

บทที่ 5

แนวทางการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ ร้านอาหารต้มยำในประเทศไทย

จากผลการสำรวจสถานการณ์ธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศไทยของผู้ประกอบการย้ายถิ่นจากประเทศไทย ประเด็นสำคัญที่ควรพิจารณาก่อนการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ที่เป็นภาพสะท้อนจากการสำรวจสถานภาพของธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศไทย กลุ่มเป้าหมายของแผนการส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศไทยนี้คือ ผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำในปัจจุบันซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายเดิมในประเทศไทย รายละเอียดในการจัดทำยุทธศาสตร์และกรอบแผนปฏิบัติการส่งเสริมครั้งนี้ แบ่งเป็น 2 ประเด็น คือ การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจร้านอาหารต้มยำ และกรอบแนวคิดแผนยุทธศาสตร์การส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศไทย และกรอบแนวคิดแผนปฏิบัติการส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศไทย

การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจร้านอาหารต้มยำ

ผลการศึกษาโดยรวมจากการสำรวจสถานการณ์ธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศไทยแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจร้านอาหารต้มยำเป็นธุรกิจครอบครัว เป็นธุรกิจขนาดเล็กรายย่อยของผู้ประกอบการย้ายถิ่นจากประเทศไทย ธุรกิจร้านอาหารต้มยำเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการสามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่ายจากการประสบการณ์เดิมของพวกเขาในฐานะที่เป็นธุรกิจของครอบครัว เป็นลูกจ้างในร้านอาหารต้มยำมาก่อนเป็นผู้ประกอบการด้วยตนเอง แต่การดำเนินธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศไทยให้มีการเจริญเติบโตอย่างมั่นคงอย่างต่อเนื่องนั้นเป็นเรื่องยาก เนื่องจากสถานภาพของผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำในประเทศไทยนั้นเป็นผู้ย้ายถิ่นข้ามแดนจากประเทศไทยทำให้ต้องเผชิญปัญหาและอุปสรรครอบด้าน ทั้งที่เป็นปัจจัยที่เกิดจากผู้ประกอบการเองและที่เกิดจากการขาดแคลนการสนับสนุนของรัฐบาลในประเทศไทย ทางปัจจัยเกี่ยวกับผู้ประกอบการนั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ความชำนาญในด้านการตลาด การพัฒนาธุรกิจอย่างมืออาชีพ ในขณะที่ปัจจัยเกี่ยวกับรัฐบาลนั้น ธุรกิจร้านอาหารต้มยำนี้ถูกละเลยจากการสนับสนุนและส่งเสริมจากรัฐบาลมาเลเซีย เนื่องจากสถานภาพของผู้ประกอบการย้ายถิ่น ไม่ใช่พลเมืองของประเทศมาเลเซีย ทำให้ขาดแคลนการพัฒนาศักยภาพในการผลิต การบริการ การตลาด การจัดการ รวมถึงการขาดแคลนการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ

การวิเคราะห์สภาพการณ์ขององค์กรเพื่อทำการประเมินปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกที่เกี่ยวข้องขององค์กรเป็นกระบวนการหนึ่งของการกำหนดยุทธศาสตร์ที่เหมาะสมขององค์กร ในการศึกษาครั้งนี้ นอกจากการศึกษาข้อมูลพื้นฐานธุรกิจร้านอาหารต้มยำจากการสำรวจแบบสอบถามจากผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำในประเทศไทยแล้ว ยังอาศัยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค หรือที่เรียกกันว่า SWOT analysis (strengths, weaknesses, opportunities and threats) เป็นเครื่องมือการวิเคราะห์เพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์ปัจจุบันของธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศไทย

SWOT analysis เป็นการวิเคราะห์เพื่อกำหนดกลยุทธ์ของชุมชนโดยดูจากสภาพแวดล้อมภายในชุมชนว่าอะไรเป็นจุดแข็ง (S) หรือจุดอ่อน (W) ที่ต้องเสริมสร้างหรือแก้ไข และดูจากสภาพแวดล้อมภายนอกชุมชนว่าอะไรเป็นโอกาส (O) หรืออุปสรรค (T) ที่จะส่งผลกระทบต่อกิจกรรมการดำเนินงานหรือพัฒนาชุมชน กล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า SWOT analysis เป็นการประเมินสภาพของชุมชน โดยนำจุดแข็งและโอกาส หรือศักยภาพและความพร้อมที่ชุมชนมีอยู่มาใช้เพื่อก่อประโยชน์ต่อการพัฒนาชุมชนอย่างเต็มที่ พยายามหลีกเลี่ยงอุปสรรคหรือความเสี่ยงจากสภาพแวดล้อมภายนอก รวมทั้งหาแนวทางแก้ไขจุดด้อยของชุมชนด้วย

