Thammasat Economic Journal
P-ISSN : 2630-0931
E-ISSN : 2651-0529
Homepage : *https://www.tci-thaijo.org/index.php/TER*
Vol. 35, No. 3, September-December 2017 **Page [34-60]**

On the Rationale of Thai Entrepreneur's Investment Decision in the Border Provinces of Thailand and in ASEAN Countries

*Sasatra Sudsawasd**
School of Development Economics,
National Institute of Development Administration, Thailand
Prasopchoke Mongsawad
School of Development Economics,
National Institute of Development Administration, Thailand

Received 7 January 2017, Received in revised form 21 August 2017,
Accepted 23 August 2017, Available online 1 December 2017

Abstract

Based on an Eclectic Paradigm or OLI Framework, this study analyzes the rationale behind investment in Thai border provinces and fellow ASEAN countries undertaken by Thai entrepreneurs. In-depth interviews and surveys comprise the main methodology employed in this study. It is surprising to find that entrepreneurs who expand their businesses into border areas do not have significant "ownership advantage." They tend to represent "Original Equipment Manufacturers", that is operations producing unskilled-labor-intensive goods, using no advanced technology and facing relatively low market shares. The main reason behind such firms expanding their businesses to border provinces lies in either a "Market Seeking" strategy or "Horizontal" investment. The characteristics and investment rationale are totally different from entrepreneurs investing in ASEAN countries. This group tends to comprise "Original Brand Manufacturers", or OBMs, which seek new markets in ASEAN countries not only for market expansion reasons, but also for the purpose of seeking opportunities to assimilate new technology.

Keywords: Investment, location, Multinational Enterprise
JEL Classifications: F20, F21, F23

* **Corresponding author:** Address: 118 Moo 3, Serithai Road, Klong-Chan, Bangkapi, Bangkok Thailand 10240 Tel: +662-727-3000. Email: sasatra@nida.ac.th

การตัดสินใจลงทุนในเขตจังหวัดชายแดน และการลงทุนในประเทศอาเซียนของผู้ประกอบการไทย

ศาสตรา สุดสวาสดิ์
คณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ ประเทศไทย
ประสพโชค มั่งสวัสดิ์
คณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ ประเทศไทย

บทคัดย่อ

งานศึกษาชิ้นนี้เป็นการศึกษาวิเคราะห์ถึงการตัดสินใจของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในการไปลงทุนในจังหวัดชายแดนที่ติดต่อกับประเทศเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และกัมพูชา รวมถึงการลงทุนในเขตจังหวัดใกล้เคียงและในประเทศอาเซียนต่างๆ ด้วย โดยเป็นการศึกษาจากผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการจำนวน 167 บริษัท และผลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก จำนวน 5 บริษัท และตัวแทนสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยซึ่งการวิเคราะห์ได้ใช้แนวคิดจากกลุ่มทฤษฎีการค้าใหม่ ได้แก่ Eclectic Paradigm หรือ OLI Framework

ผลจากการศึกษาพบว่า การลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงนั้น กลุ่มผู้ประกอบการไทยมิได้มีความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ไม่มีความเชี่ยวชาญหรือมีความรู้ทางเทคโนโลยีสูง โดยเป็นกลุ่มที่ใช้แรงงานไร้ฝีมือเข้มข้นสูง มีส่วนแบ่งทางการตลาดต่ำ และมีลักษณะการผลิตแบบเป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งผู้ประกอบการเหล่านี้มีเหตุผลหลักในการลงทุนเป็นเหตุผลเชิงกลยุทธ์เพื่อเป็นการขยายตลาดหรือเป็นการลงทุนในแนวราบในขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการที่ไปลงทุนในอาเซียนมีลักษณะแตกต่างที่สำคัญคือการมีแบรนด์เป็นของตัวเอง โดยเหตุผลหลักของการไปลงทุนในอาเซียนคือ การขยายตลาด และการเข้าถึงเทคโนโลยี เป็นสำคัญ

คำสำคัญ: การลงทุน, พื้นที่, องค์กรข้ามชาติ

1. บทนำ

ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ที่ว่าด้วยการลงทุนทางตรงในต่างประเทศ (Foreign Direct Investment, FDI) มีหลากหลายแนวคิดที่พยายามหาเหตุผลของ FDI นับแต่ทฤษฎีกลุ่ม Neoclassic เช่น Heckscher-Ohlin theory ที่ใช้ข้อสมมุติฐานของตลาดแข่งขันสมบูรณ์ในการอธิบายเหตุผลของการลงทุนในต่างประเทศว่า มีสาเหตุมาจากความแตกต่างของผลตอบแทนแรงงานและผลตอบแทนทุน จนถึงแนวคิดที่มีรากฐานมาจากข้อมูลเชิงประจักษ์ของกลุ่มทฤษฎีการค้าใหม่ (New Trade Theory) ที่พยายามหาเหตุผลของการลงทุนและการเลือกที่ตั้งของบริษัทข้ามชาติ The OLI หรือ Eclectic Framework ซึ่งอยู่ในกลุ่มทฤษฎีการค้าใหม่ ที่ได้รับการพัฒนาจากแนวคิดของ John Dunning[1] และได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายในหลักการที่ใช้อธิบายการตัดสินใจของบริษัทข้ามชาติ โดยมีองค์ประกอบหลักที่สำคัญต่อการตัดสินใจลงทุน 3 องค์ประกอบได้แก่

องค์ประกอบแรก คือ ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ (Ownership Advantage: O) องค์ประกอบนี้มีความสำคัญอย่างมากในการตัดสินใจลงทุนของบริษัทข้ามชาติ ซึ่งความได้เปรียบของการเป็นเจ้าของนี้หมายถึงสินทรัพย์บางอย่างที่บริษัทเป็นเจ้าของโดยบริษัทอื่น ๆ ไม่สามารถทำได้ หรือลอกเลียนแบบได้ ซึ่งบริษัทสามารถใช้สินทรัพย์เหล่านี้ในการผลิตในหลากหลายพื้นที่โดยไม่ลดประสิทธิผลลง โดย Dunning (2008) ได้จัดหมวดหมู่ของสินทรัพย์เป็น (1) Oa (Assets Ownership Advantages) ได้แก่ ความได้เปรียบที่มาจากสินทรัพย์ที่จับต้องไม่ได้ หรือทรัพย์สินทางปัญญา ตราสินค้า เทคนิคการผลิต การประหยัดจากขนาด การเข้าถึงแหล่งเงินทุน รวมถึงอำนาจผูกขาดบางประการในปัจจัยการผลิตหรือการขาย (2) Ot (Transactional Ownership Advantages) ได้แก่ ความสามารถในการลดต้นทุนในการทำธุรกรรม ความสามารถในการสร้างผลประโยชน์จากการทำธุรกรรมหรือจากการทำธุรกรรมที่หลากหลาย ซึ่งเป็นผลมาจากขนาด ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย การเรียนรู้และประสบการณ์ และ (3) Oi (Institutional Ownership Advantages) ได้แก่ ธรรมเนียมปฏิบัติของบริษัท วัฒนธรรมองค์กร ระบบการให้ค่าตอบแทน และภาวะความเป็นผู้นำของบริษัท

องค์ประกอบที่สอง คือ ความได้เปรียบจากแหล่งที่ตั้ง (Location Advantage: L) องค์ประกอบนี้หมายความว่าการตัดสินใจไปลงทุนในต่างประเทศของบริษัทข้ามชาติขึ้นอยู่กับความได้เปรียบที่จะเกิดขึ้นจากตลาดหรือประเทศที่จะเข้าไปลงทุน ข้อกำหนดกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกื้อหนุน เช่น การได้ประโยชน์ด้านภาษีและอัตราแลกเปลี่ยน การเข้าถึงตลาดที่มีการปกป้อง รวมถึงการมีต้นทุนการผลิตและต้นทุนขนส่งที่ต่ำกว่า ความเสี่ยงที่ต่ำกว่า และลักษณะทางภูมิศาสตร์และทรัพยากรที่เกื้อหนุน และ

องค์ประกอบสุดท้าย คือ ความได้เปรียบที่เกิดจากความสามารถในการดึงคุณสมบัติพิเศษออกมาใช้ (Internalization Advantage: I) ความได้เปรียบนี้จะเกิดขึ้นได้หากบริษัทสามารถนำความได้เปรียบของตัวเอง (เช่น ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ) ออกมาใช้เพื่อการลงทุนข้ามประเทศ ซึ่งการกระทำดังกล่าวได้ประโยชน์มากกว่าการขายคุณลักษณะพิเศษนี้ไปให้บริษัทอื่น ผ่านการทำ Licensing หรือ Franchising

จากองค์ประกอบหลักทั้งสามองค์ประกอบข้างต้น Dunning (1981) ได้สรุปหลักการตัดสินใจลงทุนดังในตารางที่ 1 ซึ่งจะเห็นได้ว่าหากบริษัทมีความได้เปรียบครบทั้งสามประเภทจะส่งผลให้บริษัทตัดสินใจลงทุนทางตรง

---

[1] เช่น Dunning (1977) Dunning (1980)Dunning (1981) และ Dunning (2001) เป็นต้น

ตารางที่ 1: หลักการตัดสินใจลงทุน

ลักษณะการเข้าตลาด	ประเภทของความได้เปรียบ		
	ความเป็นเจ้าของ (O)	นำข้อได้เปรียบมาใช้ (I)	แหล่งที่ตั้ง (L)
Licensing	มี	ไม่มี	ไม่มี
Export	มี	มี	ไม่มี
FDI	มี	มี	มี

ที่มา: Dunning (1981)

อย่างไรก็ตามในการทำงานของสามองค์ประกอบหลักนี้ไม่ได้แยกออกจากกันอย่างชัดเจน Dunning (2001) กล่าวว่า การที่บริษัทข้ามชาติจะเลือกลงทุนในแหล่งที่ตั้งใด (L) เพื่อประโยชน์อันใดนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ (O) ว่าคืออะไร และจะนำออกไปใช้ประโยชน์ (I) ได้หรือไม่อย่างไร ซึ่งแยกออกจากกันอย่างสมบูรณ์ไม่ได้ สำหรับเหตุผลที่อธิบายการตัดสินใจลงทุนภายใต้กรอบ OLI นั้นมีหลากหลายเหตุผล Dunning (1980) และ Dunning (1996) กล่าวว่าเหตุผลต่าง ๆ นั้นขึ้นอยู่กับว่าการตัดสินใจลงทุนนั้นเป็นการลงทุนครั้งแรก หรือเป็นการลงทุนที่ต่อเนื่อง โดยเหตุผลที่อธิบายการลงทุนในครั้งแรกได้แก่ เหตุผลด้านปัจจัยการผลิต (Resource seeking) ทั้งปัจจัยทรัพยากรธรรมชาติ แรงงาน และทุน และ เหตุผลเพื่อการขยายตลาด (Market seeking) ทั้งในตลาดใกล้เคียงหรือในภูมิภาค สำหรับการลงทุนที่ต่อเนื่องนั้น เหตุผลที่อธิบายได้แก่ เหตุผลด้านประสิทธิภาพการผลิต (Efficiency seeking) ซึ่งเป็นทั้งประสิทธิภาพการผลิตที่เกิดจากความเชี่ยวชาญเฉพาะของสินค้า ความครอบคลุม (Scope) หรือ ความเชี่ยวชาญตาม Value chain และเหตุผลเชิงกลยุทธ์ (Strategic-asset seeking) เช่นการลงทุนในประเทศที่ช่วยส่งเสริมให้สามารถเชื่อมโยงกับต่างประเทศ ได้สิทธิประโยชน์ และเข้าถึงเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่ ๆ

นอกจากนี้ Dunning (1988) ยังเสริมว่าความได้เปรียบ OLI นั้นแตกต่างกันไปและขึ้นอยู่กับลักษณะประเทศของบริษัทข้ามชาติ ได้แก่ ระดับการพัฒนาของประเทศ ขนาดของประเทศ ระดับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับ Caves (1982) ที่กล่าวว่าระดับการเป็นบริษัทข้ามชาตินั้นขึ้นอยู่กับ R&D ค่าใช้จ่ายด้านการโฆษณา จำนวนคนงานด้านวิทยาศาสตร์และเทคนิค สินค้าที่ออกใหม่และความซับซ้อนของสินค้า รวมถึงความแตกต่างของสินค้า เป็นต้น

นอกจากนี้กลุ่มทฤษฎีการค้าใหม่ (New Trade Theory) ยังได้ผสมผสานแนวคิด OLI ตัวแบบองค์การอุตสาหกรรมและเศรษฐศาสตร์จุลภาค และพัฒนาแนวคิดใหม่เพื่ออธิบายการตัดสินลงทุนของบริษัทข้ามชาติ โดยแบ่ง FDI เป็นการลงทุนทางตรงแนวดิ่ง (Vertical FDI)[2] และการลงทุนทางตรงแนวราบ (Horizontal FDI)[3] ซึ่งการลงทุนในแนวดิ่งนั้นหมายความว่า บริษัทข้ามชาติได้กระจายขั้นตอนการผลิตออกตามแหล่งต่าง ๆ โดยเลือกประเทศที่มีต้นทุนการผลิตที่ถูกที่สุดสำหรับขั้นตอนการผลิตนั้นๆ ส่วนรูปแบบการลงทุนแนวราบ หมายถึง การที่บริษัทข้ามชาติลงทุนตั้งโรงงานเหมือนๆ กันในแหล่งต่างๆ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายตลาด Markusen and Maskas (2001) กล่าวว่าบริษัทข้ามชาติเป็นผู้ตัดสินใจเองระหว่างการลงทุนแนวดิ่งและแนวราบ โดยปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจ ได้แก่ ลักษณะของประเทศ ความแตกต่างของขนาดและสมรรถนะ (Endowment) ซึ่ง Markusen and Maskas ได้สรุปจากข้อมูลเชิงประจักษ์ว่าการลงทุนที่แพร่หลายทั่วไปมักเป็นไปในรูปแบบแนวราบ เนื่องจากพบการลงทุนประเภทนี้ในกลุ่มประเทศที่คล้ายคลึงกัน ทั้งสองจึงสรุปว่าความคล้ายคลึง (มิใช่ความแตกต่าง) ที่ดึงดูดให้มีการลงทุนระหว่างกัน

สำหรับงานศึกษาชิ้นนี้ เป็นการศึกษาวิเคราะห์ถึงการตัดสินใจลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนที่ติดต่อกับประเทศเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และกัมพูชา รวมถึงในเขตจังหวัดใกล้เคียง และในประเทศอาเซียน

---

[2] งานศึกษาการลงทุนแนวดิ่ง เช่น Helpman (1984) และ Helpman and Krugman (1985)

[3] งานศึกษาการลงทุนแนวราบ เช่น Markusen (1984) และ Horstmann and Markusen (1987)

