

ข่าวประจำวันจันทร์ที่ 13 มิถุนายน พ.ศ.2559

ข่าวจากหนังสือพิมพ์ ไทยรัฐ

แปลง"อยุธยา"เป็น"เกียวโต" "ทศ จิราธิวัฒน์" ชูโมเดลเพิ่มรายได้ประเทศ



ทศ จิราธิวัฒน์ ประธานกรรมการบริหารบริษัท กลุ่มเซ็นทรัล จำกัด เป็นหัวหน้าทีมภาคเอกชนอีกคนที่เข้าไปร่วมงานใน “โครงการประชารัฐ สามัคคี” กับรัฐบาล และ 1 ใน 12 คณะทำงานที่จะเข้าไปร่วมกันขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศในทุกด้านให้เติบโตไปพร้อมๆกัน

คณะทำงานที่มีนายทศ เป็นหัวหน้าทีมในฝ่ายเอกชน และมี นายอภิศักดิ์ ตันติวรวงศ์ รมว.กระทรวงการคลัง เป็นหัวหน้าทีมในฝ่ายของภาครัฐชุดนี้ มีชื่อว่า คณะทำงานสร้างรายได้ และกระตุ้นการใช้จ่าย เรียกชื่อสั้นๆง่ายๆว่า D7 : Development 7

ทีมงานของ D7 ที่เจาะจงลงลึกถึงเรื่องของการสร้างรายได้ และกระตุ้นการใช้จ่ายประชาชนนั้น นำเสนอโมเดลใน 3 ด้านหลักๆ ได้แก่ การท่องเที่ยว ที่จะแปลงโฉมจังหวัดพระนครศรีอยุธยาให้เป็น 1 ใน 10 เมืองท่องเที่ยวที่ดีที่สุดของโลก ควบคู่ไปกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในภูมิภาคด้วยการเข้าถึงการผลิตในภาคเกษตรกรรมโดยตรง และสุดท้าย คือ สร้าง “แม่สอด” ให้เป็นศูนย์กลางการค้าส่ง-ค้าปลีก ตามแนวชายแดนไทย-พม่าที่จังหวัดตาก





“ทั้ง 3 ด้านหลัก มีเป้าหมายจะเพิ่มผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GDP) เป็น 2-3 เท่า และก้าวข้ามกับดักรายได้ปานกลางของประเทศไทยจาก 5,900 เหรียญสหรัฐฯต่อหัวต่อปีไปสู่การเป็นประเทศที่มีรายได้เท่ากับ 12,000 เหรียญต่อหัวต่อปีในระยะเวลาเฉลี่ย 3-5 ปี”

โมเดลของ ทศ...CEO รุ่นที่ 4 จากตระกูลจิราธิวัฒน์ ผู้รับไม้ต่อให้เข้าบริหารจัดการธุรกิจภายใต้อาณาจักรใหญ่ยักษ์ที่ชื่อ เซ็นทรัลกรุ๊ป นี้ จัดเป็นเรื่องน่าสนใจที่ ทีมเศรษฐกิจ อยากเชิญชวนให้ประชาชนคนไทยทุกฝ่ายร่วมด้วยช่วยกันทำให้ข้อเสนอของคณะทำงานชุดนี้ประสบความสำเร็จเพื่ออนาคตที่มั่นคง และยั่งยืนของประเทศ และคนไทยโดยรวม

#### เหมรมิตอยุธยา

นายทศอธิบายถึงเหตุผลที่เขาเลือกจังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นเป้าหมายในการดึงรายได้จากการท่องเที่ยวเข้าประเทศ ด้วยการแปลงโฉมอยุธยาให้เป็นเสมือน “เกียวโต” ในญี่ปุ่นที่มีลักษณะคล้ายกันทางกายภาพ กล่าวคือ เป็นเมืองหลวงเก่าเหมือนกัน เป็นเมืองโบราณที่ยูเนสโกขึ้นบัญชีเป็นมรดกโลก มีอุทยานประวัติศาสตร์ที่หาค่าไม่ได้ เช่นเดียวกับที่เกียวโตก็มีปราสาท-พระราชวัง รวมถึงวัด และศาลเจ้าเก่าแก่มากมาย



“มูลค่าจากธุรกิจท่องเที่ยวของประเทศไทยมีสัดส่วน 15% ของ GDP ประเทศไทย (13.6 ล้านล้านบาท) จริงๆต้องถือว่าเป็นสัดส่วนที่ใหญ่มาก ขณะที่ธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งเครื่องอุปโภค-บริโภคมีสัดส่วนราว 45% ที่เหลือเป็นส่วนของภาคอุตสาหกรรม การบริการ และการผลิตเพื่อการส่งออก การขยายตัวของเศรษฐกิจไทยปีนี้ได้รับการคาดหมายว่าน่าจะอยู่ที่ 3%...”

