีดังนี้ (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2555)

ยุทธศาสตร์ที่ 1 การเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกัน

- การจัดการป่าไม้อย่างยั่งยืน (SFM)

การจัดการป่าไม้อย่างยั่งยืน (Sustainable Forest Management: SFM) เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับหลายมิติ ทั้งในเชิงเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยมีเป้าหมายเพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าและบริการที่มาจากป่าไม้สามารถตอบสนองต่อความต้องการในปัจจุบัน ในขณะที่เดียวกันยังสามารถรักษาพื้นที่ป่าไว้ได้อย่างต่อเนื่องและสนับสนุนการพัฒนาในระยะยาว

- ความริเริ่มเพื่อไปสู่การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของอาเซียน

วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ของการจัดการป่าไม้อย่างยั่งยืน (SFM) คือ เพื่อส่งเสริมการจัดการทรัพยากรป่าไม้อย่างยั่งยืนในอาเซียนและกำจัดพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม เช่น การตัดไม้ที่ผิดกฎหมายและเกี่ยวข้องกับการค้าโดยการเสริมสร้างศักยภาพของบุคลากร การถ่ายทอดเทคโนโลยี การ

สร้างความตระหนักรู้ให้แก่สาธารณชน และการเสริมสร้างความเข้มแข็งของการบังคับใช้กฎหมายและ
 หลักธรรมาภิบาล

เพื่อเป็นแนวทางไปสู่การบรรลุเป้าหมายของการจัดการป่าไม้อย่างยั่งยืน (SFM) รัฐมนตรี
 เกษตรและป่าไม้อาเซียนได้ให้การรับรองเกณฑ์และการชี้วัดของอาเซียน (ASEAN Criteria and
 Indicators: C&I) ในการจัดการป่าไม้เขตร้อนอย่างยั่งยืน รวมถึงรูปแบบในการติดตาม การประเมินผล
 และการรายงาน (Monitoring, Assessment and Reporting: MAR) ของ SFM โดย C&I ถูกจัดทำขึ้น
 เพื่อให้ประเทศสมาชิกอาเซียนใช้เป็นกรอบในการกำหนดนิยามการจัดการป่าไม้อย่างยั่งยืนและการ
 ประเมินความคืบหน้าในการดำเนินการไปสู่เป้าหมายของ SFM นอกจากนี้ ยังเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้
 ทราบถึงแนวโน้มในสาขาป่าไม้และผลกระทบจากการแทรกแซงการจัดการป่าไม้ รวมทั้งช่วยสนับสนุน
 การตัดสินใจด้านนโยบายป่าไม้ของประเทศ เป้าหมายสูงสุดของเครื่องมือดังกล่าว คือ เพื่อส่งเสริม
 พฤติกรรมจัดการป่าไม้ที่ดี และสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรป่าไม้ที่มีประสิทธิภาพนอกจากนี้
 อาเซียนยังได้จัดทำรูปแบบการติดตามประเมินผลและรายงาน (MAR) ทั้งแบบ online และ offline
 สำหรับ SFM เพื่อช่วยให้ประเทศสมาชิกอาเซียนติดตามความคืบหน้าของ SFM ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของการจัดการป่าไม้อย่างยั่งยืน (SFM) การบังคับใช้กฎหมายป่าไม้และ
 หลักธรรมาภิบาล (Forest Law Enforcement and Governance: FLEG) เป็นเงื่อนไขที่จำเป็นต้องมีก่อน
 และเป็นมาตรการสำคัญประการหนึ่งในการไปสู่การจัดการป่าไม้ที่ดีขึ้น ด้วยตระหนักถึงความสำคัญ
 ของเรื่องดังกล่าว อาเซียนจึงได้ให้การรับรองแผนงานด้าน FLEG (ปี 2551-2558) เป้าหมายโดยรวม
 ของการดำเนินการ FLEG คือ มีการจัดการป่าไม้อย่างยั่งยืนเพื่อเสริมสร้างอุปทานป่าไม้ที่ถูกต้องตาม
 กฎหมายและยั่งยืน รวมทั้งส่งเสริมการค้าสินค้าป่าไม้ที่มีการแข่งขันกันในตลาด อันนำไปสู่การลดความ
 ยากจนในภูมิภาค ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ของแผนงาน FLEG คือ เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งในการบังคับใช้
 กฎหมายและหลักธรรมาภิบาล และส่งเสริมการค้าภายในและภายนอกอาเซียน รวมถึงความสามารถใน
 การแข่งขันในระยะยาวของสินค้าป่าไม้ของอาเซียนในการนี้ อาเซียนได้ให้การรับรองแนวทางปฏิบัติของ
 อาเซียนอย่างเป็นขั้นเป็นตอนในการรับรองกรมป่าไม้ (ASEAN Guidelines on Phased Approach to
 Forest Certification: PACT) รวมถึงเกณฑ์และตัวชี้วัดของอาเซียนสำหรับความถูกต้องตามกฎหมายป่า
 ไม้ที่ตัดจากป่า

เพื่อสนับสนุนความคิดริเริ่มในการบังคับใช้กฎหมายป่าไม้และหลักธรรมาภิบาล (FLEG)
 อาเซียนได้ยืนยันพันธกรณีในการต่อต้านการทำไม้ที่ผิดกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าตามที่ระบุไว้ใน

แถลงการณ์รัฐมนตรีว่าด้วยการเสริมสร้างความเข้มแข็งในการบังคับใช้กฎหมายป่าไม้และหลักธรรมาภิบาล

– ความท้าทายและแนวทางในอนาคต

การเสริมสร้างศักยภาพของบุคลากร และการสร้างความตระหนักรู้ให้แก่สาธารณะ ยังคงเป็นความท้าทายในการบรรลุเป้าหมายของการจัดการป่าไม้อย่างยั่งยืน (SFM) ด้วยเหตุนี้ อาเซียนได้ร่วมมือองค์การอาหารระหว่างประเทศ (FAO) ในการดำเนินโครงการ “การเสริมสร้างความเข้มแข็งในการติดตาม การประเมินผล และการรายงานความคืบหน้าในการจัดการป่าไม้อย่างยั่งยืนในเอเชีย” (“Strengthening Monitoring, Assessment and Reporting on Sustainable Forest Management in Asia”: MAR-FM)

ทั้งนี้ การดำเนินงานตามแผนงาน FLEG (ปี 2551–2558) ตามกรอบเวลาที่กำหนดและการนำรูปแบบการติดตามประเมินผลและรายงาน (MAR) สำหรับการจัดการป่าไม้อย่างยั่งยืนมาใช้ในระดับประเทศยังเป็นเรื่องที่ต้องหารือกันต่อไป

ยุทธศาสตร์ที่ 2 การเป็นภูมิภาคที่มีขีดความสามารถในการแข่งขันสูง

– ความร่วมมือด้านการขนส่งของอาเซียน

ความร่วมมือด้านการขนส่งของอาเซียน มีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างระบบการขนส่งให้มีการรวมตัวกันในภูมิภาคอาเซียนและทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะช่วยสนับสนุนให้อาเซียนบรรลุเป้าหมายเขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area: AFTA) และบูรณาการเข้ากับเศรษฐกิจโลกภายใต้แผนปฏิบัติการด้านการขนส่ง (ASEAN Transport Action plan (ATAP) 2005–2010) ความร่วมมือด้านการขนส่งของอาเซียนได้มุ่งเน้นเรื่องการเสริมสร้างความเชื่อมโยงในการขนส่งหลายรูปแบบ การส่งเสริมการเคลื่อนย้ายคนและสินค้าแบบไร้พรมแดน และการส่งเสริมการเปิดเสรีบริการด้านขนส่งทางน้ำและทางอากาศให้ดียิ่งขึ้น

เพื่ออำนวยความสะดวกด้านการเคลื่อนย้ายสินค้าในภูมิภาคอาเซียน อาเซียนได้จัดทำกรอบความตกลงด้านการอำนวยความสะดวกด้านการขนส่งที่สำคัญ 3 ฉบับ ดังนี้

1. กรอบความตกลงอาเซียนว่าด้วยการอำนวยความสะดวกในการขนส่งสินค้าผ่านแดน (ASEAN Framework Agreement on the Facilitation of Goods in transit: AFAFGIT)

2. กรอบความตกลงอาเซียนว่าด้วยการขนส่งหลายรูปแบบ (ASEAN Framework Agreement on Multimodal Transport: AFAMT)

3. กรอบความตกลงอาเซียนว่าด้วยการอำนวยความสะดวกในการขนส่งข้ามแดน (ASEAN Framework Agreement on the Facilitation of Inter-State Transport: AFAFIST)

ทั้งนี้ กรอบความตกลงทั้ง 3 ฉบับ มีวัตถุประสงค์เพื่อลดขั้นตอนในกระบวนการด้านการค้า/ การขนส่งในอาเซียนให้ง่ายขึ้น มีการปรับประสานกัน จัดทำแนวทางและข้อกำหนดร่วมกันในการจดทะเบียนผู้ประกอบการขนส่งผ่านแดนและขนส่งหลายรูปแบบ รวมทั้งส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการขนส่งสินค้าแบบไร้พรมแดนความร่วมมือด้านการขนส่งทางอากาศในด้านการขนส่งผู้โดยสารทางอากาศ ได้มีการให้สิทธิรับส่งการจราจร เสรีภาพที่ 3,4, และ 5 อย่างไม่จำกัดระหว่างเมืองใดๆ ในอาเซียนซึ่งสายการบินสามารถทำการบินไปยังเมืองที่มีท่าอากาศยานระหว่างประเทศ และสามารถให้สิทธิรับขนส่งการจราจรระหว่างเมืองต่างๆ ของอาเซียน และระหว่างเมืองหลวงของประเทศสมาชิกอาเซียน โดยสิทธิเสรีภาพคล้ายคลึงกันนี้จะขยายรวมไปถึงการให้บริการระหว่างเมืองอื่นๆ ของอาเซียน ภายใต้ความตกลงพหุภาคีอาเซียนว่าด้วยการเปิดเสรีอย่างเต็มที่ของบริการขนส่งผู้โดยสารทางอากาศ (ASEAN Multilateral Agreement on the Full Liberalization of Passenger Air Services: MAFLPAS) สำหรับการเปิดน่านฟ้าเสรี (Open Skies) อย่างเต็มรูปแบบในส่วนของการเที่ยวบินขนส่งเฉพาะสินค้า ประเทศสมาชิกอาเซียนได้มุ่งมั่นที่จะเปิดเสรีอย่างเต็มที่ที่เที่ยวบินขนส่งสินค้าทางอากาศ และให้สิทธิรับขนส่งการจราจรเสรีภาพที่ 3,4, และ 5 อย่างไม่จำกัดในการบริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ เมืองใดๆ ที่มีท่าอากาศยานระหว่างประเทศภายในอาเซียน ขณะนี้อาเซียนอยู่ระหว่างการพัฒนาการบังคับใช้กฎหมาย เพื่อบรรลุการเป็นตลาดการบินร่วมอาเซียนภายในปี 2015 สำหรับการเชื่อมโยงด้านการขนส่งทางอากาศกับประเทศคู่เจรจา อาเซียนและจีนใกล้บรรลุผลการเจรจาจัดทำความตกลงว่าด้วยการขนส่งทางอากาศกับจีน และอาเซียนมีกำหนดจะเจรจากับอินเดียและสาธารณรัฐเกาหลีต่อไป

ความร่วมมือด้านการขนส่งทางน้ำ อาเซียนได้จัดทำแผนปฏิบัติการว่าด้วยการขนส่งทางทะเลที่มีการรวมตัวเพื่อเพิ่มขีดความสามารถแข่งขันในภูมิภาคอาเซียน เป็นการเสริมสร้างความเข้มแข็งด้านบริการและการตลาดขนส่งสินค้าทางเรือภายในอาเซียน ซึ่งมุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างสาธารณูปโภคและการเชื่อมโยงทางการตลาด โดยจัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนารวมกลุ่มสาขาการขนส่งทางทะเลของอาเซียนเป็นตลาดเดียว (ASEAN Single Shipping Market) และ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ โดยขณะนี้อาเซียนอยู่ระหว่างการจัดทำกรอบยุทธศาสตร์ดังกล่าว

ความร่วมมือด้านการขนส่งทางบก อาเซียนได้ให้ความสำคัญต่อการดำเนินโครงการเชื่อมโยงเส้นทางรถไฟสายสิงคโปร์-คุนหมิง (the Singapore-Kunming Rail Link: SKRL) และการพัฒนาโครงการโครงข่ายทางหลวงอาเซียน (AHN) โดยเส้นทางผ่านสิงคโปร์-มาเลเซีย-ไทย-กัมพูชา-เวียดนาม-จีน (คุนหมิง) เป็นเส้นทางหลักของ SKRL และมีเส้นทางเชื่อม (Spur lines) จาก สปป.ลาวไปยังเส้นทางหลักในเวียดนาม จากเส้นทางกรุงย่างกุ้ง-กรุงเทพฯ และเส้นทางเชื่อมไทย-พม่าและไทย-สปป.ลาว

จากข้อมูลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการโครงข่ายทางหลวงอาเซียน (AHN) ได้รายงาน ว่า โครงข่ายเส้นทางหลวงอาเซียนทั้งหมด มีระยะทาง 26,207.8 กิโลเมตร โดยมีสัดส่วนโครงข่ายเส้นทางที่มีมาตรฐานขั้นต่ำที่ 3 (ถนนลาดยาง 2 ช่องจราจร ผิวทางกว้าง 6 เมตร) หรือสูงกว่าเป็นระยะทางเกือบ 24,000 กิโลเมตร ทั้งนี้ ยังได้ให้ความสำคัญต่อการปรับปรุงถนนต่ำกว่าขั้นที่ 3 สำหรับเส้นทางขนส่งผ่านแดน (Transit Transport Routes: TTR) เป็นระยะทาง 1,858 กิโลเมตร ในประเทศสปป.ลาว พม่า และฟิลิปปินส์ ภายในปี 2015 นอกจากนี้ การสนับสนุนด้านเงินลงทุนยังเป็นสิ่งจำเป็นในการปรับปรุงโครงข่าย และเส้นทางหลวงให้มีมาตรฐานอย่างน้อยขั้นที่ 1 และการบำรุงรักษาถนนเส้นทางหลวงอาเซียนที่มีอยู่เดิม

ขณะนี้อาเซียนอยู่ระหว่างการดำเนินการตามแผนยุทธศาสตร์ด้านการขนส่งอาเซียน (ASEAN Strategic Transport Plan) ปี 2554-2558 ซึ่งได้รับการรับรองแล้วเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2553

ยุทธศาสตร์ที่ 3 การเป็นภูมิภาคที่มีการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เท่าเทียมกัน

- วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของอาเซียน (SMEs)

ความเป็นมา

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ Small and Medium Enterprises (SMEs) ถือว่าเป็นภาคส่วนที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของอาเซียน ซึ่งการพัฒนาด้าน SMEs มีส่วนในการสนับสนุนการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ยั่งยืน จากการประเมินของสำนักงานเลขาธิการอาเซียน พบว่า SMEs ในอาเซียน มีสัดส่วนสูงถึงกว่าร้อยละ 96 ของธุรกิจทั้งหมด และมีสัดส่วนการจ้างงานร้อยละ 50-85 ของการจ้างงานรวมในประเทศสมาชิกอาเซียน ยิ่งไปกว่านั้นรายได้ที่เกิดจากธุรกิจ SMEs ยังมีสัดส่วนถึงร้อยละ 30-53 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) และมีสัดส่วนร้อยละ 9-31 ของการส่งออกรวม

ในการส่งเสริมความร่วมมือด้าน SMEs ของอาเซียน รัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียน (AEM) ได้ให้การรับรองแผนปฏิบัติการด้านการพัฒนา SMEs ของอาเซียน (ASEAN Strategic Action Plan for SME

Development) ปี2553-2558 เมื่อเดือนสิงหาคม 2553 โดยแผนงานดังกล่าวครอบคลุมการดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาธุรกิจ SMEs เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน และเพิ่มความสามารถในการปรับตัวของ SMEs ในการมุ่งสู่การเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวในอาเซียน

ที่ประชุมรัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียน ครั้งที่ 42 เมื่อเดือนสิงหาคม 2553 ได้เห็นชอบให้มีการจัดตั้งคณะกรรมการที่ปรึกษา SME ของอาเซียน (ASEAN SME Advisory Board) เพื่อเป็นเวทีในการสร้างเครือข่ายระหว่างหัวหน้าหน่วยงาน SMEs และผู้แทนจากภาคเอกชนในอาเซียนรวมถึงให้ข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะด้านนโยบายที่เกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจ SMEs ต่อรัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียน

- ประเด็นที่น่าสนใจ

แผนปฏิบัติการด้านการพัฒนา SMEs ของอาเซียน ปี2553-2558 ครอบคลุมแผนยุทธศาสตร์ดำเนินมาตรการด้านนโยบายต่างๆ และผลลัพธ์ ซึ่งจัดทำโดยคณะทำงานด้าน SME ของอาเซียน (ASEAN SME Working Group) ประกอบด้วยหน่วยงาน SMEs ของประเทศสมาชิกอาเซียนร่วมกับหน่วยงาน SMEs ต่างๆและภาคเอกชน

ทั้งนี้ การพัฒนาด้าน SMEs ภายใต้แผนงานการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ACE Blueprint) มีเป้าหมายสำคัญ ดังนี้ (1) การจัดทำหลักสูตรร่วมกันสำหรับผู้ประกอบการในอาเซียน ภายในปี 2551-2552 (อินโดนีเซียและสิงคโปร์ เป็นประเทศนำ) (2) การจัดตั้งศูนย์บริการ SME (SME service centre) เพื่อเชื่อมโยงระหว่างภูมิภาคและอนุภาคของประเทศสมาชิกอาเซียนภายในปี 2553-2554 (ไทยและเวียดนาม เป็นประเทศนำ) (3) การให้บริการทางการเงินสำหรับธุรกิจ SMEs ในแต่ละประเทศสมาชิกภายในปี 2553-2554 (มาเลเซียและบรูไน เป็นประเทศนำ) (4) การจัดทำโครงการส่งเสริมการฝึกปฏิบัติงานสำหรับเจ้าหน้าที่ในระดับภูมิภาคเพื่อพัฒนาความเชี่ยวชาญของเจ้าหน้าที่ภายในปี 2555-2556 (พม่าและฟิลิปปินส์ เป็นประเทศนำ) และ (5) การจัดตั้งกองทุนเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในระดับภูมิภาค (SME development fund) ภายในปี2557-2558 เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประกอบธุรกิจในภูมิภาคอาเซียน (สปป.ลาวและไทย เป็นประเทศนำ)

นอกจากนี้ ยังได้หารือร่วมกับหน่วยงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของอาเซียน+3(ประเทศอาเซียน จีน ญี่ปุ่น และสาธารณรัฐเกาหลี) เพื่อแลกเปลี่ยนแนวทางการปฏิบัติที่ดีและความร่วมมือด้าน SMEs ในโครงการต่างๆ

- ความท้าทายในการดำเนินการ

การให้การสนับสนุนด้านการเงินแก่โครงการ/กิจกรรมต่างๆ ของ SMEs ยังคงเป็นความท้าทาย โดยปัจจุบัน โครงการริเริ่มของ SMEs ได้ดำเนินการในลักษณะการพึ่งพาตนเอง หรือ พึ่งพาระหว่างอาเซียนด้วยกันเอง ในขณะที่เดียวกันประเทศสมาชิกอาเซียนแต่ละประเทศยังต้องระดมทุนด้วยตนเองในการดำเนินการโครงการพัฒนา SMEs หรือให้ความช่วยเหลือแก่ประเทศสมาชิกอื่นๆในการเข้าร่วมโครงการ

3. มาตรการรองรับของภาครัฐและภาคเอกชนของประเทศไทย

มาตรการของภาครัฐ

นโยบายของภาครัฐต่ออาเซียน (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2552)

ภาครัฐได้ให้ความสำคัญกับการดำเนินงานของอาเซียนเป็นลำดับแรกมาโดยตลอดในฐานะที่อาเซียนเป็นกลุ่มภูมิภาคที่มีความใกล้ชิดทั้งในด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคมและวัฒนธรรม โดยรัฐบาลได้ใช้นโยบาย ASEAN First Policy คือ อาเซียนต้องมาก่อน เนื่องจากเห็นว่าการรวมตัวอย่างแน่นแฟ้นของอาเซียนจะช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของอาเซียนรวมทั้งไทย ในการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ รวมทั้งช่วยสร้างอำนาจในการต่อรองในกรอบการเจรจาระดับภูมิภาค และพหุภาคี และพื้นฐานที่แข็งแกร่งนี้จะทำให้การเชื่อมโยงกับประเทศอื่นๆ ของไทยเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย

รัฐบาลมีโครงสร้างเครือข่ายและขยายความร่วมมือทางธุรกิจในอาเซียน หรือ ASEAN Hub โดยมีกระทรวงพาณิชย์เป็นหน่วยงานรับผิดชอบ ซึ่งกำหนดยุทธศาสตร์ที่มีต่ออาเซียนไว้ 4 ด้าน คือ

1. การเป็นพันธมิตรและหุ้นส่วน คือ ต้องทำให้อาเซียนเป็นทั้งพันธมิตรและหุ้นส่วนเพื่อให้ประเทศไทยเป็น gateway ของอาเซียน ทั้งการค้าและการลงทุน โดยการใช้เวทีทวิภาคีที่มีอยู่และความร่วมมือในกรอบอนุภาคต่างๆ เช่น ACMECS GMS และ IMT-GT เป็นตัวช่วยผลักดัน และต้องเปลี่ยนแนวคิดการมองอาเซียนจากคู่แข่งมาเป็นหุ้นส่วน โดยการสร้างความไว้วางใจให้เกิดขึ้นทั้งแก่คนไทยและผู้ประกอบการไทย โดยการให้ความช่วยเหลือแก่ประเทศเพื่อนบ้าน การเข้าไปลงทุนผลิตสินค้าเกษตรที่ขาดแคลน และการชักจูงประเทศที่สามเข้าร่วมในการพัฒนา เป็นต้น

2. การเป็นแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญ คงต้องยอมรับว่า ประเทศในอาเซียนมีความหลากหลายและความพร้อมทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันไป มีทั้งกลุ่มที่มีความชำนาญในด้านเทคโนโลยีกลุ่มที่เป็นฐาน

การผลิต และกลุ่มที่มีทรัพยากรและแรงงานสำหรับการผลิต อันนั้น ไทยจึงจำเป็นต้องพิจารณาเลือกใช้ประโยชน์จากจุดแข็งที่มีอยู่ของแต่ละประเทศให้เหมาะสม

3. การเป็นฐานการผลิตให้อุตสาหกรรมไทย ซึ่งอาจจำเป็นต้องพิจารณาเรื่องการย้ายฐานการผลิตของบางอุตสาหกรรมออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงาน และแรงงานกึ่งฝีมือ เช่น อุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร สิ่งทอ เฟอร์นิเจอร์ แปรรูปผลิตภัณฑ์ไม้ หรือการร่วมลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้าน

