

พระสยาม BOT MAGAZINE

ฉบับที่ 2 เดือนเมษายน - มิถุนายน 2566

ประเทศไทยไม่ใช่แค่กรุงเทพฯ
THAILAND URBANIZATION



๓ มิถุนายน ๒๕๖๖ เนื่องในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษา
สมเด็จพระนางเจ้า ฯ พระบรมราชินี

ทรงพระเจริญ

ด้วยเกล้าด้วยกระหม่อม
ข้าพระพุทธเจ้า คณะผู้บริหาร และพนักงานธนาคารแห่งประเทศไทย



Editor's Welcome

เจ้าของ :

ธนาคารแห่งประเทศไทย

ที่ปรึกษาเกียรติยศ :

ดร.เศรษฐพุฒิ สุทธิวาทนฤพุฒิ

บรรณาธิการ :

ดร.ชญาวดี ชัยอนันต์

กองบรรณาธิการ :

ดวงพร สอดพิงสังคะ
อุบลรัตน์ จันทรังษ์
นฤมล เวสารัชกิจ
รุจา อติศรกาญจน์
ดวงทิพย์ ศิริกาญจนารักษ์
พิมพ์พรวิทย์ กิตติสารกุล
จุฑามาศ ศิริประชา
ชกาน เตชะชาติวิช
พัฒนบุรี อุดมะ
คมเพชร กรองกระจำ
กันภา แก่นสุวรรณ

สื่อสารกับ สปท.

- ธนาคารแห่งประเทศไทย - Bank of Thailand
- Bank of Thailand
- Bank of Thailand
- @bankofthailand
- bankofthailand.official
- Bank of Thailand

สวัสดีค่ะผู้อ่านทุกท่าน วารสารพระสยาม BOT MAGAZINE ฉบับนี้ ขอชวนท่านร่วมเดินทางออกจากกรุงเทพฯ ไปสู่หัวเมืองในแต่ละภาคที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจไม่แพ้กัน กับการพยายามหาคำตอบให้กับโจทย์การพัฒนาและความเหลื่อมล้ำ เพราะ “ประเทศไทยไม่ใช่แค่กรุงเทพฯ”

ในวันที่ประเทศไทยจะเติบโตแบบเดิมไม่ได้อีกต่อไป การกระจายความเจริญให้ทุกภาค หลายมุมเมือง และหลากหลายความชำนาญ จะเป็นทางออกให้ประเทศไทยก้าวไปข้างหน้าได้อย่างยั่งยืน ตอนนี้หมดยุคเมืองโตเดี่ยวที่ความเจริญส่วนใหญ่กระจุกอยู่แค่ในเมืองหลวง ทั้งทางเมืองรองซึ่งอาจมีโอกาสโตไปเป็นจุดยุทธศาสตร์หลายช่วงตัว นำมาสู่ปัญหาความแออัดและความเหลื่อมล้ำ

ด้วยเหตุนี้ ดร.เศรษฐพุฒิ สุทธิวาทนฤพุฒิ ผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) จึงชวนกองบรรณาธิการขบคิดเพื่อหาคำตอบว่า เราจะพัฒนาแต่ละภูมิภาคของประเทศอย่างไร ให้สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เติบโต และเข้มแข็งจนยืนหยัดได้ด้วยความโดดเด่นของตัวเอง

ดิฉันจึงอยากชวนท่านผู้อ่าน มาร่วมค้นหาคำตอบของแต่ละภาคไปพร้อม ๆ กับกองบรรณาธิการ ผ่านมุมมองหน่วยงานที่ดูแลเศรษฐกิจการเงินของประเทศอย่าง ธปท. หน่วยงานภาคเอกชน ผู้ประกอบการ และกลุ่มคนรุ่นใหม่ ซึ่งมีส่วนสำคัญในการร่วมคิดและลงมือทำ โดยมีเป้าหมายเดียวกัน คือ การพัฒนาเมืองและเศรษฐกิจด้วยจุดเด่นที่เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละท้องถิ่น

พวกเราหวังเป็นอย่างยิ่งว่า วารสารฉบับนี้จะจุดประกายให้ผู้อ่านได้ริเริ่มและต่อยอดการเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาเมืองของตัวเอง เพราะประเทศไทยไม่ใช่แค่กรุงเทพฯ การเติบโตเพียงจุดเดียวจะไม่ทำให้ประเทศไทยแข็งแรง ไม่ว่าจะมีเมืองเล็ก เมืองใหญ่ เมืองหลัก หรือเมืองรองก็ต้องเติบโตไปพร้อม ๆ กันค่ะ

สุดท้ายนี้ ดิฉันขอขอบคุณผู้อ่านทุกท่านที่ติดตามวารสารพระสยาม BOT MAGAZINE ตลอดมา แม้หน้าที่บรรณาธิการของดิฉันจะหมดลงในฉบับนี้ แต่ก็หวังว่าจะได้พบทุกท่านผ่านการทำหน้าที่โฆษณา ธปท. ตามสื่อต่าง ๆ ต่อไป ในโอกาสนี้ขออลาท่านผู้อ่านอย่างเป็นทางการ และขอต้อนรับบรรณาธิการท่านใหม่ที่จะมาสานต่องานมอบความรู้ผ่านวารสารพระสยาม BOT MAGAZINE ในฉบับหน้านะคะ

จนกว่าเราจะพบกันใหม่ค่ะ

ดร.ชญาวดี ชัยอนันต์

ผู้ช่วยผู้จัดการ สายองค์กรสัมพันธ์

CONTENTS

พฤษภาคม BOT MAGAZINE

ISSUE 2/2566



03 HIGHLIGHT

จาก “มนต์แคน แก่นคูน” ถึงการหมดยุคของ “เมืองโตเดี่ยว”
ทำไมเศรษฐกิจภูมิภาคถึงเป็นอนาคตของประเทศไทย

08 EXECUTIVE'S TALK

- ขวนขึ้นเหนือเพื่อ “เกาให้ถูกที่คัน”
และส่องความสำคัญของความสัมพันธ์
- ธปท. - ทอการค้า
ยื่นมือประสาน ร่วมพัฒนาอีสานให้ก้าวหน้า
- “ฉกทศน์ใหม่” ของภาคใต้
ที่ไม่ได้มีแค่ SEA SAND SUN

26 THE KNOWLEDGE

- BOT RAT พัฒนาเศรษฐกิจภูมิภาคด้วย DATA
- มองอนาคตเมือง ผ่านเลนส์คนรุ่นใหม่
- การสื่อสารส่วนภูมิภาค กลยุทธ์เข้าใจให้เข้าถึงคนต่างพื้นที่

38 INSPIRATION

- ณัฐนิช กิตยานุรักษ์
แม่เลี้ยงผลไม้เมืองเหนือแห่งไร่ชรินทร์พรณ เชียงใหม่
- ปรีชา หงอกลิ้มมา ขวนคนมาปลูกป่า
หยอดกระปุกผ่านต้นไม้ ที่วนพรรณ การ์เด็น
- “City Connex” รวมพลังคนรุ่นใหม่
ร่วมสร้างเมืองให้ดึงดูดใจผู้คน



50 FINANCIAL WISDOM

Fin. ดี Happy Life เพื่อสุขภาพการเงินดีทั่วไทย

52 GLOBAL TREND

LOCALISM การกลับมาของกระแสท้องถิ่นนิยม

54 BOT PEOPLE

ผลงานพลังงานคนแบกขาติ เหนือ ใต้ อีสาน
กับการกิจเชื่อมโยง-ดูแลเศรษฐกิจภูมิภาค

60 LIBRARY&ARCHIVES

เปลี่ยนพลังใจ ไปใช้พัฒนา

จาก “มนต์แคน แก่นคูณ”
ถึงการหมดยุคของ “เมืองโตเดี่ยว”
ทำไมเศรษฐกิจภูมิภาค
ถึงเป็นอนาคตของประเทศไทย



01

*“แต่หลายปีผ่าน ย้อนเงินย้อนงานและวันเวลา เอ็ดให้อีกเฮฮาอ้างป่า ไซค์ชะตาพิศพาจากกัน
ท้าวว่าน้องนางไอ่ มีคนป้อนไข่ ได้เข้าพาวงัย จนมีลูกมีเต้านำกัน อ้ายนั้นจำต้องเอ็ดใจ”*

ข้างต้นนี้คือบางวรรคของเพลง “นางไอ่ของอ้าย” เพลงที่ได้รับ
ความนิยมมากที่สุดบน YouTube ประเทศไทยปี 2565 โดย
“มนต์แคน แก่นคูน” (กิตติคุณ บุญคำจุน) เป็นศิลปินผู้ขับร้อง
ไม่ใช่แค่ปี 2565 เท่านั้น อันที่จริงมนต์แคน แก่นคูน คือศิลปินไทย
ที่สร้างประวัติศาสตร์มียอดวิวสูงสุดใน YouTube ต่อเนื่อง
3 ปีซ้อนแล้ว

เมื่อมองดู 10 อันดับมิวสิกวิดีโอที่มียอดวิวสูงสุดในไทยจะพบว่า
ศิลปินที่มีฐานแฟนคลับแบบผสมผสานระหว่าง “คนกรุงเทพฯ” กับ
“คนต่างจังหวัด” (ตามความเข้าใจแบบกว้าง ๆ) อยู่อีกอย่างน้อย

สามคน ได้แก่ พงษ์สิทธิ์ คัมภีร์ นักร้องเพลงเพื่อชีวิตระดับตำนาน
ต่าย-อรัญญิก นักร้องลูกทุ่งหญิงชื่อดัง และโจอี้ - ภูวสิทธิ์ อนันต์พรสิริ
เจ้าของเพลง “นะหน้าทอง” ที่ใช้เสียงพินอสีสานเข้ามาทำเพลง

คงไม่เกินจริงไปนักหากจะบอกว่า ในเชิงวัฒนธรรมแล้ว คนกำหนด
รสนิยมกระแสหลักของสังคมไทยไม่ใช่แค่เพียง “กรุงเทพฯ” หรือ
“ส่วนกลาง” อีกต่อไป เพราะในโลกใหม่ โอกาสและความเป็นไปได้
มีได้มากกว่าหนึ่งแบบ

ในโลกของการพัฒนาเศรษฐกิจและโอกาสใหม่ของประเทศไทย
ก็มีลักษณะเช่นนี้

02

ตลอดเวลากว่า 60 ปีของการพัฒนาเศรษฐกิจไทยยุคใหม่ “กรุงเทพฯ” คือ
ตัวแทนของ “ความเป็นสมัยใหม่ (modernization)” ในทุก ๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็น
สาธารณูปโภคพื้นฐาน บริการของรัฐ ระบบสาธารณสุข การศึกษา การเมือง
วัฒนธรรม เทคโนโลยี รวมไปถึงสินค้าและบริการ กรุงเทพฯ จึงมีโอกาสมากกว่า
เมืองอื่น ๆ ในภูมิภาคอย่างเทียบกันไม่ได้ ความแตกต่างทางด้านโอกาสเหล่านี้
จะดึงดูดผู้คนจากทั่วภูมิภาคให้ยังเข้าสู่กรุงเทพฯ มากขึ้น



รายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนในกรุงเทพฯ และปริมณฑล 39,047 บาทต่อเดือน
รายได้เฉลี่ยครัวเรือนทั้งประเทศ 27,352 บาท (ปี 2564)



ผลิตภัณฑ์มวลรวมของกรุงเทพฯ (GPP) 5,365,348 ล้านบาท ผลิตภัณฑ์
มวลรวมเฉลี่ยรายจังหวัด 212,718 ล้านบาท (ปี 2564)



กรุงเทพฯ และปริมณฑลได้รับการจัดสรรงบประมาณภาครัฐเฉลี่ยรวม
81.24% ของงบประมาณเฉลี่ยทั้งหมด เหลืองบประมาณลงพื้นที่จังหวัดอื่น
เพียง 18.58% (ปี 2552-2564) จะเห็นว่าเฉพาะกรุงเทพฯ และปริมณฑล
งบประมาณจัดสรรเกินกว่า 75 จังหวัดที่เหลือรวมกันแล้ว

เหตุที่กรุงเทพฯ เป็น “เมืองโตเดียว” ของ
ประเทศไทย ไม่ใช่เรื่องของดิน ฟ้า อากาศ
หรือว่าคนกรุงเทพฯ เก่งกว่าคนอื่น ๆ หากแต่
เป็นผลโดยตรงมาจากการพัฒนาเศรษฐกิจ
ของภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแผนพัฒนา
เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติตั้งแต่ฉบับที่ 1-3
(พ.ศ. 2504-2519) ให้ความสำคัญกับการพัฒนา
โครงสร้างพื้นฐานของกรุงเทพฯ เป็นอย่างมาก
ไม่ว่าจะเป็นระบบไฟฟ้า ประปา การคมนาคม
ขนส่ง การจัดตั้งสถานศึกษา และการสาธารณสุข
นอกจากนี้ กรุงเทพฯ ยังเป็นศูนย์กลางของ
วัฒนธรรมและการเมืองการปกครองของประเทศ
อีกด้วย แม้ต่อมาภายหลังจะมีความพยายาม
กระจายการพัฒนาสู่ส่วนอื่น ๆ แต่การพัฒนา
ก็ยังอยู่ภายใต้แนวคิดที่มองว่า กรุงเทพฯ คือ
ศูนย์กลาง

ที่มา : สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2564); สำนักงานงบประมาณของรัฐบาล, ความเหลื่อมล้ำของจังหวัด
กับการจัดสรรงบประมาณของไทย (ปี 2552-2564) : เศรษฐกิจ สังคม และการพัฒนาคน, (กรุงเทพฯ : สำนักงานเลขาธิการ
สภาผู้แทนราษฎร, 2564), 52-57

แต่แนวคิดในการพัฒนาเช่นนี้กำลังกลายเป็นเรื่องล้าสมัย ด้วยข้อเท็จจริง 2 ประการ ประการแรก การเติบโตของเศรษฐกิจกรุงเทพฯ เริ่มพบกับข้อจำกัดมากขึ้น กล่าวคือ แม้เศรษฐกิจกรุงเทพฯ จะยังคงเติบโตสูงเมื่อเทียบกับภูมิภาคอื่นของประเทศ แต่หากเทียบกับในอดีต กรุงเทพฯ ก็เติบโตในอัตราที่ลดลงอย่างมาก โดยก่อนวิกฤตการณ์เศรษฐกิจปี 2540 เศรษฐกิจกรุงเทพฯ เคยเติบโตเฉลี่ยปีละ 7-8% นับตั้งแต่หลังวิกฤตเป็นต้นมา อัตราการเติบโตเฉลี่ยลดลงเหลือเพียง 4-6% ตลอดทศวรรษ 2540 และลดลงเหลือ 3-5% เท่านั้นนับตั้งแต่ทศวรรษ 2550 เป็นต้นมา (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ) ซึ่งในแง่หนึ่งก็สอดคล้องกับลักษณะของเศรษฐกิจไทยในภาพใหญ่

ประการที่สอง เศรษฐกิจภูมิภาคมีศักยภาพที่จะเติบโตมากยิ่งขึ้น การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่องทำให้ระบบการคมนาคมขนส่งมีประสิทธิภาพและเสริมสร้างบรรยากาศการลงทุนและพัฒนาเศรษฐกิจในภูมิภาคต่าง ๆ ให้คึกคักมากยิ่งขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี โดยเฉพาะเทคโนโลยีดิจิทัลที่ช่วยเชื่อมต่อคนและธุรกิจได้อย่างที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน โดยปรากฏการณ์นี้จะส่งผลดีต่อธุรกิจขนาดเล็กให้มีโอกาสเจริญเติบโตและเชื่อมโยงกับตลาดที่ใหญ่ขึ้น และห่วงโซ่อุปทานในระดับข้ามชาติจะไม่ถูกจำกัดอยู่แค่บริษัทขนาดใหญ่เท่านั้น (The Economist, 2014)

ดังนั้น อนาคต โอกาส และความเป็นไปได้ใหม่ของประเทศไทย จึงอยู่นอกกรุงเทพฯ

03

โอกาสในการพัฒนาเศรษฐกิจภูมิภาคอื่นที่ไม่ใช่กรุงเทพฯ แยกไม่ออกจากกระบวนการกลายเป็นเมือง (urbanization) ซึ่งเป็นแนวโน้มใหญ่ (megatrend) ของโลก McKinsey Global Institute Cityscope database¹ ทำการศึกษาเมืองที่ประชากรมากกว่า 200,000 คนทั่วโลก พบว่า ในปี 2556 ประเทศไทยมีเมืองที่มีประชากรมากกว่า 200,000 คนขึ้นไป ทั้งหมด 34 เมือง

และประชากรที่อยู่ในเมืองเหล่านี้มีอยู่ทั้งหมด 24.5 ล้านคน หรือคิดเป็นกว่า 38% ของประชากรทั้งหมดของประเทศ แต่ในปี 2573 คนเมืองที่อยู่ 34 เมืองนี้จะเพิ่มขึ้นเป็น 33 ล้านคน ซึ่งคิดเป็น 49% ของประชากรทั้งหมด พุดอีกอย่างคือ นอกจากกรุงเทพฯ แล้วยังมีเมืองอื่น ๆ อีกเกือบครึ่งของประเทศไทยที่มีศักยภาพในการเติบโต



ปี 2565 คาดว่า
ประชากรทั่วโลกจะ
ถึง 8,000 ล้านคน



ปี 2564 อัตราการเกิด
ของประชากรโลกลดลง
เหลือ 0.9%



5 ใน 6 คนของประชากรโลก
อาศัยอยู่ในเศรษฐกิจ
ที่กำลังพัฒนา



57% ของประชากรโลก
อาศัยอยู่ในเขตเมือง

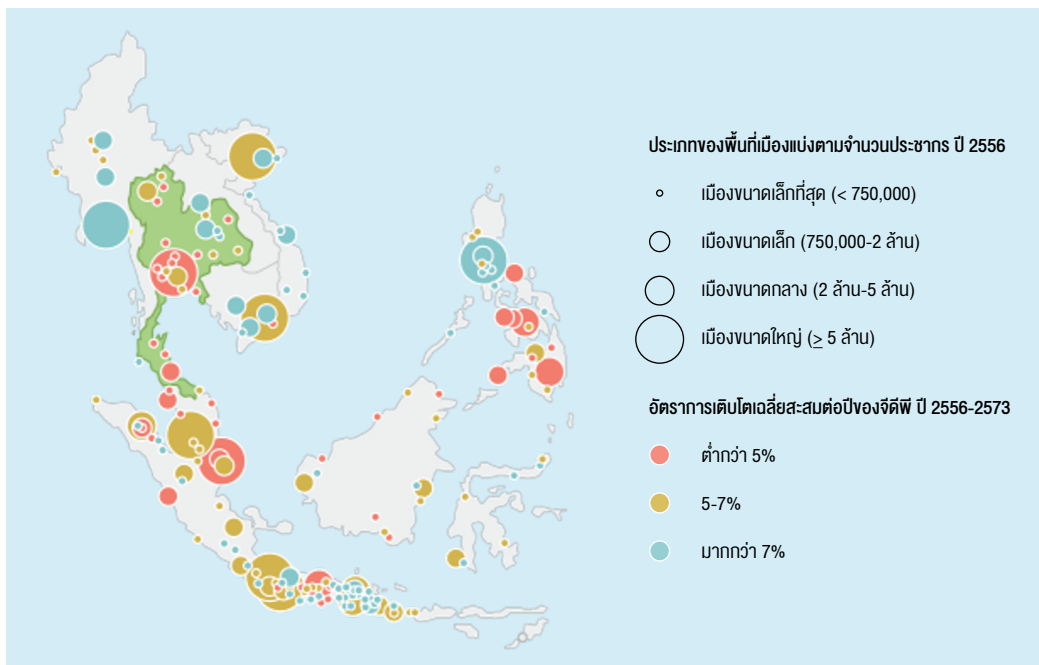
ที่มา : UNCTAD Handbook of Statistics 2022

¹ McKinsey Global Institute Cityscope database เป็นข้อมูลที่ McKinsey & Company บริษัทที่ปรึกษาชั้นนำของโลกเก็บข้อมูลขึ้นต้นเกี่ยวกับเมือง 2,600 เมืองทั่วโลกและสร้างข้อมูลตามสมมติฐานของตนเอง ข้อมูลนี้ถูกนำไปใช้อ้างอิงในงานวิชาการและบทความที่ได้รับการยอมรับในวงกว้างหลายชิ้น อาทิ Dobbs, Richard & Remes (2013) Trends: The Shifting Urban Economic Landscape, What Does It Mean for Cities?. World Bank, Washington, DC. © World Bank. และ Park (2012) The Most Dynamic Cities of 2025. Foreign Policy

ลักษณะเด่นประการหนึ่งของการขยายตัวของความเป็นเมืองที่จะเกิดขึ้นในอนาคตคือ เมืองขนาดกลาง (medium weight city) หรือเมืองที่มีประชากรระหว่าง 200,000-5,000,000 คน จะมีการขยายตัวที่เร็วกว่าเมืองขนาดใหญ่ (Dobbs et.al., 2011) สำหรับประเทศไทย มีเมืองตั้งแต่ขนาดกลางค่อนข้างไปทางจื๋ขึ้นไป รวมทั้งสิ้น 34 เมือง โดยมีกรุงเทพฯ เพียงเมืองเดียวเท่านั้นที่จัดว่าเป็นมหานคร (ประชากรมากกว่า 5 ล้านคน) ที่เหลือ

เป็นเมืองขนาดกลางค่อนข้างไปทางเล็กและเมืองขนาดกลางค่อนข้างไปทางจื๋ทั้งหมด และไม่มีเมืองขนาดกลางปกติเลย อาศัยฐานข้อมูลนี้ Woetzel et.al. (2014) คาดการณ์ว่า ในระหว่างปี 2556-2573 มีเมืองกว่า 31 เมืองทั่วประเทศที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง² โดยในหลายหัวเมืองในส่วนภูมิภาคของไทยจะเติบโตในอัตราที่สูงกว่ากรุงเทพฯ และสูงกว่าค่าเฉลี่ยของประเทศ

การเติบโตของเมืองขนาดกลางในประเทศไทย ปี 2556-2573



ที่มา : Southeast Asia at the crossroads: Three paths to prosperity (Woetzel et.al., 2014)

แม้งานวิจัยข้างต้นจะมีอายุร่วม 10 ปี แต่ก็สอดคล้องกับข้อมูลในปัจจุบัน สำนักงานภาคของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ทำการเก็บข้อมูลเศรษฐกิจพบว่า ในระหว่างปี 2558-2562 เศรษฐกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือเติบโตเฉลี่ย 3.92% ซึ่งสูงกว่าค่าเฉลี่ยของประเทศ 3.42% ในขณะที่เศรษฐกิจภาคเหนือเติบโตเฉลี่ย 3.18%

(อัตราเติบโตภาคเหนือถูกกดเนื่องจากการเติบโตในปี 2558 ติดลบ 1.2%) และภาคใต้เติบโตเฉลี่ย 3.24% ซึ่งแม้จะต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของประเทศ แต่ก็สะท้อนให้เห็นว่ายังคงมีศักยภาพที่จะเติบโต เพราะต้องไม่ลืมว่า รัฐยังไม่ได้ปรับทิศทางการนโยบายและแนวทางการพัฒนาที่สอดคล้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจภูมิภาคได้มากเท่าที่ควร

² เมือง 31 เมืองที่คาดว่าจะเติบโตอย่างรวดเร็วในกรณี urbanization ได้แก่ บุรีรัมย์ จันทบุรี เชียงใหม่ เชียงราย ชลบุรี กาฬสินธุ์ กาญจนบุรี หนองคาย ลำปาง ลพบุรี นครปฐม นครราชสีมา นครศรีธรรมราช นครสวรรค์ หนองคาย นนทบุรี ภูเก็ต ระยอง ร้อยเอ็ด สกลนคร สมุทรปราการ สมุทรสงคราม สระบุรี สงขลา สุราษฎร์ธานี อุบลราชธานี อุตรดิตถ์

04

*"หลายคนอยากกลับมาใช้ชีวิตในพื้นที่ แต่โอกาสทางธุรกิจ...ไม่ค่อยมี
เลยไปอยู่กรุงเทพฯ ถ้าคนรุ่นใหม่ไม่อยู่ จะสร้างของใหม่ ๆ สร้างโอกาสใหม่ ๆ ได้อย่างไร"*

ดร.เศรษฐวุฒิ สุทธิวานฤพศิ
ผู้อำนวยการธนาคารแห่งประเทศไทย

เนื่องจากแต่ละภาคแต่ละพื้นที่ก็มีบริบททางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมที่ต่างกันไป ฉะนั้น ความต้องการแต่ละที่จึงแตกต่างกันไปด้วย เพื่อจะผลักดันให้ภูมิภาคต่าง ๆ เป็น source of growth ทางเศรษฐกิจใหม่ของไทย ธปท. เล็งเห็นถึงศักยภาพและความสำคัญของการพัฒนาเศรษฐกิจภูมิภาค และทำงานนโยบายอย่างลงลึกตอบโจทย์ความต้องการในพื้นที่ผ่านสำนักงานภาคทั้งสามแห่ง ได้แก่ สำนักงานภาคเหนือที่เชียงใหม่ สำนักงานภาคใต้ที่หาดใหญ่ สงขลา และสำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ขอนแก่น ที่ผ่านมา สำนักงานภาคได้จัดทำรายงานภาวะเศรษฐกิจการเงินรายเดือน ไตรมาส และปี เพื่อให้สาธารณชนได้ทราบถึงสถานการณ์เศรษฐกิจการเงินรอบตัวอย่างลงลึกและรอบด้าน และสามารถนำข้อมูลไปใช้ประกอบการวิเคราะห์ คาดการณ์แนวโน้มเศรษฐกิจในอนาคตได้

หนึ่งในไฮไลต์สำคัญของการสำนักงานภาคคือ การจัดทำเครื่องชี้เร็วเศรษฐกิจภูมิภาค (BOT Regional Activity Tracker: BOT RAT) ซึ่ง

ใช้ข้อมูลแบบใหม่มาช่วยในการทำความเข้าใจเศรษฐกิจ เช่น ข้อมูลจาก Google Trends ข้อมูลจากการรับฟังทางสังคมออนไลน์ (social media listening) ข้อมูลการเดินทาง ข้อมูลการค้นหาและการจองที่พัก ข้อมูลการขนส่งสินค้า ฯลฯ เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการจับชีพจรและแนวโน้มเศรษฐกิจภูมิภาค ตลอดจนความเป็นอยู่ของประชาชนในพื้นที่

ในปี 2565 ธปท. เห็นว่า เศรษฐกิจภูมิภาคจะเป็นหัวใจสำคัญในการช่วยให้เศรษฐกิจไทยสามารถฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง (smooth takeoff) จากวิกฤตโควิด 19 ได้ จึงจัดสัมมนาวิชาการประจำปีขึ้นในประเด็นเฉพาะที่สอดคล้องกับโจทย์ของแต่ละพื้นที่ โดย ดร.เศรษฐวุฒิ สุทธิวานฤพศิ ผู้อำนวยการ ธปท. ได้เข้าร่วมสนทนาและแลกเปลี่ยนมุมมองด้านเศรษฐกิจกับเจ้าหน้าที่ ธปท. ในสำนักงานภาค นักวิชาการและนักธุรกิจในพื้นที่ในทุกเวที ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่า ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มจะได้มีส่วนร่วมในกระบวนการทำนโยบายการเงินของ ธปท.

05

*คิดฮอดคือเก่า แม้อีกสองเฮาส์สุดทางฝัน
ใจอ้ายก็ยังยืนยัน ถึงชาตินี้นับได้เป็นแฟน
.....ชาตินี้ขาดคู่ฮ่อใจ สักชาติใหม่ นางไอ่ของอ้าย"*

โชคชะตาไม่ได้พัดพาให้นางไอ่กับอ้ายแดงจากกัน หากแต่ว่าเป็นนโยบายการพัฒนาที่ลำเอียงเข้าข้างเมืองใหญ่ หากในอนาคตประเทศไทยสามารถพัฒนาเศรษฐกิจภูมิภาคให้เติบโตได้ ผู้คนมีแหล่งงาน แหล่งเงิน และสาธารณูปโภคพื้นฐานคุณภาพดีใกล้เมืองที่เติบโต ไม่ต้องย้ายไปไหน โอกาสที่นางไอ่กับอ้ายแดงจะได้สมหวังในรักก็คงจะมากขึ้นด้วยเช่นกัน



ผู้สนใจสามารถอ่านสรุปงานสัมมนาวิชาการของสำนักงานภาค
ทั้ง 3 แห่งของ สปท. ได้ที่ <https://www.bot.or.th/th/thai-economy/regional-economic/relatedContent5/2023-02-StudyTalk.html>

ข้อมูลอ้างอิง :

- Dobbs, Richard et al. (2011). 'Urban World: Mapping the Economic Power of Cities'. McKinsey Global Institute. Available at http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban_world
- Woetzel, Jonathan et.al. (2014) 'Southeast Asia at the crossroads: Three paths to prosperity' McKinsey Global Institute. Available at http://www.mckinsey.com/insights/energy_resources_materials/three_paths_to_sustained_economic_growth_in_southeast_asia



ชวนขึ้นเหนือเพื่อ “กาให้ถูกที่คัน” และส่องความสำคัญของความสัมพันธ์

EXECUTIVE'S

TALK

ฝนแรกของเดือนพฤษภาคมตกลงมาต่อเนื่องยาวนาน บอกให้รู้ว่าฤดูแล้งที่มาพร้อมฝุ่นควันกำลังจะหายไป ทิวทัศน์ดอยสุเทพตั้งตระหง่านปรากฏชัดขึ้นใหม่ผ่านกระจกใสในอาคารธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานภาคเหนือ ประตูห้องเปิดไว้แล้ว เมื่อไปถึง **คุณพรวิภา ตั้งเจริญมณคง** ผู้อำนวยการอาวุโส ธปท. สำนักงานภาคเหนือ ยิ้มต้อนรับเหล่าทีมงานและ**คุณบุญชู กนกมาโนชญ์** ประธานสมาคม SMI ไทยภาคเหนือ ผู้ร่วมสนทนาในประเด็นความร่วมมือของ ธปท. และภาคเอกชนในการพัฒนาเศรษฐกิจภูมิภาค

ความเหนือของภาคเหนือ

คุณพรวิภา : มองว่าจุดแข็งของภาคเหนือมีสามประเด็นหลักคือ หนึ่งทรัพยากรธรรมชาติ เป็นแหล่งต้นน้ำ ดินดีเหมาะแก่การเพาะปลูก สองที่ตั้งใกล้กับประเทศเพื่อนบ้าน เดินทางค้าขายสะดวก และสามคือต้นทุนทางวัฒนธรรมที่นำไปต่อยอดทางเศรษฐกิจได้มาก

คุณบุญชู : ต้นทุนทางวัฒนธรรมแต่ละจังหวัดก็มีอัตลักษณ์ต่างกัน ดูได้จาก SMEs ในภาคเหนือที่มีสินค้าหลากหลาย เป็นข้อได้เปรียบในการจำหน่ายสินค้า อีกทั้งยังมีตลาดชายแดนอย่างแม่สายและแม่สอดรองรับทั้งในแบบทางการและแบบท้องถิ่น หรือการค้าขายที่เกิดขึ้นตามพรมแดนธรรมชาติ และยังมีโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์เข้ามารองรับ ล่าสุดกระทรวงคมนาคมร่วมกับการรถไฟแห่งประเทศไทยกำลังสร้างทางรถไฟ เด่นชัย-เชียงราย-เชียงของ คาดว่าจะแล้วเสร็จประมาณปี 2571 นี่จะเป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจสำคัญ งบประมาณลงทุนจากรัฐบาลนับเป็นเงินเจ็ดหมื่นสองพันล้านบาท กลายเป็นจุดที่เชื่อมโยงการค้าขายในภูมิภาค ปลุกให้เศรษฐกิจตื่นตัว

บางคนบอกว่ารถไฟก็อยู่แค่เชียงราย แต่อย่าลืมว่าสินค้ามาจากหลายพื้นที่ ถ้าภาคเหนือตอนล่างอย่างอุทัยธานี ต้องการขยายตลาดรองรับสินค้าเกษตรด้วยการส่งไปจีน ก็ต้องผ่านเส้นทางนี้

ประเทศไทยไม่ใช่กรุงเทพฯ ภาคเหนือเองไม่ใช่ (แค่) เชียงใหม่

คุณบุญชู : ส่วนใหญ่มักแบ่งเป็นเหนือตอนบนและเหนือตอนล่าง¹ เมื่อก่อนเราอาจมองว่าเหนือตอนบนเป็นจุดขายทางการท่องเที่ยว แต่ในเชิง SMEs เราจะเห็นเลยว่าทุกจังหวัดมีจุดขายต่างกัน ซึ่งโลจิสติกส์จะช่วยเชื่อมโยงภาคเหนือเข้าด้วยกัน ในขณะที่เดียวกันจะยิ่งกระตุ้นให้แต่ละพื้นที่ต้องเน้นความแตกต่าง

คุณพรวิภา : คนมักจำเชียงใหม่ว่าเป็นไฮไลต์ของภาคเหนือ แต่ตอนนี้คนเริ่มรับรู้แล้วว่าจังหวัดอื่นก็โดดเด่นมาก ล่าสุดยูเนสโกให้เชียงใหม่และสุโขทัยเป็น 2 ใน 59 เมืองสร้างสรรค์ของโลก ทำให้จังหวัดอื่นใช้โมเดลนี้ในการบอกเล่าจุดเด่นของตัวเองให้เป็น Creative Lanna