ต่างๆ ของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลโดยเป็นการศึกษาจากผลการสำรวจความคิดเห็นของบริษัทในเขตกรุงเทพมหานครและผลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกของบริษัท ซึ่งคณะผู้วิจัยได้ประยุกต์แนวคิดทฤษฎีการค้าใหม่ ได้แก่ OLI และ การลงทุนทางตรงแนวดิ่งและแนวราบ เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ถึงลักษณะสำคัญบางประการของผู้ประกอบการรวมถึงอธิบายเหตุผลของการตัดสินใจลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนและจังหวัดใกล้เคียง และในกลุ่มประเทศอาเซียนของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยนำปัจจัยที่ใช้อธิบายทฤษฎีเหล่านี้มาเป็นปัจจัยในการตั้งคำถาม ทั้งจากการสำรวจจากแบบสอบถามและสัมภาษณ์ในเชิงลึกกับผู้ประกอบการโดยผลจากการวิเคราะห์ที่ได้จะช่วยให้เข้าใจถึงลักษณะของผู้ประกอบการที่มีการขยายการลงทุนในเขตพื้นที่ชายแดน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการประเมินความสำเร็จของการตั้งเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษบริเวณเขตพื้นที่ชายแดนนอกจากนี้ยังช่วยให้ทราบถึงการใช้ประโยชน์ของความร่วมมือต่างๆ ที่ได้มีการตกลงกัน และทราบถึงปัญหาที่อาจขัดขวางการค้าบริเวณเขตชายแดน รวมถึงช่วยสร้างโอกาสขยายการลงทุนภายในกลุ่มประเทศอาเซียน

2. วิธีการศึกษา

วิธีการศึกษาในงานศึกษาชิ้นนี้แบ่งออกเป็นสองส่วน คือ หนึ่ง การศึกษาจากข้อมูลที่ได้รับจากการส่งแบบสอบถาม[4] ไปยังผู้ประกอบการเป็นจำนวน 167 บริษัท ในช่วงระหว่างเดือน พฤษภาคม พ.ศ.2557 ถึงเดือนพฤษภาคม พ.ศ.2558 และสอง การสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการจำนวน 5 บริษัท และตัวแทนสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

2.1 การเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม

คณะผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามไปยังผู้ประกอบการต่าง ๆ กว่า 1,000 บริษัททั้งบริษัทที่ได้มีการลงทุนแล้วในเขตจังหวัดชายแดน/ในเขตจังหวัดใกล้เคียง/ในประเทศอาเซียนอื่นๆ และบริษัทที่ยังไม่ได้มีการลงทุนเกิดขึ้น ซึ่งเป็นทั้งบริษัทที่มีสัญชาติไทย ซึ่งผู้วิจัยได้กระจายการส่งแบบสอบถามกระจายตามสาขาการผลิต โดยใช้วิธีการคัดเลือกตัวอย่างแบบสุ่ม ทั้งนี้คณะผู้วิจัยได้รับแบบสอบถามตอบกลับมาทั้งสิ้น 167 บริษัท อย่างไรก็ตามมีแบบสอบถามที่ตอบกลับมาซึ่งมีการกรอกข้อมูลไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ หรือมีการกรอกข้อมูลที่ไม่ถูกต้อง จึงทำให้ข้อมูลที่จัดเก็บได้นั้นมีข้อจำกัดค่อนข้างมาก ผลการวิเคราะห์ที่ได้ในงานศึกษานี้จึงเป็นผลของกลุ่มบริษัทที่ได้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งอาจมีความเหมือนหรือแตกต่างจากข้อมูลของประชากรที่แท้จริงได้ ดังนั้นผู้ที่นำผลการศึกษาที่ได้ไปใช้ในการวิเคราะห์หรืออ้างอิงต่อไปนั้นจึงควรพิจารณาอย่างรอบคอบ

ข้อมูลที่จัดเก็บได้จากแบบสอบถามผู้ประกอบการถูกนำมาใช้ในการวิเคราะห์ด้านต่างๆ ในหลายเรื่อง อาทิ เหตุผลสำคัญที่บริษัทใช้ในการพิจารณาตัดสินใจลงทุนในจังหวัดชายแดน ในเขตจังหวัดใกล้เคียงกับจังหวัดชายแดน และในประเทศอาเซียนต่างๆ นอกจากนี้ ข้อมูลที่จัดเก็บได้ยังถูกนำมาใช้ศึกษาเปรียบเทียบลักษณะสำคัญของกลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในจังหวัดชายแดน/ลงทุนในจังหวัดใกล้เคียงกับจังหวัดชายแดน/ลงทุนในประเทศอาเซียนต่างๆ กับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุนว่ามีลักษณะที่เหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร โดยใช้การพิจารณาค่าความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างสองกลุ่มด้วยวิธีการทดสอบที (t-test) โดยก่อนการทดสอบทีทุกครั้ง คณะผู้วิจัยจะทำการทดสอบความแตกต่างระหว่างความแปรปรวนระหว่างกลุ่มก่อน หากพบว่ามีระดับที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในการทดสอบที่คณะผู้วิจัยจะกำหนดให้ความแปรปรวนของข้อมูลในแต่ละกลุ่มมีความแตกต่างกัน

2.2 การเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการ

การเก็บข้อมูลอีกส่วนหนึ่งของการศึกษา เป็นการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการจำนวน 5 ราย ในอุตสาหกรรมประเภทสิ่งทอ เหมืองแร่และเหมืองหิน อสังหาริมทรัพย์ อุตสาหกรรมเบา และการบริการทางการแพทย์ และสัมภาษณ์ตัวแทนจากสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ซึ่งข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกนี้ช่วยส่งเสริมการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามให้เห็นภาพที่ชัดเจนขึ้น

---

[4] ดังแสดงในภาคผนวกแนบท้าย

3. ผลการศึกษา

3.1 ผลจากแบบสอบถามผู้ประกอบการ

3.1.1 การวิเคราะห์จากข้อมูลเบื้องต้น

ส่วนนี้เป็นการวิเคราะห์เบื้องต้นจากข้อมูลที่จัดเก็บได้จากแบบสอบถามผู้ประกอบการเป็นจำนวน 167 บริษัท ทั้งนี้จากข้อมูลที่จัดเก็บได้ มีผู้ประกอบการที่กรอกข้อมูลเขตการลงทุนเป็นจำนวน 154 บริษัท โดยส่วนใหญ่อยู่ในเขตการลงทุนที่ 1 (ประกอบด้วยจังหวัดกรุงเทพฯ และปริมณฑล) เป็นจำนวน 102 บริษัท (คิดเป็นร้อยละ 66 ของบริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้) เขตการลงทุนที่ 2 (ประกอบด้วยจังหวัด กาญจนบุรี ฉะเชิงเทรา ชลบุรี นครนายก

พระนครศรีอยุธยา ภูเก็ต ระยอง ราชบุรี สมุทรสงคราม สระบุรี สุพรรณบุรี และอ่างทอง) จำนวน 30 บริษัท (คิดเป็นร้อยละ 19) และอยู่ในจังหวัดที่เหลืออื่นๆ จำนวน 22 บริษัท (คิดเป็นร้อยละ 14) นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI จำนวน 82 บริษัท (คิดเป็นร้อยละ 54) โดยมีบริษัทที่ไม่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI จำนวน 71 บริษัท (คิดเป็นร้อยละ 46)

- การลงทุนในเขตชายแดนไทยและจังหวัดใกล้เคียง

สำหรับแผนการลงทุนในเขตชายแดนไทยและจังหวัดใกล้เคียง ในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2558-2560 ผลจากแบบสอบถามพบว่า มีผู้ประกอบการจำนวน 46 บริษัท (จากบริษัทที่ทั้งหมด 161 บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้) หรือคิดเป็นร้อยละ 29 ที่ปัจจุบันได้มีการลงทุนในเขตชายแดนไทยและจังหวัดใกล้เคียงแล้ว และมีผู้ประกอบการจำนวน 115 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 71 ที่ปัจจุบันยังไม่ได้มีการลงทุนในเขตชายแดนไทยและจังหวัดใกล้เคียง แต่ในจำนวนนี้มีผู้ประกอบการจำนวน 10 บริษัทที่มีแผนการลงทุนในเขตชายแดนไทยและจังหวัดใกล้เคียงในช่วงระยะเวลาอันใกล้ ทั้งนี้สำหรับบริษัทที่ได้มีการลงทุนในเขตชายแดนไทยและจังหวัดใกล้เคียงแล้ว คณะผู้วิจัยได้สอบถามถึงเหตุผลของการตัดสินใจลงทุนโดยใช้ปัจจัยที่เป็นตัวอธิบาย OLI และการลงทุนแนวดิ่งและแนวราบ (ตามที่ได้กล่าวแล้วในส่วนก่อนหน้านี้) ซึ่งจำแนกออกเป็น 4 เหตุผลสำคัญ คือ

1) เหตุผลด้านการตลาด (Marketing seeking) ประกอบไปด้วย

- 1.1 การขยายตลาดในเขตชายแดน
- 1.2 การขยายตลาดในจังหวัดใกล้เคียง

2) เหตุผลด้านปัจจัยการผลิต (Resource seeking) ประกอบไปด้วย

- 2.1 เพื่อทรัพยากรธรรมชาติ/ที่ดินในประเทศไทย
- 2.2 เพื่อวัตถุดิบในประเทศไทย
- 2.3 เพื่อแรงงานไร้ฝีมือ
- 2.4 เพื่อแรงงานฝีมือ
- 2.5 เพื่อปัจจัยการผลิตเฉพาะในประเทศไทย
- 2.6 เพื่อทรัพยากรธรรมชาติ/ที่ดินของประเทศเพื่อนบ้าน
- 2.7 เพื่อวัตถุดิบของประเทศเพื่อนบ้าน
- 2.8 เพื่อแรงงานต่างด้าว
- 2.9 เพื่อปัจจัยการผลิตเฉพาะของประเทศเพื่อนบ้าน
- 2.10 เพื่อระบบคมนาคมขนส่ง
- 2.11 เพื่อระบบสาธารณูปโภค
- 2.12 เพื่อการบริการด้านการสื่อสาร

3) เหตุผลด้านประสิทธิภาพการผลิต (Efficiency seeking) ประกอบไปด้วย

- 3.1 เพื่อพัฒนาการบริหารห่วงโซ่อุปทาน หรือห่วงโซ่มูลค่า ในโครงข่ายการผลิต
- 3.2 เพื่ออุตสาหกรรมสนับสนุน และอุตสาหกรรมเชื่อมโยง

3.3 เพื่อการจัดการด้านโลจิสติกส์

4) เหตุผลในเชิงกลยุทธ์ (Strategic asset seeking) ประกอบไปด้วย

4.1 การเข้าถึงสิทธิประโยชน์พิเศษทางการค้าและการลงทุนในประเทศไทย

4.2 การเข้าถึงสิทธิประโยชน์พิเศษทางการค้าและการลงทุน (รวมสิทธิ GSP) ในประเทศเพื่อนบ้าน

4.3 เชื่อมโยงเพื่อขยายตลาดในประเทศเพื่อนบ้าน

4.4 การเข้าถึงเทคโนโลยีการผลิต

4.5 การเข้าถึงนวัตกรรมใหม่

จากข้อมูลที่ได้จัดเก็บพบว่าเหตุผลหลักของผู้ประกอบการที่ตัดสินใจลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนและในเขตจังหวัดใกล้เคียงเป็นเหตุผลในเชิงกลยุทธ์ โดยเหตุผล 3 อันดับแรกที่ประกอบการตัดสินใจลงทุนในเขตจังหวัดชายแดน คือ เหตุผลประการแรก คือ เพื่อเชื่อมโยงเพื่อขยายตลาดในประเทศเพื่อนบ้าน ประการที่สอง เพื่อการเข้าถึงสิทธิประโยชน์พิเศษทางการค้าและการลงทุนในประเทศไทย และ ประการสุดท้าย คือ เพื่อการเข้าถึงนวัตกรรม เช่นเดียวกัน เหตุผลในเชิงกลยุทธ์ก็เป็นเหตุผล 3 อันดับแรก ที่ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนในเขตจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ เหตุผลประการแรก คือ เพื่อเชื่อมโยงเพื่อขยายตลาดในประเทศเพื่อนบ้าน ประการที่สอง การเข้าถึงเทคโนโลยีการผลิต และ ประการสุดท้าย คือ เพื่อการเข้าถึงสิทธิประโยชน์พิเศษทางการค้าและการลงทุนในประเทศไทย

สำหรับอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจและการลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนและเขตจังหวัดใกล้เคียงที่ผู้ประกอบการระบุ 5 อันดับแรก ได้แก่ หนึ่ง ต้นทุนการผลิตที่นอกเหนือจากค่าแรงสูงเกินไป สองปัญหาความไม่สะดวกในการประกอบธุรกิจในพื้นที่ สามปัญหาการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา สี่ปัญหาการจัดการแรงงานต่างด้าว และ ห้าตลาดในพื้นที่มีขนาดเล็ก

- การลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ

สำหรับแผนการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ ในช่วงระหว่างปีพ.ศ. 2558-2560 ข้อมูลจากแบบสอบถามที่จัดเก็บได้ พบว่า มีผู้ประกอบการจำนวน 66 บริษัท (จากบริษัททั้งหมด 153 บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้) หรือคิดเป็นร้อยละ 43 ที่ปัจจุบันได้มีการลงทุนในประเทศต่างๆ ในภูมิภาคอาเซียน นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการอีกจำนวน 26 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 17 ที่แม้ปัจจุบันยังไม่ได้ลงทุน แต่ก็มีแผนที่จะลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ ในอนาคตอันใกล้ ทั้งนี้เหตุผลสำคัญที่ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนในประเทศอาเซียนต่างๆ สามารถสรุปได้ดังนี้

สำหรับการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV ได้แก่ สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ราชอาณาจักรกัมพูชา สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม เหตุผลหลักของการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV ที่ผู้ประกอบการเลือกตอบ 2 อันดับแรก คือ การเข้าถึงเทคโนโลยีการผลิต และการเชื่อมโยงเพื่อขยายตลาดในภูมิภาคเดียวกัน ซึ่งล้วนเป็นเหตุผลในเชิงกลยุทธ์ทั้งหมด โดยไม่ใช่เหตุผลด้านการปัจจัยการผลิต หรือเหตุผลด้านการตลาดตามที่ได้คาดการณ์ไว้ก่อนหน้านี้

