



อิราษ ปราบเปรื่องล้ำ
เจ้า จักรวรรดิโรมรัน
จอม ไภทอาศัยชวัลย์
สยาม จังอยู่คู่หล้า

รำพัน
ท้าวหน้า
แข็งแกร้ง
ชั้วฟ้าดินสลาย

น้อมรำลึกในพระมหากรุณาธิคุณตราบนิจนิรันดร์
ข้าพระพุทธเจ้า บริษัท มติชน จำกัด (มหาชน)



ประชาชาติ

เตือนคุณล่วงหน้า ทุกคำ ทุกข่าว

เงินดิจิทัล 1 หมื่น

แคมเปญทิวหอกเพื่อไทย

มีอีก 13 นโยบาย-โปรเจกต์แสน ล.

8



วันจันทร์ที่ 23 - วันพุธที่ 25 ตุลาคม 2566 ปีที่ 46 ฉบับที่ 5612 (4812) ราคา 25 บาท

ธุรกิจ

www.prachachat.net



ทองโกแลก:ลู3.5หมื่นบาท สงครามต้นราดาพุ่ง-แห่ทิ้งกำไร

INSIDE



พีระพันธุ์ สาลีรัฐวิภาค
รีอค่าตลาด ค่ากลับ
จัดระเบียบพลังงาน

2

สงครามต้นราดาทองขาขึ้น จับตาทะลุ 2,000 เหรียญ “ฮั่วเซ่งเฮง-แม่ทองสุก-โกลเบล็ก” ประเมิน
หากสถานการณ์สู้รบยืดเยื้อ-บานปลาย ทองโลกทะยานต่อเนื่อง เผยนักลงทุนแห่เทรด-ทิ้งกำไรรอบสั้น
เดือนระวังเสี่ยงสูง จับตาทองในประเทศนิวไฮต่อเนื่องมีโอกาสทะลุ 35,000 บาท
ด้าน “อินทรีทองเชียงใหม่” วันเดียวซื้อขายทองคำแท่ง 100 ล้านบาท

9



หอการค้า5ภาคจัดรัฐบาล อัดยาแรงสู่วิกฤตเศรษฐกิจ

หอการค้า 5 ภาคจัดรัฐบาลอัดยาแรง เร่งแก้ปัญหาเศรษฐกิจ ทั้งดอกเบี้ย
แพง หนี้ครัวเรือนพุ่ง ส่งออกติดลบ ความหวังรายได้ท่องเที่ยวตัวชู
ทั่วประเทศ จากเหตุสุดวิสัยยิ่งกราดพารากอน-สงครามอิสราเอล
กระทบไฮซีซั่นหนัก หอการค้าภาคได้ชี้ถูกเกิด-กระบี่-พังงา เมือง
ท่องเที่ยวหลักต่างชาติมาแค่ 12% มาตรการฟรีซ่าไร้ผล วอน
เร่งสร้างความเชื่อมั่น พร้อมเคลียร์ความขัดแย้งเรื่องเงิน
ดิจิทัล 5.6 แสนล้าน

4

‘เศรษฐกิจ’ปลุกท่องเที่ยวจ่อฟรีซ่าจีนถาวร

นายกฯเศรษฐกิจเคลื่อนทัพปลุกการค้า ลงทุนท่องเที่ยว จ่อยกเว้น
วีซ่าให้จีนถาวร พ่วงได้หวัน-อินเดีย ยกเลิกใบ ตม.6 ให้มาเลยที่
เข้าด่านสะเดา ททท.จับมือ 8 พันธมิตรจีนคืนความเชื่อมั่น
“สภาพท่องเที่ยว-แอตต้า” วอนอย่าเมืองไทยปลอดภัย

4

“เอมิเรตส์” ปั่นเครื่องบินช่วย

หนุนฮับดูไบ “การค้า-ท่องเที่ยว” โลก

16



เชิญโหลด Iwa
มติดม x เติมน้ำ
รัฐบาลเศรษฐกิจ
ควรแก้ปัญหาอะไร?

แบงก์ไทยกำไรระดู

เจียดเงินตั้งสำรองเพิ่ม-รับมือโลกป่วน

12

4 ค่ายจีนบุกรุก
EV คันละแสน

กระตุกยอดก่อน
มาตรการอุดหนุนสิ้นสุด

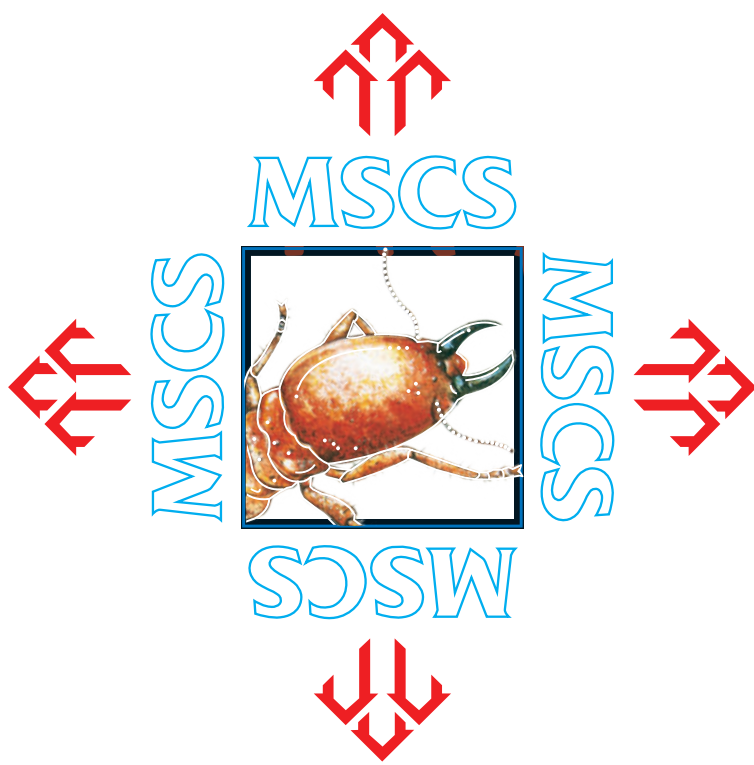
15 คลี 7 กลไก
การให้ทุน NIA

In 300 a. ปัดเลือก
SMEs สตรีค่อ

19 ไม่ต่อธุรกิจ
KTC

“พญา” นั่งซีโอ
หญิงคนแรก

ระบบกำจัดและป้องกันปลวก ระบบการวางท่อป้องกันปลวก คุณภาพ ปริมาณ มาตรฐาน ได้ผลดี



บริษัท เอ็ม. เอส. ซี. เอส. (ประเทศไทย) จำกัด
511/529-531 ซอย 37 ถนนจรัญสนิทวงศ์ กรุงเทพฯ 10700
โทร. 02-412-6459-60, 02-864-5795-9
081-945-3418-9, 081-946-5437-8
โทรสาร : 02-412-2893 www.msccpest.com
คุ้มคุณ คุ้มบ้าน คุ้มเงิน บริการสำรวจและให้คำปรึกษา

ปลวกบิน
(แมลงเม่า)

บ้านเรือนสะอาดปราศจากแมลงร้าย สุขภาพดี ไม่มีแมลงเป็นพาหะนำเชื้อโรค Clean house no insects. Good health, no insect vectors.

สัมภาษณ์

ไม่ถึง 2 เดือน ‘ธรรมนัส’ แปลงโฉม ส.ป.ก.-แก้น้ำอื้ออืดลุย

การเพิ่มรายได้ให้เกษตรกรเป็น 3 เท่า ในช่วง 4 ปีนี้ นับว่าเป็นวาระหลักของรัฐบาล ทันทิที่เข้ารับตำแหน่ง “ร.อ.ธรรมนัส พรหมเผ่า” รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ อาศัยความเร็วจากประสบการณ์ในตำแหน่ง รมช.เกษตรและสหกรณ์ เดินหน้าสร้างรายได้ ทำสงครามกับสินค้านำเข้าเถื่อน และยังเสริมแกร่งให้เกษตรกรได้มีโอกาสมีที่ดินทำกินเข้าถึงแหล่งเงินทุนลืมหื้มตาอาปากได้ “**ประชาชนชาติธุรกิจ**” สัมภาษณ์ “**ร.อ.ธรรมนัส**” ถึงแนวทางดำเนินนโยบายหลังคณะรัฐมนตรีเห็นชอบให้แปลงที่ดิน ส.ป.ก. 4-01 เป็นโฉนด ซึ่งจะมีเกษตรกรได้รับประโยชน์ 1.6 ล้านรายบนพื้นที่ 22 ล้านไร่ และความสำเร็จของการแก้ปัญหาหนี้ในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ก่อนลุยต่อไหลดโตปรเจกต์ 500 ตำบล

แจงปม ส.ป.ก. ลูมีอกลุ่มทุน
ประเด็นที่คนเข้าใจว่าการดำเนินนโยบายแปลงที่ดิน ส.ป.ก.4-01 เป็นโฉนด จะเปิดโอกาสให้กับกลุ่มทุนแบบนั้น เป็นคนที่ไม่เข้าใจและไม่รู้ข้อกฎหมาย ไม่รู้วัตถุประสงค์ของการแปลง ส.ป.ก.เป็นโฉนด การดำเนินนโยบายนี้ไม่ได้แก้กฎหมาย แต่จะใช้ประกาศของคณะกรรมการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม และระเบียบที่มีอยู่ โดยอ้างอิงพ.ร.บ.การปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม พ.ศ. 2518 (พ.ร.บ.ส.ป.ก. ปี 18) และฉบับแก้ไข ปี 2542 เป็นหลักในการเปลี่ยนเป็น “โฉนดเพื่อเกษตรกร”

ใครได้รับสิทธิ
หลักการ คือ เกษตรกรที่ได้รับอนุญาตให้ทำประโยชน์ที่ดิน 5 ปี แต่ต้องทำประโยชน์จริง ๆ ไม่ใช่เอาไปขายให้บุคคลภายนอกซึ่งจะผิดกฎหมาย “เรื่องนี้ทุกจังหวัดต้องมีข้อมูล 22 ล้านไร่ ว่ามีเกษตรกรเข้าไปทำประโยชน์จริง ๆ ที่ราย อันไหนที่มันไม่ใช่เอาไปขายให้นายทุนต้องยึดกลับมาไว้กองกลางก่อน

การตั้ง ส.ป.ก.กลับมาทำเป็นโฉนดเหมือนเป็นการเรียกไปในตัวว่าคนเอาไปใช้ทำประโยชน์จริงหรือเปล่า”

ขายต่อ-เปลี่ยนมือ ส.ป.ก.คุม
หลังจากที่เปลี่ยนเป็นโฉนดแล้วจะเปลี่ยนมือซื้อขาย แต่จะต้องเป็นไปเพื่อทำการเกษตรเท่านั้น

ที่ดินที่ได้รับอนุญาตจัดสรรจะอยู่ที่รายละ 50 ไร่เท่านั้น และยังมีระเบียบอื่นอีกเยอะที่จะป้องกันไม่อยู่ในมือกลุ่มทุนได้