¹ กลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนบน ได้แก่ เชียงใหม่ แม่ฮ่องสอน ลำปาง ลำพูน เชียงราย น่าน พะเยา และแพร่ กลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนล่าง ได้แก่ ตาก พิษณุโลก เพชรบูรณ์ สุโขทัย อุตรดิตถ์ กำแพงเพชร นครสวรรค์ พิจิตร และอุทัยธานี



คุณบุญชู กหมุกมาโชกญ์ ประธานสมาพันธ์ SME ไทยภาคเหนือ

เมื่อก่อนเวลาสถาบันการเงินนัดหมาย SMEs จะไม่กล้าไป เพราะไม่รู้ว่าจะคุยอย่างไร พอไม่มีความรู้เขาก็กลัว บางทีถูกดำเนินการทางกฎหมายจากปัญหานี้ แต่พอมีโครงการ “หมอกนี้เพื่อประชาชน” ที่ทำให้เขามีความรู้ เมื่อเกิดปัญหาใดเขาก็เข้าไปคุยเลย เจรจาตามระเบียบ ทำให้ปัญหาการติดเครดิตบูโรในภาคเหนือน้อยลงเมื่อคู่จากสถิติ

ทั้งภูมิภาค ไม่ใช่แค่จังหวัดใดจังหวัดหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ต้องยอมรับว่าตัวเลขทางเศรษฐกิจเองทำให้เราต้องทำงานมากขึ้นเรื่องการพัฒนา เช่น ตัวเลข Gross Regional Product (GRP) ของภาคเหนือ คิดเป็นสัดส่วนของเชียงใหม่ สูงถึง 20% ในขณะที่ลำดับถัดไปอย่างกำแพงเพชร นครสวรรค์ เชียงราย เหลือแค่ 8-9% เป็นเลขตัวเดียว แล้วห่างกันเท่าตัว โจทย์คือเราจะทำอย่างไรให้ความเจริญกระจาย ไม่ใช่แค่เรื่องการท่องเที่ยว แต่ต้องทำรอบด้าน

เรียนรู้จุดอ่อน-จุดแข็ง เสริมพลังให้ท้องถิ่น

คุณพรวิภา : เวลานี้มาถึงภาคเหนือเรามักนึกถึงการท่องเที่ยว แต่โควิด 19 ที่ผ่านมา ทำให้เห็นเลยว่า เมื่อการท่องเที่ยวล้ม มันกระทบเป็นวงกว้าง ภาคบริการ 40% ทั้งโรงแรม ร้านอาหาร ขนส่ง กิจกรรมกลางแจ้งโดนกันหมด บทเรียนแรกเลยคือการกระจายความเสี่ยงทั้งกลุ่มเป้าหมาย และประเภทธุรกิจที่จะหวังพึ่งการท่องเที่ยวอย่างเดียว หรือนักท่องเที่ยวจากชาติเดียวไม่ได้

คุณบุญชู : ถ้าดูตัวเลข SMEs ในภาคเหนือประมาณ 6-7 แสนราย อันนี้คือตัวเลขบนดิน แต่ที่เหลือซึ่งอาจเกือบเท่าตัวยังอยู่ใต้ดิน จุดอ่อนของ SMEs ในภูมิภาคนี้คือพวกเขาไม่รู้ว่าเป็น SMEs อย่างขำขันแต่ก่อนปลูกข้าวเดี๋ยวนี้ปลูกข้าวแล้วตั้งชื่อต่าง ๆ เช่น ข้าวลิ้มผัวบ้าง ข้าวลิ้มเมียบ้าง (หัวเราะ) ทำบรรจุภัณฑ์ แบบนี้ก็เป็น SMEs แล้ว แต่เขาไม่รู้ หรือบางคนไม่ยอมยอมรับ เพราะความเข้าใจผิดต่าง ๆ ว่าการขึ้นมายุ่นบนดินมันต้องถูกตรวจสอบ มีเรื่องภาษีเข้ามาเกี่ยวข้อง ทั้งที่จริงแล้วการอยู่ใต้ดินมันทำให้เขาพลาดโอกาสหลายอย่าง เข้าไม่ถึงข้อมูลข่าวสาร การอบรม หรือแหล่งทุน ก็ทำให้เขาเองโดยยาก เราเองก็ยื่นมือเข้าไปหาเขายากด้วย

คุณพรวิภา : ในภาคเหนือส่วนใหญ่จะเป็น micro SMEs เกือบ 5 แสนจาก 6-7 แสนราย ด้วยความที่ขนาดเล็กมาก ข้อจำกัดก็จะเยอะ ทั้งเรื่องการรวมกลุ่ม เครื่องมือในการเข้าถึงข่าวสาร วิทยะทางการเงินซึ่งก็มาจากเรื่องความรู้ทางการเงินด้วย ธปท. รับรู้ถึงปัญหานี้ แต่เราไม่มีทรัพยากร

มากพอจะเข้าหา SMEs ได้ทั่วถึง เราเลยจับมือกับสมาพันธ์ฯ เพื่อกระจายการอบรมเรื่องความรู้ทางการเงินทั้งในเรื่องการทำบัญชี การสร้างวินัยทางการเงิน การขอสินเชื่อเพื่อให้ SMEs ทำได้ถูกต้อง ไปรษณีย์ และเป็นความมั่นคงทางการเงินพื้นฐานของเขาต่อไป

“เกาะให้ถูกที่คัน” ออกแบบ Solution จาก Information

คุณบุญชู : รมท. มีองค์ความรู้เรื่องการเงินอยู่แล้ว ทางสมาพันธ์ฯ จึงติดต่อไปว่าเราต้องการความรู้พวกนี้ โดยเฉพาะเรื่องการเข้าถึงแหล่งทุน การเจรจาต่อรองกับสถาบันการเงิน เพราะระหว่างการทำธุรกิจมันมีอุปสรรคแน่นอน เมื่อก่อนเวลาสถาบันการเงินนัดหมาย SMEs จะไม่กล้าไป เพราะไม่รู้ว่าจะคุยอย่างไร พอไม่มีความรู้

เขาก็กลัว บางทีถูกดำเนินการทางกฎหมายจากปัญหาหนี้ แต่พอมีโครงการ “หมอนี่เพื่อประชาชน”² ที่ทำให้เขามีความรู้ เมื่อเกิดปัญหาใดเขาก็เข้าไปคุยเลย เจรจาตามระเบียบ ทำให้ปัญหาการติดเครดิตบูโรในภาคเหนือ น้อยลงเมื่อดูจากสถิติ บางครั้งก็เป็นการอบรมความรู้เรื่องการทำบัญชี ก่อนหน้านั้น เขาคิดว่าซื้อมาขายไป ขายให้มาก ๆ เข้าไว้ก็พอ แต่บางรายยิ่งขายดียิ่งเป็นหนี้ เพราะเขาไม่เคยทำบัญชีมาก่อน ไม่รู้ต้นทุนและกำไรที่แท้จริง แต่พอได้เห็นบัญชี เขาก็รู้ว่าจะต้องปรับตรงไหน พวกนี้คือผลลัพธ์โดยตรง ส่วนผลพลอยได้คือกำแพงเส้นบาง ๆ ระหว่างสถาบันการเงินและ SMEs มันค่อย ๆ หายไป สมัยก่อน SMEs กลัวสถาบันการเงินมาก เขารู้สึกว่าเกินเอื้อม เพราะเราไม่เคยได้คุยกัน แต่พอได้พูดคุย ทำงานร่วมกันแล้ว เขารู้สึกว่านี่คือพี่ คือที่ปรึกษาที่พร้อมจะช่วยเหลือเขา ผมอยาก



² โครงการหมอนี่เพื่อประชาชน ให้ข้อมูลและคำแนะนำแก่ลูกหนี้เกี่ยวกับการบริหารหนี้ และการจัดการด้านการเงินเบื้องต้น ตลอดจนคำแนะนำเกี่ยวกับมาตรการและช่องทางในการติดต่อกับสถาบันการเงินเจ้าหนี้ ดูเพิ่มเติมได้ที่ <https://app.bot.or.th/doctordebt/enterprise.html>

ส่งเสียงแทน SMEs ให้สถาบันการเงินทำสิ่งที่ทำอยู่ในตอนต่อไป เพราะว่าเดินมาถูกทางแล้ว นี่คือการทำให้ถูกที่คืน ยังมี SMEs อีกหลายรายที่เขายังกลัวที่จะขึ้นมาบนดินอยู่ แต่หลายคนเริ่มเปิดใจ กล้าประกาศว่าฉันคือ SMEs นะ จากการมีความรู้ที่ต้องทำอะไร เราจะมีสิทธิอะไรบ้าง

คุณพรวิภา : พอเรามีสัมพันธฯ เข้ามาเป็นตัวกลางช่วยประสานให้โดยตรงก็ช่วยให้เราแก้ไขปัญหาได้ตรงจุด เช่น ให้คำปรึกษาว่าสามารถปรับหนี้จุดไหนได้บ้าง ให้เหมาะสมกับรายได้ในปัจจุบัน เพื่อเข้าไปเจรจาต่อรองกับธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ซึ่งอาจจะจัดรีไฟแนนซ์ หรือขายทรัพย์สินบางอย่างเพื่อลดภาระหนี้

ปัญหานี้ครัวเรือนมันส่งผลกระทบในทุกระดับทั้งประชาชนรายย่อยและ SMEs ขนาดเล็ก ซึ่งโครงการหมอนี่เป็นเครื่องมือในการแก้ปัญหาดังกล่าวในการอุดหนุนตั้งแต่ในระดับครัวเรือน ไม่ให้รายได้ถึงเศรษฐกิจระดับประเทศ หรือถ้าสมมติเห็นว่ารายนี่มีศักยภาพสามารถขอทุนโครงการได้แต่เขาไม่รู้ข้อมูลหรือไม่พร้อมเราก็พร้อมสนับสนุน เพราะ SMEs เป็นหน่วยหนึ่งที่สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจถึง 35% ของจีดีพีรวมของประเทศ และเป็นแหล่งสร้างงานสร้างรายได้ ซึ่งแรงงานในภาคเหนือ นับเป็นสัดส่วนมากถึง 16% ของแรงงานในประเทศ ถ้าเขาแข็งแรง เศรษฐกิจก็มั่นคงไปด้วย ในทางตรงกันข้ามถ้าวินัยทางการเงินเขาบกพร่อง ตั้งตัวไม่ได้ เป็นหนี้เยอะ เศรษฐกิจประเทศก็สั่นคลอนไปด้วย

ข้อมูลจากภูมิภาคสู่นโยบายมหภาค

คุณพรวิภา : สำนักงานภูมิภาคของ ธปท. ทั้งสามแห่งเป็นเหมือนแขนขาให้สำนักงานใหญ่เพื่อเชื่อมโยงกับภูมิภาค เรารับข้อมูลเชิงลึก เห็นปัญหาหน้างาน ลงพื้นที่สัมภาษณ์ จัดทำ focus group เล็กบ้างใหญ่บ้าง หลายรูปแบบให้คนได้คุยกัน แล้วส่งข้อมูลกลับให้สำนักงานใหญ่เพื่อให้เขาเห็นว่านโยบายไหนได้ผล ตรงไหนต้องแก้อะไร และให้เกิดประโยชน์แก่ประชาชนมากที่สุด เพราะหลายอย่างเราคิดในเชิงทฤษฎี แต่บังคับใช้ไม่ค่อยได้ผล เพราะไม่เข้ากับบริบทหรือความต้องการของคนในพื้นที่

ยกตัวอย่าง ในช่วงแรกของวิกฤตโควิด 19 ธปท. ออกโครงการ soft loan ที่มีลักษณะหวานแหว่ช่วย



คุณพรวิภา ตั้งเจริญมั่นคง ผู้อำนวยการอาวุโส สปท. สำนักงานภาคเหนือ

เป็นวงกว้าง เพื่อช่วยเหลือเบื้องต้น เพราะตอนนั้นเรามองว่า ผลกระทบโควิด 19 แรงแต่สั้น แต่กลายเป็นว่าวิกฤตนี้หนักและยืดเยื้อกว่าคาด และส่งผลกระทบที่ไม่เท่าเทียมกัน ทำให้บางกลุ่มที่ควรได้รับความช่วยเหลืออาจเข้าไม่ถึงเงินช่วยเหลือตรงนี้ เราเลยปรับปรุงเป็นสินเชื่อฟื้นฟูเพื่อให้ตรงความต้องการของแต่ละรายมากขึ้น เพราะปัญหาแต่ละรายก็ไม่เหมือนกัน

การให้ความรู้ทางการเงินก็เช่นกัน ทุกคนรู้ว่าการลงทุนดีและสำคัญ แต่สำหรับเขาบอกว่าออมเงินยังยากเลย จะเอาที่ไหนไปลงทุน เราก็ต้องรับฟังและเริ่มจากจุดที่

เขาอยู่ หรือแม้แต่เรื่องเล็ก ๆ น้อย ๆ อย่างภาษาที่เป็นทางการไป ไม่ใช่ภาษาท้องถิ่นเขาก็ไม่เข้าใจ ตรงนี้ก็เป็นข้อมูลที่เรามาจากการลงพื้นที่ ทำให้เราเห็นว่าต้องปรับและต่อยอดอย่างไร หรือโครงการหมอนี่เพื่อประชาชนเรารู้ว่ามันได้ผล แต่กำลังคนเราไม่พอ เราก็จับมือกับสมาพันธ์ฯ ธนาคารต่าง ๆ BOI หรือแม้แต่กลุ่มราชภัฏที่จะจบไปเป็นครู ทำโครงการให้เขาเห็นว่าเขาสามารถเก็บเงินแสนได้จริง แล้วเขาก็จะช่วยกันเผยแพร่ความรู้ทางการเงิน เมื่อจบไปเป็นครู ก็นำไปสอนเยาวชนตั้งแต่วัยเรียน ให้มีภูมิคุ้มกันติดตัวแต่แรก หรือแม้แต่ผลักดันโครงการนี้เป็นหลักสูตรออนไลน์เพื่อขยายผลไปทั่วประเทศเพื่อให้ SMEs ทั่วประเทศเข้าถึงได้ตามเวลาและสถานที่ที่เขาสะดวกที่สุด

นอกจากการอุดหนุนแล้ว เราก็ต้องหาทางเสริมความแข็งแกร่งด้วย โดยดูจากเทรนด์โลก ทั้งเรื่องกรีนและดิจิทัลเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าที่เขามี เพราะแม้ภาคเหนือจะมีจุดแข็งหลายอย่าง เป็นแหล่งผลิตของสินค้ามากมายแต่รายได้ต่อครัวเรือนของภาคเหนือกลับต่ำสุดในประเทศ จึงต้องดูว่าจะทำอะไรให้ดีขึ้น ใช้เทคโนโลยีอะไรได้บ้าง เช่น smart farming หรือระบบต่าง ๆ เพื่อการกระจายความเจริญไม่ให้กระจุกอยู่แค่เมืองใหญ่ เหมือนที่เลขาธิการของ BOI ใช้คำว่า “ไฮเทคและไฮทัช” ส่วนของไฮเทคเราก็มีหน่วยงานด้านการศึกษา ทั้งมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และแม่โจ้ที่สนับสนุนการสร้างนวัตกรรม หาเทคโนโลยีการเกษตรมาสร้างมูลค่า ส่วนไฮทัชเราก็มีศิลปวัฒนธรรม ภูมิปัญญาที่สืบทอดกันมาอยู่แล้ว ทำอย่างไรจะขยายผลได้เรื่องนี้ ธปท. เจ้าเดียวทำไม่ได้ ต้องสร้างพันธมิตรร่วม เพราะเศรษฐกิจมันสัมพันธ์กับเรื่องอื่นหมดเลย

*สำนักงานภูมิภาคของ ธปท. ทั้งสามแห่งเป็นเหมือน
แขนงให้สำนักงานใหญ่เพื่อเชื่อมโยงกับภูมิภาค เรารับ
ข้อมูลเชิงลึก เห็นปัญหานักงาน ลงพื้นที่สัมภาษณ์
จัดทำ focus group เลิกบ้างใหญ่บ้าง หลายรูปแบบ
ให้คนได้คุยกัน แล้วส่งข้อมูลกลับให้สำนักงานใหญ่
เพื่อให้เขาเห็นว่านโยบายไหนได้ผล ตรงไหนต้อง
แก้อะไร และให้เกิดประโยชน์แก่ประชาชนมากที่สุด*

Trusted Advisor ความสัมพันธ์ระหว่าง คนทำงานและพื้นฐานการร่วมมือกัน

คุณพรวิภา : เราเองไม่ใช่คนเหนือแต่กำเนิด แต่ประจำที่สำนักงานใหญ่อยู่หลายปีและทำงานร่วมกับสำนักงานภาคอยู่แล้ว พอผู้ใหญ่หาคนทำงานมาประจำสำนักงานภาคก็รู้สึกว่าจะทำหาย เพราะสำนักงานภาคเป็นเหมือน mini ธปท. มีงานทุกฟังก์ชันเหมือนสำนักงานใหญ่ ฉะนั้นคนที่นั่นจะได้ฝึกทำทุกอย่างเลย ทั้งงานหน้าบ้านหลังบ้าน เราเพิ่งมาทำงานได้หลังโควิด 19 ก็เป็นช่วงที่ต้องฟื้นฟูความสัมพันธ์กับคนในพื้นที่กับภาคีต่าง ๆ เพื่อให้ทุกคนสามารถเข้ามาหาได้ตลอด ทำให้เขาสบายใจและวางใจที่จะบอกปัญหากับเราอย่างตรงไปตรงมา เราก็จะได้แก้ถูกจุด และทำให้งานไปต่อกันได้ทั้งหมด ซึ่งก็เป็นแนวคิดเดียวกันกับการทำงานร่วมกับภาคส่วนต่าง ๆ คือเราอยากให้คนมอง ธปท. ว่าเป็นที่ปรึกษาที่เขาเชื่อมั่นได้ นึกอะไรไม่ออก ขอให้นึกถึงเรา เข้าหาเราได้

สิ่งหนึ่งที่ประทับใจมากคือคนทำงานที่นี่ ด้วยความที่จำนวนคนเรามีจำกัดแต่งานมีทุกฟังก์ชัน หนึ่งคนต้องทำแทบทุกอย่าง เขียนบทวิเคราะห์ ประสานงาน ลงพื้นที่แก้ปัญหาไอที ช่วยงานส่วนรวม แต่ไม่มีใครเกี่ยงงานเลย ทุกคนพร้อมร่วมมือกันมาก เราย้ำเสมอเรื่องความร่วมมือทั้งระหว่างสถาบันและภาคี และเราก็เห็นจากความร่วมมือในสำนักงานว่ามันช่วยขับเคลื่อนงานยากให้สำเร็จได้จริง ๆ

หากมีอะไรก็อยากให้เราพูดคุยกัน เพราะไม่เพียงแต่ห้องทำงานที่เปิดกว้างเพื่อต้อนรับพนักงานที่ต้องการเข้ามาปรึกษา แต่ประตูของสำนักงานภูมิภาคก็พร้อมต้อนรับทุกภาคส่วนและยินดีให้ความร่วมมือเสมอ

คุณบุญชู : ผมว่ากำแพงที่เคยกั้นขวางระหว่างสถาบันการเงินและกลุ่ม SMEs ท้องถิ่นได้ทลายลงแล้ว และ SMEs รู้สึกอุ่นใจที่มี ธปท. ซึ่งเปรียบเสมือนคนกลางในการให้ความช่วยเหลือ ให้คำปรึกษาควบคู่กับส่งต่อองค์ความรู้แก่กลุ่ม SMEs ในภาคเหนือเป็นอย่างดี ผมอยากให้ ธปท. ทำต่อไปอย่างที่ทำมาตลอดครับ

ประตูใจที่เปิดกว้างเป็นสื่อสร้างความสัมพันธ์ ทำให้ฉันมิตรและความสนิทใจระหว่างผู้นำจากสองสถาบัน ทำให้เห็นความสำคัญของความสัมพันธ์ระหว่างคนทำงาน อันเป็นประเด็นที่ถูกเอ่ยถึงตลอดการสนทนาว่าเป็นน้ำหล่อเลี้ยงช่วยให้งานไม่ว่าจะยากเพียงใดก็สิ้นไหลได้

รปท. - หอการค้า

ยื่นมือประสาน ร่วมพัฒนาอีสานให้ก้าวหน้า

ด้วยบริบทที่มีเอกลักษณ์ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือหรือภาคอีสาน ทั้งในด้านโครงสร้าง เศรษฐกิจ ทรัพยากร และวัฒนธรรม การกำหนดนโยบายจึงต้องสอดคล้องกับลักษณะเฉพาะ ของพื้นที่ ธนาคารแห่งประเทศไทย (รปท.) เล็งเห็นความแข็งแกร่งของผู้ประกอบการ ภาคอีสานซึ่งเป็นกำลังหลัก ทั้งในช่วงวิกฤตโควิด 19 และการเปลี่ยนแปลงที่จะเข้ามาเป็น ความท้าทายที่ต้องได้รับการตอบสนองในอนาคต

คอลัมน์ Executive's Talk ขอพาผู้อ่านทุกท่านมาพูดคุย กับ ดร.ทรงธรรม ปิ่นโต ผู้อำนวยการอาวุโส รปท. สำนักงาน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พร้อมด้วยคุณเข็มชาติ สมใจวงศ์ ประธานกิตติมศักดิ์หอการค้าขอนแก่น เกี่ยวกับภาพเศรษฐกิจ จุดแข็ง จุดอ่อน และทิศทางการพัฒนาภาคอีสานโดยผ่าน การทำงานร่วมกันของ รปท. และภาคเอกชนบนเส้นทาง การขับเคลื่อนภาคอีสานให้ก้าวหน้าและทั่วถึงมากยิ่งขึ้น

Q: คิดอย่างไรกับคำพูดที่ว่า “ประเทศไทยไม่ใช่แค่กรุงเทพฯ” และ “จังหวัดในภาคอีสานก็มีความเจริญไม่ต่างกัน”

คุณทรงธรรม : เห็นด้วยครับ และแน่นอนว่าอีสานก็ไม่ควร เป็นแค่ขอนแก่น หากเราปล่อยให้เมืองโตเดี่ยวใหญ่เกินไป โดยขาดการบริหารจัดการเมืองที่ดีจะก่อให้เกิดปัญหา สังคมเมือง การขาดโอกาสในการพัฒนาเมืองรองอื่น ๆ ให้เติบโตด้วยกัน ส่งผลให้แรงงานต้องย้ายถิ่นที่อยู่ ส่งผลต่อ สถาบันครอบครัว และสูญเสียความหลากหลายทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมในแต่ละพื้นที่ คงต้องยอมรับว่า ที่ผ่านมา ขอนแก่นเป็นเมืองที่มีลักษณะโตเดี่ยว มีความพร้อมด้าน โครงสร้างพื้นฐานมากกว่าพื้นที่อื่น แม้แต่พื้นที่ห่างไกลของ ขอนแก่นก็ยิ่งแตกต่างจากตัวเมืองอยู่มาก

อย่างไรก็ตาม ภาคอีสานมีการกระจายความเจริญไปสู่ จังหวัดอื่นอยู่บ้าง ไม่ว่าจะเป็นนครราชสีมา อุตรธานี อุบลราชธานี ฯลฯ ซึ่งทิศทางเช่นนี้เป็นสิ่งที่ดีที่ต้องรักษา เอาไว้ เพราะการกระจายความเจริญให้ทั่วถึงเป็นพื้นฐาน สำคัญอย่างยิ่งต่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

คุณเข็มชาติ : ในสมัยก่อนด้วยข้อจำกัดเรื่องงบประมาณและ บัณฑิตการผลิต จึงทำให้ทุกอย่างกระจุกตัวอยู่ที่เมืองใหญ่ ๆ แต่ปัจจุบันระบบคมนาคมขนส่ง การสื่อสาร และฐานการผลิต กระจายตัวออกไปค่อนข้างมากแล้ว สิ่งที่ยากเห็นในระยะ ต่อไปก็คือ การผลักดันให้หลาย ๆ จังหวัดของไทยเชื่อมต่อกับ เมืองสำคัญของโลกมากขึ้น จะทำให้สัมผัสได้อย่างแท้จริง ว่าประตูเข้า-ออกของไทยมีมากกว่ากรุงเทพฯ อย่างภาค อีสานก็มีหลายเมืองที่ติดชายแดนประเทศเพื่อนบ้าน และมีศักยภาพที่จะผลักดันให้เป็นเกตเวย์ของประเทศ เพื่อรองรับ ตลาดและโอกาสใหม่ ๆ

Q: จุดเด่นของอีสานที่แตกต่างจากภาคอื่นคืออะไร และจะทำให้ เกิดประโยชน์สูงสุดได้อย่างไร

คุณทรงธรรม : ภาคอีสานมีจุดแข็งอยู่แล้วหลายอย่าง อย่างแรกคือ ภาคการเกษตรที่เป็นแหล่งวัตถุดิบสำคัญเพราะ มีพืชเศรษฐกิจหลายชนิด หากโครงสร้างพื้นฐานมีความพร้อม ก็จะช่วยสนับสนุนให้เกิดการย้ายโรงงานที่เป็นฐานการผลิต เข้ามาตั้งที่ภูมิภาคนี้มากขึ้น ต่อมาคือแรงงานที่ต้นทุนไม่สูง และมีความคุ้มค่า เช่นเดียวกับแหล่งท่องเที่ยวและธุรกิจ ที่เกี่ยวข้อง เช่น โรงแรม ร้านอาหาร สินค้าท้องถิ่น ที่มี คุณภาพและราคาที่แข่งขันได้ นอกจากนี้ ยังมีความพร้อม ด้านโรงพยาบาล บุคลากรทางการแพทย์ และมหาวิทยาลัย ในพื้นที่ อีกประการสำคัญคือ คนอีสานมีความอดทน ไม่ชอบ ความขัดแย้ง อึดอัดและไม่ตริจิตที่ดี ซึ่งถือเป็น soft power ที่สำคัญอย่างหนึ่ง





คุณเข็มชาติ : ภาคอีสานมีศักยภาพสูง และยังมีกำลังซื้อจากประเทศเพื่อนบ้านข้างเคียง จุดเด่นอีกเรื่องที่สำคัญคือ ค่าครองชีพที่ไม่สูงและวัฒนธรรมที่มีเอกลักษณ์ โดยปี 2566 นี้ เทศกาลสงกรานต์ของขอนแก่นก็ได้รับการรับรองว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีความคุ้มค่าของกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เพราะมีค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าเมืองท่องเที่ยวเช่นภูเก็ตถึงกว่า 2 เท่า เหมาะกับการมาพักผ่อนหย่อนใจ

อีกหนึ่งจุดเด่นที่สำคัญคือ “คน” อยากให้เราเปลี่ยนมุมมองเรื่องคน ไม่อยากให้แบ่งว่าเป็นคนจังหวัดไหน เพราะทุกคนคือคนอีสาน นอกจากจะช่วยสร้างความรู้สึกเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันแล้ว จำนวนของคนอีสานที่มีมากกว่า 22 ล้านคน ยังเป็นประโยชน์ต่อการเจรจาการค้ากับต่างประเทศด้วย

Q: ภาพเศรษฐกิจหลังวิกฤตโควิด 19 ของภาคอีสานเป็นอย่างไร มีกิจกรรมทางเศรษฐกิจใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างไรบ้าง

คุณทรงธรรม : แต่เดิมรายได้จากภาคการท่องเที่ยวค่อนข้างน้อยอยู่แล้ว คิดเป็นเพียง 2% ของจีดีพีภาคอีสาน การกลับมาของนักท่องเที่ยวต่างชาติจึงไม่ค่อยมีผลต่อภาคนี้มากนัก ทำให้การฟื้นตัวไม่ชัดเจนเท่ากับบางจังหวัดที่เป็นเมืองท่องเที่ยว โควิด 19 ไม่ได้กระทบต่อการท่องเที่ยวเพียงอย่างเดียว แต่กระทบทั้งวิถีชีวิต วิถีงาน และวิถีการผลิตของทั้งประเทศ

จากงานศึกษาของ ธปท. อีสาน เราได้เห็นข้อมูลว่า โควิด 19 ทำให้แรงงานย้ายออกจากภาคกลางและภาคตะวันออก กลับมายังภาคอีสานประมาณ 6.5 แสนคน แม้ปัจจุบันสถานการณ์จะคลี่คลายลงแล้ว แต่แรงงานคืนถิ่นเหล่านี้ก็ยังคงมีเหลืออยู่ในพื้นที่อีสานมากกว่า 3 แสนคน

โดยทำงานอยู่ในภาคเกษตร บริการ และการค้า บางคนนำเอาความรู้และประสบการณ์ที่มีกลับมาปรับใช้ในบ้านเกิดไปประกอบอาชีพใหม่ ๆ ที่มากับโควิด 19 มากขึ้น เช่น บริหารคลังสินค้า ไรเดอร์ส่งของ ค้าขายออนไลน์ และเกษตรรูปแบบใหม่ คิดว่าสิ่งนี้จะเป็นจุดเริ่มต้นที่จะช่วยยกระดับการพัฒนาภาคอีสานได้

คุณเข็มชาติ : ข้อดีของอีสานคือ เรามีการผลิตและบริการมากกว่าการบริโภค เรามีทั้งวัตถุดิบ แรงงาน และศักยภาพด้านการผลิตทำให้ได้รับผลกระทบน้อยกว่าภาคอื่น ๆ พอเกิดโควิด 19 เราเห็นการย้ายฐานการผลิตเข้ามายังภาคอีสานมากขึ้น ด้วยจุดขายเรื่องการเป็นแหล่งแรงงาน ต้นทุนที่แข่งขันได้ และความคุ้มค่าในการลงทุน ทำให้ทรัพยากรคนที่มีศักยภาพของภาคอีสานที่เคยมุ่งเข้าสู่นิคมอุตสาหกรรมในภาคตะวันออกและภาคกลางในอดีต กลับมาอยู่ฐานการผลิตในพื้นที่จำนวนมากขึ้น

Q: เราจะได้เห็นโอกาสใหม่ ๆ อะไรบ้าง จากการพัฒนาระบบคมนาคมขนส่งในภาคอีสาน

คุณเข็มชาติ : ที่ผ่านมามาประเทศไทยจัดส่งสินค้าผ่านทางเรือเป็นหลัก แต่ภาคอีสานไม่ได้อยู่ติดทะเล การเชื่อมโยงระบบขนส่งคมนาคมที่มีประสิทธิภาพและมีต้นทุนที่ต่ำลง จึงจะเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญที่มาสสนับสนุนอนาคตของอีสาน หากการก่อสร้างระบบรางเชื่อมโยงบกับประเทศเพื่อนบ้านแล้วเสร็จ เราจะมีศักยภาพเพิ่มขึ้นในฐานะจุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญของประเทศไทย

รถไฟความเร็วสูงจะช่วยขนส่งสินค้าจากภาคอีสานไปสู่ตลาดโลกด้วยต้นทุนค่าขนส่งที่ถูกลง ทำให้เรามีความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้น โดยเฉพาะสินค้าเกษตรและสินค้าแปรรูปทางการเกษตร เราก็เริ่มเห็นโรงงานต่าง ๆ เข้ามาตั้งในพื้นที่มากขึ้น อย่างที่ผ่านมาก็มีโรงงานอาหารฮาลาลมาตั้งที่อุดรธานีเพื่อส่งออกไปยังจีนและยุโรปด้วย อีกทั้งระบบรางยังเป็นโอกาสในการส่งออกสินค้าที่เราได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (Generalized System of Preference: GSP) จากประเทศเพื่อนบ้านและจากประเทศตะวันตก ขณะเดียวกัน



ดร.ทรงธรรม ปิ่นโต ผู้อำนวยการอาวุโส สปท. สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

บางกาศติไม่ได้ทำเพียงคนเดียว แต่เรามีเครือข่ายกลุ่มต่าง ๆ อยู่จำนวนมาก โดยมีเป้าหมายที่จะเจาะลึกลงไปให้ถึงประชาชนระดับฐานรากให้มากขึ้น ในปีนี้เราได้ลงระดับจังหวัด เริ่มจากจังหวัดที่เปราะบางในมิติรายได้เฉลี่ยต่อหัว นั่นก็คือหนองบัวลำภู ด้วยการลงไปถึงระดับหมู่บ้านที่มีอยู่ 717 แห่ง ในการจัด “โครงการเสริมแกร่งการเงินกองทุนหมู่บ้าน” มุ่งเน้นการให้ความรู้แก่กองทุนหมู่บ้านซึ่งเป็นองค์กรการเงินฐานรากที่กำหนดให้เป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียน และเป็นกลไกสำคัญที่จะช่วยสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจชุมชน

สินค้าจากจีนก็จะเข้ามาสู่ภาคอีสานได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น เพราะไม่ต้องไปอ้อมทางแหลมฉบังเหมือนที่ผ่านมา

นอกจากการคมนาคมทางรางแล้ว ภาคเอกชนยังได้ผลักดันเรื่องการขนส่งทางอากาศมาอย่างต่อเนื่อง โดยหอการค้าจังหวัดขอนแก่นก็ส่งเสริมเรื่องการบินผ่านการประชาสัมพันธ์ สนามบินขอนแก่น รวมถึงผลักดันเรื่องการเพิ่มเที่ยวบินตรงมาตลอด เช่น Lao Central Airlines ซึ่งได้ให้บริการเส้นทางขอนแก่น-หลวงพระบางแบบเช่าเหมาลำ (charter flight)

