

## โครงการ “ไทยช่วยไทย 2010” ครั้งที่ 4

วันที่ 17 มิถุนายน 2553 โรงแรมริเวอร์ อ.เมือง จ.นครปฐม



โครงการ “ไทยช่วยไทย 2010” ครั้งที่ 4 ได้เดินทางมา ณ จังหวัดนครปฐม เมืองส้มโอหวาน ข้าวสารขาว ลูกสาวสวย ซึ่งเป็นจังหวัดที่คงความมีเอกลักษณ์มาช้านาน อีกทั้งผู้ประกอบการในจังหวัดนครปฐม มีความเป็นหนึ่งเดียวที่สูงมาก ทำให้นครปฐมมีความน่าสนใจและมีความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจในระดับแนวหน้าของประเทศไทยเลยทีเดียว

โครงการ “ไทยช่วยไทย 2010” ครั้งที่ 4 จัดภายใต้หัวข้อ “เศรษฐกิจภาคกลาง ก้าวไกลและเกื้อกูล” เริ่มต้นด้วยคุณเลิศชัย กดทรัพย์ ผู้อำนวยการสำนักปฏิบัติการภูมิภาค-ภาคกลาง บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส ขึ้นกล่าวต้อนรับผู้ประกอบการที่มีร่วมงานกว่า 300 ท่าน จากนั้นคุณภูมิชัย กิตติพัฒนาการุณย์ รองผู้ว่าราชการจังหวัดนครปฐม ได้ให้เกียรติ เป็นประธานในพิธีเปิดการประชุม

### BOI กับงานส่งเสริมผู้ประกอบการไทยในยุค AEC

สาระสำคัญของโครงการ “ไทยช่วยไทย 2010” ครั้งที่ 4 เริ่มต้นด้วยคุณวัชรวิธ ถิ่นธานี ผู้อำนวยการสำนักปัจจัยสนับสนุนการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน(บีโอไอ) ได้ให้เกียรติเป็นองค์ปาฐกถา หัวข้อ “ธุรกิจไทย เกื้อกูลและก้าวไกลได้อย่างไรใน AEC?” คุณวัชรวิธ กล่าวว่า เป้าหมายการดำเนินงานของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC จะบรรลุผลในปี 2558 ซึ่งเท่ากับเป็นระยะเวลา 6 ปี

เต็มที่ต้องดำเนินการปรับสภาพ มีคำถามเกิดขึ้นมากมาย แรงงานฝีมือในอาเซียนจะเคลื่อนย้ายกันอย่างไร  
เงินลงทุนจะเคลื่อนไหวกันอย่างไร เป็นต้น

สำหรับประเทศไทยเรามองถึงศักยภาพที่มีโอกาสและมีความได้เปรียบที่ดีในหลาย ๆ ภาคส่วน  
อาทิ 1.ด้านอุตสาหกรรมอาหาร ไทยเรายังเป็นผู้นำ 2.ยางพารา ประเทศไทยเราเป็นผู้ส่งออกยางพารา  
อันดับ 1 ของโลก ซึ่งอนาคตจะต้องมีการลงทุนมากขึ้น เพราะอุตสาหกรรมรถยนต์ทั่วโลกกำลังเติบโต 3.  
อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม ประเทศไทยผลิตมาก แต่มีจุดอ่อน คือ ผลผลิตการหีบน้ำมันต่ำเพียง18%เท่านั้น  
เมื่อเปรียบเทียบกับอินโดนีเซียที่มีถึง 25% ทั้งภาครัฐและเอกชน จึงจำเป็นต้องเร่งพัฒนาปริมาณผลผลิตให้  
เพิ่มขึ้นเพื่อการแข่งขัน 4.สำหรับผลไม้ ประเทศไทยถือว่าเป็นผู้นำครองอันดับ 1 อยู่ อาทิ สับปะรด และ  
อีกหลาย ๆ รายการ จุดอ่อน คือ ยังขาดการคัดแยก และบรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่งที่ดี ส่งผลให้ผลไม้  
ปลายทางมีปัญหา 5.ข้าว ประเทศไทยส่งออกข้าวมาก แต่ผลผลิตต่อไร่กลับต่ำกว่า คือ เราผลิตได้ปีละ 2  
ครั้ง แต่เวียดนามสามารถผลิตได้ปีละ 3 ครั้ง เป็นต้น ประกอบกับประเทศอื่น ๆ เริ่มมีการผลิตกันมากขึ้น