4. การเป็นตลาดที่มีประชากรกว่า 580 ล้านคน ซึ่งไทยจะต้องรักษาตลาดเดิมนี้ไว้ให้มั่นคง และพยายามขยายออกไปให้กว้างขวางมากขึ้นรูปแบบการให้บริการจุดเดียว (ASW) มีการพัฒนาระบบการตรวจสอบ อำนาจการสนับสนุน กระบวนการค้าสินค้าต่างๆ เพื่อให้การดำเนินการต่างมีความถูกต้อง รวดเร็ว และเป็นธรรม อันจะช่วยให้ระบบการค้าการส่งออก ในหมู่ประเทศสมาชิกอาเซียนอยู่ในรูปแบบและมาตรฐานเดียวกัน

มาตรการภาคเอกชน ยังไม่มีการกำหนดมาตรการ เป็นเพียงการดำเนินการตามปกติในการดำเนินธุรกิจตามรูปแบบเดิมหรือการพัฒนาตามสถานการณ์

4. แนวทางการประเมินศักยภาพและการเตรียมความพร้อมของอุตสาหกรรมไม้

4.1 ผลกระทบในภาพรวม

จากผลการศึกษาผลกระทบของประชาคมอาเซียนต่ออุตสาหกรรมการผลิตและ SMEs ของสถาบันประมงเกล้าปี พ.ศ.2555 (สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2554. หน้า70-73.) พบว่า

4.1.1 ขยายช่องทางและโอกาสของสินค้าไทยในการเข้าถึงตลาดอาเซียน ซึ่งประกอบด้วยประชากรกว่า 590 ล้านคน รวมถึงการใช้อาเซียนเป็นฐานการส่งออกไปยังตลาด ASEAN+3 (จีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้) ASEAN+6 (ASEAN+3 ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ อินเดีย) การลด/ยกเลิกภาษีสินค้านำเข้าให้เหลือ 0 หรือ น้อยที่สุด และการสะสมแหล่งกำเนิดสินค้า ช่วยเพิ่มโอกาสในการผลิตและการขยายตลาดส่งออกสำหรับสินค้าที่ไทยมีศักยภาพในการส่งออกสูง ในการเข้าถึงตลาดประเทศเพื่อนบ้าน นอกจากนี้ สินค้าบางอย่างที่ไม่เคยส่งออก เนื่องจากประเทศเพื่อนบ้านนั้นตั้งกำแพงภาษีและเริ่มส่งออกได้โดย SMEs ที่เกี่ยวข้องกับการค้า ชายแดนไทยและประเทศเพื่อนบ้านจะได้รับประโยชน์ที่ชัดเจน

4.1.2 โอกาสในการเพิ่มพูนการค้าระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียน เนื่องจากประเทศสมาชิกต้องยกเลิกมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี อาทิ มาตรการจำกัดปริมาณการนำเข้าสินค้า (โควตา) ภายใน 5 ปีหลังจากได้รับประโยชน์จากการลดภาษีประเทศอื่นๆ ในกลุ่มอาเซียนและต้องยกเลิกมาตรการจำกัดปริมาณทันที สำหรับสินค้าที่ได้รับประโยชน์จากการลดภาษี จากประเทศสมาชิก

อาเซียนอื่นๆ นอกจากนี้ความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ยังครอบคลุมเรื่อง การพัฒนาและ ทบพทวนกว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้าที่ใช้โดยประเทศสมาชิกทั้งในภาพรวมและรายประเทศ และ ครอบคลุมการอำนวยความสะดวกทางการค้า โดยการปรับประสานกฎระเบียบ ขั้นตอนและวิธีการ ให้ เป็นแนวเดียวกันเพื่อลดต้นทุนทางธุรกรรมในอาเซียนและช่วยเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน เพื่อ ส่งเสริมการค้าและการลงทุนและเพื่อให้ประเทศสมาชิกได้ใช้ประโยชน์จาก AFTA ได้อย่างเต็มที่

4.1.3 ลดต้นทุนการผลิต จากการนำเข้าวัตถุดิบและสินค้าขั้นกลางที่ใช้ในการผลิตได้ในราคา ต่ำลง และเพิ่มทางเลือกให้ผู้ผลิตสามารถนำเข้าได้จากหลายแหล่งมากขึ้นถือเป็นการเพิ่มความ ได้เปรียบและความสามารถในการแข่งขันด้านราคาแก่ผู้ผลิต โดยไทยสามารถเลือกใช้ประโยชน์จาก อาเซียนตามความหลากหลายและความชำนาญของแต่ละประเทศ ซึ่งสอดคล้องกับหลักการได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบอันจะนำมาซึ่งสวัสดิการทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกโดยรวมของประเทศให้สูงขึ้น

4.1.4 ผู้บริโภคได้รับประโยชน์จากการลดภาษีสินค้านำเข้า ซึ่งทำให้สินค้านำเข้าถูกลง เป็น การเพิ่มกำลังซื้อของประชาชน และช่วยกดดันให้ราคาสินค้าชนิดเดียวกัน หรือสินค้าทดแทนที่ผลิตใน ประเทศลดราคาอันเป็นผลมาจากการแข่งขันที่สูงขึ้น นอกจากนี้ ยังสามารถนำเข้าสินค้าชนิดใหม่ๆที่ยัง ไม่เคยมีการนำเข้ามามาก่อน เนื่องจากกำแพงภาษีในอดีตทำให้ผู้บริโภคสามารถเลือกบริโภคสินค้าที่มี ความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

4.1.5 คู่แข่งขันและสภาพการแข่งขันในตลาดเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากประเทศอาเซียนมีโครงสร้าง การส่งออกสินค้าเหมือนกันทำให้เป็นคู่แข่งกับไทย ผู้ประกอบการ และอุตสาหกรรมบางสาขาจึงได้รับ ผลกระทบอย่างไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ต้องปรับตัวรับการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้น โดยเร่งปรับปรุงศักยภาพ และมาตรฐานการผลิตทำให้เกิดต้นทุนในการปรับตัว

4.1.6 สินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน/คุณภาพต่ำ เข้ามาวางจำหน่ายในประเทศไทยมากขึ้น หากไม่มี มาตรการป้องกัน ซึ่งผู้บริโภคอาจได้รับอันตรายจากสินค้าที่ไม่มีมาตรฐาน ดังนั้น จึงควรเพิ่มมาตรการ ในการเข้าสู่ตลาดสำหรับสินค้าด้วยคุณภาพ และควรมีมาตรการให้ผู้บริโภคตระหนักถึงการใช้และการ บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ

4.2 ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ (สภาอุตสาหกรรม, 2554)

4.2.1 ด้านบวก

1. วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน

- ผู้ประกอบการสามารถนำเข้าวัตถุดิบราคาถูกลงจากต่างประเทศได้

- เฟอร์นิเจอร์ไทยถือว่ามีคุณภาพที่ได้มาตรฐานโลก (Consistency and Reliability) จากความเชื่อถือของผู้บริโภคในตลาดโลกอย่างสหรัฐอเมริกาหรือญี่ปุ่น เป็นต้น

2. ตลาดสินค้า และลูกค้า

- เกิดความร่วมมือกันของผู้ประกอบการเพื่อให้สมาชิก ASEAN Furniture Industry Council ของแต่ละประเทศผลักดันภาครัฐของแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน ส่งผลให้ประเทศอาเซียน นำเข้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ระดับ High-End จากประเทศไทย

4.2.2 ด้านลบ

1. วัตถุดิบ การผลิต ต้นทุนการผลิต และมาตรฐาน

- การนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ราคาถูกจากเวียดนามและจีน (นำเข้าผ่านมาเลเซีย) มาในประเทศไทย

- ประเทศพม่า ลาว สามารถผลิตไม้ยางพาราได้ ทำให้เกิดคู่แข่ง ทั้งผลิตน้ำยางและไม้ยางพารา

- แรงงานต่างด้าว สามารถนำทักษะด้านการปลูกยาง กรีดยาง ฯลฯ กลับไปยังประเทศ บ้านเกิดได้ ทำให้ประเทศเพื่อนบ้านมีทักษะในการผลิตและปลูกยางพารา

4.3 แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการในภาพรวม

ผู้ประกอบการต้องการมีการปรับเปลี่ยนวิสัยทัศน์ให้เป็นเชิงรุกมากกว่าเชิงรับ โดยเร่งแสวงหาโอกาสเพื่อใช้สิทธิประโยชน์จากความตกลง AFTA อย่างเต็มที่ และมีการปรับตัวและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันโดยอาจมีแนวทางดังนี้ (สถาบันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอุตสาหกรรมการผลิต (SMI) และสายงานองค์การระหว่างประเทศ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ,มปป. หน้า62-65)

4.3.1 อาศัยสิทธิประโยชน์ด้านภาษีการนำเข้าแหล่งวัตถุดิบกิ่งสำเร็จรูปและทรัพยากรราคา ถูกจากประเทศสมาชิกอาเซียนหรือย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น กลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม) ซึ่งมีทรัพยากรธรรมชาติอยู่เป็นจำนวนมาก เช่น น้ำมัน ป่าไม้ เหมืองแร่ และแรงงาน เพื่อให้เกิดความได้เปรียบในด้านราคาและคุณภาพ หรือแก้ไขปัญหาขาดแคลนแรงงาน มีฝีมือ นอกจากนี้ ไทยยังสามารถใช้ประโยชน์จากกลุ่มประเทศ CLMV ในการเป็นฐานการส่งออกไปนอกอาเซียนเพื่อใช้ประโยชน์จากสถานะประเทศด้อยพัฒนา

4.3.2 เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันโดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ (Creative Thinking) หรือความเข้มข้นทางวัฒนธรรมไทย รวมถึงความสามารถด้านบริการในการพัฒนาและแปรรูปสินค้าและบริการให้มีความหลากหลายมากขึ้นโดยเป็นไปตามมาตรฐานสากล สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และเน้นการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคในระดับสากลทั้งในด้านคุณภาพการใช้งานและการออกแบบ และสร้างความแตกต่างของสินค้าไทยให้แตกต่างจากสินค้าที่มีต้นทุนต่ำกว่าจากต่างประเทศและเพื่อรักษาให้ตำแหน่งทางการแข่งขัน สำหรับสินค้าที่สามารถถูกเลียนแบบได้ง่าย

4.3.3 ดำเนินกลยุทธ์การตลาดในเชิงรุก โดยการใช้ประโยชน์จากภานำเข้าร้อยละศูนย์และผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับบรรณนิยมและความต้องการของตลาด ขยายช่องทางตลาดในการเข้าถึงผู้บริโภคในต่างประเทศโดยตรงมากขึ้น มีกระบวนการผลิตและการส่งมอบสินค้าอย่างรวดเร็ว และควรมีการเจาะตลาดคู่ค้าของอาเซียนภายใต้ความตกลงการค้าเสรีที่อาเซียนมีประเทศคู่เจรจา เช่น จีน อินเดีย ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ เป็นต้น เพื่อโอกาสในการขยายตลาดระหว่างประเทศในกลุ่มและนอกกลุ่ม

4.3.4 ให้ความสำคัญกับการผลิตสินค้าที่รักษาสิ่งแวดล้อมและต่อต้านโลกร้อน รวมถึงการดำเนินธุรกิจเพื่อสังคม (CSR) เนื่องจากประเด็นเหล่านี้ จะถูกนำมาใช้เป็นเงื่อนไขในการนำเข้าสินค้าของประเทศสมาชิกมากขึ้นในอนาคตหลังจากยกเลิกมาตรการภาษีระหว่างกัน

4.3.5 ศึกษาภาวะเปรียบเทียบเงื่อนไขด้านการนำเข้าของประเทศคู่ค้า และเร่งปรับปรุงโครงสร้างการผลิตให้สอดคล้องกับกฎถิ่นกำเนิดสินค้าและสอดคล้องกับมาตรฐานอาเซียน (ASEAN Stand) ในสินค้าบางประเภท เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสำอาง ยา อาหาร ยานยนต์ ยางพารา และผลิตภัณฑ์ไม้ โดยเฉพาะมาตรฐานด้านเทคนิค และมาตรฐานด้านสุขอนามัย สิ่งแวดล้อม และมาตรฐานด้านแรงงานของประเทศที่เป็นตลาดส่งออก ทั้งนี้ ภาครัฐและภาคเอกชนควรผลักดันความร่วมมือระหว่างกันในการสร้างเครือข่าย การผลิตที่เชื่อมโยงกัน ตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำจนถึงภาคการส่งออกเพื่อให้สินค้ามีต้นทุนการผลิตต่ำลง มีโอกาสได้รับเกณฑ์แหล่งกำเนิดสินค้าจากประเทศไทยมากขึ้น และสามารถผ่านเกณฑ์การตรวจสอบย้อนกลับในตลาดต่างประเทศได้ ขณะที่ควรมีการสร้างเครือข่าย/รวมกลุ่มทางธุรกิจระหว่างภาคเอกชนที่ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน เพื่อลดการแข่งขัน เพิ่มเงินทุน และเพิ่มกำลังการผลิต เพิ่มเงินทุน และเพิ่มกำลังการผลิต

4.3.6 ปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต การจัดการผลิตและต้นทุนและการดำเนินธุรกิจ เช่น การลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) และทรัพย์สินทางปัญญาเพิ่ม เพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ การปรับเปลี่ยนเครื่องจักรใหม่และพัฒนาเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตที่สูงขึ้นเพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันโดยเฉพาะเทคโนโลยีด้านสารสนเทศที่จะช่วยอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างเป็นระบบ และมีการบริหารจัดการข้อมูลที่ดีพอโดยใช้ข้อมูลเชิงสถิติและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นเครื่องมือในการบริหารจัดการส่งออกย้อนกลับกรณีเกิดปัญหาเกี่ยวกับสินค้าส่งออก

4.3.7 พัฒนาศักยภาพและเตรียมความพร้อมของบุคลากรโดยเฉพาะแรงงานฝีมือและช่างเทคนิค เพื่อให้มีปริมาณความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน สอดคล้องกับความต้องการของภาคเอกชน และระดับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป

สำหรับสินค้าประเภทอุตสาหกรรม ควรหันมาแข่งขันด้านคุณภาพแทนการแข่งขันด้านราคา โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม โดยผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคและสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป

4.4 แนวทางการปรับตัวของอุตสาหกรรมไม้ (สภาอุตสาหกรรม ,2554)

4.4.1 การเสริมสร้างศักยภาพด้านการผลิต

- การลดต้นทุนการผลิต ด้วยการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ มีการนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ในกระบวนการผลิต ผลักดันการผลิตสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะหลีกเลี่ยงการแข่งขันทางด้านราคา

- การพัฒนาด้านการออกแบบอุตสาหกรรมทั้งในด้านการอบรมการแข่งขันในระดับชาติ ระดับภูมิภาค และระดับโลก

4.4.2 การสร้างความเข้มแข็งด้าน Supply Chain Management

- การรวมกลุ่ม (Cluster) หรือการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมคือการรวมกลุ่มธุรกิจ และสถาบันที่เกี่ยวข้องมารวมตัวดำเนินการอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง มีความร่วมมือ เกื้อหนุน เชื่อมโยง และเสริมกิจการซึ่งกันและกันอย่างครบวงจร ทั้งในแนวตั้งและแนวนอน โดยความเชื่อมโยงในแนวตั้งเป็นความเชื่อมโยงของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม ตั้งแต่ธุรกิจต้นน้ำจนถึงปลายน้ำและความเชื่อมโยงในแนวนอน เป็นความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมสนับสนุนด้านต่างๆรวมทั้งธุรกิจให้บริการ สมาคมการค้า

สถาบันการศึกษา สถาบันวิจัยพัฒนา ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐต่างๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน

- การแก้ปัญหาในกลุ่มอุตสาหกรรมโดยรวมกลุ่ม เพื่อถ่ายทอดเทคโนโลยีและองค์ความรู้ซึ่งกันและกัน ในกลุ่มอุตสาหกรรม เช่น การนำเอาการปฏิบัติที่ดีที่สุด (Best Practice) ของแต่ละโรงงานมาใช้เพื่อลดต้นทุน และแก้ไขเรื่องค่าแรงสูงแต่ไม่มีประสิทธิภาพ

4.4.3 การแสวงหาตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ

- ผู้ประกอบการรับจ้างผลิต (OEM) ควรหันมาทำตลาดเชิงรุกมากขึ้น โดยการปรับกลยุทธ์ธุรกิจจากเดิมที่ใช้กลยุทธ์การตลาดแบบตั้งรับ โดยรอรับคำสั่งซื้อจากผู้ว่าจ้างผลิต มาเป็นการออกแบบและมีตราสินค้าของตัวเอง

- การลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น จากการที่ผู้ว่าจ้างผลิตรายใดรายหนึ่งที่อาจจะลดคำสั่งซื้อ โดยการกระจายคำสั่งซื้อจากแหล่งอื่นๆเพิ่มมากขึ้น และการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทั้งภาคธุรกิจไทยและต่างประเทศให้กว้างขวาง เพื่อเพิ่มโอกาสการร่วมทุนในการผลิตการส่งออก

- ผู้ประกอบการที่เริ่มมีตราสินค้าเป็นของตนเอง ควรทำการศึกษาพฤติกรรมตลาดในเชิงพาณิชย์อยู่เสมอ เพื่อที่จะผลิตสินค้าที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ตลอดจนเกิดความชำนาญในทักษะการผลิตยิ่งขึ้น

- การแสวงหาตลาดและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่ ควบคู่กับการติดตามสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของคู่แข่งและคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลายทันต่อแนวโน้มแฟชั่นที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รวมทั้งตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างสูงสุด

- การออกแบบเพื่อเจาะกลุ่มตลาดกลางและบนเฉพาะกลุ่มที่ต้องการงานมีคุณภาพสูง ต้องการความแตกต่าง เน้นด้านการออกแบบเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์มากกว่า จะแข่งขันกันด้านราคาเพียงอย่างเดียว เพราะต้นทุนของไทยจะไม่สามารถสู้ประเทศอื่นในอาเซียนได้ เช่น เวียดนาม

- การสร้างนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ (Product Value Creation) ในตลาดเฉพาะด้านที่มีความแข็งแกร่งเป็นผู้นำตลาดด้าน Contract Business

4.5 แนวทางการปรับตัวและการใช้ประโยชน์จากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของอาเซียน (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ.2552)

การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ นอกจากจะช่วยเสริมสร้างความสามารถของประเทศภายในกลุ่มแล้ว ยังเป็นการเปิดโอกาสทางการค้าและการลงทุนภายในภูมิภาคให้กว้างขวางขึ้น อย่างไรก็ตามในการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจทศวรรษต่างๆ ลง เพื่อให้เกิดการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน

และแรงงานได้อย่างเสรี ย่อมส่งผลให้เกิดการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นและหลีกเลี่ยงไม่พ้นที่ผู้ประกอบการภายในประเทศจะต้องปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น

ดังนั้น การเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยหลีกเลี่ยง/บรรเทาผลกระทบในเชิงลบที่อาจจะเกิดขึ้น รวมถึงช่วยให้สามารถใช้ประโยชน์จากโอกาสที่มีอยู่ได้อย่างเต็มที่ โดยแนวทางการปรับตัวที่ภาคเอกชนสามารถนำมาใช้อาจพิจารณาได้ทั้งในเชิงรุกและเชิงรับ อาทิ

4.5.1 การปรับตัวในเชิงรุก

- ศึกษาเสาะหาแหล่งวัตถุดิบใน AEC: นำเข้าวัตถุดิบ สินค้ากึ่งสำเร็จรูปจากแหล่งผลิตใน AEC ที่มีความได้เปรียบด้านราคา และคุณภาพ
- การศึกษารสนิยมความต้องการใน AEC: เพิ่มการขายให้ตลาดใหญ่ขึ้น และใช้ประโยชน์ economy of scale
- ดูความเป็นไปได้เรื่องการย้ายฐานผลิต: มีความสามารถย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่เหมาะสมเป็นแหล่งผลิต
- หันมามอง CLMV โดยวิสัยทัศน์ใหม่: การใช้ CLMV เป็นฐานการส่งออกไปนอก AEC เพื่อใช้ประโยชน์จากสถานะ Least Developed Countries : LDCs
- พัฒนาและปรับตัว ระบบต่างๆ ของบริษัทให้ใช้ประโยชน์โลจิสติกส์ได้เต็มที่: การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ในภูมิภาค ทำให้สะดวกและถูกลง
- ศึกษา เสาะหาความเป็นไปได้ การตั้งธุรกิจ ใช้แรงงานจาก AEC: ฐานธุรกิจอยู่ที่ใดก็ได้ในอาเซียนซึ่งสามารถใช้แรงงานจาก AEC ทำให้แก้ปัญหาขาดแคลนแรงงานฝีมือ
- การเปิด เจาะตลาดคู่ค้าของอาเซียน: เพื่อสร้างความได้เปรียบทางภานีนำเข้ากว่าคู่แข่งอื่นนอกอาเซียน

4.5.2 การปรับตัวในเชิงรับ

- การเรียนรู้คู่แข่ง: เมื่อเกิดคู่แข่งใหม่จากอาเซียน
- ไม่ละเลยการลดต้นทุน: ต้นทุนของคู่แข่งอาจต่ำลงเช่นกัน
- เร่งเสริมจุดแข็ง ลดจุดอ่อน: คู่แข่งจะเข้ามาถึงเขตแดนเมื่อไรก็ได้
- ผูกมัดใจลูกค้าในทุกรูปแบบ: บริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมรองรับ หรือเคยผลิตส่งบริษัทแม่อาจถูกแย่งลูกค้าโดยคู่แข่งในประเทศอื่นที่ได้เปรียบกว่าในการเป็นบานการผลิต
- ต้องคิด “ทำอย่างไรให้เขาอยู่(กับเรา)”: เพื่อป้องกันการถูกแย่งแรงงานฝีมือ
- เรียนรู้คู่แข่งทุกคน วิเคราะห์ SWOT: นอกเหนือจากคู่แข่ง 9 ประเทศอาเซียนแล้ว ยังมีเพิ่มอีก 3 หรือ 6 ที่ต้องเรียนรู้

5. การประเมินสภาพแวดล้อมทางด้านอุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทยและประเทศสมาชิกอาเซียน

5.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรมไม้ในประเทศไทย

การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT) (ในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้ยางพารา) (สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2554)

5.1.1 จุดแข็ง Strength

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

5.1.2 จุดอ่อน Weakness

- ผู้ประกอบการไทยยังขาดความเข้าใจในเรื่องของการตลาดรวมถึงการทำตลาดต่างประเทศระดับโลก และการทำตลาดเชิงรุก รวมถึงสร้างตราสินค้าอย่างจริงจัง
- ขาดการลงทุนและการวิจัยพัฒนาด้านการออกแบบ
- ขาดแคลนนักออกแบบทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ ในการออกแบบให้เหมาะสมกับตลาดสากลหรือตลาดแต่ละประเทศ รวมทั้งยังไม่สามารถออกแบบเชิงพาณิชย์ได้ดีพอ
- อุตสาหกรรมสนับสนุน(Supporting industries) เช่น ไม้ Veneer เหล็ก ผ้า หนัง Fitting กระจกยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอจึงยังจำเป็นต้องพึ่งการนำเข้า ทำให้ความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกลดลง
- ต้นทุนรวมอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ เช่น ค่าแรงงาน ค่าวัตถุดิบ ค่าโลจิสติกส์ ของประเทศไทยสูงกว่าคู่แข่งมาก เช่น ประเทศจีน เวียดนาม มาเลเซีย