มาแล้วกว่า 8 ปี และปัจจุบันก็อยู่ระหว่างการเจรจากับ VietJet Air เพิ่มเติมเพื่อเปิดเส้นทางบินขอนแก่น-ดานังด้วย เป้าหมายสำคัญก็คือการทำให้สนามบินขอนแก่นเป็นที่รู้จัก ในฐานะสนามบินนานาชาติอย่างแท้จริง ทั้งยังเป็นการลดความแออัดของสนามบินหลักทั้ง 2 แห่ง และสามารถดึงดูดให้สายการบินอื่น ๆ เข้ามาให้บริการเส้นทางบินมากขึ้นในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นเส้นทางบินตรงไปยังญี่ปุ่น ฮองกง หรือเวียดนาม โดยที่ไม่จำเป็นต้องไปต่อเครื่องที่กรุงเทพฯ เพื่อให้ขอนแก่นเป็นอีกหนึ่งเมืองหลักด้านการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว นอกจากนี้ ยังได้มีการศึกษาเกี่ยวกับการสร้างท่าเรือบก (dry port) ที่ขอนแก่นไว้แล้ว ซึ่งหากมีการลงทุนจริงก็จะเป็นประโยชน์ต่อห่วงโซ่การผลิตสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมในพื้นที่ นำไปสู่การจ้างงานที่เพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน

ปัจจัยหนึ่งที่สำคัญก็คือนโยบายเรื่องสนามบินและเที่ยวบินตรงที่เชื่อมต่อกับเมืองต่าง ๆ ซึ่งต้องศึกษาเพื่อกำหนดแนวทางให้ชัดเจนว่าจังหวัดใดควรมีสนามบินบ้าง อีกทั้งควรมีการวางกลยุทธ์และบทบาทของแต่ละจังหวัดเพื่อไม่ให้ทุกเรื่องกระจุกอยู่ในแค่จังหวัดใดจังหวัดหนึ่ง ตัวอย่างเช่น อาจกำหนดให้นครราชสีมาเป็นนิคมอุตสาหกรรม เพราะอยู่ใกล้กับกรุงเทพมหานคร ขอนแก่นอาจเป็นแหล่งธุรกิจและบริการสำหรับจังหวัดข้างเคียง อุตรดิตถ์อาจเป็นศูนย์รวมการค้าขายกับเพื่อนบ้านเพราะอยู่ใกล้กับประเทศลาว เรียกว่านำจุดแข็งของแต่ละจังหวัดมาใช้เป็นจุดขายให้ได้



คุณเพ็ชชาติ สมใจวงศ์ ประธานกิตติมศักดิ์หอการค้าขอนแก่น

Q: แบงก์ชาติมีภารกิจอะไรบ้าง และจะช่วยแก้ปัญหาความเปราะบางของภาคอีสานได้อย่างไร

คุณทรงธรรม : แบงก์ชาติอีสานมีภารกิจที่ค่อนข้างหลากหลาย อย่างแรกคือการรับฟังข้อมูลจากทุกภาคส่วน เพื่อนำไปวางนโยบายอย่างเหมาะสม สองคือการสื่อสารข้อมูลและนโยบาย เช่น ทิศทางเศรษฐกิจ อัตราดอกเบี้ยนโยบาย หรือการให้ระบบชำระเงินดิจิทัลอย่างมีประสิทธิภาพและปลอดภัย เพื่อเอื้อให้ประชาชนสามารถปรับตัวให้เท่าทันและวางแผนการใช้ชีวิตบนพื้นฐานของข้อมูลที่ถูกต้อง

นอกจากนี้ แบงก์ชาติอีสานก็ยังมีการศึกษาเรื่องต่าง ๆ ที่จะเป็นประโยชน์ต่อพื้นที่ด้วย เช่น การเคลื่อนย้ายแรงงานของภาคอีสานจากสถานการณ์โควิด 19 และศึกษาว่าข้อมูลอะไรที่จะช่วยสนับสนุนการพัฒนาภาคส่วนต่าง ๆ ได้บ้าง เช่น การเกษตรแบบยั่งยืนเพื่อทดแทนการเกษตรแบบเดิมที่ให้ผลผลิตต่ำ ภายใต้ข้อจำกัดเรื่องน้ำของภาคอีสานที่มีพื้นที่ชลประทานเพียงแค่ 5% ของพื้นที่ เพื่อเป็นต้นแบบสำหรับคนที่สนใจ

อีกอย่างที่เราทำมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมาคือ การนำเอาผู้ผลิต ผู้ประกอบการ และเกษตรกรมาเจอกับสถาบันการเงิน รวมถึงให้ข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบและบริการทางการเงิน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ที่จะเริ่มประกอบธุรกิจหรือมีปัญหาสภาพคล่อง นอกจากนี้ ยังช่วยเสนอแนะแนวทางแก้ปัญหาการชำระหนี้ การปรับโครงสร้างหนี้ การให้ความรู้ทางการเงิน ตลอดจนกระตุ้นให้ประชาชนตระหนักถึงความสำคัญของการวางแผนทางการเงิน หากต้องการปรึกษาหรือแจ้งเหตุเกี่ยวกับบริการทางการเงิน แบงก์ชาติมีสายด่วนโทร. 1213 เพื่อให้คำปรึกษาและช่วยประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้กับประชาชนโดยเฉพาะ สิ่งที่แบงก์ชาติได้ดำเนินการมาทั้งหมดนี้ ก็เพื่อสร้างความเข้มแข็งจากฐานรากและทำให้คนมีภูมิคุ้มกันทางการเงินอย่างแท้จริง

สำหรับความเปราะบางของภาคอีสานที่เราให้ความสำคัญก็คงหนีไม่พ้นเรื่องของความไม่เพียงพอและความไม่แน่นอนของแหล่งรายได้ ประชาชนส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร รายได้จะไม่แน่นอน ผันผวนสูง หากไม่มีความรู้เรื่องการบริหารการเงินจะเป็นจุดเปราะบางที่ก่อให้เกิดปัญหานี้สิน สำหรับแนวทางแก้ไขอย่างแรกก็คือ การให้ข้อมูลที่ถูกต้องกับประชาชน อาทิ แนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจ เพื่อใช้วางแผนการลงทุนและการใช้จ่าย เรื่องที่สองคือ การให้ความรู้ทางการเงินผ่านการจัดกิจกรรมและรูปแบบที่สอดคล้องกับความรู้

ความเข้าใจของประชาชน เรื่องที่สามคือ การป้องกันภัยทางการเงิน เพื่อให้รอดพ้นจากกลโกงของมิจฉาชีพที่เพิ่มมากขึ้นทุกวัน โดยเราได้รวบรวมกรณีที่เกิดขึ้นจริงเพื่อเผยแพร่ข้อมูลให้ประชาชนได้รับทราบและระมัดระวังตัว

สิ่งที่ยากจะเน้นย้ำก็คือ ภารกิจทั้งหมดที่ว่ามานั้น แบงก์ชาติไม่ได้ทำเพียงคนเดียว แต่เรามีเครือข่ายกลุ่มต่าง ๆ อยู่จำนวนมาก โดยมีเป้าหมายที่จะเจาะลึกลงไปให้ถึงประชาชนระดับฐานรากให้มากขึ้น ในปีนี้เราได้ลงระดับจังหวัด เริ่มจากจังหวัดที่เปราะบางในมิติรายได้เฉลี่ยต่อหัว นั่นก็คือหนองบัวลำภู ด้วยการลงไปถึงระดับหมู่บ้านที่มีอยู่ 717 แห่ง ในการจัด “โครงการเสริมแกร่งการเงินกองทุนหมู่บ้าน” มุ่งเน้นการให้ความรู้แก่กองทุนหมู่บ้านซึ่งเป็นองค์กรการเงินฐานรากที่ทำหน้าที่เป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียน และเป็นกลไกสำคัญที่จะช่วยสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจชุมชน โดยจัดกิจกรรมต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการบรรยายให้ความรู้ และการจัดเวิร์กช็อปกับตัวแทนกองทุนหมู่บ้านมากกว่า 2,000 คน เพื่อส่งเสริมความรู้ทางการเงิน สนับสนุนให้ประชาชนออมเงิน และเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินไปในทางที่เหมาะสม รวมถึงรู้ทันเรื่องภัยการเงิน เพื่อนำไปบอกต่อกับคนในชุมชนเพื่อขยายผลในวงกว้างต่อไป

นอกจากนี้ เรายังลงไปให้ความรู้ถึงระดับสถานศึกษา ในระดับมัธยมศึกษา เพราะปัจจุบันเด็ก ๆ สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้ตั้งแต่ระดับประถมศึกษา จึงมีความเสี่ยงที่จะถูกล่อลวงได้ การให้ความรู้เด็ก ๆ แต่เนิ่น ๆ นอกจากเป็นเกราะป้องกันเด็ก ๆ แล้ว ยังเป็นการกระตุ้นให้หาความรู้ที่ได้ไปบอกต่อกับครอบครัวด้วย

นอกจากเราออกไปหาประชาชนแล้ว ในปีนี้เราเปิดให้ประชาชนสามารถเข้ามาหาเราได้ด้วย โดยแบงก์ชาติอีสานได้เปิด “หม่องเฮียนฮู้” ให้กับประชาชน นักเรียน นักศึกษา เพื่อใช้เป็นแหล่งเรียนรู้ระดับอุดมศึกษา ไร่ปรหมแดน และเป็น co-working space ใช้ทำงานและแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ตลอดจนนำวิทยากรใหม่ ๆ มาเผยแพร่ให้กับคนอีสานด้วย

คุณเฑียรชาติ : ภาคเอกชนเองก็รู้สึกสนใจที่มีแบงก์ชาติอยู่ในภาคอีสาน ทุก ๆ เดือน เราจะมีประชุมร่วมกันของผู้ประกอบการ แบงก์ชาติก็มาเข้าร่วมรับฟัง ตลอดจนให้ข้อมูลและข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ อีกทั้งความร่วมมือและการแลกเปลี่ยนข้อมูล เช่น เรื่องสิทธิประโยชน์ด้านภาษีซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมากต่อนักธุรกิจในพื้นที่ที่ต้องการจะไปลงทุนทำโรงงานในประเทศเพื่อนบ้าน หรือปัญหาข้อติดขัดที่เกี่ยวกับธุรกรรมการเงินต่าง ๆ



Q: แนวทางสนับสนุนการเติบโตทางเศรษฐกิจในอนาคตของภาคอีสานเป็นอย่างไร

คุณเฑียรชาติ : ภายใน 5 ปีข้างหน้า เมื่อรถไฟความเร็วสูงมาถึงจะนำพาโอกาสต่าง ๆ มาสู่อีสานแต่การที่จะคว้าโอกาสนั้นไว้ได้ เราต้องเร่งสร้างศักยภาพของตัวเองให้เท่าทัน ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาทักษะแรงงานให้ตรงกับความต้องการของตลาด ซึ่งอีสานก็มีจุดแข็งในเรื่องของการมีมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่ผลิตแรงงานที่มีคุณภาพอยู่แล้ว

อีกเรื่องที่สำคัญคือความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้าน ในด้านการท่องเที่ยว โดยเฉพาะการอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับกฎหมายและการเดินทางระหว่างไทย ลาว กัมพูชา เวียดนาม เพื่อผลักดันให้เกิดการท่องเที่ยวแบบไร้พรมแดน เพราะภาคอีสานอยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวที่เป็นมรดกโลกที่มีชื่อเสียงหลายแห่ง เช่น อุทยาน เขียมเรียบ จำปาศักดิ์ หลวงพระบาง ฮอยอัน ซึ่งมีพลังในการดึงดูดผู้คนจากทั่วโลกให้อยากมาเยี่ยมชมได้มากกว่าแค่การไปชมสถานที่ท่องเที่ยวในแผ่นดินไทยอย่างเดียว

นอกจากนี้ ด้วยทรัพยากรที่มีอยู่จำกัด จึงจำเป็นต้องกำหนดจังหวัดที่จะพัฒนานำร่องในด้านต่าง ๆ อย่างเหมาะสม อย่างโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจอีสาน (Northeastern Economic Corridor: NeEC - Bioeconomy) ที่จะเริ่มนำร่องใน 4 จังหวัด ได้แก่ นครราชสีมา ขอนแก่น อุดรธานี และหนองคาย ซึ่งยังต้องประชาสัมพันธ์ให้ตัวเองเป็นที่รู้จัก และเติมเสน่ห์ด้วยสิทธิประโยชน์ด้านต่าง ๆ เพื่อดึงดูดเม็ดเงิน



ภาคเอกชนเองก็รู้สึกสนใจที่มีแบงก์ชาติอยู่ในภาคอีสาน ทุก ๆ เดือน เราจะมีประชุมร่วมกันของผู้ประกอบการ แบงก์ชาติก็มาเข้าร่วมรับฟัง ตลอดจนให้ข้อมูลและข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ อีกทั้งความร่วมมือและการแลกเปลี่ยนข้อมูล เช่น เรื่องสิทธิประโยชน์ด้านภาษีซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมากต่อนักธุรกิจภาคอีสานที่ต้องการจะไปลงทุนทำโรงงานในประเทศเพื่อนบ้าน หรือปัญหาข้อติดขัดที่เกี่ยวกับธุรกรรมการเงินต่าง ๆ

อย่างตรงจุด และผลักดันให้ประชาชนปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิต เพื่อให้เกษตรกรมีผลผลิตภาพในการผลิตสูงขึ้น มีเกษตรกรรูปแบบใหม่ ๆ ที่สร้างมูลค่าเพิ่ม ให้มีการเคลื่อนย้ายคนจากภาคการเกษตรไปสู่ภาคการผลิต และภาคบริการที่เป็นที่ต้องการ และมีมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจมากขึ้น

ลงทุนจากนักลงทุนไทยและต่างชาติ โดยต้องอาศัยทุกคนที่รู้สึกจริงจังเกี่ยวกับจุดแข็งของพื้นที่อย่างภาคเอกชน และคนที่เข้าใจนโยบายและมีข้อมูลเชิงลึกอย่างภาครัฐในการทำงานร่วมกันเพื่อให้โครงการต่าง ๆ ประสบความสำเร็จ

คุณทรงธรรม : ด้วยจุดแข็งเรื่องภูมิศาสตร์ที่มีจุดเชื่อมต่อกับเพื่อนบ้าน ตลอดจนความพร้อมในด้านวัตถุดิบ แรงงาน โครงสร้างพื้นฐานทั้งการศึกษาและการแพทย์ จึงค่อนข้างเชื่อมั่นว่าในอนาคตข้างหน้า อีสานต้องดีขึ้นกว่าเดิม

สำหรับปัจจัยสนับสนุนสำคัญอย่างแรกก็คือ ช่องทางทำมาหากิน ทั้งที่ดินทำกิน การสร้างเศรษฐกิจแบบใหม่ ๆ ด้วยการพัฒนาธุรกิจและบริการที่มีศักยภาพเพื่อดึงดูดผู้คนเข้ามาในพื้นที่ ขยายตลาดให้กว้างขึ้น และสร้างการจ้างงานและเม็ดเงินให้เพิ่มขึ้น เป็นสิ่งที่ต้องทำต่อเนื่อง ซึ่งภาครัฐมีบทบาทอย่างยิ่งในการกำหนดนโยบายและเงินอุดหนุน

ปัจจัยต่อมาคือ การเสริมความเข้มแข็งของภาคเอกชน ต้องบอกว่าภาคอีสานมีผู้ประกอบการที่เข้มแข็งมากอยู่แล้ว และมีบทบาทในการช่วยเสนอแนะทิศทางการพัฒนาและผลักดันหลายเรื่องให้อีสานก้าวหน้าโดยตลอด ซึ่งท่านผู้ว่าการแบงก์ชาติได้ให้นโยบายกับสำนักงานภาคทุกแห่งว่า เราจะต้องยื่นมือเข้าไปช่วยเหลือภาคเอกชนและประชาชนให้ได้มากที่สุด อะไรที่ปลดล็อกได้ อะไรที่ขาด อะไรที่เกิน ก็ช่วยปรับให้สมดุล เข้าที่เข้าทาง อีกปัจจัยก็คือ การทำให้คนอีสานได้ตระหนักและรู้ทันโอกาสและความเสี่ยงต่าง ๆ ในโลกยุคใหม่

สุดท้ายก็คือการปรับทัศนคติและความเข้าใจผิด ๆ ที่เกี่ยวกับอีสาน ไม่ว่าจะเป็นภาพลักษณ์เรื่องความร้อน ความแล้ง แหล่งท่องเที่ยวที่ไม่น่าสนใจ เพราะผมเองเมื่อได้มีโอกาสมาอยู่ที่นี้ ได้มาเห็นกับตา สามารถยืนยันได้ว่า อีสานมีเสน่ห์เฉพาะตัวที่รอให้ผู้คนได้มาเห็นอีกมากมาย



“ฉากทัศน์ใหม่” ของภาคใต้ ที่ไม่ได้มีแค่ SEA SAND SUN

sea sand sun ทิวทัศน์ที่ทำให้ภาคใต้เป็นแหล่งท่องเที่ยวในฝัน อีกทั้งยังเป็นภูมิภาคที่คนในอยากอยู่ คนนอกอยากเข้า ด้วยเสน่ห์เมืองแห่งพหุวัฒนธรรมที่ผสมผสานกันอย่างมีเอกลักษณ์เฉพาะ รวมทั้งคุณไสย์ สวงนติกุล ผู้อำนวยการอาวุโส ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานภาคใต้ และคุณสมพล ชิววัฒนาพงศ์ ประธานสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยว จังหวัดสงขลา ที่ได้ “กลับบ้าน” ค้นถิ่นมาร่วมพัฒนาเศรษฐกิจภูมิภาค ผ่านการทำงานร่วมกันของ ธปท. และภาคเอกชน ร่วมสร้างฉากทัศน์ใหม่ให้ sea sand sun ของดีที่มีอยู่แล้ว มีมูลค่าเพิ่มและยังยืนรอบด้านยิ่งกว่าเดิม

การทำงานที่ดี “กลับบ้าน”

คุณไสย์: จะเรียกว่านี่เป็นการกลับบ้านก็ได้ เพราะเราเป็นคนสงขลาโดยกำเนิด อยู่ที่หาดใหญ่ถึงห้าขวบแล้วย้ายไปกรุงเทพฯ ทั้งครอบครัว ทำงานที่ ธปท. สำนักงานใหญ่มายี่สิบกว่าปี เมื่อได้รับโอกาสกลับมาทำงานที่หาดใหญ่ก็อยากขยายผลความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับมา

คุณสมพล: ผมเป็นคนหาดใหญ่โดยกำเนิด ไปเรียนต่อที่กรุงเทพฯ และต่างประเทศ พอเรียนจบก็กลับมาทำงานที่หาดใหญ่เลย ครอบครัวเราทำโรงแรมอยู่แล้ว ก็ตั้งใจว่าอยากเข้ามาขับเคลื่อนการท่องเที่ยวของจังหวัดให้มากขึ้น เริ่มจากยกระดับผู้ประกอบการให้ได้มาตรฐาน สองคือหาโอกาสเพื่อสร้าง new S curve ใหม่ให้ได้ ไม่ใช่แค่เพื่อทำให้เศรษฐกิจดีขึ้น แต่เพราะถ้าเราไม่ทำอะไรเลยจะมีผลกระทบต่องานแล้วล่ะมั้งเนี่ย ง่ายๆ เมื่อได้กลับมาปักหลักบ้านเกิดทั้งที่เราอยากพัฒนาคุณภาพชีวิตผู้คนให้ดีขึ้นจากจุดที่เราอยู่ ก็คือภาคธุรกิจและการท่องเที่ยว

ภาคใต้มีดีมากกว่า Sea Sand Sun

คุณไสย์: เวลาคนนึกถึงภาคใต้มักจะนึกถึงการท่องเที่ยวเป็นหลัก ซึ่งก็จริง ภาคใต้มีแหล่งท่องเที่ยวเยอะมากด้วยความที่พื้นที่ส่วนใหญ่ติดทะเล แต่นั่นก็ทำให้ภาคใต้

มีความอุดมสมบูรณ์ด้านอื่นมากเช่นกัน อย่างสตูลมีถ้ำสวยงามอันดับต้น ๆ ของโลก หรือเรื่องการเกษตรที่คนไม่ค่อยนึกถึงแต่เป็นจุดที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญมาก

คุณสมพล: จุดเด่นของภาคใต้คือภูมิศาสตร์ ทรัพยากรธรรมชาติที่นี้ทำให้เกิดต้นทุนทางเศรษฐกิจมหาศาล ทั้งเพาะปลูก ประมง หรือการค้าชายแดน

คุณไสย์: ยังมีจุดเด่นที่ไม่ใช่ทางกายภาพก็คือความเป็นพหุวัฒนธรรม การผสมผสานระหว่างไทย จีน มุสลิม สร้างอัตลักษณ์ด้านอื่นที่ตามมา เช่น สถาปัตยกรรม วัดไทย วัดจีน มัสยิดมีครบ ลองไปเดินถนนนางงาม (หาดใหญ่-สงขลา) จะเห็นเลยว่าวัฒนธรรมหลากหลายอยู่รวมกันได้บนถนนเส้นเดียว หรืออาหารไทย จีน ฮาลาล ไปจนถึงนวัตกรรมอาหารอย่างเห็ดแครงที่ปลูกผสมในสวนยางได้ มีโปรตีนสูง เป็น future food ที่เป็นแพลตฟอร์ม ถือเป็นนวัตกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มให้กับเกษตรกรสามารถทำสวนยางไป เก็บเห็ดแครงขายเพิ่มได้ด้วย

การชะลอทำให้ต้องเร่ง¹

คุณสมพล: จุดแข็งของเราคือทะเลก็จริง แต่ที่ผ่านมาเราก็อิงต้นทุนเดิมที่มีอยู่มาไป Covid 19 ทำให้เราต้องปรับ ไม่ใช่แค่เพื่อการเติบโตทางเศรษฐกิจแต่เพื่อความยั่งยืน

¹ เศรษฐกิจภาคใต้ฟื้นตัวช้ากว่าภูมิภาคอื่นในประเทศ เนื่องจากภาคใต้พึ่งพาการท่องเที่ยวเป็นหลัก ซึ่งเป็นจุดเปราะบางที่ได้รับผลกระทบในสัดส่วนสูง ส่วนการผลิต แม้จะฟื้นตัวได้เร็วแต่สัดส่วนของภาคการผลิตต่อ Gross Regional Product (GRP) ไม่สูงเท่ากับประเทศ ทำให้เศรษฐกิจภาคใต้ในปี 2563 หดตัว 12% หดตัวสูงกว่าประเทศถึง 2 เท่า



คุณโสภี สงวนศักดิ์กุล ผู้อำนวยการอาวุโส สปท. สำนักงานภาคใต้

ตอนย้ายมาทำงานที่นี้ก็ตั้งใจอยากผลักดันให้ความร่วมมือต่าง ๆ สำเร็จ พัฒนาศักยภาพผู้คน และสร้างความสัมพันธ์กับคนในพื้นที่ให้มาก เพราะข้อมูลจริงคือสิ่งสำคัญทั้งในการออกแบบ ประเมินผล และขยายผล เราจะทำเช่นนั้นได้เราต้องฟังให้เยอะ เปิดใจให้เขาเชื่อ พร้อมช่วยเหลือมากพอจะบอกข้อมูลจริงกับเรา

ทางสิ่งแวดล้อมด้วย การชะลอตัวทางเศรษฐกิจช่วงโควิด 19 ที่ผ่านมามีทำให้เราเห็นว่ายังขาดการบูรณาการขาดนวัตกรรมเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สูงขึ้น โดยใช้ประโยชน์จากต้นทุนเดิมที่เรามี เช่น เมื่อก่อนเราขายแค่ sea sand sun เราก็ต้องมองหา new S curve ใหม่ อะไรที่จะเพิ่มมูลค่าได้ ก็เลยลองศึกษาเรื่องของสุขภาพซึ่งเป็นเทรนด์โลก และประเทศไทยก็มีบุคลากรทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ เลยมองว่าการท่องเที่ยวเราต้องมุ่งไปทาง medical and wellness เพราะมันเป็นเทรนด์ที่มาแน่ และสร้างมูลค่าเพิ่มได้เยอะกว่ามาก

คุณโสภี : เทคโนโลยีก็สำคัญ เช่น การนำ smart farming มาใช้ในภาคการเกษตรเพื่อเพิ่มผลผลิตต่อไร่

แทนที่จะเพิ่มพื้นที่การผลิต และทำให้ต้นทุนต่ำลง เพราะราคาพืชผลในภาคใต้เป็นไปตามราคาตลาดโลก เราไม่สามารถบังคับตลาดได้ แต่เราหาทางลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มผลผลิตได้ หรือในกลุ่มอุตสาหกรรม การประมงตอนนี้มีการจับตาเรื่องสิ่งแวดล้อม มีมาตรการต่าง ๆ ให้เขาต้องปรับตัวตาม จะเห็นเลยว่าทุกกลุ่มต้องปรับตัว หานวัตกรรมใหม่ ๆ มาทำให้ดีขึ้น กลายเป็นอุตสาหกรรมยั่งยืน เพราะที่ผ่านมา ด้วยความที่ต้นทุนเราดีเราก็ทำกันแบบเดิม ไม่ได้ปรับตัวอะไร แต่โควิด 19 บังคับให้เราต้องปรับตัว

ทาง ธปท. ทำงานเชิงนโยบายอาจไม่ได้เข้าไปขับเคลื่อนโดยตรง แต่เราก็ต้องศึกษาเทรนด์พวกนี้เพื่อนำมาวิเคราะห์เป็นข้อเสนอแนะเชิงนโยบายให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่อไป เช่น ล่าสุดเมื่อปีที่แล้วเราก็จัดสัมมนาวิชาการ² พูดถึงฉากทัศน์ว่าเราอยากให้ภาคใต้เป็นแบบไหน ทุกฝ่ายสำคัญ เราจะช่วยกันได้อย่างไร

คุณสุภาว : ทางสภาอุตสาหกรรมฯ ก็พยายามขับเคลื่อนทางนโยบายเช่นกัน เช่น จัด reskill upskill ผู้ประกอบการให้มีศักยภาพตามฉากทัศน์ที่เรามองร่วมกัน ทักษะที่เราส่งเสริมก็เป็นการสื่อสารกับผู้ประกอบการไปในตัวว่าเราอยากเน้นขาย value มากกว่า volume เพราะอย่างหลังจะส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่ปัจจุบันเราต้องพิจารณาเรื่อง carbon credit ด้วย ถ้าเรายกระดับผู้ประกอบการได้ ทำให้เขาสร้างมูลค่าเพิ่มและสิ่งแวดล้อมดีขึ้น ทุกฝ่ายก็จะได้ประโยชน์ร่วมกันรวมไปถึงคนรุ่นต่อไปด้วย



การรับฟังคือหัวใจ นโยบายที่มีชีวิตต้องปรับใช้

คุณโสภ : เรื่องความยั่งยืนของสิ่งแวดล้อม หรือการนำความคิดสร้างสรรค์หรือเทคโนโลยีมาสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นสิ่งที่พูดกันมาลึกฟักแล้ว แต่โควิด19 ทำให้เราเห็นความเร่งด่วนของการผลักดันเชิงนโยบาย ไม่ใช่ที่เราคิดปุ๊บแล้วบังคับใช้ทันที สำนักงานภาคอาจกำหนดนโยบายไม่ได้ นั่นเป็นขอบเขตงานของส่วนกลาง แต่เราสามารถส่งข้อมูลจากพื้นที่จริงไปส่วนกลาง เพื่อสะท้อนความต้องการและข้อจำกัดของผู้คนจริง ๆ และการจะทำได้เช่นนั้นได้ เราต้องร่วมมือกับหน่วยงานอื่น ๆ ร่วมกันผลักดัน

คุณสุภาว : เราเองเป็นผู้ประกอบการ ก็มีทั้งพูดคุยแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการกับ ธปท. มีการเข้าร่วมกิจกรรมและแลกเปลี่ยนความเห็นรอบเพื่อสะท้อนปัญหาผู้ประกอบการที่เราทราบมาจากสมาชิกในสภาอุตสาหกรรมฯ ซึ่งนัดคุยกันสม่ำเสมอเพื่อให้เข้าใจสถานการณ์จริง เช่น ช่วงโควิด 19 ที่ธนาคาร

พาณิชย์ปล่อยมาตรการช่วยเหลือภาคเอกชนแต่ในทางปฏิบัติก็ยังมีข้อจำกัดอยู่บ้าง หรือเพื่อสะท้อนความต้องการที่แท้จริง เช่น การเข้าถึงแหล่งทุน และการทำ asset warehousing

คุณโสภ : ข้อมูลพวกนี้จะเป็นบริบทเฉพาะภาคได้ ยกตัวอย่าง asset warehousing นี่ก็เป็นข้อมูลที่เรารับฟังว่าเป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการเจอจริง ๆ ในช่วงที่เขาไม่มีรายได้แล้วต้องกู้หนี้ยืมสินมาชำระหนี้เป็นข้อมูลหน้าที่เราเอาไปคุยกับสำนักงานใหญ่เพื่อให้เป็นนโยบายขึ้นมา

² “ก้าวใหม่เศรษฐกิจภาคใต้...ปรับกระบวนทัพบูรณาการ” (นสพ.ข่าว 2565) www.bot.or.th/thai-economy/regional-economic2/relatedcontent6.html

คุณสมพล : เราคอยสะท้อนเสียง ที่มาจากการพูดคุยกับภาคเอกชนต่าง ๆ เช่น เรื่องการปล่อยสินเชื่อที่แต่เดิม อาจมีการขายฟุ้งบริการต่าง ๆ ไปด้วย พอสะท้อนปัญหาไปก็เห็นเลยว่า ธปท. มีการออกระเบียบที่เกี่ยวข้อง ซึ่งก็เป็น ผลดีต่อผู้ประกอบการเพราะจะได้ลด ต้นทุนดังกล่าวลง อีกเรื่องที่สะท้อนไป คือจะหาอย่างไรให้ผู้ประกอบการเข้าถึง แหล่งทุนและความช่วยเหลืออย่าง soft loan ที่ ธปท. ปล่อยออกมาในช่วง โควิด 19 ได้จริง

คุณไกร : นโยบายจึงมาจากข้อมูล หน่วยงาน และในขณะเดียวกันก็ต้อง ปรับให้เข้ากับบริบทพื้นที่ อย่างเรื่อง soft loan ที่มีการจำกัดวงเงิน กำหนด คุณสมบัติ ตอนนี้ก็ขยายมากขึ้น และ ประสานงานกับธนาคารพาณิชย์ ในประเด็นที่มีปัญหา หน้าที่สำคัญของ ภูมิภาคไม่ใช่แค่รับนโยบายส่วนกลาง มาบังคับใช้ แต่ต้องรับฟัง เข้าใจ เข้าถึง พื้นที่ แล้วทำให้นโยบายตอบสนอง ความต้องการของผู้คน และเราเห็นเลยว่า การคุยกัน ร่วมงานกันต่อเนื่องทำให้เรา ทำงานด้วยกันได้ง่ายขึ้น

จากทัศนใหม่ให้ทัศนที่มิดี มากกว่าเดิม

คุณสมพล : การทำงานบูรณาการร่วมกับหลายฝ่าย จำเป็นต้องเห็นภาพตรงกัน เราเลยมีการทำจากทัศน ขึ้นมาให้เห็นว่าถ้าเราอยู่แบบเดิม ขายการท่องเที่ยว แบบเดิมแล้วเน้นนักท่องเที่ยวจำนวนมาก จากทัศนนี้ หากไม่ทำอะไรเลย อนาคตไม่รอดแน่ ๆ และยิ่งส่ง ผลกระทบทุกด้าน ถ้าเราใช้ทรัพยากรในอัตรานี้ในอีก ห้าปี สิบปีข้างหน้าเป็นอย่างไร เอาข้อมูลมาทางเลย ไม่ใช่เสนอแค่ความคิด พอเขาเห็นตรงกันก็จะทำให้ ผู้ประกอบการตื่นตัวว่าเขาต้องเตรียมตัวอย่างไรบ้าง

ในการไปสู่จากทัศนที่เราอยากเห็นร่วมกันได้จริง เช่น เราพูดถึงการทำให้ภาคใต้เป็น medical and wellness center หรือเป็น creative, sustainable tourism การจะ สร้างมูลค่าเพิ่มให้เป็นตามแนวทางนี้ เราต้องทำอะไรบ้าง ที่สำคัญ ถ้าเราทำจากทัศนนี้ให้เกิดขึ้นจริงได้ เราจะ ขยายผลต่อยอดไปภูมิภาคอื่นได้ด้วย เช่น Andaman Wellness Corridor ก็ไม่ได้จำกัดแค่กลุ่มเขตอันดามัน แต่ทำได้ทั่วประเทศ พอการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ทราบก็มีการทำกลุ่มเขตจังหวัดเพื่อสุขภาพ



คุณสมพล ชิววัฒนาพงศ์ ประธานสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยว จังหวัดสงขลา



สิ่งที่ต้องคิดต่อคือจะทำอย่างไรให้เรามีความพร้อมทางเศรษฐกิจมากพอจะดึงให้คนรุ่นใหม่อยู่กับเรา หรือดึงคนเก่งเข้ามาเพิ่ม ที่เห็นชัดอีกอย่างคือคนรุ่นใหม่เขาไม่ได้สนใจการทำธุรกิจอย่างเดียว เขาสนใจสังคมด้วย เป็น social enterprise เหมามองว่ามีปัญหาให้แก้ และในทางธุรกิจ ขนาดของปัญหาก็คือขนาดของมูลค่า เขามีความคิดสร้างสรรค์ มีแนวคิดใหม่ ๆ ภาคเอกชนก็ต้องสนับสนุนเรื่องการทำธุรกิจ และภาครัฐก็ส่งเสริมทางนโยบาย

