

บทที่ 8

ผลสำรวจความคิดเห็นและกลยุทธ์ของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการค้าและการท่องเที่ยวใน 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้

การบริหารราชการแผ่นดินของประเทศไทยอยู่ภายใต้พระราชบัญญัติ ว่าด้วยการบริหารราชการแผ่นดิน พ.ศ. 2534 โดยจัดระเบียบการบริหารออกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนกลาง ส่วนภูมิภาค และส่วนท้องถิ่น แต่พื้นที่ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ถูกกำหนดให้เป็นเขตพื้นที่พิเศษ โดยมอบหมายให้กระทรวงมหาดไทย จัดตั้งศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศอ.บต.) เป็นหน่วยอำนวยการฝ่ายพลเรือน ขณะเดียวกันการพัฒนาเศรษฐกิจ การค้าและการลงทุน รัฐบาลก็กำหนดให้ทั้ง 5 จังหวัดอยู่ภายใต้โครงการพัฒนาเขตเศรษฐกิจสามฝ่าย อินโดนีเซีย-มาเลเซีย-ไทย โดยมอบหมายให้ภาคเอกชนเป็นกลไกนำการพัฒนาและมีภาครัฐให้การสนับสนุน หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนจึงมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ การค้าและการลงทุนในเขต 5 จังหวัดนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการค้าระหว่างประเทศ ดังนั้นคณะวิจัยจึงได้สำรวจความคิดเห็นของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการค้าและการท่องเที่ยวใน 5 จังหวัดดังกล่าว พร้อมกับสรุปเป็นกลยุทธ์ และจะนำเสนอในบทนี้ตามลำดับ

8.1 จำนวนแบบสอบถาม

คณะวิจัยได้สัมภาษณ์ผู้รับผิดชอบในแต่ละหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนของทั้ง 5 จังหวัดรวม 47 ชุด แบ่งเป็นหน่วยงานภาครัฐ 35 ชุด หน่วยงานภาคเอกชน 12 ชุด ดังแสดงในตารางที่ 8.1

ตารางที่ 8.1 จำนวนแบบสอบถามที่ใช้สัมภาษณ์หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน

จังหวัด	หน่วยงานภาครัฐ (ชุด)	หน่วยงานภาคเอกชน (ชุด)	รวม (ชุด)
1. สงขลา	8	4	12
2. นราธิวาส	9	5	14
3. ยะลา	7	1	8
4. สตูล	7	1	8
5. ปัตตานี	4	1	5
รวม	35	12	47

8.2 ศักยภาพของธุรกิจการค้าและการท่องเที่ยวของแต่ละจังหวัด

ผลการสอบถามถึงศักยภาพของธุรกิจการค้าและการท่องเที่ยวของแต่ละจังหวัด พบว่า หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนส่วนใหญ่ของแต่ละจังหวัด ระบุว่าจังหวัดของตนมีศักยภาพสูงทางด้านธุรกิจการค้าและการท่องเที่ยว ดังแสดงได้ในตารางที่ 8.2

ตารางที่ 8.2 ศักยภาพในการพัฒนาทางด้านการค้าและการท่องเที่ยวของแต่ละจังหวัด

จังหวัด	ศักยภาพในการพัฒนาทางด้านการค้าและการท่องเที่ยว				รวม
	สูง	ปานกลาง	ต่ำ	ไม่ตอบ	
1. สงขลา	9	2	1	-	12
2. นราธิวาส	11	1	1	1	14
3. ยะลา	5	1	1	1	8
4. สตูล	6	1	1	-	8
5. ปัตตานี	5	-	-	-	5
รวม	36	5	4	2	47

8.3 ปัจจัยเชิงกลยุทธ์

จากการสัมภาษณ์ถึงปัจจัยที่เป็นโอกาส อุปสรรค จุดแข็ง และจุดอ่อน ของการค้าและการท่องเที่ยวแต่ละจังหวัด ได้ข้อสรุปในภาพรวมดังนี้

8.3.1 ปัจจัยที่เป็นโอกาส

- 1) การสื่อสาร
- 2) การลงทุนของภาคเอกชน
- 3) พิธีการศุลกากร
- 4) ข้อมูล/ความรู้ทางวิชาการ
- 5) ความร่วมมือระหว่างผู้ค้า
- 6) ภาษี
- 7) บริการการขนส่งสินค้า
- 8) การเจรจาทางการค้า

- 9) กฎหมาย/กฎระเบียบ
- 10) การเจรจากับคู่ค้าต่างประเทศ
- 11) การต่อรองกับผู้จัดส่งสินค้า

8.3.2 ปัจจัยที่เป็นอุปสรรค

- 1) งบประมาณสนับสนุนของรัฐ
- 2) บริการขนส่งของรัฐ
- 3) ปัจจัยทางการเมือง
- 4) การต่อรองกับรัฐบาล
- 5) ภาษี

8.3.3 ปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง

- 1) มีสภาพความเจริญ ความร่วมมือที่ดีทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม และมีเสถียรภาพทางการเมือง (สงขลา)
- 2) ด้านศุลกากรที่ประชาชนสามารถติดต่อค้าขายกันได้สะดวกถึง 4 ด้านได้แก่ด้านศุลกากรสะเดา ปาดังเบซาร์ สงขลา และท่าอากาศยานหาดใหญ่ (สงขลา)
- 3) การคมนาคมสะดวกรวดเร็ว มีความพร้อมและความเจริญทางด้านพื้นฐาน เช่นถนนเชื่อมระหว่างด้านสะเดาและรัฐเคดาห์ ประเทศมาเลเซีย (สงขลา) อุตสาหกรรมประมงมีความเข้มแข็ง เพราะมีท่าเทียบเรือที่ได้มาตรฐาน (ปัตตานี)
- 4) มีสถานบริการครบวงจร รวมถึงมีการบริการที่ดี (นราธิวาส)
- 5) เป็นแหล่งรวมของอาหารทะเล พืช ผัก ผลไม้ ยางพารา โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลไม้จะมีฤดูกาลออกก่อนของประเทศมาเลเซีย ทำให้จำหน่ายได้ราคาดี (นราธิวาส) มีโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปที่เป็นหลัก 3 ประเภท คือ ยางพารา ผลิตภัณฑ์อาหารมุสลิม (ฮาลาล) และของใช้และของที่ระลึกทำจากหินอ่อน มีสภาพดินฟ้าอากาศและคุณภาพของดินเหมาะสมกับการเกษตรกรรม เช่น ยางพารา ทุเรียนลองกอง มังคุด ส้ม และเหมาะกับการทำปศุสัตว์ เช่น โคเนื้อ แพะ แกะ ไก่ และกวาง (ยะลา) มีอุตสาหกรรมผลิตเพื่อการส่งออกเป็นจำนวนมาก เช่น อาหารทะเลแช่แข็ง และอุตสาหกรรมประมงมีความเข้มแข็ง (ปัตตานี)
- 6) มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติจำนวนมากซึ่งมีศักยภาพสูง ถ้าได้รับการพัฒนา (สตูล) มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติและประวัติศาสตร์เหมาะสำหรับการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ (ปัตตานี)