เช่นเดียวกัน สำหรับการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ ที่เหลืออีก 4 ประเทศ ได้แก่ สาธารณรัฐอินโดนีเซีย ประเทศมาเลเซีย สาธารณรัฐฟิลิปปินส์ และประเทศสิงคโปร์ ผลจากแบบสอบถามผู้ประกอบการพบว่า เหตุผลหลักของการตัดสินใจลงทุนในประเทศเหล่านี้ที่ผู้ประกอบการเลือกตอบเหมือนกันทุกประเทศ คือ เหตุผลในการเชื่อมโยงเพื่อขยายตลาดในภูมิภาคเดียวกัน และการเข้าถึงเทคโนโลยีการผลิต

3.1.2 ผลการเปรียบเทียบลักษณะของผู้ประกอบการ

เนื้อหาในส่วนนี้เป็นการเปรียบเทียบข้อมูลระหว่างกลุ่มบริษัทที่มีการลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือในเขตจังหวัดใกล้เคียงกับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุน และเปรียบเทียบข้อมูลระหว่างกลุ่มบริษัทที่มีการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ กับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุน โดยการเปรียบเทียบข้อมูลระหว่างกลุ่มบริษัทในส่วนนี้ คณะผู้วิจัยพิจารณาลักษณะบริษัทในมิติที่สำคัญสองด้าน คือ ด้านที่หนึ่ง ความรู้/เทคโนโลยีของผู้ประกอบการที่ไปลงทุนและด้านที่สอง ลักษณะการแข่งขัน (Competition) ในตลาด ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ หรือ “O” ในมิติต่างๆ จากแนวคิด OLI

จากข้อมูลที่จัดเก็บ สามารถนำมาใช้วิเคราะห์ในแต่ละมิติข้างต้น ได้ดังนี้

- ด้านที่หนึ่ง: ความรู้/เทคโนโลยีของผู้ประกอบการ

งานศึกษานี้ใช้ตัวชี้วัดระดับความรู้/เทคโนโลยีสามตัวชี้วัด ดังนี้ ตัวชี้วัดที่หนึ่ง จำนวนสิทธิบัตรที่ได้รับสะสมจนถึงปัจจุบัน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงระดับการคิดค้นความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม ที่เกิดขึ้นในบริษัท โดยหากบริษัทมีจำนวนสิทธิบัตรมากก็บ่งบอกว่า ผู้ประกอบการมีระดับของการคิดค้นความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรมที่สูง ตัวชี้วัดที่สองสัดส่วนมูลค่าสินทรัพย์รวมต่อจำนวนแรงงานที่ใช้ในบริษัท ซึ่งแสดงให้เห็นภาพรวมของสัดส่วนปัจจัยทุนต่อปัจจัยแรงงานที่มีในบริษัทนั้น โดยหากมีสัดส่วนสูงก็จะบ่งบอกว่าบริษัทมีลักษณะของการใช้ปัจจัยทุนเข้มข้น (เมื่อเปรียบเทียบกับปัจจัยแรงงาน) และตัวชี้วัดที่สามสัดส่วนแรงงานฝีมือต่อแรงงานไร้ฝีมือที่ใช้ในบริษัท ซึ่งแสดงให้เห็นถึงประเภทของปัจจัยแรงงานที่มีในบริษัท โดยหากมีสัดส่วนแรงงานฝีมือต่อแรงงานไร้ฝีมือที่สูง ก็บ่งชี้ว่า บริษัทมีลักษณะของการใช้ปัจจัยแรงงานฝีมือเข้มข้นในบริษัทที่สำรวจ

ทั้งนี้ ตัวชี้วัดทั้งสามที่ถูกเลือกใช้ในงานศึกษานี้ เป็นเพียงตัวชี้วัดที่ใช้วัดระดับความรู้/เทคโนโลยีของผู้ประกอบการในเบื้องต้นที่พยายามใช้ข้อมูลที่วัดได้จริง แต่ยังอาจไม่สามารถใช้วัดระดับความรู้/เทคโนโลยีของบริษัทที่สำรวจได้อย่างสมบูรณ์ โดยตัวชี้วัดทั้งสามจะถูกทดสอบให้เห็นว่าบริษัทที่ไปลงทุนในเขตจังหวัดชายแดน (หรือในเขตจังหวัดใกล้เคียง) หรือบริษัทที่ไปลงทุนในประเทศอื่นๆ ในอาเซียนมีระดับของการคิดค้นความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม ลักษณะของการใช้ปัจจัยทุนเข้มข้น (หรือปัจจัยแรงงานฝีมือเข้มข้น) แตกต่างจากบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุนหรือไม่โดยผลการวิเคราะห์ พบว่า

ตัวชี้วัดที่หนึ่ง จำนวนสิทธิบัตรที่แต่ละบริษัทได้รับสะสมจนถึงปัจจุบันโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 0.61 ฉบับเมื่อแยกพิจารณาระหว่างกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของจำนวนสิทธิบัตรที่ได้รับสะสมที่ 0.71 ฉบับ และสำหรับกลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง มีค่าเฉลี่ยของจำนวนสิทธิบัตรที่ได้รับสะสมที่ 0.44 ฉบับผลการทดสอบทีแบบสองทาง (Two-tailed t-test) พบว่า ค่าเฉลี่ยระหว่างสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่หากเป็นการทดสอบแบบทางเดียว (One-tailed t-test) กลับพบว่า ค่าเฉลี่ยระหว่างสองกลุ่มมีความแตกต่างที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับร้อยละ 10 โดยบริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงพบว่า มีจำนวนสิทธิบัตรที่ได้รับสะสมมากกว่าบริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง ในขณะเดียวกัน เมื่อเปรียบเทียบจำนวนสิทธิบัตรที่แต่ละบริษัทได้รับสะสมจนถึงปัจจุบันระหว่างกลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่น ๆ กับบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุนกลับไม่พบความแตกต่างที่มีนัยสำคัญทางสถิติทั้งในการทดสอบทีแบบทางเดียวหรือแบบสองทาง ถึงแม้ว่าค่าเฉลี่ยจำนวนสิทธิบัตรที่แต่ละบริษัทได้รับสะสมจนถึงปัจจุบันของบริษัทที่ได้ไปลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ นั้นจะสูงกว่าก็ตาม

ผลการศึกษาที่พบในส่วนนี้ชี้ให้เห็นว่า หากพิจารณาในด้านจำนวนสิทธิบัตรที่แต่ละบริษัทได้รับสะสมจนถึงปัจจุบัน บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงพบว่า มีระดับของการคิดค้นความรู้/เทคโนโลยี/นวัตกรรม ที่อาจต่ำกว่าบริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง

ตารางที่ 2: จำนวนสิทธิบัตรที่ได้รับสะสมจนถึงปัจจุบัน

(หน่วย: ฉบับ)

	จำนวนบริษัท (n)	**ค่าเฉลี่ย (Mean)**	**ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)**	**ค่า t-stat (2 tailed)**
บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	105	0.61	1.05	
บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	66	0.71	1.16	1.42
บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	39	0.44	0.82	

(หน่วย: ฉบับ)

	จำนวนบริษัท (n)	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	ค่า t-stat (2 tailed)
บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	101	0.63	1.07	
บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	43	0.56	0.85	-0.64
บริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	58	0.69	1.20	

หมายเหตุ : ***, **, * แสดงถึงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างกลุ่มที่มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 1%, 5%, 10% ตามลำดับ
ที่มา : จากการคำนวณโดยผู้เขียน

ตัวชี้วัดที่สอง ในส่วนของสัดส่วนมูลค่าสินทรัพย์รวมต่อจำนวนแรงงานที่ใช้ในบริษัท คณะผู้วิจัยได้ใช้มูลค่าสินทรัพย์ทุนในการประมาณมูลค่าปัจจัยทุนที่แต่ละบริษัทใช้ ดังนั้นสัดส่วนมูลค่าสินทรัพย์รวมต่อจำนวนแรงงานจึงถูกใช้เป็นตัวแทนในการวัดสัดส่วนปัจจัยทุนต่อแรงงาน (Capital to labor ratio) ของแต่ละบริษัท ซึ่งแสดงให้เห็นถึงลักษณะการใช้ปัจจัยทุนเข้มข้น (Capital intensity) ในการผลิต ทั้งนี้จากข้อมูลที่จัดเก็บได้พบว่า บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงมีสัดส่วนมูลค่าสินทรัพย์รวมต่อจำนวนแรงงานโดยเฉลี่ย 3.09 ล้านบาทต่อคน สูงกว่าบริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงที่มีค่าเฉลี่ย 1.46 ล้านบาทต่อคน แต่ทั้งนี้เนื่องจากค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานที่พบมีค่าสูงมาก จึงทำให้ผลการทดสอบที่ได้ไม่พบความแตกต่างที่มีนัยสำคัญทางสถิติระหว่างข้อมูลสองกลุ่มนี้แต่อย่างใด ในลักษณะเดียวกัน เมื่อพิจารณาข้อมูลระหว่างกลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ กับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุน ผลการทดสอบก็ไม่พบว่า มีความแตกต่างที่มีนัยสำคัญทางสถิติของข้อมูลสัดส่วนมูลค่าสินทรัพย์รวมต่อจำนวนแรงงานเกิดขึ้น แม้ว่าค่าบริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ จะมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนมูลค่าสินทรัพย์รวมต่อจำนวนแรงงานที่สูงกว่าก็ตาม

ผลการทดสอบในส่วนนี้จึงไม่อาจชี้ว่า บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงหรือที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ จะมีลักษณะของการใช้ปัจจัยทุนเข้มข้นแตกต่างไปจากบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุนแต่อย่างใด

ตารางที่ 3: สัดส่วนมูลค่าสินทรัพย์รวมต่อจำนวนแรงงานที่ใช้ในบริษัท

(หน่วย: ล้านบาท/คน)

	จำนวนบริษัท (n)	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	ค่า t-stat (2 tailed)
บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	138	1.95	8.88	
บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	96	1.46	3.36	-0.68
บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	42	3.09	15.35	
บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	132	1.99	9.08	
บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	75	1.63	3.75	-0.46
บริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	57	2.46	13.19	

หมายเหตุ : ***, **, * แสดงถึงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างกลุ่มที่มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ร้อยละ 1, ร้อยละ5 และร้อยละ 10 ตามลำดับ
ที่มา : จากการคำนวณโดยผู้เขียน

ตัวชี้วัดที่สาม เมื่อพิจารณาสัดส่วนแรงงานฝีมือต่อแรงงานไร้ฝีมือที่ใช้ในบริษัทซึ่งแสดงให้เห็นถึงลักษณะการใช้ปัจจัยแรงงานฝีมือเข้มข้น (Skilled-labor intensity) ในการผลิตข้อมูลจากแบบสอบถามที่แสดงให้เห็นว่า ค่าเฉลี่ยของสัดส่วนแรงงานฝีมือต่อแรงงานไร้ฝีมือที่ใช้ในกลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง (มีค่าเฉลี่ยที่ 0.51) ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้ลงทุน (มีค่าเฉลี่ยที่ 0.60) โดยผลการสอบทีแบบสองทางชี้ให้เห็นว่าความแตกต่างที่เกิดขึ้นมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับร้อยละ 10 ในขณะเดียวกัน เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนแรงงานฝีมือต่อแรงงานไร้ฝีมือของกลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียน กับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุน กลับไม่พบว่า ความแตกต่างที่เกิดขึ้นของค่าเฉลี่ยระหว่างกลุ่มบริษัทนั้นมีนัยสำคัญทางสถิติแต่อย่างใด

ผลการศึกษาในส่วนนี้แสดงให้เห็นว่า บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงมีแนวโน้มที่จะใช้ปัจจัยแรงงานฝีมือเข้มข้นน้อยกว่าบริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าบริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงมีลักษณะของการใช้ปัจจัยแรงงานไร้ฝีมือเข้มข้นมากกว่าบริษัทที่ไม่ได้ลงทุน

ตารางที่ 4 : สัดส่วนแรงงานฝีมือต่อแรงงานไร้ฝีมือที่ใช้ในบริษัท

	จำนวนบริษัท (n)	**ค่าเฉลี่ย (Mean)**	**ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)**	**ค่า t-stat (2 tailed)**
บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	133	0.57	0.28	
บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	93	0.60	0.28	1.67*
บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	40	0.51	0.26	
บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	127	0.56	0.27	
บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	70	0.57	0.26	0.23
บริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	57	0.55	0.29	

หมายเหตุ : ***, **, * แสดงถึงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างกลุ่มที่มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ร้อยละ 1, ร้อยละ5 และร้อยละ 10 ตามลำดับ
ที่มา : จากการคำนวณโดยผู้เขียน

- ด้านที่สอง: ลักษณะการแข่งขันในตลาดของผู้ประกอบการ

เป็นที่น่าสนใจว่า บริษัทที่ได้ออกไปลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือในเขตจังหวัดใกล้เคียงจะมีลักษณะการแข่งขัน (Competition) ในตลาดที่แตกต่างจากบริษัทที่ไม่ได้ออกไปลงทุนหรือไม่? และบริษัทที่ออกไปลงทุนในประเทศอาเซียนต่างๆ มีลักษณะการแข่งขันในตลาดแตกต่างจากบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุนหรือไม่? อย่างไร? โดยงานศึกษานี้ได้ใช้ตัวชี้วัดระดับการแข่งขันในตลาดที่บริษัทเผชิญ 3 ตัวชี้วัด คือตัวชี้วัดที่หนึ่ง ส่วนแบ่งของบริษัทในตลาด ตัวชี้วัดที่สอง ระดับการแข่งขันทางการค้าที่บริษัทเผชิญ และตัวชี้วัดที่สาม กลยุทธ์การผลิตและการตลาดของบริษัท โดยทั้งสามตัวชี้วัดดังกล่าวเป็นเพียงตัวชี้วัดระดับการแข่งขันเบื้องต้นที่ใช้ในการสอบถามข้อมูลโดยตรงจากผู้ประกอบการ ผลการศึกษาที่พบ เป็นดังนี้

ตัวชี้วัดที่หนึ่ง เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดของบริษัทที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดพบว่า มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 29.43 แต่เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดโดยแยกระหว่างกลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงกับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้ลงทุนพบว่า มีความแตกต่างกันอย่างมาก โดยบริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงพบว่ามีค่าเฉลี่ยส่วนแบ่งตลาดของบริษัทที่ร้อยละ 23.44 ซึ่งเป็นระดับที่ต่ำกว่ากลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุนที่มีค่าเฉลี่ยส่วนแบ่งตลาดที่ร้อยละ 32.78 และจากการทดสอบทีพบว่า ความแตกต่างที่เกิดขึ้นนั้นมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 10%