5.1.3 โอกาส Opportunity

- ภาพลักษณ์ของสินค้าไทยที่ดี ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มในสายตาของผู้ซื้อต่างประเทศ
- อุปสงค์ของตลาดอาเซียน เช่น ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการก่อสร้าง เอื้อแก่การส่งออกเฟอร์นิเจอร์ของไทย

5.1.4 อุปสรรค Threat

- ความไม่แน่นอนของความต้องการตลาดที่แตกต่างกันของแต่ละประเทศแต่ละแถบ
ภูมิภาค
- มีคู่แข่งรายใหม่ในอาเซียนเข้ามาในตลาดโลก ซึ่งเวียดนามเริ่มก้าวมาเป็นคู่แข่ง
สำคัญ
- ราคาวัตถุดิบผันผวนสูงตามกลไกตลาด และขาดแคลนในบางครั้งเนื่องจากวัตถุดิบ
ขึ้นอยู่กับ ฤดูกาล และผู้ผลิต วัตถุดิบหลายรายหันไปส่งออกให้ประเทศเพื่อนบ้านที่ให้ราคาสูงกว่าได้
จึงมีอำนาจต่อรองมากกว่า

อุปสรรคที่สำคัญของธุรกิจไทยในภาพรวม (ผศ.ดร.พิษณุ, 2558)

1. ปัญหาการขาดแคลนแรงงานของไทยที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น
2. ปัญหาและความเสี่ยงที่อาจจะเกิดข้อขัดแย้งทางกฎหมายขึ้น หากยังไม่สามารถปรับปรุง
หรือแก้ไขกฎหมายที่ล้าสมัยได้ทัน
3. อุปสรรคทางด้านภาษาของผู้ประกอบการและแรงงานไทย

5.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรมไม้ในประเทศสมาชิกอาเซียน

5.2.1 ประเทศมาเลเซีย

รัฐบาลมาเลเซียได้กำหนดนโยบาย National Timber Industry Policy 2009–2020 โดยได้
จำแนกผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ให้อยู่ภายใต้แผนพัฒนาอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับไม้ เนื่องจากเฟอร์นิเจอร์
เป็นอุตสาหกรรมปลายน้ำที่สำคัญของอุตสาหกรรมไม้ โดยมียุทธศาสตร์ในการดำเนินงาน
ประกอบด้วย (สคร.มาเลเซีย, 2558)

- การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการลงทุน
- พัฒนาห่วงโซ่อุปทานของวัตถุดิบในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่มีทรัพยากรจำนวนมาก
- การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการทรัพยากรไม้ เน้นการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน การปลูก
ป่าใหม่และการใช้ทรัพยากร ทางเลือกอื่นๆ เช่น ของเหลือจากการเกษตร ไม้ไผ่ พืชจำพวกปอ หรือปอ
ชวา เป็นต้น
- การเพิ่มผลิตภัณฑ์ในตลาด เพื่อขยายตลาดไปยังประเทศอื่นๆ เช่น เอเชียตะวันตก
อินเดีย และแอฟริกา

- การสนับสนุนให้พัฒนาตราสินค้า (branding) ที่ออกแบบในประเทศ โดยกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาความร่วมมือระหว่างกิจการออกแบบเฟอร์นิเจอร์ของประเทศพัฒนาแล้วกับผู้ผลิตของประเทศเอง
- ส่งเสริมให้จัดแสดงสินค้าเฟอร์นิเจอร์ เพื่อผลักดันให้ประเทศเป็นศูนย์กลางสินค้าเฟอร์นิเจอร์ของภูมิภาคและส่งเสริมการลงทุน
- การพัฒนาขั้นตอนการผลิต ทั้งการใช้เทคโนโลยีขั้นสูง การออกแบบ และการสร้างตราสินค้า

5.2.2 ประเทศอินโดนีเซีย

รัฐบาลได้นำระบบ supply-conformity self-declarations(DE) หรือการประกาศแสดงตนเองว่ามีคุณภาพตามฉลาก ในการจัดส่งสินค้าไปต่างประเทศแทนใบรับรอง V-Legal ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่าอินโดนีเซีย จะนำ (DE) มาใช้แทนการรับรอง SVLK แต่ทว่าเป็นการเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) มีโอกาสส่งออกสินค้าด้วยอัตราการดำเนินการขอใบรับรอง ที่ผ่านมา กระทรวงสิ่งแวดล้อมและป่าไม้อินโดนีเซีย ได้ออกกฎกระทรวงจำนวน 2 ฉบับ โดยกฎกระทรวงฉบับที่ 95/2014 ลงวันที่ 22 ธันวาคม 2014 มีเนื้อหาสำคัญเพื่อชี้แจงว่าการกำหนดใช้ระบบประกาศตัวเอง จะช่วยให้ผู้ประกอบการ SMEs ในอุตสาหกรรมไม้ มีโอกาสส่งออกสินค้าและสามารถรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ของตนว่าเป็นไปตามมาตรฐานไม้ และถูกต้องตามกฎหมายเพื่อการส่งออก ส่วนกฎกระทรวงฉบับที่ 97/2014 มีเนื้อหาสำคัญเกี่ยวกับแนวทางสำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์ป่าไม้ (สคร.อินโดนีเซีย, 2558)

เราสามารถสรุปจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและความเสี่ยงของสินค้าไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ในอินโดนีเซียได้ในแผนภูมิ SWOT ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคอุตสาหกรรมไม้อินโดนีเซีย

องค์ประกอบของ SWOT	รายละเอียด
จุดแข็ง	<ul style="list-style-type: none"> - การเป็นตลาดขนาดใหญ่ที่มีประชากรกว่า 240 ล้านคน - มีวัตถุดิบในอุตสาหกรรมไม้ที่เพียงพอ - การมีแรงงานระดับฝีมือที่เพิ่มขึ้น
จุดอ่อน	<ul style="list-style-type: none"> - เทคโนโลยีในการผลิตยังมีคุณภาพค่อนข้างล้าสมัย - การมีพื้นที่ขนาดใหญ่และเป็นเกาะ ทำให้การพัฒนาสาธารณูปโภคยังไม่ดีเท่าที่ควร - ระดับรายได้ของชนชั้นล่างถึงชนชั้นกลางยังมีอำนาจซื้อในระดับสินค้าที่ต่ำถึงปานกลาง
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> - มีการเมืองที่มีเสถียรภาพและภาคธนาคารที่มีการปรับตัวที่ดีขึ้น - การเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ส่งผลให้สินค้าไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ เช่น เฟอร์นิเจอร์มีแนวโน้มขยายตัว
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> - กฎระเบียบและมาตรฐานสิ่งแวดล้อมมีความเข้มงวดมากขึ้น - ทำเรื่องเพื่อการขนส่งยังมีมาตรฐานในระดับต่ำ

ที่มา : สคร.อินโดนีเซีย (2558)

5.2.3 ประเทศฟิลิปปินส์

ข้อมูลทั่วไปของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์และของแต่งบ้านในฟิลิปปินส์(สคร.ฟิลิปปินส์ ,2558)

ฟิลิปปินส์มีผู้ผลิตสินค้าเฟอร์นิเจอร์กว่า 15,000 ราย มีการจ้างงานโดยตรงกว่า 481,500 คน และการจ้างงานทางอ้อม (ผ่านสัญญาจ้างช่วงต่อ) ประมาณ 300,000 คน โดยธุรกิจส่วนใหญ่เป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียวหรือธุรกิจครอบครัว นอกจากนี้ กว่าร้อยละ 99 ของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยังมีพนักงานน้อยกว่า 30 คนด้วย

ปัญหาของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์และอุตสาหกรรมไม้ของฟิลิปปินส์ ประสบกับปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบเพิ่มขึ้น เนื่องจากกฎหมายห้ามตัดไม้ในประเทศ ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น รวมทั้งยังมีปัญหาด้านกฎระเบียบในการนำเข้าไม้บางประเภท ซึ่งหากคิดต้นทุนของวัตถุดิบจะคิดเป็นร้อยละ 60 ของต้นทุนทั้งหมด ส่วนด้านแรงงาน คิดเป็นต้นทุนร้อยละ 32 ของการผลิตเฟอร์นิเจอร์ โดยมีบริษัท

ขนาดใหญ่และขนาดกลางทำการจ้างบริษัทเล็กในการผลิต โดยมีแรงงานในอุตสาหกรรมทางตรงและทางอ้อม กว่า 1.9 ล้านคน โดยแรงงานอยู่ในกลุ่มช่างแกะสลักและช่างสานที่มีทักษะและความสามารถสูง

ส่วนปัญหาการขาดแคลนเงินทุนยังคงเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก ในด้านการส่งเสริมทางการตลาด

เราสามารถสรุปจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและความเสี่ยงของสินค้าเฟอร์นิเจอร์และของแต่งบ้านในฟิลิปปินส์ได้ในแผนภูมิ SWOT ดังตารางที่ 4

ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคอุตสาหกรรมไม้ฟิลิปปินส์

องค์ประกอบของ SWOT รายละเอียด

จุดแข็ง	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นอุตสาหกรรมที่สั่งสมประสบการณ์มายาวนาน - มีดีไซน์ที่ดีและคุณภาพสูง เป็นที่ยอมรับในกลุ่มนักออกแบบ - มีตลาดอุตสาหกรรมที่แข็งแกร่ง ได้แก่สหรัฐอเมริกาและยุโรป
จุดอ่อน	<ul style="list-style-type: none"> - ต้นทุนแรงงานและต้นทุนพลังงานสูง - ขาดการจัดอบรมและพัฒนาบุคลากรในอุตสาหกรรมอย่างเป็นระบบ - ขาดแคลนวัตถุดิบ เช่น ไม้ - ไม่มีการทำตลาดระหว่างประเทศเชิงรุก
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> - อุปสงค์ของสินค้าในตลาดเกิดใหม่ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง - อุปสงค์สินค้าคุณภาพสูงที่เพิ่มมากขึ้น - วิถีชีวิตของผู้บริโภคเริ่มเปลี่ยนไป และกระแสเฟอร์นิเจอร์รักษ์สิ่งแวดล้อม
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> - กฎระเบียบและมาตรฐานสิ่งแวดล้อมมีความเข้มงวดมากขึ้น - ต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนพลังงานสูง - คู่แข่งเลียนแบบดีไซน์และการแข่งขันระดับโลกรุนแรงมากขึ้น

ที่มา : สคร.ฟิลิปปินส์ (2558)

5.2.4 ประเทศเวียดนาม

เราสามารถสรุปจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและความเสี่ยงของสินค้าเฟอร์นิเจอร์และของแต่งบ้านในเวียดนามได้ในแผนภูมิ SWOT ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคอุตสาหกรรมไม้เวียดนาม

องค์ประกอบของ SWOT	รายละเอียด
จุดแข็ง	<ul style="list-style-type: none"> - การมีต้นทุนด้านแรงงานในระดับต่ำ - การมีประชากรในวัยทำงานที่สูงถึง ร้อยละ 54 - มีตลาดอุตสาหกรรมที่แข็งแกร่ง ได้แก่ สหรัฐ ญี่ปุ่นและจีน
จุดอ่อน	<ul style="list-style-type: none"> - กำลังซื้อของชาวเวียดนามอยู่ในระดับต่ำ - การคมนาคมขนส่ง ไม่สะดวกทำให้มีค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนอุตสาหกรรมที่สูง - การมีต้นทุนด้านที่ดิน ค่าเช่าที่ตั้งโรงงานอยู่ในระดับสูง
โอกาส	<ul style="list-style-type: none"> - นโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ
อุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> - กฎระเบียบกฎหมายขาดความชัดเจนส่งผลกระทบต่อการทำงานของเจ้าหน้าที่ - โครงสร้างพื้นฐานยังมีความไม่สมบูรณ์เท่าที่ควร

ที่มา : สคร.เวียดนาม (2558)

6. ทฤษฎีการวิเคราะห์สภาพอุตสาหกรรม (SWOT Analysis)

SWOT Analysis (คู่มือเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่ AEC, 2554) เป็นการวิเคราะห์สภาพอุตสาหกรรมหรือหน่วยงานในปัจจุบันเพื่อค้นหาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคที่อาจส่งผลกระทบต่อดำเนินงาน คำว่า SWOT ย่อมาจากประเด็นที่ต้องมีการวิเคราะห์ ได้แก่ S-Strength (จุดแข็ง), W-Weakness (จุดอ่อน), O- Opportunity (โอกาส) และ T-Threat (อุปสรรค) ทฤษฎีนี้คิดค้นขึ้นโดยอัลเบิร์ต ฮัมฟรี (Albert Humphrey) ได้นำเทคนิคนี้มาแสดงในงานสัมมนาที่มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด ในช่วงทศวรรษที่ 1960-1970

หลักการสำคัญของ SWOT Analysis คือ การวิเคราะห์โดยการสำรวจจากสภาพการณ์ 2 ด้าน คือ สภาพการณ์ภายในและสภาพการณ์ภายนอก เพื่อให้รู้จักตนเองและรู้จักสภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจ ในการวิเคราะห์นี้จะช่วยให้ผู้บริหารอุตสาหกรรมนั้นๆ ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ทั้งที่เกิดขึ้นแล้วและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต รวมถึงผลกระทบการเปลี่ยนแปลงที่มีธุรกิจของตน ข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์อย่างมากในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์และแผนการดำเนินการต่างๆ ที่เหมาะสมต่อไป

สำหรับความหมายและคำจำกัดความของการวิเคราะห์ในแต่ละประเด็นมีดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

จุดแข็ง (Strength) คือ ผลกระทบทางด้านบวกที่เกิดขึ้นจากสิ่งแวดล้อมภายในของบริษัทหรือเป็นข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ หรืออาจหมายถึงการดำเนินงานภายในบริษัทที่สามารถกระทำได้ดีกว่าโดยทั่วไปแล้ว ธุรกิจทุกแห่งควรต้องทราบถึงความสามารถที่เป็นจุดเด่นของตัวเอง ซึ่งต้องมีการพิจารณาในทุกๆ องค์ประกอบ เช่น การตลาด การบริหาร การเงิน การผลิต การวิจัยและพัฒนา เป็นต้น เพื่อวิเคราะห์หาจุดแข็งเพื่อนำมากำหนดเป็นกลยุทธ์หรือแนวทางในการดำเนินงานต่างๆ ให้ตนเองมีความโดดเด่นหรือสร้างภาพลักษณ์ที่แตกต่างไปจากคู่แข่งชั้น ตัวอย่างของจุดแข็ง ได้แก่ คุณภาพผลิตภัณฑ์ของบริษัท วิสัยทัศน์ของผู้บริหาร ฐานะทางการเงินที่มั่นคง เป็นต้น

จุดอ่อน (W-Weakness) คือ ผลกระทบทางด้านลบที่เกิดขึ้นจากสิ่งแวดล้อมภายในของบริษัทหรือข้อเสียเปรียบในการดำเนินธุรกิจ หรืออาจหมายถึงการดำเนินงานภายในบริษัทที่สามารถกระทำได้ดีและส่งผลให้บริษัทเกิดความเสียเปรียบในการดำเนินธุรกิจได้ ตัวอย่างของจุดอ่อน ได้แก่ ต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าคู่แข่งชั้น ปัญหาด้านพนักงานขาย ภาพลักษณ์ของบริษัท เป็นต้น

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

โอกาส (O- Opportunity) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อกิจการดำเนินงานของบริษัท หรืออาจหมายถึง ผลกระทบที่อาจเกิดจากสิ่งแวดล้อมภายนอกของธุรกิจที่ส่งผลทางด้านบวกต่อการดำเนินธุรกิจ ผู้บริหารจะต้องมีการตรวจสอบสิ่งแวดล้อมภายนอกอยู่เสมอเพื่อปรับปรุงกลยุทธ์ต่างๆ ให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ รวมทั้งต้องคาดคะเนการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก เช่น ภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง กฎหมาย เทคโนโลยี และการแข่งขันอยู่เป็นระยะๆ เพื่อแสวงหาประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอกเหล่านี้

อุปสรรค (T-Threat) หมายถึง สภาพแวดล้อมที่คุกคามหรือมีผลเสียต่อการดำเนินงานของบริษัท หรืออาจหมายถึงผลกระทบด้านลบของสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่ง

ผู้บริหารจำเป็นต้องระมัดระวังในสิ่งที่เป็นข้อจำกัดของการดำเนินธุรกิจเนื่องจากเป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดผลเสียหายได้ เราไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขข้อจำกัดหรืออุปสรรคเพื่อไม่ให้เกิดขึ้นได้ ต่อถ้าเรามีการวิเคราะห์หรือคาดการณ์ล่วงหน้าถึงอุปสรรคที่จะเกิดขึ้นได้ เราก็สามารถหาทางป้องกันผลเสียที่อาจเกิดขึ้นให้น้อยลงไปได้ ตัวอย่างของอุปสรรคจากภายนอก ได้แก่ ภัยธรรมชาติต่างๆ ความแข็งแกร่งของคุณคู่แข่ง ต้นทุนทางพลังงานที่สูงขึ้น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

การกำหนดกลยุทธ์ (Strategy Formulation)

การกำหนดกลยุทธ์ เป็นการพัฒนาแผนระยะยาวบนรากฐานของโอกาสและอุปสรรค ที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก และการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน โดยองค์การจะต้องกำหนดและเลือกกลยุทธ์ที่ดีที่สุด ที่เหมาะสมกับองค์การที่สุด ผู้บริหารต้องพยายามตอบคำถามว่าทำอย่างไรองค์การจึงจะไปถึงเป้าหมายที่ได้ กำหนดไว้ได้โดยใช้ความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์การกำหนดเป็นกลยุทธ์ ทั้งนี้จะต้องคำนึงถึงระดับที่แตกต่างกันของกลยุทธ์ด้วย ซึ่งมีทั้งสิ้น 3 ระดับ คือ

1. กลยุทธ์ระดับองค์การ (Corporate Strategy) เป็นกลยุทธ์ที่ครอบคลุมและปกป้องถึงกลยุทธ์โดยรวม และทิศทางในการแข่งขันขององค์การว่าองค์การจะมีการพัฒนาไปสู่ทิศทางใด จะดำเนินงานอย่างไร และจะจัดสรร ทรัพยากรไปยังแต่ละหน่วยขององค์การอย่างไร เช่น การดำเนินธุรกิจแบบครบวงจร การขยายตัว ไปในธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกันเลย เป็นต้น ตัวอย่างเครื่องมือ (Tools) ที่ช่วยในการกำหนดกลยุทธ์ ในระดับองค์การ เช่น Boston Consulting Group Matrix, McKinsey 7-S Framework เป็นต้น

2. กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) เป็นการกำหนดกลยุทธ์ ในระดับที่ย่อยลงไป จะมุ่งปรับปรุงฐานะการแข่งขันของ องค์การกับคู่แข่ง และระบุถึงวิธีการที่องค์การจะใช้ ในการแข่งขัน มุ่งปรับปรุงฐานะการแข่งขัน ของผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้น โดยอาจรวมกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่คล้ายกันไว้ด้วยกัน ภายในหน่วยธุรกิจ เซกกลยุทธ์ (Strategic Business Unit-SBU) เดียวกัน กลยุทธ์ระดับธุรกิจของ SBU นี้ จะมุ่งการ เพิ่มกำไร (Improving Profitability) และขยายการเติบโต (Growth) ให้มากขึ้น บางครั้งจึงเรียกกลยุทธ์ ในระดับนี้ว่ากลยุทธ์การแข่งขัน (Competitive Strategy) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีอยู่ 3 กลยุทธ์ คือ การเป็นผู้นำด้านต้นทุนต่ำ (Cost Leadership) การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) และ การจำกัดขอบเขตหรือการมุ่งเน้นหรือการรวมศูนย์ (Focus Strategy)

3. กลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ (Operational Strategy) เป็นการกำหนดกลยุทธ์ที่ครอบคลุมวิธีการในการแข่งขัน แก่ผู้เกี่ยวข้องในหน่วยงาน (Function) ต่าง ๆ มุ่งเน้นให้แผนงานตามหน้าที่พัฒนากลยุทธ์ขึ้นมา โดยอยู่ภายใต้กรอบของ กลยุทธ์ ระดับองค์กร และการและกลยุทธ์ ระดับธุรกิจ เช่น แผนการผลิต แผนการตลาด แผนการ ดำเนินงานทั่วไป แผนการด้านทรัพยากรบุคคล แผนการเงิน เป็นต้น Michel Robert ได้กล่าวถึงขั้นตอนในการสร้างกลยุทธ์ไว้ในหนังสือ e-Strategy ที่อาจ แตกต่างไปจากทั่ว ๆ ไป ว่า ขั้นตอนในการสร้างกลยุทธ์จะอยู่บนพื้นฐานของสิ่งที่ที่สุด What you do best แต่ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของสิ่งที่คู่แข่งของเราทำอยู่ (Not what the others do) ซึ่งแนวคิดนี้ใช้ได้ดีทั้งธุรกิจการผลิตและธุรกิจบริการ โดยมีขั้นตอน 4 ขั้นตอน คือ

3.1 ระบุแรงขับเคลื่อน (Driving Force) ขององค์การ ที่สามารถช่วยให้ มีความได้ เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งเกี่ยวข้องกับจุดแข็งที่องค์การมีอยู่ เช่น การที่องค์การมีเทคโนโลยีที่แตกต่าง องค์การสามารถใช้เทคโนโลยีเป็นตัวนำสำคัญในการดำเนินงานได้ เป็นต้น

3.2 สร้างกรอบแนวคิดทางธุรกิจ (Business Concept) อย่างสั้น ๆ เพื่อแสดงว่าจะใช้ แรง ขับดันนั้นอย่างไร เช่น จะใช้เทคโนโลยีนั้นผลิตสินค้าอะไร จะเจาะจงขายยังภูมิภาคใด

3.3 ระบุความเชี่ยวชาญขององค์การ (Area of Excellence) ที่เราต้องการ เพื่อนำมาใช้ สนับสนุนกลยุทธ์ เช่น อาจจำเป็นต้องปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้น หรือการสร้าง ความชำนาญในการขายและบริการแก่พนักงานขาย เป็นต้น

3.4 ระบุประเด็นสำคัญ (Critical Issues) หรือเรื่องที่เกี่ยวข้องและมีความสำคัญที่อาจจะต้อง ถูกปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลง เพื่อให้เอื้อต่อการนำกลยุทธ์ไปดำเนินการ เช่น โครงสร้าง (Structure) กระบวนการหรือระบบ (Process/System) ทักษะและความสามารถ (Skills/Competencies) ระบบการให้ ผลตอบแทน (Compensation) เป็นต้น

4. การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ (Strategy Implementation) การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ คือ กระบวนการที่ผู้บริหารแปลงกลยุทธ์และนโยบายไปสู่ แผนการดำเนินงาน กำหนดรายละเอียดด้านต่าง ๆ เช่น ด้านงบประมาณ หรือวิธีการดำเนินงาน ซึ่งกระบวนการนี้อาจจะเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงภายในด้านวัฒนธรรม โครงสร้างหรือระบบ การบริหาร เพื่อให้สามารถดำเนินการตามกลยุทธ์ได้อย่างเป็นรูปธรรม โดยทั่วไปจะประกอบด้วย 4 องค์ประกอบคือ