7) มีเขตอุตสาหกรรมรองรับและการแบ่งเขตที่ชัดเจน นอกจากนี้ยังมีความพร้อมด้านแรงงาน (ปัตตานี)

8.3.4 ปัจจัยที่เป็นจุดอ่อน

- 1) ขาดการวางแผนพัฒนาระยะยาว และขาดการประชาสัมพันธ์ที่ดี (สงขลา)
- 2) พิธีการตรวจคนเข้าเมืองล่าช้า ทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความเบื่อหน่าย (สงขลา)
- 3) ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคด้านพื้นฐาน เช่น ถนน สิ่งอำนวยความสะดวก (นราธิวาส) ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ถนนไปอ.เบตงคดเคี้ยวและลาดชัน ทำให้การขนส่งสินค้าและการเดินทางไม่สะดวกและต้นทุนการขนส่งเพิ่มขึ้น รวมถึงไฟฟ้าดับบ่อย ทำให้การผลิตหยุดชะงักและต้นทุนของสินค้าสูงขึ้น (ยะลา) ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่นท่าเรือ ถนน ป้ายแนะนำสถานที่ท่องเที่ยว (สตูล)
- 4) แหล่งท่องเที่ยวไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร เช่น ไม่มีป้ายแนะนำสถานที่ท่องเที่ยว ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่ท่องเที่ยว รวมถึงจำนวนร้านอาหารและที่พักไม่เพียงพอ (สตูล)
- 5) สภาพพื้นที่ไม่ติดกับชายแดนของมาเลเซีย ทำให้ต้นทุนการขนส่งเพิ่มขึ้น (ปัตตานี)
- 6) นักท่องเที่ยวใช้เป็นเพียงสถานที่แวะผ่าน เพื่อเยี่ยมชมเท่านั้น ทำให้การลงทุนในธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวยังมีน้อย (ปัตตานี)

8.4 ตารางสรุปปัจจัยเชิงกลยุทธ์

8.4.1 ตารางสรุปปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่เป็นปัจจัยภายนอก

ปัจจัย	น้ำหนัก	คะแนน ประเมิน	คะแนน ถ่วงน้ำหนัก	ข้อสังเกต
ปัจจัยที่เป็นโอกาส	.50		1.99	
O1 การสื่อสาร	.08	4	.32	O1 ปัจจุบันมีความสะดวกและรวดเร็วขึ้น
O2 การลงทุนของภาคเอกชน	.09	4	.36	O2 เอกชนให้ความสนใจลงทุนในธุรกิจต่าง ๆ
O3 พิธีการศุลกากร	.08	5	.40	O3 รัฐบาลพยายามปรับปรุงให้สะดวกขึ้น และลด ขั้นตอนลง
O4 ข้อมูล/ความรู้ทางวิชาการ	.04	4	.16	O4 เป็นสิ่งจำเป็นในการดำเนินงาน
O5 ความร่วมมือระหว่างผู้ค้า	.04	3	.12	O5 เป็นปัจจัยสำคัญที่จะอำนวยความสะดวกแก่การ ขอความร่วมมือจากภายนอก
O6 ภาษี	.04	4	.16	O6 รัฐบาลเว้นภาษีในการส่งออกหลายประเภท
O7 บริการการขนส่งสินค้า	.03	4	.12	O7 ปัจจุบันมีเอกชนเข้ามาดำเนินกิจการมากขึ้น และมีประสิทธิภาพ
O8 การเจรจาทางการค้า	.03	3	.09	O8 ช่วยทำให้การค้าระหว่างประเทศดีขึ้น
O9 กฎหมาย/กฎระเบียบ	.03	4	.12	O9 เอื้อต่อการค้าและการลงทุนชายแดน
O10 การเจรจากับคู่ค้าต่าง ประเทศ	.02	4	.08	O10 มีส่วนในการพัฒนาการค้า
O11 การต่อรองกับผู้จัดส่ง สินค้า	.02	3	.06	O11 เพิ่มความรวดเร็วและลดต้นทุน
ปัจจัยที่เป็นอุปสรรค	.50		1.86	
T1 งบประมาณสนับสนุนของ รัฐ	.12	4	.48	T1 มีค่อนข้างน้อย เมื่อเทียบกับภูมิภาคอื่น
T2 บริการขนส่งของรัฐ	.12	4	.48	T2 ยังขาดประสิทธิภาพเมื่อเทียบกับเอกชน
T3 ปัจจัยทางการเมือง	.12	4	.48	T3 ผู้ประกอบการต้องการความมั่นคงปลอดภัยใน พื้นที่
T4 การต่อรองกับรัฐบาล	.10	3	.30	T4 ต้องมีตัวแทนหรือดำเนินการในลักษณะของ การรวมกลุ่ม
T5 ภาษี	.04	3	.12	T5 ภาษีหลายประเภทยังจัดเก็บในอัตราที่สูง
รวม	1.00		3.85	

8.4.2 ตารางสรุปปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่เป็นปัจจัยภายใน

ปัจจัย	น้ำหนัก	คะแนน ประเมิน	คะแนน ถ่วงน้ำหนัก	ข้อสังเกต
ปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง	.50		2.15	
S1 มีสภาพความเจริญ ความร่วมมือที่ดีทั้งทางด้านเศรษฐกิจ และสังคม และมีเสถียรภาพทางการเมือง (สงขลา)	.05	4	.20	S1 เป็นจังหวัดที่มีสภาพความเจริญสูง ในหลายด้านเมื่อเปรียบเทียบกับจังหวัดอื่น
S2 ด้านศุลกากรที่ประชาชนสามารถติดต่อค้าขายกันได้สะดวกถึง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านศุลกากรทะเลาะ ปาดังเบซาร์ สงขลา และท่าอากาศยานขนาดใหญ่ (สงขลา)	.10	4	.40	S2 จังหวัดสงขลาค่อนข้างได้เปรียบ เนื่องจากมีด่านศุลกากรจำนวนมากเพียงพอต่อการค้าระหว่างประเทศ
S3 การคมนาคมสะดวกรวดเร็ว มีความพร้อมและความเจริญทางด้านพื้นฐาน เช่น ถนนเชื่อมระหว่างด้านทะเลาะและรัฐเคดาห์ ประเทศมาเลเซีย (สงขลา) อุตสาหกรรมประมงมีความเข้มแข็ง เพราะมีท่าเทียบเรือที่ได้มาตรฐาน (ปัตตานี)	.05	4	.20	S3 ทั้งสองจังหวัดมีปัจจัยที่สนับสนุนในด้านสาธารณูปโภค
S4 มีสถานบริการครบวงจร รวมถึงมีบริการที่ดี (นราธิวาส)	.05	4	.20	S4 มีธุรกิจบริการที่หลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี
S5 เป็นแหล่งรวมของอาหารทะเล พืช ผัก ผลไม้ ยางพารา โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลไม้จะมีฤดูกาลออกก่อนของประเทศมาเลเซีย ทำให้จำหน่ายได้ราคาดี (นราธิวาส) มีโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปที่เป็นหลัก 3 ประเภท คือ ยางพารา ผลิตภัณฑ์อาหารมุสลิม (ฮาลาล) และของใช้และของที่ระลึก ทำจากหินอ่อน มีสภาพดินฟ้าอากาศและคุณภาพของดินเหมาะสมกับการเกษตรกรรม เช่น ยางพารา ทุเรียน ลองกอง มังคุด ส้ม และเหมาะกับการทำปศุสัตว์ เช่น โคเนื้อ แพะ แกะ ไก่และกวาง (ยะลา) มีอุตสาหกรรมผลิตเพื่อการส่งออกเป็นจำนวนมาก เช่น อาหารทะเลแช่แข็ง และอุตสาหกรรมประมงมีความเข้มแข็ง (ปัตตานี)	.10	5	.50	S5 มีทรัพยากรธรรมชาติที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม

8.4.2 ตารางสรุปปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่เป็นปัจจัยภายใน (ต่อ)

ปัจจัย	น้ำหนัก	คะแนน ประเมิน	คะแนน ถ่วงน้ำหนัก	ข้อสังเกต
S6 มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติจำนวนมากซึ่งมีศักยภาพสูง ถ้าได้รับการพัฒนา (สตูล) มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติและประวัติศาสตร์เหมาะสำหรับการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ (ปัตตานี)	.10	4	.40	S6 มีแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพในการพัฒนา
S7 มีเขตอุตสาหกรรมรองรับและการแบ่งเขตที่ชัดเจน นอกจากนี้ยังมีความพร้อมด้านแรงงาน (ปัตตานี)	.05	5	.25	S7 ช่วยอำนวยความสะดวกในการประกอบการ
ปัจจัยที่เป็นจุดอ่อน	.50		1.15	
W1 ขาดการวางแผนพัฒนาระยะยาวและขาดการประชาสัมพันธ์ที่ดี (สงขลา)	.15	2	.30	W1 แผนและการประชาสัมพันธ์เป็นปัจจัยที่สำคัญ
W2 พิธีการตรวจคนเข้าเมืองล่าช้า ทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความเบื่อหน่าย (สงขลา)	.10	2	.20	W2 ต้องปรับปรุงเพื่ออำนวยความสะดวกให้มากขึ้น
W3 ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคด้านพื้นฐาน เช่น ถนน สิ่งอำนวยความสะดวก (นราธิวาส) ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ถนนไปอ.เบตงคดเคี้ยวและลาดชัน ทำให้การขนส่งสินค้าและการเดินทางไม่สะดวกและต้นทุนการขนส่งเพิ่มขึ้น รวมถึงไฟฟ้าดับบ่อย ทำให้การผลิตหยุดชะงักและต้นทุนของสินค้าสูงขึ้น (ยะลา)				W3 ต้องลงทุน ดูแลรักษา และเอาใจใส่ให้มากขึ้น
ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ท่าเรือ ถนน ป้ายแนะนำสถานที่ท่องเที่ยว (สตูล)	.05	3	.15	
W4 แหล่งท่องเที่ยวไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร เช่น ไม่มีป้ายแนะนำสถานที่ท่องเที่ยว ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่ท่องเที่ยว รวมถึงจำนวนร้านอาหารและที่พักไม่เพียงพอ (สตูล)	.10	3	.30	W4 จำเป็นต้องพัฒนา/จัดให้มีโดยเร็ว

8.4.2 ตารางสรุปปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่เป็นปัจจัยภายใน (ต่อ)

ปัจจัย	น้ำหนัก	คะแนน ประเมิน	คะแนน ถ่วงน้ำหนัก	ข้อสังเกต
W5 สภาพพื้นที่ไม่ติดกับชายแดนของ มาเลเซีย ทำให้ต้นทุนการขนส่งเพิ่มขึ้น (ปิดตานี้)	.05	2	.10	W5 แต่ได้เปรียบในแง่ของพื้นที่ตั้งใกล้ แหล่งวัตถุดิบ
W6 นักท่องเที่ยวใช้เป็นเพียงสถานที่แวะ ผ่าน เพื่อเยี่ยมชมเท่านั้น ทำให้การลงทุนใน ธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวยังมีน้อย (ปิดตานี้)	.05	2	.10	W6 ต้องสร้างกิจกรรมทางการตลาด เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยว
รวม	1.00		3.30	

8.4.3 ตารางสรุปปัจจัยเชิงกลยุทธ์โดยภาพรวม

ปัจจัย	น้ำหนัก	คะแนน ประเมิน	คะแนน ถ่วงน้ำหนัก	ระยะเวลา			ข้อสังเกต
				สั้น	ปาน กลาง	ยาว	
ปัจจัยที่เป็นโอกาส							
O1 การสื่อสาร	.05	4	.20		X		O1 ปัจจุบันมีความสะดวก และรวดเร็วขึ้น
O2 การลงทุนของภาคเอกชน	.06	4	.24		X		O2 เอกชนให้ความสนใจลง ทุนในธุรกิจต่าง ๆ
O3 พหุการศุลกากร	.05	5	.25		X		O3 รัฐบาลพยายามปรับปรุงให้ สะดวกขึ้น และลดขั้นตอนลง
O4 ข้อมูล/ความรู้ทางวิชาการ	.05	4	.20			X	O4 เป็นสิ่งจำเป็นในการ ดำเนินงาน
O5 ความร่วมมือระหว่างผู้ค้า	.04	4	.16			X	O5 เป็นปัจจัยสำคัญที่จะ อำนวยความสะดวกแก่การขอ ความร่วมมือจากภายนอก

8.4.3 ตารางสรุปปัจจัยเชิงกลยุทธ์โดยภาพรวม (ต่อ)

ปัจจัย	น้ำหนัก	คะแนน ประเมิน	คะแนน ถ่วงน้ำหนัก	ระยะเวลา			ข้อสังเกต
				สั้น	ปาน กลาง	ยาว	
ปัจจัยที่เป็นอุปสรรค							
T1 งบประมาณสนับสนุนของรัฐ	.07	4	.28		X		T1 มีค่อนข้างน้อย เมื่อเทียบกับภูมิภาคอื่น
T2 บริการขนส่งของรัฐ	.07	4	.28			X	T2 ยังขาดประสิทธิภาพเมื่อเทียบกับเอกชน
T3 ปัจจัยทางการเมือง	.07	4	.28		X		T3 ผู้ประกอบการต้องการความมั่นคงปลอดภัยในพื้นที่
T4 การต่อรองกับรัฐบาล	.04	3	.12			X	T4 ต้องมีตัวแทนหรือดำเนินการในลักษณะของการรวมกลุ่มจะมีการศึกษาสูงเพิ่มมากขึ้น
ปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง							
S2 ด้านบุคลากรที่ประชาชนสามารถติดต่อค้าขายกันได้ สะดวก ถึง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านบุคลากรสะดวก ปาดังเบซาร์ สงขลา และท่าอากาศยานขนาดใหญ่ (สงขลา)	.07	4	.28			X	S2 จังหวัดสงขลาค่อนข้างได้เปรียบเนื่องจากมีด้านบุคลากรจำนวนมากเพียงพอต่อการค้าระหว่างประเทศ
S5 เป็นแหล่งรวมของอาหารทะเล พืช ผัก ผลไม้ ยางพารา โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลไม้จะมีฤดูกาลออกก่อนของประเทศมาเลเซีย ทำให้จำหน่ายได้ราคาดี (นราธิวาส) มีโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปที่เป็นหลัก 3 ประเภท คือ ยางพารา ผลิตภัณฑ์อาหารมุสลิม (ฮาลาล) และของใช้และของที่ระลึกทำจากหินอ่อน มีสภาพดินฟ้าอากาศและคุณภาพของดินเหมาะสมกับการเกษตรกรรม เช่น ยางพารา ทุเรียน ลองกอง มังคุด ส้ม							S5 มีทรัพยากรธรรมชาติที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม

8.4.3 ตารางสรุปปัจจัยเชิงกลยุทธ์โดยภาพรวม (ต่อ)

ปัจจัย	น้ำหนัก	คะแนนประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	ระยะเวลา			ข้อสังเกต
				สั้น	ปานกลาง	ยาว	
และเหมาะกับการทำปศุสัตว์ เช่น โคเนื้อ แพะ แกะ ไก่และกวาง (ยะลา) มีอุตสาหกรรมผลิต เพื่อการส่งออกเป็นจำนวนมาก เช่น อาหารทะเลแช่แข็งและอุตสาหกรรม ประมงมีความเข้มแข็ง (ปัตตานี)	.07	5	.35			X	S6 มีแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพในการพัฒนา
S6 มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติจำนวนมากซึ่งมีศักยภาพสูงถ้าได้รับการพัฒนา (สตูล) มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติและประวัติศาสตร์เหมาะสำหรับการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ (ปัตตานี)	.07	4	.28			X	
S7 มีเขตอุตสาหกรรมรองรับและการแบ่งเขตที่ชัดเจน นอกจากนี้ยังมีความพร้อมด้านแรงงาน (ปัตตานี)	.04	4	.20			X	
ปัจจัยที่เป็นจุดอ่อน							
W1 ขาดการวางแผนพัฒนาระยะยาว และขาดการประชาสัมพันธ์ที่ดี (สงขลา)	.08	2	.16		X		W1 แผนและการประชาสัมพันธ์เป็นปัจจัยที่สำคัญ
W2 วิธีการตรวจคนเข้าเมืองล่าช้าทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความเบื่อหน่าย (สงขลา)	.06	2	.12	X			W2 ต้องปรับปรุง เพื่ออำนวยความสะดวกให้มากขึ้น
W3 ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคด้านพื้นฐาน เช่น ถนน สิ่งอำนวยความสะดวก (นราธิวาส) ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ถนนไป อ.เบตง คดเคี้ยวและลาดชัน ทำให้การ							W3 ต้องลงทุน ดูแลรักษา และเอาใจใส่ให้มากขึ้น

8.4.3 แสดงสรุปปัจจัยเชิงกลยุทธ์โดยภาพรวม (ต่อ)

ปัจจัย	น้ำหนัก	คะแนน ประเมิน	คะแนน ถ่วงน้ำหนัก	ระยะเวลา			ข้อสังเกต
				สั้น	ปาน กลาง	ยาว	
ทำให้การขนส่งสินค้าและการเดินทางไม่สะดวกและต้นทุนการขนส่งเพิ่มขึ้น รวมถึงไฟฟ้าดับบ่อย ทำให้การผลิตหยุดชะงักและต้นทุนของสินค้าสูงขึ้น (ยะลา) ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ท่าเรือ ถนน ป้ายแนะนำสถานที่ท่องเที่ยว (สตูล)	.05	3	.15		X		W4 จำเป็นต้องพัฒนา/จัดให้มีโดยเร็ว
W4 แหล่งท่องเที่ยวไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร เช่น ไม่มีป้ายแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่ท่องเที่ยว รวมถึงจำนวนร้านอาหารและที่พักไม่เพียงพอ (สตูล)	.06	3	.18	X			
รวม	1.00		3.73				

8.4.4 TOWS MATRIX

	ปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง	ปัจจัยที่เป็นจุดอ่อน
ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ ภายใน	<p>S1 มีสภาพความเจริญ ความร่วมมือที่ดีทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม และมีเสถียรภาพทางการเมือง (สข)</p> <p>S2 ด้านศุลกากรที่ประชาชนสามารถติดต่อค้าขายกันได้สะดวกถึง 4 ด้าน ได้แก่ด้านศุลกากรสะเดา ปาดังเบซาร์ สงขลา และท่าอากาศยานหาดใหญ่ (สข)</p> <p>S3 การคมนาคมสะดวกรวดเร็ว มีความพร้อมและความเจริญทางด้านพื้นฐาน เช่น ถนนเชื่อมระหว่างด่านสะเดาและรัฐเคดาห์ ประเทศมาเลเซีย (สข) อุตสาหกรรมประมงมีความเข้มแข็ง เพราะมีท่าเทียบเรือที่ได้มาตรฐาน (ปน)</p> <p>S4 มีสถานบริการครบวงจร รวมถึงมีการบริการที่ดี (นธ)</p> <p>S5 เป็นแหล่งรวมของอาหารทะเล พืช ผัก ผลไม้ ยางพารา โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลไม้จะมีฤดูกาลออกก่อนของประเทศมาเลเซีย ทำให้จำหน่ายได้ราคาดี (นธ) มีโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปที่เป็นหลัก 3 ประเภท คือ ยางพารา ผลิตภัณฑ์อาหารมุสลิม (ฮาลาล) และของใช้และของที่ระลึก ทำจากหินอ่อน มีสภาพดินฟ้าอากาศและคุณภาพของดินเหมาะสมกับการเกษตรกรรม เช่น ยางพารา ทุเรียนลองกอง มังคุด ส้ม และเหมาะกับการทำปศุสัตว์ เช่น โคเนื้อ แพะ แกะ ไก่และกวาง (ยล) มีอุตสาหกรรมผลิตเพื่อการส่งออกเป็นจำนวนมาก เช่น อาหารทะเลแช่แข็ง และอุตสาหกรรมประมงมีความเข้มแข็ง (ปน)</p> <p>S6 มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติจำนวนมากซึ่งมีศักยภาพสูง ถ้าได้รับการพัฒนา (สค) มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติและประวัติศาสตร์เหมาะสำหรับการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ (ปน)</p> <p>S7 มีเขตอุตสาหกรรมรองรับและการแบ่งเขตที่ชัดเจน นอกจากนี้ยังมีความพร้อมด้านแรงงาน (ปน)</p>	<p>W1 ขาดการวางแผนพัฒนาระยะยาวและขาดการประชาสัมพันธ์ที่ดี (สข)</p> <p>W2 พิธีการตรวจคนเข้าเมืองล่าช้า ทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความเบื่อหน่าย (สข)</p> <p>W3 ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคด้านพื้นฐาน เช่น ถนน สิ่งอำนวยความสะดวก (นธ) ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ถนนไปอ.เบตง คดเคี้ยวและลาดชัน ทำให้การขนส่งสินค้าและการเดินทางไม่สะดวกและต้นทุนการขนส่งเพิ่มขึ้น รวมถึงไฟฟ้าดับบ่อย ทำให้การผลิตหยุดชะงักและต้นทุนของสินค้าสูงขึ้น (ยล) ความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ท่าเรือ ถนน ป้ายแนะนำสถานที่ท่องเที่ยว (สค)</p> <p>W4 แหล่งท่องเที่ยวไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร เช่น ไม่มีป้ายแนะนำสถานที่ท่องเที่ยว ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่ท่องเที่ยว รวมถึงจำนวนร้านอาหารและที่พักไม่เพียงพอ (สค)</p> <p>W5 สภาพพื้นที่ไม่ติดกับชายแดนของมาเลเซีย ทำให้ต้นทุนการขนส่งเพิ่มขึ้น (ปน)</p> <p>W6 นักท่องเที่ยวใช้เป็นเพียงสถานที่แวะผ่าน เพื่อเยี่ยมชมเท่านั้น ทำให้การลงทุนในธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวยังมีน้อย (ปน)</p>
ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ ภายนอก		