“ถ้าเป็นเกษตรกรที่เป็นลูกฟาร์มของ contract farming ก็ได้แค่ 50 ไร่เท่านั้น แต่ถ้าจะไปกว้านซื้อจากเกษตรกร 50 คน คนละ 50 ไร่ มารวมกัน อันนี้ผิดกฎหมายไม่มีไม่ได้ เพราะความแตกต่างระหว่างโฉนด ส.ป.ก. ซึ่งไม่ใช่โฉนดของกระทรวงมหาดไทย คือ โฉนดนี้ ส.ป.ก.เป็นนายทะเบียน ซึ่งการจำหน่ายจ่ายโอนจะต้องมีการป้องกันเพื่อไม่ให้ไปตกในมือกลุ่มทุน”

“ผมได้ให้การบ้านไปกับทุกจังหวัดจะมีการประชุมในวันที่ 24 ตุลาคม 2566 หลังจากได้ข้อสรุปแล้วจะออกมาเป็นกฎกระทรวง หรือประกาศ ภายใต้ พ.ร.บ.ส.ป.ก. จึงไม่ต้องทำประชามติ เพราะไม่ได้ทำกฎหมายใหม่”

จดจำนองเข้าถึงแหล่งทุนได้
“ประโยชน์ที่เกษตรกรจะได้รับ คือ หลังจากแปลงที่ดิน ส.ป.ก.เป็นโฉนดแล้วจะสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ทุกประเภท เปิดกว้าง จากที่ผ่านมาได้เฉพาะธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) แต่ขอแล้วได้บ้าง ไม่ได้บ้าง เพราะสถาบันการเงินอื่นไม่รับ เนื่องจากสิทธิ ส.ป.ก. เป็นสิทธิในการทำประโยชน์เท่านั้น”

แต่เมื่อแปลงเป็นโฉนดแล้ว ถ้าไม่

ปฏิบัติตามเงื่อนไขแบบกั เบงกัก็อาจจะสามารถยึดได้ โฉนดของเรายังยึดหลักตามกฎหมายของ ส.ป.ก. ไม่เหมือนกับโฉนดของมหาดไทย ซึ่งเรื่องนี้จะต้องมีเงื่อนไขของเบงกั และ ส.ป.ก.จะต้องไปคุยกันและทำ MOU ร่วมกันในลำดับต่อไป

ราคาประเมินที่ดิน ส.ป.ก.
อนุกรรมการด้านกฎหมายกำลังขับเคลื่อนเรื่องการกำหนดราคาประเมินที่ดิน ซึ่งที่ผ่านมาซึ่งที่ผ่านมามีการเก็บค่าเช่าที่ดิน ส.ป.ก. ที่ผ่านมามีการเก็บค่าเช่าต่าง ๆ ได้ประมาณปีละ 1,000 กว่าล้าน เอาเงินเข้ากองทุน ส.ป.ก. เพราะเงินจำนวนนี้จะกลับไปสู่เกษตรกร



ร.อ.ธรรมนัส พรหมเผ่า

ครอง ทำให้มีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งทุน และส่งผลต่อราคาที่ดิน ส.ป.ก.อาจต่างจากราคาประเมินที่ดินทั่วไป

ต่อไปสำหรับการตีราคาที่ดินก็จะต้องประเมินตามแต่ละพื้นที่แตกต่างกันตามทำเล กรรมวิธีต่าง ๆ จะเห็นเป็นรูปเป็นร่างในวันที่ 15 ธันวาคม 2566

ต่อยอดสู่กองทุน
ที่ผ่านมาในต่างจังหวัดหลายพื้นที่ โดยเฉพาะพื้นที่หน้ามหาวิทยาลัยต่าง ๆ ต่างก็มีที่ดิน ส.ป.ก.ที่ถูกแปลงไปเป็นชุมชนและย่านการค้า มีรายได้จากการปล่อยเก็บค่าเช่าที่ดิน ส.ป.ก. ที่ผ่านมามีการเก็บค่าเช่าต่าง ๆ ได้ประมาณปีละ 1,000 กว่าล้าน เอาเงินเข้ากองทุน ส.ป.ก. เพราะเงินจำนวนนี้จะกลับไปสู่เกษตรกร

“เวลาที่เรารู้ที่ดินมาจากกรมอุทยานฯ หรือหน่วยงานต่าง ๆ ได้มาเป็นแห่ง ๆ จะต้องมาจำแนกที่ดินว่าตรงส่วนไหนเป็นพื้นที่เกษตร พื้นที่ชุมชน อย่างกรณีชุมชน เขาอยู่มาก่อนที่เราจะได้ที่ดิน ส.ป.ก. จะไปไล่ทุบแล้วจะเกิดประโยชน์อะไร ผมไม่เห็นด้วยกับการไม่ทำลายล้าง แต่ทำอย่างไรจะทำให้เกิดประโยชน์มากที่สุด”

สถานะกองทุน ส.ป.ก. ก่อนหน้านี้มีประมาณ 5 พันล้าน สามารถนำ

มาพัฒนาสร้างประโยชน์ได้ หากเราโปร่งใสและตรวจสอบได้ การใช้เงินกองทุนก็ไม่ต้องไปกลัวอะไร ถ้าเราทำระบบทั้งหมดตัวเลขรายได้เข้าสู่กองทุนจรรยาบรรณก็สามารถนำเงินทุนเหล่านี้ไปแบ่งให้กับเกษตรกรได้

หลุดไหลด 200-500 ตำบล
ที่ผ่านมาส.ป.ก.ทำหน้าที่จัดสรรที่ดินแต่ไม่เคยเข้าหาเกษตรกรเอาไปใช้ประโยชน์อะไรบ้าง แต่ต่อไปเราจะบูรณาการ เรากำลังทำโครงการนำร่อง (pilot project) ใน 200-500 ตำบล ถ้าเอาที่ดิน ส.ป.ก.มาอยู่ในโครงการนี้ ทุกกรมก็ต้องมาช่วยกันดู ทั้งปศุสัตว์ ประมง พืชไร่ พืชสวน แต่ต้องบูรณาการว่าทำอย่างไรที่จะสร้างรายได้ และต้องมีการวัดผลในการทำงานด้วย

“แต่ระหว่างนี้จนถึง 15 ธ.ค. ผมให้ ส.ป.ก.ทุกจังหวัดลงพื้นที่ที่จะต้องไปสำรวจดูที่เกษตรกรทุกจังหวัด ไร่ตัวคนถือ ทำเกษตรจริงไหม ถ้าใช้เกิน 5 ปีแล้วยังเป็นลูกเป็นหลานของเจ้าเดิมหรือเปล่า ในแต่ละจังหวัด ส.ป.ก.ต้องวิ่งไปหาชาวบ้าน เพราะเราอนุมัติกองทุนจ้างช่างรังวัดมาช่วย เพื่อจะนำประโยชน์จากการรวบรวมข้อมูล big data ต่อยอดไปสู่การทำแผนที่ agri map ที่จะสร้างประสิทธิภาพจากการใช้ประโยชน์สูงสุดในที่ดิน”

ภัยแล้ง
สำหรับปัญหาความแปรปรวนของสภาพภูมิอากาศ (climate change) ปีนี้ทุกคนตื่นตัวกับอิทธิพลของปรากฏการณ์เอลนีโญ เร่งวางแผนรับมือ แต่สภาพความเป็นจริงความไม่แน่นอนของภูมิอากาศทำให้ฝนตกลงมา ขณะนี้อ่างหลายอ่างเต็ม ต้องใช้วิธีการบริหาร

จัดการน้ำช่วย แผนบริหารจัดการน้ำจะต้องรองรับทั้งเวลาเกิดน้ำหลากน้ำแล้ง แผนก็คืออย่าระบายน้ำ ลงลืมหื้มไปว่าอาจจะเกิดภัยแล้ง

“ผมมีนโยบายในการบริหารจัดการน้ำ จะต้องดำเนินการคู่ขนานไปกับการบริหารจัดการพื้นที่สูงด้วย เพราะน้ำหลากกระทบบางหมู่บ้าน บางพื้นที่เป็นพื้นที่ภูเขาหัวโล้น ถ้าเราไปส่งเสริมให้เขาปลูกต้นไม้ก็จะไม่มีผลทำให้เกิดการชะลอน้ำที่จะไหลลงมาจากที่สูง”

ส่วนการบริหารจัดการน้ำแม่น้ำสายหลัก ปิง-วัง-ยม-น่าน นั้นมีระบบการบริหารจัดการน้ำอยู่แล้ว มีลำนํ้าสาขา กรมชลประทานมีแผนที่ผังน้ำที่ทำไว้ไปถึงระดับตำบล อำเภอ และมีคณะกรรมการลุ่มน้ำที่ทำหน้าที่บริหารจัดการ โดยมีผู้เชี่ยวชาญแต่ละลุ่มน้ำ เพียงแต่เราต้องการบริหารจัดการน้ำต้องติดตามอย่างใกล้ชิด

“จากการประเมินสถานการณ์ปีนี้จะไปจนถึงปีหน้า ผมว่าเอาอยู่ ไม่กระทบรุนแรงเหมือนต่างประเทศ ซึ่งเราจะประกาศว่าการทำนารังเราอนุญาตให้ทำอยู่”

น้ำในพื้นที่อื้ออืด
สำหรับน้ำในภาคอุตสาหกรรมทำนายนกฯเศรษฐกิจให้ความสำคัญเรื่องนี้ และผมได้ประชุมเรื่องอีอีซีเมื่อ 17 ต.ค. 66 โดยมีท่านรองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ภูมิธรรม เวชยชัย เป็นประธานหรือถึงนโยบายที่สำคัญที่จะทำช่วง 99 วัน

“กลุ่มนักลงทุนต้องการใช้ปีละ 5 แสนล้าน ลบ.ม. (คิว) เราจะสามารถหาให้เขาได้หรือไม่ ซึ่งในพื้นที่อีอีซีมี 3 หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง คือกรมชลประทาน บริษัท East Water และวงษ์สยามา ที่มีการกระจายน้ำผ่านพื้นที่ อุตสาหกรรมผ่านระบบท่อ ผมจำเป็นต้องเป็นกรรมการนั่งหัวโต๊ะเรียกทั้งสองบริษัทมาคุยกัน นอกให้กรมชลประทานเตรียมน้ำให้อุตสาหกรรม 3.5 แสนล้านคิว แต่ภาคอุตสาหกรรมต้องการเพิ่มอีก 1.5 แสนล้านคิว ซึ่งอีอีซีท่อดรกับวงษ์สยามาก็จบ เราขอให้ประกาศให้ตั้ง ๆ ว่า น้ำไม่มีปัญหาสำหรับอีอีซี”

LNG สะอาด สะดวก ประหยัด อีกหนึ่งก้าวแห่งความเป็นผู้เริ่มต้นของบางจากฯ ในฐานะผู้นำการเปลี่ยนผ่านด้านพลังงาน