เมื่อมองโดยรอบในย่านอาเซียนแล้ว มาเลเซียมีปาล์มมาก สิงคโปร์มีทุนมาก อินโดนีเซีย มีตลาด  
บริโภคมาก (ประชากร240ล้านคน) มีทรัพยากรมาก แต่ยังขาดอุตสาหกรรมไบโอดีเซล ซึ่งนักลงทุนไทย  
สามารถลงทุนการผลิตไบโอดีเซลที่อินโดนีเซียได้ เหล่านี้ล้วนเป็นมุมมองในการหาโอกาสและสร้างความ  
ได้เปรียบในโอกาสของ AEC

สำหรับภาครัฐ BOI เป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการลงทุนในประเทศและร่วมพัฒนาศักยภาพ  
ผู้ประกอบการไทยควบคู่กันไป นับตั้งแต่ปี 2535 BOI ส่งเสริมผู้ประกอบการไทย ทั้งด้านการให้ความรู้  
การอบรม , การยกเว้นภาษีนำเข้าต่างๆ , จัดกิจกรรมหาผู้ผลิตไปพบผู้ซื้อ อาทิ ในอุตสาหกรรมยานยนต์  
ปัจจุบันมีการซื้อขายกันกว่า 30,000 ล้านบาทต่อปี ชิ้นส่วนรถยนต์ปัจจุบันเราเป็นฐานการผลิตใหญ่แข่งขัน  
ได้ , การพาผู้ประกอบการไปดูงานการผลิตอาหารสัตว์, โรงงานแปรรูปสุกร เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีมุมมองอีกหลาย ๆ ด้านที่ BOI ได้ให้การส่งเสริม อาทิ การส่งไปตองออก  
ต่างประเทศ, อุตสาหกรรมเบา 11 ประเภท อาทิ ชุดชั้นใน, ชุดแต่งงาน, เสื้อผ้าเสื้อกีฬา รองเท้า  
เครื่องประดับ เราแข่งขันได้ด้วยทั้งคุณภาพ ความประณีตและราคา อย่างไรก็ตามจะต้องมองตลาดบนหรือ  
ตลาดที่มีกำลังซื้อเป็นหลัก สำหรับภาคบริการ BOI ส่งเสริมโรงแรมขนาด40ห้องขึ้นไปและเน้นจังหวัดที่ยัง  
มีสถานบริการน้อยนอกเขตกทม.และปริมณฑล

จากที่กล่าวมาคือบทบาทที่BOI ช่วยส่งเสริม SMEs ไทยให้ก้าวไกลและได้เปรียบในขณะนี้

## หอการค้าและสภาอุตสาหกรรมจังหวัด แคนนำฝาด่านAEC

จากมุมมองทางเศรษฐกิจเชิงเปรียบเทียบแล้ว จังหวัดนครปฐม ยังถือว่ามีความได้เปรียบทางเศรษฐกิจอยู่หลายประการ ด้วยปัจจัยความเข้มแข็งและพลังความร่วมมือที่มีมาอย่างต่อเนื่องและยาวนาน หอการค้าจังหวัดนครปฐมเป็นหอการค้าที่มีสมาชิกสูงสุดเกินกว่า 1,100 ราย และสภาอุตสาหกรรมจังหวัดนครปฐมก็ยังประกอบด้วยโรงงานขนาดใหญ่ที่ให้ความสำคัญกับการพัฒนาท้องถิ่นควบคู่กันไป วันนี้จึงเป็นโอกาสอันดีที่ทั้งสองหน่วยงานได้สอดประสานความคิดในความร่วมมือกัน