8.4.4 TOWS MATRIX (ต่อ)

ปัจจัยที่เป็นโอกาส	กลยุทธ์ SO	กลยุทธ์ WO
<p>O1 การสื่อสาร</p> <p>O2 การลงทุนภาคเอกชน</p> <p>O3 พิจารณาบุคลากร</p> <p>O4 ข้อมูล/ความรู้ทางวิชาการ</p> <p>O5 ความร่วมมือระหว่างผู้ค้า</p> <p>O6 ภาษี*</p> <p>O7 บริการการขนส่งสินค้า</p> <p>O8 การเจรจาทางการค้า</p> <p>O9 กฎหมาย/กฎระเบียบ</p> <p>O10 การเจรจากับคู่ค้าต่างประเทศ</p> <p>O11 การต่อรองกับผู้จัดส่งสินค้า</p>	<p>1. ส่งเสริมระบบการทำงานของด้านบุคลากรที่มีจำนวนเหมาะสมอยู่แล้วให้มีประสิทธิภาพ เพื่อการบริการที่รวดเร็วและปลอดภัย ตลอดจนพยายามลดค่าธรรมเนียมด้านการสื่อสารและภาษีบางชนิด เพื่อส่งเสริมการส่งออก แต่ต้องมีการจัดเก็บอย่างเข้มงวด</p> <p>2. ส่งเสริมข้อมูล/ความรู้ทางวิชาการให้กระจายไปสู่ผู้ผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเร่งสร้างคุณภาพของสินค้าที่ได้เปรียบในเชิงภูมิประเทศและสินค้าอากาศอยู่แล้วอีกทั้งส่งเสริมการลงทุนภาคเอกชนและประสานความร่วมมือให้กระชับยิ่งขึ้น</p> <p>3. เลือกพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวที่มีอยู่จำนวนมาก โดยดูจากศักยภาพและความสามารถดึงดูดใจนักท่องเที่ยว โดยพัฒนาให้มีความเหมาะสมกลมกลืนกับสภาพแวดล้อม และความโดดเด่นในเอกลักษณ์ของแหล่งท่องเที่ยวแต่ละแห่ง โดยให้ความรู้ทางสิ่งแวดล้อมและประวัติศาสตร์แก่นักท่องเที่ยวชาวไทยและประเทศกลุ่มเป้าหมาย</p> <p>4. ส่งเสริมและผลักดันให้กลุ่มเอกชนมีความสนใจในการลงทุนในอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ภาครัฐจะต้องช่วยพัฒนาแรงงานให้มีประสิทธิภาพ</p>	<p>1. ศึกษาความเป็นไปได้ในการให้ภาคเอกชนเข้ามาร่วมวางแผนพัฒนาการลงทุนระยะยาว ทั้งนี้ต้องสร้างความยืดหยุ่นในเรื่องกฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ตลอดจนสนับสนุนเงินทุนจากสถาบันการเงินได้มีโอกาสเข้ามาสนับสนุน</p> <p>2. ปรับปรุงแก้ไขกฎหมาย/กฎระเบียบบางประเภท เพื่อลดขั้นตอนในการปฏิบัติงานของสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง แต่ยังคงรักษาไว้ซึ่งความปลอดภัย (เข้มงวด)</p> <p>3. เปิดโอกาสให้ภาคเอกชนเข้ามาดำเนินการให้บริการด้านสาธารณูปโภคในบางเขตโดยรัฐเป็นผู้ควบคุมให้เป็นไปตามสัญญา</p> <p>4. พัฒนามาตรฐานแหล่งท่องเที่ยวให้ได้รับระดับสากล มีสิ่งอำนวยความสะดวกและปลอดภัยเป็นพื้นฐาน</p> <p>5. ส่งเสริมสินค้าทางการท่องเที่ยวให้หลากหลาย เพื่อดึงดูดให้นักท่องเที่ยวมาเป็นนักท่องเที่ยวค้างคืน</p>
<p>T1 งบประมาณสนับสนุนของรัฐ</p> <p>T2 บริการขนส่งของรัฐ</p> <p>T3 ปัจจัยทางการเมือง</p> <p>T4 การต่อรองกับรัฐบาล</p> <p>T5 ภาษี*</p>	<p>กลยุทธ์ ST</p> <p>1. ส่งเสริมปรับปรุงด้านบุคลากรต่าง ๆ ในด้านกายภาพ การบริหารการจัดการ และการบริการ</p> <p>2. ส่งเสริมความเข้าใจกับบุคคลในวงการทางการเมืองถึงบทบาทที่แท้จริงในการพัฒนาประเทศ โดยเฉพาะในพื้นที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งจะมีผลกับการตัดสินใจของนักท่องเที่ยว</p> <p>3. สร้างความร่วมมืออย่างเหนียวแน่นระหว่างภาคเอกชนในเขตอุตสาหกรรมต่าง ๆ</p>	<p>กลยุทธ์ WT</p> <p>1. ลงทุนและพัฒนาสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน เพื่อรองรับการลงทุนด้านการค้าและการท่องเที่ยว</p> <p>2. สร้างความร่วมมือปรึกษาหารืออย่างจริงจังระหว่างภาครัฐ และเอกชนในการวางแผนการลงทุนระยะสั้นและระยะยาว</p> <p>3. พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพให้ได้มาตรฐานสากล</p>

หมายเหตุ * สำหรับปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับภาษีอากรนั้น พบว่าเป็นทั้งปัจจัยภายนอกที่เป็นโอกาสและอุปสรรค ในแง่ของโอกาสก็คือการที่รัฐบาลส่งเสริมการส่งออก โดยยกเว้นภาษีหรือมีการคืนภาษีให้กับผู้ประกอบการ ในแง่อุปสรรคพบว่าภาษีบางประเภทยังจัดเก็บซ้ำซ้อนและในอัตราที่สูงอยู่ อย่างไรก็ตามอิทธิพลของภาษีในแง่โอกาสมีน้ำหนักมากกว่าในแง่อุปสรรค