9 เขตในไทย กลายเป็น Thailand Wellness Corridor มีการนำโมเดลนี้ไปปรับใช้ตามบริบทของจังหวัดอื่น ทำให้เห็นว่าถ้าเรามีวิสัยทัศน์ชัดเจน มี sandbox ให้เริ่มทำ มันก็จะเป็นประโยชน์ทั้งต่อชุมชน ภูมิภาคและประเทศ

คนรุ่นใหม่สนใจธุรกิจใส่ใจสังคม

คุณโสภ : สำหรับคนรุ่นใหม่ ถ้าเราให้ในสิ่งที่เขาอยากได้ มันจะมีประโยชน์มากกว่า จึงเป็นที่มาของ flagship project ของสำนักงานภาคใต้ คือการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน เช่น โครงการ Fin. Forward สำหรับเยาวชน ระดับมัธยมศึกษา และโครงการ Fin. Connect สำหรับ นักศึกษามหาวิทยาลัย หรือโครงการให้ความรู้ทางการเงิน สำหรับคนทำงาน เพราะพวกเขาอยากมีความรู้ทางการเงิน อยากลงทุนเป็น จะเห็นว่าสมัยนี้เขาไปพูดเรื่องการลงทุนกันแล้ว เราจะพูดเรื่องการออมอย่างเดียวมันไม่พอแล้ว

เราก็ต้องทำโครงการหรือสะท้อนไปยังผู้มีส่วนร่วม ออกแบบนโยบายเพื่อให้ตรงความต้องการ เพราะความรู้ทางการเงินพื้นฐานพวกนี้ก็จะเป็นการสร้างภูมิคุ้มกัน ก่อนเกิดปัญหา เป็นการทำให้เศรษฐกิจเข้มแข็งตั้งแต่ระดับบุคคล ชุมชน และภูมิภาค

คุณสมญา : สิ่งที่ต้องคิดต่อคือจะทำอย่างไรให้เรามีความพร้อมทางเศรษฐกิจมากพอจะดึงให้คนรุ่นใหม่อยู่กับเรา หรือดึงคนเก่งเข้ามาเพิ่ม ที่เห็นชัดอีกอย่างคือคนรุ่นใหม่เขาไม่ได้สนใจการทำธุรกิจอย่างเดียว เขาสนใจสังคมด้วย เป็น social enterprise เหมามองว่ามีปัญหาให้แก้ และในทางธุรกิจ ขนาดของปัญหาก็คือขนาดของมูลค่า เขามีความคิดสร้างสรรค์ มีแนวคิดใหม่ ๆ ภาคเอกชนก็ต้องสนับสนุนเรื่องการทำธุรกิจ และภาครัฐก็ส่งเสริมทางนโยบาย

คุณโสภ : คนรุ่นใหม่ภาคใต้รักพื้นที่มากนะ แต่แน่นอนว่าเขาอยากได้โอกาสด้วย เช่น กลุ่ม City Connex ที่รวมตัวกันพัฒนาเมือง เขาก็มีแนวคิดที่ต่อยอดได้ในเชิงธุรกิจและถ้าทำได้ก็จะสร้างการเปลี่ยนแปลงให้เมืองที่อยู่ด้วย ก็เป็นการเพิ่มมูลค่าเศรษฐกิจได้อีก และภาคใต้มีสถาบันการศึกษาที่เน้นการสร้างนวัตกรรม นำเทคโนโลยีมาใช้ มีคณาจารย์ที่ได้รับการยอมรับและมีงบประมาณสำหรับการวิจัยจำนวนมาก เรียกได้ว่าภาคใต้มีปัจจัยพื้นฐานที่เอื้อต่อการพัฒนาคนรุ่นใหม่อยู่แล้ว

เรา กลับมาบ้านเกิดเมืองนอนเราก็จริง แต่เราไม่ได้คิดว่าสิ่งที่เราทำต้องกระจุกอยู่แค่ที่ใดที่หนึ่ง ตอนย้ายมาทำงานที่นี้ก็ตั้งใจอยากผลักดันให้ความร่วมมือต่าง ๆ สำเร็จ พัฒนาศักยภาพผู้คน และสร้างความสัมพันธ์กับคนในพื้นที่ให้มาก เพราะข้อมูลจริงคือสิ่งสำคัญ ทั้งในการออกแบบ ประเมินผล และขยายผล เราจะทำเช่นนั้นได้ เราต้องฟังให้เยอะ เปิดใจให้เขาเชื่อ พร้อมช่วยเหลือมากพอจะบอกข้อมูลจริงกับเรา

คุณสมญา : ผมไม่เคยคิดอยากไปที่อื่น เพราะเห็นความพร้อมของภาคใต้ในหลายด้าน เราอยากร่วมพัฒนาศักยภาพบุคลากรไปพร้อมกับเพิ่มมูลค่าให้ทรัพยากรที่มีอยู่แล้ว ถ้าเราทำงานร่วมกัน ผมเชื่อว่าจากทัศนคติต่าง ๆ ที่เราวาดภาพไว้ก็เป็นจริงได้ในเร็ววันครับ

BOT RAT

พัฒนาเศรษฐกิจภูมิภาคด้วย DATA

หนึ่งในพันธกิจของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) คือ การเสริมสร้างสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจการเงินให้มีเสถียรภาพ มีการพัฒนาอย่างยั่งยืนและทั่วถึงทุกภูมิภาคของประเทศไทย โดยมีสำนักงานภาคทั้ง 3 แห่งเป็นทัพหน้าในการประสานความร่วมมืออย่างใกล้ชิดกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เสริมสร้างความสัมพันธ์กับประชาชนในทุกภูมิภาค รวมทั้งเป็นที่ปรึกษาด้านเศรษฐกิจการเงินที่คนในพื้นที่เชื่อถือใจเสมอมา



คอลัมน์นี้จะพาไปทำความรู้จักอีกหน้าที่สำคัญของสำนักงานภาคในการติดตามและวิเคราะห์ประเด็นเศรษฐกิจการเงินท้องถิ่นในเชิงลึก เพื่อจับชีพจรเศรษฐกิจได้ครอบคลุมรวดเร็ว ทันการณ์ และตอบโจทย์การวางแผนและการตัดสินใจของประชาชน ภาคธุรกิจ และภาครัฐ ตลอดจนสนับสนุนและช่วยเหลือท้องถิ่นในการรับมือกับวิกฤตต่าง ๆ

ความต้องการข้อมูลเร็วช่วงโควิด 19 จุดเริ่มต้น BOT RAT

การแพร่ระบาดของโควิด 19 สร้างบาดแผลและแรงกดดันต่อเศรษฐกิจทั่วโลก รวมถึงเศรษฐกิจไทย

อย่างต่อเนื่อง ภายใต้ความท้าทายและสถานการณ์เศรษฐกิจการเงินที่ไม่แน่นอน ผู้ดำเนินนโยบายไม่อาจพึ่งพิงเพียงเครื่องชี้หลักแบบเดิม¹ ที่มีความถี่เป็นรายเดือนและล่าช้า เพราะต้องออกแบบนโยบายให้สอดคล้องกับสถานการณ์และทิศทางเศรษฐกิจที่ผันผวน จึงจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลเสริมจากแหล่งที่น่าเชื่อถือและหาได้อย่างรวดเร็ว เพื่อประเมินภาพและทิศทางเศรษฐกิจได้ทันการณ์

ในต่างประเทศ หน่วยงานต่าง ๆ เริ่มมีการใช้ข้อมูลทางเลือกที่มีความน่าเชื่อถือและรวดเร็วมากขึ้น อาทิ หน่วยงานด้านเศรษฐกิจของประเทศอังกฤษได้นำข้อมูลเร็ว (Real-time Indicators: RTIs) มาใช้ประกอบการติดตาม

¹ เครื่องชี้เดิม เช่น ดัชนีการอุปโภคบริโภคภาคเอกชน ซึ่งอาศัยข้อมูลจากหลายหน่วยงานมาประกอบการจัดทำ เนื่องจากดัชนีมีหลายหมวดการใช้จ่าย

ภาวะเศรษฐกิจในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด 19 เช่น ข้อมูลการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตและเดบิตของประชาชน ข้อมูลตำแหน่งงานว่าง และข้อมูลเที่ยวบิน สำหรับหน่วยงานภาครัฐของไทย อาทิ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ได้นำข้อมูลทางเลือก Google Mobility มาเป็นเครื่องมือเร็วสะท้อนการเดินทางของผู้คน ซึ่งช่วยประเมินกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้รวดเร็วขึ้น

รพท. สำนักงานภาคทั้ง 3 แห่งจึงได้ร่วมกันพัฒนา “เครื่องมือเร็วเศรษฐกิจภูมิภาค” หรือ Regional Activity Tracker (RAT) เพื่อติดตามภาวะเศรษฐกิจภูมิภาคใน 4 ด้าน ได้แก่ การท่องเที่ยว การใช้จ่ายของประชาชน การจ้างงาน และภาคเกษตร ผ่านการใช้เครื่องมือดิจิทัลและเทคโนโลยี เพื่อใช้เป็นข้อมูลเสริมและนำมาวิเคราะห์ควบคู่กับเครื่องมือเศรษฐกิจอื่น ๆ ได้รวดเร็วทันการณ์ ซึ่งช่วยยกระดับขีดความสามารถในการจับชีพจรและแนวโน้มเศรษฐกิจภูมิภาค และเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศในภาพรวม รวมทั้งช่วยตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายหลักอย่างกลุ่มผู้ประกอบการ องค์กรทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และประชาชนที่สนใจ

4 สาขาการผลิต 10 เครื่องชี้ สะท้อนข้อมูลเศรษฐกิจกันการณ

ตามที่กล่าวไปข้างต้นว่า BOT RAT นำเสนอเครื่องมือเร็วครอบคลุม 4 สาขาการผลิตที่สำคัญในภูมิภาค ได้แก่ ภาคการท่องเที่ยว การใช้จ่ายของประชาชน การจ้างงาน และภาคเกษตร ซึ่งได้ข้อมูลทางเลือก (alternative data) มาจาก 10 เครื่องชี้ ประกอบด้วย (1) ปริมาณการเดินทางของนักท่องเที่ยวทั้งทางบกและทางอากาศ (2) การค้นหาที่พักบน Google (Hotel Insight with Google) (3) การซื้อสินค้าออนไลน์ (4) การขนส่งสินค้าผ่านรถบรรทุก (5) ความเชื่อมั่นการใช้จ่าย (6) ตำแหน่งงานเปิดรับใหม่ (7) ความเชื่อมั่นการจ้างงาน (8) ดัชนีความเสี่ยงภัยแล้งของพื้นที่เกษตร (9) ปริมาณน้ำในเขื่อน และ (10) ดัชนีราคาสินค้าเกษตรสำคัญ เครื่องชี้ที่กล่าวมา ได้มาจากการเปิดเผยของ Google, Wisersight (open data) และ

ข้อมูลที่ได้รับจากหน่วยงานภายนอก² ซึ่งสามารถเข้าไปดูข้อมูลเหล่านี้ได้ตลอดเวลา ทำให้สามารถติดตามข้อมูลเศรษฐกิจได้อย่างรวดเร็วทันการณ์มากขึ้น จากเดิมที่เครื่องมือทางเศรษฐกิจมีความล่าช้าประมาณ 1 เดือน

รพท. มีกำหนดเผยแพร่ข้อมูล BOT RAT เป็นประจำทุกวัน ที่ 15 ของเดือน ผ่านรายงานสรุปภาวะเศรษฐกิจภูมิภาค BOT RAT Bulletin รวมถึงเผยแพร่สถิติเครื่องมือ BOT RAT ซึ่งผู้ใช้งานสามารถนำไปใช้ประกอบการศึกษาหรือวิเคราะห์เพิ่มเติมได้

เราลองมาดูว่า BOT RAT ช่วยให้ข้อมูลที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์เศรษฐกิจใน 4 สาขาการผลิตอย่างไร

จับชีพจรการท่องเที่ยว

ด้านการท่องเที่ยว รพท. ได้จัดทำเครื่องมือปริมาณการเดินทางของนักท่องเที่ยวทั้งทางบกและทางอากาศ โดยเป็นข้อมูลที่ได้มาจากปริมาณการจราจรผ่านกล้องวงจรหลวง และจำนวนผู้โดยสารผ่านสนามบิน ที่สะท้อนการเดินทางของผู้โดยสารชาวไทยและต่างชาติ ทำให้สามารถประเมินภาพภาวะการท่องเที่ยวของภูมิภาคได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น

นอกจากนี้ รพท. ยังติดตามแนวโน้มและพฤติกรรม การท่องเที่ยวผ่านระบบฐานข้อมูลจองห้องพักล่วงหน้า (SiteMinder) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มด้าน hotel commerce แบบ open platform มาระยะหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ข้อมูลยอดจองห้องพักล่วงหน้าจาก SiteMinder ยังมีข้อจำกัด เนื่องจากฐานข้อมูลครอบคลุมเฉพาะจังหวัดที่เป็นพื้นที่ท่องเที่ยวหลักเท่านั้น ปัจจุบัน รพท. จึงได้ปรับเปลี่ยนมาใช้เครื่องมือวัดค้นหาที่พักจาก Hotel Insight with Google ซึ่งเป็นข้อมูลเร็ว มีความถี่เป็นรายวัน และมีความละเอียดระดับรายจังหวัด มาช่วยประเมินภาวะการท่องเที่ยวให้ครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาค ซึ่งช่วยลดข้อจำกัดของการใช้ข้อมูลจาก SiteMinder ได้เป็นอย่างดี การปรับปรุงเครื่องมือโดยใช้ข้อมูลจาก Hotel Insight with Google จึงช่วยเสริมภาพภาวะการท่องเที่ยวได้ครอบคลุมในหลายมิติมากยิ่งขึ้น อาทิ การท่องเที่ยวภาคอีสาน และการท่องเที่ยวเมืองรอง

² ข้อมูลที่ รพท. ได้รับความอนุเคราะห์เพื่อนำมาพัฒนาเป็นเครื่องมือ ซึ่งถือเป็นการบูรณาการความร่วมมือจากหลายภาคส่วน ทั้งกรมทางหลวง กรมท่าอากาศยาน บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) กรมการจัดหางาน สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร และสำนักงานพัฒนาเทคโนโลยีและฐานข้อมูลขั้นสูง (องค์การมหาชน) (GISTDA)

ดูความสนใจใช้จ่ายผ่าน Google Trends e-Commerce Index

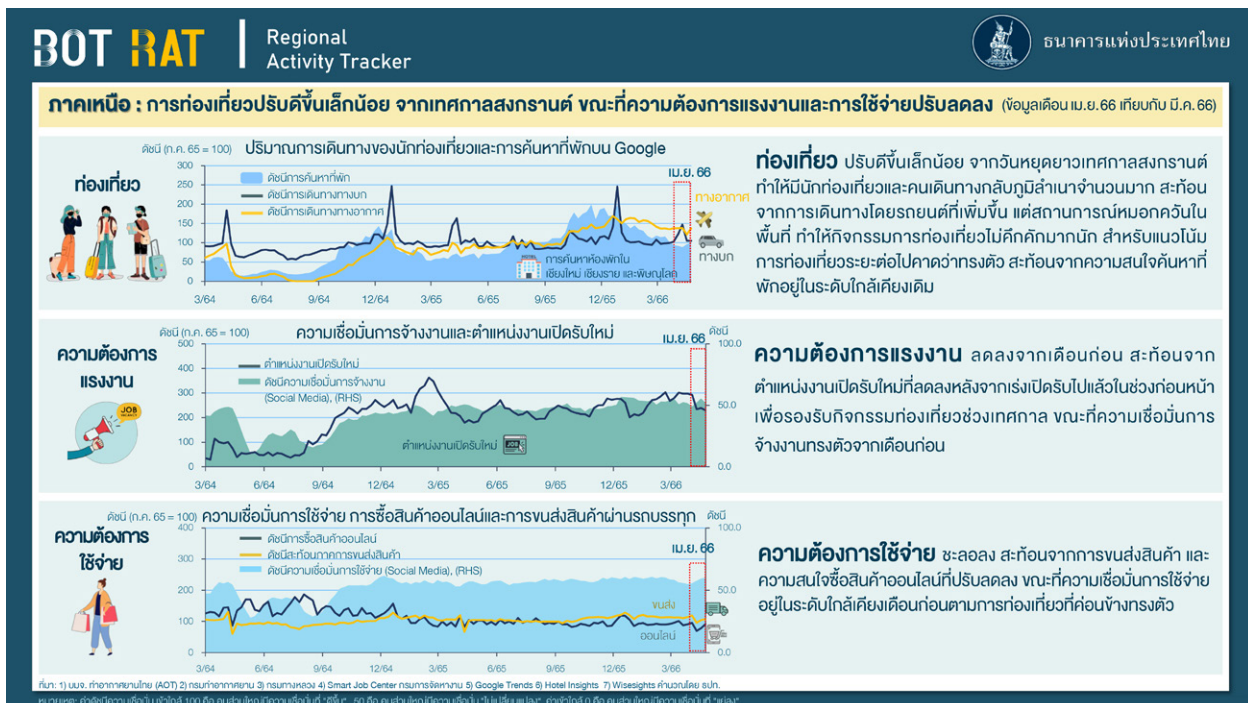
เดิมการติดตามการใช้จ่ายของประชาชน สะท้อนจากดัชนีการอุปโภคบริโภคภาคเอกชน ซึ่งส่วนใหญ่ครอบคลุมเพียงการใช้จ่ายผ่านช่องทางปกติ (traditional trade) แต่การระบาดของโควิด 19 เร่งให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างหนึ่งให้เห็นได้ชัดคือการซื้อขายสินค้าที่ย้ายไปอยู่บนแพลตฟอร์มมากขึ้น ข้อมูลจาก e-commerce index จึงช่วยสะท้อนถึงการใช้จ่ายของประชาชนในพื้นที่ได้ โดย ธพท. ใช้ข้อมูลจาก Google Trends e-commerce index ที่สะท้อนถึงการซื้อสินค้าออนไลน์ และดัชนีการขนส่งสินค้าผ่านรถบรรทุก ที่สะท้อนการขนส่งสินค้าจากส่วนกลางมายังแต่ละภูมิภาค ทำให้การวิเคราะห์และประเมินภาพเศรษฐกิจทำได้รวดเร็วและลุ่มลึกขึ้น นอกจากนี้ยังติดตามความเชื่อมั่นของการใช้จ่าย ผ่านเครื่องมือที่รวบรวมข้อมูลความคิดเห็นของผู้คนที่อยู่บนโลกออนไลน์ โดยได้จับเคีย์เวิร์ดสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการใช้จ่าย เช่น รายได้ เงินเดือน หนี้สิน เพื่อสะท้อนถึงความมั่นใจในการใช้จ่ายของประชาชนในภูมิภาค

จับกระแสการจ้างงาน

อีกหนึ่งสาขาเศรษฐกิจที่สำคัญไม่แพ้กันคือ การจ้างงาน ซึ่งสามารถช่วยสะท้อนภาพการฟื้นตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภูมิภาค โดย ธพท. ได้จัดทำดัชนีตำแหน่งงานที่เปิดรับใหม่ รวบรวมจากประกาศรับสมัครงานของนายจ้างผ่านเว็บไซต์ต่าง ๆ ซึ่งสะท้อนความต้องการแรงงานเชิงพื้นที่ และช่วยประเมินภาพการฟื้นตัวของเศรษฐกิจได้อย่างทันทั่วถึง นอกจากนี้ ยังได้จัดทำดัชนีความเชื่อมั่นการจ้างงาน ที่รวบรวมประเด็นความคิดเห็นเกี่ยวกับการหางานของประชาชนบนโซเชียลมีเดียต่าง ๆ ผ่านคีย์เวิร์ดสำคัญ เช่น สมัครงาน หางาน ตกงาน ซึ่งเปรียบเสมือนเสียงสะท้อนของประชาชนที่มีต่อการจ้างงานและความเป็นอยู่ในช่วงเวลานั้น ๆ

เครื่องชี้เร็วภาคเกษตร สะท้อนกำลังซื้อของภูมิภาค

หากจะพิจารณาการฟื้นตัวของเศรษฐกิจภูมิภาคให้ชัดเจนขึ้น จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับเครื่องชี้เร็วภาคเกษตร เพราะมีบทบาทต่อการเติบโตของเศรษฐกิจ



ตัวอย่างข้อมูลจากเครื่องชี้เร็ว BOT RAT ที่ ธพท. เผยแพร่ใน BOT RAT Bulletin



แผนพัฒนาเศรษฐกิจเชิงพื้นที่ที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูลเป็นหลัก (data-driven)

หน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ ยังได้นำเครื่องชี้ BOT RAT ไปใช้ประกอบการวางนโยบายด้านเศรษฐกิจ อาทิ ใช้ประเมินเม็ดเงินหมุนเวียนในพื้นที่ใช้ประกอบการเตรียมกิจกรรมและเตรียมรองรับการเดินทางเข้าพื้นที่ในช่วงเทศกาล นอกจากนี้ยังสามารถใช้เป็นแหล่งอ้างอิง

และสะท้อนกำลังซื้อของประชาชนในพื้นที่ ซึ่ง ธปท. ได้นำข้อมูลดิจิทัลมาช่วยติดตามภาคการเกษตรเช่นกัน โดยเฉพาะการนำข้อมูลจาก GISTDA มาคำนวณเป็นดัชนีวัดความแห้งแล้ง และนำข้อมูลปริมาณน้ำในเขื่อนสำคัญมาประเมินแนวโน้มผลผลิตทางการเกษตรของภูมิภาค นอกจากนี้ ยังได้นำดัชนีราคาสินค้าเกษตรสำคัญมาวิเคราะห์ร่วมด้วย เพื่อประเมินภาพภาวะเกษตรในภูมิภาคได้อย่างรอบด้านและครบถ้วนมากขึ้น

การนำข้อมูลไปปรับใช้ของคนในแต่ละพื้นที่

ความร่วมมือของทั้ง 3 สำนักงานภาค และองค์กรที่ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลในการพัฒนาเครื่องชี้เร็วที่มีความครอบคลุมและสะท้อนภาพในพื้นที่ รวมทั้งตอบโต้ภัยกับความต้องการของหลายภาคส่วน ส่งผลให้ BOT RAT ถูกนำไปใช้เป็นเครื่องมือที่ช่วยเสริมมุมมองเชิงพื้นที่ และก่อให้เกิดประโยชน์ในหลายภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการ เช่น ธุรกิจร้านอาหารนำข้อมูลไปประเมินแนวโน้มการเดินทางของนักท่องเที่ยว และการใช้จ่ายของคนในพื้นที่ เพื่อวางแผนธุรกิจและบริหารสต็อกวัตถุดิบได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงช่วยในการตัดสินใจทำโปรโมชั่นเพื่อใช้เงินค่าโฆษณาให้คุ้มค่ากับช่วงเวลาที่เหมาะสม

นักวิเคราะห์การเงินของธนาคารพาณิชย์และสมาคมธุรกิจท้องถิ่นนำข้อมูลที่ได้ไปประเมินภาพเศรษฐกิจและวางกลยุทธ์ธุรกิจ รวมถึงให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าหอการค้าจังหวัดนำข้อมูลไปประกอบการประชุมเพื่อจัดทำ

ที่เชื่อถือได้ในการเล่าภาพเศรษฐกิจในเวทีประชุมต่าง ๆ เช่น ผู้บริหาร ธปท. นำข้อมูล BOT RAT ไปเล่าในเวทีประชุมแลกเปลี่ยนความเห็นกับสำนักงานคลังจังหวัดเพื่อร่วมกันประเมินภาพภาวะเศรษฐกิจเชิงพื้นที่ หรือในการประชุมร่วมกับผู้แทนนายจ้างและลูกจ้างเพื่อให้ความเห็นในการปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำ

พร้อมพัฒนาและปรับปรุงเครื่องชี้ให้ตอบโจทย์มากยิ่งขึ้น

ในอนาคตทีม BOT RAT มีแผนพัฒนาเครื่องชี้เร็วให้ครอบคลุมมากขึ้น ผ่านการพัฒนาเครื่องชี้ดิจิทัลภาคการเงิน อาทิ ข้อมูลปริมาณธุรกรรมการเงินผ่าน mobile banking และข้อมูลปริมาณการถอนเงินสดผ่านตู้ ATM เพื่อสะท้อนภาวะการใช้จ่ายและกำลังซื้อของประชาชนในภูมิภาค

ทีม BOT RAT ยังคงไม่หยุดพัฒนา และให้ความสำคัญกับการมองไปข้างหน้าอยู่เสมอ ซึ่งท้ายที่สุด การพัฒนาเครื่องชี้ทั้งหมดนี้ ก็เพื่อให้ผู้ดำเนินนโยบายสามารถดูแลและออกแบบนโยบายได้ตรงจุด รวมทั้งช่วยให้ผู้ประกอบการและประชาชนในพื้นที่สามารถประเมินทิศทางภาวะเศรษฐกิจได้ชัดเจนมากขึ้นและเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ โดย ธปท. และสำนักงานภาคทั้ง 3 แห่ง ยังคงมุ่งมั่นที่จะช่วยสนับสนุนภาคครัวเรือนและธุรกิจให้เติบโตได้อย่างยั่งยืนในทุกมิติ ภายใต้ความท้าทายของโลกในยุคที่ข้อมูลเปลี่ยนแปลงไวกว่าที่เคยเป็น

มองอนาคตเมือง ผ่านเลนส์คนรุ่นใหม่



ปัจจุบันคนรุ่นใหม่เข้ามามีบทบาทในการขับเคลื่อนเรื่องสำคัญของโลกมากขึ้นเรื่อย ๆ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เล็งเห็นพลังของคนรุ่นใหม่ที่จะเข้มแข็งและเติบโตด้วยความมั่นใจ ในปีที่ผ่านมา ธปท. จึงได้จัดสัมมนาวิชาการทั้งในกรุงเทพฯ ที่มีช่วงเปิดเวทีรับฟังความเห็นในหัวข้อ “อนาคตเศรษฐกิจไทย ในมุมมองคนรุ่นใหม่” และสำหรับ 3 ภูมิภาค (ภาคเหนือ-เชียงใหม่ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ-ขอนแก่น และภาคใต้-สงขลา) ในหัวข้อ “มองอนาคตเมืองผ่านเลนส์ของคนรุ่นใหม่” ด้วยตระหนักว่าพวกเขาเป็นกลุ่มคนต่อไปที่จะขับเคลื่อนนโยบายในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งบรรยากาศการพูดคุยกับกลุ่มคนรุ่นใหม่ทั้ง 3 ภาค ที่มีนักเรียนระดับมัธยมศึกษา อาชีวศึกษา มหาวิทยาลัย รวมถึงกลุ่มที่เพิ่งทำงาน (first jobber) พวกเขาเหล่านี้ มีทั้งพลัง มองเห็นโอกาส ความหวัง และเปี่ยมล้นไปด้วยแรงบันดาลใจในการพัฒนาเมืองที่เป็น “บ้านเกิด” สำหรับบางคน และเป็น “เมืองรัก” ของอีกหลายคน

2 ปรับกับ 3 ต่อยอด

จากการพูดคุยกับกลุ่มคนรุ่นใหม่ในการสัมมนาวิชาการ มีหลายประเด็นที่เกี่ยวข้องกับพื้นที่ที่พวกเขาอาศัยอยู่ อาทิ การทำงานที่บ้านเกิด เมืองที่อยากให้เป็น แคมป์ด้วย การสื่อสารของ อบต. ว่าจะทำอย่างไรให้โดนใจและเข้าถึงคนรุ่นใหม่ ซึ่งสามารถสรุปได้ 5 ประเด็น แบ่งเป็น 2 ปรับโครงสร้างพื้นฐาน และ 3 ต่อยอดจุดแข็งในพื้นที่ ได้แก่

ปรับระบบการศึกษา น้อง ๆ มีความเห็นตรงกันทั้ง 3 ภาค ในเรื่อง (1) ให้โรงเรียนสนับสนุนการเรียนรู้ชีวิตทั้งด้านวิชาการและไม่ใช่วิชาการ เช่น การค้นหาตัวตน และทักษะที่ตลาดแรงงานต้องการ ที่นอกเหนือไปจากวิชาแนะแนว โดยให้เรียนรู้เร็วขึ้นตั้งแต่มัธยมศึกษาตอนต้น เพราะถ้ารอมัธยมศึกษาตอนปลายก็อาจหาตัวตนไม่ทันแล้ว การเรียนรู้ทางการเงินทั้งด้านภาษี ความมั่นคงทางการเงิน และโอกาสในการลงทุน และ (2) ลดความเหลื่อมล้ำด้านการศึกษา ซึ่งกลุ่มคนรุ่นใหม่เห็นว่าโรงเรียนดี ๆ มักอยู่ในเมืองใหญ่ นักเรียนในโรงเรียนรอบนอก สอบเข้ามหาวิทยาลัยที่ติได้ยาก โรงเรียนรัฐยังมีความแตกต่างจากโรงเรียนเอกชน จึงอยากเห็นโอกาสการเข้าถึงการศึกษาที่มากขึ้น ปลุกฝังให้นักเรียนได้เรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ รวมถึงสร้างระบบค่าตอบแทนที่จูงใจให้ผู้ที่มิจิตวิญญาณ

ความเป็นครูมีกำลังใจในการทำงานมากขึ้น เชื่อมโยงไปถึงการผลิตสื่อการเรียนการสอนที่มีคุณภาพ เพราะเชื่อว่าสื่อที่ดีสามารถเปลี่ยนชีวิตได้

ถ้าอยู่บ้านได้ ก็อยากอยู่ คนรุ่นใหม่ก็มีความต้องการทำงานในพื้นที่ แต่พ่อแม่มักไม่ได้สนับสนุนให้ทำการเกษตร

ความเห็นคนรุ่นใหม่ (ขอนแก่น)

ปรับระบบขนส่งมวลชน มุมมองของน้อง ๆ ที่เชียงใหม่และสงขลาเห็นว่า ควรมีการปรับปรุงระบบขนส่งมวลชน โดย (1) จัดเส้นทางรถโดยสารให้ครอบคลุมและมีจุดขึ้นลงชัดเจน เพื่อให้คนในพื้นที่ใช้ชีวิตประจำวันอย่างสะดวกปลอดภัย และอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับการเดินทางไปยังสถานที่ท่องเที่ยวหลักของเมือง (2) เพิ่มทางเลือกในการเดินทาง เช่น รถโดยสารและรถไฟฟ้า เพื่อไม่ให้มีการผูกขาด มีความเป็นธรรมในการกำหนดราคา และเปิดโอกาสให้ทุกคนสามารถเลือกใช้บริการที่เหมาะสมกับรายได้ของตนเองโดยไม่จำเป็นต้องซื้อรถส่วนตัว (3) นำเทคโนโลยีมาใช้ประโยชน์ เช่น พัฒนาแอปพลิเคชันตรวจสอบตำแหน่งและตารางการเดินรถประจำทาง

ต่อยอดการใช้เทคโนโลยีและข้อมูลเพื่อประโยชน์ของพื้นที่ ใน 2 ด้าน (1) ด้านเกษตร ทั้ง 3 ภาคมีคนประกอบอาชีพเกษตรเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะภาคอีสาน ซึ่งการนำเอาเทคโนโลยีและข้อมูลมาสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าเกษตร ก็จะถือเป็นการสร้างงานสร้างรายได้เป็นแรงจูงใจทางหนึ่งที่จะทำให้คนรุ่นใหม่ได้มีงานในพื้นที่ ไม่ต้องไปกระจุกตัวอยู่ที่เมืองใหญ่ เพราะทั้ง 3 ภาคล้วนมีศักยภาพในด้านทรัพยากรที่สามารถพัฒนาต่อไปได้ (2) ด้านการพัฒนาเมืองให้เป็น smart city หรือ data center hub อย่างขอนแก่นที่มีจุดแข็งด้านการผลิตแรงงานในพื้นที่ โดยเฉพาะด้านไอที เพราะมีสถานศึกษาที่มีความพร้อม รวมทั้งผู้ประกอบการที่รวมกลุ่มกันเข้มแข็งมาก ซึ่งเอื้อให้มีโอกาสพัฒนาต่อไปได้มาก

แถมน้อยลูกอีสาน

รถไฟฟ้ารางเบาหรือรถแถม ได้รับบริจาคจากฮิโรชิมาแถม ประเทศญี่ปุ่น ด้วยการสนับสนุนงบประมาณขนส่งจากบริษัทขอนแก่นพัฒนาเมืองในระยะแรก มีเป้าหมายเพื่อใช้ในการศึกษาเรียนรู้หลักสูตรระบบราง ต่อมามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน (มทร.อีสาน) วิทยาเขตขอนแก่นร่วมกับ บมจ. ช ทวี และภาคส่วนอื่น ๆ ได้วิจัยและพัฒนาต่อยอดจนสร้างรถแถมได้สำเร็จเป็นรถไฟฟ้าฝีมือคนไทยขบวนแรก ในระยะต่อไปจะเริ่มทดลองวิ่งและประสานความร่วมมือทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อเกิดการใช้งานได้จริง รองรับความเป็น smart city ของจังหวัดขอนแก่น



ที่มา : theactive.net/read/first-khonkaen-tram/



เวทีรับฟังความคิดเห็น
คนรุ่นใหม่ภาคเหนือ ในหัวข้อ
“มองอนาคตภาคเหนือ
ผ่านเลนส์ของคนรุ่นใหม่”