4.1 ขั้นตอนของการกำหนดแผนและการจัดสรรทรัพยากร (Resources Allocation)

4.2 ขั้นตอนของการปรับโครงสร้างองค์การ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของการใช้ กลยุทธ์ และการใช้ทรัพยากร เป็นต้น

4.3 ขั้นตอนของการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงในส่วนของระบบและการพัฒนาทรัพยากร บุคคล เช่น เรื่องระบบข้อมูลข่าวสาร ระบบบริหารบุคคล (การให้การศึกษา การให้การอบรม การกระตุ้น ส่งเสริมให้บุคลากรในองค์การทำงานได้อย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพ) เป็นต้น

4.4 การกระจายกลยุทธ์ (Strategic Deployment) หากองค์การมีการสร้างวิสัยทัศน์ สร้างพันธกิจขึ้นมาแล้ว แต่ไม่ได้มีการดำเนินการก็ทำให้เกิดการสูญเปล่า (Waste) ได้ เพราะ แม้ว่าแผนเหล่านั้นจะเป็นแผนงานที่ถูกจัดทำมาอย่างดี ผ่านการระดมความคิดมาอย่างเข้มข้น เพียงใดก็ตาม หากไม่ลงมือปฏิบัติก็ย่อมไม่เกิดผลเป็นรูปธรรมขึ้น

5. การประเมินผลและการควบคุม (Evaluation and Control) การ ควบคุมกลยุทธ์ เป็นหน้าที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการติดตาม ตรวจสอบ ประเมินผลกลยุทธ์ที่นำไปปฏิบัติ ทั้งนี้ ในการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัตินั้น มักจะเกิดข้อผิดพลาด ที่ต้องการการปรับปรุง เพื่อให้แน่ใจว่ากลยุทธ์นั้นจะก่อให้เกิดผลการปฏิบัติงานที่ตรงตามแผน ที่ได้ตั้งไว้

6. การตรวจสอบกลยุทธ์ (Strategic Control) จะมีการวัดผลทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ มีการกำหนดเกณฑ์และมาตรฐาน โดยมาตรวจวัดการดำเนินงานที่เหมาะสมกับแต่ ละองค์ การ ซึ่งในแต่ ละองค์การจะมาตรฐานและเกณฑ์การดำเนินงานของตนเอง ทั้งนี้การกำหนดมาตรฐาน ควรมีความระมัดระวัง เพื่อให้สามารถสะท้อนผลการดำเนินงานได้อย่างเป็นรูปธรรม ในการติดตาม ควบคุม และ ประเมินผลนั้น จำเป็นที่จะต้องมีการจัดตั้งหน่วยงานขึ้นมา ดูแลแผนกลยุทธ์โดยเฉพาะ ซึ่งจะต้องมีบุคลากรที่มีความรับผิดชอบเต็มเวลาที่สามารถทุ่มเทให้กับการติดตามและประเมินผลได้อย่างเต็มที่ หน่วยงานนี้ควรอยู่กับฝ่ายวางแผนที่มีผู้บริหาร ในฝ่ายอยู่ในระดับผู้บริหารชั้นสูง อย่างไรก็ตามในการ ดำเนินกลยุทธ์นั้น จำเป็นต้องได้รับความ ร่วมมือที่ดีจากทุกฝ่ายตลอดเวลา จึงอาจมีความจำเป็นในการ ตั้งคณะกรรมการติดตามและ ประเมินผลแผนกลยุทธ์ ที่ประกอบด้วยผู้แทนระดับบริหารจากฝ่ายต่าง ๆ ขึ้นร่วมด้วย

7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วัชรศักดิ์ สีสระวัฒน์ (2555) ทฤษฎีการรวมตัวทางเศรษฐกิจได้จำแนกรูปแบบการรวมตัวทางเศรษฐกิจเป็น 5 รูปแบบด้วยกันคือ

1. ข้อตกลงสิทธิพิเศษทางภาษี (Preferential tariff arrangement หรือ PTA) หมายถึงการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรระหว่างประเทศสมาชิกด้วยตนเอง สินค้าใดๆก็ตามที่นำเข้าจากประเทศที่มี PTA ร่วมกัน จะถูกเก็บภาษีในอัตราที่ต่ำกว่าสินค้าเข้าที่มาจากประเทศอื่นที่ไม่เป็นสมาชิก
2. ข้อตกลงการค้าเสรี (Free trade arrangement หรือ FTA) หมายความว่าภาษีศุลกากรระหว่างประเทศในกลุ่มถูกกำจัดลง การไหลเข้าออกของสินค้าและบริการจะเป็นไปได้โดยเสรี
3. สหภาพศุลกากร (Customs union) จะมีเงื่อนไขเพิ่มขึ้นจาก FTA คือ ประเทศสมาชิกกำหนดให้ใช้ภาษีศุลกากรในอัตราเดียวกันสำหรับสินค้าเข้าที่มาจากประเทศที่ไม่อยู่ในสหภาพศุลกากร
4. ตลาดร่วม (Common market) จะครอบคลุมถึงการเปิดเสรีการค้าและบริการและปัจจัยการผลิต คือภายในตลาดร่วมนั้นการไหลเข้าออกของกองทุนและการเคลื่อนย้ายแรงงานจะเป็นไปอย่างเสรี
5. การรวมตัวทางเศรษฐกิจที่ถือว่าแน่นแฟ้นที่สุดคือ สหภาพเศรษฐกิจ (Economic union) เนื่องจากประเทศสมาชิกมีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจคล้ายๆกับว่าเป็นประเทศเดียวกัน มีการกำหนดทิศทางการดำเนินนโยบายการคลังที่สอดคล้องร่วมกัน เช่น จากสหภาพยุโรปทั้ง 27 ประเทศ ซึ่งในจำนวนนี้ 17 ประเทศในยุโรปได้มีการรวมตัวที่เข้มข้นขึ้นไปอีกด้วยการใช้เงินยูโรเป็นเงินสกุลเดียวกัน

ธงชัย สันติวงษ์ (2550) กล่าวว่าปัจจัยในการจัดการถือเป็นปัจจัยพื้นฐานที่มีความสำคัญต่อการดำเนินการดาวัตถุประสงค์ขององค์กร และเป็นสิ่งที่ผู้บริหารต้องให้ความสนใจ ได้แก่ คน (Man) เครื่องจักร (Machine) เงินทุน (Money) และวัสดุสิ่งของ (Material) คนถือเป็นทรัพยากรที่มีความสำคัญที่ก่อให้เกิดความสำเร็จขององค์กร เครื่องจักรเป็นอุปกรณ์ที่จัดหามาเพื่อใช้ปฏิบัติงานให้เกิดประโยชน์สูงสุด กิจกรรมขององค์กรจะสามารถดำเนินการได้ไม่ติดขัด ต้องมีเงินทุนสนับสนุนทั้งในระยะสั้น และระยะยาว โดยองค์กรต้องสามารถจัดหาวัสดุสิ่งของให้พร้อมกับการผลิตหรือบริการ นอกจากปัจจัยในการจัดการมีปัจจัยที่ช่วยเสริมสร้างความสำเร็จในการดำเนินงาน ได้แก่ ตลาด (Market) วิธีการปฏิบัติงาน (Method) การจูงใจผู้ปฏิบัติงาน (Motivation) และวิธีการจัดการ (Management)

ตุลา มหาพสุธานนท์ (2547) ได้กล่าวถึง ทรัพยากรทางการบริหาร ได้แก่ 4M's ได้แก่ คน (Man) เงิน (Money) วัสดุสิ่งของ (Material) และวิธีการ (Management) จากการเติบโตของอุตสาหกรรม การผลิต และบริการจึงทำให้ทรัพยากร 4 ประการ ไม่เพียงพอต่อการบรรลุเป้าหมาย มีการเพิ่มทรัพยากรทางการบริหาร 2M's รวมเป็น 6M's ได้แก่ เครื่องจักร (Machine) การตลาด (Market) และ

เริ่มให้ความสำคัญกับจิตใจของผู้ปฏิบัติงานจึงเพิ่มขวัญกำลังใจ (Morale) เข้าไปเป็น 7M's และจากการสื่อสารที่ไร้พรมแดน องค์กรใดมีข้อมูลข่าวสารที่รวดเร็วเป็นผู้ได้เปรียบ จึงได้เพิ่มข้อมูลข่าวสาร (Message) เข้าไปเป็น 8M's จากการพัฒนาการผลิต และการบริการอย่างต่อเนื่องทำให้ทรัพยากรทางการบริหารมีเพิ่มมากขึ้น หรือเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ

สำนักวิจัยเศรษฐกิจอุตสาหกรรม() อุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำในประเทศไทย ประสบปัญหาต่างกัน ดังนั้น ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่อยู่ในแต่ละช่วงของห่วงโซ่อุปทานจะประสบปัญหาและอุปสรรคที่แตกต่างกันไป สำนักวิจัยเศรษฐกิจอุตสาหกรรมกระทรวงอุตสาหกรรม แบ่งอุปสรรคและปัญหาที่พบได้ดังนี้

1 อุตสาหกรรมต้นน้ำ ปัญหาหลักที่สำคัญ คือ ปัญหาด้านการจัดหาวัตถุดิบที่ต้องอาศัยการนำเข้าจากต่างประเทศ อาทิ เส้นอ้ายและเส้นใยต่างๆ บางครั้งประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงราคาต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้นซึ่งส่งผลต่อต้นทุนการผลิตโดยตรง การขาดการสนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนาทางด้านวัสดุศาสตร์สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอ ซึ่งจะส่งผลต่อโครงสร้างต้นทุนของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่ต้องใช้วัตถุดิบคุณภาพสูงที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ จะต้องแบกรับภาระต้นทุนวัตถุดิบที่สูงมากขึ้น ซึ่งเกิดจากมาตรการทางด้านภาษีการนำเข้าและความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

2 อุตสาหกรรมทางน้ำ เป็นกลุ่มที่ต้องพึ่งพาเทคโนโลยี แต่ในปัจจุบันเทคโนโลยีที่ผู้ประกอบการนำมาผลิตของไทยเป็นเทคโนโลยีเดิม ไม่มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆมาใช้และยังคงต้องใช้แรงงานเป็นปัจจัยหลัก ด้านการผลิตขาดเงินทุนในการพัฒนากระบวนการผลิต ส่งผลให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่สามารถพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อรองรับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของตลาดโลกได้

3 อุตสาหกรรมปลายน้ำ เป็นอุตสาหกรรมที่มีขีดความสามารถในการสร้างมูลค่าเพิ่มได้สูงสุดในขณะเดียวกันปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้ คือ ด้านการพัฒนาการออกแบบและสร้างตราสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ ซึ่งกระบวนการดังกล่าวต้องอาศัยการสร้าง ความเข้าใจและการพัฒนาศักยภาพของผู้ผลิตอย่างต่อเนื่องและผู้ประกอบการยังขาดข้อมูลทางการตลาดที่สำคัญ ที่จะนำไปใช้เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการได้

พรชัย ศักดิ์สกุลพรชัย (2554) เสนอแนวทางที่อุตสาหกรรมไทยจะเพิ่มความสามารถในการแข่งขันว่าข้อ 2.1 ยกย่องระดับสินค้า โดยเน้นการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายในตลาดระดับบน ซึ่งเป็นการปรับกลยุทธ์เพื่อหนีการแข่งขันทางด้านราคาจากเฟอร์นิเจอร์ราคาถูกที่นำเข้ามาประเทศเวียดนาม ข้อ 2.2 เตรียมความพร้อมสู่การเปิดเสรีการค้าเศรษฐกิจอาเซียน โดยพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมด้านการผลิต ด้านแรงงาน และอื่นๆให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ เร่งปรับปรุงคุณภาพผลิตสินค้าให้มีมาตรฐาน

ทนทาน แข็งแรง สร้างตราที่ยี่ห้อสินค้าไทย จนเป็นที่ขึ้นชื่อจนเป็นที่ยอมรับแก่ตลาดเอเชียและโลกตลอด
 ข้อ 2.5 ควรมีการให้ความสำคัญกับนวัตกรรมและพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตให้มีความทันสมัยมาก
 ยิ่งขึ้น เพื่อให้สามารถก้าวขึ้นนำหน้าคู่แข่งให้ภูมิภาคตะวันออกเฉียงใต้และผู้นำอุตสาหกรรม
 เพอร์นิเจอร์ในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งศักยภาพของประเทศไทยสามารถทำได้

ผศ.ดร.พิษณุ คณะงษ์ชัยยศ (2558) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่ทำให้สามารถขยายตัวเข้าสู่ระดับสากล
 ได้สำเร็จโดยประกอบด้วย 3 ขั้นตอนคือ 1 การประเมินตนเองทั้งระดับองค์กร บริษัท กลุ่มงาน หรือตัว
 บุคคลในเรื่องขององค์ความรู้ ด้านวิทยาการ ภาษา สังคม และแนวปฏิบัติของแต่ละท้องถิ่น 2 การ
 แสวงหาความรู้ใหม่ๆเพื่อปรับตัวและทำการประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับตน 3 มีการพัฒนา ขั้นตอนการ
 ทำงาน ด้วยทักษะในด้านต่างๆประกอบด้วย ทำงานร่วมกันแบบกระจายงาน อธิบายงานของตนได้
 ครอบคลุม ต้องเข้าใจและปรับตัวกับการควบคุมองค์กร กิจกรรมหรือบริษัท และ วิเคราะห์ข้อดีหรือ
 โอกาส ของสินค้าและบริการเฉพาะพื้นที่ให้ได้

กรมโรงงานอุตสาหกรรม (2556) ได้สรุปการสัมมนาให้ความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมสู่
 ประชาคมอาเซียนให้กับบุคลากรในสังกัด และสถาบันเครือข่าย และได้สรุปรายงานประเด็นความรู้
 ต่างๆเพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยจากการสำรวจที่ผ่านมา
 พบว่า คนไทยมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในสัดส่วนที่น้อยมาก ในประเด็น
 ต่างๆดังนี้ 1) เศรษฐกิจขยายตัวมากขึ้นโดยปัจจัยหลักคือ การลดอัตราภาษีนำเข้าเหลือร้อยละ 0 การ
 ขจัดมาตรการการค้าต่างๆกับประเทศสมาชิกอาเซียน ซึ่งจะส่งผลให้มีเงินทุนไหลเข้าประเทศช่วยให้เกิด
 การขยายตัวของเศรษฐกิจ 2) โครงสร้างเศรษฐกิจจะเปลี่ยนแปลงไปสู่การผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่ม
 สูงขึ้น โดยสินค้าระดับต้นน้ำจะได้รับผลกระทบมากที่สุดจึงต้องมีการพัฒนาอุตสาหกรรมให้มีมูลค่าเพิ่ม
 จากการผลิตซึ่ง สินค้าเฟอร์นิเจอร์ก็นับเป็นส่วนหนึ่งที่ได้รับผลด้วย 3) กฎระเบียบและมาตรฐานเป็น
 สากลมากขึ้น 4) การกระจายความเจริญมากขึ้นในด้านโครงสร้างพื้นฐาน

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษาวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการ วิเคราะห์ถึงอุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทยในการเข้าสู่การประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้ภาคธุรกิจสามารถประเมินตนเอง เตรียมความพร้อม และวางแนวทางในการบริหารจัดการได้ คณะวิจัยได้มีการวางรูปแบบการศึกษาไว้ดังนี้

รูปแบบการวิจัย

กระบวนการวิจัยเชิงผสมผสาน ประกอบด้วย การเก็บข้อมูลจากเอกสาร การเก็บข้อมูลภาคสนาม โดยทำการศึกษาเบื้องต้นจากข้อมูลเอกสารและกำหนดกรอบการเก็บข้อมูลภาคสนามด้วยการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม การสัมภาษณ์ การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ หลังจากนั้นทำการตรวจสอบข้อมูลความถูกต้องสมบูรณ์ และทำการจัดหมวดหมู่เพื่อตอบวัตถุประสงค์งานวิจัย และทำการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นการบรรยายเชิงพรรณนา ผ่านการวิเคราะห์เนื้อหาพร้อมกับข้อมูลเอกสารและข้อมูลภาคสนาม

ขอบเขตโครงการวิจัย

การศึกษาวิเคราะห์อุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) จากการรวมตัวเป็นตลาดและเขตการผลิตเดียว ในด้านเศรษฐกิจอุตสาหกรรมไม้และผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมไม้ โดยมุ่งเน้นในทุกเขตพื้นที่ของประเทศไทย

1. การเลือกพื้นที่

การเลือกพื้นที่ใช้วิธีการสุ่มโดยแบ่งออกเป็นภูมิภาคได้ทั้งสิ้น 6 ภูมิภาค ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคตะวันออก ภาคตะวันตกและภาคใต้ แต่ละภูมิภาค ทำการสุ่มอย่างง่ายในแต่ละภูมิภาคและทำการสุ่มแบบเจาะจงในเบื้องต้นแต่ละจังหวัดเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ทั้งประเทศ โดยมีการพิจารณาดังนี้

1.1 ผู้ประกอบการที่อยู่ในจังหวัดตามเส้นทางสายเศรษฐกิจหลัก

1.2 ผู้ประกอบการที่อยู่ในจังหวัดพื้นที่ชายแดนมีเขตติดต่อหรือใกล้เคียงประเทศอาเซียน

2. กลุ่มเป้าหมายในการวิจัย

กลุ่มเป้าหมายและแหล่งข้อมูลที่สำคัญ เพื่อทำการศึกษาถึง แนวทาง การเตรียมความพร้อม การประเมินศักยภาพและการกำหนดกลยุทธ์ต่อการเข้าร่วมสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของกิจการ ด้านอุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย ซึ่งมีผลต่อกระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ ประกอบด้วย ผู้ประกอบการที่ขอจดทะเบียนและต่อใบอนุญาตต่อกรมป่าไม้ทุกประเภท

3. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการ ผู้ค้าขายในวงการอุตสาหกรรมไม้ ที่ทำการขออนุญาต กับกรมป่าไม้เพื่อดำเนินกิจการและจากการรวบรวมจำนวนผู้ประกอบการของสำนักเศรษฐกิจอุตสาหกรรมซึ่งทำการคัดเลือกตัวอย่าง จากประชากรผู้ประกอบการในปี 2555 จำนวน 15,150 ราย (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, 2555) โดยทำการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

จากสูตร Yamane.(1973)

$$n = \frac{N}{(1+Ne^2)}$$

n คือ จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา

N คือ จำนวนประชากรที่ใช้ในการศึกษา

e คือ ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ กำหนดให้มีค่า

เท่ากับ 5%

แทนค่าตัวแปรจากการศึกษาได้ดังนี้ N = 15,150 e = 0.05

$$n = \frac{15,150}{(1+15,150(0.05)^2)}$$

n = 389.71 หรือ 390 ตัวอย่าง

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนตัวอย่างในแต่ละภูมิภาคและจังหวัดที่ต้องการเก็บข้อมูล

จังหวัด	n	จังหวัด	n	จังหวัด	n	จังหวัด	n
เชียงใหม่	24	สุรินทร์	17	พระนครศรีอยุธยา	22	สุราษฎร์ธานี	18
แพร่	12	หนองคาย	18	เพชรบูรณ์	12	นครศรีธรรมราช	19
ลำปาง	13	อุบลราชธานี	19	สมุทรสาคร	9	ตรัง	13
ขอนแก่น	18	นนทบุรี	18	ชลบุรี	27	สงขลา	21
นครราชสีมา	18	ปทุมธานี	15	สระแก้ว	25		
สกลนคร	13	กำแพงเพชร	13	ประจวบคีรีขันธ์	11		
อุดรธานี	19	นครสวรรค์	16	ชุมพร	13		

หมายเหตุ n : จำนวนตัวอย่าง (ราย)

จากการคัดเลือกได้จำนวนตัวอย่างผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้ทั้งสิ้น 423 ราย เพื่อทำการเก็บข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ใช้แบบสอบถามเพื่อสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ ผู้ค้าขายในอุตสาหกรรมไม้ โดยมีหัวข้อดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของกิจการหรือผู้ประกอบการ
2. ข้อมูลการประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการ
3. ข้อมูลการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการ
4. ข้อเสนอแนะและข้อมูลเชิงลึกของผู้ประกอบการ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการด้านอุตสาหกรรมไม้ ใช้โดยใช้แบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง และแบบสัมภาษณ์
2. ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการค้นคว้า เอกสาร งานวิจัย ตัวเลขทางสถิติ วารสาร สิ่งพิมพ์ ระบบข้อมูลสารสนเทศทางอินเทอร์เน็ต จากทั้งในประเทศและนอกประเทศ

ข้อมูลที่ทำการศึกษาประกอบด้วย

1. ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลสถานการณ์อุตสาหกรรมไม้ในประเทศไทยจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
2. ศึกษาวิเคราะห์การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนสินค้าและบริการสาขาผลิตภัณฑ์ไม้และผลกระทบที่อาจเกิดกับอุตสาหกรรมไม้ โดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลที่ได้จากวิธีการต่างๆ เช่น การสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการ โดยเน้นในประเทศ ได้แก่ การเข้าสู่ตลาด ทรัพย์สินทางปัญญา การค้าบริการ การลงทุน ข้อจำกัดและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
3. ศึกษาวิเคราะห์เปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ไม้และผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมไม้ ในระดับภูมิภาคต่าง ๆ การปรับตัวของแต่ละประเทศ การแข่งขันทั้งภายในและภายนอกกลุ่มอาเซียน และศึกษาวิเคราะห์ความเหมาะสมในการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
4. ศึกษาการเตรียมความพร้อมและการปรับตัวของกลุ่มอุตสาหกรรมไม้และผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น ในการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของไทย รวมทั้งศึกษาข้อจำกัด กฎและระเบียบต่างๆ ของอาเซียน ที่มีต่อประเทศไทย
5. ศึกษาวิเคราะห์ประเมินศักยภาพของอุตสาหกรรมไม้ เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคอุตสาหกรรมไม้

ขั้นตอนดำเนินการวิจัย

1. การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง ใช้วิธีการติดต่อประสานงาน และวางแผนร่วมกับเจ้าหน้าที่ ที่ทำการดูแลกำกับ ออกแบบต่อใบอนุญาต การดำเนินกิจกรรมเกี่ยวกับการอุตสาหกรรมไม้ ทำการเลือกกลุ่มประชากรตัวอย่างที่ยังเปิดดำเนินการอยู่อย่างต่อเนื่อง และมีผลประกอบการที่ดี
2. การเก็บรวบรวมข้อมูล
 - 2.1 ข้อมูลปฐมภูมิ จะใช้วิธีการทำการลงพื้นที่ เพื่อเข้าถึงผู้ประกอบการ ที่ได้คัดเลือกไว้แล้วเพื่อทำการประสานงานแจ้งรายละเอียดโครงการ เพื่อเพิ่มการเตรียมข้อมูลของผู้ประกอบการในเบื้องต้น หลังจากนั้น จะทำการสัมภาษณ์ สอบถาม ด้วยแบบสอบถามที่มีโครงสร้าง การสังเกต การสอบถาม และการสัมภาษณ์ หรือการสอบถามแทรกและเพิ่มเติมในประเทศอื่นๆที่นอกเหนือจากแบบสอบถามที่มีโครงสร้าง
 - 2.2 ข้อมูลทุติยภูมิ ทำการสืบค้นจากเอกสารรายงานการวิจัย นิตยสาร หนังสือพิมพ์ ตำราวิชาการบทความ สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต
3. การตรวจสอบข้อมูล

