

พัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นกาญจนบุรีเชื่อมต่อเมียนมา โอกาสทางธุรกิจไทย

โดย สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (ITD) www.itd.or.th

ผลการศึกษาโครงการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นเพื่อรองรับโอกาสและผลกระทบจากการจัดตั้งเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษตามแนวระเบียงเศรษฐกิจตอนใต้ ร่วมกับมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ได้วิเคราะห์ว่า กาญจนบุรี เป็นจังหวัดที่มีขนาดใหญ่เป็นอันดับสามของประเทศ ผู้ประกอบอาชีพส่วนใหญ่เป็นด้านการเกษตร

รองลงมาคือการค้าขาย และการให้บริการ ด้านโครงสร้างทางเศรษฐกิจ ผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด ณ ราคาประจำปี ได้เพิ่มสูงขึ้นตามลำดับ คือ จาก 77,781 ล้านบาทในปี 2554 เพิ่มขึ้นเป็น 84,785 ล้านบาทในปี 2556

สำหรับผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดต่อคน หรือรายได้ของประชากรต่อคนก็เพิ่มสูงขึ้นตามลำดับ คือ จาก 97,054 บาท ในปี 2554 เป็น 105,701 บาท โดยอัตราการขยายตัวในปี 2554 มีมากที่สุดคือร้อยละ 13.6 ในขณะที่ปี 2556 หดตัวลงเหลือร้อยละ 2.5

สถานประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นประเภทการขายปลีกถึงร้อยละ 35.2 กาญจนบุรีมีศักยภาพด้านการท่องเที่ยวระดับสูง ส่งเสริมให้มีการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ มีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับการท่องเที่ยวที่ครบวงจร การเดินทางสะดวกและรวดเร็ว ในด้านภูมิประเทศมีแนวชายแดนติดต่อกับเมียนมา ระยะทางประมาณ 370 กิโลเมตร มีช่องทางเข้า-ออกตามแนวชายแดนประมาณ 43 จุด

โดยมีจุดผ่านแดนถาวรบ้านพุน้ำร้อน สินค้าสำคัญที่ส่งออก ได้แก่ เบียร์ หมากแห้ง น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมและนมและเครื่องปรุงรส สินค้าสำคัญที่นำเข้า ได้แก่ ก๊าซธรรมชาติ โด กระบือ แร่พลวง เมล็ดงา และขี้เลื่อย

สำหรับศักยภาพเชิงพื้นที่ กาญจนบุรีเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจของภาคตะวันตก และเป็นจุดเชื่อมต่อกับโครงการท่าเรือน้ำลิกทวาย เมียนมา ซึ่งเป็นพื้นที่ที่สามารถเชื่อมโยงการค้าไปสู่อินเดียและยุโรปได้ ประกอบกับนโยบายใหม่ของรัฐบาลเมียนมาที่ให้ความสำคัญกับโครงการท่าเรือน้ำลิกทวาย

ซึ่งหากเกิดความร่วมมืออันดีระหว่างสองฝั่งประเทศ ทั้งการพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐาน โลจิสติกส์พัฒนาจุดผ่านแดนถาวรและกฎระเบียบปกติที่เอื้ออำนวย จะเป็นโอกาสอันดีสำหรับการพัฒนาด้านเศรษฐกิจของทั้งสองประเทศ

ถึงแม้กาญจนบุรีจะมีการพัฒนาในจังหวัด มีภาคประชาชนเข้มแข็ง และเป็นหนึ่งในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษของไทย ซึ่งอยู่ระหว่างการพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานเชื่อมต่อทางถนน แต่ก็ยังมีอุปสรรคสำคัญหลายด้าน

เช่น ระบบการขนส่งระหว่างกาญจนบุรี-กรุงเทพฯ ซึ่งยังไม่ดีพอ ระบบสาธารณสุขปภคยังมีปัญหา ที่ดินส่วนใหญ่รัฐครอบครองแบบไม่มีเอกสารสิทธิ์และมีปัญหาแก้งำไร มีความเสี่ยงแผ่นดินไหว มีปัญหามลพิษ โรงงานขาดธุรกิจบริการ ขาดการจัดระเบียบแรงงานข้ามชาติ การศึกษายังไม่ตอบสนองวิสัยทัศน์จังหวัด

อย่างไรก็ตาม ยังมีโอกาสทางธุรกิจของเศรษฐกิจท้องถิ่นในกาญจนบุรี เพื่อยกระดับการพัฒนาในจังหวัด และเชื่อมต่อกับเมียนมา ในแต่ละกลุ่มดังนี้ กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต :กลุ่มเป้าหมายคือผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมการผลิตที่ประสบปัญหาค่าขนส่งทางถนนที่แพงเมื่อเทียบกับจังหวัดอื่น ๆ