เมื่อการไม่หยุดพัฒนาเป็นหนึ่งในหลักสำคัญในการทำธุรกิจ เราจึงได้พบกับความเป็นผู้เริ่มต้นอย่างต่อเนื่องของบางจากฯ ในฐานะผู้นำการเปลี่ยนผ่านด้านพลังงาน หลังจากการนำเสนอนวัตกรรมแพลตฟอร์มให้เขามอเตอร์ไฮโดรไฟฟ้าวินโนห์เมื่อปี 2563 ต่อด้วยการบุกเบิกการผลิตเชื้อเพลิงอากาศยานยั่งยืน SAF ในปี 2565 มานี้ กลุ่มบริษัทบางจาก ได้เริ่มต้นอีกหนึ่งธุรกิจเพื่อผลักดันการใช้พลังงานสะอาดในภาคขนส่งของประเทศด้วยการเปิด “สถานีบริการก๊าซธรรมชาติเหลว (Liquefied Natural Gas - LNG) แห่งแรกในประเทศไทย ด้วยใบอนุญาตลำดับที่ 1 จากกรมธุรกิจพลังงาน” ณ สถานีบางเขย ซึ่งเป็จุดยุทธศาสตร์ใกล้ท่าเรือแหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี เส้นทางสัญจรสำคัญของรถบรรทุกในภาคขนส่ง

LNG “สะอาด สะดวก และประหยัด” ตอบโจทย์ภาคขนส่ง
ในขณะที่โลกต้องการเปลี่ยนผ่านสู่พลังงานสะอาด แต่พลังงานไฟฟ้าไม่สามารถตอบโจทย์การใช้งานในภาคธุรกิจขนส่งที่ใช้รถบรรทุกเป็นหลักได้ ทั้งในเรื่องของน้ำหนักแบตเตอรี่ระยะเวลาคงการชาร์จ และระยะทางที่สามารถเดินทาง โดย LNG ซึ่งเป็นก๊าซธรรมชาติเหลวได้รับการยอมรับว่าเป็นพลังงานสะอาดเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีความปลอดภัยสูง ในการจัดเก็บและใช้งาน ใช้พื้นที่ในการจัดเก็บน้อย จึงเป็นเชื้อเพลิงที่จะตอบโจทย์ผู้ประกอบการภาคขนส่งที่ต้องการใช้เชื้อเพลิงที่ลดการปล่อยมลพิษ ลดค่าใช้จ่ายต้นทุนด้านเชื้อเพลิง และเพิ่มโอกาสในการใช้งานรถบรรทุกขนส่งได้อย่างเต็มประสิทธิภาพมากขึ้น

ส่งมอบบริการด้วยมืออาชีพ
สถานีบริการ LNG ภายในสถานีบริการน้ำมันบางจาก สาขาบางเขย กม. 15 อำเภอสรรพยา จังหวัดชลบุรี บริหารงานโดยบริษัท บีทีเอสจี จำกัด (BTSG) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทไทยสเปเชียลแก๊ส จำกัด (TSG) ที่ผสมผสานจุดแข็งของบางจากฯ ในการบริหารเครือข่ายสถานีบริการกว่า 2,200 แห่งทั่วประเทศเข้ากับความรู้ความเชี่ยวชาญด้านก๊าซอุตสาหกรรม และก๊าซพิเศษอย่างยาวนานของ TSG โดยในวันที่ BTSG พร้อมแล้วที่จะให้บริการที่เกี่ยวข้องกับ LNG อย่างครบวงจร ตั้งแต่การให้คำปรึกษาด้านการเลือกเชื้อเพลิงที่เหมาะสมกับการใช้งานในแต่ละประเภทธุรกิจด้านการลงทุนในโครงการต่าง ๆ พร้อมประเมินงบประมาณและระยะเวลาคืนทุน รวมถึงการบริหารจัดหาและจำหน่ายเชื้อเพลิง LNG เพื่อตอบสนองความต้องการกลุ่มลูกค้าทั้งในธุรกิจภาคขนส่งและภาคอุตสาหกรรม

พร้อมเดินทางสู่เป้าหมาย ผู้นำการให้บริการ LNG แบบครบวงจร

จากจุดเริ่มต้นที่บางเขย กลุ่มบริษัทบางจากได้วางเส้นทางแห่งความสำเร็จต่อไปด้วยการตั้งเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำการให้บริการด้านก๊าซธรรมชาติเหลวแบบครบวงจร ขยายจำนวนสถานีบริการ LNG ให้ครอบคลุมหัวเมืองใหญ่ในทั้ง 4 ภาคของประเทศ พร้อมทั้งมีแผนจะร่วมมือกับกลุ่มผู้ประกอบการภาคขนส่งในการเปิดสถานีบริการเพื่อกระจายการให้บริการให้ครอบคลุมและสามารถผลักดันการใช้เชื้อเพลิงสะอาดให้เพิ่มสูงขึ้น ตอบสนองความต้องการใช้ LNG ในภาคขนส่ง และขับเคลื่อนให้ประเทศไทยมีพลังงานที่สะอาดใช้ในทุกภูมิภาค



รถบรรทุกที่เต็ม LNG เต็มถึง สามารถเดินทางได้ระยะทางมากถึง 1,400 กม. เมื่อเทียบกับเครื่องยนต์ดีเซลที่เดินทางได้ 1,200 กม. รถบรรทุกที่ใช้ LNG 500 กม. และรถบรรทุกไฟฟ้า 300 กม.

LNG สะอาด สะดวก ประหยัด
พลังงานทางเลือกที่ตอบโจทย์
ความมั่นคงทางด้านพลังงาน
และความเหมาะสมสำหรับภาคขนส่ง
ในยุคแห่งการเปลี่ยนผ่านสู่พลังงานสะอาด



นายชัยวัฒน์ โควาวิสารัช ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทบางจาก และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) นายชิตชัย ฤกษ์เจริญทรัพย์ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ไทยสเปเชียลแก๊ส จำกัด (TSG) พร้อมคณะผู้บริหารบางจากฯ และไทยสเปเชียลแก๊สฯ และลูกค้าผู้ประกอบการรถขนส่งขนาดใหญ่ ร่วมพิธีเปิดบริการสถานีบริการก๊าซธรรมชาติเหลว (LNG) อย่างเป็นการ ณ สถานีบริการบางจาก สาขาบางเขย เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2566



สถานีบริการก๊าซธรรมชาติเหลว แห่งแรกในประเทศไทย (ใบอนุญาตลำดับที่ 1 จากกรมธุรกิจพลังงาน) ณ สถานีบริการบางจาก สาขาบางเขย กม.15 อำเภอสรรพยา จังหวัดชลบุรี





สะอาด

เป็นเชื้อเพลิงที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เป็นก๊าซบริสุทธิ์ ไม่มีสิ่งปนเปื้อน ช่วยให้เกิดการเผาไหม้ที่สมบูรณ์ ลดการปล่อยคาร์บอนไดออกไซด์ และไอบี PM 2.5



สะดวก

เติม 1 ลิ้น ใช้เวลาเติมประมาณ 10 นาที เท่ากับการเติมน้ำมัน ในขณะที่ผู้ขับขี่รถบรรทุกที่ใช้แบตเตอรี่ ต้องใช้เวลาชาร์จสูงสุดถึง 90 นาทีต่อการชาร์จ 1 ครั้ง



ประหยัด

เติม 1 ลิ้น สามารถวิ่งได้ระยะทางไกลกว่าน้ำมันดีเซลและ CNG เนื่องจากให้ค่าพลังงานความร้อนสูง เมื่อเทียบกับเชื้อเพลิงประเภทอื่น ๆ

ค่ายจีนทุบราคาEVดับละแสน

กระตุ้นยอดขายก่อนมาตรการอุดหนุนจบสิ้นปี

ตลาดรถอีวีพุ่งไม่หยุด ยอด 9 เดือนทะลุ 5 หมื่นคัน แปรนต์จีนลงดาบสองกระหน่ำแคมเปญ軒ราคาโค้งสุดท้ายของปีก่อนหมดมาตรการเงินอุดหนุน MG 4-Aion Y Plus ถดราคาลดคันละ 100,000 บาท ด้าน NETA เอาด้วย แจกส่วนลดอีก 5 หมื่นบาท

ตลาดรถยนต์ไฟฟ้าก่อบลันสุดมตรการเงินอุดหนุน วันที่ 31 ธันวาคมปีนี้คึกคักขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

EV ลดคันละแสน

นายพงษ์ศักดิ์ เลิศฤดีวัฒนวงศ์ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็มจี เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า บริษัทระดุกยอดขายโค้งสุดท้ายของปี กครราคา MG 4 ลงมา 100,000 บาท ทุกรุ่น “เรานำแคมเปญเดิมที่มีอยู่คือการให้พรีประกันภัยนาน 3 ปี มาปรับเปลี่ยนรูปแบบเป็นการให้ส่วนลดราคาแสนบาท เชื่อว่าตรงใจผู้บริโภคมากกว่า และปีหน้า MG จะเริ่มผลิตรถยนต์ไฟฟ้า จากโรงงานในประเทศไทยเพื่อเป็นการชดเชยกับการนำเข้ามาขายก่อน ซึ่งเร็วกว่าแผนเดิมที่วางไว้ 3 เดือน หรือราว ๆ ต้นไตรมาส 2 ปี 2567”

นายพงษ์ศักดิ์กล่าวอีกว่า เพื่อสร้างอิมแพ็คต MG ยังได้ปรับลดราคารถรุ่นอื่น ๆ ด้วย ทั้งกลุ่มรถยนต์, ไฮบริด และปลั๊ก-อิน ไฮบริด อาทิ MG ZS ev รุ่น D จากราคา 949,000 บาท ลดลง 90,000 บาท เหลือ 859,000 บาท และ



พงษ์ศักดิ์ เลิศฤดีวัฒนวงศ์

รุ่น X จากราคา 1,023,000 บาท ลดลง 94,000 บาท เหลือ 929,000 บาท

ผู้สื่อข่าวรายงานเพิ่มเติมว่า สำหรับรถยนต์ไฟฟ้าแบรนด์น้องใหม่ GAC AION รุ่น Y Plus ก็ประกาศลดราคาสำหรับรุ่น AION Y Plus ลงคันละ 100,000 บาท ได้แก่ รุ่น Elite Battery 63.2 kWh 490 กิโลเมตร จากราคา 1,069,900 บาท ลดเหลือ 969,900 บาท สำหรับผู้ที่สั่งซื้อและรับรถภายในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2566 นี้

เน็ต้าแจกเพิ่ม 5 หมื่น

ด้านนายอเล็กซ์ เปา จ้าวเพย ผู้จัดการทั่วไป บริษัท เนต้า ออโต (ไทยแลนด์) จำกัด กล่าวกับ “ประชาชาติธุรกิจ” ถึงสถานการณ์ของตลาด EV และตลาดรถยนต์ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีว่า น่าจะเคลื่อนไหวมากและรุนแรง