สภาพแวดล้อมภายในธุรกิจร้านอาหารต้มยำ

สภาพแวดล้อมภายในหรือปัจจัยภายในของธุรกิจร้านอาหารต้มยำ ประกอบด้วย จุดแข็ง และจุดอ่อน โดยที่จุดแข็ง หรือ S มาจาก Strengths หมายถึง จุดแข็ง จุดเด่น ความสามารถและสถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นบวก ควรนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการพัฒนา หรือควรดำรงไว้เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งขององค์กร ในขณะที่จุดอ่อน หรือ W มาจาก Weaknesses หมายถึง จุดด้อย ความสามารถและสถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นลบและด้อยความสามารถ ซึ่งองค์กรไม่สามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือเป็นการดำเนินงานภายในองค์กรที่ไม่ดี ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือจัดให้หมดไป สภาพแวดล้อมภายในที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยทั้งที่เป็นจุดแข็งและจุดอ่อน มีดังนี้

จุดแข็ง S มาจาก Strengths

1. ธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศไทยมีความต้องการเงินลงทุนไม่สูงนัก เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็กมาก จึงใช้เงินลงทุนเริ่มแรกและเงินทุนหมุนเวียนจำนวนน้อย
2. วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและการบริการของธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบที่จัดหามาจากท้องถิ่นในประเทศไทยเป็นหลัก ทำให้หาได้ง่ายในพื้นที่นั้นๆ ไม่ต้องเผชิญปัญหาด้านการขนส่งวัตถุดิบ
3. การดำเนินงานธุรกิจร้านอาหารต้มยำอาศัยแรงงานจำนวนไม่สูงมากนัก เป็นแหล่งจ้างงานด้วยตนเองของผู้ประกอบการ และแรงงานในครอบครัวเป็นหลัก ทำให้ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจครอบครัวที่ไม่เป็นทางการ
4. การดำเนินงานธุรกิจร้านอาหารต้มยำอาศัยแรงงานข้ามชาติจากจังหวัดชายแดนใต้จำนวนมาก เป็นแหล่งจ้างงานสำหรับคนมุสลิมในจังหวัดชายแดนใต้ ทำให้ต้นทุนในการจ้างแรงงานในธุรกิจต่ำกว่าการจ้างแรงงานท้องถิ่นในประเทศไทย ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจแรงงานชาติพันธุ์ที่ล้นรอบจ้างงานที่ผิดกฎหมายในประเทศไทย
5. ธุรกิจร้านอาหารต้มยำใช้แรงงานทักษะต่ำขั้นพื้นฐานไม่มีความซับซ้อน แรงงานในธุรกิจสามารถเรียนรู้และฝึกฝนประสบการณ์การทำงานได้ง่าย
6. การบริการ การค้า การบริหารจัดการ และการผลิตของธุรกิจร้านอาหารต้มยำที่เป็นธุรกิจขนาดเล็กไม่ซับซ้อนในการบริหารจัดการร้าน การค้าหรือการบริการที่เรียบง่าย ทำให้

ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้และฝึกฝนประสบการณ์จากธุรกิจครอบครัว หรือจากการเป็นลูกจ้างในธุรกิจนี้มาก่อนการเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการด้วยตนเอง

7. ธุรกิจร้านอาหารต้มยำเป็นกิจการขนาดเล็กที่มีผู้ประกอบการเป็นเจ้าของกิจการผู้เดียว ร่วมกับคู่สมรสทำให้การบริหารจัดการกิจการมีความคล่องตัวในการตัดสินใจต่างๆ ที่ไม่มีระเบียบขั้นตอนที่ซับซ้อน

8. ผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำมีประสบการณ์ในการทำงานในร้านอาหารต้มยำมาก่อน ในฐานะที่เป็นกิจการของครอบครัวหรือเคยเป็นลูกจ้างในร้านอาหารต้มยำมาก่อนที่จะเปิดกิจการของตนเองทำให้พวกเขามีประสบการณ์ในการทำงานโดยตรง

จุดอ่อน W มาจาก Weaknesses

1. ธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียเป็นภาคธุรกิจที่ไม่เป็นทางการ (Informal sector) ที่ไม่ได้จดทะเบียนการค้า ทำให้มีข้อจำกัดหลายประการตามมา เช่น การเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ

2. ธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียเป็นธุรกิจของผู้ย้ายถิ่นข้ามแดนของคนมุสลิมจากประเทศไทยที่ไม่ใช่พลเมืองของประเทศมาเลเซีย รวมถึงการเป็นผู้ประกอบการที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมายมาเลเซีย ในฐานะที่เป็นผู้เช่าเมืองผิดกฎหมายและดำเนินธุรกิจในประเทศมาเลเซียอย่างไม่ถูกต้อง ทำให้มีข้อจำกัดหลายประการตามมา เช่น การเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ การขาดการสนับสนุนจากรัฐบาลมาเลเซีย

3. ธุรกิจการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหารต้มยำอาศัยแรงงานข้ามชาติจากจังหวัดชายแดนใต้จำนวนมาก ซึ่งเป็นการเช่าเมืองผิดกฎหมายและเป็นธุรกิจแรงงานชาติพันธุ์ที่ลักลอบจ้างงานที่ผิดกฎหมายในประเทศมาเลเซียลักลอบทำงานผิดกฎหมายมาเลเซีย เพื่อลดต้นทุนในการจ้างแรงงานในธุรกิจในประเทศมาเลเซีย ทำให้มีข้อจำกัดหลายประการตามมา เช่น การขาดสวัสดิการแรงงาน

4. ธุรกิจร้านอาหารต้มยำประสบปัญหาเกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เช่าพื้นที่และร้านเป็นหลัก ทำให้ไม่มีความมั่นคงต่อการพัฒนาธุรกิจ ผู้ประกอบการไม่กล้าที่จะลงทุนในการพัฒนาธุรกิจ

5. การบริหารจัดการธุรกิจร้านอาหารต้มยำของผู้ประกอบการและคู่สมรสโดยลำพัง ขาดการบริหารจัดการแบบมืออาชีพอย่างเป็นทางการ

6. ธุรกิจร้านอาหารต้มยำเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ไม่เป็นทางการที่มีลักษณะตึกแถว ห้อง/ ครัว ร้านเช่าร้านหรือแผงริมทางซึ่งเป็นการเช่าช่วงต่อจากเจ้าของร้าน

7. แหล่งเงินทุนสำหรับกิจการร้านอาหารต้มยำ ผู้ประกอบการอาศัยเงินทุนส่วนตัวและเงินจากครอบครัวในการสร้างธุรกิจของตนเอง ซึ่งขาดการช่วยเหลือสนับสนุนจากหน่วยงานหรือสถาบันทางการเงิน

8. ความรู้ ผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำอาศัยประสบการณ์ในอดีตของตนในการบริหารจัดการร้านในฐานะที่เคยเป็นลูกจ้างในร้านอาหารต้มยำหรือทำงานในธุรกิจครอบครัวมาก่อน พวกเขาขาดความรู้ทางหลักวิชาการในการบริหารจัดการร้านที่ทันสมัย

9. การทำบัญชี ผู้ประกอบการร้านอาหารตั๋ยม้ามีการทำบัญชีธุรกิจแบบง่าย ๆ เพื่อให้รู้รายรับรายจ่ายต้นทุนของธุรกิจเท่านั้น

10. การเชื่อมโยงธุรกิจ ร้านอาหารตั๋ยม้ามีการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานจากแหล่งวัตถุดิบกับประเทศไทยค่อนข้างต่ำ เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารตั๋ยม้าซื้อวัตถุดิบจากเขตพื้นที่ร้านในประเทศมาเลเซียเป็นหลัก

11. การขอกู้ยืมเงิน ธุรกิจร้านอาหารตั๋ยม้าส่วนใหญ่ไม่มีการกู้ยืมเงินสินเชื่อเพื่อลงทุน หรือพัฒนากิจการเนื่องจากไม่สามารถกู้ยืมเงินในประเทศมาเลเซียในขณะที่ธุรกิจร้านอาหารตั๋ยม้ามีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการมีการเพิ่มรายการอาหารมากขึ้น มีการเพิ่มคุณภาพและการบริการเพิ่มขึ้น มีการปรับปรุงร้าน มีการเพิ่มการใช้อุปกรณ์เครื่องมือ มีการเพิ่มการใช้แรงงานในกิจการ

12. ปัญหาอุปสรรคของการประกอบกิจการประกอบด้วย ลำดับที่ 1 ปัญหาด้านการผลิต ได้แก่ สินค้า/ วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น ลำดับที่ 2 ปัญหาด้านด้านการตลาด ได้แก่ จำนวนร้านอาหารตั๋ยม้าคู่แข่งเพิ่มขึ้น ลำดับที่ 3 ปัญหาด้านการเงิน ได้แก่ ความไม่สามารถกู้ยืมเงินเพื่อลงทุน และ ลำดับที่ 4 ปัญหาด้านที่ตั้ง ได้แก่ การเช่าที่ตั้งร้าน