เนื่องจากห่างไกลจากท่าเรือที่สำคัญ จึงควรมีสูนย์กระจายสินค้าทางราง เพื่ออำนวยความสะดวกสำหรับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมแปรรูป เพื่อให้สามารถส่งสินค้าได้ปริมาณที่มากและมีต้นทุนทางการขนส่งที่ถูกลง ส่งไปยังท่าเรือแหลมฉบัง คลองเตย และท่าเรืออื่น ๆ

ลูกค้าหลักคือกลุ่มผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในพื้นที่กาญจนบุรีและพื้นที่ใกล้เคียงที่ประสงค์จะกระจายสินค้า ทั้งในและต่างประเทศ เนื่องจากปัจจุบันต้นทุนค่าส่งสินค้าคิดเป็นประมาณร้อยละ 30 ของต้นทุน ต้นทุนที่ถูกลง จะช่วยดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการมากขึ้น

นอกจากนี้ ยังเน้นความสะดวก รวดเร็ว และปลอดภัยกว่าการขนส่งทางถนน โดยลูกค้าจะทราบถึงธุรกิจผ่านการ โฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านอุตสาหกรรมจังหวัด พาณิชย์จังหวัดและเกษตรจังหวัด หน้าที่หลักของธุรกิจคือการ บริการรับฝากและส่งสินค้า ทรัพยากรหลักคือคลังเก็บสินค้า ระบบเครือข่ายทางราง และที่ดิน

ซึ่งได้มีการคาดการณ์ว่าอำเภอท่าม่วง จะเป็นจุดยุทธศาสตร์ที่ดีสำหรับการกระจายสินค้าเนื่องจากใกล้เขต อุตสาหกรรม รายได้หลักของธุรกิจนี้มาจากค่าบริการที่เก็บจากผู้ประกอบการในพื้นที่ ต้นทุนคือค่าที่ดิน ค่าก่อสร้างคลังสินค้า ค่าระบบ และค่าบำรุงรักษา ทั้งนี้ เพื่อให้ธุรกิจนี้ประสบความสำเร็จ ต้องได้รับการ สนับสนุนจากภาครัฐ โดยเฉพาะการรถไฟ สภาอุตสาหกรรม และสำนักงานขนส่งกลุ่มเกษตรกรรม :

กลุ่มเป้าหมาย คือ เกษตรกรในจังหวัดกาญจนบุรีที่ประสบปัญหาราคาสินค้าเกษตรตกต่ำกลุ่มเกษตรกรจึงได้ นำเสนอธุรกิจส่งเสริมเกษตรปลอดภัย เน้นนำเสนอสินค้าเกษตรคุณภาพดี รสชาติที่ดี ได้รับการขึ้นทะเบียนเป็น สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Indication: GI) ซึ่งมีเอกลักษณ์เฉพาะของสายพันธุ์เนื่องจากเป็นผลผลิตใน พื้นที่ เป็นสินค้าตามฤดูกาล และมีประโยชน์

โดยสินค้าที่กลุ่มเกษตรกรมุ่งเน้นส่งเสริมคือเงาะทองผาภูมิ กลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจนี้คือนักท่องเที่ยวชาว ไทยที่มาท่องเที่ยวในกาญจนบุรีที่เป็นครอบครัวและหมู่คณะ ลูกค้าจะได้รับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับ ข้อมูล เรื่องราว การปลูก สถานที่ปลูก จากการช่วยประชาสัมพันธ์ของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยและเกษตร กาญจนบุรี

รวมถึงเพจ Facebook ป้ายสัมพันธ์ขนาดใหญ่ ทีวีลงสวน กิจกรรมบุฟเฟต์สินค้าเกษตร และการจัดอีเวนต์ ในกรุงเทพฯ ร่วมกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย หน้าที่หลักของธุรกิจคือการประชาสัมพันธ์ การตลาด และการวิจัยพัฒนาสินค้าเกษตรในกาญจนบุรี

ทรัพยากรหลัก ที่ใช้สร้างคุณค่ากับลูกค้าคือบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญหลากหลายสาขาทั้งด้านการวิจัย และพัฒนา การประชาสัมพันธ์ และการตลาด รายได้ของธุรกิจนี้มาจากรายได้จากการขายสินค้าเกษตร และสินค้าแปรรูป ต้นทุนหลักของธุรกิจคือค่าสินค้าเกษตรที่รับซื้อมาจากเกษตรกร อุปกรณ์ที่ใช้ในการแปรรูป ต้นทุนการประชาสัมพันธ์ และค่าใช้จ่ายในการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ

ทั้งนี้ เพื่อให้ธุรกิจนี้ประสบความสำเร็จ ต้องได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ โดยเฉพาะการท่องเที่ยว แห่งประเทศไทย เกษตรกาญจนบุรี กลุ่มท่องเที่ยวเกษตร และกลุ่มบริษัทประชารัฐสามัคคี