อย่างแรกเป็นผลมาจากมาตรการสนับสนุนของภาครัฐ ซึ่งจะสิ้นสุดปีนี้ จึงทำให้ผู้ประกอบการรถยนต์พลังงานไฟฟ้าต่างสรรหามาตรการกระตุ้นยอดขายรถยนต์พลังงานไฟฟ้าภายใต้แบรนด์ของตัวเองออกมาในหลากหลายรูปแบบ ประกอบกับจะมีอีเวนต์ใหญ่ งาน Motor Expo ช่วงเดือนสุดท้ายของปีด้วย

“เราเองมีจุดยืน ต้องการทำให้ทุกคนสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีพลังงานไฟฟ้า จึงได้ให้เงินอุดหนุนกับทางดีลเลอร์อีก รายละ 5 หมื่นต่อคัน ส่วนดีลเลอร์จะเอาไปทำกิจกรรมใด ๆ ก็แล้วแต่ดีลเลอร์ ซึ่งเท่าที่ทราบส่วนใหญ่นำเงินก้อนนี้ลดราคาขาย จากราคา 549,000 บาท ตอนนี้ก็เหลือ 499,000 บาท ต้องรับรถภายใน 31 ค.ค.นี้เท่านั้น”

นายอเล็กซ์มันใจว่า เป้าหมายการขาย NETA V ที่ตั้งไว้ที่ 13,000 คัน จะเป็นไปตามเป้าได้อย่างแน่นอน จากปัจจุบันมียอดขายรวมแล้วกว่า 10,000 คัน

สอดคล้องกับแหล่งข่าวจากกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ที่กล่าวว่า การทำแคมเปญลดราคาของค่ายรถจีนที่เริ่มมีออกมาให้เห็นนั้น ส่วนหนึ่งเป็นผลมาเร่งขายให้ทันกับสิทธิประโยชน์ โดยเฉพาะเงินอุดหนุนที่กำลังจะสิ้นสุดปลายปีนี้ และอีกส่วนหนึ่งน่าจะเป็นผลมาจากการเปิดตัวและทำราคาของ BYD Dolphin ที่ทำราคาขาย

เริ่มต้นที่ 699,999-859,999 บาทนั้น ได้สร้างแรงกระเพื่อมและความสั่นสะเทือนให้กับกลุ่มรถอีวี ที่มีระดับราคาใกล้เคียงกันพอสมควร จึงจำเป็นต้องจัดแคมเปญราคาออกมาสู้เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า

ส่วนแบรนด์ GWM ORA Good Cat ยังไม่มีการปรับราคาจำหน่าย แต่เกรท วอลล์ฯ เตรียมแนะนำ ORA 7 รถยนต์ไฟฟ้าขนาดกลางออกสู่ตลาด ซึ่งจะมาชนกับรถ BYD SEAL ที่ราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 1.325-1.599 ล้านบาท และเทสลา โมเดล 3 รุ่นล่าสุดที่ราคา 1.599-1.899 ล้านบาท เชื่อว่าน่าจะได้เห็นการทำราคาออกมาถล่มกันอีกครั้ง

9 เดือนทะลุ 5 หมื่นคัน

ผู้สื่อข่าว “ประชาชาติธุรกิจ” รายงานยอดจดทะเบียนรถยนต์ไฟฟ้า ประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน ในช่วง 9 เดือนที่ผ่านมา (ม.ค.-ก.ย.) พบว่ามียอดจดทะเบียนทั้งสิ้น 50,004 คัน ขณะที่ยอดจดทะเบียนรวม ทั้งเก๋งมอเตอร์ไซค์ บรรทุก และรถโดยสารมีจำนวนทั้งสิ้น 66,544 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2565 ที่ผ่านมา ที่มียอดจดทะเบียนรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (BEV) มียอดจดทะเบียนอยู่ที่ 20,816 คัน เติบโตขึ้น 260% โดยยอดจดทะเบียนรถ EV ในช่วง 9 เดือนแรก ถือว่าเกินเป้าหมายที่หลายคนประเมินว่าจะมีความต้องการแค่ 50,000 คันไป

เชื่อมั่นสำหรับนักท่องเที่ยวจีน ซึ่งเชื่อมั่นว่า ด้วยศักยภาพของพันธมิตรดังกล่าวจะทำให้เราเรียกคืนความเชื่อมั่นและมืผลตอบรับด้านการขายด้วยได้แน่นอน” นางสาวราชนียกัสาว

เอกชนย้ำ “เมืองไทยปลอดภัย”

นายชำนาญ ศรีสวัสดิ์ ประธานสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (สทท.) กล่าวว่ นับเป็นเรื่องที่น่ายินดีอย่างมากที่รัฐบาลโดยนายเศรษฐา ทวีสิน นายกรัฐมนตรี ที่นำทีมนักธุรกิจไปเยือนผู้นำจีนด้วยตัวเอง ซึ่งเชื่อว่าหลังจากนี้น่าจะทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความเชื่อมั่นในประเทศไทยมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่ยังเป็นปัญหาในขณะนี้คือ สายการบินยังคงกลับมาให้บริการไม่เต็มที่

ขณะที่นายศิษฏีวัชร ชีวรัตนพร นายกสมาคมไทยธุรกิจการท่องเที่ยว (ATTA) กล่าวเสริมว่า ประเด็นใหญ่ที่อยากให้รัฐบาลดำเนินการคือ เร่งการสื่อสารโดยย้ำแนสเส่ว่าประเทศไทยมีความปลอดภัย นักท่องเที่ยวเดินทางท่องเที่ยวได้ปกติ และทั่วโลกที่เชื่อมั่นในประเทศไทย โดยตั้งแต่ต้นปีจนถึงปัจจุบันมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาเที่ยวแล้วกว่า 21 ล้านคน

“ส่วนตัวมองว่าการพยายามอำนวยความสะดวกให้นักท่องเที่ยวต่างชาติ ด้วยการยกเว้นวีซ่าก็เป็นเรื่องที่ดี แต่ประเด็นเรื่องของชาวเฟกนิวลส์ว่ามาเที่ยวประเทศไทยแล้วไม่ปลอดภัย เป็นเรื่องเร่งด่วนที่เราต้องช่วยกันสื่อสารก่อนเป็นอันดับแรก จากนั้นค่อยทำควบคู่กับการทยอยปลดล็อกเรื่องวีซ่า” นายศิษฏีวัชรกล่าว

หอการค้า 5 ภาค

นายอรัชชย เศรษฐจินดา รองประธานกรรมการหอการค้าไทย และประธานหอการค้าภาคกลาง หอการค้าไทย เปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า ขณะนี้รัฐบาลต้องแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจอย่างเร่งด่วน ภายใต้นโยบายรัฐบาลที่ประกาศโรดแมปเพื่อการกระตุ้นและพัฒนาเศรษฐกิจทั้งระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว พร้อมแน่วทางที่ชัดเจน โดยเฉพาะเรื่องเงินดิจิทัล 10,000 บาท ซึ่งทางหอการค้าไทยได้แนะนำไปแล้วว่า รัฐบาลควรทำระยะสั้น และเริ่มแบบเฉพาะกลุ่ม โดยใช้ฐานผู้มีรายได้น้อยเป็นหลัก

ส่วนเรื่องการท่องเที่ยว รัฐบาลควรทำการตลาดแบบเชิงรุก เพื่อดึงดูดต่างชาติเข้ามาเที่ยวประเทศไทย โดยเฉพาะ

ตลาดจีน รัฐบาลควรทำการตลาดเชิงรุกในเรื่องการให้ข้อมูล และการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารทางโซเชียล เพื่อให้นักท่องเที่ยวจีนได้รับทราบข้อมูลที่แท้จริง และมีความมั่นใจที่จะกลับมาเที่ยวเมืองไทยเช่นเดิม

“ตอนนี้ข้อมูลข่าวสารทางโซเชียลหลายเรื่องที่คนจีนได้รับ ทั้งในเรื่องความปลอดภัย เหตุการณ์ที่สยามพารากอน, เรื่องนักท่องเที่ยวจีนที่ถูกจับตัวไปโดนตัดไค, เรื่องค่าใช้จ่ายในการท่องเที่ยวที่ถูกเอารัดเอาเปรียบ อีกทั้งก่อนหน้านี้มีบล็อกเกอร์, พายุซูบอร์, อินฟลูเอนเซอร์รื้อวการท่องเที่ยวไทยในทางที่ไม่ดี คนจีนกลับเชื่อ ทำให้คนจีนส่วนใหญ่หันไปเที่ยวประเทศอื่นแทน ซึ่งปัญหาเหล่านี้ล้วนเป็นเรื่องละเอียดอ่อนที่รัฐบาลต้องเร่งแก้ไขโดยเร็ว”

นอกจากนี้ เรื่องความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย ความสามารถในการแข่งขันของบริษัท และผู้ประกอบการ SMEs รัฐบาลควรมีทิศทางที่ชัดเจน เนื่องจากจากรันนี้ต้องยอมรับว่าการขับเคลื่อนในภาคอุตสาหกรรมของไทย เช่น อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมผลิตฮาร์ดดิสก์ เป็นอุตสาหกรรมซาลงหมดแล้ว ฟ้นเฟื่องที่เป็นเครื่องจักรเก่าเปรียบเหมือนคนแก่

ดังนั้น ในแก่อุตสาหกรรมแห่งอนาคตควรจะไปทิศทางใด ถือเป็นเรื่องสำคัญที่สะท้อนเรื่องความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย โดยเฉพาะเรื่องคน ต้องมีการวางแผน upskill และ reskill อย่างชัดเจน อาจต้องทำร่วมกับภาคเอกชน การพัฒนาทักษะแรงงานให้ตอบสนองความต้องการของตลาด รวมถึงการปรับแก้กฎระเบียบ และนโยบายที่เอื้ออำนวยให้แข่งขันได้

นายอรัชชยกล่าวต่อไปว่า ในภาคการค้าการลงทุนระหว่างประเทศ วันนี้ที่นักลงทุนต่างชาติไม่มาประเทศไทย คงไม่ใช่ประเด็นเฉพาะอัตราค่าแรงงานของไทยแพงกว่า หรือค่าไฟแพงกว่า แต่เป็นเรื่องข้อตกลงทางการค้า โดยประเทศคู่แข่งก็มีเงื่อนไขสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ให้ผู้ลงทุนที่ดีกว่า ดังนั้น รัฐบาลก็ต้องเร่งแก้ปัญหาจุดเหล่านี้พร้อมกัน

ส่วนเรื่องการเมืองปกติช่วง 3-6 เดือนแรกต้องให้เวลารัฐบาลใหม่ทำงานคิดว่าช่วงเวลา 1 เดือนที่ผ่านมา รัฐบาลภายใต้การนำของนายกรัฐมนตรีเศรษฐา ทวีสิน ถือว่าทำงานไปแล้วหลายเรื่อง

หอภาคเหนือจี้แก้ PM 2.5

นายสมบัติ ชินสุขเสริม รองประธานกรรมการสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และประธานหอการค้าภาคเหนือ เปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า ระหว่างปัญหาการเมืองและเศรษฐกิจ อยากให้รัฐบาลของนายเศรษฐา ทวีสิน โฟกัสเรื่องเศรษฐกิจก่อนเป็นอันดับแรก เพราะถือเป็นเรื่องสำคัญ เป็นเรื่องปากท้องของประชาชน