3% สำหรับผม ถือว่าน้อยมาก” นายทศกล่าว

ขณะที่รายได้ต่อหัวต่อปีของประชากรไทยอยู่ที่ 5,600 เหรียญสหรัฐฯ เทียบยังไม่ได้กับมาเลเซียที่รายได้ต่อหัวต่อปีอยู่ที่ 12,000 เหรียญ, เกาหลีใต้อยู่ที่ 15,000–17,000 เหรียญ ส่วนอินโดนีเซียและฟิลิปปินส์ก็กำลังไล่ตามมาเรื่อยๆ ปัญหาคือ ประเทศไทยเราจะเติบโตอยู่แค่นี้หรือ และถ้าจะก้าวข้ามกับดักรายได้ขึ้นไปในระดับ 10,000 เหรียญต่อหัวต่อปีขึ้นไป เราจะต้องใช้เวลานานสักเท่าไร

“ถ้าเศรษฐกิจไทยเติบโตปีละ 6% เราอาจใช้เวลาน้อยกว่า 10-20 ปีในการทำให้รายได้ประชาชาติขยายตัวขึ้นมาเกินกว่า 10,000 ล้านดอลลาร์”

นายทศกล่าวว่า เขาเสนอโมเดลการแปลงโฉมอยุธยาให้เป็น 1 ใน 10 เมืองท่องเที่ยวที่ดีที่สุดของโลก หรือทำให้ได้เท่ากับเกียวโต เมืองตัวอย่างซึ่งเมื่อเทียบกับในทางกายภาพ อยุธยาไม่ได้ด้อยกว่า...และมีโอกาสจะสร้างมูลค่าเพิ่มได้มากมายเมื่อพิจารณาข้อเปรียบเทียบกันกับเกียวโต



คนในอยุธยามีรายได้ต่อหัวต่อปี 170,000 บาท เฉลี่ยเดือนละ 14,166 บาท ขณะที่ คนเกียวโต มีรายได้ต่อหัวต่อปี 1.1 ล้านบาท หรือประมาณเดือนละ 91,666 บาท

อยุธยาซึ่งมีอุทยานประวัติศาสตร์หลายแห่ง มีวัดมากกว่าพันวัด และมีสถานที่น่าท่องเที่ยวมากมายทั้งทางบกและทางน้ำ แต่กลับมีนักท่องเที่ยวเข้าไปเพียง 6.7 ล้านคนต่อปี จากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามายังประเทศไทยปีละประมาณ 28-29 ล้านคน และในจำนวนคนที่ไปท่องเที่ยวที่อยุธยา ยังมีเป็นคนในประเทศเสีย 4.9 ล้านคน มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเพียง 1.8 ล้านคนเท่านั้น

หันไปดูเกียวโต นักท่องเที่ยวในประเทศที่เดินทางไปสักการะวัด และศาลเจ้าราว 2,000 แห่ง รวมถึงท่องเที่ยวปราสาท พระราชวังเดิม มีจำนวนมากถึง 45.3 ล้านคน ขณะที่นักท่องเที่ยวต่างชาติ 10.4 ล้านคน รวมทั้งสิ้นมีนักท่องเที่ยวไปทำให้เกิดการสร้างงานสร้างรายได้ 55.7 ล้านคนด้วยกัน

### ลงทุนครั้งเดียว-รายได้เพิ่ม 3 เท่า

ตามโมเดลที่คณะทำงาน D7 ออกแบบมานั้น “เราเสนอให้เนรมิตอยุธยา 12 ด้านด้วยกัน” คือ 1.บูรณะโบราณสถาน 2.ใช้แสงสีในยามค่ำคืนเพื่อขยายเวลาของการท่องเที่ยวต่อวันให้ยาวออกไป 3.ออกแบบพื้นที่ (Land scape) และปลูกต้นไม้เพื่อความร่มรื่น 4.จัดให้มีเส้นทางจักรยานรอบเมือง 5.จัดให้มีการสัญจรเพื่อการท่องเที่ยวทางน้ำ 6.มีรถรางรอบเมือง 7.จัดโซนนิ่งของสถานที่พัก/โฮมสเตย์ 8.จัดให้มีจุดแวะพักเพื่อให้ความรู้ด้านประวัติศาสตร์ 9.จัดกิจกรรมการแสดงระดับโลกและเทศกาลต่างๆเป็นรายวัน รายเดือน และรายปี