กลุ่มบริการ : ควรมีการพัฒนาธุรกิจตลาดกลางกาญจนบุรีซึ่งเป็นศูนย์กลางในการรวบรวมสินค้าของจังหวัด กาญจนบุรี เป็นที่รวบรวมผู้ซื้อ ผู้ขาย รวมถึงมีที่ปรึกษาให้ข้อมูลสำหรับผู้สนใจที่จะซื้อสินค้า

ลูกค้าหลัก คือ กลุ่มผู้นำเข้าและส่งออกสินค้ารายใหญ่ รวมถึงพ่อค้าแม่ค้ารายย่อยทั้งขายปลีกและขายส่งที่สนใจ สินค้าประจำของจังหวัดเพื่อไปขายต่อ โดยลูกค้าจะได้รับข้อมูลของธุรกิจตลาดกลางกาญจนบุรีจากสื่อ ประชาสัมพันธ์ทั้งออนไลน์และออฟไลน์รวมถึงการประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานราชการจังหวัด

โดยลูกค้าจะประทับใจเนื่องจากการรวบรวมสินค้าครบวงจรมาไว้ในที่เดียว มีบริการที่ดี และมีเจ้าหน้าที่ส่วนกลางในการประสานงาน

หน้าที่หลักของธุรกิจ คือ การคัดเลือกและรวบรวมสินค้าคุณภาพประจำจังหวัด การให้บริการลูกค้า และการประชาสัมพันธ์

ทรัพยากรหลัก คือ สถานที่กลางจังหวัดที่มีความกว้างขวางและสะดวกสบายให้แก่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ระบบการทำงาน และบุคลากรดำเนินงาน รายได้หลักของธุรกิจนี้มาจากการเก็บค่าเช่าและค่าบริการ

ส่วนต้นทุนหลัก คือ ค่าก่อสร้าง ค่าบำรุงสถานที่ ค่าบุคลากร และดำเนินการต่าง ๆ ทั้งนี้เพื่อให้ธุรกิจนี้ประสบความสำเร็จ ต้องได้รับการสนับสนุนจากสภาอุตสาหกรรมและสำนักงานขนส่ง

กลุ่มการท่องเที่ยว : ควรมีการพัฒนาธุรกิจศูนย์ประชุมขนาดใหญ่ ทำหน้าที่จัดอีเวนต์งานนิทรรศการ งานสัมมนา และการประชุมระดับนานาชาติ เนื่องจากในปัจจุบันยังไม่มีสถานที่ดังกล่าวที่มีขนาดใหญ่ มีความทันสมัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันตามมาตรฐานนานาชาติ โดยลูกค้าหลักคือนักท่องเที่ยวกลุ่มไมซ์ (Meetings, Incentive Travel, Conventions, Exhibitions: MICE)

ซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่มีวัตถุประสงค์หลักในการเดินทางที่เฉพาะเจาะจงที่เกี่ยวข้องกับการเดินทางเพื่อร่วมประชุมบริษัท การท่องเที่ยวจากรางวัลที่ได้รับ การเข้าร่วมงานประชุมนานาชาติ หรือ การเข้าร่วมงานนิทรรศการนานาชาติ

ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่มีคุณภาพและมีระดับการใช้จ่ายสูงกว่านักท่องเที่ยวทั่วไป ลูกค้าเหล่านี้จะรู้จักธุรกิจนี้ผ่านทางโซเชียลมีเดียและทางเว็บไซต์ หน้าที่หลักของธุรกิจคือการจัดอีเวนต์งานนิทรรศการ งานสัมมนา

และการประชุมระดับนานาชาติที่มีมาตรฐานและทันสมัยตามความต้องการของลูกค้าชาวต่างชาติ ทรัพยากรหลักของธุรกิจคือสถานที่ สิ่งอุปกรณ์อำนวยความสะดวก และการบริการที่ทันสมัยได้มาตรฐาน

รายได้ของธุรกิจมาจากการให้บริการสถานที่รวมถึงบริการที่เกี่ยวข้อง ต้นทุนคือค่าที่ดินค่าวัสดุอุปกรณ์และเครื่องอำนวยความสะดวกที่ได้มาตรฐาน ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซม และค่าบุคลากร

ทั้งนี้ จำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือจากภาครัฐทั้งภาคอุตสาหกรรม หอการค้า องค์กรบริหารส่วนจังหวัดรวมถึงภาคเอกชนที่มีความเกี่ยวข้องทั้งธุรกิจ โรงแรม ร้านอาหาร และการบริการที่มีมาตรฐานสามารถรองรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติกลุ่มนี้ได้

สำหรับเนื้อหารายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ดังกล่าว สามารถรับชมได้จากการสัมมนาเผยแพร่ผลงานวิจัยประจำปีของสถาบัน งาน “ITD Research Forum 2020 online seminar” ในวันจันทร์ที่ 25 พฤษภาคม 2563 เผยแพร่ทาง ITD facebook LIVE และรับชมย้อนหลังได้ที่เว็บไซต์ www.itd.or.th