ในขณะเดียวกัน เมื่อเปรียบเทียบส่วนแบ่งตลาดระหว่างกลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ กับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้ลงทุนกลับพบผลที่แตกต่างกัน โดยบริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ กลับมีค่าเฉลี่ยส่วนแบ่งในตลาด (ค่าเฉลี่ยร้อยละ 30.53) ที่สูงกว่าบริษัทที่ไม่ได้ลงทุน (ค่าเฉลี่ยร้อยละ 26.34) ซึ่งชี้ให้เห็นว่า บริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ มีลักษณะที่จะเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มีส่วนแบ่งในตลาดสูง แต่ทั้งนี้ ผลจากการทดสอบทีไม่พบว่า ความแตกต่างที่เกิดขึ้นนั้นมีนัยสำคัญทางสถิติแต่อย่างใด

ผลการศึกษาที่พบในส่วนนี้ชี้ให้เห็นว่า บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง มีลักษณะเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กที่มีส่วนแบ่งในตลาดต่ำกว่าบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง

ตารางที่ 5: ส่วนแบ่งตลาดของบริษัท

(หน่วย: เปอร์เซ็นต์)

	จำนวน บริษัท (n)	**ค่าเฉลี่ย (Mean)**	**ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)**	**ค่า t-stat (2 tailed)**
บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	92	29.43	26.13	
บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	59	32.78	27.41	1.66*
บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	33	23.44	22.86	
บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	88	28.72	25.20	
บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	38	26.34	23.24	-0.77
บริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	50	30.53	26.68	

หมายเหตุ : ***, **, * แสดงถึงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างกลุ่มที่มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ร้อยละ 1, ร้อยละ5 และร้อยละ 10 ตามลำดับ
ที่มา : จากการคำนวณโดยผู้เขียน

ตัวชี้วัดที่สอง ระดับการแข่งขันทางการค้า โดยผลการศึกษาพบว่า บริษัทโดยเฉลี่ยเผชิญกับระดับการแข่งขันทางการค้าในช่วงรุนแรงเล็กน้อยถึงรุนแรง เมื่อเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงกับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุนพบว่า กลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงเผชิญกับการแข่งขันทางการค้าโดยเฉลี่ยในระดับที่ต่ำกว่าบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุน แต่ผลจากการทดสอบทีชี้ว่า ความแตกต่างที่พบไม่ถือว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ เช่นเดียวกัน เมื่อเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ กับบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุน ก็ไม่พบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับการแข่งขันทางการค้าที่มีนัยสำคัญทางสถิติแต่อย่างใด

ผลการศึกษาในส่วนนี้ไม่แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของระดับการแข่งขันทางการค้าระหว่างกลุ่มบริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงหรือในประเทศอาเซียนอื่นๆ กับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุน

ตารางที่ 6: ระดับการแข่งขันทางการค้าที่บริษัทเผชิญ
(1 = รุนแรงอย่างมาก 2 = รุนแรง 3 = รุนแรงเล็กน้อย 4 = ไม่รุนแรง 5 = ไม่รุนแรงเลย)

	จำนวน บริษัท (n)	**ค่าเฉลี่ย (Mean)**	**ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)**	**ค่า t-stat (2 tailed)**
บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	153	2.71	1.01	
บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	107	2.68	0.96	-0.56

	จำนวน บริษัท (n)	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	ค่า t-stat (2 tailed)
บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	46	2.78	1.13	
บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	145	2.75	1.00	
บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	80	2.66	1.01	-1.20
บริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	65	2.86	0.98	

หมายเหตุ : ***, **, * แสดงถึงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างกลุ่มที่มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ร้อยละ 1, ร้อยละ5 และร้อยละ 10 ตามลำดับ
ที่มา : จากการคำนวณโดยผู้เขียน

ตัวชี้วัดที่สาม กลยุทธ์การตลาดของบริษัทพบว่า บริษัทส่วนใหญ่ใช้กลยุทธ์การตลาดที่เน้นการแข่งขันด้านคุณภาพของสินค้าและการให้บริการ (ร้อยละ 70.25) รองลงมาจึงเป็นการสร้างสินค้าที่มีความโดดเด่น (ร้อยละ 12.66) และการแข่งขันด้านราคา (ร้อยละ 10.76) ทั้งนี้เมื่อพิจารณาเฉพาะกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง หรือกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ พบว่า กลยุทธ์การแข่งขันด้านคุณภาพของสินค้าและการให้บริการยังเป็นกลยุทธ์หลักที่บริษัทเลือกใช้เป็นอันดับแรก แต่กลยุทธ์การแข่งขันด้านราคากลับเป็นกลยุทธ์ที่ถูกเลือกใช้เป็นอันดับสอง แทนที่กลยุทธ์การสร้างสินค้าที่มีความโดดเด่น ซึ่งถูกเลือกเป็นอันดับสามแทน

ในส่วนของกลยุทธ์ทางการผลิตบริษัทส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตสินค้าและให้บริการ ซึ่งมีการพัฒนาตราผลิตภัณฑ์สำหรับสินค้าและบริการของตนเอง (Original Brand Manufacturer, OBM) ถึงร้อยละ 52.35 รองลงมาเป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้า (Original Equipment Manufacturer, OEM) และเป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าหรือผู้ผลิตสินค้าที่เน้นการวิจัยและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้อาจไม่จำเป็นต้องมีตราผลิตภัณฑ์ (Brand) เป็นของตนเอง (Original Design Manufacturer, ODM) ตามลำดับ เมื่อเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มบริษัทที่ได้มีการลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงกับกลุ่มบริษัทที่ไม่มีการลงทุน พบลักษณะที่คล้ายกัน แต่เป็นที่น่าสังเกตว่า กลุ่มบริษัทที่ได้มีการลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงที่เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าจะรับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศเป็นสัดส่วนที่น้อยกว่ามาก โดยบริษัทในส่วนนี้เกือบทั้งหมดจะเป็นผู้รับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้าในประเทศ

นอกจากนี้ เมื่อเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มบริษัทที่ได้มีการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ กับกลุ่มบริษัทที่ไม่มีการลงทุน พบความแตกต่างที่สำคัญคือ บริษัทส่วนใหญ่ที่ได้มีการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ จะเป็นผู้ผลิตสินค้าและให้บริการ ซึ่งมีการพัฒนาตราผลิตภัณฑ์สำหรับสินค้าและบริการของตนเอง (Original Brand Manufacturer, OBM) ถึงร้อยละ 64.62 ในขณะที่บริษัทส่วนใหญ่ที่ไม่ได้มีการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ จะเป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้า (Original Equipment Manufacturer, OEM) ถึงร้อยละ 48.66 ในส่วนของการเป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าก็พบว่ามีความแตกต่างกัน กล่าวคือ บริษัทที่ได้มีการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ ลูกค้าส่วนใหญ่ที่เป็นผู้จ้างผลิตสินค้าจะเป็นลูกค้าในต่างประเทศ ในขณะเดียวกัน บริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุนประเทศอาเซียนอื่นๆ พบว่า ลูกค้าส่วนใหญ่ที่เป็นผู้จ้างผลิตสินค้าจะเป็นลูกค้าภายในประเทศ

ผลการศึกษาในส่วนนี้แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของกลยุทธ์ทางการผลิตระหว่างกลุ่มบริษัทที่ได้มีการลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง กลุ่มบริษัทที่ได้มีการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ กับกลุ่มบริษัทที่ไม่ได้มีการลงทุน ซึ่งมีความแตกต่างกันในหลายด้าน

ตารางที่ 7: กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัท

	บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	**ร้อยละ**
แข่งขันด้านราคา	17	10.76
แข่งขันด้านการสร้างสินค้าที่มีความโดดเด่น	20	12.66
แข่งขันด้านคุณภาพของสินค้าและการให้บริการ	111	70.25
อื่นๆ	10	6.33
รวม	**158**	**100**

	บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	**ร้อยละ**	**บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง**	**ร้อยละ**
แข่งขันด้านราคา	15	13.64	1	2.22
แข่งขันด้านการสร้างสินค้าที่มีความโดดเด่น	12	10.91	8	17.78
แข่งขันด้านคุณภาพของสินค้าและการให้บริการ	74	67.27	35	77.78
อื่นๆ	9	8.18	1	2.22
รวม	**110**	**100**	**45**	**100**

	บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	**ร้อยละ**	**บริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ**	**ร้อยละ**
แข่งขันด้านราคา	10	12.2	4	6.25
แข่งขันด้านการสร้างสินค้าที่มีความโดดเด่น	9	10.98	7	10.94
แข่งขันด้านคุณภาพของสินค้าและการให้บริการ	55	67.07	52	81.25
อื่นๆ	8	9.76	1	1.56
รวม	**82**	**100**	**64**	**100**

ที่มา : จากการคำนวณโดยผู้เขียน

ตารางที่ 8: กลยุทธ์ทางการผลิตของบริษัท

	บริษัทที่กรอกข้อมูลในส่วนนี้	**ร้อยละ**
ผู้รับจ้างผลิตสินค้าโดยรับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้าภายในประเทศ	38	25.5
ผู้รับจ้างผลิตสินค้าโดยรับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศ	15	10.07
ผู้รับจ้างผลิตสินค้าหรือผู้ผลิตสินค้าที่เน้นการวิจัยและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้อาจไม่จำเป็นต้องมีตราผลิตภัณฑ์ (Brand) เป็นของตนเอง	18	12.08
ผู้ผลิตสินค้าและให้บริการ ซึ่งมีการพัฒนาตราผลิตภัณฑ์สำหรับสินค้าและบริการของตนเอง	78	52.35
รวม	**149**	**100**

	บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง	**ร้อยละ**	**บริษัทที่ได้ลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียง**	**ร้อยละ**
ผู้รับจ้างผลิตสินค้าโดยรับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้าภายในประเทศ	23	22.77	14	31.11
ผู้รับจ้างผลิตสินค้าโดยรับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศ	13	12.87	2	4.44
ผู้รับจ้างผลิตสินค้าหรือผู้ผลิตสินค้าที่เน้นการวิจัยและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้อาจไม่จำเป็นต้องมีตราผลิตภัณฑ์ (Brand) เป็นของตนเอง	12	11.88	6	13.33
ผู้ผลิตสินค้าและให้บริการ ซึ่งมีการพัฒนาตราผลิตภัณฑ์สำหรับสินค้าและบริการของตนเอง	53	52.48	23	51.11
รวม	**101**	**100**	**45**	**100**

	บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	**ร้อยละ**	**บริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ**	**ร้อยละ**
ผู้รับจ้างผลิตสินค้าโดยรับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้าภายในประเทศ	30	40.54	5	7.69
ผู้รับจ้างผลิตสินค้าโดยรับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศ	6	8.11	9	13.85

	บริษัทที่ไม่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	ร้อยละ	บริษัทที่ได้ลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ	ร้อยละ
ผู้รับจ้างผลิตสินค้าหรือผู้ผลิตสินค้าที่เน้นการวิจัยและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้อาจไม่จำเป็นต้องมีตราผลิตภัณฑ์ (Brand) เป็นของตนเอง	7	9.46	9	13.85
ผู้ผลิตสินค้าและให้บริการ ซึ่งมีการพัฒนาตราผลิตภัณฑ์สำหรับสินค้าและบริการของตนเอง	31	41.89	42	64.62
รวม	**74**	**100**	**65**	**100**

ที่มา : จากการคำนวณโดยผู้เขียน

3.2 ผลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

- ตัวแทนสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

จากการสัมภาษณ์ คุณธวัชชัย เฮงประเสริฐ (รองประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย งานส่งเสริมการค้าชายแดน) และคุณนาคาญ์ ทวิชาวัฒน์ (ประธานสมาพันธ์สุขภาพและความงามแห่งประเทศไทย และผู้รับผิดชอบอุตสาหกรรมสุขภาพและความงาม สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย) ในประเด็นหลัก ได้แก่ (1) แนวโน้มการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLM และผลกระทบจาก AEC (2) โอกาสและอุปสรรคการค้าการลงทุนเมืองชายแดน และ (3) แนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษบริเวณเขตชายแดน

(1) แนวโน้มการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLM และผลกระทบจากประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

สภาอุตสาหกรรมมองว่าการก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปีพ.ศ. 2558 จะส่งผลให้อาเซียนเป็นตลาดและฐานการผลิตร่วมไทยจะได้ประโยชน์จากการค้าการลงทุนโดยเฉพาะกับกลุ่มประเทศที่เรียกว่า CLM ซึ่งก็คือ กัมพูชา ลาว และสหภาพเมียนมาร์โดยกลุ่มประเทศเหล่านี้มีแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ดีอย่างต่อเนื่องประเทศไทยจึงมีแนวโน้มทางการค้าการลงทุนกับกลุ่มประเทศ CLM ในอัตราการขยายตัวที่เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเนื่องจากสภาพสังคมวัฒนธรรมและปัจจัยแวดล้อมที่ใกล้เคียงกับประเทศไทย จึงช่วยเพิ่มโอกาสทางการตลาดในอนาคต

การลงทุนในกลุ่ม CLM นี้ สภาอุตสาหกรรมมองว่าเป็นการลงทุนเพื่อลดต้นทุนการผลิต โดยเฉพาะต้นทุนด้านแรงงาน นอกจากนี้ยังเพื่อขยายตลาด และเพิ่มขีดความสามารถด้านการส่งออก โดยใช้ประโยชน์จากสิทธิพิเศษทางภาษี (GSP)[5] โดยส่วนใหญ่จะเป็นอุตสาหกรรมเบาเช่นอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสิ่งทอรองเท้าเป็นต้น

สำหรับปัญหาอุปสรรคในการลงทุนใน CLM นั้นเกิดจากลักษณะเฉพาะตัวของแรงงานของแต่ละประเทศและปัญหากฎระเบียบข้อบังคับต่างๆ เช่นการลงทุนในลาว แม้ค่าแรงถูกและสามารถใช้สิทธิประโยชน์ GSP ได้ แต่จะประสบปัญหาคุณภาพแรงงานต่ำ กำลังแรงงานไม่ดีเนื่องจากปัญหาสุขภาพ และวัฒนธรรมประเพณีที่มีลักษณะเฉพาะ นอกจากนี้ปัญหาด้านกฎระเบียบและมาตรฐานการค้า ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงรวดเร็วและไม่แน่นอน อาจทำให้เกิดการไม่ทำตามสัญญา และปัญหาจากการที่กฎระเบียบของทั้งสองประเทศไม่สอดคล้องกัน ส่งผลให้เกิดความไม่สะดวกในหลายๆ ด้าน เช่น พิธีการด่านศุลกากรและการเปลี่ยนถ่ายสินค้า เป็นต้น ดังนั้นผู้ประกอบการไทยจำเป็นต้องติดตามการเปลี่ยนแปลงและศึกษากฎระเบียบพิธีการศุลกากรหรือขั้นตอนของการทำการค้าชายแดนอย่างสม่ำเสมอและรอบคอบ