8.5 กลยุทธ์ของหน่วยงาน

8.5.1 กลยุทธ์ระดับอุตสาหกรรม

ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ แสดงให้เห็นว่าหน่วยงานของภาครัฐและเอกชนในพื้นที่ชายแดนภาคใต้ สามารถตอบสนองต่อปัจจัยภายนอก โดยมีคะแนนถ่วงน้ำหนักรวม 3.85 ซึ่งสูงกว่าค่าเฉลี่ย 3.00 และสูงกว่าความสามารถในการตอบสนองต่อปัจจัยภายใน (คะแนนถ่วงน้ำหนักรวมเท่ากับ 3.50) และเมื่อพิจารณาเฉพาะปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ ๆ ที่มีผลกระทบต่อหน่วยงานฯ และในขณะเดียวกันหน่วยงานฯ สามารถตอบสนองต่อปัจจัยเหล่านั้นได้ระดับที่แตกต่างกัน พบว่าคะแนนถ่วงน้ำหนักรวมจากตารางสรุปปัจจัยเชิงกลยุทธ์ในภาพรวมเท่ากับ 3.73 แสดงให้เห็นว่าหน่วยงานภาครัฐและเอกชนสามารถตอบสนองต่อปัจจัยเชิงกลยุทธ์ต่าง ๆ ทั้งที่เป็นโอกาส อุปสรรค จุดแข็งและจุดอ่อน สูงกว่าระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยที่ 3.00) และมีแนวโน้มไปในระดับที่สูง ซึ่งสอดคล้องกับข้อสรุปจากความคิดเห็นของหน่วยงานที่ระบุไว้ในหัวข้อ 8.2 กล่าวคือ หน่วยงานของภาครัฐและเอกชนเห็นว่าการค้าและการท่องเที่ยวของชายแดนภาคใต้นั้น มีศักยภาพค่อนข้างสูงในการพัฒนา คิดเป็นความถี่ 36 หน่วยงานจากทั้งสิ้น 47 หน่วยงาน หรือคิดเป็นร้อยละ 76.60 ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่ากลยุทธ์ระดับอุตสาหกรรมของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนนั้นควรเป็น *“กลยุทธ์เพื่อความเจริญเติบโต”*

8.5.2 กลยุทธ์ระดับธุรกิจ เมื่อพิจารณาถึงสภาพการแข่งขันในแง่มุมของการพัฒนาการค้าและการท่องเที่ยวในชายแดนภาคใต้ พบว่าลักษณะของการแข่งขันเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าและภูมิภาคอื่น ๆ โดยเฉพาะในด้านการลงทุน การจัดสรรงบประมาณเพื่อสร้าง พัฒนา และบำรุงรักษาสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานที่จำเป็นต่าง ๆ นั้น ยังมีความแตกต่างกันในแต่ละจังหวัด และโดยภาพรวม จำนวนเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรหรือการสนับสนุนโดยทั่วไปยังด้อยอยู่ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่ากลยุทธ์ระดับธุรกิจของหน่วยงานของภาครัฐและเอกชนยังคงเป็นแบบ *“การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน”* กล่าวคือ สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานที่จำเป็นมิได้ *“แตกต่าง”* ไปจากประเทศเพื่อนบ้านหรือภูมิภาคอื่นอย่างเห็นได้ชัดแต่ประการใด

8.5.3 กลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ

1. การดำเนินงาน หน่วยงานของรัฐมีบทบาทสำคัญต่อความเจริญเติบโตของธุรกิจการค้าและอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ไม่ว่าจะเป็นบทบาททางด้านกาเป็นผู้ประสานงานหรือเป็นบทบาทที่ให้การสนับสนุนในหลาย ๆ ด้านต่อภาคธุรกิจ จากการศึกษากระบวนการทำงานและโครงสร้างการบริหารจัดการของหน่วยงานของรัฐ พบว่า มีส่วนเกี่ยวข้องที่สำคัญ 2 ประการคือ

การจัดการในองค์กรของหน่วยงานเอง และการบริการต่อภาคธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นนักลงทุน ผู้ประกอบการ ตลอดจนนักท่องเที่ยวซึ่งทั้ง 2 ส่วนนี้ยังมีส่วนเกี่ยวข้องกับปัจจัยสำคัญอีก 3 ปัจจัย ได้แก่ กระบวนการทำงาน (Process) ปัจจัยทางด้านกายภาพ (Physical Evidence) และปัจจัยทางด้านเจ้าหน้าที่ (People) โดยกลยุทธ์ที่สำคัญจะต้องยึดหลักของคุณภาพ (Quality) และปริมาณที่เหมาะสม (Quantity) ดังจะเห็นได้ว่ากลยุทธ์ที่สำคัญของการดำเนินงานของหน่วยงานของรัฐต้องมีระบบ หรือกระบวนการทำงานที่รวดเร็ว ลดขั้นตอนที่ไม่จำเป็นและซับซ้อน สร้างความสะดวกต่อผู้ให้บริการและผู้รับบริการ มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสม ตลอดจนมีความเข้มงวดในแต่ละขั้นตอน เพื่อสร้างความปลอดภัย และป้องกันการกระทำผิดทางกฎหมาย ในด้านสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานในบางพื้นที่ โดยเฉพาะพื้นที่ที่เป็นเขตอุตสาหกรรมหรือแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพสูง ควรเปิดโอกาสให้ภาคเอกชนเข้ามาดำเนินการ โดยหน่วยงานของรัฐมีหน้าที่ควบคุมดูแลให้การดำเนินการนั้นบรรลุเป้าหมายหรือเป็นไปตามข้อตกลง หรือตามนโยบายของรัฐ และหน่วยงานของรัฐในฐานะบทบาทเป็นผู้ประสานงาน ควรมีกกลยุทธ์ส่งเสริมและผลักดันให้เกิดความร่วมมือระหว่างภาคเอกชนด้วยกันในการพัฒนาธุรกิจการค้าและการท่องเที่ยว ส่งเสริมให้เอกชนมีส่วนเข้ามาวางแผนการลงทุนระยะสั้นและระยะยาว ตลอดจนเป็นตัวแทนในการเจรจาทางการค้าระหว่างประเทศผู้ค้า

2. การตลาด อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและธุรกิจการค้าต้องอาศัยสินค้าที่มีคุณภาพและความหลากหลาย ซึ่งต้องได้รับการพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างคุณค่าทางธุรกิจให้ได้มากที่สุด ในการนี้หน่วยงานของรัฐต้องเร่งส่งเสริมและพัฒนาปรับปรุงแหล่งท่องเที่ยวให้เป็นไปตามสภาพแวดล้อมและวัฒนธรรมของท้องถิ่น ตลอดจนความเป็นมาทางประวัติศาสตร์ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยว อีกทั้งต้องพัฒนาด้านสาธารณูปโภคให้มีมาตรฐานสากล นอกจากนี้จำเป็นต้องเร่งสร้างความเข้าใจกับบุคคลในวงการทางการเมืองในระดับต่าง ๆ ถึงบทบาทที่แท้จริงในการพัฒนาประเทศ โดยเฉพาะในพื้นที่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว และเขตอุตสาหกรรม ซึ่งจะมีผลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการ

3. การเงิน การพัฒนาธุรกิจการค้าและการท่องเที่ยว มีความจำเป็นอย่างมากที่ต้องอาศัยกลยุทธ์ทางการเงินจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องอย่างชัดเจน โดยมีกลยุทธ์ที่สามารถเปิดโอกาสและประสานความร่วมมือกับสถาบันทางการเงิน สนับสนุนแหล่งเงินทุนที่มีเงื่อนไขให้ผู้ประกอบการสามารถประกอบการได้ และมีความยืดหยุ่นตามความเหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจ โดยให้ความสำคัญกับโครงการที่มีความเป็นไปได้สูง เป็นต้น

4. **การจัดการทรัพยากรมนุษย์** การที่หน่วยงานของรัฐจะส่งเสริมหรือผลักดันให้มีการขยายการลงทุน ธุรกิจทางด้านการค้าและท่องเที่ยว นั้น กลยุทธ์การจัดการด้านแรงงานเป็นสิ่งจำเป็น เพราะฉะนั้นหน่วยงานของรัฐต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพของแรงงานที่จะเป็นส่วนสนับสนุนธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ โดยการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง

5. **การวิจัยและพัฒนา** ส่งเสริมการวิจัยในระดับต่าง ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลทางวิชาการองค์ความรู้ใหม่ หรือวิทยาการใหม่ ๆ และผลักดันให้มีการกระจายความรู้ดังกล่าวไปสู่ผู้ประกอบการทั้งด้านการค้าและการท่องเที่ยวอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเร่งสร้างคุณภาพของสินค้าและลดต้นทุนการผลิต หรือการบริการ เพื่อให้สามารถแข่งขันได้

6. **การจัดการสารสนเทศ** หน่วยงานของรัฐต้องนำระบบสารสนเทศเข้ามาช่วยในการบริหารงานขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น ระบบงานข้อมูลของท้องถิ่น ปรับปรุงโปรแกรมที่เขียนขึ้นเฉพาะธุรกิจการค้าและการท่องเที่ยวชายแดน ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เช่น สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง ด้านศุลกากร เป็นต้น ทั้งนี้ต้องให้มีการเชื่อมโยงเครือข่ายทั่วประเทศ เพื่อให้หน่วยงานของรัฐและผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งของข้อมูลต่าง ๆ และนำมาใช้ในการวิเคราะห์ เพื่อตัดสินใจได้ดีขึ้นในการปฏิบัติงาน

8.6 ปัญหาของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการค้าและการท่องเที่ยว

จากการสัมภาษณ์ในประเด็นของปัญหาของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการค้าและการท่องเที่ยวได้ข้อสรุปแยกตามรายจังหวัด ดังนี้

8.6.1 จังหวัดสงขลา

- 1) การตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารของนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าออกประเทศยังทำได้ไม่รวดเร็วเท่าที่ต้องการ
- 2) ปัญหาความล่าช้าของการประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- 3) ปัญหาความคับแคบของสถานที่ในบริเวณจุดตรวจสินค้าของด่านศุลกากร
- 4) ปัญหากำหนดเวลาเปิดปิดด่านพรมแดน ซึ่งมีช่วงเวลาน้อยเกินไป

8.6.2 จังหวัดนราธิวาส

- 1) ปัญหากำหนดเวลาเปิดปิดด่านพรมแดน ซึ่งมีช่วงเวลาน้อยเกินไป
- 2) ปัญหาความไม่พร้อมของสาธารณูปโภคพื้นฐาน ทำให้การเดินทางเข้าไปในแหล่งท่องเที่ยวไม่สะดวกเท่าที่ควร

- 3) ปัญหาภาพลักษณ์ที่นักท่องเที่ยวมีต่อจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นไปในลักษณะที่ไม่มั่นใจในความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สิน
- 4) ผู้ประกอบการธุรกิจนำเที่ยวมีจำนวนน้อย และไม่มีหลากหลาย
- 5) ปัญหาการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่รัฐ เช่น ขาดความเข้มงวดในการควบคุมตามกฎหมาย ขาดความต่อเนื่องในการแก้ปัญหา ขาดจิตสำนึกทางด้านบริการ เป็นต้น

8.6.3 จังหวัดยะลา

- 1) หน่วยงานของรัฐในพื้นที่ไม่มีอำนาจในการตัดสินใจและต่อรองในเรื่องธุรกิจชายแดน

8.6.4 จังหวัดสตูล

- 1) ท่าเทียบเรือไม่ได้รับการปรับปรุงให้อยู่ในสภาพดีพอสำหรับใช้งาน
- 2) การค้าชายแดนแบบลักลอบทำได้ง่าย เนื่องจากสภาพภูมิประเทศเอื้ออำนวย
- 3) สถานที่สำหรับการค้าชายตามพรมแดน (โดยเฉพาะด่านพรมแดนวังประจัน) ไม่ได้มีการจัดระเบียบ ก่อปัญหาทางการจราจรและความไม่เป็นระเบียบของบ้านเมือง
- 4) คณะกรรมการร่วมภาครัฐและเอกชน (กรอ.) ยังไม่สามารถนำผลการประชุมมาปฏิบัติให้เกิดผลได้อย่างจริงจัง รวมทั้งมีปัญหาการแทรกแซงจากฝ่ายการเมือง

8.6.5 จังหวัดปัตตานี

- 1) ปัญหารองน้ำตื้นเขิน ทำให้เรือขนาดใหญ่ ไม่สามารถเข้ามาได้
- 2) ขาดการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวของจังหวัดให้เป็นที่แพร่หลายแก่นักท่องเที่ยว

8.7 ข้อเสนอแนะ

จากการสัมภาษณ์ในประเด็นของข้อเสนอแนะ และแนวทางแก้ไขอุปสรรคของการพัฒนาธุรกิจการค้าและการท่องเที่ยวของแต่ละจังหวัดได้ข้อสรุปดังนี้

8.7.1 จังหวัดสงขลา

- 1) ส่งเสริมการท่องเที่ยวของจังหวัด โดยการนำเอาจุดเด่นมาเป็นจุดขาย เช่น อาหาร แหล่งรวมสินค้า ธรรมชาติ ศาสนา วัฒนธรรม ประเพณี เป็นต้น รวมถึงหน่วยงานรัฐและเอกชน ควรร่วมมือกันประชาสัมพันธ์ เพื่อความประหยัดและมีประสิทธิภาพ โดยการจ้างองค์กรที่มีความรู้เฉพาะด้านการประชาสัมพันธ์
- 2) สร้างภาพพจน์ให้เป็นเมืองปลอดภัย เพื่อผลของการส่งเสริมการท่องเที่ยว รวมทั้งขอความร่วมมือจากสื่อมวลชนในการเสนอข่าวที่ใกล้เคียงความจริง
- 3) นำยุทธศาสตร์ทางการค้าและการศึกษาจากแผนลงทุนของจังหวัดมาปฏิบัติให้เกิดผลอย่างจริงจัง
- 4) ควรจัดตั้งร้านค้าปลอดภาษีในบริเวณด่านพรมแดนไทย-มาเลเซีย
- 5) หน่วยงานของรัฐและเอกชนในท้องถิ่นควรมีอำนาจในการเจรจาต่อรอง และตัดสินใจแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างชายแดนได้โดยตรง
- 6) ควรจัดสรรงบประมาณให้หน่วยงานในท้องถิ่นอย่างทั่วถึง
- 7) รัฐควรลดมาตรการที่เป็นอุปสรรคต่อการค้าและการลงทุน รวมทั้งเข้ามามีบทบาทในการปรับปรุงกฎหมายระหว่างประเทศให้มีความเท่าเทียมและปฏิบัติได้สอดคล้องกัน
- 8) ภาครัฐต้องเร่งสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานให้พร้อม เพื่อส่งเสริมการลงทุน เช่น สร้างสถานีรถไฟที่ป่าดงเบงชาริ เปิดเส้นทางเดินรถประจำทางระหว่างกรุงเทพฯ-กัวลาลัมเปอร์-สิงคโปร์ สร้างระบบขนส่งที่สะดวกรวดเร็ว เช่น รถไฟความเร็วสูง เป็นต้น
- 9) ภาคเอกชนต้องมีสำนึกของการเป็นผู้ประกอบการที่ดี โดยต้องตระหนักถึงจรรยาบรรณและความรับผิดชอบต่อในทุก ๆ ด้าน