## หอการค้าธุรกิจเกือบต้อง"จริงใจชั่วฉันทัน"จึงยั่งยืน

คุณอดิศร พวงชมพู ที่ปรึกษาและอดีตประธานหอการค้าจังหวัดนครปฐมได้ให้มุมมองว่า จากการศึกษาและดำเนินธุรกิจของตนเองนั้นแหล่งข้อมูลหลักของธุรกิจ คือสิ่งจำเป็น ตลาดสด คือแหล่งข้อมูลที่แท้จริง เชื่อหรือไม่ว่าประเทศไทยสามารถปลูกตระคร้อได้มูลค่า 100,000บาท ต่อไร่ต่อปี ข้อมูลทางการค้าอยู่ริมขอบถนน ขึ้นอยู่กับทุกท่านจะหาได้มากน้อยเพียงใด ปีที่ผ่านมานครปฐมส่งออกดอกกล้วยไม้ 10,000 ล้านบาท การปลูกดอกดาวเรืองตัดดอกสามารถทำรายได้ได้ถึง 50 เท่าของต้นทุน เมื่อเปรียบเทียบกับน้ำมันพืชงุ่นมีกำไรเพียง 3% เหล่านี้ คือ การศึกษาเปรียบเทียบข้อมูลและโอกาสทางการค้า

ภายใต้ภาวะวิกฤติการณ์ต่างๆ ขอให้ทุกท่านมองถึงโอกาสที่มีด้วยแล้วเดินหน้าอย่ากลัว เช่น อุตสาหกรรมเสื้อผ้า ในยุคแคว้นเสื้อผ้าแขนยาวก็ยังขายได้เพราะสตรีกลัวผิวเสีย ในยุคฤดูฝนก็ทำเสื้อกันฝนขาย เป็นต้น

ในฐานะที่ผมเป็นคนทำธุรกิจอยู่ที่หอการค้าจังหวัด ผมมองว่า หากเปรียบเศรษฐกิจไทยเป็นสามเหลี่ยมหัวตั้ง คนจ่ายเงินหรือผู้จ้างมีประมาณ 2 ล้านคนเท่านั้น ในขณะที่ฐานสามเหลี่ยม คือ ผู้รับเงินหรือรับจ้างมีถึง 40 ล้านคน รัฐบาลแก้ปัญหาเศรษฐกิจด้วยการฉีดเงินจากด้านบนเพื่อหวังซึมลงด้านล่างเท่ากับจ่ายเงินให้คนไม่กี่คน เช่น การออกkupองต่าง ๆ มันไม่ถูกต้อง ลองกลับหัวสามเหลี่ยมดูว่าถ้ากระจายเงินให้ฐานล่างตรงจะดีกว่าหรือไม่? ที่ผ่านมามหากรรมการค้าจังหวัดนครปฐมเคยช่วยสามจังหวัดชายแดนภาคได้จากวิกฤติการณ์ล้งกองขายไม่ออก จึงประเมินว่ากรรมการหอการค้าทุกท่านรวมกันนำมากระจายให้

สมาชิกและโรงงานต่าง ๆ สามารถรับได้ถึง 50 ตัน ภายใน 2-3 วัน เงินกระจายถึงชาวสวนโดยตรง ลองคิดว่า ลองกองสามจังหวัดชายแดนมีถึง 80,000 ตัน ถ้าช่วยกันทั้งประเทศ เงินถึงมือชาวบ้าน 200 ล้านบาท โดยตรงเขาอยู่ได้แน่นอน หากมองที่นครปฐมเอง ถ้าทำให้ข้าวหลามขายดีแน่นอน น้ำตาล แป้ง มะพร้าว ไม้ไผ่ขายดี เป็นห่วงโซ่ไป นี่คือการเชื่อมและความร่วมมือทางเศรษฐกิจของเรา