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 การศึกษา บทบาท ลักษณะทางธุรกิจ การบริหารจัดการ ของอุตสาหกรรมไม้

นโยบายภาครัฐมาตรการต่างๆในการรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนา โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากผู้ประกอบการ และข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากองค์กรภาครัฐและต่างประเทศ และแหล่งข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต ทำการวิเคราะห์

4.2 การศึกษาเรื่องการแข่งขันศักยภาพและการเตรียมความพร้อมของภาคอุตสาหกรรม

ไม้ จะทำการวิเคราะห์ข้อมูล จากข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการเก็บแบบสอบถามผู้ประกอบการ อุตสาหกรรมไม้โดยทำการวิเคราะห์ในเชิงปริมาณโดยใช้เครื่องมือทางสถิติในการประมวลผลผสมกับการวิเคราะห์เชิงพรรณนา

5. ทำการสรุปผล จัดทำรูปเล่ม รายงานผลการวิจัย และดำเนินการเผยแพร่งานสู่บุคคลและองค์กรที่เกี่ยวข้องต่อไป

ระยะเวลาดำเนินการ

การวิจัยโครงการนี้ ใช้เวลาในการดำเนินการทั้งสิ้น 3 ปี ตั้งแต่ ตุลาคม 2557 ถึง กันยายน

2559

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาวិเคราะห์หัตถอุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เป็นการศึกษาลักษณะของอุตสาหกรรมไม้ในประเทศ สภาพการณ์ต่างด้านการผลิต การจัดการ ข้อกำหนดกฎเกณฑ์ต่างในการดำเนินกิจการ สภาพปัญหาและข้อจำกัด การเตรียมความพร้อมและการประเมินศักยภาพในด้านต่างๆของอุตสาหกรรมไม้ก่อนเข้าเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเป็นรูปธรรม มีผลการวิจัยดังนี้

1. รูปแบบการบริหารจัดการของกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้

1. การบริหารจัดการ กิจการอุตสาหกรรมไม้จะมีรูปแบบการบริหารจัดการที่แตกต่างกันไป ตามลักษณะของการขอใบอนุญาตกับทางกรมป่าไม้ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ โดยมีการบริหารจัดการดังต่อไปนี้

1.1 รูปแบบการจดทะเบียน การดำเนินการของกิจการอุตสาหกรรมไม้ โดยส่วนมากจะเป็นการดำเนินงานในรูปแบบ บริษัทเป็นส่วนใหญ่ เป็นธุรกิจที่ทำผลิตภัณฑ์ไม้ เช่น บริษัทผลิตไม้ลัง ไม้พาติเคลือบอร์ด ชีนไม้สับ บริษัทผลิตเฟอร์นิเจอร์ ส่วนการบริหารในรูปแบบห้างหุ้นส่วนและบุคคลธรรมดา จะมีลักษณะเป็นผู้ขายไม้แปรรูป ผู้ผลิตสินค้าไม้และเครื่องเรือน ผู้จัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์

ตารางที่ 7 รูปแบบการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ

รูปแบบการจดทะเบียนธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
บริษัท	208	49.2
ห้างหุ้นส่วน	111	26.2
บุคคลธรรมดา	104	24.6
อื่นๆ	0	0
รวม	423	100

จากตารางแสดงให้ทราบถึงรูปแบบการจดทะเบียนจัดตั้งกิจการของธุรกิจอุตสาหกรรมไม้โดย กลุ่มตัวอย่างมีการจดทะเบียนรูปแบบธุรกิจในรูปแบบ บริษัท มากที่สุด ห้างหุ้นส่วน และบุคคลธรรมดา จำนวน 208 ราย 111 ราย และ 104 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.2 , 26.2 และ 24.6 ตามลำดับ

1.2 รูปแบบการบริหารงาน ในภาคธุรกิจอุตสาหกรรมไม้เป็นลักษณะการบริหารงานเองเป็นส่วนใหญ่ เนื่องด้วยการจัดการทางด้านอุตสาหกรรมไม้ต้องใช้ความรู้ความสามารถเฉพาะ ทักษะ และความรู้ที่จำเพาะ ดังนั้นทำให้การบริหารงานส่วนใหญ่ของกิจการต้องมีการควบคุม จัดการ จากผู้ที่มีความเชี่ยวชาญโดยเจ้าของกิจการที่มีประสบการณ์ในธุรกิจด้านอุตสาหกรรมไม้ แต่เริ่มมีปรับเปลี่ยนการบริหารงานเป็นรูปแบบที่มีทีมในการบริหารงาน เช่นคณะกรรมการในการบริหาร ฝ่ายจัดการในส่วนต่างๆ ตามแนวทางการบริหารงานยุคใหม่

ตารางที่ 8 รูปแบบการบริหารงานกิจการ

รูปแบบการบริหารงาน	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของบริหารเอง	346	81.8
จากทีมงานในการบริหาร	63	14.9
เป็นซัพพลายเออร์บริษัทใหญ่	14	3.3
อื่นๆ	0	0
รวม	423	100

จากตารางแสดงให้ทราบถึงรูปแบบการบริหารงานของกลุ่มตัวอย่าง โดยมีรูปแบบการบริหารงาน ด้วยตัวเจ้าของเองมากที่สุดจำนวน 346 ราย จ้างทีมงานในการบริหารจำนวน 63 ราย และเป็นซัพพลายเออร์ให้บริษัทอื่นๆจำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 81.8 , 14.9 และ 3.3 ตามลำดับ

2. การจัดการด้านแรงงาน เป็นการบริหารจัดการแรงงานเพื่อให้กระบวนการต่างๆภายในกิจการมีการบริหารและดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น ภูมิสำเนาของพนักงานทั้งในและนอกประเทศ จำนวนพนักงานในแต่ละกิจการ อายุเฉลี่ยของพนักงาน รวมถึงการจัดสวัสดิการต่างๆเพื่อเป็นการรักษาพนักงานให้ร่วมงานกับกิจการในระยะยาว โดยกลุ่มตัวอย่างมีการจัดการด้านแรงงานดังนี้

ตารางที่ 9 จำนวนพนักงานที่มีอยู่ในกิจการ

จำนวนพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนไม่เกิน 10 คน	178	42.1
จำนวน 10 – 50 คน	121	28.6
จำนวน 50 – 100 คน	35	8.3
จำนวน 100 คนขึ้นไป	89	21.0
รวม	423	100

จากตารางแสดงให้เห็นว่า จำนวนพนักงานของกลุ่มตัวอย่าง มีจำนวนพนักงานไม่เกิน 10 คน จำนวน 178 ราย มีจำนวนพนักงาน 10-50 คนจำนวน 121 ราย มีพนักงานจำนวน 100 คนขึ้นไปจำนวน 89 ราย และมีจำนวนพนักงาน 50-100 คนจำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.1 , 28.6 , 21.0 และ 8.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 10 อายุเฉลี่ยของพนักงานของกิจการ

อายุโดยเฉลี่ยของพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
20 – 30 ปี	24	5.7
31 – 40 ปี	201	47.5
41 – 50 ปี	178	42.1
มากกว่า 50 ปี	20	4.7
รวม	423	100

จากตารางแสดงให้เห็นว่า อายุเฉลี่ยของพนักงานของกลุ่มตัวอย่าง มีอายุเฉลี่ยที่ 31-40 ปี จำนวน 201 ราย มีอายุเฉลี่ยที่ 41-50 ปีจำนวน 178 ราย มีอายุเฉลี่ยที่ 21-30 ปี จำนวน 24 ราย มีอายุเฉลี่ยมากกว่า 50 ปีขึ้นไปจำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.5 , 42.1 , 5.7 และ 4.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 11 ภูมิสำเนาของพนักงานที่เป็นคนไทยของกิจการ

ภูมิสำเนาพนักงานในประเทศ	ความถี่	ร้อยละ
ภายในจังหวัดที่ตั้งกิจการ	313	74.0
นอกเขตจังหวัดที่ตั้งกิจการ	160	37.8

จากตารางแสดงให้ทราบถึงภูมิสำเนาของพนักงานที่เป็นคนไทยของกลุ่มตัวอย่าง โดยภูมิสำเนาของพนักงานที่เป็นคนไทยมาจากจังหวัดที่ตั้งกิจการจำนวน 313 ราย คิดเป็นร้อยละ 74.0 และภูมิสำเนาของพนักงานที่เป็นคนไทยมาจากนอกเขตจังหวัดที่ตั้งกิจการจำนวน 160 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.8

ตารางที่ 12 ภูมิสำเนาพนักงานที่เป็นคนต่างประเทศของกิจการ

ภูมิสำเนาพนักงานต่างประเทศ	ความถี่	ร้อยละ
พนักงานในเขตอาเซียน	160	37.8
พนักงานนอกเขตอาเซียน	10	2.4

จากตารางแสดงให้ทราบถึงภูมิสำเนาของพนักงานที่เป็นคนต่างชาติของกลุ่มตัวอย่าง โดยภูมิสำเนาของพนักงานที่เป็นคนต่างชาติมาจากประเทศในเขตอาเซียนจำนวน 160 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.8 และภูมิสำเนาของพนักงานที่เป็นคนต่างชาติมาจากประเทศนอกเขตอาเซียนจำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.4

3. การจัดการด้านทุน เป็นอีกกระบวนการจัดการเพื่อให้การดำเนินธุรกิจของกิจการมีความราบรื่น สามารถจัดหาปัจจัยการผลิตต่างเข้ามาประสมจนก่อเกิดกระบวนการผลิตและจัดจำหน่ายได้อย่างไม่ติดขัด โดยมีการจัดการด้านทุนรวมถึงผลประกอบการดังนี้

แหล่งเงินทุนของกิจการ ในการประกอบกิจการของธุรกิจอุตสาหกรรมไม้ การมีแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาใช้ในกระบวนการผลิต หากเป็นกิจการที่มีขนาดเล็กอาจใช้เงินทุนในจำนวนไม่มากแต่หากมีการขยายกิจการ การตลาด หรือกระบวนการอื่นๆ ย่อมต้องมีการหาแหล่งทุนเพื่อให้กระบวนการต่าง

สำเร็จจุลวง โดยแหล่งทุนของกิจการส่วนใหญ่ จะใช้เงินทุนของตนเองเป็นหลัก แต่หากมีแหล่งเงินทุนที่
ให้กู้ยืมในอัตราดอกเบี้ยต่ำ ขั้นตอนต่างๆไม่มากเกินไป กิจการก็จะมีการหาจากแหล่งภายนอกได้เพิ่มขึ้น

ตารางที่ 13 แหล่งทุนของกิจการ

แหล่งเงินทุนของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
ทุนตนเอง	83	19.6
เงินกู้	55	13.0
ทุนตนเองและเงินกู้	285	67.4
รวม	423	100

จากตารางแสดงให้ทราบถึงแหล่งเงินทุนของกลุ่มตัวอย่าง โดยแหล่งเงินทุนของกิจการของ
ผู้ประกอบการมาจากเงินทุนของตนเองและเงินกู้จำนวน 285 ราย แหล่งเงินทุนของกิจการมาจากทุน
ตนเองอย่างเดียวจำนวน 83 ราย และแหล่งเงินทุนที่มาจากเงินกู้อย่างเดียวจำนวน 55 ราย คิดเป็นร้อย
ละ 67.4 , 19.6 และ 13.0 ตามลำดับ

ผลการประกอบการที่ผ่านมา 2 ปี ย้อนหลัง นับตั้งแต่ พ.ศ. 2555 เป็นต้นมา ระบบเศรษฐกิจ
โลกได้เกิดภาวะถดถอย จนทำให้มีผลกระทบต่อภาคการผลิตและการบริโภคตามมา และผนวกปัญหาทางการ
เมืองและเศรษฐกิจของประเทศไทย จึงทำให้ผู้ประกอบการโดยส่วนมาประสบกับสภาวะการณ์ ทั้งใน
เรื่องยอดขาย ค่าแรง การเคลื่อนย้ายแรงงาน จนทำผลประกอบการมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 14 ผลประกอบการที่ผ่านมา 2 ปี ย้อนหลังของกิจการ

ผลการประกอบการที่ผ่านมา 2 ปี	จำนวน	ร้อยละ
เพิ่มขึ้น	163	38.5
ลดลง	260	61.5
รวม	423	100

จากตารางแสดงให้ทราบว่า ผลประกอบการในระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมาของกลุ่มตัวอย่าง โดยมีผลประกอบการที่ลดลงจำนวน 260 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.5 และมีผลประกอบการที่เพิ่มขึ้นจำนวน 163 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.5

4. การจัดการด้านวัตถุดิบ วัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมไม้ แบ่งการผลิตได้ 2 กลุ่มใหญ่ (เศรษฐกิจอุตสาหกรรม) ดังนี้

4.1 กลุ่มผู้ผลิตไม้แปรรูป ผลิตภัณฑ์ไม้ ได้แก่ แผ่นใยไม้อัด(ไฟเบอร์บอร์ด) แผ่นชั้นไม้อัด (พาทีเคิลบอร์ด) ไม้วีเนียร์ และไม้อัดสลับชั้นจากยางพารา ไม้พื้นปาร์เก้ วงกบ และบานประตูหน้าต่าง

4.2 กลุ่มผู้ผลิต ผลิตภัณฑ์ไม้และเครื่องเรือน ผลิตภัณฑ์หลักได้แก่ เครื่องเรือนไม้ กรอบรูป ไม้และเครื่องใช้ที่ทำจากไม้

แหล่งที่มาของวัตถุดิบในประเทศ

ตารางที่ 15 แหล่งที่มาของวัตถุดิบจากในประเทศของกิจการ

แหล่งที่มาของวัตถุดิบจากในประเทศ	ความถี่	ร้อยละ
ในจังหวัด	155	36.6
นอกจังหวัด	204	48.2

จากตารางแสดงให้ทราบว่า แหล่งที่มาของวัตถุดิบจากในประเทศของกิจการมีแหล่งที่มาจากภายในจังหวัดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 155 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.6 และมีแหล่งที่มาของวัตถุดิบจากภายนอกจังหวัดที่ตั้งของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 204 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.2

แหล่งที่มาของวัตถุดิบภายนอกประเทศ

ตารางที่ 16 แหล่งที่มาของวัตถุดิบจากนอกประเทศของกิจการ

แหล่งที่มาของวัตถุดิบจากนอกประเทศ	ความถี่	ร้อยละ
ในเขตอาเซียน	178	42.1
นอกเขตอาเซียน	62	14.6

จากตารางแสดงให้ทราบว่า แหล่งที่มาของวัตถุดิบจากนอกประเทศของกลุ่มตัวอย่าง มีแหล่งที่มาจากในประเทศอาเซียนจำนวน 178 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.1 และมีแหล่งที่มาจากภายนอกประเทศอาเซียนจำนวน 62 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.6

5. ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการ

แนวโน้มของปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกิจการสามารถแบ่งปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจอุตสาหกรรมไม้ ได้ดังนี้

5.1 ปัญหาทางด้านการผลิต

1. ด้านแรงงาน ในภาคธุรกิจอุตสาหกรรมไม้มักจะประสบปัญหาในด้านแรงงานจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโดยส่วนมาก ขาดแคลนแรงงานฝีมือ บุคลากรที่มีความรู้ทางด้านการตลาด ทำให้กิจการต้องมีการปรับตัวในด้านการจ้างแรงงานที่เป็นลักษณะชิ้นงานซึ่งในกิจการขนาดเล็กและขนาดกลาง จะทำการจ้างช่างไม้ผลิตภัณฑ์ไม้ในท้องถิ่นนั้นๆหลังจากหมดฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิตพืชผลการเกษตร ส่วนในกิจการขนาดกลางจนถึงขนาดใหญ่ที่มีสายการผลิตชิ้นส่วนต่างๆ ก็มีปัญหาด้านแรงงานไม่ต่างกันในเรื่องการย้ายแรงงานไปในงานที่สะดวกสบายและเป็นงานที่ไม่ต้องใช้ทักษะ ซึ่งมีความสอดคล้องกับ (พงศศักดิ์, 2545) ที่กล่าวว่าปัญหาและอุปสรรคของผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ทางด้านแรงงานที่ว่าเป็นการขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญการและช่างเทคนิคด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงปัญหาการโยกย้ายแรงงานและการย้ายงานบ่อย รวมถึงค่าจ้างแรงงานที่มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น

2. ปัญหาด้านเทคนิคและการใช้เทคโนโลยี จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการให้ความเห็นตรงกันโดยส่วนมาก ถึงปัญหาเครื่องมืออุปกรณ์ที่ขาดความทันสมัย ไม่สามารถผลิตสินค้าตามความนิยมของลูกค้า หากจะผลิตสนองความต้องการต้องใช้แรงงานคนโดยส่วนใหญ่ซึ่งทำให้ต้นทุนมีแนวโน้มที่สูงขึ้น หากต้องใช้เทคโนโลยีหรือเทคนิคการผลิตแบบใหม่ต้องมีการลงทุนที่สูงมากจึงทำให้ยังใช้เทคโนโลยีแบบเก่าหรือไม่มีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งตรงกับ (พงศศักดิ์, 2545) ในด้านเทคนิคการผลิต คือขาดการพัฒนาเทคนิคใหม่ๆในการผลิต สาเหตุหนึ่งมาจากเครื่องจักรที่มีราคาแพงและต้องใช้เงินลงทุนสูง

3. ปัญหาการขาดอุตสาหกรรมสนับสนุนและการรับช่วงการผลิต จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโดยให้ความเห็นว่า กิจการมีการผลิตในสายการผลิตตั้งแต่ต้นจนจบกระบวนการ ทำการผลิต แก้ว ตกแต่ง จนกระทั่งจำหน่ายให้แก่ลูกค้า และมีบางส่วนมีการส่งสินค้าและผลิตภัณฑ์ไปให้บริษัทพันธมิตรเพื่อทำการตกแต่ง จัดระเบียบให้ดูสวยงามและกลับมาสู่กิจการเพื่อทำการจำหน่ายต่อไป ส่วนวัสดุเหลือทิ้งเช่น เศษไม้ ชี้เลื่อย ส่วนมากหลายกิจการใช้วิธีการขายให้กับพ่อค้า เผาเป็นเชื้อเพลิง หรือเผาทิ้ง ซึ่งหากมีการปรับปรุงและลงทุนเพิ่มเติม อาจสร้างรายได้เพิ่มจากตัวผลิตภัณฑ์หลักของกิจการ ซึ่งสอดคล้องกับ (พงศศักดิ์, 2545) ที่กล่าวว่าขาดการพัฒนาอุตสาหกรรมสนับสนุนในขั้นต่างๆ ให้เชื่อมโยง เช่น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอุปกรณ์เพื่อตอบสนองความต้องการของโรงงานเครื่องเรือนไม้ และนอกจากนี้ชิ้นส่วนและอุปกรณ์ต่างๆ ที่ผลิตได้ในประเทศยังมีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ และมีการนำเข้าจากต่างประเทศ ส่งผลให้ผู้ผลิตรายใหญ่ต้องมีการขยายกำลังการผลิตให้ครบวงจร ทำให้ต้องเพิ่มต้นทุนจำนวนมาก และวัสดุเศษเหลือทิ้งเช่น เศษไม้ ปลายไม้ ปีกไม้ ชี้เลื่อย ขาดการนำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่น

5.2 ปัญหาด้านการตลาด

1. การขาดการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ การออกแบบสามารถที่จะรับรูปแบบความต้องการของผู้บริโภค แต่ความสามารถในการผลิตยังไม่สามารถตอบสนองได้ ซึ่งข้อจำกัดจะอยู่ที่เครื่องมือและเทคโนโลยีรุ่นใหม่ เงินลงทุนที่เพิ่มขึ้น และรวมถึงวัตถุดิบที่นำมาผลิตโดยส่วนมากจะเป็นไม้เนื้อแข็ง สอดคล้องกับ (พงศศักดิ์, 2545) ที่กล่าวว่า การขาดการพัฒนาในรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ยังเป็นการผลิตตามใบสั่งซื้อ ทำให้ผู้ผลิตไม่ให้ความสำคัญในออกแบบผลิตภัณฑ์รวมถึงการวิจัยและพัฒนา เนื่องจากต้องใช้เงินทุนสูง

5.3 ปัญหาอันเนื่องมาจากกฎระเบียบและกระบวนการทำงานของหน่วยงานราชการ

1. ปัญหาในเรื่องระเบียบการอนุญาต การรับรองสิ่งประดิษฐ์ยังไม่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับกิจการ และมีลักษณะในเชิงป้องกันและควบคุมมากเกินไปซึ่งมีความสอดคล้องกับ (พงศศักดิ์, 2545) กฎระเบียบการปฏิบัติของหน่วยราชการเกี่ยวกับไม้ธรรมชาติ ไม้ปาปลูก ไม้นำเข้า ยังไม่มีกฎระเบียบที่เหมาะสม ยังเน้นในเรื่องการควบคุม ไม่ได้รับการแก้ไขปรับปรุงให้ทันสมัย และยังไม่เป็นแนวทางในการส่งเสริมอุตสาหกรรม เช่น พ.ร.บ. ไม้ พ.ศ. 2484 เป็นแนวทางในการปฏิบัติทั้งหมด ไม่ว่าจะไม้จากป่าธรรมชาติ ไม้ที่เอกชนปลูก เช่น ไม้สวน ไม้ยางพารา ไม้ยูคาลิปตัส ฯลฯ และไม้นำเข้า เช่น ไม้สัก

ไม้ประดู่ ไม้ชิงชัน กวาระเบียบดังกล่าวเหมาะสมกับสถานการณ์ในอดีต ไม่ได้มีการปรับให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น ปัจจุบันมีการนำเข้าไม้จากเดิมที่ประเทศไทยเป็นประเทศส่งออกไม้ที่สำคัญ การค้าระหว่างประเทศที่มีการแข่งขันกันมากขึ้น และข้อปฏิบัติที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมไม้และเครื่องเรือน

2. ปัญหาจากการไม่มีหน่วยงานในการรับรองสินค้า รวมถึงปัญหาการประสานงานระหว่างกรมป่าไม้และกรมศุลกากรในเรื่องเอกสาร ความล่าช้าในการตรวจเอกสารต่างๆ ซึ่งสอดคล้องกับ(พงศศักดิ์, 2545) ในเรื่องของกฎระเบียบของทางราชการขาดความเหมาะสม เช่น ขั้นตอนหรือพิธีการทางศุลกากรและระบบการขนส่งล่าช้า เนื่องจากมีเอกสารและขั้นตอนมากเกินไป การจัดเก็บภาษีนำเข้า มีการเก็บภาษีนำเข้าวัตถุดิบ อุปกรณ์ และเครื่องจักรสูง ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น แม้จะมีการลดอัตราภาษีลงแล้วแต่ก็ยังนับว่ามีอัตราที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในต่างประเทศ รวมถึงระเบียบราชการที่ไม่มีความคล่องตัวในทางปฏิบัติ และไม่เอื้อต่ออุตสาหกรรม แม้ว่าจะเป็นการปรับปรุงแล้วก็ยังต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

2. การศึกษาการประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้

การศึกษาการประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้ เป็นการศึกษาถึงศักยภาพ ความสามารถ การรับทราบข้อมูล เพื่อประเมินขีดความสามารถก่อนเข้าดำเนินการประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียน มีผลการศึกษาดังนี้