---

[5] Generalised System of Preferences (GSP) คือสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไปซึ่งประเทศที่พัฒนาแล้วให้กับสินค้าซึ่งผลิตในประเทศที่กำลังพัฒนาโดยลดหรือยกเว้นภาษีขาเข้าแก่สินค้าที่อยู่ในกลุ่มได้รับสิทธิโดยประเทศในกลุ่ม CLMV อยู่ระหว่างการพัฒนาและการได้รับสิทธิ GSP รวมถึงการสนับสนุนจากประเทศมหาอำนาจหลายประเทศจึงเป็นโอกาสในการวางรากฐานธุรกิจในอนาคต

สำหรับการลงทุนในประเทศเมียนมาร์ แม้แรงงานจะเป็นแรงงานคุณภาพ แต่การลงทุนจัดตั้งโรงงานในเมียนมาร์ มีประเด็นอุปสรรคเรื่องภาษีการส่งออกทำให้มีต้นทุนในการ re-export ทำให้ต้องขายสินค้าภายในประเทศ

สำหรับการเปิด AEC สภาอุตสาหกรรมมองว่าผู้ประกอบการไทยจะมีความกล้าในการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV มากขึ้นเพราะมองว่าการส่งออกไปยังประเทศอาเซียนยังเติบโตได้ดังนั้นผู้ประกอบการจะมีความรู้ความเข้าใจในวัฒนธรรมของประเทศเพื่อนบ้านมากขึ้นส่วนเรื่องแรงงานอย่างแรงงานชาวเมียนมาร์ก็อาจจะมาทำงานในประเทศไทยน้อยลง เนื่องจากจีนเริ่มไปตั้งโรงงานการผลิตในสหภาพเมียนมาร์มากขึ้น อย่างไรก็ดีอาจแบ่งแรงงานได้เป็นสองกลุ่มโดยกลุ่มหนึ่งคือแรงงานที่เคยเข้ามาทำงานในประเทศไทยมีความคุ้นเคยในระบบการทำงานในไทยก็จะทำงานในไทยต่อไป ส่วนอีกกลุ่มคือแรงงานชุดใหม่หรือนักศึกษาจบใหม่ก็จะเลือกทางานในประเทศเขามากขึ้น

(2) โอกาสและอุปสรรคการลงทุนเมืองชายแดน

ปัจจุบันการผลิตบริเวณเขตชายแดนยังมีจำนวนไม่มากนัก ซึ่งโดยทั่วไปจะเป็นการดำเนินการผลิตจากส่วนกลางหรือตั้งฐานการผลิตในตัวเมือง แล้วส่งผ่านสินค้าไปยังชายแดน เพื่อส่งออกไปยังกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งนี้ผู้ประกอบการมองถึงศักยภาพการผลิตทั้งในด้านสาธารณูปโภค และแรงงาน นอกจากนี้ระบบขนส่งที่สะดวกสบายยังเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะในกรณีที่ต้องมีการนำเข้าวัตถุดิบ และต้องเดินทางไปยังแหลมฉบังเพื่อส่งออกต่อไป ดังนั้นจึงจะเห็นว่าในเขตภาคอีสาน โรงงานส่วนใหญ่จะตั้งในเขตตัวเมืองโดยมี ขอนแก่นเป็นศูนย์กลาง ส่วนกรณีที่ต้องส่งออกนำเข้านั้นโรงงานจะไปกระจุกตัวที่นครราชสีมา ส่วนทางภาคเหนือจะกระจุกตัวที่เชียงใหม่ดังนั้นอุตสาหกรรมที่มีโอกาสพัฒนาในเขตชายแดนน่าจะเป็นอุตสาหกรรมเบาที่เน้นแรงงาน

นอกจากนี้ยังมีปัญหาอุปสรรคในเรื่องการค้าชายแดน เช่นภาระภาษีการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ ซึ่งแม้ว่าจะสามารถขอคืนภาษีได้ (หากเป็นการผลิตเพื่อการส่งออก) แต่ผู้ประกอบการยังต้องมีภาระเสียเต็มจำนวน และมีข้อกำหนดว่าจะต้องผลิตภายในหนึ่งปี และต้องขอคืนเงินภายในหกเดือน ซึ่งนับเป็นต้นทุนของผู้ประกอบการผลิตเพื่อการส่งออก ยิ่งไปกว่านั้นปัญหาระบบการเงินและธนาคารก็เป็นอีกหนึ่งปัญหาสำคัญ เนื่องจากมาตรฐานการเงินและการธนาคารของประเทศเพื่อนบ้านยังไม่เป็นมาตรฐาน การดำเนินธุรกิจจึงจำเป็นต้องใช้เงินสดและชำระเงินก่อนการส่งมอบสินค้า

(3) แนวทางการพัฒนาเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษบริเวณเขตชายแดน

สภาอุตสาหกรรมได้ให้ข้อคิดเห็นในการพัฒนาเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษบริเวณเขตชายแดนว่า หัวใจสำคัญควรอยู่ที่การจัดตั้งเพื่อมุ่งหวังผลประโยชน์จากแรงงานประเทศเพื่อนบ้าน ควรเป็นเขตการค้าเสรี (Free trade zone) เพื่อนำเข้าวัตถุดิบเข้ามาผลิตในประเทศไทยและมีความได้เปรียบจากสิทธิประโยชน์จากภาษี ซึ่งการเลือกพื้นที่เขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษควรพิจารณาเมืองในประเทศเพื่อนบ้านที่อยู่ตรงกันข้ามด้วยว่ามีศักยภาพหรือไม่อย่างไร และรัฐบาลควรเข้ามามีบทบาทในการช่วยพัฒนาระบบโลจิสติกส์เพื่อเชื่อมโยงไปสู่ประเทศเพื่อนบ้าน และจัดทำศูนย์กระจายสินค้า นอกจากนี้ยังมีสิ่งที่สำคัญอื่นๆได้แก่การปรับปรุงกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรค และพัฒนาการดำเนินงานของส่วนราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนให้มีความสอดประสานกัน และดำเนินงานในรูปแบบ One-Stop Service ที่ช่วยลดขั้นตอนต่าง ๆ ลงได้

- ผู้ประกอบการที่ 1 (กิจการไฟฟ้าและเหมืองถ่านหิน)

บริษัททำธุรกิจเหมืองถ่านหินและโรงงานไฟฟ้าที่ใช้ถ่านหินรายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย ในขณะนี้มีการลงทุนอยู่ในต่างประเทศทั้งหมด 5 ประเทศ คือ ลาว อินโดนีเซีย จีน ออสเตรเลีย และมองโกเลีย เมื่อถ่านหินที่ทางบริษัทได้รับสัมปทานภายในประเทศหมดจึงหาแหล่งถ่านหินแห่งใหม่ ซึ่งทางบริษัทพบจากการวิจัยว่าแหล่งถ่านหินและตลาดที่ต้องการ คือ กลุ่มแปซิฟิกและกลุ่มแอตแลนติก โดยในกลุ่มแปซิฟิกแหล่งถ่านหินจะอยู่ในประเทศออสเตรเลียและอินโดนีเซียเป็นหลัก โดยแหล่งที่ใช้ป้อนให้กับตลาดในกลุ่มนี้ ประกอบด้วย จีน ไต้หวัน เกาหลี และอาเซียนในขณะที่แอฟริกาใต้แม้จะเป็นแหล่งถ่านหินได้อีกแห่ง แต่จะมีปัญหาเรื่องค่าขนส่งจึงไม่ได้ลงทุนในแหล่งถ่านหินของกลุ่มประเทศเหล่านี้

สำหรับการลงทุนในประเทศอินโดนีเซีย[6] นั้นทางบริษัทต้องใช้ความพยายามอย่างสูงในการสร้างความคุ้นเคย ศึกษากฎ กติกา หรือระเบียบต่างๆ ภายในประเทศ โดยต้องส่งคนเข้าไปคลุกคลีกับคนในท้องถิ่นเพื่อให้เข้าใจถึงภาษาและวัฒนธรรมตลอดจนการติดต่อกับหน่วยงานราชการและการทำธุรกิจเกี่ยวกับถ่านหินในประเทศว่าต้องมีกระบวนการอย่างไรบ้าง ซึ่งต้องใช้เวลาถึงเกือบ 10 ปี จึงจะได้เจรจา โดยเริ่มเข้าไปติดต่อตั้งแต่ปีพ.ศ.2532 และเจรจาจนได้สัมปทานในปีพ.ศ.2540 ซึ่งในการลงทุนครั้งแรกที่เป็นการเจรจาเข้าไปลงทุนในลักษณะ G to G ไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากขาดโครงสร้างพื้นฐานในการขนส่งถ่านหินให้กับลูกค้าจึงต้องขายกิจการในขณะนั้นแต่บทเรียนในครั้งนั้นก็ทำให้บริษัทมีพัฒนาการด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจนี้ในต่างประเทศมากขึ้นเรื่อยๆ ทำให้รู้ว่าควรติดต่อขอสัมปทานกับรัฐบาลอย่างไร และผลประโยชน์ที่ได้รับอีกประการหนึ่ง คือการรู้จักผู้ประกอบการในอินโดนีเซียหลายราย ซึ่งโครงการที่ได้ในเวลาต่อมาก็ได้มาจากหุ้นส่วนในประเทศอินโดนีเซียนั่นเอง

เมื่อเวลาผ่านไปเกิดการเปลี่ยนแปลงในอินโดนีเซีย จากการที่ไม่มีความรู้ความสามารถในการทำถ่านหินจึงปล่อยให้บริษัทต่างชาติเข้ามาร่วมลงทุนได้มากกว่าร้อยละ 50 และยังให้สิทธิประโยชน์อีกหลายอย่างเพื่อดึงแรงงานต่างชาติและเงินทุนเข้ามา แต่ในปัจจุบันอินโดนีเซียมีการพัฒนาความรู้ในเรื่องถ่านหินมากขึ้น ประกอบกับรัฐบาลอินโดนีเซียมองว่าขณะนี้ถ่านหินเป็นทรัพยากรธรรมชาติที่สำคัญของชาติจึงต้องควบคุมกิจการนี้เป็นพิเศษ ส่งผลให้เริ่มควบคุมการดำเนินการในแหล่งถ่านหินต่างๆ โดยใช้เงื่อนไขบางประการมาควบคุมการดำเนินการของบริษัทต่างชาติ เช่น บังคับให้ใช้แรงงานภายในประเทศ เป็นต้น ส่วนเงื่อนไขล่าสุดที่เพิ่งมีมาในปีพ.ศ. 2552 คือ ใช้วิธีขอเจรจาลดพื้นที่สัมปทานให้น้อยกว่า 25,000 เฮกตาร์ เป็นต้นโดยมาตรการดังกล่าวนี้รัฐบาลอินโดนีเซียใช้ควบคุมสัดส่วนการลงทุนและแรงงานจากต่างชาติ ซึ่งมีผลต่อการลงทุนของบริษัทจากเดิมบริษัทสามารถลงทุนได้ถึงร้อยละ 100 แต่ปัจจุบันรัฐบาลอินโดนีเซียควบคุมให้ต่างชาติสามารถลงทุนในธุรกิจสัมปทานถ่านหินได้ไม่เกินร้อยละ 49 ดังนั้นบริษัทจึงใช้โอกาสนี้ไปลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ Jakarta Stock Exchange ทำให้มีสัดส่วนการลงทุนในอินโดนีเซียอยู่ร้อยละ 65 ส่วนอีกร้อยละ 35 เป็นสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อยภายในประเทศอินโดนีเซียซึ่งกฎระเบียบของประเทศอินโดนีเซียมองว่าบริษัทใดทำการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์จะถือว่าเป็นหน่วยธุรกิจภายในประเทศอินโดนีเซีย (Local Company) ทำให้ความเสี่ยงของการลงทุนในประเทศลดลง

สำหรับการลงทุนในประเทศลาว เป็นการลงทุนโรงไฟฟ้าถ่านหิน และส่งกลับมาขายให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย ซึ่งทางบริษัทพบว่าการติดต่อเข้าไปดำเนินธุรกิจกับประเทศลาวนั้นเป็นไปได้อย่างรวดเร็วและสะดวกที่สุดในกลุ่ม CLMV แม้จะมีการต่อต้านจากประชาชนในเรื่องทำเลที่ตั้งโรงไฟฟ้า แต่ก็นับว่ามีปัญหาน้อยกว่าประเทศไทยมากนัก

จากมุมมองของทางบริษัทในการพิจารณาการลงทุนในแถบอาเซียนนั้น จะให้ความสำคัญกับสถานภาพการเมืองของประเทศนั้นโดยพิจารณาเสถียรภาพรัฐบาล และผู้มีอำนาจในการบริหารเบ็ดเสร็จ หากเข้าไปแล้วความเสี่ยงที่จะถูกยกเลิกสัญญากับรัฐบาลมีมากน้อยเพียงใดมีกฎกติกาที่สามารถนำเงินกลับมายังประเทศไทยได้อย่างเสรีหรือไม่หรือกล่าวโดยรวมว่าประเทศนั้นมี Country Risk ในระดับใด และอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญคือหุ้นส่วนภายในประเทศหรือพันธมิตรการค้ามีความตรงไปตรงมาหรือไม่ นอกจากนี้ขนาดของบริษัทหุ้นส่วนก็มีส่วนในการพิจารณา ยิ่งเป็นบริษัทเล็กเท่าไรก็จะยิ่งมีความเสี่ยง และท้ายที่สุดคือการเข้าไปคลุกคลีเพื่อสร้างความคุ้นเคย เรียนรู้กฎระเบียบ แนวทางปฏิบัติ และวัฒนธรรมของประเทศ ซึ่งมีความสำคัญอย่างมากต่อความสำเร็จในการลงทุนของบริษัท

- ผู้ประกอบการที่ 2 (กิจการเฟอร์นิเจอร์ไม้สำเร็จรูป)

บริษัทผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้สำเร็จรูปที่มีส่วนแบ่งตลาดการส่งออกเฟอร์นิเจอร์อันดับหนึ่งของประเทศไทย และเป็นผู้ผลิตสินค้าให้แบรนด์บริษัทยุโรปที่ขายเฟอร์นิเจอร์ส่งออกทั่วโลก จากความสำเร็จของการเป็น OEM ให้บริษัทยุโรปได้เพิ่มพูนความรู้ความสามารถและได้รับการถ่ายทอดความรู้ในเรื่องการพัฒนาประสิทธิภาพและคุณภาพจึงมองเห็นโอกาสที่จะขยายธุรกิจหลังการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งจากการสำรวจตลาดในกลุ่มอาเซียน เช่น ฟิลิปปินส์