สภาพแวดล้อมภายนอก

โอกาส หรือ O มาจาก Opportunities หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกองค์กรที่เอื้ออำนวยให้การทำงานขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานพัฒนาองค์กร องค์กรสามารถถกฉวยสถานการณ์เหล่านั้นมาเสริมสร้างความเข้มแข็งได้ สำหรับอุปสรรค หรือ T มาจาก Threats หมายถึง อุปสรรค ความเสี่ยง สภาพแวดล้อมภายนอกที่ขัดขวางการพัฒนาองค์กรไม่ให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือเป็นปัญหาต่อการพัฒนาองค์กร ซึ่งองค์กรจำต้องหลีกเลี่ยง หรือปรับสภาพให้แข็งแกร่งพร้อมที่จะเผชิญสภาพการณ์ดังกล่าว

บางครั้งการวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคนั้นเป็นสิ่งที่ยาก เพราะทั้งสองสิ่งเป็นปัจจัยภายนอกขององค์กรสามารถเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา บางครั้งอาจจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานพัฒนา แต่บางกรณีอาจเป็นปัจจัยที่ขัดขวางการทำงานพัฒนา ด้วยเหตุนี้การวางแผนพัฒนาจึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนยุทธศาสตร์ของตนเองให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพการณ์ภายนอกตลอดเวลา การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกอะไรเป็นโอกาส (O) หรืออุปสรรค (T) ที่จะส่งผลกระทบต่อกิจกรรมการดำเนินงาน

โอกาส

1. สินค้า วัตถุดิบจากประเทศไทยมีโอกาสในการกระจายสินค้า ให้กับธุรกิจร้านอาหารตั๋ยม้าในประเทศมาเลเซีย

2. รัฐบาลไทยให้ความสำคัญกับธุรกิจข้ามแดนมากขึ้น ผ่านนโยบายส่งเสริมต่างๆ เช่น การให้ทุนสนับสนุนผู้ประกอบการย้ายถิ่น การสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการในประเทศมาเลเซีย การจัดตั้งกลุ่มชมรมผู้ประกอบการ

ข้อจำกัด

1. ภาวะเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวย ส่งผลกระทบให้ต้นทุนสินค้า วัตถุดิบในการผลิตและบริการของธุรกิจร้านอาหารตมยาส่งขึ้น ทำให้การบริการ และการค้ามีต้นทุนสูง กำไรลดลง
2. โครงสร้างธุรกิจมีผู้แข่งขันมากมาย เนื่องจากการเข้าสู่ตลาดของธุรกิจร้านอาหารทำได้ง่าย ส่งผลให้การแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารในประเทศมาเลเซียมีจำนวนมาก ทั้งร้านอาหารตมยาด้วยกันเอง และร้านอาหารอื่นๆ
3. ภาครัฐบาลมาเลเซียไม่เกื้อหนุนกับธุรกิจขนาดเล็กที่ไม่เป็นทางการของผู้ประกอบการย้ายถิ่น ทำให้มีข้อจำกัดหลายประการในการพัฒนาและส่งเสริม
4. การเงิน สถาบันการเงินไม่เอื้อประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการย้ายถิ่น เนื่องจากเป็นผู้ย้ายถิ่นข้ามแดนที่ไม่ได้จดทะเบียนอย่างเป็นทางการทำให้ผู้ประกอบการไม่มีหลักประกันสินเชื่อ และไม่มี ความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินในประเทศมาเลเซีย

ตารางที่ 5.1 แสดงรายการชุด SWOT ธุรกิจร้านอาหารตมยาส่งในประเทศมาเลเซีย

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
1. เงินลงทุนไม่สูง 2. วัตถุดิบหาได้ในมาเลเซีย 3. แรงงานชั้นพื้นฐาน 4. ใช้แรงงานข้ามชาติทักษะต่ำราคาถูก 5. ธุรกิจที่ไม่ซับซ้อน 6. เป็นธุรกิจขนาดเล็กและครอบครัว	1. เป็นธุรกิจไม่เป็นทางการ 2. เป็นธุรกิจของผู้ประกอบการย้ายถิ่น 3. เป็นการจ้างแรงงานที่ไม่มีใบอนุญาตทำงาน 4. เป็นธุรกิจที่เช่าร้าน/ พื้นที่คนมาเลเซีย 5. เป็นการบริหารจัดการโดยครอบครัว
โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
1. การเชื่อมโยงสินค้า วัตถุดิบจากประเทศไทย 2. รัฐบาลไทยให้ความสำคัญ	1. สินค้า วัตถุดิบราคาสูง 2. เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันมากมาย 3. ภาครัฐบาลมาเลเซียไม่เกื้อหนุน 4. สถาบันการเงินไม่เกื้อหนุน

กรอบแนวพัฒนายุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง

การกำหนดยุทธศาสตร์การส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียของผู้ประกอบการย้ายถิ่นนี้ต้องอาศัยข้อมูลจากส่วนอื่นๆ เพื่อเป็นการเชื่อมโยงยุทธศาสตร์ระดับชาติของประเทศไทยกับข้อมูลสำรวจสถานการณ์ธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย สำหรับยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย ประกอบด้วย 1) แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 พ.ศ. 2555-2559 และ 2) แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 ของจังหวัดสงขลา ปัตตานี ยะลา นราธิวาส และสตูล

1. แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 พ.ศ. 2555-2559

การพัฒนาในระยะแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 11 ได้กำหนดทิศทางและยุทธศาสตร์การพัฒนาที่เหมาะสม โดยเร่งสร้างภูมิคุ้มกันเพื่อป้องกันปัจจัยเสี่ยง และเสริมรากฐานของประเทศด้านต่างๆ ให้เข้มแข็งควบคู่ไปกับการพัฒนาคนและสังคมไทยให้มีคุณภาพ มีโอกาสเข้าถึงทรัพยากรและได้รับประโยชน์จากการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมอย่างเป็นธรรม รวมทั้งสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจด้วยฐานความรู้ และความคิดสร้างสรรค์บนพื้นฐานการผลิตและการบริโภคที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมนำไปสู่การพัฒนาประเทศที่มั่นคงและยั่งยืน ยุทธศาสตร์การพัฒนาที่สำคัญในระยะแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 11 มีดังนี้ (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ) ประกอบด้วย 1) ยุทธศาสตร์การสร้างความเป็นธรรมในสังคม 2) ยุทธศาสตร์การพัฒนาคนสู่สังคมแห่งการเรียนรู้ตลอดชีวิตอย่างยั่งยืน 3) ยุทธศาสตร์ความเข้มแข็งภาคเกษตร ความมั่นคงของอาหารและพลังงาน 4) ยุทธศาสตร์การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจสู่การเติบโตอย่างมีคุณภาพและยั่งยืน 5) ยุทธศาสตร์การสร้างเชื่อมโยงกับประเทศในภูมิภาคเพื่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคม และ 6) ยุทธศาสตร์การจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน ประเด็นยุทธศาสตร์การส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียในครั้งนี้มีความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติดังกล่าว คือ ยุทธศาสตร์การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจสู่การเติบโตอย่างมีคุณภาพและยั่งยืน และยุทธศาสตร์การสร้างเชื่อมโยงกับประเทศในภูมิภาคเพื่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคม

ยุทธศาสตร์การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจสู่การเติบโตอย่างมีคุณภาพและยั่งยืน โดยให้ความสำคัญกับการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจสู่การพัฒนาที่มีคุณภาพและยั่งยืน โดยสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และผลักดันให้มีบทบาทในการพัฒนาเศรษฐกิจภายในประเทศให้เข้มแข็งและแข่งขันได้ ด้วยการปรับโครงสร้างการค้าและการลงทุนให้สอดคล้องกับการขยายตัวทางเศรษฐกิจของเอเชีย แอฟริกา และเศรษฐกิจภายในประเทศ ปรับโครงสร้างภาคบริการให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มกับสาขาบริการที่มีศักยภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมบนฐานความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม พัฒนาเศรษฐกิจสร้างสรรค์ซึ่งครอบคลุมถึงการพัฒนารัฐกิจสร้างสรรค์การพัฒนาเมืองสร้างสรรค์ และการพัฒนาอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ พัฒนาภาคเกษตรบนฐานการเพิ่มผลิตภาพในการผลิตและยกระดับการสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยเทคโนโลยีและกระบวนการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และพัฒนาภาคอุตสาหกรรมที่มุ่งการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมให้มีคุณภาพและยั่งยืน ด้วยการใช้ความรู้ด้าน

วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและความคิดสร้างสรรค์ สู่อุตสาหกรรมฐานความรู้เชิงสร้างสรรค์และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

ยุทธศาสตร์การสร้าง ความเชื่อมโยงกับประเทศในภูมิภาคเพื่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคม ให้ความสำคัญกับ การพัฒนาความเชื่อมโยงด้านการขนส่งและระบบโลจิสติกส์ภายใต้กรอบความร่วมมือในอนุภูมิภาคต่างๆ มุ่งพัฒนาบริการขนส่งและโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานสากลปรับปรุงกฎระเบียบการขนส่งคนและสินค้าที่เกี่ยวข้อง พัฒนาบุคลากรในธุรกิจการขนส่งและโลจิสติกส์เชื่อมโยงการพัฒนาเศรษฐกิจตามแนวพื้นที่ชายแดน/ เขตเศรษฐกิจชายแดน ตลอดจนเชื่อมโยงระบบการผลิตกับพื้นที่ตอนใต้ของประเทศ

การพัฒนาฐานลงทุนโดยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันระดับอนุภูมิภาค มุ่งพัฒนาพื้นที่ในภูมิภาคต่างๆ ของประเทศให้เชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้านและภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ให้เป็นฐานการพัฒนาด้านอุตสาหกรรม การเกษตร และการท่องเที่ยว พัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนและเมืองชายแดน รวมทั้งบูรณาการแผนพัฒนาพื้นที่เชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้านให้บรรลุประโยชน์ร่วมกันทั้งด้านความมั่นคงและเสถียรภาพของพื้นที่

การสร้างความพร้อมในการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน เป็นการพัฒนาความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชนที่มีศักยภาพในการพัฒนาบุคลากรในทุกภาคส่วนเศรษฐกิจ เสริมสร้างความเข้มแข็งให้สถาบันการศึกษาทั้งของรัฐและเอกชนให้มีมาตรฐาน เป็นที่ยอมรับในระดับสากลยกระดับทักษะฝีมือแรงงาน กำหนดมาตรฐานขั้นพื้นฐานของคุณภาพสินค้าและบริการ ที่เป็นการป้องกันสินค้าและบริการนำเข้าที่ไม่ได้คุณภาพทั้งในประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้าน

การสร้างความเป็นหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจในภูมิภาคด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์การเคลื่อนย้ายแรงงาน และการส่งเสริมแรงงานไทยในต่างประเทศ โดยเร่งดำเนินการด้านความร่วมมือในการกำหนดมาตรฐานฝีมือระหว่างประเทศเพื่ออำนวยความสะดวกการเคลื่อนย้ายแรงงานในภูมิภาค ส่งเสริมผู้ประกอบการไทยในการขยายการลงทุนไปสู่ต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน คัดกรองและส่งเสริมสิทธิและผลประโยชน์ของคนไทยและแรงงานไทยในต่างประเทศ

การปรับปรุงและเสริมสร้างความเข้มแข็งของภาคีการพัฒนาภายในประเทศตั้งแต่ระดับชุมชนท้องถิ่น มุ่งเสริมสร้างศักยภาพชุมชนท้องถิ่นให้รับรู้และเตรียมพร้อมรับกระแสการเปลี่ยนแปลงทั้งภายในและภายนอกประเทศ สนับสนุนกลไกการพัฒนาระดับพื้นที่ในการกำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาระดับจังหวัดและกลุ่มจังหวัด โดยเฉพาะจังหวัดชายแดน ให้สามารถพัฒนาเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน ส่งเสริมศักยภาพด้านวิชาการและเครือข่ายของสถาบันการศึกษาของไทยที่สร้างความใกล้ชิด และปฏิสัมพันธ์กับประเทศในอนุภูมิภาค

2. กรอบแนวยุทธศาสตร์การพัฒนากลุ่มจังหวัด

แผนพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน พ.ศ. 2553-2556 จังหวัดสงขลา ปัตตานี ยะลานราธิวาส และสตูล เพื่อเป็น “ศูนย์กลางการผลิตและส่งออก ยางพารา อาหารฮาลาล การศึกษา การค้าชายแดน การท่องเที่ยวของภาคใต้ ประชาชนมีคุณภาพชีวิตที่ดีและอยู่ร่วมกันอย่างสันติสุข” มีประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนา จำนวน 4 ยุทธศาสตร์ ประกอบด้วย

ยุทธศาสตร์ที่ 1 การคุ้มครองความปลอดภัย การอำนวยความสะดวกเป็นธรรมเพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นในอำนาจรัฐ และสร้างภูมิคุ้มกันแก่คนกลุ่มเสี่ยง

ยุทธศาสตร์ที่ 2 การเสริมสร้างความมั่นคงทางอาชีพและรายได้แก่ผู้มีรายได้น้อยให้พึ่งตนเองได้

ยุทธศาสตร์ที่ 3 การพัฒนาคุณภาพคนเพื่อสร้างโอกาสการมีงานทำ ยกระดับคุณภาพชีวิต

ยุทธศาสตร์ที่ 4 เสริมสร้างความเข้มแข็งฐานเศรษฐกิจของพื้นที่ และการพัฒนาความร่วมมือกับต่างประเทศ

ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 4 เสริมสร้างความเข้มแข็งฐานเศรษฐกิจของพื้นที่ และการพัฒนาความร่วมมือกับต่างประเทศ เป็นประเด็นยุทธศาสตร์ที่สอดคล้องกับการพัฒนาผู้ประกอบการย้ายถิ่น โดยมีเป้าประสงค์ ได้แก่ 1) พัฒนาเศรษฐกิจให้มีฐานที่เข้มแข็ง มีความสมดุลเป็นธรรม สามารถเติบโตอย่างมั่นคงในระดับที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มโอกาสการพัฒนาอาชีพ การมีงานทำและ รายได้ สร้างความหวังแก่ประชาชนให้มีความมั่นใจที่จะอยู่ในพื้นที่ที่จะนำไปสู่สันติสุขของสังคมได้อีกทางหนึ่งด้วย 2) การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคเกษตรและอุตสาหกรรม 3) ภาคธุรกิจ การค้า การท่องเที่ยวและ การบริการมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น และ 4) เพิ่มมูลค่าอุตสาหกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารฮาลาล

แนวทางการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์

สถานการณ์การเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ของโลกในปัจจุบันเป็นไปอย่างรวดเร็วมาก ดังนั้นทุกองค์กรจึงให้ความสำคัญกับการกำหนดวิสัยทัศน์เพื่อเป็นแนวทางขึ้นำการพัฒนาองค์กร วิสัยทัศน์เป็นสิ่งที่คาดหวังในอนาคตของชุมชนหรือองค์กรที่ต้องการจะเป็น เป็นข้อความซึ่งกำหนดทิศทางของพันธกิจ สถานภาพอย่างใดอย่างหนึ่ง ที่มุ่งหมาย มุ่งหวังหรือประสงค์จะเป็นหรือจะมีในอนาคต

วิสัยทัศน์การส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารต้มยำของผู้ประกอบการย้ายถิ่นได้มาจากการประมวลผลข้อมูลการสำรวจสถานการณ์ร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย ศักยภาพและข้อจำกัดของธุรกิจร้านอาหารต้มยำ ในการศึกษาจึงขอเสนอวิสัยทัศน์การส่งเสริม ดังนี้

พัฒนาและเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันธุรกิจร้านอาหารไทยฮาลาลในประเทศมาเลเซีย ให้มีบทบาทต่อการพัฒนาจังหวัดชายแดนใต้

พันธกิจการส่งเสริม

1. พัฒนาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย
2. พัฒนาศักยภาพการให้บริการและนวัตกรรมในธุรกิจร้านอาหารต้มยำ
3. เสริมสร้างปัจจัยเกื้อกูลในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารต้มยำ
4. พัฒนาธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียให้มีบทบาทต่อการพัฒนาจังหวัดชายแดนใต้ของประเทศไทย

ยุทธศาสตร์ที่ 1 ยุทธศาสตร์พื้นฐานการพัฒนาธุรกิจร้านอาหารต้มยำ

ปัญหา อุปสรรคของธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียมีข้อจำกัดในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการย้ายถิ่นจากประเทศไทยเข้าไปลงทุนเป็นผู้ประกอบการในประเทศมาเลเซีย ทำให้มีข้อจำกัดหลายประการในการพัฒนาธุรกิจ เช่นข้อจำกัดในการลงทุนในช่วงเริ่มต้นสร้างธุรกิจในการหาสถานที่ทำเลที่ตั้ง การขออนุญาตจดทะเบียนการค้า ซึ่งทำให้ต้องพึ่งพาเครือข่ายการย้ายถิ่นของผู้ประกอบการให้ความช่วยเหลือ ข้อจำกัดทางด้านการเงินที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินในประเทศมาเลเซีย ซึ่งทำให้ต้องพึ่งพาเงินออมส่วนตัวหรือจากครอบครัว ปัญหาอุปสรรค และข้อจำกัดต่างๆของผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำนั้น เป็นผลมาจากความเป็นผู้ย้ายถิ่นหรือเป็นบุคคลที่ไม่ใช่พลเมืองของประเทศมาเลเซีย ทำให้ไม่สามารถเข้าถึงการบริการของรัฐบาลมาเลเซีย และไม่มีการสนับสนุนส่งเสริมการประกอบกิจการจากรัฐบาลมาเลเซีย ดังนั้นจึงเป็นความยากที่จะพัฒนาธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียให้พัฒนาอย่างยั่งยืน ถ้ารัฐบาลไทยไม่ทำการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารต้มยำนี้

ทิศทางการส่งเสริม เน้นการพัฒนาสภาพแวดล้อม กฎระเบียบ โครงสร้างพื้นฐานเพื่อลดปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัดพื้นฐานของธุรกิจผู้ประกอบการย้ายถิ่นในประเทศมาเลเซียในด้านต่างๆ ที่ผู้ประกอบการประสบปัญหา

กลยุทธ์ 1.1 การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อสร้างและปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานให้เอื้ออำนวยต่อการลงทุนและดำเนินธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย

กลยุทธ์ 1.2 การพัฒนาฐานข้อมูลธุรกิจ เพื่อจัดทำฐานข้อมูลธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียที่ถูกต้องและเชื่อมโยงกันระหว่างหน่วยงานภาครัฐบาลไทยกับองค์กรธุรกิจ