10.จัดให้มีมาตรการดูแล และรักษาความปลอดภัยในจังหวัด 11.บูรณะพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติจันทระเกษม  
ขึ้นไปสู่การเป็นพิพิธภัณฑ์ระดับโลก และ 12.จัดให้มีการบริหารจัดการเครือข่ายการคมนาคมจากกรุงเทพฯ  
และจังหวัดอื่นๆเข้าสู่ตัวเมืองในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ทั้งระบบรถ Shuttle Bus เรือโดยสาร รถตู้ รถไฟ  
รวมถึงเครือข่ายการคมนาคมจากสนามบินสุวรรณภูมิ และดอนเมืองไปยังอยุธยา



นายทศกล่าวว่า การแปลงโฉมอยุธยา 12 ข้อข้างต้น จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนราว 6,000–9,000 ล้านบาท “ถ้ารัฐบาลยอมลงทุนสัก 9,000 ล้านบาทเพียงครั้งเดียว เราคำนวณว่า อยุธยาจะมีรายได้เพิ่มปีละ 140,000 บาททุกปี และรายได้ต่อหัวต่อปีของคนอยุธยาจะเพิ่มเป็น 450,000 บาทภายในปี 2025 หรือในปี พ.ศ. 2568”

CEO จากอาณาจักรค้าปลีกใหญ่ที่สุดของประเทศไทย บอกด้วยว่า ถ้าทุกฝ่ายหมายถึงจังหวัด ข้าราชการ ประชาชน และ ภาคเอกชนทั้งประเทศเห็นความสำคัญเรื่องนี้ และช่วยกันทำจริงๆ เขาเชื่อว่าเรา อาจใช้เวลาสั้นๆเพียง 3-5 ปี ก็สามารถแปลงโฉมอยุธยาได้แล้ว

โมเดลนี้ยังทำให้ประเทศไทยสามารถก้าวข้ามกับดักรายได้ปานกลางที่เป็นอยู่ได้สำเร็จโดยเร็ว โดยเฉพาะ ถ้านำไปใช้กับเมืองอื่นๆ เช่น สุโขทัย/ศรีสัชชนาลัย เชียงใหม่/เชียงใหม่ หัวหิน/ชะอำ ตลอดไปจนถึงภูเก็ต/กระบี่/ตรัง/พังงา รวมถึงหาดใหญ่/5 จังหวัดชายแดนใต้ได้ด้วย

### พัฒนาผลิตภัณฑ์ภูมิภาค

วัตถุประสงค์ของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ภูมิภาคที่กลุ่มบริษัทเซ็นทรัลเข้าไปทำก็คือ เพื่อให้ชาวบ้านมีรายได้ และความเป็นอยู่ที่ดี และยั่งยืน ด้วยการสร้างอาชีพใหม่ หรือ พัฒนาอาชีพปัจจุบันให้รุ่งเรืองขึ้น โดยมีเป้าหมายทำรายได้ต่อหัวของเกษตรกรให้เพิ่มขึ้นต่อเนื่องอย่างชัดเจนและยั่งยืนรวมถึงพัฒนาสินค้าให้เป็นเอกลักษณ์ของจังหวัด ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่มจากบรรจุภัณฑ์ที่ได้รับการออกแบบให้มีความทันสมัย และสามารถขยายตลาดได้ทั้งในระดับประเทศ และส่งออก



นายทศกล่าวว่า โมเดลนี้เสนอให้มีการจัดตั้งศูนย์ประชารัฐพัฒนาขึ้นเพื่อให้เกิดการพัฒนาองค์ความรู้ ความชำนาญอย่างครบวงจร ตั้งแต่ความเชี่ยวชาญด้านเกษตรกรรม การพัฒนาเกษตรกร การบริหาร สิ่งแวดล้อม การรองรับมาตรฐานระดับประเทศและสากล ตลอดจนถึงการลงทุนอุปกรณ์ และสิ่งปลูกสร้าง ส่ง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริหารจัดการการขนส่ง เพื่อนำไปสู่การขายและการตลาด