ต่อยอดเวทีความคิด สนับสนุนให้คนรุ่นใหม่สร้าง
หรือมีเวทีในการแสดงความคิดเห็นและร่วมออกแบบ
นโยบาย โดยปัจจุบันมีเวทีและแพลตฟอร์มที่เกิดจาก
คนรุ่นใหม่มากขึ้น เพื่อไว้เป็นพื้นที่แลกเปลี่ยนความคิดเห็น
ในระดับชุมชน ทั้งจากภาคเอกชน ภาครัฐ และ
คนในชุมชน นอกจากนี้ ยังอยากให้นำความเห็นของ
คนรุ่นใหม่ไปต่อยอดหรือไปทำจริง นอกจากนี้ ควรเพิ่ม
โอกาสให้คนรุ่นใหม่มีเวทีแสดงความสามารถในภูมิภาค
มากขึ้น โดยไม่ต้องเดินทางไปกรุงเทพฯ เช่น การจัด
ประกวดการประดิษฐ์หุ่นยนต์ การจัดแสดงนิทรรศการ
รวมทั้งควรมีพื้นที่สาธารณะ เพื่อทำกิจกรรมร่วมกับ
กลุ่มคนที่มีความต้องการคล้ายกัน ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบ
ศูนย์การเรียนรู้หรือสวนสาธารณะ ซึ่งปัจจุบันพบบ้าง
แต่บางส่วนยังไม่ตอบโจทย์ผู้ใช้งาน หรือยังไม่เป็นที่
รู้จักของคนในพื้นที่

ต่อยอดเอกลักษณ์ ศิลปวัฒนธรรม สถาปัตยกรรม
ที่มีเสน่ห์ของเมืองเก่าให้เข้ากับการใช้ชีวิตของคน
สมัยใหม่ “Modernized the Old City” เป็นคำที่
ผู้เข้าร่วมสัมมนาใช้ อย่างที่เชียงใหม่ มีการผสมผสาน
ความเป็นล้านนาแบบดั้งเดิม ควบคู่ไปกับการพัฒนาเมือง
เช่น โครงการ “Visit ช้างม่อย” เป็นการสร้างแบรนด์
ให้กับชุมชนด้วยการชูชีวิตเมืองเก่าจากย่านธุรกิจเดิม
ที่ได้รับผลกระทบจากเทคโนโลยีจนการค้าขายเงียบไป
พลิกพื้นที่กลายเป็นเมืองท่องเที่ยว มีร้านค้าแพ
ร้านขนม ร้านขายเครื่องหัตถกรรมที่มีเอกลักษณ์
สะท้อนวิถีชีวิตแต่ผสมความเก๋ไก๋ทันสมัยเข้าไป
มีคนรุ่นใหม่มาช่วยริวิวร้านค้าต่าง ๆ ร่วมกับเจ้าของร้าน
ในพื้นที่ ซึ่งมีทั้งคนรุ่นใหม่และรุ่นพ่อแม่ทำงาน
ร่วมกันอย่างลงตัว



พื้นที่แสดงความคิดเห็นของคนรุ่นใหม่เพื่อทำให้เมืองน่าอยู่

ปัจจุบันมีคนรุ่นใหม่หลายกลุ่มในท้องถิ่นที่มีแรงบันดาลใจอยากทำให้เมืองหรือชุมชน
น่าอยู่ยิ่งขึ้น คนกลุ่มนี้จึงเริ่มเปิดพื้นที่เพื่อเล่าพัฒนาการของเมืองและกิจกรรมต่าง ๆ
เหมือนเป็นการโฆษณาเมืองของพวกเขา ขณะเดียวกันก็ไม่นิ่งเฉยที่จะขอความคิดเห็น
และแสดงออก เพื่อหาทางให้เมืองของพวกเขาน่าอยู่ยิ่งขึ้นไปอีก อย่างเพจ iChiangmai
และเพจ Hatyai Connext จะมีโพสต์ เช่น “จะดีแค่ไหนหากชุมชน เมือง จังหวัด
ของเรามีพื้นที่สาธารณะที่ตอบโจทย์ทุกไลฟ์สไตล์” “คาเฟ่กลางแจ้งจากคนต่างถิ่น...
บทสัมภาษณ์จากคนต่างจังหวัดและชาวต่างชาติย้ายมาอยู่เชียงใหม่” หรือ “บ้าน อาหาร
และความคิดถึง เพราะเราเองก็เชื่อว่า ทุกคนต่างมีงานโปรดที่ทำให้นึกถึง “บ้าน””

หลังจากที่คุยกับกลุ่มคนรุ่นใหม่ทั้ง 3 ภาควแล้ว นอกจากมองเห็นพลังโอกาส ความหวัง และแรงบันดาลใจ แล้ว เรายังเห็นว่า คนรุ่นใหม่กลุ่มนี้เชื่อในแนวคิดที่ว่า “small change, make a big difference.” และเข้าใจว่าการเปลี่ยนแปลงต้องค่อยเป็นค่อยไป พวกเขามี mindset ที่เปิดกว้าง มองไกล อยากทำ

ไม่ต้อง transform ใหญ่แบบกรุงเทพฯ
แค่ปรับบางจุดให้ดีขึ้น ก็มีผลต่อการใช้
ชีวิตของคนในพื้นที่แล้ว

ก้าวต่อไป เมื่อ สปท. ได้พูดคุยกับคนรุ่นใหม่

ภายในปี 2567 สำนักงานภาคทั้ง 3 แห่งจะทยอยเปิดอาคารสำนักงานบางส่วนให้เป็นพื้นที่ที่ประชาชนเข้าถึงได้ง่ายขึ้น เมื่อเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา รพท. เปิด “ห้องเรียนผู้” แหล่งเรียนรู้แห่งใหม่ของชาวอีสาน ซึ่งจะมีการจัดกิจกรรมเป็นประจำเพื่อส่งเสริมการเรียนรู้และจัดกิจกรรมที่ตอบโจทย์ความต้องการของชุมชน อาทิ การจัดนิทรรศการ พื้นที่ระดมความคิด และการเสวนาในประเด็นที่อยู่ในความสนใจ

เพื่อต่อยอดจากการรับฟังข้างต้น ในช่วงกลางปี 2566 รพท. จะจัดการแข่งขันออกแบบการสื่อสาร BOT Communication Hackathon โดยโจทย์คือ ต้องสามารถนำไปใช้งานจริง และเข้าถึงประชาชน ในทุกช่วงวัย ในเรื่องภัยทางการเงิน เพื่อให้ได้แนวทางการสื่อสารกับประชาชนในรูปแบบและวิธีการที่เหมาะสม สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

รพท. ต้องขอบคุณกลุ่มคนรุ่นใหม่ สถาบันการศึกษา คุณครูอาจารย์ รวมถึงผู้บริหารจากหน่วยงานต่าง ๆ ในพื้นที่ ที่เล็งเห็นความสำคัญของคนรุ่นใหม่กับการพัฒนาเมือง จากจุดเริ่มต้นความร่วมมือในปีที่ผ่านมา รพท. จะมุ่งสานความเห็นและคำแนะนำอันเป็นประโยชน์ที่ได้รับจากการทำงานทั้งในด้านนโยบาย และการสื่อสารต่อไปในอนาคต

การสื่อสารส่วนภูมิภาค กลยุทธ์เข้าใจให้เข้าถึงคนต่างพื้นที่

การสื่อสารกับผู้คนต่างถิ่นฐาน ต่างประสบการณ์ หรือต่างความเข้าใจ ไม่อาจยึดหลัก one size fits all ได้ แต่ต้องยื่นมือเข้าไปหาด้วยรูปแบบที่ต่างกันไป สำนักงานภาค
ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ซึ่งมีหน้าที่สำคัญในการเป็นด่านหน้าทำงานใกล้ชิด
กับผู้คนในท้องถิ่น จึงต้องคิดสรรวิธีสื่อสารให้เหมาะสมกับวัฒนธรรมและความสนใจ
ของคนในแต่ละภูมิภาค เพื่อส่งสารไปให้ผู้รับสารได้อย่างทั่วถึง

ก่อนหน้านี้สำนักงานภาคแต่ละแห่งของ ธปท. ช่วยสื่อสาร
นโยบายต่าง ๆ ไปสู่ผู้เกี่ยวข้องในภูมิภาค เมื่อโควิด 19
ระบาดในปี 2563 สำนักงานภาคยังมีหน้าที่สร้างความเข้าใจ
เกี่ยวกับมาตรการช่วยเหลือของ ธปท. เพื่อให้ประชาชนและ
ผู้ประกอบการปรับตัวหรือเปลี่ยนโมเดลธุรกิจที่จะพุงตัว

ให้รอดพ้นจากวิกฤตที่เกิดขึ้น ในปัจจุบันสำนักงานภาค
ยังมีบทบาทเพิ่มขึ้นในการเตือนภัยทางการเงินโดยใช้จุดแข็ง
เรื่องความใกล้ชิดกับคนในท้องถิ่น เข้าใจวัฒนธรรม ประเพณี
และความเชื่อ มาคิดกลยุทธ์ที่จะสื่อสารให้คนภาคเหนือ ได้
และอีสานรอดปลอดภัยจากกลโกง



- 1 การบรรยายให้ความรู้เรื่อง
ภัยทางการเงินให้แก่สมาชิกกองทุน
หมู่บ้าน ค.แม่จาวตัม จ.เชียงราย
- 2 รปท. กวายน้อยและสื่อประชาสัมพันธ์
เรื่องภัยทางการเงินแก่พระภิกษุ
วัดห้วยปลาถึง จ.เชียงราย
- 3 ออกรายการเช้านี้ที่ภาคเหนือ



อุจาสภาเมือง สื่อสารผ่านพลังศรัทธา

รปท. สำนักงานภาคเหนือตั้งอยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ ดูแล
การสื่อสารครอบคลุม 17 จังหวัด โดยแบ่งช่องทางการสื่อสาร
ตามผู้รับสาร 3 กลุ่มใหญ่ ๆ ได้แก่ (1) กลุ่มเปราะบาง
คือ ประชาชนฐานราก แรงงาน และผู้สูงอายุ (2) กลุ่ม
สื่อมวลชน รวมถึงอินฟลูเอนเซอร์ในโซเชียลมีเดีย ที่จะช่วย
กระจายข้อมูลข่าวสารของ รปท. ออกไปให้ประชาชนได้
อย่างทั่วถึง และ (3) กลุ่มคนรุ่นใหม่วัยนักเรียน นักศึกษา
ที่เป็นอีกกำลังสำคัญในการเผยแพร่ความรู้ได้อย่างรวดเร็ว

เพื่อให้ชาวเหนือสนใจและเข้าใจข้อมูลข่าวสารของ รปท.
มากขึ้น เมื่อได้รับนโยบายจากส่วนกลางแล้ว สำนักงานภาคเหนือ
จึงมีกลยุทธ์เรียกความสนใจที่นำร่องจากการบรรยายและ
ผลิตสื่อเป็นภาษาคำเมือง การลงพื้นที่เพื่อสร้างความคุ้นเคย
กับคนท้องถิ่น ทั้งยังให้ข้อมูลความรู้และคำปรึกษาด้าน
ภัยทางการเงิน พร้อมทั้งนำข้อมูลที่ได้ส่งกลับให้ส่วนกลาง
เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับจัดทำนโยบายที่ตรงเป้าและตอบโจทย์
ยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังได้รับความร่วมมือจากหลายภาคส่วน
เช่น ผู้นำชุมชน สำนักงานกองทุนหมู่บ้าน สำนักงาน
สวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน สำนักงานประชาสัมพันธ์
จังหวัด ฯลฯ ที่ทั้งให้คำแนะนำและยังนำข้อมูลของ รปท.
ไปช่วยสื่อสารอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม ภัยทางการเงินซึ่งเป็นปัญหาใหญ่ในปัจจุบัน
ก็ลุกลามไปทั่วทุกพื้นที่ ไม่เว้นแม้แต่ในชนบทที่ห่างไกล ทำให้
สำนักงานภาคเหนือต้องหา “ผู้ส่งสาร” โดยอาศัยหลักคิด
“บวร” บ้าน วัด โรงเรียน จนได้พบกลุ่ม “พระนักเทศน์”
ซึ่งมีอิทธิพลต่อความเชื่อของชาวบ้านและวัฒนธรรม



ในชุมชน นอกจากจะนำพระธรรมคำสั่งสอนทางพุทธศาสนา
มาเผยแผ่แล้วยังสามารถนำมาผูกโยงกับหลักการใช้ชีวิต
และภัยทางการเงินด้วย จากการลงพื้นที่หาข้อมูลพบว่าพระสงฆ์
บางรูปก็หนีไม่พ้นภัยการเงิน และแต่ละท่านยินดีที่จะนำ
หลักธรรมกับภัยทางการเงินไปช่วยเตือนภัยให้ญาติโยม
ที่มาฟังธรรม เรียกได้ว่าไม่เพียงใช้ธรรมเทศนามาช่วยชาวบ้าน
ให้พ้นทุกข์ แต่ยังนำพลังศรัทธามาช่วยให้ชาวบ้านพ้นภัย
ได้อย่างแท้จริง

ไม่เพียงเดินหน้าสื่อสารผ่านพลังศรัทธา แต่ในช่วงปลายปี
2566 นี้ รปท. สำนักงานภาคเหนือยังมีแผนเปิดบ้าน
ให้เป็นพื้นที่สาธารณะที่จะมีการจัดแสดงนิทรรศการถาวรเรื่อง
ความเกี่ยวข้องกับการมีอยู่ของ รปท. สำนักงานภาคเหนือ
ที่มีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจการเงิน ผู้ประกอบการ
และผู้เกี่ยวข้องต่าง ๆ ในพื้นที่ ภัยทางการเงินในรูปแบบใหม่
ที่เกิดขึ้นและแนวทางป้องกัน รวมถึงมุมกิจกรรมเงินทอง
ที่ต้องรู้ในชีวิตประจำวัน สำหรับให้ผู้สนใจเข้ามาเยี่ยมชม
และศึกษาดูงาน



1 การให้ความรู้เรื่องภัยทางการเงินที่สถานีวิทยุเทศบาลนครหาดใหญ่ FM. 96.0 MHz.

2 ลงพื้นที่ให้ความรู้ทางการเงินในโครงการจัดการเงินดีเพื่อชุมชนที่จังหวัดสงขลา เพื่อให้ตระหนักรู้เรื่องการออม การวางแผนการเงิน การจัดการหนี้ และระงับภัยการเงิน

แหล่งใต้ ผ่านเครือข่ายสื่อมวลชน

รพท. สำนักงานภาคใต้ตั้งอยู่ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ดูแลการสื่อสารครอบคลุม 14 จังหวัดในภาคใต้ มีผู้รับสารที่หลากหลาย ตั้งแต่ประชาชน ผู้ประกอบการ สถานศึกษา สถาบันการเงิน ไปจนถึงภาครัฐ โดยมุ่งหวังว่าจะเป็น “trusted advisor” หรือที่ปรึกษาที่น่าเชื่อถือของคนที่ได้เพื่อเข้าไปนั่งในใจคนได้ การสื่อสารต้องทำอย่างจริงจังจริงจัง และหนักแน่น ต้องใช้ตัวช่วยหลากหลาย ตั้งแต่การรับฟังประชาชนและภาคธุรกิจ การสร้างความร่วมมือกับชมรมธนาคารภาคใต้ การลงพื้นที่บรรยายเป็นภาษาท้องถิ่น ไปจนถึงการทำคอนเทนต์สื่อสารผ่านหนังสือ แต่ที่เข้ามาเป็นกำลังสำคัญในการสื่อสารของ รพท. สำนักงานภาคใต้ในช่วงปีที่ผ่านมาคือ “เครือข่ายสื่อมวลชน”

ด้วยเล็งเห็นศักยภาพของสื่อมวลชนในการสื่อสารเป็นวงกว้าง เข้าถึงกลุ่มเปราะบางและประชาชนได้อย่างทั่วถึง รพท. สำนักงานภาคใต้จึงจัดให้มีการอบรมความรู้ ให้ข้อมูลและข่าวสารโดยตรงแก่สื่อมวลชนผ่านการจัดประชุมกับสื่อ 14 จังหวัดในภาคใต้ พร้อมทั้งสื่อสารผ่านสถานีโทรทัศน์และวิทยุท้องถิ่นเป็นประจำทุกเดือน อาทิ รายการพิราบคาบข่าว ช่อง NBT สงขลา รายการห่วงชุมชน วิทยุชุมชนเทศบาลนครหาดใหญ่ และรายการเปิดเผยโปร่งใสใจข่าวสาร วิทยุชุมชนเทศบาลนครสงขลา

องค์กรภาครัฐและเอกชนเป็นอีก 2 กลุ่มที่สามารถกระจายข้อมูลจาก รพท. ไปสู่ประชาชนในพื้นที่ได้เป็นวงกว้าง อาทิ หอกระจายข่าวในชุมชน สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัด

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด หอการค้า สาขาสหกรณ์ภาคใต้ ฯลฯ ซึ่งมีการประชุมร่วมกันเป็นประจำเกี่ยวกับข้อมูลความคืบหน้า ทั้งในมิติของเศรษฐกิจ และภัยทางการเงินที่เกิดขึ้นในพื้นที่

อีกหนึ่งภาคส่วนสำคัญที่ทำหน้าที่เป็นข้อต่อนโยบายจาก รพท. ไปสู่ประชาชนคือสถาบันการเงิน จึงมีการประสานความร่วมมือระหว่าง รพท. ชมรมธนาคารภาคใต้ และชมรมธนาคารจังหวัดต่าง ๆ เพื่อสื่อสารในประเด็นต่าง ๆ โดยเฉพาะมาตรการช่วยเหลือและฟื้นฟูผู้ที่ได้รับผลกระทบจากโควิด 19 รวมไปถึงการส่งเสริมให้สถาบันการเงินให้บริการแก่ประชาชนอย่างรับผิดชอบและเป็นธรรม โดยจัดประชุมชี้แจงอย่างสม่ำเสมอเพื่อสร้างความเข้าใจที่ตรงกันและเพื่อให้สถาบันการเงินในภูมิภาคสามารถนำนโยบายหรือมาตรการของ รพท. ไปทำต่อได้อย่างถูกต้องตอบโต้ และทันการณ์

ในอนาคตอันใกล้นี้ สำนักงานภาคใต้จะเปิดพื้นที่ให้ประชาชนเข้ามาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ โดยมีทั้งการจัดแสดงนิทรรศการ แนะนำบทบาทหน้าที่ของ รพท. ที่มีต่อเศรษฐกิจการเงินไทย รวมไปถึงการจัดเสวนาพูดคุยระหว่าง รพท. กับประชาชน

เวทีอีสาน เตือนภัยผ่านกองทุนหมู่บ้าน

รพท. สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือตั้งอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น ดูแลเศรษฐกิจการเงินของภาคอีสานที่มีพื้นที่กว้างที่สุดในประเทศไทย มีประชาชนราว 1 ใน 3 ของ

ประชาชนทั่วประเทศ และประมาณ 80% ยังกระจายอยู่ในเขตชนบท แผนการสื่อสารของภาคอีสานจึงต้องใช้เครือข่ายที่กว้างขวางเพื่อให้สามารถเข้าถึงท้องถิ่นได้อย่างทั่วถึง โดยเฉพาะประชาชนฐานรากในพื้นที่ห่างไกล

เครือข่ายและเครื่องมือที่สำนักงานภาคนำมาช่วยคือ “กองทุนหมู่บ้าน” ที่เปรียบเหมือนสถาบันการเงินประจำชุมชน แค่ในภาคอีสานก็มีกองทุนหมู่บ้านมากถึง 34,108 แห่ง ครอบคลุม 20 จังหวัด เหมาะกับการเป็นช่องทางกระจายข่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเตือนภัยทางการเงินที่เป็นปัญหาใหญ่ในปัจจุบัน ธปท. จะส่งข่าวผ่านทาง Line ให้กับกรรมการกองทุนหมู่บ้าน เพื่อกระจายต่อไปยังกลุ่ม Line ของสมาชิกกองทุนหมู่บ้าน นอกจากนี้ ยังมีการจัดทำคลิปเสียงเป็นภาษาอีสานเพื่อส่งให้แต่ละหมู่บ้าน ไม่ว่าจะอยู่ในพื้นที่ห่างไกลหรือใกล้เมือง เพื่อสื่อสารผ่านหอกระจายข่าว ซึ่งเป็นเครื่องมือที่สามารถเข้าถึงประชาชนฐานรากได้อย่างทั่วถึง ประหยัด และมีประสิทธิภาพ



1 ลงพื้นที่กองทุนหมู่บ้าน จ.หนองบัวลำภู

2 หอเมืองเฮียนฮู้ ณ สปท. สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

การสื่อสารที่ทรงพลังต้องใช้ความร่วมมือจากหลายฝ่ายสำหรับภาคอีสาน ธปท. ได้รับความร่วมมือจากเครือข่ายความร่วมมือทั้ง 20 จังหวัดในภาคอีสาน ทั้งกลุ่มหอการค้า สมาอุตสาหกรรม ภาครัฐ ชมรมธนาคารจังหวัดต่าง ๆ บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) สื่อมวลชน และตำรวจ ในการสื่อสารนโยบาย ผลักดันมาตรการ อบรมให้ความรู้ และรับฟังข้อเสนอแนะ นอกจากนี้ ยังแลกเปลี่ยนข้อมูลภัยทางการเงินเพื่อตรวจสอบและแจ้งเตือนไปถึงแต่ละจังหวัดได้อย่างรวดเร็ว

ไม่เพียงการสื่อสารทางเดียวอย่างการกระจายข่าว แต่ ธปท. ยังให้ความสำคัญกับการสื่อสาร 2 ทาง จึงพยายามรับฟังผลตอบรับจากผู้รับสารผ่านการประชุมร่วมกับเครือข่ายพันธมิตรและประชาชน รวมทั้งจัดทำการสำรวจประชาชนภาคอีสานในปี 2565 เรื่องการสื่อสารนโยบายหรือมาตรการต่าง ๆ จาก ธปท. ไปยังภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง ผลการสำรวจพบว่า การสื่อสารในภาคอีสานอยู่ในระดับปานกลางถึงดีที่สุด คิดเป็น 89.5% ของผู้ตอบแบบสำรวจทั้งหมด

แม้ผลตอบรับจะอยู่ในระดับที่น่าพอใจ แต่การสื่อสารยังต้องพัฒนาต่อไปไม่หยุด เมื่อเดือนพฤษภาคม 2566 ที่ผ่านมา ธปท. สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้มีการ “เปิดบ้าน” สู่สาธารณะชนเป็นครั้งแรก ด้วยการเปิด “หม่องเฮียนฮู้” ศูนย์การเรียนรู้แห่งใหม่ที่หมายมั่นปั้นมือว่าจะเป็น hub การเรียนรู้ และสนับสนุนการแสดงออกทางความคิดของชาวอีสาน ผู้สนใจแวะเวียนไปใช้บริการได้ที่ “หม่องเฮียนฮู้” เปิดบริการเวลา 09.00-16.30 น. หรือโทรสอบถามได้ที่โทร. 0 4391 3555

จะเห็นว่าประเทศไทยประกอบไปด้วยคนหลายเชื้อชาติ ศาสนา วัฒนธรรม ความเชื่อ และความสนใจ การที่จะสื่อสารนโยบาย มาตรการ ความรู้ และการเตือนภัยทางการเงินไปสู่ภูมิภาคต่าง ๆ ของไทยจึงต้องใช้วิธีการหลากหลาย และความร่วมมือมากมายจากผู้เกี่ยวข้อง แต่ก็เพื่อเป้าหมายเดียว คือ การยกระดับคุณภาพชีวิตของคนไทยทุกคนให้เท่าเทียม ไม่ว่าจะอยู่ที่จังหวัดไหน เราเป็นคนไทยทุกคน

Ins.1213

ธนาคารแห่งประเทศไทย

อยู่จังหวัดไหนก็สามารถติดต่อ สปท. ได้ง่าย ๆ ผ่านเบอร์โทรศัพท์ 1213 เราพร้อมช่วยเหลือกรณีไม่ได้รับความเป็นธรรมในการใช้บริการทางการเงิน รับเรื่องร้องเรียนภัยทางการเงิน และให้คำปรึกษาการปรับโครงสร้างหนี้



ณัฐนิช กิตยานุรักษ์

แม่เลี้ยงผลไม้เมืองเหนือแห่งไรซ์รีนทร์พรรณ เชียงใหม่

ความตั้งใจที่อยากกลับมาปักหลักที่บ้านเกิดเพื่อดูแลพ่อแม่วัยเริ่มชรากับความคุ้นเคยในวิถีเกษตรที่เห็นมาตั้งแต่เด็ก ประจวบเหมาะกับมีพื้นที่ว่างแปลงหนึ่งของครอบครัว ทั้งหมดเพียงพอให้ตัดสินใจหันหลังจากชีวิตมนุษย์เงินเดือนมาสานฝันธุรกิจการเกษตรของตนเอง ถึงตอนนี้ก็เข้าสู่ปีที่ 10 แล้วที่ณัฐนิช กิตยานุรักษ์ กับสามี คุณสาริต วงศ์ศรีวิสัย ได้ทุ่มกำลังทั้งสมองและสองมือปลูกปั้นไรซ์รีนทร์พรรณ เพื่อจำหน่ายเมลอนปลอดสารสายพันธุ์ญี่ปุ่นแท้ที่มีรสชาติหวานหอมไม่เหมือนใคร พร้อมปั้นแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับ

จากพนักงานบริษัท สู่คนทำธุรกิจการเกษตร

ณัฐนิชเป็นคนเชียงใหม่โดยกำเนิด แต่เข้ามาเรียนต่อมหาวิทยาลัยจนจบระดับปริญญาโทเศรษฐศาสตร์ และทำงานประจำในกรุงเทพฯ เป็นเวลายาวนานกว่าสิบปี กระทั่งเริ่มเกิดความรู้สึกอึดอัดกับงานที่ทำ ประกอบกับอยากกลับมาดูแลพ่อแม่ที่นับวันอายุยิ่งมากขึ้น จึงตัดสินใจชวนสามีกลับบ้านเกิด ลองผิดลองถูกจนกระทั่งมาลงเอยกับธุรกิจการเกษตรฟาร์มเมลอนที่มาจากแพชชันควบคู่กับการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลอย่างดี

“เรามาจากครอบครัวเกษตรกร เห็นพื้นที่ในชุมชนทำเกษตรมาตั้งแต่เด็ก และพอมีพื้นที่นาส่วนหนึ่งจากคุณพ่อคุณแม่สามีเป็นต้นทุนเดิม เราจึงขอมาลงทุน โดยคิดกันว่าอะไรเป็นพืชเศรษฐกิจสร้างรายได้ในระยะเวลายาวและเป็นกระแส เริ่มแรกมองไปที่เมลอนเพราะเราชอบกิน (ยิ้ม) และเมลอนใช้พื้นที่จำกัด หลังจากลองวิเคราะห์ถึงความคุ้มค่าในการใช้พื้นที่และโอกาสทางธุรกิจกับพืชชนิดอื่น ปรากฏว่าเมลอนให้ผลผลิตและมูลค่าที่มากที่สุด แล้วก็ใช้ระยะเวลาสั้นที่สุดในการเก็บเกี่ยว อีกทั้งย้อนไปเมื่อ 10 ปีที่แล้ว เชียงใหม่ยังต้องนำเข้าเมลอนจากญี่ปุ่น ลูกหนึ่งราคาเป็นพันบาท ก็เลยคิดว่าเราจะนำสายพันธุ์จากญี่ปุ่นมาปลูกในบ้านเรา โดยมีคอนเซ็ปต์ว่าอยากให้คนไทยกินเมลอนในราคาที่จับต้องได้ ซึ่งถือว่าตอบโจทย์ ตอนนั้นทำแล้วผลผลิตแทบไม่พอขายเลย”

จากเกษตรโลกสวยสู่กลยุทธ์เกษตรยั่งยืน ด้วยระบบ “วิสาหกิจชุมชน”

“ถึงแม้ก่อนลงมือทำ เราวิเคราะห์ศึกษาหาความรู้มาก่อนแล้ว แต่ต้องบอกตามตรงว่าเราก็คือเกษตรกรโลกสวย ตอนลาออกจากงานแล้วมาทำเกษตร ก็คิดว่าทำเต็มร้อยแล้วจะได้ผลลัพธ์ร้อยเปอร์เซ็นต์ แต่พอทำไปสักพัก ได้เห็นหน้างานจริง

ก็พบว่าไม่ใช่ การปลูกพืชเชิงเดี่ยวร้อยเปอร์เซ็นต์ ผลผลิตปีแรกดี แต่ปีที่สองปีที่สาม ผลผลิตเริ่มตกต่ำ ยังมีเรื่องของสายพันธุ์ ปัญหาโรคพืช อากาศร้อน แผลงเยาะ บางทีพายุเข้า และยังมีปัญหาการขนส่ง ซึ่งเราไม่ได้คิดถึงผลกระทบจากปัจจัยภายนอกเหล่านี้เลย แต่เราก็กวนใจจนได้ด้วยการเรียนรู้จากปัญหาที่เจอจริง ๆ เลิกเป็นเกษตรกรโลกสวย และเก็บข้อมูลว่าปัญหาทั้งหมดเกิดจากอะไร แล้วปรับเปลี่ยนพฤติกรรมตามธรรมชาติของสิ่งแวดล้อมที่มันควรจะเป็น”

หนึ่งในกลยุทธ์ที่เลือกใช้เพื่อให้ไปได้คือรวมกันเราอยู่ (รอด) โดยจัดตั้งเป็น “วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรทางดงพัฒนา” รวมกลุ่มเครือข่ายเกษตรกร 13 ฟาร์มที่มีแนวคิดและวิสัยทัศน์ตรงกันในการพัฒนาคุณภาพพร้อมสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่เมลอน

“ด้วยความที่เราเป็นเหมือนสตาร์ทอัพเล็ก ๆ เราไม่อยากใช้คนงานเยอะในการขยายฟาร์มเพื่อให้ผลผลิตมีมากพอที่จะส่งตามออเดอร์ได้ เราก็กินมองหาเครือข่าย กลุ่มเพื่อนที่ชอบปลูกชอบกินเมลอนเหมือนกัน เป็นเกษตรกรรุ่นใหม่ที่มีวิสัยทัศน์เดียวกัน ตั้งเป็นกลุ่มวิสาหกิจเลยดีกว่า

“ยกตัวอย่างให้เห็นชัดเจนก็คือสมัยรุ่นพ่อรุ่นแม่ เวลาเห็นผลไม้อะไรขายดีอย่างเช่นลำไย ก็แห่ปลูกกันทุกบ้าน แล้วพอล้นตลาดก็ราคาตก เรานำประสบการณ์ตรงนั้นมาวิเคราะห์และแก้ไขโดยการวางแผนการปลูกร่วมกัน ถ้าความต้องการเยอะก็กระจายกันไปแต่ละฟาร์ม คุณภาพผลผลิตย่อมดีกว่าปลูกคนเดียว จะไม่มีปัญหาล้นตลาด ราคาไม่ตก นอกจากนี้ยังมีหลักการร่วมอีกอย่างหนึ่งคือเราจะไม่กู้เงินมาทำ เพราะการทำเกษตร เราไม่ควรจะเป็นหนี้ จึงจัดตั้งกลุ่มขึ้นมาเพื่อแก้ปัญหา ขณะเดียวกัน ระบบวิสาหกิจชุมชนยังเปิดโอกาสให้มีส่วนช่วยสร้างงานให้คนในละแวกบ้านได้ด้วย”

เปิดประตูสู่ความสำเร็จ ด้วยการสร้างแบรนด์ “ชรินทร์พรรณ”

“การสร้างแบรนด์คือโมเดลสำคัญในความสำเร็จสำหรับ
ไร่ของเรา เพราะประเทศไทยเป็นแหล่งที่มีผลไม้เยอะมาก
แต่การสร้างตัวตนให้ลูกค้าจดจำได้ว่าเมลอนต้องมาจากไหน
สัมผัสมากจากไหน เป็นเรื่องของ การสร้างแบรนด์
ซึ่งชรินทร์พรรณก็มีแบรนด์โมเดลที่ชัดเจนมาตั้งแต่ต้นว่า
เราอยากเป็นแม่เลี้ยง (นักธุรกิจ) ผลไม้เมืองเหนือแบบที่
คนเชียงใหม่เขาเรียกกัน (ยิ้ม) อยากมีตัวตนที่ชัดเจนให้ผู้บริโภค
รับรู้ได้ มองว่าต้องมีการผสมผสานทั้งความรู้ด้านการเกษตร
และการตลาดเข้าด้วยกัน

“เป้าหมายสำหรับเราคือสร้างแบรนด์ชรินทร์พรรณให้เป็น
ที่รู้จัก เมล่อนเชียงใหม่ต้องไร่ชรินทร์พรรณ เพราะเราปลูก
ทุกอย่างด้วยความรักและอยากจะส่งมอบสิ่งดี ๆ ให้กับผู้บริโภค
ซึ่งตอนนี้ไม่ได้มีเฉพาะเมลอน ยังมีผลไม้ในกลุ่มเครือข่า
จำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นอาโวคาโด ส้ม สตรอว์เบอร์รี ผลไม้
ตามฤดูกาล เราอยากคัดสรรสิ่งที่ดีให้กับผู้บริโภคและอยากเห็น
สังคมเชียงใหม่เป็นสังคมที่ปลอดภัยและมี เราไม่อยากจะ
พ่อแม่เรากินแบบไหน เราก็ไม่อยากให้ลูกค้ายกแบบนั้นเช่นกัน