8.7.2 จังหวัดนราธิวาส

- 1) เร่งปรับปรุงสาธารณูปโภคพื้นฐาน เพื่อส่งเสริมการค้าและการท่องเที่ยว เช่น สร้างท่าเรือน้ำลึก จัดตั้งนิคมอุตสาหกรรม สร้างสะพานข้ามแม่น้ำโก-ลก ที่ อ.แว้งและบ้านตาบา อ.ตากใบ เปิดเส้นทางบินระหว่างจังหวัดนราธิวาสกับจังหวัดท่องเที่ยวอื่น ๆ เช่น ภูเก็ต
- 2) ภาครัฐต้องเข้ามามีส่วนในการจัดการด้านการค้า และการท่องเที่ยวให้มากขึ้น โดยต้องแก้ไขปัญหาที่มีอยู่ให้หมดไป และควรลดขั้นตอนพิธีการตรวจคนเข้าเมือง
- 3) ภาครัฐต้องจัดสรรงบประมาณและบุคลากร ให้เพียงพอต่อการปฏิบัติงาน

- 4) หน่วยงานที่รับผิดชอบทางความมั่นคงต้องเพิ่มความเข้มงวดในการตรวจตราเพื่อสร้างความปลอดภัยในพื้นที่
- 5) ใช้มาตรการลดภาษีสินค้านำเข้าและส่งออก เพื่อดึงดูดให้ผู้ค้าหันมาค้าขายในระบบมากขึ้น
- 6) ฝ่ายการเมืองต้องสร้างความต่อเนื่องของการแก้ปัญหาในพื้นที่
- 7) ภาครัฐและเอกชนต้องร่วมกันสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของจังหวัดให้เกิดขึ้น โดยการจัดกิจกรรมด้านการค้า และการท่องเที่ยวในรูปแบบต่าง ๆ
- 8) ภาครัฐและเอกชนต้องร่วมมือกันในการส่งเสริมการท่องเที่ยวในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การท่องเที่ยวแบบธรรมชาติและวัฒนธรรม การท่องเที่ยวครบวงจร นำจุดเด่นของจังหวัดมาเป็นจุดขาย เป็นต้น
- 9) ภาคเอกชนต้องสร้างความร่วมมือระหว่างกันให้มากขึ้น เพื่อลดการผูกขาดและเป็นพลังผลักดันให้โครงการต่าง ๆ สำเร็จได้
- 10) ผู้ประกอบการท่องเที่ยวต้องพยายามมองหาตลาดนักท่องเที่ยวใหม่ ๆ และพยายามทำให้ันราธิวาสเป็น First Destination

8.7.3 จังหวัดยะลา

- 1) ภาครัฐควรส่งเสริมการค้าและการท่องเที่ยวชายแดน เช่น เพิ่มความสะดวกในพิธีการศุลกากร และการเดินทางเข้าออกระหว่างไทย-มาเลเซีย รวมถึงควรใช้มาตรการลดภาษี เพื่อส่งเสริมการค้า
- 2) ควรปรับปรุงสาธารณูปโภคพื้นฐาน เพื่อส่งเสริมการค้า เช่น ถนนไปอำเภอเบตง ควรจะปรับปรุงให้มีความคดเคี้ยวน้อยลง และขยายให้กว้างขึ้น เพื่อความสะดวกในการเดินทางและขนส่งสินค้า
- 3) ควรสร้างถนนเชื่อมระหว่างไทยกับมาเลเซียเพิ่มขึ้น
- 4) ควรจัดให้มีการพบปะเจรจาระหว่างไทย-มาเลเซียเพิ่มขึ้น เพื่อผลในการเจรจาทางด้านต่าง ๆ
- 5) ภาครัฐและเอกชนควรร่วมมือกันจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยว เพื่อลดปัญหาภาพพจน์ด้านความปลอดภัย
- 6) ผู้ประกอบการท่องเที่ยวต้องพยายามมองหาตลาดนักท่องเที่ยวในกลุ่มประเทศทางตะวันออกกลาง จีน และได้หวัน แทนที่จะเป็นเพียงมาเลเซียชาติเดียว

7) ผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวและบริการ ต้องปรับปรุงการบริการ เพื่อยกระดับให้มีมาตรฐานและสร้างความหลากหลาย

8.7.4 จังหวัดสตูล

1) ภาครัฐควรเข้ามาส่งเสริมการค้าขายแดนอย่างจริงจัง เช่น บริการพิธีการศุลกากรให้ครบวงจรและเปิดเสรีในตลาด เพื่อความสะดวกรวดเร็วของผู้ค้า ปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบต่าง ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกในการติดต่อค้าขาย ปรับอัตราภาษีสินค้าบางประเภทให้สอดคล้องกับทิศทางของข้อตกลงในกลุ่มประเทศอาเซียน ประกาศเป็นเขตปลอดภาษี เป็นต้น

- 2) จัดสรรงบประมาณสนับสนุนสาธารณูปโภคพื้นฐานให้มากขึ้น
- 3) เปิดโอกาสให้เอกชนเข้ามาลงทุนทำท่าเทียบเรือ
- 4) กำหนดเขตนิคมอุตสาหกรรมให้ชัดเจน

8.7.5 จังหวัดปัตตานี

1) ภาครัฐและเอกชนควรร่วมมือกันสนับสนุนให้จังหวัดเป็นศูนย์กลางของการผลิตอาหารฮาลาล

2) เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว ควรสนับสนุนให้มีการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว รวมทั้งนำเอาวัฒนธรรมของท้องถิ่นมาเป็นจุดขาย และเพิ่มการลงทุนในธุรกิจบริการ เช่น โรงแรม

3) ภาครัฐควรพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น พัฒนาแหล่งท่องเที่ยว พัฒนาร่องน้ำ

4) สถาบันการศึกษาควรมีบทบาทในการผลิตบัณฑิตให้ตรงตามความต้องการของตลาดแรงงานในท้องถิ่น