สำหรับต่างประเทศมองว่าสินค้าเกษตรเราเหนือชั้น ข้าวธรรมดาเราขายได้ตันละ 12,000 บาท แต่ ข้าวอินทรีย์ เรามีการพัฒนาคุณภาพขายได้ตันละ 26,000 บาท ไทยส่งข้าวขายทั่วโลก 10.5 ล้านตันต่อปี ต้องเสริมคุณภาพมองเมล็ดข้าวด้วยธาตุต่าง ๆ และโปรโมทให้ทั่วโลกเห็นถึงคุณค่าที่มีในเมล็ดข้าวเพื่อมูลค่าที่เพิ่มขึ้น เราต้องให้ตลาดเขาบอกต่อ ต้องไม่เข้าไปแข่งในสงครามราคา ธุรกิจผม เสือแดง โมโก้เช่นกัน เราจะแข่งขันที่ Economy of speed ไม่แข่ง Economy of scale ปัจจุบันผมทำเสื้อยืด 72 เซนต์ ถ้าเงินจะผลิตแข่งขันกับผมเขาต้องทำ 73 เซนต์ เขาต้องลงทุนพื้นที่ บริหารสต็อก บริหารการขายเองทั้งหมด และปัจจุบันผมเปิดร้านขายเสื้อในปั้มน้ำมัน เอาตัวเองเป็นหลัก เข้าทางเดือนละครั้ง แต่เข้าปั้มน้ำมันเดือนละ 8 ครั้ง เรา มองทุกอย่างเป็น โอกาสอยู่ตลอดเวลา ทางด้านความช่วยเหลือเชื่อมกับธุรกิจเรามีพันธมิตรที่คบหามา ยาวนานเกินสิบปี ทุกอย่างเดินตามความเป็นจริง ตามภาวะขึ้นลงของวัตถุดิบไม่เถื่อนเนื้อเพื่อใครทุกคนต้อง WinWin ด้วยกันจึงจะอยู่ได้เราถือว่าเราฝากชีวิตไว้ซึ่งกันและกัน เรียกว่า “จริงใจช่วยกันรันคร” จึงยั่งยืน

### สภาอุตสาหกรรมซึ่งธุรกิจเชื่อมที่เพื่อนใกล้ตัว

คุณพิบูล มนต์พล คณะกรรมการสภาอุตสาหกรรม จังหวัดนครปฐม ให้ข้อมูลว่าดำเนินธุรกิจการ ส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยผลิตเพื่อส่งออก 70% จำหน่ายในประเทศ 30% ตลาดหลักที่ EU USA AUSTRALIA JAPAN ธุรกิจทุกธุรกิจ มีหัว มีก้อย และในทุกวิกฤติก็มีโอกาส เมื่อโลกเกิดวิกฤตการณ์ทาง เศรษฐกิจที่รุนแรง อาทิ ซัพไพล์แมน ประเทศกรีซและสเปน เมื่อมีปัญหาเศรษฐกิจ ธนาคารยุโรปที่ ปลดปล่อยอ้อมกระทบกระเทือนเป็นลูกโซ่ ส่งผลธุรกิจอื่น ๆ ตามมาอีกมากมาย

กรณีภูเขาไฟระเบิดถ้ำถ่าน นับเป็นวิกฤตการณ์ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกเช่นกัน การขนส่งโดยสาร หยุคชะงัก แต่กลับเป็นโอกาสของประเทศไทยตรงที่นักท่องเที่ยวหรือนักธุรกิจต่างประเทศในเมืองไทยต้อง ขยายเวลาการพำนักต่อไปอีก 15 วัน เกิดการใช้จ่ายอีกมากมายจนสินค้าขาดตลาด อาทิ ภูเก็ต สมุย และที่ อื่นๆ มีการกักตุนสินค้ากันมากมาย เราสามารถโฟกัสหรือคาดคะเนจากสถานการณ์วิกฤติได้พร้อมกับ วางแผนเพื่ออนาคตได้ ยกตัวอย่าง ในอุตสาหกรรมอาหารในอนาคต ประเทศไทยมีพื้นที่เพาะปลูกจำกัด แต่