ตารางที่ 17 นโยบายหลักในการดำเนินกิจการ

นโยบายหลัก	จำนวน	ร้อยละ
เน้นการลดต้นทุนในการผลิต (ต้นทุนต่ำ)	118	27.9
เน้นคุณภาพและรอบเวลาการผลิต	188	44.4
เน้นการบริการ	117	27.6
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้ทราบถึงนโยบายหลักในการดำเนินกิจการที่ให้ความสำคัญต่อการ ดำเนินการด้านอุตสาหกรรมไม้ โดยนโยบายหลักของกิจการคือ การเน้นคุณภาพและรอบเวลาการผลิต จำนวน 188 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.4

ตารางที่ 18 ภาพรวมในการลงทุนของธุรกิจอุตสาหกรรมไม้ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา

ภาพรวมการลงทุน	จำนวน	ร้อยละ
มีการเปลี่ยนแปลงเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ต่างๆให้ทันสมัย	78	18.4
มีการเพิ่มขนาดของธุรกิจหรือเพิ่มกำลังการผลิต	164	38.8
มีการลงทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการตลาด	181	42.8
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้ทราบถึงภาพรวมของการลงทุนที่สำคัญของกิจการ โดยกิจการจะมีการ ลงทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการตลาดจำนวนมากที่สุดเป็นจำนวน 181 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.8

ตารางที่ 19 การมีทักษะความรู้และการยืดหยุ่นในการปฏิบัติงานของพนักงาน

ทักษะ ความรู้ การยืดหยุ่นในการปฏิบัติงาน	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานทำงานได้ตามหน้าที่ของตนเท่านั้น	99	23.4
พนักงานสามารถทำงานแทนกันได้บ้าง	210	49.6
พนักงานมีความรู้ทักษะสามารถรับผิดชอบแทนกันได้	114	27.0
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้ทราบถึงทักษะ ความรู้ การยืดหยุ่นในการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยกิจการจะมีพนักงานที่สามารถทำงานแทนกันได้บ้างเป็นจำนวน 210 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.6

ตารางที่ 20 ชีตความสามารถด้านภาษาของผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการ

ความสามารถด้านภาษาของผู้บริหารหรือเจ้าของ	จำนวน	ร้อยละ
สามารถสื่อสารอย่างมีทักษะดีทั้งภาษาอังกฤษและภาษาจีน	26	6.1
สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ดี	54	12.8
สามารถสื่อสารภาษาจีนได้ดี	4	0.9
สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษหรือภาษาจีนได้พอประมาณ	131	31.0
ไม่สามารถสื่อสารภาษาต่างประเทศได้	208	49.2
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้ทราบถึงความสามารถทางด้านภาษาของผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการ โดยผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการไม่สามารถสื่อสารภาษาต่างประเทศได้ เป็นจำนวนมากที่สุด จำนวน 208 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.2 และผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษหรือภาษาจีนได้พอประมาณ จำนวน 131 ราย คิดเป็นร้อยละ 31 ตามลำดับ

ตารางที่ 21 ความรู้ความเข้าใจของบุคลากรเกี่ยวกับประเทศอาเซียน

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประเทศอาเซียน	จำนวน	ร้อยละ
มีความรู้ความเข้าใจในประเทศอาเซียนอย่างลึกซึ้ง	15	3.5
มีความรู้ความเข้าใจประเทศอาเซียนอย่างดี	19	4.5
มีความรู้ความเข้าใจในภาพรวมมากกว่า 5 ประเทศ	10	2.4
มีความรู้ความเข้าใจในภาพรวมน้อยกว่า 5 ประเทศ	237	56.0
ไม่มีความรู้เกี่ยวกับประเทศอาเซียนเลย	142	33.6
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้เห็นว่ากิจการมีบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประเทศสมาชิกอาเซียน โดยบุคลากรมีความรู้ความเข้าใจในภาพรวมน้อยกว่า 5 ประเทศมากที่สุด จำนวน 237 ราย คิดเป็นร้อยละ 56 และไม่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประเทศอาเซียน จำนวน 142 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 22 การให้การศึกษาอบรมเพิ่มเติมแก่พนักงาน

การศึกษาอบรมเพิ่มเติมให้แก่พนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
มีการศึกษาอบรมเพิ่มเติม	103	24.3
ไม่มีการศึกษาอบรมเพิ่มเติม	320	75.7
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้ทราบถึงกิจการที่มีการให้การศึกษาฝึกอบรมเพิ่มเติมให้กับพนักงาน โดยกิจการไม่มีการศึกษาอบรมเพิ่มเติม จำนวน 320 ราย คิดเป็นร้อยละ 75.7 และกิจการที่มีการศึกษาอบรมเพิ่มเติม จำนวน 103 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.3

ตารางที่ 23 การวางแผนกลยุทธ์การตลาด

การวางแผนกลยุทธ์การตลาด	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีการวางแผนกลยุทธ์การตลาด	144	34.0
มีการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเป็นครั้งคราว	130	30.7
มีการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์อย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง	149	35.3
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้ทราบถึงการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด โดยกิจการมีการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์อย่างต่อเนื่องจำนวน 149 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.3 ไม่มีการวางแผนกลยุทธ์การตลาดจำนวน 144 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 24 กระบวนการพัฒนาการตลาด

กระบวนการพัฒนาการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
มีการผลิตสินค้าตามยอดที่รับสั่งเน้นตลาดเดิม	226	53.4
มีการพัฒนาและหาตลาดใหม่เพื่อการเพิ่มยอดซื้อ	145	34.3
มีการทำการตลาดเชิงรุก และปรับปรุงพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	52	12.3
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้ทราบถึงจำนวนกิจการที่มีการกระบวนการพัฒนาการตลาด โดยกิจการมีการผลิตสินค้าตามยอดที่รับสั่งเน้นตลาดเดิมมากที่สุด จำนวน 226 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.4 และกิจการมีการทำการตลาดเชิงรุกและปรับปรุงพัฒนาอย่างต่อเนื่องน้อยที่สุด จำนวน 52 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.3

ตารางที่ 25 นโยบายการใช้พลังงานในโรงงานหรือกิจการ

นโยบายการใช้พลังงานในโรงงานหรือกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
ยังไม่มีการศึกษาและวางแผนการใช้พลังงาน	280	66.2
มีการศึกษาและวางแผนบ้าง แต่ยังไม่ได้เริ่มปฏิบัติ	45	10.6
มีการศึกษา วางแผน และเริ่มปฏิบัติบ้างบางส่วน	57	13.5
มีการศึกษา วางแผน และนำไปปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ	41	9.7
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้ทราบถึงนโยบายการใช้พลังงานในโรงงานหรือกิจการ โดยกิจการยังไม่มี การวางแผนการใช้พลังงาน มากที่สุดจำนวน 280 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.2 และกิจการที่มีการศึกษา วางแผนและนำไปปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ น้อยที่สุดจำนวน 41 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.7

ตารางที่ 26 การประยุกต์ใช้ระบบสารสนเทศในการดำเนินงาน

การประยุกต์ใช้ระบบสนเทศ	จำนวน	ร้อยละ
ใช้บุคลากรในการทำงานเป็นหลัก	377	89.1
มีการใช้ซอฟต์แวร์ควบคู่กับบุคลากร	46	10.9
มีการใช้ซอฟต์แวร์เป็นหลัก	0	0.0
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้เห็นถึงการประยุกต์ใช้ระบบสารสนเทศของกิจการ โดยกิจการยังมีการใช้บุคลากรเป็นหลักมากที่สุด จำนวน 377 ราย คิดเป็นร้อยละ 89.1 และมีการใช้ซอฟต์แวร์ควบคู่กับบุคลากรรองลงมาจำนวน 46 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.9

ตารางที่ 27 การให้ความสำคัญกับลูกค้า

การให้ความสำคัญกับลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีการติดตามผลความพอใจของลูกค้า	139	32.9
มีการติดตามผลความพึงพอใจของลูกค้า	212	51.3
มีการใส่ใจในความต้องการของลูกค้าและมีการเก็บ ฐานข้อมูลลูกค้าอยู่เสมอ	66	15.8
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้เห็นถึงการให้ความสำคัญกับลูกค้าของกิจการ โดยกิจการมีการติดตามผลความพึงพอใจลูกค้า จำนวน 212 ราย ไม่มีการติดตามผลความพึงพอใจ จำนวน 139 ราย และมีการใส่ใจลูกค้าและการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าอยู่เสมอ จำนวน 66 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.3, 32.9 และ 15.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 28 การศึกษาการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้ากับประเทศสมาชิกอาเซียน

การศึกษาการซื้อขายแลกเปลี่ยนกับประเทศสมาชิก อาเซียน	จำนวน	ร้อยละ
มีการศึกษาและเจรจาการค้าแล้ว	69	16.3
มีการแลกเปลี่ยนธุรกิจการค้าแล้ว	12	2.8
มีการลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียนแล้ว	19	4.5
ไม่มีความสนใจศึกษาการลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียน	323	76.4
รวม	423	100

จากตารางที่ แสดงให้ทราบถึงการศึกษากการซื้อขายแลกเปลี่ยนกับประเทศสมาชิกอาเซียน โดยกิจการยังไม่มีความสนใจศึกษาการลงทุนในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนมากที่สุด จำนวน 323 ราย คิดเป็นร้อยละ 76.4 และมีการศึกษาและเจรจาการค้าแล้วรองลงมา จำนวน 69 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.3

ตารางที่ 29ทัศนคติของผู้ประกอบการถึงผลต่อการดำเนินธุรกิจจากการรวมกลุ่มประชาคมอาเซียน

ทัศนคติของผู้ประกอบการถึงการรวมกลุ่มประชาคมอาเซียนว่ามีผลต่อการดำเนินธุรกิจหรือไม่	จำนวน	ร้อยละ
มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ	198	46.8
ไม่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ	225	53.2
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้ทราบถึงทัศนคติของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างถึงการรวมกลุ่มประชาคมอาเซียนว่ามีผลต่อการดำเนินธุรกิจ โดยกิจการมีทัศนคติว่าไม่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจจำนวน 225 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.2 และมีทัศนคติว่ามีผลต่อการดำเนินธุรกิจจำนวน 198 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.8

ตารางที่ 30 ความประสงค์ที่จะเข้าร่วมการค้าการลงทุนกับประเทศสมาชิกอาเซียน

ความประสงค์ที่จะเข้าร่วมการค้าการลงทุนกับประเทศสมาชิกอาเซียน	จำนวน	ร้อยละ
มีความประสงค์	106	25.1
ไม่มีความประสงค์	317	74.9
รวม	423	100

จากตาราง แสดงให้ทราบถึงความประสงค์ที่จะเข้าร่วมการค้าการลงทุนกับประเทศสมาชิกอาเซียน โดยผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างมีความประสงค์จำนวน 106 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.1 และไม่มี ความประสงค์จำนวน 317 ราย คิดเป็นร้อยละ 74.9

ตารางที่ 31 เหตุผลของความไม่ประสงค์ที่จะเข้าร่วมการค้าการลงทุนกับประเทศสมาชิกอาเซียน

เหตุผลของความไม่ประสงค์ที่จะเข้าร่วมการค้าการลงทุน กับประเทศสมาชิกอาเซียน	จำนวน	ร้อยละ
ขาดความพร้อม	200	63.1
ขาดข้อมูล	43	13.6
รอสถานการณ์	74	23.3
รวม	317	100

จากตาราง แสดงให้เห็นถึงเหตุผลของกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการที่ไม่มีความประสงค์ที่จะเข้าร่วมการค้าการลงทุนกับประเทศสมาชิกอาเซียน โดยผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างขาดความพร้อมจำนวน 200 ราย รอสถานการณ์จำนวน 74 ราย ขาดข้อมูลจำนวน 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 63.1 , 23.3 และ 13.6 ตามลำดับ

3. การศึกษาการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้

การศึกษาการเตรียมความพร้อมจะทำการเน้นการศึกษาในกิจการอุตสาหกรรมไม้ถึงการเตรียมกิจการในการประกอบการให้เท่าทัน และพร้อมที่จะเข้าร่วมดำเนินกิจการกับกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน มีผลการศึกษาดังนี้

ตารางที่ 32 การเตรียมความพร้อมกิจการเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

การเตรียมความพร้อมกิจการเพื่อรองรับ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	ระดับของความพร้อม			
	มี	ร้อยละ	ไม่มี	ร้อยละ
1. มีการพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆ เพื่อเข้าสู่ตลาด ต่างประเทศ	79	18.7	344	81.3
2. มีการวางแผนวิธีการเข้าตลาดต่างประเทศในรูปแบบต่างๆ เช่น การส่งออก การให้ใบอนุญาต การร่วมทุน การหา พันธมิตร ฯลฯ	70	16.5	353	83.5
3. มีการศึกษาความเป็นไปได้ของตลาดที่จะเข้าไปลงทุนเพื่อ ขยายตลาด	113	26.7	310	73.3
4. มีการศึกษาสภาพการแข่งขันและคู่แข่งในประชาคม เศรษฐกิจอาเซียน	65	15.4	358	84.6
5. มีการศึกษาประชากรศาสตร์และพฤติกรรมผู้บริโภคใน ภูมิภาคอาเซียน	64	15.1	359	84.9
6. มีการศึกษาคู่แข่งจากต่างชาติที่จะเข้ามาในตลาดไทย	65	15.4	358	84.6
7. มีการเตรียมการรักษารฐานลูกค้าเก่า	211	49.9	212	50.1
8. มีการเตรียมพร้อมด้านเทคโนโลยีการผลิตเพื่อรองรับการ ขยายตัวของตลาด	100	23.6	323	76.4
9. มีการเตรียมพร้อมการแสวงหาแหล่งวัตถุดิบที่ได้เปรียบ ด้านราคาหรือคุณภาพ	180	42.6	243	57.4
10. มีการเตรียมพร้อมการโยกย้ายฐานการผลิตไปอยู่ใกล้ แหล่งวัตถุดิบหรือแหล่งกระจายสินค้า	48	11.3	375	88.7
11. มีการเตรียมพร้อมการพัฒนาระบบขนส่งของกิจการให้ได้ ประโยชน์เต็มที่	111	24.1	312	75.9
12. มีการเตรียมความพร้อมนำเงินไปลงทุนเพื่อขยายกิจการ เข้าสู่ตลาดต่างประเทศ	55	13.0	368	87.0

ตารางที่ 32 การเตรียมความพร้อมกิจการเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ต่อ)

การเตรียมความพร้อมกิจการเพื่อรองรับ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	ระดับของความพร้อม			
	มี	ร้อยละ	ไม่มี	ร้อยละ
13. มีการเตรียมการจัดหาแหล่งเงินทุนที่ส่งเสริม SMEs ในการ เข้าสู่ตลาดต่างประเทศ	32	7.6	391	92.4
14. มีการเตรียมการลดต้นทุนการผลิต	160	37.8	263	62.2
15. มีการหารือกับ BOI ในการขอการส่งเสริมการลงทุนใน ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	78	18.4	345	81.6
16. มีการเตรียมการด้านเงินลงทุนอย่างระมัดระวังเพื่อลด ความเสี่ยงทางการเงิน	163	38.5	260	61.5
17. มีการใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิตสินค้าหรือ ให้บริการเพื่อสร้างความแตกต่างและสร้างมูลค่าเพิ่ม	99	23.4	324	76.6
18. มีการเตรียมพร้อมด้านนวัตกรรมเพื่อลดต้นทุน โดยใช้ เทคโนโลยีขั้นพื้นฐานผลิต	109	25.5	315	74.5
19. มีการเตรียมพร้อมด้านการสรรหาคัดเลือกทรัพยากร บุคคล เช่น การหาแรงงานราคาถูกหรือแรงงานฝีมือขั้นสูงจาก ประเทศสมาชิกในอาเซียน	65	15.4	358	84.6
20. มีการเตรียมพร้อมการพัฒนาศักยภาพของทรัพยากร บุคคลในด้านภาษาอังกฤษ	90	21.3	333	78.7
21. มีการวางแผนการรักษาแรงงานฝีมือปัจจุบัน	101	23.9	322	76.1
22. มีการเตรียมพร้อมใช้ประเทศเพื่อนบ้านเป็นฐานการส่งออก	23	5.4	400	94.6
23. มีการหารือกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในการพัฒนา อุตสาหกรรมการผลิตตามห่วงโซ่อุตสาหกรรมในประชาคม เศรษฐกิจอาเซียน	28	6.6	395	93.4

4. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT) ของอุตสาหกรรมไม้ของกลุ่มตัวอย่าง

จากการเก็บข้อมูลด้วยการใช้แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์กับผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมไม้ ทั้งในส่วนของข้อมูลทั่วไป การเตรียมความพร้อม การประเมินศักยภาพ รวมถึงการสัมภาษณ์เชิงลึกถึงปัญหา ข้อเสนอแนะ สามารถนำมาดำเนินการสรุปเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์แวดล้อม (SWOT Analysis) ของกลุ่มตัวอย่างได้ผลดังนี้

1. กลุ่มตัวอย่างที่เป็นกิจการทำการผลิต ได้แก่ โรงงานแปรรูปโดยใช้เครื่องจักร โรงงานแปรรูปโดยใช้เครื่องจักรลักษณะอุตสาหกรรมต่อเนื่อง โรงงานแปรรูปไม้โดยใช้แรงคน ฯลฯ มีการวิเคราะห์สถานการณ์แวดล้อมได้ดังนี้

1. จุดแข็ง Strength

- มีการเตรียมการในด้านแรงงานต่างชาติ
- การมีคู่ค้ากับต่างประเทศในการดำเนินการทั้ง การผลิตและการตลาดเพิ่มสูงขึ้น
- การมีวัตถุดิบด้านไม้ที่เพียงพอ เช่น ไม้ยางพารา
- ภาครัฐมีการเตรียมการเพื่ออำนวยความสะดวกก่อนการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

2. จุดอ่อน Weakness

- การขาดแคลนเงินทุนในการดำเนินการ
- ต้นทุนด้านต่างๆเพิ่มสูงขึ้นที่มีผลต่อราคาสินค้าที่สูงตาม
- การรวมกลุ่มเพื่อเป็นองค์กรในห่วงโซ่อุปทานยังไม่สามารถดำเนินการได้อย่างเต็ม

ประสิทธิภาพ

- ความรู้ความสามารถด้านภาษาต่างประเทศอยู่ในระดับต่ำกว่ามาตรฐาน
- ยังขาดความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องของการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
- ยังไม่มีการริเริ่มการดำเนินการเพิ่มมูลค่าวัสดุเหลือทิ้งจากอุตสาหกรรมไม้
- ยังขาดการทำตลาดเชิงรุก ทั้งในและนอกประเทศ

3. โอกาส Opportunity

- การเป็นศูนย์กลางการลงทุนและการขนส่งทางบก
- การที่ผู้บริโภคเริ่มมีความตระหนักในสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

4. อุปสรรค Threat

- ปัญหาเศรษฐกิจจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ถดถอย
- ปัญหาด้านกฎระเบียบ ข้อบังคับของทางหน่วยงานราชการที่มีความล้าสมัย
- ปัญหาความล่าช้าจากกระบวนการทำงานของภาครัฐ

2. กลุ่มตัวอย่างที่มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นหลัก ได้แก่ โรงค้าไม้แปรรูป โรงค้าสิ่งประดิษฐ์มีการวิเคราะห์สถานการณ์แวดล้อมได้ดังนี้

1. จุดแข็ง Strength

- การมีคู่ค้ากับต่างประเทศในการดำเนินการทั้ง การผลิตและการตลาดเพิ่มสูงขึ้น
- ภาครัฐมีการเตรียมการเพื่ออำนวยความสะดวกก่อนการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

2. จุดอ่อน Weakness

- การขาดแคลนเงินทุนในการดำเนินการ
- ขาดแคลนวัตถุดิบประเภทไม้เนื้อแข็ง
- ต้นทุนด้านต่างๆเพิ่มสูงขึ้นที่มีผลต่อราคาสินค้าที่สูงตาม
- การรวมกลุ่มเพื่อเป็นองค์กรในห่วงโซ่อุปทานยังไม่สามารถดำเนินการได้อย่างเต็ม

ประสิทธิภาพ

- ขาดแคลนเทคโนโลยีในการผลิตที่มีคุณภาพ
- การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ยังล้าสมัยไม่ตรงความต้องการผู้บริโภคและสถานการณ์ที่

เปลี่ยนไป

- ขาดแคลนแรงงานฝีมือในกิจการบางประเภท
- ความรู้ความสามารถด้านภาษาต่างประเทศอยู่ในระดับต่ำกว่ามาตรฐาน

- ยังขาดความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องของการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
- ยังไม่มีการริเริ่มการดำเนินการเพิ่มมูลค่าวัสดุเหลือทิ้งจากอุตสาหกรรมไม้
- ยังขาดการทำตลาดเชิงรุก ทั้งในและนอกประเทศ

3. โอกาส Opportunity

- การเป็นศูนย์กลางการลงทุนการขนส่งทางบก
- การที่ผู้ประกอบการเริ่มมีความตระหนักในสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

4. อุปสรรค Threat

- ปัญหาเศรษฐกิจจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ถดถอย
- ปัญหาด้านกฎระเบียบ ข้อบังคับของทางหน่วยงานราชการที่มีความล่าช้าขาดการส่งเสริมจากภาครัฐในอุตสาหกรรมไม้ระดับกลางและระดับล่าง
- ปัญหาความล่าช้าจากกระบวนการทำงานของภาครัฐ

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

การศึกษาวិเคราะห์อุตสาหกรรมไม้ของประเทศไทย ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน AEC สามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. ลักษณะและบทบาทของธุรกิจของกลุ่มอุตสาหกรรมไม้

- ด้านรูปแบบการจัดการและการบริหารงาน ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้ส่วนใหญ่ มีการจัดการในรูปแบบบริษัท และการเป็นนิติบุคคล รวมถึงมีการจัดการในการดำเนินงานด้วยตัวเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เอง ซึ่งเป็นแนวความคิดจากการบริหารงานด้านการอุตสาหกรรมไม้ต้องใช้ความชำนาญ ความรู้ความสามารถเฉพาะ

- ด้านแรงงาน โดยภาพรวมของการจัดการด้านแรงงานของอุตสาหกรรมไม้ประเภทเฟอร์นิเจอร์ เครื่องเรือนที่ทำด้วยไม้ ร้านค้าสิ่งประดิษฐ์ หรือเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้ความชำนาญและฝีมือ จะมีแรงงานที่อายุมาก ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นแรงงานระดับแรงงานฝีมือ และเริ่มมีอัตราที่ลดน้อยถอยลง เนื่องด้วยปัจจัยด้านอายุ สุขภาพ การประกอบอาชีพอื่นทดแทน และรวมถึงไม่มีการสืบต่อความสามารถให้กับบุคลากรรุ่นใหม่ ๆ ส่วนในกิจการประเภทโรงงานอุตสาหกรรมที่ไม่ต้องใช้ความชำนาญหรือเชี่ยวชาญในด้านอุตสาหกรรมไม้ มีแนวโน้มที่จำนวนพนักงานคนไทยเริ่มลดลง มีการเพิ่มการจ้างให้กับแรงงานต่างชาติ เช่น แรงงานประเทศพม่า ประเทศกัมพูชา เป็นต้น รวมถึงเป็นลักษณะแรงงานกึ่งฝีมือ