ขณะที่ปัญหาการเมืองในขณะนี้ค่อนข้างนิ่งแล้ว โดยอยากให้รัฐบาลพิจารณาอย่างรอบคอบเกี่ยวกับประเด็นการแจกเงินดิจิทัล 10,000 บาทว่าจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจในระยะยาวหรือไม่ และมากนักยอเพียงใด เนื่องจากเป็นการนำเงินคงคลังออกมาใช้ล่วงหน้า ไม่ควรเน้นนโยบายประชานิยมมากเกินไป จึงอยากให้พิจารณาเรื่องนี้อย่างรอบคอบ

ขณะเดียวกัน ควรเร่งกระตุ้นการท่องเที่ยวภายในประเทศให้มากขึ้น เพราะขณะนี้นคนในประเทศเดินทางท่องเที่ยวนอกประเทศเป็นส่วนใหญ่ ขณะที่การท่องเที่ยวในประเทศกระจุกตัวเฉพาะเมืองท่องเที่ยวใหญ่ ส่วนการท่องเที่ยวเมืองรองกำลังอยู่ในภาวะซบเซาอย่างหนัก ผู้ประกอบการท่องเที่ยวทั้งระบบได้รับผลกระทบมากในขณะนี้ ทั้งจำนวนนักท่องเที่ยวลดลง เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ การขอสินเชื่อยากขึ้น และหนี้สินที่เพิ่มขึ้น เป็นต้น จึงอยากให้รัฐบาลชุดนี้ส่งเสริมการท่องเที่ยวเมืองรองอย่างเร่งด่วน

นายสมบัติกล่าวต่อว่า สำหรับปัญหาเร่งด่วนของภาคเหนือที่อยากให้รัฐบาลเร่งแก้ไขด่วน 3 เรื่องคือ 1.ปัญหาฝุ่นควัน PM 2.5 ที่ส่งผลกระทบต่อภาคการท่องเที่ยวทุกปี เป็นเวลาถึง 3 เดือน (มีนาคม-พฤษภาคม) ทั้งยังส่งผลกระทบต่อสุขภาพของประชาชนอย่างรุนแรง ซึ่งปัจจุบันมีการขับเคลื่อนของสภามหายใจภาคเหนือในการแก้ปัญหา และล่าสุดได้ยื่นหนังสือถึงนายเศรษฐา ทวีสิน นายกรัฐมนตรี เพื่อให้รัฐบาลสนับสนุนการแก้ปัญหา PM 2.5 จึงอยากให้รัฐบาลได้ติดตามการ

แก้ปัญหานี้อย่างเร่งด่วน

2.อยากให้รัฐบาลพัฒนาแหล่งน้ำของภาคเหนือ โดยเฉพาะการสร้างอ่างเก็บน้ำขนาดเล็กในจังหวัดต่าง ๆ เนื่องจากในฤดูฝนเมื่อมีฝนปริมาณมากและเกิดน้ำท่วม ซึ่งแหล่งน้ำจากภาคเหนือราว 80% จะไหลลงสู่แม่น้ำเจ้าพระยาทั้งหมด ไม่สามารถกักเก็บน้ำได้มากพอ เพราะไม่มีแหล่งกักเก็บน้ำมากเพียงพอ ที่จะสามารถดึงน้ำมาใช้ในช่วงฤดูแล้ง 3.ปัญหาของผู้ประกอบการ SMEs ก็เป็นประเด็นที่รัฐบาลควรต้องโฟกัส โดยเฉพาะการสนับสนุนเงินทุนให้ผู้ประกอบการ SMEs ให้เกิดสภาพคล่อง และการผ่อนปรนให้ผู้ประกอบการ SMEs เข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น

ไช้ชั้นภาคใต้เจียบสนท

นายวัฒนา ธนาคัต์เจริญ ประธานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจพื้นที่ภาคใต้ หอการค้าไทย เปิดเผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า อยากให้รัฐบาลเร่งแก้ไขปัญาเศรษฐกิจก่อน เนื่องจากตอนนี้ประเทศไทยกำลังเผชิญปัญหาทั้งภายในประเทศและต่างประเทศอย่างหนัก ไม่ต่างจากช่วงสถานการณ์โควิด-19 แพร่ระบาด ทั้งการส่งออกติดลบ ขณะที่อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวที่เป็นความหวังเพื่อฟื้นเศรษฐกิจ โดยภาคใต้ช่วงก่อนโควิดเคยมีรายได้จากการท่องเที่ยวประมาณ 600,000 กว่าล้าน ในช่วงไช้ชั้นปีนี้ผู้ประกอบการคาดหวังว่าจะมีรายได้เพิ่มเป็นสองเท่าจากปี 2565 มีรายได้ประมาณ 200,000-300,000 ล้านบาท แต่เดือนตุลาคม 2566 ถือว่าเข้าสู่ช่วงเริ่มต้นไช้ชั้นแล้วภาคใต้ โดยเฉพาะจังหวัดภูเก็ต กระบี่ พังงายังค่อนข้างแย่มากทุกปี มีตัวเลขยอดการจองห้องเข้ามาเพียง 12-13%

ขณะที่นักท่องเที่ยวบางกลุ่มที่มีการจองห้องพักเข้ามาแล้วก็มีมีการยกเลิกหากเทียบกับช่วงเดือนตุลาคม-พฤศจิกายน 2565 จะเริ่มเห็นยอดการจองห้องพักเพื่อจะมาเข้าพักในช่วงเดือนธันวาคมประมาณ 3-6% แล้ว ตอนนี้แม้มีมาตรการฟรีวีซ่า แต่ไม่สามารถกระตุ้นการท่องเที่ยวได้ แนวโน้มรายได้จากการท่องเที่ยวปี 2566 น่าจะต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้มาก เนื่องจากผลกระทบจากเหตุการณ์กาดยิงและมีผู้เสียชีวิตที่สยามพารากอน และสงครามระหว่างอิหร่านเอล-ฮามาส ดังนั้น รัฐบาลควรหันหน้ามาแก้ไขเรื่องเศรษฐกิจอย่างเร่งด่วน และสร้างความมั่นใจให้กับนักท่องเที่ยว

“ปกติปีที่ผ่านการท่องเที่ยวภาคใต้จะเจียบในช่วงเดือนสิงหาคม-กันยายน และช่วงเดือนตุลาคมจะกระเตื้องขึ้นมา 20-30% แต่ปี 2566 กลายเป็นว่าเดือนตุลาคมการท่องเที่ยวกระเตื้องขึ้นมาเพียง 1-2% ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการต้องแบกรับภาระอย่างหนัก เนื่องจากได้ลงทุนปรับปรุงกิจการ และเตรียมพนักงานจำนวนมากไว้รองรับนักท่องเที่ยวช่วงไช้ชั้น ตอนนี้ดูจากตัวเลขนักท่องเที่ยวที่เข้ามาน่าจะต่ำกว่าความเป็นจริงมาก ตอนนี้เศรษฐกิจเป็นเรื่องใหญ่ โดยเฉพาะเรื่องท่องเที่ยวที่เป็นหัวใจสำคัญของประเทศ หากธุรกิจไม่ฟื้นขึ้นมาไช้ชั้น ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง สินค้าเกษตร การค้าขาย การลงทุน การก่อสร้าง เกี่ยวโยงกันหมด รัฐบาลควรหันหน้ามาแก้ไขเรื่องเศรษฐกิจอย่างเร่งด่วน และสร้างความมั่นใจให้กับนักท่องเที่ยว

นายวัฒนากกล่าวต่อไปว่า สำหรับนโยบายแจก “เงินดิจิทัล” 5.6 แสนล้านบาท ทางภาคเอกชนเห็นด้วยกับนโยบาย เชื่อว่าจะสามารถกระตุ้นเศรษฐกิจได้ และคาดว่า GDP จะเพิ่มขึ้น 3-5% แต่ภาครัฐก็ยังไม่มีความชัดเจนทั้งขั้นตอนและวิธีการแจก จึงไม่ค่อยมีความเชื่อมั่น ดังนั้น รัฐบาลต้องเร่งออกมาชี้แจงที่มาที่ไปของเงินให้ชัดเจน เชื่อว่าทุกคนก็จะเห็นด้วย แต่ตอนนี้ดูเหมือนหลายภาคส่วนออกข่าวถึงความไม่คอยโปร่งใส ถ้าหากมีการแจกออกเสนอให้เป็นกาแจกคล้ายโครงการคณะศรีที่มีการแจกเงินเป็นรอบ ๆ จะสามารถกระตุ้นเศรษฐกิจได้ดีกว่าการแจกเงินครั้งเดียว

หอตะันออกเร่งเปิดตลาดใหม่

นายปรัชญา สมะลาภา รองประธานกรรมการหอการค้าไทย และประธานหอการค้าภาคตะวันออกเฉียงใต้เผย “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า ตอนนี้การแก้ไขปัญาเศรษฐกิจคือเรื่องใหญ่ การส่งออกติดลบ



บางจาก Net Zero - เมื่อเร็ว ๆ นี้ นางกลอยตา ณ ถลาง ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานสื่อสารองค์กรและกิจการเพื่อความยั่งยืน บมจ.บางจาก คอร์ปอเรชั่น และคณะ ร่วมบรรยายเรื่องการสร้างระบบนิเวศสู่เป้าหมาย Net Zero ในงาน 15th Bioplastics Market จัดโดย Center for Management Technology

ข่าวสั้น

ACE ลุยไฟฟ้าโซลาร์ 92 MW

นายธีรวิทย์ ทรงเมตตา ประธานเจ้าหน้าที่กลุ่มงานเทคโนโลยีและนวัตกรรม บริษัท แอ็บโซลูท คลีนเอ็นเนอร์จี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ACE เปิดเผยว่า โครงการจัดหาไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนสำหรับพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดิน ในกลุ่มที่มีกำหนดการเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ (SCOD) ช่วงปี พ.ศ. 2567-2568 จำนวน 15 โครงการ กำลังการผลิตเสนอขายรวม 92.73 เมกะวัตต์ ดำเนินการโดยบริษัทย่อยของ ACE ได้รับการลงนามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ระยะเวลา 25 ปี จากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) ซึ่งเป็นคู่สัญญาเรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2566

โดยมีอัตราขายไฟฟ้าแบบ FIT ที่ 2.1679 บาทต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง ตลอดอายุสัญญา คาดทั้ง 15 โครงการจะช่วยเพิ่มรายได้จากการขายไฟฟ้าให้กับ ACE ประมาณ

547.52 ล้านบาทต่อปี สำหรับ 15 โครงการข้างต้นที่ได้รับการลงนาม PPA จะครอบคลุมพื้นที่ 10 จังหวัด