---

[6] อินโดนีเซียมีแหล่งถ่านหินมากเป็นอันดับที่ 2-3 ของโลก

ลาว พม่า กัมพูชา อินโดนีเซีย พบว่ามีพฤติกรรมในการใช้เฟอร์นิเจอร์คล้ายๆ กัน โดยแตกต่างจากยุโรปและอเมริกาที่ต่างยอมรับในสินค้าแบรนด์ไทย และเมื่อเปรียบเทียบในด้านคุณภาพกับจีนแล้วดีกว่ามาก ดังนั้นทางบริษัทจึงสร้างแบรนด์ใหม่เพื่อไม่ให้เป็นคู่แข่งกับพันธมิตรยุโรป นอกจากนี้ยังพบว่าการทำการตลาดในอาเซียนนั้นมีความลำบาก จำเป็นต้องสร้างพันธมิตรการค้าเพื่อช่วยในด้านนี้ และการหาพันธมิตรนั้นต้องเข้าไปศึกษาหาข้อมูลในวงการเฟอร์นิเจอร์ของแต่ละประเทศ หรือจากคำแนะนำของลูกค้าที่เคยทำธุรกิจในอาเซียนมาก่อน ซึ่งการขนส่งสินค้าจำเป็นต้องใช้พันธมิตรในการจัดการ

อย่างไรก็ตามแม้ว่าทางบริษัทจะประสบความสำเร็จในการขยายตลาดไปยังประเทศอาเซียนแต่บริษัทก็ไม่ย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศในกลุ่มอาเซียน เนื่องจากประเทศไทยมีปัจจัยการผลิตที่เพียงพอ ได้แก่ ยางพารา บริษัทในประเทศไทยจึงได้ใช้แนวคิดการเลือกที่ตั้งโรงงานในลักษณะ Resource base คืออยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบเป็นสำคัญโดยตั้งโรงงานทางภาคใต้ นอกจากนี้บริษัทยังประเมินว่าในอนาคตการผลิตเฟอร์นิเจอร์จะเป็นการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีมากกว่าแรงงาน

สำหรับปัญหาในการทำการค้ากับบางประเทศ เช่นอินโดนีเซีย บริษัทกล่าวว่าเป็นประเทศที่ทำการค้าด้วยยากมากเนื่องจากปัจจัยทางด้านความเชื่อ ภาษา และวัฒนธรรม ซึ่งถึงแม้จะมีจำนวนประชากรมากแต่มีค่านิยมที่จะผลิตเองใช้เอง จึงหาคู่ค้าทางธุรกิจยากมาก แตกต่างจากฟิลิปปินส์ที่เปิดรับสินค้าไทย ส่วนการค้ากับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวและเมียนมาร์นั้น มีปัญหาด้านการเงินและการธนาคาร ซึ่งต้องชำระเป็นเงินสดและต้องกำหนดการจ่ายเป็นงวดๆ สำหรับการพัฒนาการค้าชายแดนและการจัดตั้งเศรษฐกิจพิเศษนั้น ทางบริษัทมองว่าภาครัฐบาลควรเน้นในเรื่องความโปร่งใสและการอำนวยความสะดวกในแง่กฎระเบียบ เช่นกฎระเบียบด้านการขนส่งเป็นต้น

- ผู้ประกอบการที่ 3 (กิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าของประเทศไทย (จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย) เป็นบริษัทที่เน้นการสร้างคอนโดมิเนียม เมื่อกล่าวถึงผลกระทบจากการเปิด AEC ต่อบริษัทนั้นคงมีไม่มากนักในแง่ของการออกไปลงทุนในประเทศอาเซียน เนื่องจากการขาดทุนที่เคยเกิดขึ้นในอดีตของหลายๆ บริษัท และแม้บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากประเทศสิงคโปร์ที่เข้ามาลงทุนในไทยจะไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากลักษณะของธุรกิจในแถบเอเชียจำเป็นต้องมีเครือข่าย (know who) เพราะต้องผ่านขั้นตอนการขอใบอนุญาตและกระบวนการต่าง ๆ ที่มีความวุ่นวาย ซึ่งสำคัญกว่าการมีเพียงความรู้ (know how) เพียงอย่างเดียว ดังนั้นสำหรับบริษัทแล้วคงไม่พิจารณาลงทุนในอาเซียน ส่วนในเรื่องยอดขายซึ่งน่าจะเพิ่มขึ้นเนื่องจากอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามอสังหาริมทรัพย์จะได้ประโยชน์จาก AEC หากสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมได้รับผลกระทบ

สำหรับในเรื่องการขยายการลงทุนไปในต่างจังหวัดและจังหวัดชายแดน บริษัทมองว่าการจะไปลงทุนนั้นจะต้องเป็นจังหวัดที่ใหญ่จริงๆ แม้ว่าต่างจังหวัดจะมีความต้องการอสังหาริมทรัพย์ แต่ด้วยสภาพแวดล้อมของพื้นที่ในเขตเมืองกระจุกตัวทำให้ไม่สามารถขยายพื้นที่เพื่อจะพัฒนาออกไปได้การลงทุนในกรุงเทพฯ จึงมีศักยภาพมากกว่าเนื่องจากสามารถขยายตัวได้มากกว่า เช่นการขยายตัวของเมืองตามแนวรถไฟฟ้า อย่างไรก็ตามทางบริษัทได้มีแผนการลงทุนในต่างจังหวัด โดยแบ่งเป็นสองกลุ่ม ได้แก่ (1) First tier: กลุ่มจังหวัดที่มีเศรษฐกิจดีเหมาะแก่การขยายตัวเมือง เช่น ขอนแก่น เชียงใหม่ ภูเก็ต เป็นต้น และ (2) Second tier: กลุ่มจังหวัดที่ยังไม่ได้ไปลงทุน แต่จังหวัดเหล่านี้มีลักษณะเฉพาะตัวอื่นๆ เช่น มหาสารคาม เนื่องจากมีมหาวิทยาลัยที่มีนักศึกษาจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาศึกษาจำนวนมาก เป็นต้น

โดยบริษัทกล่าวว่าจากประสบการณ์ที่ผ่านมา บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มักจะประสบปัญหาจากการที่รัฐบาลมีแผนหรือมีนโยบายจากรัฐบาลให้มีการขยายเมือง แต่ในความเป็นจริงกลับต้องเลื่อนแผนการขยายนั้นออกไปอีก ดังนั้นการที่บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เข้าไปสร้างโครงการก่อนจะก่อให้เกิดความเสี่ยงว่านโยบายจะไม่เกิดขึ้นจริงตามแผนที่กำหนดไว้ ดังนั้นบริษัทจะไม่รีบเร่งสร้างโครงการในทันที เพราะถือว่ามีความเสี่ยงสูงกว่าผลประโยชน์ที่จะได้รับ หากซื้อที่ดินเอาไว้แต่กลับไม่มีอุตสาหกรรมมาลงทุน ก็จะเกิดปัญหาตามมาได้

สำหรับสิทธิที่รัฐบาลให้ เช่น สิทธิที่ให้กับเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ อาทิ เขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษนั้น จะให้ผลดีต่อกลุ่มนิคมอุตสาหกรรมมากกว่า ในขณะที่กลุ่มอสังหาริมทรัพย์จะได้ผลจากสิทธิทาง BOI ในกลุ่มบ้านราคาต่ำกว่า 1.2 ล้านบาท เพียงอย่างเดียว แต่เมื่อเทียบกับอุปสงค์แล้ว อุปสงค์เป็นตัวแปรที่สำคัญมากกว่า BOI ในขณะที่ BOI ให้

สิทธิประโยชน์เพียงแค่ลดหย่อนภาษี (ซึ่งในขณะนี้ลดจาก 30% ลงมาที่ 20%) สำหรับในการจ้างแรงงานนั้น ทางบริษัทยังคงจ้างแรงงานไทยเป็นหลัก เพราะต้องใช้แรงงานที่มีฝีมือ ส่วนแรงงานต่างด้าวจะจ้างในงานที่ใช้ทักษะต่ำลงมา ซึ่งแรงงานที่จ้างในราคาเกินกว่า 300 บาท ยังคงเป็นคนไทยอยู่ โดยทางบริษัทมีความเห็นว่าหากมีอุปสงค์ในอสังหาริมทรัพย์แล้ว การที่จะหาแรงงานมาทำงานถือว่าเป็นเรื่องรองลงมา หากมีอุปสงค์ในอสังหาริมทรัพย์เมื่อใดก็สามารถจ้างแรงงานไปทำงานได้ ดังนั้นการเปิด AEC คิดว่าจะมีแง่ดีในการเคลื่อนย้ายแรงงานจากนอกประเทศเข้ามาทำงานได้ในช่วงเศรษฐกิจดี แต่หากเป็นช่วงเศรษฐกิจตกต่ำก็คงหาแรงงานไทยมาทำงานได้ยาก

- ผู้ประกอบการที่ 4 (กลุ่มธุรกิจโรงพยาบาล)

กลุ่มธุรกิจโรงพยาบาลที่มีเครือข่ายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยผู้แทนกลุ่มได้กล่าวว่าธุรกิจสุขภาพมีการขยายตัวสูงมาก และอุปสงค์เพิ่มขึ้นอย่างมาก เมื่อเปรียบเทียบกับอุปทานซึ่งได้แก่ บุคลากรทางการแพทย์ที่มีจำกัด ดังนั้นอุปสรรคสำคัญของการขยายการลงทุนไปยังเขตชายแดน หรือจังหวัดชายแดน คือการจูงใจบุคลากรทางการแพทย์ให้ย้ายไปทำงานในเขตชายแดน ซึ่งผู้แทนกลุ่มธุรกิจกล่าวว่าหากจะขยายการลงทุนไปนั้น พื้นที่ที่จะไปจำเป็นต้องมีความเป็นเมือง เช่นเมืองที่มีมหาวิทยาลัย มีโรงเรียนแพทย์ มีหมู่บ้าน โรงเรียน มีสาธารณูปโภค โครงสร้างพื้นฐาน การคมนาคมที่สะดวก เช่นมีสนามบิน (เพื่อการเดินทางไปกลับกรุงเทพฯ ได้อย่างสะดวก) เนื่องจากมีความจำเป็นที่จะต้องสร้างแรงจูงใจให้บุคลากรทางการแพทย์ยอมย้ายออกจากกรุงเทพฯ ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าต้องมีการสร้างเมืองขึ้นก่อน จากนั้นการลงทุนของธุรกิจในกลุ่มนี้จึงมีขึ้นในลำดับถัดไป

นอกจากนี้ภาครัฐบาลยังควรแก้กฎระเบียบที่ไม่ส่งเสริมให้สามารถเพิ่มบุคลากรทางการแพทย์ได้อย่างสะดวก เช่น แก้กฎระเบียบให้สามารถจ้างแรงงานบางกลุ่มได้ (เช่นผู้ช่วยพยาบาลที่เป็นแรงงานต่างด้าว) เนื่องจากในปัจจุบันจำเป็นต้องจ้างตำแหน่งพยาบาลซึ่งต้องจ่ายค่าแรงสูงแต่พยาบาลที่จ้างมานั้นกลับมีความรู้ความสามารถต่ำกว่าพยาบาลไทย ทางโรงพยาบาลจึงจำเป็นต้องเลิกจ้าง เป็นต้น ทั้งนี้ผู้แทนกลุ่มธุรกิจเรียกร้องให้ประเทศไทยมีจุดยืนที่ชัดเจนในด้านสาธารณสุขในเวทีโลก และมองว่าการเปิดให้ต่างชาติเข้ามาเรียนรู้วิชาการด้านการแพทย์มากขึ้นอาจช่วยส่งเสริมอุตสาหกรรมนี้ให้เติบโตได้มากขึ้นเช่นกัน

- ผู้ประกอบการที่ 5 (กลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอ)

จากการสัมภาษณ์ คุณประดิษฐ์ รัตนวิจิตราศิลป์ รองผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ คุณประดิษฐ์ได้ให้ความรู้ว่าอุตสาหกรรมสิ่งทอประกอบไปด้วยกระบวนการผลิตสามชนิดคือ ปั่นด้าย ทอผ้า และตัดเย็บซึ่งประเทศไทยมีครบทั้งสามกระบวนการผลิต โดยการทอผ้า (Textile) เป็นการผลิตที่เน้นเทคโนโลยีสูง และมีตลาดที่ใหญ่เนื่องจากสามารถส่งผ้าต่อไปได้ยังหลายอุตสาหกรรม ในขณะที่การตัดเย็บ (Garment) เป็นการผลิตที่เน้นแรงงานเป็นหลัก ซึ่งพบว่าโรงงานตัดเย็บได้ปิดตัวลงเป็นจำนวนมากเนื่องจากไม่สามารถหาแรงงานราคาถูกได้

ในเรื่องการขยายการลงทุนไปในเขตพื้นที่ชายแดนเพื่อแรงงานที่ถูกกว่านั้น ผู้ให้สัมภาษณ์ให้ความเห็นว่าภาครัฐบาลควรพิจารณาเลือกที่ตั้งให้เหมาะสมว่าจะสามารถหาแรงงานได้หรือไม่ อย่างไรก็ตามการตั้งโรงงานที่เมืองไทยนั้นดีกว่าไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านเนื่องจากระบบสาธารณูปโภคที่ดีกว่า แต่นอกจากเรื่องสาธารณูปโภคแล้ว สิ่งสำคัญที่ต้องพิจารณาด้วยก็คืออุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมต่อเนื่อง เช่น หากจะไปเปิดโรงงานเย็บเสื้อที่ย่างกุ้งแต่ไม่มีถุงพลาสติก ต้องนำถุงพลาสติกไปจากกรุงเทพฯ ก็อาจทำให้ต้นทุนเพิ่มมากขึ้นแต่หากมีโรงงานผลิตถุงตั้งอยู่ที่ย่างกุ้งก็จะช่วยลดต้นทุนไปได้มาก ดังนั้นอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมต่อเนื่องจะเป็นตัวกำหนดว่าโรงงานจะดำเนินการได้หรือไม่ ส่วนการทำงานของระบบไฟฟ้าหากโรงงานหลายๆ โรงรวมตัวกันก็จะสามารถตั้งโรงปั่นไฟได้เอง แต่ปัญหาใหญ่ที่เจอก็คืออุตสาหกรรมสนับสนุนไม่พร้อม เมื่อต้องการย้ายโรงงานก็พบว่าต้นทุนในการย้ายอุตสาหกรรมสนับสนุนไปด้วยนั้นแพงมาก นอกจากนี้ปัญหาของเขตพื้นที่ชายแดนในไทยก็พบว่าขาดอุตสาหกรรมสนับสนุนเช่นกัน (ยกเว้นกรณีของอำเภอแม่สอดที่ได้รับการพัฒนาจนมีอุตสาหกรรมสนับสนุนเป็นของตัวเองแล้ว) กรณีของโรงงานขนาดใหญ่ที่ต้องผลิตสินค้าป้อนให้กับแบรนด์ต่างประเทศอาจมีปัญหาเรื่องแรงงานไม่เพียงพอ จึงต้องแก้ปัญหาโดยการนำแรงงานต่างชาติเข้ามา ซึ่งการที่จะไปตั้งโรงงานแถวชายแดนก็ไม่มีประโยชน์เพราะการขนส่งขาเข้าและขาออกอยู่บริเวณส่วนกลาง