- ด้านเงินทุน ด้วยสาเหตุในช่วงระยะเวลา ปี 2555-2558 ที่ผ่านมา ประเทศไทยประสบกับสภาวะเศรษฐกิจถดถอยเนื่องจากปัญหาทางเศรษฐกิจระดับโลก รวมถึงสภาพปัญหาภายในประเทศเอง ทั้งเรื่องนโยบาย การเมืองและสังคม ส่งผลกระทบให้ภาพรวมของประเทศในเรื่องเศรษฐกิจมีการถดถอยลง ประสบปัญหาทางด้านธุรกิจเกือบทุกภาคส่วน และในด้านอุตสาหกรรมไม้ก็เช่นเดียวกันจากการเก็บข้อมูลทั้ง ปฐมภูมิและทุติยภูมิ อุตสาหกรรมไม้มีแนวโน้ม ผลประกอบการที่ลดลง มีการลดต้นทุนการผลิต ซึ่งจะทำให้การผลิตตามยอดที่สั่งเท่านั้น และบางกิจการทำการหยุดจ้างแรงงาน การสั่งวัตถุดิบต่างๆน้อยลง และต้องมีการพึ่งพาอาศัยทั้งแหล่งเงินทุนของตนเองรวมถึงสถาบันการเงินต่างๆ

- ในภาพรวมของอุตสาหกรรมด้านเฟอร์นิเจอร์ เครื่องเรือนเครื่องใช้ อุปกรณ์ประกอบการก่อสร้าง ประสบปัญหาในเรื่องการขาดแคลนไม้เนื้อแข็ง ไม้ที่ได้ขนาดและคุณภาพ ทำให้ต้องมีการสั่งซื้อหรือนำเข้าจากต่างประเทศ เพิ่มมากขึ้น บางกิจการมีการปรับตัวหาวัสดุทดแทน เช่น ไม้เนื้ออ่อน เหล็ก อลูมิเนียม หรือบางรายเปลี่ยนรูปแบบกิจการจากโรงค้ำไม้แปรรูปไปเป็นค้าวัสดุก่อสร้างเป็นหลัก ส่วนอุตสาหกรรมประเภทโรงเยื่อไม้ ไม้ลัง ไม้พาเลท ไม้ปาติเคิลบอร์ด ฯลฯ ได้รับอานิสงส์ จากการส่งเสริมการปลูกยางพาราจากภาครัฐและมีแนวโน้มความต้องการขายไม้เพิ่มขึ้น ทำให้อุตสาหกรรมในส่วนนี้ ยังคงมีวัตถุดิบที่เพียงพอ

2. การเตรียมความพร้อมและการประเมินศักยภาพของอุตสาหกรรมไม้

2.1 การประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการด้านอุตสาหกรรมไม้

- นโยบายของกิจการ การดำเนินนโยบายของกิจการโดยส่วนใหญ่ ยังเน้นไปที่นโยบายเพื่อการตอบสนองต่อลูกค้าเป็นหลัก รวมถึงการสร้างฐานการตลาดเพิ่มเติม เนื่องด้วยในอุตสาหกรรมไม้เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง มีมีการเปิดตัวธุรกิจใหม่ๆเพิ่มขึ้น รวมถึงรอบวงจรการใช้ประโยชน์จากสินค้าที่ยาวนาน เช่น เฟอร์นิเจอร์ อุตสาหกรรมเครื่องเรือนเครื่องใช้ อุปกรณ์ประกอบการก่อสร้าง ส่วนนโยบายการผลิตยังไม่นิยมเพิ่มขนาดกำลังผลิต หรือการเปลี่ยนแปลงเครื่องจักร เนื่องด้วยต้องใช้เงินทุนจำนวนมาก

- ความสามารถของบุคลากร แบ่งได้ตามลักษณะดังนี้

1. ความมีฝีมือของแรงงาน ในกลุ่มอุตสาหกรรม เฟอร์นิเจอร์ เครื่องเรือนเครื่องใช้ อุปกรณ์ประกอบการก่อสร้าง มีแนวโน้มที่จำนวนแรงงานระดับแรงงานฝีมือมีแนวโน้มลดลง เนื่องด้วยปัจจัยด้านอายุและการขาดแคลนผู้สืบทอด ส่วนอุตสาหกรรมโรงงานแปรรูปด้วยเครื่องจักร หรือโรงงานที่ไม่ต้องมีการอาศัยทักษะ จะมีแนวโน้มเป็นเป็นแรงงานกึ่งฝีมือและแรงงานไร้ฝีมือเพิ่มสูงขึ้น มีการปฏิบัติงานตามสายการผลิต หรือการทำงานที่ไม่ต้องใช้ทักษะ

2. ความสามารถด้านภาษา บุคลากรที่เป็นเจ้าของกิจการ ผู้บริหารงานฝ่ายต่างๆ มีความรู้ทางด้านภาษาในระดับต่ำ มีการติดต่อประสานงานผ่านตัวแทนหรือเอเยนซี ซึ่งต้องใช้ความสามารถทางด้านภาษาเป็นหลัก ส่วนในระดับพนักงานที่ไม่ต้องใช้ความสามารถทางด้านนี้ยังมีอยู่เป็นจำนวนมาก

3. ความรู้ความเข้าใจในระบบการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจอาเซียน รวมถึงความเข้าใจในด้านแนวคิด ประโยชน์ แนวทางการจัดการ การค้าขายการลงทุนในกลุ่มสมาชิกอาเซียน ความต้องการของผู้บริโภค โดยภาพรวมยังมีความรู้ความเข้าใจในระดับน้อย ไม่มีการเตรียมการในการหาข้อมูลเพิ่มเติม

4. การอบรมความรู้เพิ่มเติม ผู้ประกอบการยังไม่ให้ความสำคัญในด้านนี้ มีเพียงการให้การศึกษาอบรมที่เพิ่มเติมให้จากงานภาครัฐโดยส่วนมาก เช่น การอบรมด้านความปลอดภัยในการทำงาน การฝึกทักษะฝีมือแรงงาน

- กระบวนการจัดการ ประกอบด้วยกระบวนการต่างๆดังนี้

1. กระบวนการจัดการด้านการผลิต โดยภาพรวมมีลักษณะการจัดการในรูปแบบการติดตามสถานการณ์ และเป็นลักษณะเชิงรับ ยังไม่มีการจัดการใช้เชิงกลยุทธ์หรือการจัดการในเชิงรุก ทั้งในเรื่องการผลิต การตลาด

2. กระบวนการในด้านการจัดการพลังงาน การจัดการด้านนี้ ยังมีการนำเศษวัสดุเหลือใช้จากวัตถุดิบ มาใช้ประโยชน์ได้น้อยมาก มีการใช้ประโยชน์ในลักษณะ เชื้อเพลิง หรือการขายทิ้งให้กับผู้ประกอบการที่มารับซื้อเพียงเท่านั้น จากการศึกษาในบางกิจการ ได้มีหน่วยงานจากภาครัฐเข้ามามีส่วนส่งเสริม แนะนำ ให้ความรู้ในการเพิ่มมูลค่าเพิ่มกับวัสดุเหลือทิ้ง เช่น การทำเชื้อเพลิงอัดเม็ด การทำโรงอบระบบปิดอย่างมีประสิทธิภาพ

3. กระบวนการทางด้านการตลาด การดำเนินการด้านนี้เมื่อทำการตลาดและขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์แล้ว เป็นการขายขาด ไม่มีการติดตามผลความพึงพอใจ แต่จะใช้วิธีการเก็บข้อมูลในลูกค้าประจำ หรือลูกค้าที่สั่งอยู่เสมอ หรือใช้วิธีการให้ลูกค้าบอกต่อ โดยไม่มีการจัดวางแผนในลักษณะกลยุทธ์ทางการตลาด การเก็บข้อมูลยังเป็นลักษณะไม่มีรูปแบบมาตรฐาน

- การเตรียมการรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในภาพรวมผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้ ยังไม่มีการเตรียมการศึกษา ติดตาม และดำเนินการในด้านการจัดการค้าขาย ลงทุน การประกอบการ เนื่องจาก ยังไม่มีความสนใจการค้าขายในระดับภูมิภาค การขาดข้อมูลแนวทางที่ชัดเจน และยังมีกรอบการติดตามสถานการณ์ในภาพรวมของผลที่จะเกิดขึ้นจากการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน รวมถึงการให้การศึกษา ข้อมูลความรู้ความเข้าใจจากภาครัฐ ยังเป็นกรอบ

อย่างกว้างๆ ทำให้การตัดสินใจเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆของผู้ประกอบการยังอยู่ในภาวะการณ์ชะลอ
 ท่าที

2.2 การเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการด้านอุตสาหกรรมไม้

จากการรวบรวมข้อมูลแบบสอบถาม และข้อมูลเอกสารอ้างอิง ความรู้ในด้านงานวิชาการ การ
 เตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการ โดย ผู้ประกอบการที่มีขนาดใหญ่ มีกำลังทุน แรงงาน แหล่ง
 วัตถุดิบ องค์ความรู้ในการดำเนินการ มีระบบห่วงโซ่ธุรกิจ การติดต่อประสานงานเครือข่าย ซึ่งเป็น
 ผู้ประกอบการที่ทำการค้าการลงทุนในระดับภูมิภาคหรือระดับโลกอยู่ก่อนแล้ว มีความได้เปรียบและมี
 แนวทางที่ชัดเจนซึ่งจะส่งผลให้สามารถปรับตัวหรือสภาพหากการรวมกลุ่มประชาคมเริ่มมีผลกระทบ
 อย่างแท้จริง ส่วนผู้ประกอบการรายย่อย หรือขนาดกลางที่ยังมีการดำเนินงานในรูปแบบการค้า
 ภายในประเทศ ยังขาดความพร้อม ไม่มีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินการในระดับที่สูงขึ้นไป ขาดการ
 เตรียมรับมือหรือการวางแผนที่พร้อมทั้งรูปแบบเศรษฐกิจที่จะปรับเปลี่ยน เช่น การรวมตัวเป็น
 พันธมิตรและหุ้นส่วน การหาแหล่งวัตถุดิบรองรับ การเป็นฐานการผลิตในอุตสาหกรรมไม้ รวมถึงการ
 เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดภายในประเทศ ตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และตลาดในระดับโลก

3. ข้อเสนอแนะ

- ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. ภาครัฐควรร่วมมือภาคเอกชนในการเตรียมความพร้อมให้ผู้ประกอบการขนาดกลาง
 และขนาดเล็กมีการปรับตัวในด้าน เงินทุน เทคโนโลยีการผลิต ระบบการจัดการ
2. เตรียมการจัดการในด้านการจัดการแรงงานทั้งแรงงานฝีมือ กึ่งฝีมือให้เพียงพอเช่น
 การจัดหลักสูตรช่างไม้ในสถานศึกษา
3. ภาครัฐควรมีการปรับกฎระเบียบข้อบังคับ ขั้นตอน ระยะเวลา ให้มีความกระชับและ
 รวดเร็ว เพื่อให้การดำเนินการต่างๆของภาคเอกชนที่ประกอบการไม้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

- ข้อเสนอแนะโครงการวิจัย

1. การกำหนดกรอบ และขอบเขตงานวิจัยที่กว้าง ทำให้กระบวนการเก็บข้อมูล ไม่สามารถเก็บได้ครบถ้วนในบางประเด็น หากมีการดำเนินการในโครงการวิจัยอื่นหรือครั้งต่อไปจึงควรกำหนดประเด็นและขอบเขตให้ชัดเจน

บรรณานุกรม

กรมโรงงานอุตสาหกรรม, 2556. เอกสารสรุปการสัมมนาให้ความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมสู่ประชาคมอาเซียนให้กับบุคลากรและสถาบันเครือข่าย ในระหว่างวันที่ 6 – 8 มีนาคม 2556

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม . 2554, คู่มือการเตรียมความพร้อม เพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม.กรุงเทพมหานคร

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. 2555. AEC FACT BOOK กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ.กระทรวงพาณิชย์. กรุงเทพมหานคร

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. 2552, ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ.กระทรวงพาณิชย์. กรุงเทพมหานคร

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. 2555. แผนผังแสดงการสร้างเชื่อมโยงสมาคมในประเทศ. ค้นจาก www.dbdacademy.com สืบค้นเมื่อ 15 มีนาคม 2558

คู่มือการเปิดแนวรุก บุก AEC. 2554, บริษัท เอ็มดีที โฮลดิ้ง จำกัด

ตุลา มหาพสุธานนท์, 2547. หลักการจัดการและหลักบริหาร. สำนักพิมพ์ พ.ศ.พัฒนา. กรุงเทพมหานคร

ธงชัย สันติวงษ์, 2550. องค์การและการบริหาร. พิมพ์ครั้งที่ 9. สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, กรุงเทพมหานคร

แผนภาพความเชื่อมโยงสมาคมในประเทศ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ค้นจาก www.dbdacademy.com สืบค้นเมื่อ 10 กุมภาพันธ์ 2558

ผศ.ดร.พิษณุ คนองชัยยศ, 2556. Towards AEC 2015 ค้นจาก www.samutprakan.go.th สืบค้นเมื่อ 12 มีนาคม 2557

พรชัย คักดีสกุลพรชัย, 2554. การประเมินสภาพเศรษฐกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไทย เปรียบเทียบคู่แข่งในอาเซียน. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการงาน วิศวกรรม คณะบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

พงศ์ศักดิ์ พิริยะสงวน. 2545 การวิเคราะห์ความสามารถในการผลิตและการส่งออกของ อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของประเทศไทย, ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์). ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. กรุงเทพมหานคร

รศ.ดร.สมบัติ พันธุ์วิศิษฐ์ และคณะ. (2556) การศึกษาเพื่อเตรียมความพร้อมของสำนักงาน กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง เพื่อรองรับการเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สาขาวิชา เศรษฐศาสตร์.มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.กรุงเทพมหานคร

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย . 2554 รายงานผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการเข้าสู่ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย.กรุงเทพมหานคร

วัชรศักดิ์ สีละวัฒน์. AEC...ก้าวหนึ่งที่เข้มข้นของการรวมตัวทางเศรษฐกิจอาเซียน สืบค้นจาก <http://www.siamintelligence.com> สืบค้นเมื่อ 19 มิถุนายน 2557

สมาคมธุรกิจไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ในประเทศ ค้นจาก www.news.vatcet.v.co.th. สืบค้นเมื่อ 10 กุมภาพันธ์ 2558

สำนักส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม . 2555, การศึกษาเปรียบเทียบนโยบายและ มาตรการ การรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สำหรับผู้ประกอบการ SMEs ในกลุ่มประเทศ อาเซียน.กรุงเทพมหานคร

สำนักวิจัยเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. 2555, อนาคตอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย. สืบค้นจาก www.oie.go.th/sites/default/files/attachments/article/TextileIndustry-intheFuture.pdf สืบค้นเมื่อ 20 กุมภาพันธ์ 2557

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศประจำประเทศมาเลเซีย <http://www.ditp.go.th> สืบค้นจาก <http://www.ditp.go.th> สืบค้นเมื่อ 24 กุมภาพันธ์ 2558

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศประจำประเทศอินโดนีเซีย สืบค้นจาก
<http://www.ditp.go.th> สืบค้นเมื่อ 24 กุมภาพันธ์ 2558

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศประจำประเทศฟิลิปปินส์ สืบค้นจาก
<http://www.ditp.go.th> สืบค้นเมื่อ 24 กุมภาพันธ์ 2558

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศประจำประเทศเวียดนาม สืบค้นจาก
<http://www.ditp.go.th> สืบค้นเมื่อ 24 กุมภาพันธ์ 2558

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. 2555, เอกสารเผยแพร่อุตสาหกรรมน่ารู้ “อุตสาหกรรมไม้
และเครื่องเรือน”. สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม.กรุงเทพมหานคร

ภาคผนวก

แบบสอบถามการศึกษาวิเคราะห์เศรษฐกิจไม่ของประเทศไทยในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

ทำการสำรวจเมื่อวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

1. ส่วนที่ 1 สภาพทั่วไปของกิจการในปัจจุบัน (ก่อนเข้าAEC)

1.1 ชื่อสถานประกอบการ.....

สถานที่ตั้ง.....

1.2 รูปแบบการจดทะเบียน

นิติบุคคล ห้างหุ้นส่วน

บริษัท อื่นๆ

1.3 รูปแบบการบริหารงานของกิจการ

เจ้าของบริหารเอง จ้างทีมงานในการบริหาร

เป็นซัพพลายเออร์บริษัทใหญ่ อื่นๆ

1.4 แหล่งที่มาของวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมไม้

จากในประเทศ %

จากท้องที่ในจังหวัดเดียวกัน

จากจังหวัดอื่นๆ (ระบุจังหวัด)

จากต่างประเทศ %

ในอาเซียน (ระบุประเทศ).....

นอกอาเซียน (ระบุประเทศ)

1.5 จำนวนพนักงาน

พนักงานประจำ.....คน พนักงานชั่วคราว

1.6 อายุเฉลี่ยของพนักงาน

อายุ 20 - 30 ปี อายุ 31 - 40 ปี

อายุ 41 - 50 ปี อายุ 50 ปีขึ้นไป

1.7 ภูมิลำเนาของคนงาน

จากจังหวัดเดียวกับที่ตั้งโรงงาน จำนวน.....%

จากจังหวัดอื่นๆ จำนวน.....%

จากต่างประเทศ จำนวน.....% ในอาเซียน (ระบุประเทศ).....

นอกอาเซียน (ระบุประเทศ)

1.8 ยอดรายได้ของกิจการ 2 ปีที่ผ่านมา

ยอดขายปีบาท

ยอดขายปีบาท

1.9 ปัจจุบันท่านใช้แหล่งเงินทุนในการดำเนินกิจการจากที่ใด

เงินทุนส่วนตัว จำนวน.....บาท

กู้ธนาคาร จำนวน.....บาท

เงินทุนส่วนตัวร่วมกู้ธนาคาร จำนวน.....บาท

2. ส่วนที่ 2 การศึกษาประเมินศักยภาพ

2.1 นโยบายหลักในการดำเนินกิจการ

- เน้นการลงทุนในการผลิต (ต้นทุนต่ำ)
- เน้นคุณภาพและรอบเวลาการผลิต
- เน้นการบริการ

2.2 การลงทุนในภาพรวมของธุรกิจอุตสาหกรรมไม่ของท่านในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาเป็นอย่างไร

- มีการเปลี่ยนแปลงเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ต่างๆ ให้ทันสมัย
- มีการเพิ่มขนาดของธุรกิจหรือเพิ่มกำลังการผลิต
- มีการลงทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการตลาด

2.3 พนักงานในองค์กรของท่านมีความรู้และทักษะที่หลากหลาย ยืดหยุ่นต่อการปฏิบัติงานอย่างไร

- พนักงานทำงานได้ตามหน้าที่ของตนเท่านั้น
- พนักงานสามารถทำงานแทนกันได้บ้าง
- พนักงานมีความรู้ทักษะ สามารถรับผิดชอบแทนกันได้

2.4 ท่านประเมินขีดความสามารถด้านภาษาของทีมบริหารและตัวท่านเป็นอย่างไร

- สามารถสื่อสารอย่างมีทักษะดีทั้งภาษาอังกฤษและจีน
- สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ดี
- สามารถสื่อสารภาษาจีนได้ดี
- สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษหรือจีนได้พอประมาณ
- ไม่สามารถสื่อสารภาษาต่างประเทศได้

2.5 บุคลากรมีความรู้เกี่ยวกับประเทศในอาเซียนอย่างไร

- มีความรู้ความเข้าใจในประเทศอาเซียนอย่างลึกซึ้ง
- มีความรู้ความเข้าใจประเทศอาเซียนอย่างดี
- มีความรู้ความเข้าใจในภาพรวมมากกว่า 5 ประเทศ
- มีความรู้ความเข้าใจในภาพรวมน้อยกว่า 5 ประเทศ
- ไม่มีความรู้เกี่ยวกับประเทศอาเซียนเลย

2.6 การให้ความรู้เพิ่มเติมมีหรือไม่

- มีการศึกษาอบรมเพิ่มเติม
- ไม่มีการศึกษาอบรมเพิ่มเติม

ถ้ามี ความถี่ในการฝึกอบรม

ภายในบริษัท จำนวน.....ครั้ง/ปี ภายนอกบริษัท จำนวน.....ครั้ง/ปี

2.7 กิจการของท่านมีการวางกลยุทธ์การตลาดอย่างไร (Marketing Strategy)

- ไม่มีการวางกลยุทธ์การตลาด
- มีการวางกลยุทธ์ทางการตลาดบ้างเป็นครั้งคราว
- มีการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์อย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง

2.8 กิจกรรมของท่านมีกระบวนการ (Process) พัฒนาตลาดอย่างไร

- มีการผลิตสินค้าตามยอดที่รับสั่งเน้นตลาดเดิม
- มีการพัฒนาและหาตลาดใหม่เพื่อการเพิ่มยอดขาย
- มีการทำการตลาดเชิงรุก และปรับปรุงพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

2.9 กิจกรรมของท่านมีนโยบายการใช้พลังงานในโรงงานอย่างไร

- ยังไม่มีการศึกษาและวางแผนการใช้พลังงาน
- มีการศึกษาและวางแผนบ้าง แต่ยังไม่ได้เริ่มปฏิบัติ
- มีการศึกษา วางแผน และเริ่มปฏิบัติบ้างบางส่วน
- มีการศึกษา วางแผน และนำไปปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.10 กิจกรรมมีการประยุกต์ใช้ระบบสารสนเทศในการวางแผนการผลิตอย่างไร

- ใช้บุคลากรในการทำงานเป็นหลัก
- มีการใช้ซอฟต์แวร์คู่กับบุคลากร
- มีการใช้ซอฟต์แวร์เป็นหลัก

2.11 กิจกรรมของท่านให้ความสำคัญกับลูกค้ามากน้อยเพียงใด

- ไม่มีการติดตามผลความพึงพอใจของลูกค้า
- มีการติดตามผลความพึงพอใจของลูกค้า
- มีการใส่ใจในความต้องการของลูกค้า และมีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าอยู่เสมอ

2.12 ธุรกิจอุตสาหกรรมไม่มีการค้าขายแลกเปลี่ยนสินค้ากับประเทศในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างไร

- มีการศึกษาและเจรจาการค้าแล้ว
- มีการแลกเปลี่ยนธุรกิจการค้าแล้ว
- มีการลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียนแล้ว
- ไม่มีความสนใจศึกษาการลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียน

2.13 การเข้าประชาคมอาเซียนมีผลต่อดำเนินธุรกิจหรือไม่

- มีผล อย่างไรบ้าง.....
- ไม่มีผล

2.14 ท่านมีความประสงค์ที่จะเข้าร่วมการค้ากับประเทศสมาชิกหรือไม่

- มีความประสงค์
- ไม่มีความประสงค์

หากไม่มีความประสงค์เข้าร่วมหรือทำการค้าหรือลงทุนกับประเทศสมาชิกอาเซียนเพราะเหตุใด

- ขาดความพร้อม
- ขาดข้อมูล
- รอสถานการณ์

3. การเตรียมความพร้อม

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านเห็นว่าตรงกับระดับการเตรียมความพร้อมในการบริหารจัดการกิจกรรมของท่านในปัจจุบัน