สำหรับอีก 3 โครงการที่อยู่ระหว่างรอการลงนาม PPA นั้นจะเป็นกลุ่มโครงการที่มีกำหนดการเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ (SCOD) ในปี พ.ศ. 2570 กำลังผลิตเสนอขายรวม 20.00 เมกะวัตต์ คาดว่าจะได้รับการลงนามในภายหลัง

ซึ่งบริษัทจะแจ้งความคืบหน้าให้ทราบอีกครั้งเมื่อได้รับการลงนามสัญญา PPA เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ทั้งนี้เมื่อ ACE สามารถ COD ครบทั้ง 18 โครงการคาดว่าจะช่วยเพิ่มรายได้ให้ ACE ประมาณ 664.76 ล้านบาทต่อปี

ปัจจุบัน ACE มีกำลังการผลิตติดตั้งรวมมากกว่า 652.64 เมกะวัตต์ แบ่งเป็นที่เปิด COD แล้ว 23 โครงการ 257.57 เมกะวัตต์ และอยู่ระหว่างพัฒนา 68 โครงการ กำลังการผลิตติดตั้งรวมมากกว่า 395.07 เมกะวัตต์

ภูมิธรรมนำทัพเอกชนบุกจีน

กระตุ้นส่งออกไทยได้สูงสุดท้ายดว่าเป้า2%

ภูมิธรรมนำทัพ 20 เอกชน ร่วมงานแสดงสินค้านำเข้าจีน CIIE ครั้งแรกกระตุ้นตลาดส่งออกได้สูงสุดท้ายเร่งเครื่องอัดกิจกรรม 73 กิจกรรม ปูพรมใน 6 ตลาดเป้าหมาย มั่นใจทั้งปีส่งออกไทยโต 1-2%

นายภูมิธรรม เวชชชัย รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ เปิดเผยว่า จะนำคณะผู้บริหารภาคส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และภาคเอกชนกลุ่มเกษตร-อาหารร่วม 20 บริษัท เข้าร่วมงานแสดงสินค้านำเข้านานาชาติจีน (China International Import Expo หรืองาน CIIE) ซึ่งจะจัดขึ้นระหว่างวันที่ 5-10 พฤศจิกายน 2566 ที่ศูนย์นิทรรศการและการประชุมแห่งชาติ นครเซี่ยงไฮ้ สาธารณรัฐประชาชนจีน

ทั้งนี้ งาน CIIE นี้จัดขึ้นครั้งแรกเมื่อปี 2561 เป็นงานแสดงสินค้าลำดับต้น ๆ ของจีน แต่ในช่วงปี 2563-2566 เกิดสถานการณ์โควิดประเทศจีนได้ประกาศกักตัวผู้ที่เดินทางเข้าประเทศจีน 14 วัน ส่งผลให้ผู้ประกอบการของไทยไม่สามารถเข้าร่วมงาน CIIE ได้ ทางกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศจึงได้ปรับรูปแบบการเข้าร่วมโดยในปี 2563 ใช้วิธีนำสินค้าตัวอย่างไปจัดแสดงพร้อมเจรจาการค้าผ่านระบบออนไลน์ โดยมีบริษัทเข้าร่วม 25 บริษัท แบ่งเป็นกลุ่มอาหาร 17 บริษัท และกลุ่มอุปโภค (life style) 8 บริษัท

ขณะที่ในปี 2564 และปี 2565 จีนยังคงมีมาตรการกักตัวผู้ที่เดินทางเข้าประเทศ ทั้งนี้ ประเทศไทยยังคงเข้าร่วมงาน CIIE โดยเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยกลุ่มอาหาร



ภูมิธรรม เวชชชัย

ที่มีตัวแทนในประเทศจีน สามารถเข้าร่วมกิจกรรมกับกรมได้ โดยในปี 2564 มีบริษัทไทยเข้าร่วม 14 บริษัท และในปี 2565 มีบริษัทไทยเข้าร่วม 13 บริษัท

สำหรับการจัดงานในปี 2566 ครั้งนี้ มีบริษัทไทยเข้าร่วม 20 บริษัท ภายในงานครั้งนี้ กรมได้เข้าร่วมการจัดแสดงนิทรรศการภาพลักษณ์ (Country Exhibition/Pavilion) โดยนิทรรศการจะเป็นการแสดงบทบาทกระทรวงพาณิชย์ เช่น การส่งเสริมอาหารไทย ธุรกิจสปา การค้าออนไลน์ รวมทั้งนำข้าวไทยมาแนะนำให้ผู้เข้าร่วมได้รับทราบและทดลองชิม นอกจากนี้ ยังมีนิทรรศการเกี่ยวกับการท่องเที่ยวและการลงทุน และเปิดการเจรจาทางการค้า หวังว่ากระตุ้นการส่งออกสินค้าไทยไปตลาดจีน

ทั้งนี้ ไทยส่งออกสินค้าไปตลาดจีนเดือนสิงหาคม 2566 ขยายตัว 1.9% โดยสินค้าที่ขยายตัว ได้แก่ ผลไม้สดแช่เย็น แช่แข็งและแห้ง อุปกรณ์กึ่งตัวนำ ทรานซิสเตอร์ และไดโอด และเครื่องยนต์สันดาปภายใน เป็นต้น

สินค้าสำคัญที่หดตัว ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ยาง เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ และยางพารา เป็นต้น ส่งผลให้การส่งออกไทยไปจีน 8 เดือนแรก (มกราคม-สิงหาคม) ของปี 2566 หดตัว 3.0%

ประเทศที่จีนนำเข้าสินค้าสูงสุดได้แก่ ไต้หวัน ออสเตรเลีย สหรัฐ ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ รัสเซีย เยอรมนี บราซิล มาเลเซีย และอินโดนีเซีย อย่างไรก็ตามคณะกรรมการร่วมแสดงสินค้าครั้งนี้คาดหวังการขยายตัวการส่งออกในตลาดจีน การผลักดันหุ้นส่วนเศรษฐกิจ โดยเฉพาะจีน ได้มอบหมายให้กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ศึกษารายละเอียดที่มีความพร้อมในการส่งออกและลดปัญหา อุปสรรคการค้า-การส่งออก ระหว่างกันต่อไป รวมไปถึงประเทศอื่น ๆ ด้วย

นายภูมิธรรมกล่าวว่า ภาพรวมการส่งออกในปี 2566 ยังคงตัวเลข 1-2% โดยกำหนดแผน Quick Win ที่จะดำเนินการในช่วง 3 เดือนสุดท้ายของปี 2566 นี้ จะมีการจัดกิจกรรมทั้งในประเทศและต่างประเทศรวม 73 กิจกรรม คาดการณ์เพิ่มมูลค่าการส่งออกได้กว่า 12,400 ล้านบาท

สำหรับกิจกรรมในต่างประเทศอื่นที่กระทรวงพาณิชย์จะเดินหน้าการขยายตลาดส่งออก จะมุ่งเน้นตลาดศักยภาพ 6 ภูมิภาค คือ ตะวันออกกลาง และแอฟริกา, จีนและฮ่องกง, อาเซียน, อเมริกาเหนือและละตินอเมริกา, เอเชียตะวันออกเฉียงใต้และไต้หวัน และยุโรป อาทิ Automechanika ดูไบ, งาน American Film Market ในสหรัฐ, งาน Anuga และ Medica

ในเยอรมนี

รวมไปถึงสนับสนุนผู้ประกอบการภายใต้โครงการ SMEs Pro-active เข้าร่วมงานแสดงสินค้าในภูมิภาคต่าง ๆ รวม 50 งาน นอกจากนี้ยังจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายสินค้า TOP Thai บนแพลตฟอร์ม Shopee ในมาเลเซีย Rakuten ในญี่ปุ่น

ส่วนกิจกรรมสำคัญในประเทศ อาทิ จัดการเจรจาธุรกิจออนไลน์ (OBM) ในกลุ่มสินค้าเกษตรแปรรูปและอาหาร BCG ในงาน Agro Fex 2023 ที่ จ.นครราชสีมา สินค้าเครื่องจักรกลการเกษตร ในงาน THAITAM รวมถึงสินค้าศักยภาพกลุ่ม Niche เช่น สินค้าสำหรับแม่และเด็ก สำหรับ Silver generation ตลอดจนอาหารและอุปกรณ์สำหรับสัตว์เลี้ยง

“การส่งออกในปี 2567 ได้มอบนโยบายในการทำงานเพื่อวางเป้าหมายการส่งออก และแผนขับเคลื่อนการส่งออก โดยการทำงานร่วมกับภาคเอกชน ทูตพาณิชย์ เพื่อผลักดันเร่งรัดการส่งออก รวมไปถึงเน้นการทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดระหว่างทูตพาณิชย์กับพาณิชย์จังหวัดเพื่อขยายโอกาสในการส่งออกสินค้าของ SMEs และสินค้าชุมชน ผ่านช่องทางหลากหลาย รวมถึงแพลตฟอร์มออนไลน์ และการจัดโรดโชว์ไปยังประเทศต่าง ๆ เพื่อเปิดตลาดสินค้าและธุรกิจบริการ และการสนับสนุนนโยบาย Soft Power ด้านงานออกแบบ อาหารไทย ภาพยนตร์และเกม แฟชั่น หนังสือ และการท่องเที่ยวคุณภาพสูงด้วย”

ฟังเรื่อง ‘เมืองศรีเทพ’ ศูนย์กลาง ‘ทวารวดี’ จริงหรือ?

MIC HOLIDAY TRIP SERIES

เมืองโบราณศรีเทพ

มรดกโลก

Round 2

 **นำชมโดย**
รศ.ดร.รุ่งโรจน์ ภิรมย์อนุกูล

วันเสาร์ที่ 18 พฤศจิกายน 2566 | เวลา 05.30 - 21.00 น.