โดยสรุปแล้วหากจะไปจัดตั้งโรงงานในเขตชายแดนได้ต้องมีทุกอย่างรองรับ (Full Scale) และต้องพิจารณาว่าจะมีแรงงานข้ามมาทำงานหรือไม่ ซึ่งแรงงานที่มีนั้นต้องเพียงพอกับอุตสาหกรรมสนับสนุนและอุตสาหกรรมต่อเนื่องด้วย แต่ต้องพิจารณาด้วยว่าการไปตั้งโรงงานในเขตชายแดนจะคุ้มกับค่าขนส่งหรือไม่ ดังนั้นเขตอุตสาหกรรมที่มีในไทยก็นับว่าดีอยู่แล้ว เพียงแต่ต้องพัฒนาให้การขนส่งมีต้นทุนต่ำลง

4. สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

งานศึกษาชิ้นนี้เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยที่สนับสนุนการลงทุนในเขตพื้นที่ชายแดนและในกลุ่มประเทศอาเซียนของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยการวิเคราะห์ใช้แนวคิดจากกลุ่มทฤษฎีการค้าใหม่ (New Trade Theory) ได้แก่ Eclectic Paradigm หรือ OLI Framework ซึ่งกล่าวว่าบริษัทจะตัดสินใจไปลงทุนในต่างประเทศหากมีความได้เปรียบสามประการ ได้แก่ ความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ (Ownership Advantage: O) ความได้เปรียบของแหล่งที่ตั้ง (Location Advantage: L) และ ความได้เปรียบที่เกิดจากความสามารถในการดึงคุณสมบัติพิเศษออกมาใช้ (Internalization Advantage: I) นอกจากนี้ยังได้นำแนวคิดการตัดสินใจในการลงทุนแนวดิ่งและแนวราบมาประกอบการวิเคราะห์

จากแบบสอบถามผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพฯ คำถามที่ใช้นั้นมีรากฐานมาจากแนวคิดทฤษฎีการค้าใหม่ทั้งสองแนวคิด โดยใช้ตัวบ่งชี้ที่ช่วยวิเคราะห์ลักษณะของผู้ประกอบการ เช่น จำนวนสิทธิบัตรที่ได้รับสะสมจนถึงปัจจุบัน (ซึ่งแสดงให้เห็นถึงระดับการคิดค้นความรู้/เทคโนโลยีที่เกิดขึ้นในบริษัท) สัดส่วนมูลค่าสินทรัพย์รวมต่อจำนวนแรงงานที่ใช้ในบริษัท และสัดส่วนแรงงานฝีมือต่อแรงงานไร้ฝีมือที่ใช้ในบริษัทซึ่งนับได้ว่าเป็นตัววัดความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ หรือ “O” จากแนวคิด OLI นอกจากนี้ได้ใช้ปัจจัยที่เป็นตัวอธิบาย OLI รวมถึงการลงทุนแนวดิ่งและแนวราบ ได้แก่ ปัจจัยการผลิต (Resource seeking) ปัจจัยการขยายตลาด (Market seeking) ปัจจัยด้านประสิทธิภาพการผลิต (Efficiency seeking) และปัจจัยเชิงกลยุทธ์ (Strategic-asset seeking)

จากการวิเคราะห์พบผลที่น่าสนใจดังนี้ ในการลงทุนบริเวณเขตชายแดนหรือจังหวัดใกล้เคียงนั้น ผู้ประกอบการมิได้มีความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของเนื่องจากเป็นกลุ่มที่ไม่มีความเชี่ยวชาญหรือไม่มีความรู้ทางด้านเทคโนโลยีเท่าไรนักแต่เป็นกลุ่มที่ใช้แรงงานสูง มีส่วนแบ่งตลาดต่ำ และรับจ้างผลิต (OEM) ให้กับลูกค้าในประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งผู้ประกอบการเหล่านี้มีเหตุผลหลักในการลงทุนเพื่อขยายตลาด หรือเป็นการลงทุนในแนวราบ ส่วนปัจจัยเชิงกลยุทธ์เพื่อการเข้าถึงสิทธิพิเศษทางการค้าและการลงทุนนั้น เป็นเหตุผลสำคัญรองลงมา แต่ลักษณะดังกล่าวกลับไม่เด่นชัดในกลุ่มผู้ประกอบการที่ออกไปลงทุนในประเทศอาเซียน

อย่างไรก็ตามลักษณะสำคัญของกลุ่มผู้ประกอบการที่ไปลงทุนในอาเซียนคือการมีแบรนด์เป็นของตัวเอง (OBM) เมื่อเทียบกับกลุ่มที่ไม่ได้ออกไปลงทุนในอาเซียนจะมีลักษณะการผลิตเป็นแบบOEM เป็นส่วนใหญ่ โดยเหตุผลหลักของการไปลงทุนในอาเซียนคือ การขยายตลาด และการเข้าถึงเทคโนโลยีเป็นหลัก

ข้อมูลที่ได้จากผลการสำรวจบ่งชี้ว่า ผู้ประกอบการที่สามารถลงทุนในประเทศอาเซียนต่างๆ ได้นั้นมีระดับเทคโนโลยีที่ดีกว่า มีการขายสินค้าที่แตกต่าง (Differentiated product) ซึ่งนับเป็นความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ (O) โดยสามารถนำความได้เปรียบนี้ออกไปใช้(I) โดยเลือกแหล่งที่ตั้งที่เหมาะสม(L) ซึ่งจะมีการลงทุนในลักษณะแนวราบเป็นหลัก สำหรับการลงทุนในเขตชายแดนและจังหวัดใกล้เคียงนั้น เป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่มิได้มีความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของ และต้องการลดต้นทุนจากสิทธิพิเศษทางภาษีการลงทุนก็จะเน้นลักษณะแนวราบด้วยเช่นกัน

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการจำนวน 5 รายจาก 5 กลุ่มอุตสาหกรรม และตัวแทนสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่สัมภาษณ์นี้ไม่สามารถใช้เป็นตัวแทนประชากรได้ อย่างไรก็ตามผลจากการสัมภาษณ์พบว่า มีผู้ประกอบการบางรายมีศักยภาพสามารถเป็นบริษัทข้ามชาติได้แม้ว่าระดับการผลิตในประเทศไทยจะลดลงไปมากจากข้อจำกัดด้านปัจจัยการผลิต เช่นบริษัททำเหมืองแร่ที่มีการใช้ประโยชน์จากความเป็นเจ้าของ (O) – จากประสบการณ์การทำเหมืองแร่ถ่านหิน –ผู้ประกอบการรายนี้สามารถเลือกแหล่งที่ตั้ง (L) ที่เหมาะสมอุดมไปด้วยทรัพยากร

และมีภูมิประเทศที่สามารถขนส่งไปยังตลาดได้ และที่สำคัญบริษัทสามารถนำความได้เปรียบจากการเป็นเจ้าของโดยมีสินทรัพย์คือความรู้และประสบการณ์ออกมาใช้ให้เกิดประโยชน์ได้จริง (I) ซึ่งจะช่วยให้สามารถขยายการลงทุนไปยังประเทศที่มีแหล่งวัตถุดิบและดำเนินกิจการได้ในหลายประเทศ โดยนับเป็นการลงทุนในแนวราบ นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังให้ข้อคิดเห็นที่หลากหลายแง่มุมในเรื่องการลงทุนบริเวณเขตชายแดน ซึ่งโดยรวมแล้วผู้ประกอบการมองภาพว่าการลงทุนอาจไม่ประสบความสำเร็จมากนักด้วยสถานภาพที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ภาครัฐบาลต้องเข้ามาจัดการแก้ไขข้อติดขัดหลายประการ

โดยภาพรวมแล้วผลจากการสำรวจพบว่าการลงทุนในเขตชายแดนในปัจจุบันเป็นการลงทุนในประเภทอุตสาหกรรมเบาที่มีการใช้แรงงานไร้ฝีมือเข้มข้นเป็นส่วนใหญ่ และมิได้ใช้ความรู้หรือเทคโนโลยีในระดับสูง หากภาครัฐบาลต้องการจัดตั้งเศรษฐกิจพิเศษเพื่อมุ่งเน้นให้เกิดอุตสาหกรรมการผลิต ก็ควรให้ความสำคัญกับปัญหาการคมนาคมและปัญหาขาดอุตสาหกรรมต่อเนื่อง รวมถึงการอำนวยความสะดวก แก้ไขข้อกำหนดกฎระเบียบต่างๆ เพื่อสนับสนุนการค้าบริเวณชายแดน ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างมากในการสนับสนุนให้เกิดการลงทุน

แม้ว่าผลการศึกษาที่ได้นี้จะสามารถอธิบายการตัดสินใจของผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในการลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนที่ติดต่อกับประเทศเมียนมาร์ สปป. ลาว และกัมพูชา รวมถึงการลงทุนในเขตจังหวัดใกล้เคียงและในประเทศอาเซียนต่างๆ ได้ดีในระดับหนึ่ง อย่างไรก็ดี งานศึกษาชิ้นนี้ยังมีพื้นที่ในการต่อยอดการศึกษาต่อไปในอนาคต เช่น การนำแบบจำลองทางเศรษฐมิติมาใช้อธิบายการตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการ ซึ่งผลการศึกษาที่ได้จะเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์และช่วยให้เข้าใจถึงลักษณะของผู้ประกอบการที่มีการขยายการลงทุนในเขตพื้นที่ชายแดนรวมถึงพฤติกรรมอื่นๆ ของผู้ประกอบการได้ดียิ่งขึ้น

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยชิ้นนี้อยู่ภายใต้โครงการ “ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) กับการพัฒนาภูมิภาคของไทย: กรณีศึกษาเขตชายแดน” ซึ่งได้รับทุนสนับสนุนงานวิจัยจากสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ คณะผู้วิจัยขอขอบคุณ นักวิจัยผู้ช่วย นาย ณวัตน์ แก้วนพรัตน์และนายสยาม สระแก้ว นักศึกษาคณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ ที่มีส่วนสำคัญช่วยให้งานชิ้นนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี นอกจากนี้ คณะผู้วิจัยขอขอบคุณ ศ.ดร. ณัฏฐพงศ์ ทองภักดี ที่ให้ข้อคิดเห็นซึ่งเป็นประโยชน์ต่องานวิจัยชิ้นนี้เป็นอย่างมาก

References

Caves, R.E. (1982). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Dunning, J.H. (1977). Trade, location of economics activity and the multinational enterprise: A search for an eclectic approach, eds by Bertil, O., Hesselborn P-O., and Wijkman, P. M. in *The international allocation of economic activity: Proceedings of a nobel symposium held at Stockholm*, 269-296. London: Macmillan.

Dunning, J. (1980). Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests. *Journal of International Business Studies*, 11(1), 9-31.

Dunning, J. (1981). *International production and the multinational enterprise*. London: Allen & Urwin.

Dunning, J. (1988). *Explaining international production*. London: Allen & Urwin.

Dunning, J. (1996). Re-evaluating the benefits of FDI. In *Companies without borders – transnational corporations in 1990s*. London: International Thomas Press.

Dunning, J. (2001). The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 173-190.

Dunning, J., & Lundan, S. (2008). Institutions and the oli paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 25(4), 573-593.

Helpman, E. (1984). A simple theory of trade with multinational corporations, *Journal of Political Economy*, 92(3), 451-471.

Helpman, E., & Krugman P. (1985). *Market structure and international trade*. Cambridge: MIT Press.

Horstmann, I., & Markusen, J. (1987). Strategic investment and the development of multinationals. *International Economic Review*, 28(1), 109-121.

Markusen, J. (1984). Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade. *Journal of International Economics*, 16(3-4), 205-266.

Markusen, J., & Maskas, K. (2001). General equilibrium approach to the multinational Firm. *NBER Working Paper* No.8334, National Bureau of Economic Research.

ภาคผนวก: แบบสอบถามผู้ประกอบการ

ชื่อและประเภทของธุรกิจ

A.1. ชื่อบริษัท	.....		
A.2. ที่อยู่	....		
A.3. เขตการลงทุน	☐ **เขต 1 (6 จังหวัด)** กรุงเทพฯ นครปฐม นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร	☐ **เขต 2 (12 จังหวัด)** กาญจนบุรี ฉะเชิงเทรา ชลบุรี นครนายก พระนครศรีอยุธยา ภูเก็ต ระยอง ราชบุรี สมุทรสงคราม สระบุรี สุพรรณบุรี อ่างทอง	☐ **เขต 3 (58 จังหวัด)** ประกอบด้วยจังหวัดอื่นๆ ที่เหลือ
A.4. ชื่อผู้ประสานงาน	.....	**A.6. เบอร์ติดต่อ**	.....
A.5. ตำแหน่ง	.....	**A.7. Email**	.....

A.8. กรุณาเลือกทำเครื่องหมาย √ ลงในช่อง ❑ ที่อธิบายถึงประเภทธุรกิจหลักของกิจการท่าน

- ❑ 1. เกษตรกรรมและป่าไม้
- ❑ 2. การประมง
- ❑ 3. การทำเหมืองแร่และเหมืองหิน
- ❑ 4. อุตสาหกรรมเบา อาทิ สิ่งทอ เครื่องประดับและเครื่องหนัง
- ❑ 5. ผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องจักรและอุปกรณ์ขนส่ง
- ❑ 6. อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า
- ❑ 7. เคมีภัณฑ์ กระดาษ และพลาสติก
- ❑ 8. ไฟฟ้า ก๊าซ และการจัดการน้ำ
- ❑ 9. การก่อสร้าง
- ❑ 10. ธุรกิจค้าปลีก และค้าส่ง
- ❑ 11. ธุรกิจโรงแรม และการบริการอาหาร
- ❑ 12. ธุรกิจการขนส่งและโทรคมนาคม
- ❑ 13. การเงินและการประกันภัย
- ❑ 14. อสังหาริมทรัพย์ การให้เช่า และการประกอบธุรกิจอื่นๆ
- ❑ 15. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพักผ่อนและการบริการอื่นๆ
- ❑ 16. ธุรกิจประเภทอื่นๆ โปรดระบุ .....