กลยุทธ์ 1.3 การสร้างความเข้มแข็งทางการเงิน เพื่อสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบสถาบันการเงินในการสร้างและดำเนินธุรกิจ

กลยุทธ์ 1.4 ศูนย์ให้คำปรึกษาธุรกิจ เพื่อให้ความช่วยเหลือทางข้อมูล กฎหมายในการสร้างและดำเนินธุรกิจในประเทศมาเลเซียของผู้ประกอบการย้ายถิ่น

ยุทธศาสตร์ที่ 2 ยุทธศาสตร์ส่งเสริมและยกระดับผู้ประกอบการร้านอาหารอย่างยั่งยืน

ถึงแม้ว่าในประเทศมาเลเซียจะมีกิจการร้านอาหารต้มยำเป็นจำนวนมากกระจายทั่วไปในเมืองต่างๆ และเป็นแหล่งการจ้างงานที่สำคัญของแรงงานไทยเชื้อสายมลายูจากจังหวัดชายแดนใต้ ธุรกิจนี้จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อจังหวัดชายแดนภาคใต้ของประเทศไทย แต่เนื่องจากกิจการร้านอาหารต้มยำเป็นธุรกิจขนาดเล็ก และเป็นธุรกิจครอบครัว คุณลักษณะทั่วไปของธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียยังมีมาตรฐานและคุณภาพของการให้บริการยังไม่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการร้านอาหารท้องถิ่น ในประเทศมาเลเซีย โดยเฉพาะธุรกิจร้านอาหารขนาดเล็ก ประเด็นการพัฒนาศักยภาพและเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ ให้มีการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ และคุณภาพในการบริการอย่างมีมาตรฐาน เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง ดังนั้น จึงจำเป็นต้องอาศัยการส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีรูปแบบที่แตกต่างและมีความคิดสร้างสรรค์เฉพาะตัวเอง

ทิศทางการส่งเสริม สร้างการเรียนรู้ เพื่อขีดความสามารถในการแข่งขันสร้างความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจยุคใหม่ให้กับผู้ประกอบการรายเดิม ยกกระดับมาตรฐานกิจการให้บริการและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจที่มีรูปแบบที่แตกต่างจากธุรกิจร้านอาหารทั่วไป

กลยุทธ์ 2.1 พัฒนาและยกระดับมาตรฐานของการให้บริการ

กลยุทธ์ 2.2 การสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายหรือสมาคมธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศไทย เพื่อสร้างโอกาสการเรียนรู้และการสนับสนุนทางธุรกิจของผู้ประกอบการในเครือข่ายธุรกิจในประเทศไทย

กลยุทธ์ 2.3 การสร้างมูลค่าเพิ่มอย่างสร้างสรรค์ให้กับ เพื่อเป็นการสร้างความแตกต่างให้การบริการร้านอาหารต้มยำมีรูปแบบที่แตกต่างและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเอง

ตารางที่ 5.2 สรุปแนวทางพัฒนาแผนยุทธศาสตร์

ยุทธศาสตร์	ทิศทางการพัฒนา	กลยุทธ์
ยุทธศาสตร์ที่ 1 พื้นฐานการพัฒนาธุรกิจ ร้านอาหารต้มยำ	เน้นการพัฒนาสภาพแวดล้อม กฎระเบียบ โครงสร้างพื้นฐานเพื่อ ลดปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัด พื้นฐานของธุรกิจผู้ประกอบการ ย้ายถิ่นในประเทศไทยในด้าน ต่างๆ ที่ผู้ประกอบการประสบ ปัญหา	1.1 การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน 1.2 การพัฒนาฐานข้อมูลธุรกิจ 1.3 การสร้างความเข้มแข็งทาง การเงิน 1.4 ศูนย์ให้คำปรึกษาธุรกิจ
ยุทธศาสตร์ที่ 2 ยุทธศาสตร์ส่งเสริมและ ยกระดับผู้ประกอบการ ร้านอาหารอย่างยั่งยืน	สร้างการเรียนรู้ เพื่อขีด ความสามารถในการแข่งขันสร้าง ความรู้ความสามารถในการบริหาร จัดการธุรกิจยุคใหม่ให้กับ ผู้ประกอบการรายเดิม ยกกระดับ มาตรฐานกิจการให้บริการและ สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจที่มี รูปแบบที่แตกต่างจากธุรกิจ ร้านอาหารทั่วไป	2.1 พัฒนาและยกระดับมาตรฐาน ของการให้บริการ 2.2 การสร้างความเข้มแข็งของ เครือข่าย 2.3 การสร้างมูลค่าเพิ่มอย่าง สร้างสรรค์