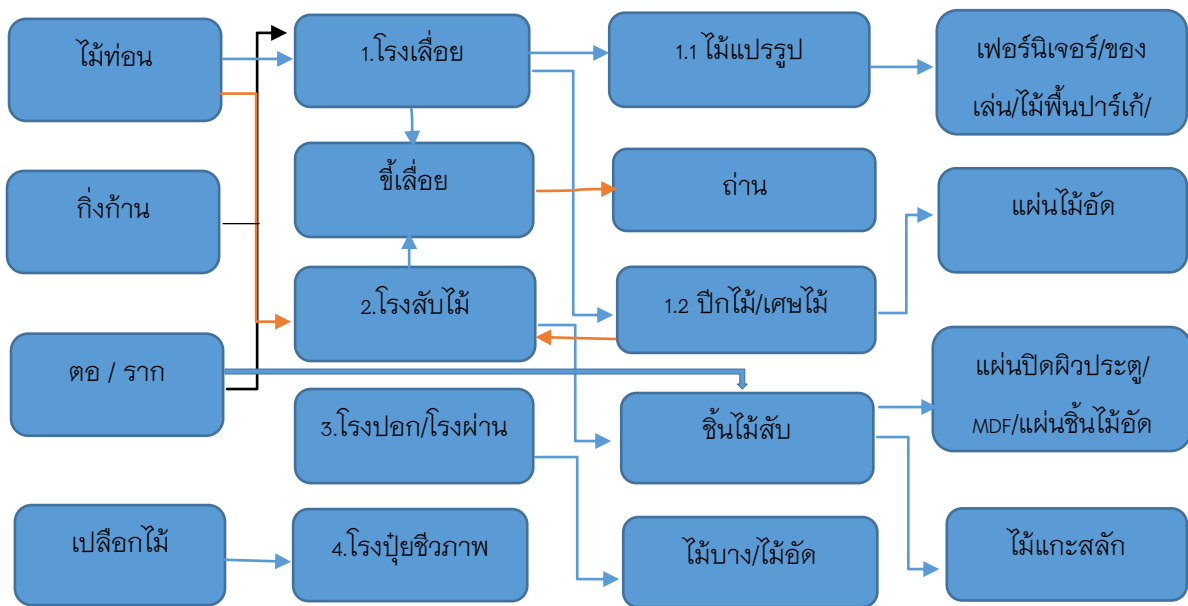
การเตรียมความพร้อมกิจการเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	ระดับของความพร้อม	
	มี	ไม่มี
1. มีการพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆ เพื่อเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ		
2. มีการวางแผนวิธีการเข้าตลาดต่างประเทศในรูปแบบต่างๆ เช่น การส่งออก การให้ใบอนุญาต การร่วมทุน การหาพันธมิตร ฯลฯ		
3. มีการศึกษาความเป็นไปได้ของตลาดที่จะเข้าไปลงทุนเพื่อขยายตลาด		
4. มีการศึกษาสภาพการแข่งขันและคู่แข่งในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน		
5. มีการศึกษาประชากรศาสตร์และพฤติกรรมผู้บริโภคในภูมิภาคอาเซียน		
6. มีการศึกษาคู่แข่งจากต่างชาติที่จะเข้ามาในตลาดไทย		
7. มีการเตรียมการรักษาฐานลูกค้าเก่า		
8. มีการเตรียมพร้อมด้านเทคโนโลยีการผลิตเพื่อรองรับการขยายตัวของตลาด		
9. มีการเตรียมพร้อมการแสวงหาแหล่งวัตถุดิบที่ได้เปรียบด้านราคาหรือคุณภาพ		
10. มีการเตรียมพร้อมการโยกย้ายฐานการผลิตไปอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบหรือแหล่งกระจายสินค้า		
11. มีการเตรียมพร้อมการพัฒนาระบบขนส่งของกิจการให้ได้ประโยชน์เต็มที่		
12. มีการเตรียมความพร้อมนำเงินไปลงทุนเพื่อขยายกิจการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ		
13. มีการเตรียมการจัดหาแหล่งเงินทุนที่ส่งเสริม SMEs ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ		
14. มีการเตรียมการลดต้นทุนการผลิต		
15. มีการหารือกับ BOI ในการขอการส่งเสริมการลงทุนในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน		
16. มีการเตรียมการด้านเงินลงทุนอย่างระมัดระวังเพื่อลดความเสี่ยงทางการเงิน		
17. มีการใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิตสินค้าหรือให้บริการเพื่อสร้างความแตกต่างและสร้างมูลค่าเพิ่ม		
18. มีการเตรียมพร้อมด้านนวัตกรรมเพื่อลดต้นทุน โดยใช้เทคโนโลยีขั้นพื้นฐาน		
19. มีการเตรียมพร้อมด้านการสรรหาคัดเลือกทรัพยากรบุคคล เช่น การหาแรงงานราคาถูกหรือแรงงานฝีมือขั้นสูงจากประเทศสมาชิกในอาเซียน		
20. มีการเตรียมพร้อมการพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรบุคคลในด้านภาษาอังกฤษ		
21. มีการวางแผนการรักษาแรงงานฝีมือปัจจุบัน		
22. มีการเตรียมพร้อมใช้ประเทศเพื่อนบ้านเป็นฐานการส่งออก		
23. มีการหารือกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตตามห่วงโซ่อุตสาหกรรมในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน		

ตัวอย่างรูปแบบห่วงโซ่อุปทานอุตสาหกรรมไม้ยางและเฟอร์นิเจอร์

คลัสเตอร์กลุ่มอุตสาหกรรมไม้ยางและเฟอร์นิเจอร์

ประเทศไทยถือได้ว่าเป็นผู้ปลูกยางพารามากที่สุดในโลก และมีการนำไม้ยางพาราใช้ประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ส่งผลให้อุตสาหกรรมต่อเนื่องของไม้ยางพาราเกิดขึ้นในประเทศเป็นจำนวนมาก โดยอุตสาหกรรมไม้ยางพาราครอบคลุมอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับไม้ยางพาราอย่างครบวงจร ซึ่งประกอบด้วยอุตสาหกรรมย่อย 3 ส่วน

ประโยชน์ของต้นยางพารา

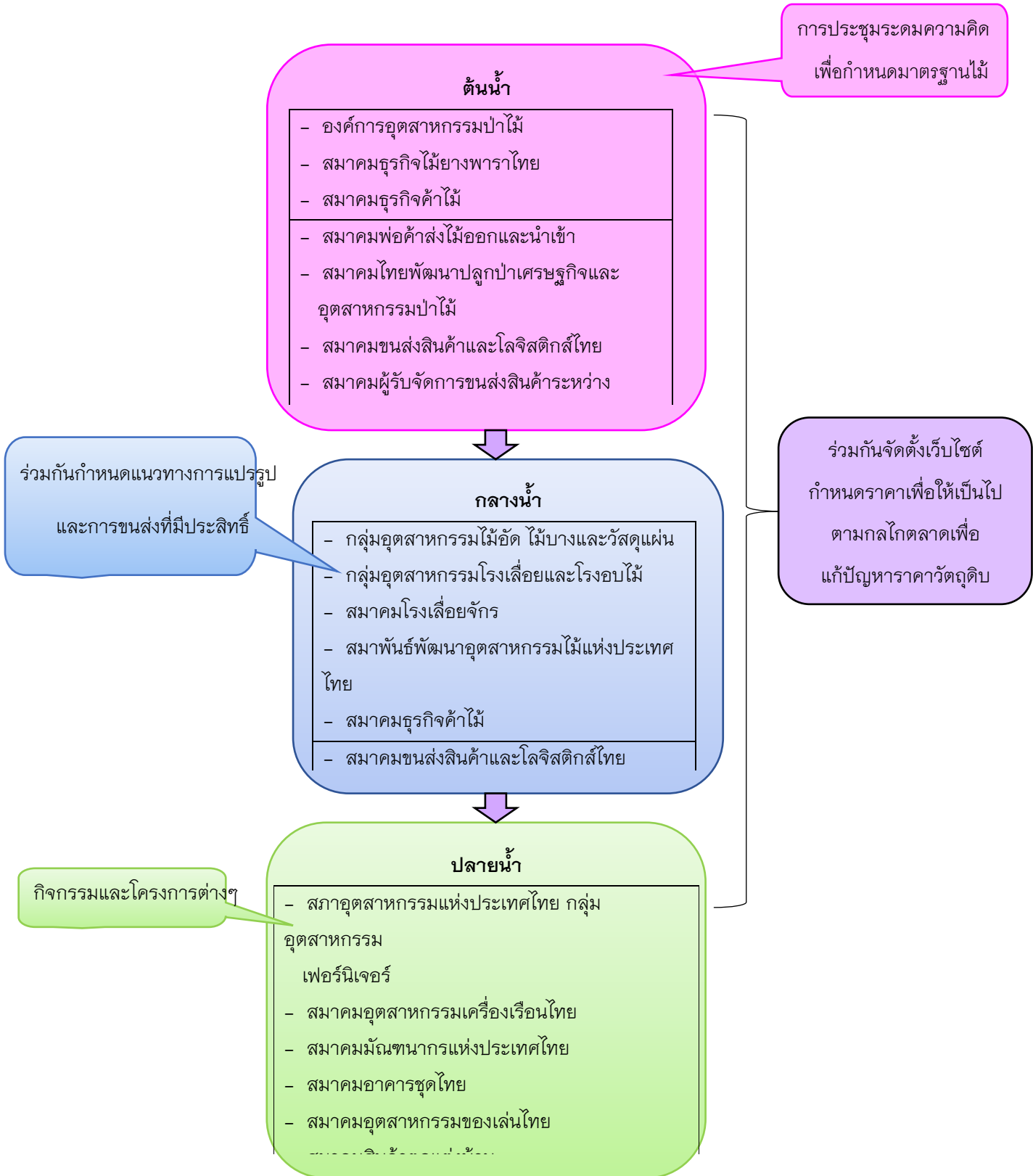


ที่มา: สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย 2554

- อุตสาหกรรมต้นน้ำ (Primary Industry)** เริ่มต้นจากการปลูกสร้างสวนโดยเลือกปลูกพันธุ์ยางพาราที่ให้เนื้อไม้ได้ดี การโค่นต้นยางพาราในสวนยางพารา การเลื่อยไม้เป็นท่อน (log) การชักลากไม้ออกจากสวน และการขนส่งไม้จากสวนไปยังโรงเลื่อยไม้ มูลค่าของอุตสาหกรรมต้นน้ำจะเริ่มนับตั้งแต่ชาวสวนยางพาราขายไม้ในสวนยางพารา การโค่นไม้ยางพารา การชักลากไม้ การเลื่อยไม้เป็นท่อน และการขนไม้จากสวนยางพาราจนถึงโรงเลื่อยไม้
- อุตสาหกรรมกลางน้ำ (Secondary Industry)** ประกอบด้วยโรงเลื่อยไม้ โรงอบไม้ โรงงานผลิตแผ่นชิ้นไม้อัดและแผ่นใยไม้อัด เริ่มต้นจากการแปรรูปไม้ท่อนให้เป็นไม้แผ่นตามขนาดที่ต้องการ และการแปรรูปไม้ขนาดเล็ก เช่น ปีกไม้ ชี้เลื่อย ชักบ ให้เป็นแผ่นชิ้นไม้อัด (particleboard) และแผ่นใยไม้อัด (Fiberboard)

3. อุตสาหกรรมปลายน้ำ(tertiary Industry) ประกอบด้วยกลุ่มผลิตเฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนกับกลุ่มผลิตเครื่องเรือน อุตสาหกรรมปลายน้ำจะนำไม้ยางพาราแปรรูป แผ่นชิ้นไม้อัด และแผ่นใยไม้อัด มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป เช่น เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ภายในบ้าน อุปกรณ์ก่อสร้าง กรอบรูป รูปแกะสลัก ของเล่น ฯลฯ เพื่อส่งขายภายในและต่างประเทศ

ธุรกิจการค้าไม้และแปรรูปเฟอร์นิเจอร์ไม้
แผนผังแสดงการสร้างเครือข่ายสมาคมในประเทศ



ภาพที่ 1 แผนภาพการสร้างเครือข่ายสมาคมในประเทศ

สมาคมในไทย

สมาคมอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไทย

สมาคมอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไทย เกิดจากการรวมตัวของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องเรือน ที่ใช้วัตถุดิบไม้เนื้อแข็ง ไม้ยางพารา ไม้อัด ไม้พาร์ทิเคิล ไม้เอ็มดีเอฟ หนัง โลหะ รวมทั้งอุปกรณ์และเครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรมประเภทนี้เป็นผู้ผลิตเพื่อส่งออกและจำหน่ายในประเทศ

สมาคมมัณฑนากรแห่งประเทศไทย

สมาคมมัณฑนากรแห่งประเทศไทย (TIDA) และสภาวิชาการสถาปัตยกรรมภายในและการออกแบบภายในแห่งประเทศไทย (IAICAC) เป็นหน่วยงานที่รวบรวมผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมด้านการตกแต่งภายในรวมทั้งเป็นสมาคมที่จัดกิจกรรมเชิงสร้างสรรค์ที่เกิดขึ้นจากพลังความคิดของคนรุ่นใหม่

สมาคมอาคารชุดไทย

สมาคมอาคารชุดไทย ทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลข่าวสารทางด้านวิชาการที่เกี่ยวข้องกับอาคารชุดไทยกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งสร้างความร่วมมือกับสมาคมและองค์กรอื่น ๆ ในการจัดกิจกรรมทางวิชาการ เช่น การจัดเสวนาเพื่อประเมินสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ร่วมกับสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรรมีการจัดทำฐานข้อมูลหาราคากลางของการรับเหมาก่อสร้างเพื่อบริการให้แก่สมาชิกผู้ประกอบการอาคารชุด มีการรวบรวมและจัดทำรายชื่อบริษัทจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม EIA ที่มีคุณภาพและราคายุติธรรมสำหรับบริการสมาชิก มีการศึกษาข้อกฎหมายสำหรับลูกค้าชาวต่างชาติและศึกษาข้อมูลของกฎหมายของต่างประเทศเพื่อสมาคมได้นำมาเปรียบเทียบเป็นข้อมูลในการพัฒนาธุรกิจต่อไป

กลุ่มอุตสาหกรรมไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่น (Thai panel Product Club)

คณะกรรมการสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ได้มีมติให้จัดตั้งกลุ่มอุตสาหกรรมไม้อัด ไม้บางและวัสดุแผ่นขึ้นเพื่อเป็นการช่วยเหลือสนับสนุนกิจการของสมาชิกของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีในระหว่างหมู่สมาชิก อีกทั้งยังเป็นการสร้างเสริมมิตรภาพและความร่วมมือในหมู่ผู้ประกอบการ เผยแพร่ส่งเสริมและอบรมวิชาการวิชาการที่ทันสมัยเพื่อให้อุตสาหกรรมในประเทศเจริญก้าวหน้า และสามารถแข่งขันผลิตภัณฑ์ของต่างประเทศ

กลุ่มอุตสาหกรรมโรงเลื่อยและโรงอบไม้ (Wood Processing Industry Club)

คณะกรรมการสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยได้มีมติให้จัดตั้งกลุ่มอุตสาหกรรมโรงเลื่อยและโรงอบไม้ขึ้น เพื่อเป็นการช่วยเหลือสนับสนุนกิจการของสมาชิกของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีในระหว่างหมู่สมาชิก ทำหน้าที่

เป็นตัวแทนของสมาชิกกลุ่ม ในการประสานนโยบายและดำเนินงานระหว่างสมาชิกกลุ่มกับรัฐ และเป็นพื้นที่ในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นต่างๆ อันเป็นประโยชน์อุตสาหกรรมในการเผยแพร่ ส่งเสริมและอบรมวิชาการที่ทันสมัยเพื่อให้อุตสาหกรรมภายในประเทศเจริญก้าวหน้า

กลุ่มอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ (THAI FURNITURE INDUSTRY CLUB : TFIC)

กลุ่มอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2521 โดยมี คุณอานนท์ จ่างตระกูล และ คุณอร่าม โกฏิกุล อดีตผู้อำนวยการสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เป็นผู้ก่อตั้ง กลุ่มฯได้จัดกิจกรรมต่างๆมากมาย ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี เช่น การร่วมมือกับภาครัฐในการผลักดันและเสนอแนวทางแก้ปัญหา การจัดทำโครงการการพัฒนา การรวมกลุ่มเชื่อมโยงเครือข่ายวิสาหกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้และเครื่องเรือน (Industrial Cluster Development) ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล สำหรับผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นการรับจ้างผลิต และการสร้างแบรนด์ เพื่อเกิดการรวมกลุ่มเชื่อมโยงเครือข่ายวิสาหกิจที่มีกิจกรรมการผลิตที่เป็นต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ รวมถึงการร่วมมือกับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ การฝึกอบรมสมาชิก เกี่ยวกับการจัดการและการผลิตที่ทันสมัย การร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ เพื่อขยายการส่งออกสินค้า เฟอร์นิเจอร์ และแต่งตั้งผู้แทนการค้าไทยไปร่วม ASEAN Furniture Industrial Council Meeting ซึ่งเป็นการกระชับความสัมพันธ์ของ ASEAN และให้การต้อนรับผู้แทนทางการค้าจากต่างประเทศต่างๆ พร้อมทั้งร่วมกิจกรรมทางสังคมต่างๆ

สมาคมอุตสาหกรรมของเล่นไทย (Thai Toy Industry Association : TTIA)

สมาคมอุตสาหกรรมของเล่นไทย ได้ก่อตั้งต่อเนื่องมาจาก “ชมรมของเล่นแห่งประเทศไทย” ซึ่งเป็นการรวบรวมกลุ่มผู้ประกอบการของเล่นขึ้นในปี พ.ศ. 2529 โดยการสนับสนุนของกรมพาณิชย์สัมพันธ์ (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศในปัจจุบัน) กระทรวงพาณิชย์หลังจากนั้นในปี พ.ศ. 2533 ชมรมฯได้มีการจดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเป็นสมาคมโดยใช้ชื่อว่า “สมาคมอุตสาหกรรมของเล่นไทย” สมาคมอุตสาหกรรมของเล่นไทยประกอบขึ้นด้วยสมาชิกที่เป็นผู้ประกอบการของเล่น รวมทั้งผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมสนับสนุน (Supporting Industries) โดยวัตถุประสงค์แรกเริ่มของการรวมตัวกันเป็นสมาคม นั้นมุ่งเรื่องของการพัฒนาสินค้าทั้งรูปแบบและการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นหลัก ต่อมาได้ขยายครอบคลุมถึงในประเทศด้วยนอกจากนั้นสมาคมฯ ยังได้ทำกิจกรรมเพื่อสังคมอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพราะสมาคมฯ เห็นว่า “เด็กคืออนาคตของชาติ” การเตรียมความพร้อมให้เด็กๆ เพื่อจะเติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่ดี เป็นทรัพยากรบุคคล ที่มีคุณภาพ เพื่อเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาประเทศไทย ต่อไปในวันข้างหน้า และของเล่นเป็นส่วนหนึ่งของการเรียนรู้ และพัฒนาศักยภาพของเด็กตั้งแต่ยังเยาว์วัย

สมาคมสินค้าตกแต่งบ้าน (Home Decorative Design Association)

ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในด้านรูปแบบ ประโยชน์ใช้สอย และเทคนิคการผลิตสินค้า เพื่อสร้างความแตกต่างและเพิ่มมูลค่าให้สูงขึ้น รวมทั้งผลิตตรงตามแนวโน้มความต้องการตลาดโลก

องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ (Forest Industry Organization)

องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ ได้ใช้ไม้จากป่าธรรมชาติเป็นวัตถุดิบหลัก ตั้งแต่ปี พ.ศ.2541 เป็นต้นมา ได้นำไม้จากสวนป่า เพื่อแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่มมากขึ้น และได้กำหนดนโยบายสำคัญให้มีการรณรงค์ในการใช้ไม้จากป่าปลูกแทนไม้จากธรรมชาติตามอำนาจหน้าที่และวัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง อ.อ.ป. ได้เข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้อง ในกิจกรรมส่งเสริมและพัฒนาชนบทหลายโครงการ

สมาคมธุรกิจไม้ยางพาราไทย (Thai Heave Wood Association)

สมาคมธุรกิจไม้ยางพาราไทย เสริมสร้างความร่วมมือ การมีส่วนร่วมกับภาครัฐและภาคเอกชน ส่งเสริม สนับสนุนการพัฒนาและเพิ่มขีดความสามารถของอุตสาหกรรมไม้ยางพาราทั้งระบบ ผลักดันนำเสนอ ในการแก้ไขปัญหา อุปสรรคต่างๆ ในการประกอบการด้านอุตสาหกรรมไม้ยางพาราและธุรกิจต่อเนื่อง เป็นศูนย์กลางของผู้ประกอบการ และเป็นศูนย์กลางข้อมูลและความรู้ทางวิชาการแก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไม้ยางพารา เสริมสร้างขีดความสามารถ และความเข้มแข็งขององค์กร

สมาคมธุรกิจไม้ (สมาคมพ่อค้าไม้) (Thai Timber Association)

สมาคมธุรกิจไม้ (สมาคมพ่อค้าไม้) ส่งเสริมการประกอบวิสาหกิจของสมาชิกอันเกี่ยวกับการค้าไม้สนับสนุน และช่วยเหลือสมาชิกแก้ไขอุปสรรคข้อขัดข้องต่างๆ รวมทั้งเจรจาทำความเข้าใจกับบุคคลภายนอกเพื่อประโยชน์ร่วมกันในการประกอบของวิสาหกิจของสมาชิก สอดส่องและติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดการค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ เกี่ยวกับสินค้าที่สมาชิกประกอบวิสาหกิจ เพื่อให้เป็นประโยชน์แก่ การค้า การเงิน เศรษฐกิจ หรือความมั่นคงของประเทศร่วมมือกับสมาชิกเพื่อส่งเสริมคุณภาพของสินค้าไม้ที่ผลิตหรือจำหน่าย โดยผู้ประกอบการวิสาหกิจที่เป็นสมาชิกให้เข้ามาตรฐาน ตลอดจนวิจัยและปรับปรุงวิธีการผลิตและการค้าไม้ที่ได้ผลดียิ่งขึ้นร่วมมือกับรัฐบาลในการส่งเสริมการค้าไม้ และจะไม่ดำเนินการด้วยประการใดๆ อันจะเป็นการทำลายการแข่งขัน อันพึงมีความปกติวิสัยของการค้าไม้ อันอยู่ในวัตถุประสงค์ของสมาคมเพื่อประสานมิตรภาพแลกเปลี่ยนความรู้

สมาคมขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ไทย(Thai Transportation and Logistics Assosiation)

สมาคมขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ไทย ส่งเสริมการประกอบวิสาหกิจประเภทที่เกี่ยวกับการขนส่งสินค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศสนับสนุนและช่วยเหลือสมาชิก แก้ไขอุปสรรคขัดข้องต่างๆ รวมทั้งเจรจาทำความเข้าใจกับบุคคลภายนอกเพื่อประโยชน์ร่วมกันในการประกอบวิสาหกิจของสมาชิก สอดส่องและติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดการค้า