ราคา 3,900 บาท/ท่าน
(ราคารวมค่าเดินทาง, ค่าเข้าชม และค่าอาหารกลางวันตลอดทริป)



สอบถามเพิ่มเติม
Ins. 092-2464140



mic MAITICHON
Innovation & New Business Model

การศึกษาในโลกยุคใหม่ต้องปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลง **มหาวิทยาลัยรังสิต** ตระหนักถึงโจทย์สุดท้ายนี้ดี **ดร.อรรถวิทย์ อุไรรัตน์** อธิการบดีมหาวิทยาลัยรังสิต เน้นย้ำถึงสถานการณ์นี้ ว่าท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของโลก การเข้าถึงของเทคโนโลยี เป็นเครื่องกระตุ้นให้สถาบันการศึกษาต้องปรับตัวให้ทัน ซึ่ง**มหาวิทยาลัยรังสิต** พร้อมรับสิ่งใหม่และปรับตัวได้เท่าทันทั้งแง่ของการเรียนการสอนทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ สภาพแวดล้อม รวมถึงเทคโนโลยีและนวัตกรรมต่างๆ

38 ปี นับตั้งแต่วันก่อตั้งมหาวิทยาลัยขึ้นมาจนถึงปัจจุบัน มหาวิทยาลัยพยายามสร้างความแตกต่างด้านการศึกษาเสมอมา อาทิ การจัดตั้งวิทยาลัยแพทยศาสตร์ ที่เป็นสถาบันเอกชนแห่งแรกเมื่อ 30 ปีที่แล้ว การเกิดขึ้นของคณะรังสิตเทคนิค หรือหลักสูตรอื่นๆ ที่เอื้อให้เกิดการเรียนรู้ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน และเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้เรียนได้เข้าสู่ระบบการศึกษาที่ทันสมัยตรงกับความต้องการของผู้เรียนมากยิ่งขึ้น ซึ่งการเชิดชูและแนวภายใต้โครงการแนะนำสัมพันธมิตร “แนะนำยุค Generative AI ถือเป็นโอกาสครั้งสำคัญที่จะได้แลกเปลี่ยนชุดข้อมูลต่างๆ ไปสู่ผู้เรียนได้

“เป็นการตอบย้ำให้เห็นว่ามหาวิทยาลัยรังสิตพร้อมสร้างประสบการณ์การเรียนรู้ พัฒนาคุณภาพ รวมถึงการสร้างประสบการณ์การเรียนรู้จากแหล่งประกอบการจริง และย้ำให้เห็นว่ามหาวิทยาลัยรังสิตพร้อมอย่างมากสำหรับเป็นที่การเรียนรู้ ตลอด 24 ชั่วโมง”



ดร.อรรถวิทย์ กล่าวอีกด้วยว่า จากการเปลี่ยนแปลงที่ไม่หยุดนิ่ง สิ่งที่มาวิทยาลัยรังสิตมุ่งมั่นพัฒนาตลอดเวลา คือ การปรับตัวให้พร้อม ทำสถาบันการศึกษาให้มีความหลากหลาย เข้าไปถึงทุกศาสตร์การเรียนรู้

การศึกษในโลกยุคใหม่ต้องปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลง **มหาวิทยาลัยรังสิต** ตระหนักถึงโจทย์สุดท้ายนี้ดี **ดร.อรรถวิทย์ อุไรรัตน์** อธิการบดีมหาวิทยาลัยรังสิต เน้นย้ำถึงสถานการณ์นี้ ว่าท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของโลก การเข้าถึงของเทคโนโลยี เป็นเครื่องกระตุ้นให้สถาบันการศึกษาต้องปรับตัวให้ทัน ซึ่ง**มหาวิทยาลัยรังสิต** พร้อมรับสิ่งใหม่และปรับตัวได้เท่าทันทั้งแง่ของการเรียนการสอนทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ สภาพแวดล้อม รวมถึงเทคโนโลยีและนวัตกรรมต่างๆ

38 ปี นับตั้งแต่วันก่อตั้งมหาวิทยาลัยขึ้นมาจนถึงปัจจุบัน มหาวิทยาลัยพยายามสร้างความแตกต่างด้านการศึกษาเสมอมา อาทิ การจัดตั้งวิทยาลัยแพทยศาสตร์ ที่เป็นสถาบันเอกชนแห่งแรกเมื่อ 30 ปีที่แล้ว การเกิดขึ้นของคณะรังสิตเทคนิค หรือหลักสูตรอื่นๆ ที่เอื้อให้เกิดการเรียนรู้ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน และเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้เรียนได้เข้าสู่ระบบการศึกษาที่ทันสมัยตรงกับความต้องการของผู้เรียนมากยิ่งขึ้น ซึ่งการเชิดชูและแนวภายใต้โครงการแนะนำสัมพันธมิตร “แนะนำยุค Generative AI ถือเป็นโอกาสครั้งสำคัญที่จะได้แลกเปลี่ยนชุดข้อมูลต่างๆ ไปสู่ผู้เรียนได้

“เป็นการตอบย้ำให้เห็นว่ามหาวิทยาลัยรังสิตพร้อมสร้างประสบการณ์การเรียนรู้ พัฒนาคุณภาพ รวมถึงการสร้างประสบการณ์การเรียนรู้จากแหล่งประกอบการจริง และย้ำให้เห็นว่ามหาวิทยาลัยรังสิตพร้อมอย่างมากสำหรับเป็นที่การเรียนรู้ ตลอด 24 ชั่วโมง”



ดร.อรรถวิทย์ กล่าวอีกด้วยว่า จากการเปลี่ยนแปลงที่ไม่หยุดนิ่ง สิ่งที่มาวิทยาลัยรังสิตมุ่งมั่นพัฒนาตลอดเวลา คือ การปรับตัวให้พร้อม ทำสถาบันการศึกษาให้มีความหลากหลาย เข้าไปถึงทุกศาสตร์การเรียนรู้

‘บ.รังสิต’ ตอกย้ำพื้นที่การเรียนรู้ 24 ชม. ชู Transformative Learning เน้นสร้างประสบการณ์จริงเป็นไม้แรก

พร้อมมอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้กับผู้เรียน เพื่อให้ เกิดการเรียนรู้และทักษะที่สามารถนำไปต่อยอดสำหรับการประกอบอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วย

“สิ่งที่มหาวิทยาลัยรังสิตมุ่งมั่นมอบให้แก่วงการคือความรู้ออกมาสู่สังคมแล้ว ภาคปฏิบัติเป็นสิ่งที่เราเน้นย้ำมาโดยตลอด และให้ความสำคัญมากกว่าภาควิชาการด้วยซ้ำ เพราะเป็นสิ่งที่มีแนวโน้มว่า การพัฒนาศักยภาพให้พร้อมต่อยอดได้จริง ทำให้บัณฑิตที่จบออกไป เป็นที่ต้องการของตลาดได้ดีที่สุด”

อธิการบดีมหาวิทยาลัยรังสิต ยังย้ำอีกว่า นอกจากการเรียนรู้รูปแบบเดิมแล้ว มหาวิทยาลัยรังสิตยังมีการปรับรูปแบบการเรียนการสอนให้เป็น Transformative Learning หรือการเรียนรู้เพื่อการเปลี่ยนแปลง ผ่านการบูรณาการศาสตร์และองค์ความรู้แขนงต่างๆ เข้าด้วยกัน เพื่อให้ผู้เรียนเกิดความเข้าใจในตนเอง เข้าใจโลก และความสัมพันธ์ทางสังคม มีทักษะในการค้นคว้า วิเคราะห์ สังเคราะห์ สะท้อนความคิด มีความคิดสร้างสรรค์และจินตนาการ รับโลกทัศน์ใหม่ๆ

“เชื่อว่าวิธีเหล่านี้ช่วยให้เด็กเรียนรู้ได้เร็วขึ้น เก่งขึ้น มีความสามารถมากขึ้น ทำงานจากประสบการณ์จริงได้เยอะขึ้น ซึ่งเรามี expert จากโลกการทำงานจริง เข้ามาเสริมสร้างประสบการณ์การเรียนรู้ให้ผู้เรียนได้เรียนรู้ควบคู่กับภาคทฤษฎีไปพร้อมๆ กัน”

ดร.อรรถวิทย์ กล่าวอีกด้วยว่า บริษัทปัจจุบันนี้หลายหน่วยงานกำลังวัดความสำเร็จที่แตกต่าง

จากเดิม คือ เน้นน้ำหนักไปทางประสิทธิภาพ และผลลัพธ์ตั้งแต่ตอนเรียนไปจนถึงเรียนจบ 70% วัดสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ 20% และ 10% เป็นเรื่องการยอมรับความหลากหลายและความแตกต่างของสังคม ซึ่งมหาวิทยาลัยรังสิตเดิมที่ให้ความสำคัญกับสัดส่วนเหล่านี้อยู่แล้วสิ่งที่ทำต่อไป คือ พัฒนาสภาพแวดล้อมให้เหมาะกับการเรียนรู้ ปรับปรุงเทคโนโลยีเครื่องมือ ห้องปฏิบัติการ ตลอดจนห้องเรียนให้เหมาะกับการเรียนรู้รูปแบบใหม่ เพื่อต่อการลงพื้นที่จริง ทำงานจริง ทำผลิตภัณฑ์จริง

ยกตัวอย่างการสร้างประสบการณ์เรียนรู้ของมหาวิทยาลัยรังสิต อย่างการใช้กัญชาและกัญชงทางการแพทย์ งานวิจัยและนวัตกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อสุขภาพ หรือการนำผลงานวิจัยมาต่อยอดเป็นยาสมุนไพรจำหน่าย ไปถึงการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมทางการแพทย์ อาทิ คณะวิศวกรรมชีวการแพทย์ สามารถพัฒนาระบบการวัดค่าน้ำตาลในเลือด โดยไม่ต้องเจาะเลือดของผู้เป็นโรคเบาหวาน

“เชื่อว่าสิ่งที่เราทำมาโดยตลอด ที่ทำอยู่และกำลังจะทำต่อไป เป็นแพลตฟอร์มที่เราอยากสร้างประสบการณ์ที่ดีที่สุด มีประสิทธิภาพที่ดีที่สุด เสริมกับตลาดให้ได้มากที่สุด เป็นพลังสำคัญของภาคขับเคลื่อนประเทศต่อไป” อธิการบดีมหาวิทยาลัยรังสิต ทิ้งท้าย

ลูกบ้านแอชตันอโคกยื่นร้องปิ่นคดี

‘ยงสิทธิ์’ อดีตพู่ฯ รฟม.ยื่นตีเป็นพยานศาลปกครอง

เพราะไม่อาจนิ่งเฉย จึงจำเป็นต้องลุกขึ้นมาต่อสู้ และต้องสู้จนถึงที่สุด กล่าวสำหรับลูกบ้านโครงการแอชตันอโคก สุขุมวิท 21 ในวาทินี หลังได้รับผลกระทบจากคำตัดสินของศาลปกครองสูงสุด ให้เพิกถอนใบอนุญาตก่อสร้างแบบมีผลย้อนหลัง เมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2566 ที่ผ่านมา สร้างผลกระทบทั้งในด้านสุขภาพจิตที่หลายคนเป็นโรคซึมเศร้า และมีความวิตกกังวลต่าง ๆ นานา จนนำมาสู่การยื่นหนังสือร้องขอพิจารณาคดีใหม่ต่อศาลปกครองกลาง ในนามนิติบุคคลอาคารชุดแอชตัน อโคก หรือลูกบ้านแอชตัน อโคก จำนวน 668 ห้องชุด จาก 580 ครั้วเรือน เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2566 ที่ผ่านมายื่นขอฟื้นคดีตามมาตรา 75

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า เจาะประเด็นคำร้องขอพิจารณาคดีใหม่มี 4 ประเด็นหลักด้วยกัน คือ