“เซ็นทรัลกรุ๊ป ซึ่งจะมีหน่วยธุรกิจหลักทั้ง 5 หน่วยคือ Tops CPN ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล โรบินสัน และ ไทวัสดุ จะช่วยส่งเสริมความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การขนส่ง การขาย และการตลาด ร่วมกับ เครือข่ายภาครัฐ กระทรวงเกษตรฯ พาณิชย อุตสาหกรรม องค์การอาหารและยา (อย.) สถาบันการเงิน และ มหาวิทยาลัยในพื้นที่ เช่น เกษตร ขอนแก่น แม่โจ้ ทักษิณ ฯลฯ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ในจังหวัดต่างๆ ด้วยการ เริ่มจาก 1 จังหวัด 1 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะทำให้ครบทั้ง 76 จังหวัด”

ขั้นตอนของการดำเนินการในส่วนนี้ ก็คือ 1.คัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ประจำจังหวัด 2.ตั้ง ทีมท้องถิ่นลงพื้นที่ และทำแผนงาน 3.จัดตั้งศูนย์ประชารัฐพัฒนา 4.สนับสนุนด้านการเงิน และ 5.ทำ การตลาดเพื่อการจัดจำหน่ายเพื่อเพิ่มรายได้ครัวเรือนในทุกๆ จังหวัดให้มากขึ้น 2-3 เท่า

“ผลผลิตที่เราเลือกมานำร่องก็คือ มะขามหวาน เพชรบูรณ์, ข้าวสังข์หยด จากพัทลุง, สับปะรดนางแล ของเชียงราย และพรหมอเนกประสงค์ของแพร่ ระยะเวลาต่อไปเรายังมี แมคคาเดเมีย สตรอเบอรี่ มะเขือเทศ จาก เลย และกล้วยน้ำว้า จากอ่างทอง เป็นสินค้านำร่อง เรามีเป้าหมายที่จะเพิ่มรายได้ให้ครัวเรือน 25-500% เมื่อ ผลผลิตเหล่านี้ผ่านการรับรองมาตรฐานระดับประเทศ และระดับสากลแล้ว”

### ทำ “แม่สอด” เป็นศูนย์กลางการค้า

“ผมเสนอให้รัฐบาลจัดตั้งศูนย์กลางการค้าปลีก และค้าส่งไทย-พม่าที่ชายแดนแม่สอด จังหวัดตาก หลังจากที่เรารายว่าเศรษฐกิจของประเทศพม่า หรือเมียนมา มีการขยายตัวมากกว่า 13% ของ GDP ศูนย์ ค้าปลีก-ค้าส่งนี้ อาจใช้เมืองต้นแบบอย่างกวางเจา และอู่ของจีนที่ถูกสร้างขึ้นเป็นเมืองค้าส่งมาใช้เป็น แบบอย่างได้ ที่ศูนย์นี้จะมีสินค้าทุกประเภทที่

ชาวเมียนมา หรือที่ติดเมียนมาต้องการอุปโภค-บริโภค...

ถ้าเราทำศูนย์ที่มีขนาดใหญ่ มีพื้นที่ครอบคลุมร้านค้าจำนวนมากเป็นล้านชนิด และหลายสิบล้านคน หมู่ ประเภทของอุตสาหกรรมได้ก็จะทำให้แม่สอดกลายเป็นเมืองที่มีความเจริญรุ่งเรืองสูงสุด”

แต่สิ่งที่จะทำให้แม่สอดเป็นศูนย์กลางการค้าปลีก-ค้าส่งได้ จะต้องดำเนินการตามแผนงาน 6 ด้านที่ คณะทำงาน D7 เสนอไปซึ่งได้แก่ 1.การผ่านแดนทั้งขาเข้า-ขาออก จำเป็นจะต้องลดค่าธรรมเนียมผ่านแดน

,ขยายระยะเวลาการอยู่ในประเทศจาก 1 วันเป็น 7 หรือ 14 วัน รวมถึงให้ ชาวเมียนมาทำ Visa on arrival หรือ ยกเว้น Visa ได้ที่ด่านแม่สอด

## การเนรมิตครั้งนี้จะเป็นการลงทุนที่คุ้มที่สุด

ลงทุน 9,000 ล้านบาทครั้งเดียว ได้รายได้เพิ่ม 140,000 ล้านบาททุกปี |



Note: สมมติให้ค่าใช้จ่ายรายปีต่อคนต่อวัน เพิ่มขึ้น 10% 1. Non-manufacturing GDP per capita Source: Department of Tourism