ส่วนที่ 1 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการลงทุนในเขตชายแดนไทยและจังหวัดใกล้เคียง

B.1. แผนการลงทุนในเขตชายแดนไทยและจังหวัดใกล้เคียง ในปี 2558-2560 ของบริษัทเป็นไปในทิศทางใด กรุณาเลือกข้อที่อธิบายได้ดีที่สุด

❑	1	ไม่มีแผนการลงทุนในเขตชายแดนไทยและจังหวัดใกล้เคียง (กรุณาตอบข้อ B.3)
❑	2	ปัจจุบันยังไม่ได้ลงทุน แต่มีแผนการลงทุนในจังหวัด..... (กรุณาตอบข้อ B.2 และ B.3)
❑	3	ได้ลงทุนแล้ว และจะรักษาระดับการลงทุนในจังหวัด..... (กรุณาตอบข้อ B.2 และ B.3)
❑	4	ได้ลงทุนแล้ว และจะขยายกิจการเล็กน้อยในจังหวัด..... (กรุณาตอบข้อ B.2 และ B.3)
❑	5	ได้ลงทุนแล้ว และจะขยายกิจการอย่างมากในจังหวัด..... (กรุณาตอบข้อ B.2 และ B.3)
❑	6	ได้ลงทุนแล้ว และจะลดขนาดการลงทุนลงเล็กน้อย (จังหวัด) ..... (กรุณาตอบข้อ B.2 และ B.3)
❑	7	ได้ลงทุนแล้ว และจะลดขนาดการลงทุนอย่างมาก (จังหวัด) ..... (กรุณาตอบข้อ B.2 และ B.3)
❑	8	ได้ลงทุนแล้ว และจะถอนการลงทุนออกจากจังหวัด..... (กรุณาตอบข้อ B.2 และ B.3)

B.2. เหตุผลของการลงทุนในเขตชายแดนไทยและจังหวัดใกล้เคียงในปี 2558-2560 ของบริษัท กรุณาเลือกข้อที่อธิบายได้ดีที่สุด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

	เหตุผลของการตัดสินใจลงทุน	กรณีลงทุนในเขตจังหวัดชายแดน	กรณีลงทุนในเขตจังหวัดใกล้เคียง
B.2.1. เหตุผลด้านการตลาด			
1.	ขยายตลาดในเขตชายแดน	❑	❑
2.	ขยายตลาดในจังหวัดใกล้เคียง	❑	❑
B.2.2. เหตุผลด้านปัจจัยการผลิต			
1.	ทรัพยากรธรรมชาติ/ที่ดินในประเทศไทย	❑	❑
2.	วัตถุดิบในประเทศไทย	❑	❑
3.	แรงงานไร้ฝีมือ	❑	❑
4.	แรงงานฝีมือ	❑	❑
5.	ปัจจัยการผลิตเฉพาะในประเทศไทย	❑	❑
6.	ทรัพยากรธรรมชาติ/ที่ดินของประเทศเพื่อนบ้าน	❑	❑
7.	วัตถุดิบของประเทศเพื่อนบ้าน	❑	❑
8.	แรงงานต่างด้าว	❑	❑
9.	ปัจจัยการผลิตเฉพาะของประเทศเพื่อนบ้าน	❑	❑
10.	ระบบคมนาคมขนส่ง	❑	❑
11.	ระบบสาธารณูปโภค	❑	❑
12.	การบริการด้านการสื่อสาร	❑	❑

เหตุผลของการตัดสินใจลงทุน		กรณีลงทุนในเขตจังหวัดชายแดน	กรณีลงทุนในเขตจังหวัดใกล้เคียง
B.2.3. เหตุผลด้านประสิทธิภาพการผลิต			
1.	พัฒนาการบริหารห่วงโซ่อุปทาน หรือห่วงโซ่มูลค่า ในโครงข่ายการผลิต	❑	❑
2.	อุตสาหกรรมสนับสนุน และอุตสาหกรรมเชื่อมโยง	❑	❑
3.	การจัดการด้านโลจิสติกส์	❑	❑
B.2.4. เหตุผลในเชิงกลยุทธ์			
1.	การเข้าถึงสิทธิประโยชน์พิเศษทางการค้าและการลงทุนในประเทศไทย	❑	❑
2.	การเข้าถึงสิทธิประโยชน์พิเศษทางการค้าและการลงทุน (รวมสิทธิ GSP) ในประเทศเพื่อนบ้าน	❑	❑
3.	เชื่อมโยงเพื่อขยายตลาดในประเทศเพื่อนบ้าน	❑	❑
4.	การเข้าถึงเทคโนโลยีการผลิต	❑	❑
5.	การเข้าถึงนวัตกรรมใหม่	❑	❑

B.3. กรุณาระบุอุปสรรคสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจและการลงทุนในเขตจังหวัดชายแดนของประเทศไทยและจังหวัดใกล้เคียง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
❑	1.	วัตถุดิบ / ชิ้นส่วน ไม่เพียงพอ
❑	2	โครงสร้างพื้นฐานในพื้นที่ ไม่เพียงพอ
❑	3.	แรงงานฝีมือที่มีในพื้นที่ ไม่เพียงพอ
❑	4.	ค่าจ้างแรงงานในพื้นที่ สูงเกินไป
❑	5.	ต้นทุนการผลิตที่นอกเหนือจากค่าแรง สูงเกินไป
❑	6.	ตลาดในพื้นที่ มีขนาดเล็ก
❑	8.	การประท้วงของแรงงานในพื้นที่
❑	9.	สิทธิประโยชน์ของ BOI และมาตรการสนับสนุนอื่นๆของภาครัฐไทยไม่เพียงพอ
❑	10.	ความขัดแย้งและเหตุการณ์ความไม่สงบบริเวณเขตชายแดน
❑	11.	นโยบายขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นไม่มีความแน่นอน
❑	12.	กระบวนการทำงานขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นไม่มีความโปร่งใส
❑	13.	กฎหมายทางด้านสิ่งแวดล้อมขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น
❑	14.	ปัญหาการจัดการแรงงานต่างด้าว
❑	15.	ปัญหาความไม่สะดวกในการประกอบธุรกิจในพื้นที่
❑	16.	ปัญหาการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา
❑	17.	อื่นๆ โปรดระบุ .....

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการลงทุนในประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคอาเซียน

C.1. แผนการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ ในปี 2558-2560 ของบริษัทเป็นไปในทิศทางใด กรุณาเลือกข้อที่อธิบายได้ดีที่สุด

❑	1	**ไม่มีแผนการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ** (กรุณาตอบ หน้า 5)
❑	2	**ปัจจุบันยังไม่ได้ลงทุน แต่มีแผนการลงทุน** ในประเทศ..... (กรุณาตอบข้อ C.2)
❑	3	**ได้ลงทุนแล้ว และจะรักษาระดับการลงทุน** ในประเทศ..... (กรุณาตอบข้อ C.2)
❑	4	**ได้ลงทุนแล้ว และจะขยายกิจการเล็กน้อย** ในประเทศ..... (กรุณาตอบข้อ C.2)
❑	5	**ได้ลงทุนแล้ว และจะขยายกิจการอย่างมาก** ในประเทศ..... (กรุณาตอบข้อ C.2)
❑	6	**ได้ลงทุนแล้ว และจะลดขนาดการลงทุนลงเล็กน้อย** (ประเทศ) ..... (กรุณาตอบข้อ C.2)
❑	7	**ได้ลงทุนแล้ว และจะลดขนาดการลงทุนอย่างมาก** (ประเทศ) ..... (กรุณาตอบข้อ C.2)
❑	8	**ได้ลงทุนแล้ว และจะถอนการลงทุน** ออกจากประเทศ ..... (กรุณาตอบข้อ C.2)

C.2. เหตุผลของการลงทุนในประเทศอาเซียนอื่นๆ ในปี 2558-2560 ของบริษัท กรุณาเลือกข้อที่อธิบายได้ดีที่สุด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เหตุผลของการตัดสินใจลงทุน		ประเทศในกลุ่ม GMS			ประเทศอื่น ๆ ในกลุ่มอาเซียน				
		พม่า	ลาว	กัมพูชา	อินโดนีเซีย	มาเลเซีย	ฟิลิปปินส์	เวียดนาม	สิงคโปร์
C.2.1. เหตุผลด้านการตลาด									
1.	ขยายตลาดภายในประเทศที่ลงทุน								
C.2.2. เหตุผลด้านปัจจัยการผลิต									
1.	ทรัพยากรธรรมชาติ/ที่ดิน								
2.	วัตถุดิบ								
3.	แรงงานไร้ฝีมือ								
4.	แรงงานฝีมือ								
5.	ระบบคมนาคมขนส่ง								
6.	ระบบสาธารณูปโภค								
7.	การบริการด้านการสื่อสาร								
8.	ทรัพยากรที่มีเฉพาะ ในประเทศนี้								
C.2.3. เหตุผลด้านประสิทธิภาพการผลิต									
1.	พัฒนาการบริหารห่วงโซ่อุปทาน หรือห่วงโซ่มูลค่า ในโครงข่ายการผลิต								
2.	อุตสาหกรรมสนับสนุน และอุตสาหกรรมเชื่อมโยง								
3.	การจัดการด้านโลจิสติกส์								
C.2.4. เหตุผลในเชิงกลยุทธ์									
1.	การเข้าถึงสิทธิประโยชน์พิเศษทางการค้าและการลงทุน (ยกเว้นสิทธิ GSP)								
2.	การใช้ประโยชน์จากสิทธิ GSP								
3.	เชื่อมโยงเพื่อขยายตลาดในภูมิภาคเดียวกัน								
4.	เชื่อมโยงเพื่อขยายตลาดนอกภูมิภาคเดียวกัน								
5.	การเข้าถึงเทคโนโลยีการผลิต								
6.	การเข้าถึงนวัตกรรมใหม่								

ส่วนที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของบริษัท (ณ สิ้นเดือน ธันวาคม ปี 2557)

1. บริษัทของท่าน

- ❑ 1. ได้รับการส่งเสริมจาก BOI
- ❑ 2. ไม่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI

2. กรุณาระบุสัดส่วนและสัญชาติผู้ถือหุ้นหลัก

- ❑ 1. กรุณาระบุสัดส่วนของผู้ถือหุ้นชาวไทย .....%
- ❑ 2. กรุณาระบุสัดส่วนของผู้ถือหุ้นต่างชาติ .....% และสัญชาติ .....

3. มูลค่ายอดขายรวมในปี 2557

- ❑ 1. 0-50 ล้านบาท
- ❑ 2. 51-100 ล้านบาท
- ❑ 3. 101-250 ล้านบาท
- ❑ 4. 251-500 ล้านบาท
- ❑ 5. > 500 ล้านบาท

4. มูลค่าทุนจดทะเบียน ณ สิ้นเดือน ธ.ค. 57

- ❑ 1. 0-50 ล้านบาท
- ❑ 2. 51-100 ล้านบาท
- ❑ 3. 101-250 ล้านบาท
- ❑ 4. 251-500 ล้านบาท
- ❑ 5. > 500 ล้านบาท

5. ปีที่ประกอบธุรกิจในประเทศไทย

ปี .....

6. จำนวนพนักงาน ณ สิ้นเดือน ธ.ค. 57

..... คน

7. สัดส่วนประเภทของแรงงานที่ใช้ในบริษัท

..... ต่อ .....

(เช่น 20% ต่อ 80%)

แรงงานฝีมือ ต่อ แรงงานไร้ฝีมือ

*แรงงานฝีมือ รวมระดับบริหาร
*แรงงานไร้ฝีมือ รวมแรงงานกึ่งฝีมือ

8. แหล่งที่มาของรายได้ ในปี 2557

- ❑ 1. รายได้จากตลาดในประเทศ..... %
- ❑ 2. รายได้จากตลาดต่างประเทศ..... %

โปรดระบุประเทศที่ท่านส่งออกหลักประเทศ.....

9. บริษัทของท่านมีกลยุทธ์ทางการผลิตและการตลาดอย่างไร

9.1. กลยุทธ์ทางการผลิตของบริษัทท่า

- ❑ 1. ผู้รับจ้างผลิตสินค้าโดยรับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้าภายในประเทศ
- ❑ 2. ผู้รับจ้างผลิตสินค้าโดยรับจ้างผลิตให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศ
- ❑ 3. ผู้รับจ้างผลิตสินค้าหรือผู้ผลิตสินค้าที่เน้นการวิจัยและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้อาจไม่จำเป็นต้องมีตราผลิตภัณฑ์ (Brand) เป็นของตนเอง
- ❑ 4. ผู้ผลิตสินค้าและให้บริการ ซึ่งมีการพัฒนาตราผลิตภัณฑ์สำหรับสินค้าและบริการของตนเอง

9.2. กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทท่าน

- ❑ 1. แข่งขันด้านราคา
- ❑ 2. แข่งขันด้านการสร้างสินค้าที่มีความโดดเด่นเฉพาะ
- ❑ 3. แข่งขันด้านคุณภาพของสินค้าและการให้บริการ
- ❑ 4. อื่นๆ โปรดระบุ.....

9.3. จำนวนบริษัทที่เป็นคู่แข่งสำคัญของบริษัทท่าน

- ❑ 1. 0 บริษัท (ไม่มีคู่แข่ง)
- ❑ 2. 1-5 บริษัท
- ❑ 3. 5-10 บริษัท
- ❑ 4. มากกว่า 10 บริษัท

9.4. กรุณาระบุส่วนแบ่งของบริษัทท่านในตลาด

ส่วนแบ่งของบริษัทท่านในตลาด ..... %

9.5. ท่านประเมินระดับการแข่งขันทางการค้าในตลาดที่เกี่ยวข้องกับบริษัทท่านอย่างไร

- ❑ 1. รุนแรงอย่างมาก
- ❑ 2. รุนแรง
- ❑ 3. รุนแรงเล็กน้อย
- ❑ 4. ไม่รุนแรง
- ❑ 5. ไม่รุนแรงเลย

10. ทรัพย์สินทางปัญญา [Intellectual property]

10.1 จำนวนสิทธิบัตรที่ได้ยื่นขอ

จำนวนสิทธิบัตรที่ได้ยื่นขอ	ปีที่ผ่านมา	ปีนี้	อีก 2 ปีข้างหน้า
	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559 - 2560
❑ 1. ในประเทศไทย			
❑ 2. ในต่างประเทศ			

10.2 จำนวนสิทธิบัตรที่ได้รับ

จำนวนสิทธิบัตรที่ได้รับ	ปีที่ผ่านมา	ปีนี้	อีก 2 ปีข้างหน้า
	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559 -2560
❑ 1. ในประเทศไทย			
❑ 2. ในต่างประเทศ			

10.3 จำนวนสิทธิบัตรที่ได้ยื่นขอสะสมจนถึงปัจจุบัน

จำนวนสิทธิบัตรที่ได้**ยื่นขอสะสม**จนถึงปัจจุบัน ..... ฉบับ

10.4 จำนวนสิทธิบัตรที่ได้รับสะสม

จำนวนสิทธิบัตรที่**ได้รับสะสม**จนถึงปัจจุบัน ..... ฉบับ