“กระบวนการปลูก เราคัดเลือกตั้งแต่สายพันธุ์ที่ดี
เพราะเชื่อว่าการเลือกเมล็ดพันธุ์ที่ดีเท่ากับคัดต้นที่สมบูรณ์
ไป 50% แล้ว หลังจากนั้นก็ดูแลบำรุงต้นเมลอน โดยจะ
เลือกไว้แค่หนึ่งต้นหนึ่งลูก เพื่อให้สารอาหารไปเลี้ยงได้เต็มที่
ได้ความหวานตามมาตรฐาน จากนั้นส่งให้ลูกค้าออนไลน์และ
โมเดิร์นเทรดในเชียงใหม่ ท็อปส์ซูเปอร์มาร์เก็ต ฟู้ดฮอลล์ของ

เซ็นทรัล รวมถึงห้างท้องถิ่นอย่างริมปิงซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งจะ
ส่งไปยังสาขาที่ สปป. ลาวด้วย และยังมีส่งให้เซเว่นอีเลฟเว่น
ออนไลน์สำหรับลูกค้าที่สั่งผ่านแอปฯ เซเว่น ส่วนผลที่ตกเกรด
โมเดิร์นเทรดแต่รสชาติหวานเหมือนกัน เราเอาไปทำน้ำผลไม้ปั่น
และเข้าโรงงานเพื่อแปรรูปเป็นเมลอนอบกรอบ”

เมลอนทั้งหมดถูกส่งออกจำหน่ายภายใต้แบรนด์
“ไร่ชรินทร์พรรณ” โดยสองเจ้าของไร่รับหน้าที่หลักในการหา
ตลาดเพื่อจัดจำหน่ายผลผลิต

“ในด้านการตลาดที่เกษตรกรส่วนใหญ่มักโฟกัสแค่เรื่อง
การผลิต เราต้องศึกษาเพิ่มเติม เพื่อหาช่องทางให้เจอ
เลือกกลุ่มเป้าหมายหรือผู้บริโภคให้ดีและควรอยู่ให้ถูกจุด
สินค้าถึงจะขายได้”

ถึงแม้จะประสบความสำเร็จในการปั้นแบรนด์ให้ลูกค้า
ประจำติดใจ มีตลาดโมเดิร์นเทรดเป็นเส้นเลือดหลักในการส่ง
ไปจำหน่าย พร้อมขยายช่องทางเพื่อรุกตลาดผลไม้ออนไลน์
ในเมืองไทยจนหล่อเลี้ยงธุรกิจเกษตรมาได้เกิน 10 ปีแล้ว
หากอุปสรรคก็ยังมีเข้ามาท้าทายให้หาทางแก้ปัญหาเป็นระยะ

“ช่วงที่ได้รับผลกระทบหนักจริง ๆ คือช่วงแรก ๆ ที่โรค
โควิด 19 ระบาด ทุกอย่างลือกดาวน์ ทุกคนต้องเซฟเงิน
ในกระเป๋า ทำให้ยอดขายเราตก 50% ส่งออกต่างประเทศไม่ได้
ก็คิดกันสองคนกับแฟนว่าทำอย่างไรดี เมล่อนลูกหนึ่ง
ถ้าลองเอามาซอยย่อยเพื่อให้คนควักกระเป๋าจ่ายในราคาที่ถูกลง
ก็เลยเป็นที่มาของร้านน้ำปั่น ขายแก้วละ 50-60 บาท
ในห้างสรรพสินค้า 3 แห่งที่ยังเปิดให้บริการได้อยู่ตอนนั้น
ปรากฏว่าผลตอบรับดีมาก จากเริ่มต้นที่เมนูเมลอนปั่น ชิกเนซอร์



1



2

- 1 เมล่อนปลอดสารเคมีภายใต้ไร่ไฟศาล
หนึ่งในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ร่วมกับไร่ชรินทร์พรรณ
- 2 ชรินทร์พรรณสนุกที่สำหรับคนรักสุขภาพ
ที่เปิดขายแล้วในห้างสรรพสินค้า 3 แห่ง



กลายมาเป็นเมนูอาโวคาโดเมลอนสำหรับสายเฮลตี้ ตอนนี้มีอยู่ประมาณ 10-20 เมนูที่เป็นผลไม้ตามฤดูกาลจากเครือข่ายของเรา เช่น มะม่วง สตรอว์เบอร์รี อาโวคาโด การเติบโตต่อปีเพิ่มขึ้นเกือบ 60% จากยอดขายที่มีอยู่เดิม จนตอนนี้มีร้านเป็นรายได้หลักแห่งยอดส่งเมลอนโมเดิร์นเทรดไปแล้ว ทำให้เรามีแผนธุรกิจเพิ่มมาอีกหนึ่งนั่นคือไลน์น้ำปั่นชรินทร์พรรณสมุทท์”

วางเป้าหมายสามระยะ: ยึดคุณภาพ สร้างตัวตน

“เป้าหมายระยะสั้นที่เราวางไว้ในตอนนี้ก็คือพัฒนาร้านน้ำปั่นชรินทร์พรรณสมุทท์ให้เป็นที่รู้จัก ส่วนเป้าหมายระยะกลางน่าจะเป็นการขยายสาขา รวมทั้งดูแลกลุ่มเกษตรกรให้ทำผลผลิตให้มีคุณภาพแบบนี้ไปเรื่อย ๆ แต่ยังคงตัวตนของเราอยู่ ในอนาคตอยากขยายเครือข่ายเพื่อที่จะเป็น hub ผลไม้ ส่วนหนึ่งเพื่อให้เอาของในชุมชนของเกษตรกรมาใช้ในธุรกิจของเรา ช่วยกระจายสินค้าผลผลิตให้เขามีรายได้ แทนที่จะไปขายให้คนกลางแล้วโดนกดราคา อยากให้อยู่ได้ด้วยตัวของเขาเอง เพราะเราจะพูดเลยว่าสตรอว์เบอร์รีมาจากสวนไหน มะม่วงมาจากสวนไหน ลูกคำก็จะรู้จักไปพร้อม ๆ กัน ว่ามีผลผลิตอะไรบ้างอยู่ในกลุ่มเครือข่ายไรซ์รินทร์พรรณ

“ด้วยความที่เราไม่รู้ขนาดตัวว่าจะเป็นยังไง จะมีอุปสรรคภายนอกหรืออะไรเข้ามาทีไรแล้วแต่ แต่ทั้งหมดทั้งมวล เรามีแผนหนึ่งแผนสองที่จะแก้ไขปัญหาทั้งในระยะสั้น ระยะกลาง เราทำวันนี้ให้ดีกว่า เพราะ 10 ปีแรกผ่านมาแล้ว สิ่งที่ยากที่สุดคือการครองตนอยู่ต่อไปได้ยังไงในอีก 10 ปีข้างหน้า และมีความหวังว่าถ้าวันหนึ่งแม้ตัวเราไม่อยู่ อาจเลิกทำหรือเกษียณตัวเองไปแล้ว แต่แบรนด์เรายังอยู่”

กำลังใจให้ยังมุ่งมั่นบนเส้นทางเกษตร

คำคมจากลูกค้าคือกำลังใจสำคัญที่ทำให้เจ้าของธุรกิจเกษตรยังคงมุ่งมั่นเดินหน้าต่อบนเส้นทางสายนี้ด้วยความรักและเชื่อมั่น

“คำตำหนิก็นี่ มี แต่เรานำคำวิจารณ์มาปรับปรุง บางทีเมลอนไปถึงลูกค้าแล้วเสียจากอะไรที่เราคาดไม่ถึง เขาก็ให้อภัยไม่เป็นไรสิ่งใหม่ หรือสินค้ารอบนี้ไม่หวานเท่าไร เขาก็บอกมาตามตรง เรายิน้อมรับแล้วกลับมาปรับปรุงพัฒนา จนตอนนี้ลูกค้าเป็นเหมือนเพื่อนกันไปแล้ว”

กำลังใจถึงเพื่อนร่วมวงการธุรกิจเกษตร

“อยากฝากถึงผู้ประกอบการหรือคนที่อยากเริ่มทำเกษตร เราต้องมองเป็น 2 ส่วนก็คือ ความรู้สึก เรามีแพลตฟอร์มรักที่จะทำได้ไม่ผิด แต่ความรักต้องอยู่บนพื้นฐานของเหตุผลว่าทำแล้วจะประสบความสำเร็จไหม ทำแล้วขาดทุนหรือได้กำไร เป็นภาระของคนข้างหลังไหม คิดจะลาออกจากงาน คุณมีต้นทุน มีองค์ความรู้อะไร วิเคราะห์อย่างละเอียด ส่วนหนึ่งก่อน และแน่นอนต้องเจอปัญหาหน้างาน เพราะฉะนั้นวางแผน มีแผนหนึ่งแผนสอง ถ้าไม่ได้ตามที่คาดหวังไว้ จะเปลี่ยนเป็นยังไง การที่เรามีแผนทั้งแบรนดิโมเดลและแผนธุรกิจเป็นเหมือนฟูกที่จะรองรับให้เราไม่เดินนอกกลุ่มนอกทาง และไม่เจ็บตัวมาก

“ส่วนหลักในการทำงาน ปกติแล้วจะยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียง ‘3 ท่วง-2 เงื่อนไข’ คือเงื่อนไขพอประมาณ ต้องรู้จักประมาณตน อย่าทำอะไรให้ใหญ่เกินตัว และเงื่อนไขการมีเหตุมีผล อย่าใช้แต่อารมณ์ ส่วน 3 ท่วงคือ ชีวิตต้องสมดุล ทั้งความสุขตัวเอง ทั้งการทำงาน อย่าหักโหมเกินไป และความรู้เป็นสิ่งสำคัญ ถ้ายังไม่มีความรู้ เราต้องหาความรู้เพิ่ม ยิ่งกลัวมากก็ยิ่งต้องหาความรู้มาก อีกสิ่งหนึ่งที่สำคัญก็คือคุณธรรม เราคงจะทำต่อเนื่องมาจนถึงปีที่ 10 ไม่ได้เลย ถ้าเราไม่มีกลุ่มไม่มีเพื่อนพ้อง ถ้าเห็นแก่ตัว เอาแต่ได้ ขายของไม่มีคุณภาพ ไม่มีคุณธรรม เอาแต่เงิน เราจะอยู่ไม่ได้เลย ไรซ์รินทร์พรรณเติบโตมาได้ทุกวันนี้ก็เพราะยึดหลักนี้”

DID YOU KNOW?

ไรซ์รินทร์พรรณ มาจากชื่อคุณพ่อและคุณแม่เจ้าของไร่
รวมกันแล้วได้ความหมายใหม่ว่า “พืชพันธุ์อันเป็นที่รัก”





ปรีชา หงอกสิมมา

ชวนคนมาปลูกป่า หยอดกระปุกผ่านต้นไม้ ที่วนพรรณ การ์เด็น

ในอดีตเมื่อพูดถึงภาคอีสาน คนคงนึกถึงแต่ภาพความแห้งแล้งและกันดารของพื้นที่ที่ยากต่อการเพาะปลูก แต่ในวันนี้ การกิจพลิกฟื้นทุ่งเลี้ยงวัวที่ไม่มีต้นไม้สักต้นให้เป็นสวนปาร่มรื่นในเวลาเพียง 15 ปี ได้เกิดขึ้นแล้วจากฝีมือของ “คุณปรีชา หงอกสิมมา” ด้วยประสบการณ์จากการทำงานในโครงการส่วนพระองค์ มูลนิธิชัยพัฒนา

การกิจพลิกฟื้นผืนดินแห้งแล้งให้เขียวชอุ่ม

จุดเริ่มต้นของการทำสวนป่าหรือนวนเกษตร เกิดจากเมื่อเรียนจบใหม่ ๆ คุณปรีชาได้ไปทำงานในมูลนิธิชัยพัฒนาที่จังหวัดนครนายก ทำหน้าที่เผยแพร่แนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 9 หลายเรื่องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม หนึ่งในนั้นคือเรื่องการทำเกษตรทฤษฎีใหม่และการฟื้นฟูสภาพป่า ซึ่งเห็นว่านำมาใช้กับผืนดินของที่บ้านได้

หลังทำงานนาน 9 ปี คุณปรีชาได้ลาออกมาบุกเบิกปรับปรุงผืนดินแห้งแล้งขนาด 14 ไร่ของครอบครัวที่ต้องได้รับการพัฒนาอย่างจริงจัง โดยน้อมนำแนวพระราชดำริเรื่องป่า 3 อย่าง ประโยชน์ 4 อย่าง คือ ป่าไม้ใช้สอย ป่าไม้กินได้ ป่าไม้เศรษฐกิจ และประโยชน์ในการช่วยอนุรักษ์ดินและน้ำ มาใช้ควบคู่กับทฤษฎีใหม่ในการจัดการทั้งพื้นที่และระบบน้ำกินน้ำใช้ โดยเริ่มจากการนำไม้ท้องถิ่นมาลงปลูกก่อน “ผมเกิดมาที่ดินผืนนี้ก็โล่งเตียนแล้ว ทั้งที่ในอดีตเคยเป็นป่าเบญจพรรณ มีไม้ท้องถิ่นทั้งไม้ยางนา ไม้ตะเคียน จึงอยากนำไม้เหล่านั้นกลับมาเพื่อฟื้นฟูระบบนิเวศ”

การบริหารจัดการพื้นที่ด้วยเกษตรทฤษฎีใหม่

“ทฤษฎีกำหนดสัดส่วนของ น้ำ : อาหาร : ปลูกต้นไม้ : ที่อยู่อาศัย ไว้เท่ากับ 30 : 30 : 30 : 10 แต่พอมาใช้จริงไม่จำเป็นต้องตรงตามทฤษฎี สามารถปรับตามความเหมาะสมของแต่ละพื้นที่ ที่ผมเน้นเรื่องไม้ป่า พื้นที่ส่วนใหญ่จึงมีแต่ต้นไม้”

ต่อมา หลังจากค่อย ๆ ปลูก วางแผน และจัดการมาเรื่อย ๆ โดยพลิกพื้นที่ที่ปลูกพืชเชิงเดี่ยว อ้อย มัน และปอ ทำให้ดินที่เสื่อมสภาพที่เคยใช้ได้แค่เลี้ยงวัวเลี้ยงควาย กลับกลายมาเป็นสวนป่าที่ใช้ชื่อว่า “วนพรรณ การ์เด็น” ที่เต็มไปด้วยต้นไม้พันธุ์ เช่น ตะเคียนทอง ยางนา พะยูง และขุมขึ้นไปด้วยบ่อเก็บน้ำสำหรับกินใช้ อีกทั้งยังอุดมสมบูรณ์ไปด้วยอาหารการกินและยาสมุนไพรตามธรรมชาติ ซึ่งนอกจากจะเกิดประโยชน์ต่อครอบครัวแล้ว ยังแผ่แผ่ไปถึงชุมชน อย่างในช่วงที่มีการระบาดของโรคโควิด 19 คุณปรีชาก็ได้ทำแคปซูลสมุนไพรฟ้าทะลายโจรกว่า 60,000 เม็ด ที่เกิดจากป่าแห่งนี้ เพื่อแจกจ่ายให้กับชาวบ้านด้วย

คุณปรีชาได้อธิบายถึงการบริหารจัดการตามแนวเกษตรทฤษฎีใหม่ โดยหัวใจอยู่ที่การจัดการพื้นที่เพื่อจัดการน้ำซึ่งตามทฤษฎีจะต้องจัดการน้ำให้เป็น 30% ดังนั้น ภายในพื้นที่ 14 ไร่ จะแบ่งเป็นแหล่งกักเก็บน้ำคือบ่อเก็บน้ำฝน 2 บ่อ และมีน้ำบาดาลไว้สำรองหากไม่เพียงพอ โดยเฉพาะฤดูแล้งประมาณ 4 เดือน ในช่วงเดือนพฤศจิกายน-กุมภาพันธ์ และพื้นที่อีก 30% หรือประมาณ 5 ไร่ ใช้ปลูกข้าว ซึ่งนอกจากกินกันภายในครอบครัวแล้ว ยังเหลือสำหรับแบ่งปันเพื่อนบ้านและช่วยงานสาธารณกุศลด้วย เช่น น้ำท่วม ภัยแล้ง ต่อมาอีก 30% หรือประมาณ 6 ไร่ จะเป็นพื้นที่ปลูกไม้ผล ไม้ยืนต้น ไม้เศรษฐกิจ ที่สามารถนำไปแปรรูปได้อีกกว่า 50 ชนิด เช่น ไม้สัก ไม้ยางนา ตะเคียนทอง พะยูง พยอม มะฮอกกานี ที่เหลือ 10% เป็นพื้นที่สำหรับอยู่อาศัย

ตอบใจยอดค่าใช้จ่ายในระยะสั้น และออมเงินผ่านต้นไม้ในระยะยาว

กว่าสองทศวรรษที่อยู่กับเกษตรทฤษฎีใหม่ ประโยชน์ที่เห็นชัดเจนจากคำบอกเล่าของคุณปรีชา คือการลดรายจ่าย เพราะในน้ำมีปลา ในนามีข้าว และยังมีผลผลิตพืชผัก และผลไม้จำหน่าย รวมถึงการเลี้ยงเป็ดเลี้ยงไก่ ทำให้มีเพียงค่าใช้จ่ายพื้นฐานในแต่ละเดือน เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่าง ๆ

“พื้นที่หาอาหารการกินได้เกือบทั้งหมด ชื้อจากข้างนอกน้อยมาก แม้รายรับอาจไม่มาก แต่บ้านไม่ต้องเช่า ข้าวไม่ต้องซื้อ ถ้าอยู่เป็น ค่าใช้จ่ายก็น้อยมาก”

ส่วนเรื่องของผลตอบแทนในระยะสั้นนั้น แม้อาจยังไม่เห็นชัดเจน แต่ที่ผ่านมาก็มีรายได้จากกิจกรรมต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการขายกล้วยไม้และไม่ประดับ ทั้งกลุ่มเอกลีนา กลุ่มบอนสี กลุ่มเฟิร์น ที่มีอยู่กว่า 3,000 กระถาง

สำหรับระยะยาวในอีก 5-10 ปีข้างหน้า คุณปรีชา มีแผนที่จะต่อยอดไปสู่การทำเฟอร์นิเจอร์ไม้ โดยฉีกกำลังกับเครือข่ายธนาคารต้นไม้ในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง ที่มีสมาชิกอยู่เกือบ 70 ครัวเรือน ซึ่งคาดว่าจะมีต้นไม้ที่ปลูกไว้รวมกว่า 1 แสนต้น มาแปรรูปทำเฟอร์นิเจอร์ยิ่งไปกว่านั้น ยังมองการขยายผลไปถึงการตั้งโรงเรียนช่างฝีมือและโรงเลื่อย เพื่อฝึกฝนวิชาชีพ

เพิ่มมูลค่าของไม้ให้คนในชุมชนด้วย

“การทำเกษตรทฤษฎีใหม่ หากไม่ทำเรื่องไม้ยืนต้น เท่ากับต้องหาเงินทุกวัน หยุดเมื่อไรก็ไม่มีเงินเข้ากระเป๋า หรือถ้าปลูกพืชเชิงเดี่ยวก็ต้องลงทุนใหม่ทุกครั้ง ต้องควักทุนตลอด และไม่รู้จะคุ้มทุนหรือไม่ แต่ถ้าปลูกไม้เศรษฐกิจ ไม้ยืนต้นไม่ป่า เท่ากับออมเงินระยะยาว”

สิ่งที่คุณปรีชาเน้นย้ำอยู่เสมอคือ “เป้าหมายของการปลูกไม้ไม่ใช่เพื่อตัด” แต่คือการออมเงินไว้สำหรับในอนาคต เพราะผลผลิตจากไม้ยืนต้นและไม้เศรษฐกิจที่มีกว่า 500 ต้น ที่วนพรรณ การ์เด็น นับวันมูลค่าจะยิ่งเพิ่มขึ้น จากต้นละ

ห้าบาทสิบบาทในวันแรกที่ซื้อมาปลูก เมื่อเวลาผ่านไป 20-30 ปี มูลค่าก็จะเพิ่มขึ้นเป็นหลักพันหลักหมื่น เปรียบเสมือนการหยอดกระปุกไปเรื่อย ๆ จนในที่สุดได้มีเงินเก็บออมหลักล้านไว้ใช้ในวันปลายชีวิตและเป็นมรดกสำหรับลูกหลาน

ชวนชุมชนปลูกป่า ช่วยโลกก็เก็บคาร์บอน

แม้จะเดินมาได้ค่อนข้างไกลแล้ว แต่คุณปรีชาเองก็ยังไม่ได้มองว่าตนเองประสบความสำเร็จ และยังคงมุ่งมั่นที่จะไต่ระดับไปเรื่อย ๆ จากวันแรกที่ตั้งเป้าแค่ขอให้ต้นไม้ได้เติบโต ไม่ตายเสียก่อน มาสู่ขั้นที่สองคือ การมีต้นไม้ไว้เป็นร่มเงา เป็นแหล่งอาหาร เป็นที่อยู่อาศัย เป็นฟืนเลี้ยงให้แก่มันไม่ร้อนต่อ ๆ ไปได้ จบจนมาสู่ขั้นที่สามคือ การให้ต้นไม้เป็นแม่พันธุ์ ขยายผลต่อไปอีกในวันข้างหน้า และขั้นสุดท้ายคือ การสร้างมูลค่าเพิ่มจากต้นไม้เพื่อต่อยอดรายได้สำหรับเลี้ยงครอบครัว ตลอดจนพัฒนาไปเป็นห้องเรียนธรรมชาติ เพื่อให้คนมาเรียนรู้และได้มีแรงบันดาลใจในการปลูกต้นไม้ และช่วยกันรักษาสิ่งแวดล้อม

“ไปทุกที่ก็ชวนคนปลูกต้นไม้” คือคำพูดที่แสดงถึงความตั้งใจของคุณปรีชา โดยเล่าว่าในอดีตชวนไปก็ไม่ค่อยมีคนสนใจ จึงตระหนักได้ว่าสิ่งสำคัญที่สุดคือ การทำให้เห็นเป็นตัวอย่าง จึงเริ่มมีคนเข้ามาสอบถามขอคำแนะนำ

เราคิดว่า เมื่อเรามีความรู้พอที่จะจัดการได้ และเราเชื่อในเกษตรทฤษฎีใหม่ ถ้าทำตามพระราชดำรัส อย่างไรก็ไม่อดอยากแน่



การขายกล้วยไม้และไม้ประดับ เช่น กลุ่มเอกลีนา กลุ่มบอนสี กลุ่มเฟิร์น เป็นรายได้เสริมสำหรับการใช้ชีวิตประจำวัน



คุณปริชาไปป่าปลูกที่อุดมไปด้วยไม้ยืนต้นและไม้เศรษฐกิจที่วนพรรณ การค้น

จนมาถึงทุกวันนี้ที่มีคนปลูกตามกันหลายครอบครัว ในชุมชนในหมู่บ้าน และได้รับการสนับสนุนและมีเครือข่าย ธนาคารต้นไม้ร่วมกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ การเกษตร หรือ ธ.ก.ส. และหน่วยงานราชการต่าง ๆ อีกทั้งยังมีหลายองค์กรได้เชิญไปให้ความรู้ มาขอศึกษาดูงาน มาจัดกิจกรรมและสัมมนาในพื้นที่ ซึ่งเป็นการช่วยสร้างเม็ดเงินและรายได้สู่ชุมชนอย่างหนึ่ง

ยิ่งไปกว่านั้น คุณปริชายังมีแผนที่จะเดินหน้าไปสู่เรื่องความเป็นกลางทางคาร์บอนให้ได้ โดยใช้ต้นไม้เป็น

ตัวดูดซับก๊าซเรือนกระจกเอาไว้ และอยากที่จะมีฐานข้อมูลไว้สำหรับต่อยอดเรื่องการขายคาร์บอนเครดิต ซึ่งคงต้องศึกษากฎหมาย ระเบียบวิธีการ และเทคโนโลยีที่จะนำมาช่วยตรวจสอบและวัดปริมาณคาร์บอนที่ลดได้ให้เป็นที่ยอมรับต่อไป

ข้อควรคิดสำหรับผู้ที่ยากจะเริ่มปลูกต้นไม้

สำหรับผู้รักต้นไม้ที่มีใจอยากจะทำปลูก แต่อาจเคยล้มเหลว และคิดว่าต้องเป็นคนมือเย็นเท่านั้นจึงจะปลูกอะไรขึ้น คุณปริชาได้ให้ข้อคิดพร้อมปลูกใจให้เรียนรู้ขอเพียงมีความตั้งใจจะลงมือทำ

“เรื่องมือร้อนมือเย็น ยังไม่มีทฤษฎีมารองรับ แต่คิดว่าอาจอยู่ที่ใจและพฤติกรรมของเรามากกว่า เช่น การให้ปุ๋ย การรดน้ำ ถ้าเราใจเย็น น้ำหนักมือเวลาหยิบจับก็จะแตกต่างจากคนที่ทำอะไรใจร้อน เร่งรีบ เพราะอาจไม่ระมัดระวังและทำต้นไม้ชำได้ หรือแม้แต่ดูแลเยอะเกินไปก็ไม่ได้เช่นกัน”

นอกจากนี้ คุณปริชายังกล่าวว่า หัวใจสำคัญคือการคิดให้ตกผลึกว่าต้องการปลูกต้นไม้เพื่อประโยชน์ด้านใด ปลูกเพื่อการอนุรักษ์ ปลูกเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจ หรือปลูกเพื่อให้ที่อยู่อาศัยร่มรื่น เพื่อจะได้จัดการวางแผนการปลูกได้อย่างเหมาะสม

“ผมไม่ได้ปลูกต้นไม้เป็นอาชีพหลักที่ใช้เลี้ยงครอบครัว จึงไม่ได้ปลูกเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจ แต่ผมปลูกเพื่ออนุรักษ์และเป็นที่อยู่อาศัย ผลตอบแทนทางเศรษฐกิจจึงถือเป็นผลพลอยได้ เป็นงานเสริม เป็นเงินออม และหลักประกันรายได้ในบั้นปลายชีวิต”

นอกจากนี้ คุณปริชาได้แนะนำว่า จากประสบการณ์ที่ทำงานประจำมานานพอสมควร หากท่านใดคิดจะลาออกเพื่อมาทำอาชีพปลูกต้นไม้เต็มตัวจะต้องวางแผนให้รอบคอบ และเตรียมทุกอย่างไว้ให้พร้อมก่อน โดยเฉพาะเรื่องการบริหารจัดการเงินและพื้นที่ โดยที่ดินที่มีอยู่ทั้งหมดไม่จำเป็นต้องนำมาปลูกป่า แต่สามารถแบ่งไปทำกิจกรรมอย่างอื่นได้ด้วย

จากพื้นเพเป็นลูกชาวไร่ชาวนา คุณปริชาจึงเชื่อว่าอยู่กับไร่กับนา อย่างไรก็ไม่อดแน่นอน แต่ก็ต้องหาวิธีการเพิ่มมูลค่า เพิ่มความอุดมสมบูรณ์ให้ที่ดิน เพิ่มพูนความรู้ เช่น วิธีการที่เหมาะสม การวางแผนจัดการพื้นที่ และการวางแผนทางการเงินควบคู่กันไปด้วย



“City Connex” รวมพลังคนรุ่นใหม่ ร่วมสร้างเมืองให้ดึงดูดใจผู้คน

“หาดใหญ่” มีชื่อเสียงมายาวนานในการเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ การค้า และการขนส่งที่สำคัญของภาคใต้ เป็นแหล่งรวมความน่าสนใจนานา เช่น อาหาร สถาปัตยกรรมย่านเมืองเก่า วิถีชีวิตของผู้คนจากความเป็นเมืองพหุวัฒนธรรมที่มีการผสมผสานหลายเชื้อชาติศาสนา เรียกได้ว่ามี “ของดี” ซ่อนอยู่มากมายในเมืองนี้

แต่ความเป็นเมืองเก่าที่มีความหลากหลาย ยังมีบางสิ่งบางอย่างที่ “จม” หายไป การดึงจุดเด่นและความน่าสนใจของเมืองหาดใหญ่ ขึ้นมานำเสนอให้ถูกใจคนทุกเพศทุกวัย โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่และนักท่องเที่ยว เพื่อให้ได้ประโยชน์แก่ชุมชน จึงเป็นงานสำคัญที่ต้องมีคนทำหน้าที่ในการผลักดัน

ที่ผ่านมา หม่อมสาวขาว City Connex ได้มีผลงานที่น่าสนใจหลายเรื่อง เช่น อีเวนต์เดินเมือง “Hatyai Happens หาดใหญ่ ทำที” หรือนิทรรศการในศาลเจ้า “Hatyai Invisible Shrines หาดใหญ่ ศาลลับเร่” โดยล้วนได้รับกระแสตอบรับที่ดีจากคนในชุมชนและนักท่องเที่ยว เราจึงอยากพาท่านผู้อ่านมารู้จักแนวคิดและประสบการณ์ของตัวแทนคนรุ่นใหม่ไฟแรง 4 คน คือ คุณสุทธทัย นิยมवास คุณอนวิทย์ จิตรมานะ คุณสรวิชัย อังสุธาร และคุณสุตาภร ชากรี ที่ได้เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาเมืองท้องถิ่นแห่งนี้ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายกัน

แรงดึงดูดที่เกิดจากความสนใจที่เหมือนกัน

แท้จริงแล้วคนกลุ่มนี้ไม่รู้จักกันมาก่อน แต่จากความสนใจที่ตรงกันในเรื่อง “คน-ชุมชน-เมือง-การปฏิสัมพันธ์-การสร้างกระบวนการมีส่วนร่วม” เป็นแรงดึงดูดพวกเขาเข้าหากัน ภายใต้โครงการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของเยาวชนในการพัฒนาชุมชนเมือง หรือ “ริทัสน์ (RTUS)”¹ ที่ได้รับทุนสนับสนุนจากสหภาพยุโรป (EU) ในนาม “ริทัสน์ หาดใหญ่”

ที่น่าสนใจคือ แม้โครงการจะจบไปแล้ว ตั้งแต่ปลายปี 2564 แต่พวกเขายังคงเห็นศักยภาพของเมืองที่สามารถต่อยอดได้ จึงได้ร่วมกันก่อตั้งกลุ่ม “Hatyai Connex”

ขึ้นมา เพื่อใช้สร้างการเรียนรู้ และเป็นพื้นที่ในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นของกลุ่มต่าง ๆ ของเมืองหาดใหญ่ โดยมีการจัดกิจกรรมในหลายช่องทางทั้ง online และ onsite เช่น การจัดทำสารคดีเพื่อเป็นสื่อกลางให้เยาวชนพูดถึงการพัฒนาพื้นที่สาธารณะในเมืองหาดใหญ่ การสร้างพื้นที่เรียนรู้และเป็นต้นแบบในการพัฒนาการจัดการขยะอินทรีย์ หรือการเปิดพื้นที่เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจ และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างเยาวชนและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเกี่ยวกับระบบขนส่งมวลชนของเมืองหาดใหญ่ และเมื่อทีมเห็นว่าการรวมตัวมีความเข้มแข็งมากพอแล้วจึงได้จัดตั้งเป็นบริษัท เดอะ ซิตี้คอนเน็กซ์ จำกัด (City Connex) เมื่อช่วงเดือนมกราคม 2566 ที่ผ่านมานี้เอง เนื่องจากต้องการที่จะขยายขอบข่ายงานไปยังเมืองในจังหวัดอื่น ๆ นอกเหนือจากหาดใหญ่

จุดแข็งของแต่ละคนเมื่อมาประกอบร่างรวมกันแล้ว ได้ช่วยทำให้การติจอยุ่และแก้ไข

ปัญหาเมืองสามารถทำได้อย่างสร้างสรรค์และลงตัว โดยคุณสุตาภร สาวน้อย นักกิจกรรมผู้คลุกคลีกับการลงพื้นที่ชุมชนเป็นแกนนำการลงพื้นที่พูดคุยทำความเข้าใจกับชุมชน ขณะที่คุณสุทธทัย สถาปนิกผู้ใส่ใจเมืองหาดใหญ่บ้านเกิด รับผิดชอบด้านดีไซน์เนอร์ออกแบบเมือง ด้วยความคาดหวังที่อยากเห็นการเติบโตทางวัฒนธรรมมากกว่าทางกายภาพ ในส่วนของคุณสรวิชัย วิศวกรโยธาได้เข้ามาช่วยเติมมุมมองในเรื่องการปรับโครงสร้างของเมืองและชุมชนเพื่อความยั่งยืน และสุดท้ายคุณอนวิทย์ นักการตลาดดิจิทัลรับผิดชอบดูแลการสื่อสารภายใต้โจทย์ที่ว่า จะพัฒนาเมืองและย่านชุมชนให้ยั่งยืนได้อย่างไร

การสร้างกระบวนการมีส่วนร่วม

พลังที่คนรุ่นใหม่กลุ่มนี้ได้เติมให้กับเมืองก็คือ การเปิดใจให้มีพื้นที่ให้คนในชุมชนสื่อสารและถ่ายทอด “ของดี” ที่แอบซ่อนอยู่ออกมาให้ภายนอกได้รับรู้มากขึ้น โดยเน้น



¹ ย่อมาจาก ReThink Urban Spaces – การมีส่วนร่วมของเยาวชนในการพัฒนาชุมชนเมือง เป็นโครงการความร่วมมือระหว่างองค์กรภาคประชาสังคมที่มีประสบการณ์ด้านวัฒนธรรม เยาวชน พลเมืองและการพัฒนาเมือง โดยได้รับทุนสนับสนุนจากสหภาพยุโรป มีจุดประสงค์เพื่อส่งเสริมศักยภาพของเยาวชนไทยในการมีส่วนร่วมกับการพัฒนาพื้นที่เมือง โดยมีพื้นที่ทำงานใน 5 ภูมิภาคในประเทศไทย ได้แก่ เชียงใหม่ จอนเทร กายูญบุรี หาดใหญ่ และกรุงเทพมหานคร