## เสนอให้เนรมิตอุตสาหกรรม 12 ด้าน |

1. บูรณะโบราณสถาน
2. การใช้แสงสี
3. ต้นไม้ร่มรื่น
4. เชจักรยานรอบเมือง
5. การสัญจรทางน้ำ
6. รถไฟฟ้าสายต่าง
7. โฮมนิ่ง|โฮมสเตย์
8. จุดแวะพัก (Pocket Park)
9. การแสดง|เทศกาล
10. ความปลอดภัย
11. พิพิธภัณฑ์|ให้ข้อมูล
12. การคมนาคม

2. จัดทำแผนการคมนาคม และโลจิสติกส์ โดยอนุญาตให้เอกชนเดินรถโดยสารสาธารณะระหว่างประเทศ (เมียวดี-แม่สอด), เพิ่มสายการบินตรงระหว่างกรุงเทพฯ-แม่สอด และย่างกุ้ง-แม่สอด โดยพัฒนาแม่สอดเป็นสนามบินในประเทศของเมียนมาช่วยรองรับรัฐกะเหรี่ยง, อนุญาตให้รถบรรทุกจากเมียนมาวิ่งเข้ามาในเขตแม่สอดได้ สนับสนุนบริษัทประกันภัยไทยให้คุ้มครองถึงรถบรรทุกทุกในประเทศ พร้อมสร้างศูนย์กระจายสินค้า และห้องเย็น

3.แก้ไขกฎระเบียบการค้าและภาษี เช่น ออกมาตรการส่งเสริมการลงทุนด้านค้าปลีก-ค้าส่ง ปรับปรุงระเบียบเขตปลอดภาษีให้เอื้อต่อการค้าปลีก-ค้าส่ง และผู้ผลิต ปรับปรุงขั้นตอนการคืนภาษี และจัดตั้งศูนย์ One-stop service เพื่อให้มีความสะดวกรวดเร็วในการขอ Certificate of Origin (Form D) และ อย.

4.ปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ตั้งแต่ระบบสาธารณูปโภค ไฟฟ้า ประปา ให้เพียงพอต่อการเติบโตของเมือง, ขยายโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกที่แม่สอดให้สามารถพัฒนา ICT เพื่อการค้ากับเมียนมาได้ตลอดจนถึงช่วยระดมเงินกู้การสร้างถนนให้ฝั่งเมียนมา (68 กม.) และ ออกเอกสารสิทธิพื้นที่ เพื่อสามารถลงทุนพัฒนาที่ดินได้อย่างถูกต้อง

5.แก้ไขนโยบายการเงินการธนาคาร โดยการเพิ่มเพดาน การอนุญาตให้ถือเงินและสินค้าจาก 200 เหรียญเป็น 3,000 เหรียญ เจรจารัฐบาลเมียนมาให้ออก L/C โดยสาขาธนาคารในเขตเมืองชายแดน และ ส่งเสริมการแลกเปลี่ยนและใช้จ่ายด้วยเงินสกุลท้องถิ่น (จ๊าด-บาท)

และ 6.ลงทุนสร้างศูนย์ค้าปลีก-ค้าส่งด้วยการออกมาตรการทางภาษีเพื่อส่งเสริมการลงทุนสร้างอาคารขนาดใหญ่-ขนาดกลาง สืบสวนพื้นที่เพื่อการจัดตั้งศูนย์ และจัดสรรที่ดินในราคาต่ำ ประมูลและคัดสรรเอกชนเป็นเจ้าของโครงการสรรหานักลงทุนจากทั้งเมียนมาและไทย ขณะที่การสร้างศูนย์ค้าปลีก-ค้าส่งควรมีการออกแบบ ประมูลผู้รับเหมาก่อสร้าง ตกแต่ง และเปิดดำเนินการภายใต้กำหนดการที่วางไว้เพื่อให้แล้วเสร็จโดยเร็ว

CEO รุ่นที่ 4 ของตระกูลจิราธิวัฒน์ เจ้าของอาณาจักรธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งรายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย บอกชัดตั้งแต่ต้นว่า เศรษฐกิจไทยขยายตัวเพียง 3% ไม่พอสำหรับเขา ถ้ารัฐบาล และคนไทยต้องการรายได้ และงานที่เพิ่มขึ้น ก็จำเป็นต้องลงทุน ส่วนเงินที่ได้มาจะใช้วิธี raising funds หรือระดมทุนร่วมกัน เศรษฐกิจไทยก็อาจจะขยายตัวได้มากกว่านี้

**ทีมเศรษฐกิจ**