ประชากรโลกเพิ่ม ประชากรอาเซียนเพิ่ม ฉะนั้นธุรกิจอาหารจะมีโอกาสอย่างแน่นอน เราควรหันมาใช้เทคโนโลยีเพื่อการเพาะปลูกสร้างผลผลิตอาหารให้เพิ่มขึ้น บ้านเมืองเราอุดมสมบูรณ์ แต่เรากลับละเลยไม่ยอมเติมสิ่งที่ขาดหายไป เพราะ เราประมาทนั่นเอง

มาคุยที่นครปฐม ถือว่าเป็นครัวแห่งโลกโดยแท้ ธุรกิจโตะจีนมีมากอันดับหนึ่ง แต่สามารถจัดได้ทั่วประเทศหากเราร่วมมือกัน พัฒนาสูตรเด็ดหรือแลกเปลี่ยนความรู้วัตถุดิบกัน ทุกคนจะอยู่ได้ เรามองกันว่าจะร่วมกันพัฒนานครปฐมได้ไกลเพียงใด เช่น จะมีรถไฟไฮสปีดที่นั่งเพียงครึ่งชั่วโมงถึง เรามีพระปฐมเจดีย์เป็นมรดกโลก เราสามารถร่วมกับปรับภูมิทัศน์เพื่อพัฒนาท่องเที่ยวได้หรือไม่ เราร่วมกันจัดงานสัมมนาข้าวหลาม เมื่อไม้ไผ่ลดน้อยลงเราสามารถพัฒนาการเพาะปลูกไม้ไผ่ และพืชน้ำเพื่อรองรับได้หรือไม่ เป็นต้น

เมื่อมองเพื่อนบ้านเรามองโอกาสร่วมกันว่าอิน โดนีเซียมีประชากร 240 ล้านคน เป็นตลาดใหญ่ทำอย่างไรเราจะถ่ายเทสินค้าไปตีตลาดนี้ได้ พม่าประชากรมุ่งสร้าง ถ้าเปลี่ยนพฤติกรรมให้เขามานุ่งกางเกงได้ ตลาดก็มหาศาลเช่นกัน ต้องขยันมองตลาด มองโอกาส ดูงานต่างประเทศเป็นประจำจะทำให้โลกของเรากว้างขึ้น

เราจำเป็นต้องเกื้อกูลกันทางเศรษฐกิจ ด้วยเหตุผลเพราะ SMEs เราไม่ใหญ่พอ เงินทุนหมุนเวียนมีน้อย ฉะนั้นโรงงานขนาดกลาง ขนาดเล็กต้องร่วมมือกัน จัดระบบ Sub contract หรือ Cluster ปัจจุบันมี Cluster สิ่งทอ ที่เพชรเกษม เกิดขึ้นแล้ว ฟังพาอาศัยกัน เป็นไปตามที่ Michael E Potter กล่าวว่าคุณภาพธุรกิจมีปัจจัยเสี่ยงมาก SMEs ต้องเกื้อหนุนกัน และเปลี่ยนข้อมูลกัน ผมผลิตเสื้อสตรีผมมีกลุ่มผู้ประกอบการเป็น Cluster มานานกว่า 4 ปีแล้ว ได้ก่อตั้งเป็นสมาคมเรียบร้อยแล้ว การเกื้อกูล ต้องเริ่มที่คนใกล้ตัวก่อน

จากมุมมองของผู้ทรงคุณวุฒิทั้งสององค์กร สามารถสะท้อนเหลี่ยมมุมทางความคิดของคนในสังคมนครปฐมได้ว่าจะต้องมองโลกในแง่ดี หาโอกาสในวิกฤติ มีความเพียรในการศึกษาหาข้อมูล อดทนกับการแก้ไขสถานการณ์ และที่สำคัญ คือ ต้องมีความเอื้ออารีย์เกื้อกูลและจริงใจต่อพันธมิตร ธุรกิจจึงจะยั่งยืนได้ ด้วยปัจจัยเหล่านี้จังหวัดนครปฐมจึงเป็นจังหวัดแนวหน้าของธุรกิจไทยที่ยั่งยืน...๕