- 1 กิจกรรมเดินเมือง Hatyai Happens หาดใหญ่เก่าที่
- 2 Hatyai Defines Youth บั๊ว 3 เส้นทางผ่านอาหาร 3 บั๊ว 3 เส้นทาง ที่ทำให้เห็นภาพหาดใหญ่ชัดขึ้นกว่าเดิม

สร้างกระบวนการมีส่วนร่วมตั้งแต่ต้นซึ่งเป็นตัวชี้วัดสำคัญในการประเมินผลความสำเร็จ โดยคุณสุทธททัยเห็นว่า สิ่งสำคัญที่สุดคือความร่วมมือจากชุมชนนครมาจากความสมัครใจ โดยต้องไม่ทำให้คนรู้สึกถูกบังคับให้พูด และจะให้ความสำคัญเรื่องความคิดสร้างสรรค์เป็นหลักไม่ว่าจะเป็นกิจกรรมเล็กหรือใหญ่ โดยจะต้องให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องให้เข้ามามีส่วนร่วมอย่างสม่ำเสมอ ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ ภาคเอกชน ภาควิชาการ ภาคประชาสังคม และเยาวชน

ผสานความหลากหลายอย่างสร้างสรรค์

ขึ้นชื่อว่า “เมือง” ย่อมประกอบด้วยคนหลากหลายกลุ่มหลายช่วงวัยที่อยู่ร่วมกัน คุณสุรวชญ์เห็นว่าสิ่งนี้เป็นเสน่ห์ ทำให้การออกแบบทุกงานจะต้องทำด้วยความเข้าใจ สามารถเข้าถึงและรองรับความหลากหลายนี้ได้

เช่นเดียวกับคุณอนันท์ที่คำนึงถึงความแตกต่างของช่วงวัย จึงดูความสนใจของแต่ละกลุ่มเป็นลำดับแรก “โจทย์คือสารที่สื่อออกไปจะต้องไม่ทิ้งคนรุ่นเก่า และต้องโดนใจคนรุ่นใหม่ด้วย ฉะนั้นความคิดสร้างสรรค์จึงสำคัญมาก”

ในขณะที่คุณสุตาภรีย่าว่า “เวลาทำอะไรสักอย่างต้องให้ผู้สูงวัยยังทำอย่างเดิมได้ และทำให้อย่างอื่น ๆ เยาวชนสามารถมาเจอกันตรงกลางได้ โดยใช้กระบวนการดีไซน์”

เสน่ห์เมือง เสน่ห์งาน

การทำงานเมืองมีปัจจัยเข้ามาเกี่ยวข้องมากมายให้คิด ให้แก้ไข แต่พวกเขายังเปี่ยมด้วยพลังความมุ่งมั่น เพื่อสร้างสรรค์สิ่งดี ๆ แก่เมือง คุณสุทธททัยเล่าว่า ประสบการณ์จาก Hatyai Connexx สามารถตอบโจทย์ความเป็นตัวเอง เพราะได้ใช้ทักษะของสถาปนิกในการเก็บข้อมูล การทำความเข้าใจการออกแบบโปรเจกต์ โดยเห็นว่าเป็นเสน่ห์ของงานเมืองที่ตนเองสามารถจับต้องได้ โดยเฉพาะการมีโอกาสได้แลกเปลี่ยนมุมมองกับคนหลากหลายสาขาอาชีพเพื่อนำมาดีไซน์ ซึ่งเป็นความสนุกที่ทีมได้ทำร่วมกัน

คุณสุตาภรีย่าว่าจากการคลุกคลีกับคนในชุมชน พอได้เห็นงานออกมาและช่วยให้ชุมชนเข้มแข็งขึ้น มีชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น เมืองมีชีวิตชีวขึ้น คนรู้จักเมืองมากขึ้น ทำให้รู้สึกอึดอัดและมีกำลังใจในการขยายผลเพื่อให้คนอื่น ๆ ได้มีโอกาสสัมผัสความรู้สึกแบบเดียวกันนี้บ้าง

เช่นเดียวกันกับคุณอนันท์ที่รู้สึกดีกับการทำงานกับทีมงานที่ลงตัวเช่นนี้ อีกทั้งการได้นำปัญหาเมืองออกมาตีแผ่ช่วยเติมเต็มจิตวิญญาณ เพราะงานสร้างสรรค์พัฒนาเมืองเป็นงานที่ตนชอบอยู่แล้ว เป็นการสานฝันของตนเองในสายงานโฆษณา

ขณะที่คุณสุรวชญ์มองว่า เสน่ห์ของงานอยู่ที่ทีมและผู้ใหญ่ในเมืองที่เปิดกว้าง ทำให้

ในฐานะคนรุ่นใหม่ที่ได้รับโอกาสมา ในอนาคตหากมีโอกาสก็จะหยิบยื่นให้คนอื่นต่อไป เพราะมองว่า City Connexx เป็นตัวกลางที่ช่วยสื่อสารให้คนรุ่นใหม่เพื่อให้ความเข้าใจ เกี่ยวกับพลังของสิทธิ์และเสียงของตัวเอง และมีโอกาสทำในสิ่งที่ต้องการได้มากขึ้น

สามารถร่วมกันผลักดันเมืองด้วยแนวทางสร้างสรรค์ได้อย่างแท้จริง บางเรื่องแม้เป็นเพียงประเด็นเล็ก ๆ แต่ก็ถือว่าเป็นพื้นที่สำคัญในการทดลองทำไอเดียใหม่ ๆ

จากชุมชนสู่เมือง Creative Economy

คนรุ่นใหม่กลุ่มนี้ยังมีความใฝ่ฝันอีกมากมายที่จะสร้างบ้านเมืองให้สวยงามและเจริญรุ่งเรือง โดยงานของพวกเขาไม่ได้หยุดแค่พัฒนาสร้างสรรค์ชุมชน แต่ยังรวมถึงการขยายให้เป็นเมืองที่มีเศรษฐกิจสร้างสรรค์หรือ creative economy เพราะฉะนั้นการทำงานของ City Connexx จึงมีการศึกษาแนวทางในการนำไปต่อยอดตลอดเวลา เช่น Hatyai Happens ที่เป็นการเดินเมืองในจุดไข่แดง คือ ถนนสาย 1, 2, 3 และได้ต่อยอดมาเป็นนิทรรศการภาพถ่ายเล่าเรื่องเมืองหาดใหญ่ “404 HATYAI FILE NOT FOUND” นั่นเอง

ทำงานเมืองมีต้นทุน

หลาย ๆ ครั้งที่หลายคนอาจมองว่าการทำงานเมืองไม่ต้องใช้เงิน ไม่มีต้นทุน

ไม่ต้องอยู่บนพื้นฐานของกำไร แต่ในความเป็นจริงแล้ว ทุกขั้นตอนและทุกคนต่างมีต้นทุนเวลา การใช้ไฟ ค่าอาหาร แรงงาน ที่ลงพื้นที่ การทำงานอาจไม่ได้ต้องการสร้างผลกำไรมากมาย แต่ต้องเพียงพอที่จะไปต่อได้

ที่ผ่านมา กิจกรรมต่าง ๆ ของ City Connex ได้รับการสนับสนุนจากภาคธุรกิจน้อยใหญ่ ในจังหวัดมาโดยตลอด บางโพรเจกต์ก็ได้รับความไว้วางใจให้รับผิดชอบบริหารจัดการทั้งหมด นอกจากนี้ พวกเขายังได้รับโอกาสจากภาครัฐด้วย เช่น โพรเจกต์ที่ทำร่วมกับสำนักงานกองทุนสนับสนุนการส่งเสริมสุขภาพ (สสส.) จัดเดินเมืองย่านฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นย่านงานคราฟต์ในหาดใหญ่ โดยจัดกิจกรรมเวิร์กช็อปของร้านค้าภายในย่าน เช่น ร้านทอง ร้านไอศกรีม ร้านอาหาร ร้านดอกไม้ เพื่อเชื่อมโยงคนในชุมชนกับนักท่องเที่ยว หรือโครงการที่ทำร่วมกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ที่มีชื่อว่านิทรรศการในศาลเจ้า “Hatyai Invisible Shrines หาดใหญ่ ศาลลับเร่” ซึ่งเกิดจากไอเดียที่ว่าคนไทยไม่น้อยที่เป็นสายมูเตลู และหาดใหญ่ก็มีศาลเล็กใหญ่กระจายอยู่ทั่วทุกชุมชน บางศาลอาจแฝงตัวอยู่ในที่ที่คนไม่รู้จักร หากจะจับมาทำเป็นนิทรรศการเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวหาดใหญ่น่าจะตอบโจทย์คนเหล่านี้ไม่น้อย จึงเกิดเป็นนิทรรศการในศาลเจ้าจริง เช่น ศาลเจ้าท่ามกุงหย่า (มูลนิธิศิริธรรม) และ



นิทรรศการ “Hatyai Invisible Shrines หาดใหญ่ ศาลลับเร่” เปิดศาลเจ้าในหาดใหญ่ให้นักท่องเที่ยวรู้จัก



(จากซ้ายไปขวา) คุณอนวัชย์ จิตมานะ คุณสุตาภิธร ชาร์ธ คุณสรวิชัย อังสุธาร และคุณสุทธกัญญ์ นิยมवास

ศาลเจ้ากวนอู เพื่อให้ทุกคนได้มาสัมผัสความสวยงามของสถาปัตยกรรมและบรรยากาศด้วยตัวเอง

จนถึงวันนี้ แม้ว่าผู้คนจะเริ่มสนใจคุณภาพชีวิตตัวเองมากขึ้น แต่งานของพวกเขายังไม่จบเพียงเท่านี้ เพราะยังมีโจทย์สำคัญต่อไปที่พวกเขาคาดหวังจะดีให้เด็ก นั่นก็คือการพัฒนางานออกมาให้สามารถสนองกับความต้องการของชุมชนที่จะเปลี่ยนไปตามยุคสมัย เพราะสำหรับพวกเขาแล้ว พลังความคิดสร้างสรรค์สามารถต่อยอดไปอีกยาวไกล และยังมีคามท้าทายใหม่ ๆ ให้ฟันฝ่าอีก ซึ่งพวกเขาไม่มองเป็นอุปสรรค แต่เป็นการสะสมองค์ความรู้จากสังคม คน และชุมชนมากกว่า

ไม่หยุดยัง-ตั้งเป้า-ต่อยอด

คุณสุตาภิธรเล่าว่า นอกจากใจกลางเมืองแล้ว ยังมีแผนจะขยายผลไปสู่การสร้างสรรค์ย่านชานเมืองให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น เพื่อขยายกลุ่มเป้าหมายและความเป็นเมืองให้กว้างไกลออกไป และมีเป้าหมายที่จะทำงานในลักษณะเช่นนี้ในเมืองอื่น ๆ จังหวัดอื่น ๆ ที่มีคอนเนกชันกันด้วย

ด้านคุณสรวิชัยซึ่งกำลังจะไปเรียนต่อ มุ่งหวังจะกลับมาช่วยบริษัทนำเทคโนโลยีมาสร้างสรรค์เมืองให้เป็นอัจฉริยะ (smart city) ควบคู่กับการสร้างสรรค์มรดกทางวัฒนธรรมให้ถูกจริตคนรุ่นใหม่

ส่วนคุณอนวัชย์ มีฝันที่จะมีโมเดลลักษณะนี้ โดยนำประสบการณ์มาวางแผนงาน เช่น การสร้างสรรค์พื้นที่หาดใหญ่โดยใช้เทคโนโลยีให้เกิดประโยชน์เพื่อให้นักท่องเที่ยวนำไปใช้เป็นแม่แบบ

คุณสุทธกัญญ์เผยความตั้งใจว่า ในฐานะคนรุ่นใหม่ที่ได้รับโอกาสมา ในอนาคตหากมีโอกาสก็จะหยิบยื่นให้คนอื่นต่อไป เพราะมองว่า City Connex เป็นตัวกลางที่ช่วยสื่อสารให้คนรุ่นใหม่ เพื่อให้ความเข้าใจเกี่ยวกับพลังของสิทธิ์และเสียงของตัวเอง และมีโอกาสทำในสิ่งที่ต้องการได้มากขึ้น

Fin. ดี Happy Life เพื่อสุขภาพการเงินดีทั่วไทย

คุณดาว (นามสมมุติ) ได้นำหลักการแก่นี้ที่ได้เรียนรู้จากการอบรมโครงการ Fin. ดี Happy Life ไปใช้จริง ทั้งการลดรายจ่าย เพิ่มรายได้ ขายทรัพย์สินที่ไม่จำเป็น และรีไฟแนนซ์หนี้บัตรเครดิตด้วยการหาสินเชื่อที่ดอกเบี้ยต่ำกว่ามาปิดหนี้ ทำให้ค่างวดลดลง ประหยัดดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายได้มากขึ้น จนสามารถลดสัดส่วนภาระหนี้ต่อรายได้จาก 71% เหลือเพียง 14% ของรายได้ต่อเดือน มีเงินสำหรับการใช้จ่ายและออมเพื่ออนาคตมากขึ้น ความเครียดลดลง ความสุขเพิ่มขึ้น คุณดาวจึงได้ถ่ายทอดเรื่องราวของตนเองให้แก่เพื่อนพนักงานในที่ทำงานและเครือข่าย เพื่อแบ่งปันประสบการณ์ สร้างแรงบันดาลใจแก่ผู้ที่ประสบปัญหานี้สืบว่ายังมีทางออก หากได้รับคำแนะนำที่เหมาะสม เลือกวิธีที่ปฏิบัติได้จริง ตั้งใจและลงมือทำจริง ก็จะสามารถแก้ไขปัญหาให้คลี่คลายไปได้



เรื่องราวของคุณดาวเป็น 1 ในความสำเร็จของโครงการ Fin. ดี Happy Life ซึ่งเป็นโครงการส่งเสริมความรู้ทางการเงินที่แบงก์ชาติได้เริ่มมาตั้งแต่ปี 2562 เพื่อมุ่งเน้นให้ความรู้ทางการเงิน ปลูกฝังทัศนคติที่เหมาะสม และกระตุ้นการสร้างพฤติกรรมทางการเงินที่ดีสำหรับคนวัยทำงาน ซึ่งเป็นกำลังสำคัญของระบบเศรษฐกิจ มีความสามารถในการหารายได้ เข้าถึงสินเชื่อ

ได้ง่าย แต่ยังมีบางส่วนที่มุ่งใช้จ่ายเพื่อสร้างความสุขเพียงอย่างเดียว ไม่ได้วางแผนทางการเงินเพื่ออนาคต ท้ายที่สุดหากขาดทักษะทางการเงินที่ดี จะนำไปสู่ปัญหาหนี้สินล้นพ้นตัว ส่งผลต่อปัญหาหนี้ครัวเรือนและระบบเศรษฐกิจในระยะยาว

โครงการนี้จึงเกิดจากความร่วมมือร่วมใจของทีมงานแบงก์ชาติทั้งส่วนกลางและภูมิภาค ในการออกแบบเนื้อหาและสื่อการ

ให้ความรู้ที่ครอบคลุมทั้งเรื่องการวางแผนการเงินและการบริหารจัดการหนี้ที่เข้าใจง่าย น่าสนใจ ใช้ได้จริง และดำเนินการในลักษณะ train the trainers ฝึกอบรมตัวแทนจากหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนทั่วประเทศให้เป็น “วิทยากรทางการเงิน ประจำหน่วยงาน (Fin. Trainer)” ทำหน้าที่ถ่ายทอดความรู้ จัดกิจกรรมกระตุ้นพฤติกรรมทางการเงิน รวมถึงผลักดัน

¹ กักขะทางการเงิน ประกอบด้วย ความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรมทางการเงิน

การสร้างสภาพแวดล้อมและวัฒนธรรมองค์กรที่ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมให้พนักงานในหน่วยงานของตนเองเป็นผู้มีทักษะทางการเงินที่ดี

นอกจากนั้น ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ที่แบงก์ชาติมีความจำเป็นต้องสื่อสารนโยบายไปยังประชาชนอย่างเร่งด่วนและทั่วถึง โดยเฉพาะเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการจัดการปัญหานี้สิน เช่น แนะนำวิธีการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ รวมถึงมาตรการในการช่วยเหลือลูกหนี้ของแบงก์ชาติและสถาบันการเงิน โครงการจึงได้ประสานงานผ่านเครือข่าย Fin. Trainer ที่มีอยู่ทุกภูมิภาคในการกระจายข้อมูลข่าวสารจากแบงก์ชาติไปยังประชาชน เพื่อเป็นแนวทางช่วยเหลือผู้ที่ประสบปัญหาหนี้ให้สามารถรอดพ้นจากภาวะวิกฤติในช่วงเวลาดังกล่าวได้

จากการรวมพลังขับเคลื่อนโครงการส่งเสริมความรู้ทางการเงินแก่กลุ่มคนวัยทำงานระหว่างแบงก์ชาติและหน่วยงานต่าง ๆ ปัจจุบันมีหน่วยงานที่เข้าร่วมโครงการแล้วกว่า 270 แห่งทั่วประเทศ สร้าง Fin. Trainer ได้กว่า 1,600 คน สื่อสารและจัดกิจกรรมให้แก่เพื่อนพนักงานรวมทั้งสิ้นกว่า 150,000 คน ซึ่งผลสำเร็จของโครงการที่ผ่านมาพบว่า ผู้เข้าร่วมโครงการมีความรู้ทัศนคติ และพฤติกรรมทางการเงินเป็นไปในทางที่ดีขึ้น เช่น มีสัดส่วนเงินออมต่อรายได้และเงินออมเผื่อฉุกเฉินเพิ่มขึ้น ในขณะที่สัดส่วนหนี้สินต่อรายได้ลดลง รวมถึงมีการแบ่งเงินเป็นส่วน ๆ ก่อนใช้จ่าย พยายามลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น ตรวจสอบภาระหนี้ และหาแนวทางในการบริหารจัดการหนี้อยู่เสมอ เช่น ศึกษาวิธีการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ การเจรจากับเจ้าหนี้ รวมถึงมาตรการช่วยเหลือลูกหนี้จากสื่อให้ความรู้ที่แบงก์ชาติได้จัดทำขึ้น อันเป็นการเสริมเกราะป้องกันและเตรียมตัวแก้ไข

ปัญหาจากสถานการณ์ทางการเงินต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

นอกจากนั้น ปัจจัยที่ส่งเสริมให้เกิดความสำเร็จของโครงการ ส่วนหนึ่งเกิดจาก Fin. Trainer ที่มีความมุ่งมั่น เป็นแบบอย่างที่ดี ดังเช่นเรื่องราวของคุณดาว และมีการออกแบบกิจกรรมให้เหมาะสมกับพื้นที่วิถีชีวิตและความต้องการที่แตกต่างกันของพนักงานแต่ละหน่วยงาน เช่น กิจกรรม “ผ้าป่าเงินออม” ที่ชวนพนักงานตั้งใจเก็บเงินจากการซื้อของที่ไม่จำเป็นมาผูกไว้ที่ต้นผ้าป่าในช่วงเช้าพรเช้า และคืนเงินเมื่อออกพรรษาเพื่อให้พนักงานนำเงินนั้นไปออมแทน หรือในหน่วยงานที่ขึ้นชอบการเสี่ยงโชค Fin. Trainer ก็ได้แนะนำให้ซื้อสลากออมทรัพย์แทนการซื้อหวย ซึ่งการปรับรูปแบบกิจกรรมให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของหน่วยงาน การสื่อสารอย่างสม่ำเสมอ จะทำให้พนักงานรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรม นำไปสู่การเรียนรู้และสามารถเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินไปในทางที่ดีได้ อย่างที่ผู้เข้าร่วมโครงการท่านหนึ่งได้กล่าวไว้ว่า “การสร้างวินัยทางการเงินก็เหมือนการปลูกต้นไม้ค่อย ๆ ดูแล ใส่ปุ๋ย พรวนดิน วันหนึ่งต้นไม้ก็จะมอดดอกผลนั้นให้กับเรา”



ผ้าป่าเงินออม กิจกรรมที่พนักงานออมเงินผ่านต้นผ้าป่า

ดังนั้น “การสร้างทักษะทางการเงินที่ดีจึงเปรียบเสมือนการฉีดวัคซีนเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันปัญหาทางการเงิน” ซึ่งแบงก์ชาติมีความตั้งใจที่จะขยายผลร่วมกับหน่วยงานและเครือข่ายพันธมิตรทั่วประเทศ เพื่อร่วมสร้างภูมิคุ้มกันหมู่ให้แก่คนวัยทำงานในวงกว้างมากขึ้น เพราะหากคนวัยทำงานสามารถบริหารจัดการการเงินของตนเองได้ มีวินัยในการใช้จ่าย บริหารจัดการหนี้ได้อย่างเหมาะสม ปัญหาทางการเงินก็จะลดลง ส่งผลให้มีความสุขในชีวิตมากขึ้น สามารถทำงานได้อย่างเต็มศักยภาพอันจะส่งผลดีต่อหน่วยงาน สังคม และระบบเศรษฐกิจของประเทศ เพื่อให้คนไทยมีความเป็นอยู่ที่ดีอย่างยั่งยืนต่อไป

ผลการดำเนินโครงการเชิงปริมาณปี 2565²



96% ของผู้เข้าร่วมโครงการมีความรู้ทางการเงินมากขึ้น



58% ของผู้เข้าร่วมโครงการมีระดับเงินออมเพื่อฉุกเฉินเพิ่มขึ้น



65% ของผู้เข้าร่วมโครงการมีอัตราส่วนเงินออมต่อรายได้เพิ่มขึ้น



30% ของผู้เข้าร่วมโครงการมีอัตราส่วนหนี้ต่อรายได้ลดลง



60% ของผู้เข้าร่วมโครงการมีความรู้สึกต่อการหนี้ดีขึ้น

² ผลการดำเนินงานโครงการปี 2565 ฉบับเบื้องต้น (preliminary) จากการประมวลผลแบบสำรวจหลังเข้าร่วมโครงการจนถึงเดือนธันวาคม 2566 จำนวน 1,195 ชุด ปัจจุบันอยู่ระหว่างการประมวลผลฉบับสมบูรณ์

LOCALISM

การกลับมาของกระแสท้องถิ่นนิยม

“ท้องถิ่นนิยม (localism)” ไม่ใช่แนวคิดใหม่ หากแต่ถูกพูดถึงอีกครั้งจากวิกฤตหลายอย่างในช่วงที่ผ่านมา ทำให้ภาคส่วนต่าง ๆ ต้องหันกลับมามองท้องถิ่น ทบทวนนโยบาย และให้นำหนักกับแนวคิดนี้มากขึ้น เราจึงขอพามาทำความรู้จักแนวคิดนี้ที่หวนกลับมาบิบบทบาทต่อเศรษฐกิจโลก



จาก Global สู่ Local

ในอดีต กระแสโลกาภิวัตน์ (globalization) ที่เกิดจากการพัฒนาระบบคมนาคมขนส่งและเทคโนโลยีสารสนเทศ ทำให้ประเทศต่าง ๆ มีความสัมพันธ์และเชื่อมโยงกันทั้งทางเศรษฐกิจ การเมือง และวัฒนธรรมอย่างต่อเนื่อง ภาคธุรกิจต่างก็มองหาของดีกว่าและราคาถูกกว่าเพื่อนำเข้ามาจากต่างประเทศ แต่เมื่อใดที่ประเทศประสบปัญหาจากปัจจัยภายนอกก็มักจะหันกลับมาให้ความสำคัญกับความมั่นคงภายใน เกิดความชาตินิยม (nationalism) กันมากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น คำขวัญที่ว่า “Make America Great Again” ของนายโดนัลด์ ทรัมป์ อดีต

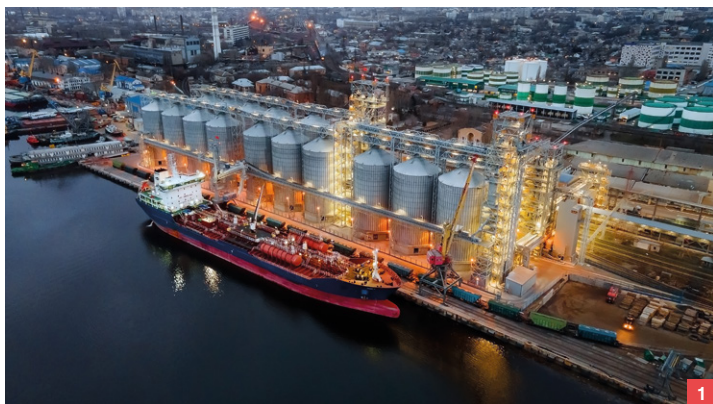
ประธานาธิบดีสหรัฐฯ ที่มีที่มาจากปัญหาการขาดดุลทางการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งแน่นอนว่า ย่อมนำมาสู่การส่งเสริมให้มีการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นและสนับสนุนบทบาทของชุมชน ทั้งในด้านการผลิต การบริโภค และการบริหารจัดการพื้นที่มากขึ้น หรือที่เรียกว่า “localism” นั่นเอง

วิกฤตห่วงโซ่อุปทาน โอกาสของ Localism

จากการสำรวจ 50 ตลาดจากหลายประเทศทั่วโลกของบริษัท Kantar ที่ปรึกษาด้านการวิเคราะห์และข้อมูลแบรนด์ ในปี 2563 พบว่า โควิด 19 ได้เร่งให้เกิด localism โดย

2 ใน 3 ของประเทศทั่วโลกมีความต้องการซื้อสินค้าและบริการที่มีแหล่งผลิตในประเทศ และแบรนด์ท้องถิ่นได้รับความนิยมมากขึ้น ขณะที่สินค้าจาก supplier รายใหญ่ของโลกอย่างจีนกลับได้รับความนิยมลดลง เหตุผลส่วนหนึ่งมาจากมาตรการควบคุมโควิด 19 ของจีนที่ทำให้ต้องปิดการผลิตและระบบคมนาคมขนส่ง

ความขัดแย้งระหว่างรัสเซียและยูเครนที่ยืดเยื้อเป็นอีกสาเหตุหนึ่งส่งผลต่อห่วงโซ่อุปทานโลก โดยเฉพาะสินค้าประเภทธัญพืช ซึ่งยูเครนเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่อันดับ 4 ของโลก สงครามระหว่างทั้งสองฝ่ายทำให้ธัญพืชขาดแคลนและราคาสูงขึ้น



- 1 ทำเรือในยูเครนกลับมาเปิดการขนส่งรัฐพิชในเดือนสิงหาคม 2565
- 2 แอปพลิเคชัน Tienda Cerca แพลตฟอร์มที่รวบรวมร้านค้าในชุมชน

ส่งผลกระทบต่อทั้งผู้ผลิตในอุตสาหกรรม และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงผู้บริโภคทั่วโลก ด้วยเหตุนี้ ภาคธุรกิจจึงต้องทบทวน กระบวนการ แหล่งวัตถุดิบ และปริมาณสต็อก โดยเปลี่ยนวิธีคิดจากเดิมที่เน้นต้นทุนและประสิทธิภาพ มาเป็นความมั่นคงและการกระจายความเสี่ยงแทน นำมาซึ่งแนวคิด การปรับสัดส่วนด้านทรัพยากรการผลิต ให้พึ่งพาตนเองมากขึ้น บางรายเปลี่ยนไป กระจายแหล่ง supplier ไม่ให้กระจุกตัว อยู่เพียงไม่กี่แหล่ง

Global Risk Report ปี 2565 เปิดเผยว่า บริษัทกว่า 50% เห็นว่าความเสี่ยงจากห่วงโซ่ อุปทานมีมากกว่าประโยชน์ที่เคยได้รับ เช่น ต้นทุนที่ต่ำกว่า อีกทั้งผลกระทบของ McKinsey ในปี 2565 พบว่า กว่า 80% ของ ผู้นำด้านห่วงโซ่อุปทานมีการจัดหาวัตถุดิบ จาก supplier หลายรายมากขึ้น อย่างบริษัท ในสหรัฐอเมริกามีการขยายจำนวนประเทศ

ในการจัดหาวัตถุดิบ บางรายเพิ่มศักยภาพ ของคลังสินค้าเพื่อรองรับความเสี่ยงกรณีที่ ความต้องการเพิ่มขึ้นหรือต้องกักตุนวัตถุดิบได้ ในญี่ปุ่น ธนาคารของรัฐมีนโยบาย ให้เงินอุดหนุนแก่บริษัทที่ต้องการย้ายฐาน การผลิตกลับประเทศ อีกทั้งผู้ประกอบการ ยังปรับการลงทุนใหม่ จากเดิมที่เน้นการสร้าง โรงงานขนาดใหญ่ มาเป็นการเปิดโรงงาน ขนาดเล็กในพื้นที่ที่ใกล้กับลูกค้าและแหล่ง วัตถุดิบในชุมชน ตลอดจนหันไปใช้ช่องทาง ขนส่งจากผู้ประกอบการในพื้นที่มากขึ้น

กระแสดิจิทัลและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม บังคับหนุน Localism

ไม่เพียงแต่ส่งผลกระทบด้านการผลิต แต่ท้องถิ่น นิยมยังลงลึกถึงผู้บริโภครายย่อยแบบเรา ๆ ท่าน ๆ โดยตรง เมื่อความก้าวหน้าของ เทคโนโลยีและการเติบโตของอีคอมเมิร์ซ ในปัจจุบันได้ช่วยขยายข้อจำกัดด้านระยะทาง

ผู้นิยมท้องถิ่นจึงไม่ได้หยุดการซื้อขายสินค้า ไว้เฉพาะในท้องถิ่นของตนเองเท่านั้น

แพลตฟอร์ม “Ma Zone Quebec” ขายสินค้าท้องถิ่นในรัฐควิเบก ประเทศ แคนาดา หรือแพลตฟอร์ม “Tienda Cerca” ที่เชื่อมโยงร้านค้าในเมืองโบโกตา ประเทศ โคลอมเบีย เทรนด์นี้ทำให้ผู้ประกอบการ ร้านออนไลน์ชูจุดเด่นของแต่ละพื้นที่ บอกเล่าเรื่องราวอย่างสร้างสรรค์ เชื่อมโยง แปรนต์เข้ากับวัฒนธรรมชุมชนอย่าง น่าประทับใจ และช่วยสร้างศักยภาพ การแข่งขันให้กับผู้ประกอบการรายเล็ก ตลอดจนช่วยขยายตลาดให้เป็นที่ยอมรับ มากขึ้นด้วย

แนวคิดท้องถิ่นนิยมยังสอดคล้องความ ยั่งยืน เพราะเมื่อผู้คนหันมาสนใจท้องถิ่น ก็เริ่มมีความใส่ใจและห่วงหาพันทรัพยากร มากขึ้น ผู้บริโภคจึงมีแนวโน้มที่จะเลือกซื้อ สินค้าจากแบรนด์ท้องถิ่นที่มีการดำเนินงาน ที่โปร่งใสและยั่งยืน กระแสดังกล่าวทำให้ แปรนต์ระดับโลกเองก็หันมาใช้กลยุทธ์ ที่เน้นการเชื่อมโยงกับชุมชน และการรักษา สิ่งแวดล้อมมาเป็นจุดขายมากขึ้นด้วยเช่นกัน

ไม่ว่าในอนาคตกระแสโลกจะพัดไปใน ทิศทางใด แต่ความเข้มแข็งของท้องถิ่น จะกลายเป็นกำลังสำคัญใหม่ ที่จะช่วยให้ ประเทศสามารถรองรับความเสี่ยงและวิกฤต ที่อาจฉาโถมเข้ามาได้ เพราะเมื่อชุมชน เข้มแข็ง ประเทศก็จะเข้มแข็งเช่นกัน

ข้อมูลอ้างอิง

- Localism' is forecast to be a major post-pandemic trend | WARC
- Why the trend of going local is making its way into the supply chain | BDO UK
- COVID-19 Case Study: A Shift Toward Localism - ResearchAndMarkets.com | AP NEWS
- How online markets are helping local stores survive COVID-19 | The Conversation
- Why COVID-19 Will Usher In A New Era Of Economic "Localism" | Miami Herbert Business School
- Public services and localism before and after Covid-19 | Progressive-policy
- Post-COVID: Re-organising localism around three digital principles • Business School | Exeter Business School
- Inclusive localism: communities' place in a globalised world | Commission on Civil Society
- The structure of the world's supply chains is changing | The Economist
- The changes covid-19 is forcing on to business | The Economist
- How localism is driving brand engagement with consumers across the globe | Think with Google
- The resurgence of localism in 2021 – how retailers can benefit from this trending consumer habit | Logobrand

ผสานพลังงาน คนแบงก์ชาติ หนือ ใต้ อีสาน กับการทึงเชื่อมโยง-ดูแล เศรษฐกิจภูมิภาค



ภารกิจหลักของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ในการดูแลเสถียรภาพให้เหมาะสมกับการเติบโตของเศรษฐกิจ นอกจากที่มงานที่ปักหลักที่สำนักงานใหญ่ กรุงเทพมหานครแล้ว ยังมีพื้นที่ที่สำคัญที่ขับเคลื่อนเคียงคู่กันมาตลอด นั่นคือสำนักงานภาคทั้ง 3 แห่ง ทั้งภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ พระสยาม BOT MAGAZINE ฉบับนี้ จะพาไปทำความรู้จักตัวแทนคนแบงก์ชาติจากทั้ง 3 ภาค ที่ต่างทุ่มเทกำลังเพื่อเข้าถึงเข้าใจปัญหาของคนในท้องถิ่น เชื่อมโยงส่วนกลางกับภูมิภาค และมุ่งหวังจะสร้างความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นอย่างยั่งยืนให้คนทุกพื้นที่

สำนักงานภาคเหนือ ลงพื้นที่จริง เห็นปัญหา ให้คำปรึกษาหาทางแก้

เริ่มกันที่สำนักงานภาคเหนือ กับ 2 ตัวแทนต่างเจนอเรชัน คุณชิต-ชิตชัย กิตติศรีอนันต์ ผู้วิเคราะห์อาวุโส ส่วนเศรษฐกิจการเงินภาค 1-3 วัย 58 ปี ที่แม่พื้นเพเป็นคนอุดรธานี แต่มาเรียนต่อปริญญาตรีและโทที่เชียงใหม่ และลงหลักปักฐานอยู่กับแบงก์ชาติ องค์กรที่ไฝ่ฝันมายาวนานถึง 30 ปี กระทั่งจะเกษียณในอีก 2 ปีข้างหน้าแล้ว หน้าที่รับผิดชอบของคุณชิตชัย เริ่มต้นจากตำแหน่งผู้ตรวจสอบธนาคารพาณิชย์ตั้งแต่ปี 2537 ก่อนย้ายไปส่วนงานวิเคราะห์ธุรกิจการเงิน ในการดูแลกลุ่มปล่อยกู้เงินด่วนแต่คิดดอกเบี้ยเกินกว่าที่กฎหมายกำหนดมาก ดำเนินการล่อซื้อและจับกุมร่วมกับตำรวจ กระทั่งปี 2555 มีการจัดตั้งศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน เปิดสายด่วนคอลเซนเตอร์ โทร. 1213 รับเรื่องร้องเรียนและให้คำปรึกษากรณีประสบปัญหาการเงิน คุณชิตชัยจึงได้รับมอบหมายงานเป็นผู้รับเรื่องร้องเรียนจากประชาชน ประสานงาน แก้ปัญหาขัดข้องที่เกิดขึ้นระหว่างประชาชนกับธนาคารมาจนถึงทุกวันนี้

“งานของเราเชื่อมโยงกับการกิจหลักในด้านการแก้ไขปัญหานี้สินของประชาชนหรือของภาคธุรกิจ เป็นปัญหาหนี้สินที่เกิดขึ้นตั้งแต่ช่วงก่อนและหลังโควิด 19 ซึ่งตอนนี้ปัญหายังเรื้อรังอยู่ รวมถึงการแก้ไขปัญหาค่าความเดือดร้อนจากการถูกมิฉ้อฉลหลอก ซึ่งเป็นภารกิจที่จะต้องยับยั้งให้เร็วที่สุดเพื่อลดความเดือดร้อนของประชาชน”



คุณชิต-ชิตชัย กิตติศรีอนันต์ ผู้วิเคราะห์อาวุโส ส่วนเศรษฐกิจการเงินภาค 1-3 สำนักงานภาคเหนือ

คุณปุเป-พิมพ์ชนก แยมสงค์ ผู้วิเคราะห์อาวุโส ส่วนเศรษฐกิจการเงินภาค 1-3 บัณฑิตเศรษฐศาสตร์ไฟแรง ที่อยู่ส่วนกลางได้เพียงปีเดียวก็ขอย้ายมาประจำสำนักงานภาคเหนือตั้งแต่ปี 2562 ด้วยความมุ่งมั่นหวังอยากสัมผัสประสบการณ์ลงพื้นที่จริง รับผิดชอบงานในตำแหน่งผู้วิเคราะห์อาวุโส ส่วนงานวิเคราะห์เศรษฐกิจของภาคเหนือที่ประกอบด้วย 17 จังหวัด โดยได้รับมอบหมายให้ดูแลภาคการเกษตรอยู่ประมาณ 3 ปี ล่าสุดเพิ่งย้ายไปดูแลภาคการท่องเที่ยว

“งานวิเคราะห์เศรษฐกิจนี้เชื่อมโยงกับเรื่อง smooth takeoff ในภาพใหญ่ นั่นคือการทำให้เศรษฐกิจฟื้นตัวต่อเนื่อง ด้วยการวิเคราะห์ประเมินเศรษฐกิจของภาคเหนืออย่างภาคการเกษตร ต้องไปเรียนรู้ก่อนว่าการเกษตรเขาทำกันยังไง ปลูกและเก็บเกี่ยวช่วงไหน เพื่อวิเคราะห์ราคาของพืชผล และหาตัวชี้วัดที่เหมาะสม”

งานภูมิภาค มอบประสบการณ์ที่แตกต่าง มองเห็นปัญหารังในพื้นที

คุณพิมพ์ชนกประทับใจการทำงานในส่วนสำนักงานภาค เพราะได้ใกล้ชิดประชาชนจากการลงพื้นที่ ได้เรียนรู้หน้าที่หลากหลาย และได้ข้อมูลที่ค่อนข้างลึกจากผู้ประกอบการหรือเกษตรกร “เกษตรกรเป็นหนี้ค่อนข้างเยอะ และไม่สามารถชำระหนี้ จนตกทอดไปสู่ลูกหลาน สำนักงานภาคทั้ง 3 ภาคจึงร่วมมือกับสถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย

อึ้งการณณ์ ทำโครงการแก้ไขปัญหานี้เกษตรกรแบบองค์รวม ให้ความรู้ด้านการเงิน ส่งเสริมให้มีรายได้เพิ่มขึ้นเพื่อสามารถมาจ่ายหนี้ได้ โดยได้ลงพื้นที่ไปคุยกับเกษตรกรจริง ๆ ในภาคเหนือเพื่อเห็นปัญหา หาแนวทางแก้ไขให้หลุดพ้นจากวงจรภาระหนี้ พยายามคิดเครื่องมือทางเศรษฐศาสตร์มาช่วยในการปรับพฤติกรรมจ่ายหนี้ด้วย โครงการนี้ถ้าสำเร็จก็จะช่วยเหลือเกษตรกรได้ค่อนข้างเยอะ

“ส่วนงานท่องเที่ยวเป็นความท้าทาย เพราะเราเปิดประเทศแล้วหลังโควิด 19 เริ่มมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาเยอะขึ้น แต่พฤติกรรมของนักท่องเที่ยวก็เปลี่ยนไป ต้องศึกษาพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปว่ากระทบกับรายได้นักท่องเที่ยวยังไง ต้องพยายามมองหาเครื่องมือชี้วัดใหม่ ๆ ที่เหมาะกับสถานการณ์



คุณปวี-พิมพ์ชนก แยมสงค์ ผู้วิเคราะห์อาวุโส
ส่วนเศรษฐกิจการเงินภาค 1-3 สำนักงานภาคเหนือ

“การได้มาทำงานสำนักงานภาครู้สึกว่าจะสามารถช่วยเหลือคนได้เยอะเหมือนกัน ทำให้เราได้เห็นความจริง ๆ แล้วเราต้องการให้เราช่วยเหลืออะไร และพยายามคิดรูปแบบในการสื่อสารให้เข้าถึงเขาได้มากที่สุด มองว่าในอนาคตคงเน้นการทำงานที่เป็นประโยชน์กับส่วนรวม และปรับปรุงการทำงานให้ตอบใจทุกคนในพื้นที่ให้มากที่สุด”

คุณชิตชัยก็เห็นสอดคล้องกันว่าการทำงานในภูมิภาค โดยเฉพาะการรับเรื่องร้องเรียน ทำให้ได้รู้ปัญหาแท้จริงที่คนในพื้นที่ประสบอยู่ เพื่อสะท้อนไปยังผู้บริหารให้เร่งแก้ไขความเดือดร้อนของประชาชน “เรื่องมีจลาจล หลอกหลวงก็สะท้อนไปว่าต้องให้ธนาคารมีเบอร์ที่ประชาชนโทรร้องเรียนได้ตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อทำให้รู้สึกว่าเขายังมีที่พึ่ง มีคนคอยช่วยแก้ปัญหาอยู่ หรือในช่วงโควิด 19 ที่มีผลกระทบกับเศรษฐกิจ มีเคสร้องเรียนเข้ามาว่าชำระหนี้ไม่ได้ โดนบังคับคดีจะถูกยึดทรัพย์ยึดบ้านไปขายทอดตลาด

การได้มาทำงานสำนักงานภาครู้สึกว่าจะสามารถช่วยเหลือคนได้เยอะเหมือนกัน ทำให้เราได้เห็นความจริง ๆ แล้วเราต้องการให้เราช่วยเหลืออะไร และพยายามคิดรูปแบบในการสื่อสารให้เข้าถึงเขาได้มากที่สุด มองว่าในอนาคตคงเน้นการทำงานที่เป็นประโยชน์กับส่วนรวม และปรับปรุงการทำงานให้ตอบใจทุกคนในพื้นที่ให้มากที่สุด

เราต้องช่วยประสานงาน อธิบายให้เข้าใจกระบวนการทางกฎหมาย จากนั้นมาวางแผนทางการเงินใหม่ร่วมกับลูกหนี้ เพื่อแก้ไขปัญหาการค้างชำระ เป็นการช่วยเหลือประชาชนอย่างจริงจังและจริงใจ

“อีก 2 ปี ผมจะเกษียณอายุ ตลอดการทำงานก็ทำหน้าที่อย่างดีที่สุด 30 ปีที่ผ่านมา ในการทำงานกับ ธปท. องค์การที่ดูแลนโยบายการเงิน ดูแลทุนสำรองของประเทศ ช่วยเหลือประชาชน นับเป็นความภาคภูมิใจอย่างสูงสุดครับ”

สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประสานทุกส่วนเพื่อประโยชน์ประชาชน

สองหนุ่มสาวผู้มีความมุ่งมั่น ตัวแทนสำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือก็มีเรื่องราวดี ๆ ที่ได้ลงมือทำมาแบ่งปัน คุณแอน-อรวิทย์ มุลคุตร ผู้วิเคราะห์อาวุโส ส่วนเศรษฐกิจการเงินภาค 1-3 สาวสวยสายเลือดแบงก์ชาติ ผู้รับผิดชอบงานแมคโครภาคการเงิน การติดตามภาวะเศรษฐกิจ และโครงการแลกเปลี่ยนข้อมูลเศรษฐกิจและธุรกิจระหว่าง ธปท. กับภาคธุรกิจ หรือ Business Liaison Program (BLP) โดยไปพูดคุยแลกเปลี่ยนข้อมูลกับภาคธุรกิจและสถาบันการเงิน เพื่อแลกเปลี่ยนมุมมองภาวะและแนวโน้มธุรกิจ ติดตามข้อมูลเร็วที่เกิดขึ้น ว่าเกิดจากอะไร เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการประเมินภาพเศรษฐกิจ และยังมีงานให้ความรู้ทางการเงิน รวมถึงการดูแลพี่น้องประชาชนในภูมิภาคผ่านการสื่อสารกับ stakeholder ด้วย

คุณเอิร์ธ-บุญญวิชญ์ เศรษฐสมบูรณ์ ผู้วิเคราะห์อาวุโส ส่วนเศรษฐกิจการเงินภาค 1-3 หนุ่มอีสานผู้เริ่มต้นงานแบงก์ชาติที่สำนักงานใหญ่ ก่อนขอย้ายมาประจำสำนักงานบ้านเกิด รับผิดชอบงานด้านเศรษฐกิจการเงิน ติดตามประเมิน และวิเคราะห์ผลกระทบต่าง ๆ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจที่เพียงพอให้แก่ภาคธุรกิจ ภาคครัวเรือน หรือนักลงทุน

งานวิเคราะห์และประเมินภาวะเศรษฐกิจอีสาน จะช่วยให้ภาคธุรกิจมีความมั่นใจว่าได้ตัดสินใจบนพื้นฐาน ที่ลดความเสี่ยงได้มากที่สุดและมีทิศทางที่ชัดเจนมากขึ้น ถือว่าตอบโจทย์เป้าหมายองค์กรในการผลักดันงานด้าน เศรษฐกิจการเงิน และการจับชีพจรต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว

เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลนั้น การรวบรวมข้อมูลตัวเลขเป็นส่วนหนึ่ง แต่อีกด้านหนึ่ง ก็ต้องเข้าถึง stakeholder ต่าง ๆ ทั้งภาคธุรกิจ สถาบัน การเงิน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยการลงพื้นที่เพื่อให้ มั่นใจว่าได้ข้อมูลที่จับชีพจรได้ทันการณ์และรอบด้านจริง ๆ เพื่อส่งผลกลับไปยัง รมท. ส่วนกลางที่เป็นผู้ออกแบบ นโยบาย เป็นการสื่อสารสองทาง

“เราได้พัฒนาเครื่องมือต่าง ๆ เพื่อใช้จับชีพจรเศรษฐกิจ ในพื้นที่ โดยใช้ข้อมูลในมิติที่หลากหลายของภาคธุรกิจ การค้า การผลิต ทั้งผู้ส่งออกรายใหญ่และรายเล็ก ซึ่งการติดตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ หรือผลกระทบ จากนโยบายต่าง ๆ ต้องพยายามให้ครอบคลุมมากที่สุด รวมถึงต้องสร้างการมีส่วนร่วมกับแต่ละพื้นที่ด้วย”

อุปสรรค การแก้ปัญหา นำไปสู่ผลงานที่ภาคภูมิใจ

คนทำงานทุกคนมักเจอปัญหาอุปสรรคเมื่อได้ลงมือจริง แต่ทั้งคู่ต่างมองมุมบวก คุณปณณวิชญ์เห็นว่าทุกปัญหา ที่ผ่านเข้ามา ยิ่งเพิ่มประสบการณ์เรียนรู้ และเป็นบันได ให้ไม่พลาดในก้าวต่อไป ส่วนคุณอรรัตน์มองการสร้าง คอนเนกชันว่าจำเป็นต่อความสำเร็จของงาน ประสบการณ์ และวิธีคิดบวกนำไปสู่ความภูมิใจของทั้งคู่

คุณปณณวิชญ์เล่าถึงการนำความท้าทายที่เจอ มาเป็นโจทย์ในการพัฒนาการทำงานว่า “ก่อนสงกรานต์ ในเวทีการประชุมส่วนราชการจังหวัด ที่มีผู้ว่าราชการ จังหวัดขอนแก่นเป็นประธาน ผมกับทีมได้นำเสนอข้อมูล เครื่องชี้เร็วเศรษฐกิจภูมิภาค (Regional Activity Tracker) สะท้อนผ่านดัชนีการเดินทางทางบกจากปริมาณจราจร จากกล้องจราจรของกรมทางหลวง ณ เส้นทางสำคัญ ของภูมิภาคผ่านดัชนีการเดินทางทางอากาศจากจำนวน ผู้เยี่ยมเยือนของภูมิภาคที่เดินทางโดยเครื่องบิน พบว่า ปีนี้ที่อันมาจากโควิด 19 จะเห็นคนเดินทางกลับมาบ้านเยอะ

และจะใช้จ่ายมาก ทำให้ผู้ว่าฯ สั่งการ ไปที่นายอำเภอเพื่อเตรียมการรองรับ คนกลับบ้านช่วงเทศกาล และการใช้จ่าย สะพัดในพื้นที่ได้ทันทั่วทั้ง

“เครื่องชี้มีความสำคัญทางเศรษฐกิจมาก เช่น ช่วงโควิด 19 ที่ในช่วงเดือนเมษายน 2563 มีคำสั่งล็อกดาวน์ เราต้องประเมิน สถานการณ์แบบเรียลไทม์ จึงได้พัฒนาการ ใช้ข้อมูลจากโลกออนไลน์ต่าง ๆ เช่น Facebook Movement Range, Google Trend, Social Listening”

ส่วนคุณอรรัตน์ที่ได้เล่าถึงความประทับใจ จากการลงพื้นที่จริงว่า “เราได้รับฟัง และได้เข้าใจถึงปัญหาของผู้ประกอบการ เชิงลึกจริง ๆ รวมถึงได้มีโอกาสเข้าไป ช่วยประชาชนเรื่องแก้หนี้ด้วย ทำให้รู้ว่า ปัญหาที่หลากหลายและซับซ้อนกว่าที่คิด อีกความภูมิใจหนึ่งคือมีโอกาสได้ต้อนรับ และดูแลผู้บริหารของธนาคารกลาง ต่างประเทศที่มาประชุมที่ภาคอีสาน ถือเป็นประสบการณ์ที่ดีมาก”



คุณอิสร-ปณณวิชญ์ เศรษฐ์สมบุรณ์ และคุณแอน-อรรัตน์ บุลคุตร
ผู้วิเคราะห์อาวุโส ส่วนเศรษฐกิจการเงินภาค 1-3 สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

นอกจากนี้ในที่ทำงานคุณอรินทก็ได้ชื่อว่าเป็นมิตรฮับล โดยเล่าว่า “ในช่วงโควิด 19 ได้เป็น อสม. และอยู่งาน HR เป็นช่วงที่รู้สึกทำงานหนักมาก เพื่อเตือนและให้ความรู้แก่พนักงานเกี่ยวกับเรื่องโควิด 19 โดยต้องติดตามแนวปฏิบัติจากทางสำนักงานใหญ่ พอใครสงสัยอะไรก็จะมาถามเรา ส่วนเรื่อง HR อื่น ๆ ใครมีปัญหาก็คจะมาปรึกษาเรา เรื่องที่รู้จักตอบไป ที่ไม่รู้ก็หาข้อมูลให้หาไม่ได้จริง ๆ ก็ติดตามสืบว่าจะต้องไปถามใครได้”

ทั้งคู่ต่างมีความสุขและภาคภูมิใจกับงานที่ทำ ซึ่งมีส่วนทำให้เกิดประโยชน์ต่อเศรษฐกิจของประชาชนและประเทศโดยรวม ต่างมุ่งมั่นเดินและสานต่อบนเส้นทางที่คนรุ่นก่อนแผ้วถางสร้างความเชื่อมั่นต่อแบงก์ชาติมายาวนาน

สำนักงานภาคใต้ ความสัมพันธ์อันดี ส่งผลสู่ความสำเร็จ

หลังจากพบตัวแทนบุคลากรสำนักงานภาคเหนือและอีสานไปแล้ว ต้องไม่พลาดที่จะล่องใต้ไปเจอกับอีกสองตัวแทนจากภาคใต้ที่มีอุดมการณ์การทำงานแรงกล้าไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากัน

คุณหมุย-ชนิษฐา วนะสุข เจ้าหน้าที่งานบริหารอาวุโส งานบริหารกิจการสำนักงานภาค เริ่มเข้ามาทำงานที่ ธปท. ในปี 2533 จากการชักชวนของเพื่อน ในตำแหน่งนักจัดธนบัตร และต่อมาก็ย้ายมาอยู่ส่วนวิชาการ และสุดท้ายคืองานบริหารกิจการสำนักงานภาค ที่ดูแลเรื่องสวัสดิการและ CSR การผ่านงานหลายส่วนงานทำให้ต้องพัฒนาตนเองตลอดเวลา โดยเฉพาะงานวิชาการที่จำเป็นต้องมีความรู้ด้านเศรษฐศาสตร์เป็นอย่างดี เพื่อสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงได้ศึกษาต่อปริญญาโท เศรษฐศาสตร์เพิ่มเติม

คุณอ้อฟ-ธนาญส บัญทอง ผู้วิเคราะห์อาวุโส งานเศรษฐกิจการเงิน สำนักงานภาคใต้ ทุ่มสุดตัวสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีและโทด้านเศรษฐศาสตร์ เข้าร่วมงานที่สำนักงานภาคใต้ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา ในปี 2559 โดยมีความมุ่งมั่นที่จะนำความรู้ความสามารถมาใช้ในการบ้านเกิด

ความไว้วางใจ ปัจจัยสำคัญ ในการบรรลุเป้าหมาย

การทำงานของสำนักงานภาค ส่วนหนึ่งคือการส่งข้อมูลเศรษฐกิจในพื้นที่ให้กับส่วนกลางเพื่อไปดำเนินนโยบายของ

ประเทศ ซึ่งการเก็บข้อมูลนั้นเกี่ยวข้องกับคน และเป็นที่รู้กันโดยทั่วไปว่า งานที่เกี่ยวข้องกับคนไม่เคยเป็นเรื่องง่าย

แต่ในมุมมองของคุณชนิษฐามองว่า ข้อได้เปรียบของงานส่วนภูมิภาคมาจากการทำงานอย่างใกล้ชิดกับผู้ประกอบการหรือคนในท้องถิ่น ทำให้เกิดความไว้วางใจและความเชื่อใจ การได้ข้อมูลที่รวดเร็ว ถูกต้อง ครบถ้วนจากผู้ประกอบการในช่วงเกิดปัญหาเศรษฐกิจ ล้วนเกิดจากความไว้วางใจและการร่วมมือให้ข้อมูลเชิงลึกจากผู้ประกอบการทั้งสิ้น ขณะที่คุณธนาญสชี้ประเด็นว่าสิ่งที่ส่วนภูมิภาคต้องทำคือ การบริหารความคาดหวังของคนในพื้นที่ ซึ่งต้องพยายามสื่อสารความเป็นแบงก์ชาติที่ต้องยึดหลักการที่ชัดเจน และยึดถือประโยชน์สาธารณะเป็นหลัก ไม่ใช่ประโยชน์ของกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง นอกจากนี้ ต้องทำหน้าที่สื่อสารนโยบายของแบงก์ชาติที่อาจจะเข้าใจยากให้คนในพื้นที่เข้าใจได้ง่าย และสามารถถ่ายทอดต่อไปได้อย่างถูกต้อง



คุณหมุย-ชนิษฐา วนะสุข เจ้าหน้าที่งานบริหารอาวุโส งานบริหารกิจการสำนักงานภาค



คุณอิฟ-นายส บุญทอง ผู้วิเคราะห์อาวุโส งานเศรษฐกิจการเงิน สำนักงานภาคใต้

สิ่งที่ส่วนภูมิภาคต้องทำคือ การบริหารความคาดหวังของคนในพื้นที่ ซึ่งต้องพยายามสื่อสารความเป็นแบงก์ชาติที่ต้องยึดหลักการที่ชัดเจน และยึดถือประโยชน์สาธารณะเป็นหลัก ไม่ใช่ประโยชน์ของกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง นอกจากนี้ ต้องทำหน้าที่สื่อสารนโยบายของแบงก์ชาติที่อาจจะเข้าใจยากให้คนในพื้นที่เข้าใจได้ง่าย และสามารถถ่ายทอดต่อไปได้อย่างถูกต้อง

ทั้งสองคนต่างถ่ายทอดมุมมองความท้าทายของงานที่ต้องพบเจอ โดยคุณชนิษฐาในวัย 58 ปี มีมุมมองน่าสนใจเกี่ยวกับทัศนคติการทำงานมาถ่ายทอดสู่รุ่นน้องร่วมสำนักงานภาคว่า “ในช่วงวัยเริ่มแรกทำงานจะมองทุกอย่างเป็นปัญหาและอุปสรรคไปหมด แต่ถึงตอนนี้มองย้อนกลับไป ทั้งหมดไม่ใช่ปัญหาเลย การปรับเปลี่ยนนโยบาย หรือการโยกย้ายงาน เราไม่ได้ต่อสู้เพียงลำพัง เรายังมีพี่ ๆ คอยดูแล มีหัวหน้าและเพื่อนร่วมงานคอยช่วยเหลือสนับสนุนอยู่เสมอ ขอเพียงแค่เราเปิดใจยอมรับการเปลี่ยนแปลงเท่านั้น ทุกอย่างก็จะผ่านไปด้วยดี”

ส่วนคุณณายุส ซึ่งรับผิดชอบในการติดตาม ศึกษา และวิเคราะห์เศรษฐกิจภาคใต้เล่าว่า “ปัจจุบันความท้าทายในงานมีมากขึ้น ทั้งมิติของงานที่ทั้งกว้างและลึกขึ้น ต้องเร็วขึ้น และบางครั้งมาพร้อม ๆ กัน จึงต้องเรียนรู้

และพัฒนาทักษะใหม่ ๆ อยู่เสมอ และบริหารเวลาให้เกิดประสิทธิภาพที่สุด รวมถึงหาวิธีจัดการงานประจำให้ใช้เวลาสั้นลงแต่ยังคงคุณภาพ เพื่อสำรองเวลาสำหรับงานใหม่ ๆ ที่ยากขึ้น”

มุ่งมั่นสานงาน เอื้อประโยชน์ประชาชน

หนึ่งในความมุ่งมั่นของคนที่ทำงานคือ งานที่ทำนั้นก่อให้เกิดประโยชน์ ซึ่งหนึ่งในความภาคภูมิใจของคุณชนิษฐาคือ การได้ให้ความรู้เกี่ยวกับธนบัตรแก่ประชาชน ซึ่งเป็นเรื่องใกล้ตัวมาก การสอนดูธนบัตรปลอม และการให้ความรู้เรื่องธนบัตรชำรุด ไม่ว่าจะไฟไหม้ ปลวกกัด รวมถึงภูมิใจที่ได้ร่วมดูแลนักเรียนทุนมูลนิธิ 50 ปี ธปท. ที่ได้มอบทุนการศึกษาแก่เด็กที่ขาดโอกาส พนักงานและคณะผู้บริหารทุกคนที่เกี่ยวข้องต่างทุ่มเท ดูแลระดับครองน้อง ๆ ให้ผ่านอุปสรรค จนสำเร็จการศึกษาตามที่หวังไว้

ทางด้านคุณณายุสยอมรับว่าทั้งภูมิใจและประทับใจที่ทุกวิกฤตเศรษฐกิจ แบงก์ชาติเข้ามามีบทบาทสำคัญในการประคองเศรษฐกิจและภาคธุรกิจ ให้ค่อย ๆ พลิกฟื้นกลับมาได้เสมอ อย่างเช่นวิกฤตโควิด 19 ปี 2563 เศรษฐกิจภาคใต้ซึ่งพึ่งพารายได้จากภาคการท่องเที่ยว ได้รับผลกระทบหนัก หลายธุรกิจรายได้แทบเป็นศูนย์ แต่ยังมีการค่าใช้จ่ายต่อเนื่อง

“ตอนนั้นผมอยู่ที่มณฑลเปลี่ยนข้อมูลเศรษฐกิจและธุรกิจกับภาคธุรกิจ (BLP) ทีมงานต้องช่วยกันประสานภาคธุรกิจภาคใต้ เพื่อประเมินผลกระทบในภาพรวมและรายงานสำนักงานใหญ่ จนกระทั่งมีมาตรการช่วยเหลือออกมา ก็ได้มีการช่วยเหลือมาตรการต่าง ๆ ในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนติดตาม รับฟัง และสะท้อนปัญหาให้สำนักงานใหญ่รับทราบ เป็นความภาคภูมิใจของการทำงานในแบงก์ชาติภาคใต้ที่ได้เป็นส่วนหนึ่งของพื้นที่เพียงเล็ก ๆ ในการประคองเศรษฐกิจและภาคธุรกิจไว้ได้อีกครั้งหนึ่งในช่วงวิกฤต”

สิ่งที่เห็นได้ชัดจากทั้ง 3 ภาคคือ วัฒนธรรมองค์กรของแบงก์ชาติที่พนักงานมุ่งมั่นทำงานเพื่อประเทศในขณะเดียวกัน ภายในองค์กรเองก็มีความผูกพันและมีความเอื้อเฟื้อดูแลกันระหว่างคนแบงก์ชาติเองในทุกระดับ รุ่นพี่ได้รับมาอย่างไร ก็ปลูกฝังสานต่อเพื่อดูแลน้อง ๆ ในรุ่นต่อไป จนกลายเป็น DNA ของแบงก์ชาติ

เปลี่ยนพลังใจ ไปใช้พัฒนา

โลกหลังโควิด 19 เปลี่ยนแปลงรวดเร็วและผันผวน บางคนเร่งปรับตัวเพื่อตามโลกให้ทัน บ้างกลับไปเริ่มต้นใหม่ในบ้านเกิด เพื่อเป็นแรงบันดาลใจให้กับกลุ่มผู้กล้าที่จะก้าวเดินต่อไม่ว่าจะไปในทิศทางใด พระสยาม BOT MAGAZINE ฉบับนี้ จึงขอแนะนำหนังสือ 3 เล่มที่ชวนคุณมองไปข้างหน้าถึงเศรษฐกิจแห่งอนาคต ความเป็นไปได้จากพลังของชุมชน ที่เราค้นเคย พร้อมเติมแรงใจให้ผู้ที่กำลังริเริ่มทำอะไรใหม่ ๆ ในชีวิต



ก้าวใหญ่ ๆ ใช้ใจเริ่ม
โดย กว๊าดุม เต็มภูวกักร

เมื่อจับจุดได้ถูก การก้าวกระโดดไปพร้อมกับนวัตกรรมความคิดย่อมเป็นไปได้ ผู้เขียนนำเสนอบทความสั้นนับสิบเรื่อง ที่เต็มไปด้วยลูกเล่นการเล่าที่จับประเด็นได้แม่นยำ และจบเรื่องได้ชวนคิด หนังสือชวนถกตอบทเรียนจากเรื่องราวที่เริ่มต้นจากก้าวเล็ก ๆ สู่ก้าวใหญ่ ๆ ของซีอีโอและผู้ร่วมก่อตั้ง Google ที่ใจกล้าพอจะคิดใหญ่ไปสิบเท่า ผู้บริหารวอลต์ ดิสนีย์ ผู้ใส่ใจผู้บริโภคและพนักงานเป็นอันดับหนึ่ง ผู้นำที่พาทีมวิ่งเข้าหาชัยชนะ มีหัวใจเด็ดเดี่ยวจนเปลี่ยนทีมงานเป็นทีมกีฬาของเจ้าของ Netflix กับอีกหลายเรื่องราวของหลายผู้นำ ทั้งคนตัวเล็กและคนตัวใหญ่ที่ฝ่าวิกฤตกันไปอย่างเข้มแข็ง มั่นคง ด้วยการบริหารใจในหลายรูปแบบ



**ชุมชนสีเขียวพึ่งตนเอง
ปฏิบัติการยิ่งใหญ่ในชุมชนเล็ก ๆ
(Green Life Green Community)**
โดย ภัทรวส อภิชาติ

มาชมการฉายภาพเรื่องราวของกลุ่มผู้ผลิต ผู้ประกอบการและผู้บริโภค ที่ดำรงความสำคัญของวิถีเกษตรอินทรีย์ ใส่ใจสิ่งแวดล้อมและส่งเสริมวิถีชีวิตท้องถิ่น พาทุกท่านท่อง 9 ชุมชนที่ผู้เขียนเลือกมานำเสนอ พร้อมภาพถ่ายสวยงามเต็มไปด้วยสีสัน มากด้วยชีวิตชีวา ที่แม้แต่ละท้องถิ่นจะมีถ้อยคำสำเนียงภาษา รวมถึงรูปแบบและวิธีบริหารจัดการแตกต่างกันไปตามวิถีวัฒนธรรมและทรัพยากร แต่ทั้งหมดล้วนนำเสนอความพยายามดำรงไว้ซึ่งวิถีชีวิตท้องถิ่น วัฒนธรรมพื้นบ้าน และทรัพยากรธรรมชาติที่เป็นเสมือนตลาดสดของคนทั้งชุมชน โดยมีปรัชญาชีวิตที่เชื่อมั่นในแนวทางแห่งความพอดีที่พึ่งพาตนเองได้ของทุกคนในทุกชุมชน



เศรษฐกิจสามสี “เศรษฐกิจแห่งอนาคต”
โดย วิระยุทธ กัญจนชูชาติ

หนังสือเล่มนี้ชวนผู้อ่านมองไปอนาคตเพื่อหาคำตอบให้โจทย์ใหญ่ของเศรษฐกิจโลกปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการเข้าสู่สังคมสูงวัย วิกฤตภูมิอากาศ และยุคเทคโนโลยีเปลี่ยนเร็ว ด้วยการนำเสนอทิศทางการจัดการคน เทคโนโลยี และระเบียบโลกด้วยโมเดลเศรษฐกิจใหม่ ตั้งแต่การผลิตและอุตสาหกรรมที่ยังคงเป็นหัวใจของการพัฒนา ผ่านห่วงโซ่การผลิตข้ามชาติที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ขยับไปสู่ green growth สร้างโอกาสในการเปิดตลาดสินค้าใหม่เพื่อสังคมสูงวัย ตามแนวคิด silver economy ขณะเดียวกันก็ร่วมผลักดันในเรื่องการจัดระเบียบโลกใหม่ให้เปิดกว้างและยืดหยุ่นเอื้อประโยชน์ต่อการเติบโตของประเทศต่าง ๆ อย่างทั่วถึงให้มากขึ้นเหมือนยุค Golden Age of Capitalism

**MUST
READ**



ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND



BOT COMMUNICATION HACKATHON

ติดตามการแข่งขันออกแบบการสื่อสารอย่างสร้างสรรค์
ในหัวข้อ “รู้เท่าทันภัยการเงิน”

ให้ประชาชนมีภูมิคุ้มกัน รู้เท่าทันมุกหลอกหลวง
ปกป้องตัวเองจากมิจฉาชีพ และบอกต่อเตือนภัยให้กับคนรอบตัว



ชิงเงินรางวัล
100,000.-

5 กรกฎาคม 2566 : ประกาศรายชื่อทีมที่ผ่านเข้ารอบสุดท้าย
จำนวน 10 ทีม

10 กรกฎาคม 2566 : กำหนดส่งผลงานทีมที่ผ่านเข้ารอบสุดท้าย

12 กรกฎาคม 2566 : นำเสนอผลงานและประกาศรางวัลชนะเลิศ



ติดตาม LIVE การนำเสนอผลงาน
และประกาศผลการแข่งขันได้ที่
facebook : ธนาคารแห่งประเทศไทย



Bank of Thailand



ธนาการแห่งประเทศไทย