1.สืบเนื่องจากวันที่ 27 กรกฎาคม 2566 ศาลปกครองสูงสุดได้มีคำพิพากษาคดีหมายเลขแดงที่ อส.188/2566 ที่สมาคมต่อต้านสภาวะโลกร้อนเป็นผู้ฟ้องคดี โดยพิพากษาให้เพิกถอนใบรับหนังสือแจ้งก่อสร้างอาคาร (ม.39 ทวิ, ม.39 ตวิ) โดยให้มีผลย้อนหลัง เนื่องจาก รฟม.นำที่ดินที่ได้มาจากการเวนคืน มาใช้เป็นทางเข้าออกสู่ถนนอโคกมนตรีของโครงการดังกล่าว เป็นการใช้ที่ดินผิดวัตถุประสงค์แห่งการเวนคืน ทั้งนี้ เวลา 84 วันนับจากมีคำพิพากษาที่ผ่านมา แม้เจ้าของร่วม (ลูกบ้านแอชตัน อโคก) จะชวนชาวขอความช่วยเหลือไปยังส่วนราชการและผู้เกี่ยวข้องหลายแห่ง แต่ยังไม่มีความชัดเจนที่จะแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้อย่างเป็นรูปธรรม ในขณะที่ระยะเวลาในการใช้สิทธิขอให้พิจารณาคดีใหม่กำลังจะสิ้นสุดลงในวันที่ 25 ตุลาคม 2566 นี้

ดังนั้น นิติบุคคลอาคารชุดแอชตันอโคก โดยนายพิสุทธิ รักวงษ์ และนางสาวเยาวลักษณ์ สุสีลธิระ จากสำนักงานกฎหมาย บริษัท พิสุทธิ แอนด์ พาร์ทเนอร์ส จำกัด ได้ทำการยื่นคำร้องขอให้พิจารณาคดีใหม่ต่อศาลปกครองกลาง

“ลูกบ้านจำเป็นต้องปกป้องรักษาสิทธิของตนเอง ด้วยการยื่นคำร้องขอให้พิจารณาคดีใหม่ เนื่องจากเจ้าของ



ร่วมและนิติบุคคลอาคารชุดเป็นบุคคลภายนอกผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย หรือถูกรบกวนจากผลแห่งคดี แต่มิได้เข้าไปในกระบวนการพิจารณาตัดสินกล่าว จึงเป็นผู้มีสิทธิยื่นคำร้องขอให้ศาลพิจารณาคดีใหม่ ตามมาตรา 75 แห่ง พ.ร.บ.จัดตั้งศาลปกครองและวิธีพิจารณาคดีปกครอง 2542”

มันใจมีพยานหลักฐานใหม่
2.ประเด็นคำร้องขอพิจารณาคดีใหม่จะมีน้ำหนักพอที่ศาลจะรับไว้พิจารณาหรือไม่ ตัวแทนลูกบ้านแอชตัน อโคก เชื่อว่ามีเหตุที่จะขอให้พิจารณาคดีใหม่ เนื่องจากมีพยานหลักฐานใหม่ และมีข้อเท็จจริงใหม่ในสาระสำคัญ ซึ่งอาจมีผลเป็นการเปลี่ยนแปลงคำพิพากษา ดังนี้

2.1 เจ้าของ 668 ห้องชุดเห็นว่า การพิจารณาวัตถุประสงค์ของการกำหนดเขตที่ดินที่เวนคืนสำหรับโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน จึงต้องพิจารณาวัตถุประสงค์ตามที่ระบุในพระราชกฤษฎีกาทุกฉบับที่เกี่ยวข้อง กับโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินประกอบกัน

2.2 พ.ร.ฎ.กำหนดเขตที่ดินในบริเวณที่จะเวนคืน ปี 2550 ฉบับล่าสุด เกี่ยวกับการเวนคืนที่ดินสำหรับโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ระบุว่าวัตถุประสงค์ว่า “เพื่อสร้างหรือจัดให้มีถนนขนส่งโดยสารรถไฟฟ้า และเพื่อจัดรถสำหรับผู้โดยสาร ตลอดจนธุรกิจเกี่ยวกับกิจการรถไฟฟ้า และธุรกิจอื่นเพื่อประโยชน์แก่ รฟม. และ

ประชาชนในการใช้บริการกิจการรถไฟฟ้า” จากการที่เจ้าของห้องชุดแอชตัน อโคก ใช้ทางเข้า-ออกโครงการเป็นประจำทุกวัน เชื่อว่า รฟม.ได้ใช้บริเวณพื้นที่ใต้ดินของทางเข้า-ออกดังกล่าว เป็นส่วนหนึ่งของโครงสร้างสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน สถานีสุขุมวิท ที่ประกอบไปด้วยอาคารสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน และระบบรถไฟฟ้า

ดังนั้น การอนุญาตให้ที่ดินดังกล่าวเป็นทางผ่านเข้า-ออกโครงการแอชตัน อโคก ร่วมกับการใช้เป็นทางเข้า-ออกที่จอดรถของ รฟม. จึงไม่ได้กระทบต่อวัตถุประสงค์การเวนคืน และไม่ได้เป็นการใช้ที่ดินเพื่อประโยชน์แก่โครงการแอชตัน อโคก เท่านั้น

ซึ่งในประเด็นนี้ นิติบุคคลแอชตัน อโคก จะขอให้ศาลออกตรวจสถานที่พิพาท และมีคำสั่งให้ รฟม. จัดส่งแผนผังและระบบงานใต้ดิน เพื่อประกอบการการแสวงหาข้อเท็จจริงของศาลด้วย หาก รฟม.ได้ใช้ประโยชน์ในพื้นที่ใต้ดิน ทางเข้า-ออกดังกล่าวจะทำให้ผลแห่งคดีเปลี่ยนแปลงไม่ได้ รฟม. “สงวนสิทธิ์” ทุกโครงการ

3.จากการตรวจสอบและค้นหาวินิจฉัยคดีเกี่ยวกับกรณีการอนุญาตให้ใช้ที่ดิน รฟม.เป็นทางเข้า-ออก สำหรับอาคารชุดแห่งอื่น พบว่า

3.1 รฟม.ได้กำหนดข้อสงวนสิทธิ์ในการใช้ที่ดินของ รฟม.เป็นทางผ่านสำหรับการอนุญาตให้ใช้ที่ดินเป็นทางเข้า-ออกอาคารชุดทุกแห่งที่ได้รับอนุญาต

3.2 รฟม.มีแนวทางปฏิบัติต่อโครงการอาคารชุดแห่งอื่นเช่นเดียวกับโครงการแอชตัน อโคก กล่าวคือ รฟม.จะมีหนังสือยืนยันว่าอนุญาตให้อาคารชุดใช้ที่ดิน รฟม.เป็นทางเข้า-ออกสู่ถนนสาธารณะได้ตลอดเวลาที่อาคารตั้งอยู่

3.3 หากศาลปกครองมีคำสั่งให้เรียกพยานเอกสารเกี่ยวกับการอนุญาตให้ใช้ที่ดิน รฟม.

ยงสิทธิ์ วิจารณ์ศรีกุล



เป็นทางเข้า-ออก ของโครงการอาคารชุดตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าพหลโยธิน เพื่อเป็นการแสวงหาข้อเท็จจริงเพิ่มเติมต่อไป ก็จะมี รฟม.มีแนวทางปฏิบัติในการอนุญาตให้ใช้ทางเข้า-ออก โครงการอื่นเช่นเดียวกับแอชตัน อโคก มิได้มีการอนุญาตเป็นพิเศษ หรือเฉพาะเจาะจงสำหรับโครงการนี้เท่านั้น

กระทบเชื่อมั่นผู้บริโภค-นักลงทุน
ประเด็นสุดท้าย 4.การเพิกถอนใบอนุญาตที่ออกให้กับโครงการแอชตันอโคก ไม่เป็นประโยชน์ต่อสาธารณะ และได้ก่อให้เกิดความเสียหาย ได้แก่

4.1 ผลกระทบต่อกรณีสิทธิและการอยู่อาศัยของลูกบ้าน 668 ห้องชุด ซึ่งจะนำไปสู่ปัญหาทางการเงินของลูกบ้านเจ้าของโครงการ และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

4.2 ผลกระทบต่อสถาบันการเงิน ที่ให้สินเชื่อแก่เจ้าของโครงการและลูกบ้าน และกระทบต่อเนื่องไปถึงระบบเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศ

4.3 ผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ ความเชื่อมั่นนักลงทุนทั้งไทยและต่างชาติ

4.4 ผลกระทบต่อระบบงานของศาล เนื่องจากจะเกิดข้อพิพาทฟ้องร้องเกี่ยวกับโครงการนี้ ต่อ ศาลยุติธรรม และ ศาลปกครองเป็นจำนวนมาก เช่น ลูกบ้านฟ้องหน่วยงานรัฐให้รับผิดชอบเพื่อการละเมิดเกี่ยวกับการออกใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับแอชตันอโคก หรือลูกบ้านฟ้องร้องเจ้าของโครงการ

ได้รับผิดตามสัญญาซื้อขาย หรือกรณีสถาบันการเงินผู้ให้สินเชื่อ ฟ้องลูกบ้านให้รับผิดชอบตามสัญญากู้เงิน

4.5 หากต้องรื้อถอนอาคารชุดแอชตันอโคก จะส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรอบโครงการ ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของผู้อยู่อาศัยในชุมชนโดยรอบ

และ 4.6 การให้รื้อถอนแอชตัน อโคก ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ใด แต่จะก่อให้เกิดความเสียหายต่อประโยชน์สาธารณะทั้งในแง่งบประมาณที่ใช้ในการก่อสร้างและรื้อถอน ซึ่งไม่คุ้มค่ากับประโยชน์ที่จะได้รับจากการรื้อถอนเลย

อดีตผู้ว่าการ รฟม.ยื่นตีเป็นพยาน

ขณะที่ “ยงสิทธิ์ วิจารณ์ศรีกุล” อดีตผู้ว่าการ รฟม. ยื่นตีเป็นพยาน

ผู้ว่าการ รฟม. ซึ่งเป็นผู้อนุมัติให้ผ่านทางในปี 2557 กล่าวสั้น ๆ กับ “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า ถ้าหากศาลปกครองมีการร้องฟื้นคดีและเรียกให้ไปเป็นพยาน ตนมีความยินดีที่จะให้ถ้อยคำและเป็นพยานในคดีนี้

ประเด็นคือ 1.ตนเคยให้สัมภาษณ์ในเพจ Money Chat ว่าคดีนี้ ทำไมศาลปกครองไม่ได้เรียกให้ตนไปให้ถ้อยคำ 2.ในช่วงเวลาที่คดีเริ่มต้นพิจารณาใหม่ ๆ ได้พูดคุยกับผู้บริหารชุดปัจจุบัน (นายกคพค ศิริกันทรมาศ ผู้ว่าการ รฟม.) พร้อมกับแนะนำว่าทำไมไม่เรียกผู้บริหารและบอร์ดชุดเก่า (ชุดที่เป็นผู้อนุมัติออกใบอนุญาตผ่านทางปี 2557) มาชี้แจงเพื่อให้เข้าใจเรื่องได้อย่างถูกต้อง เพราะผู้บริหารชุดใหม่ไม่ใช่เป็นผู้อนุมัติจึงอาจจะไม่เข้าใจเท่ากับชุดเก่า “เบื้องต้น ผมดูข้อมูลของกฤษฎีกาพบว่า มีข้อผิดพลาดข้อหนึ่ง ในประเด็นบอกว่า รฟม.ยกที่ให้โครงการ ซึ่งผิดที่ยืนยันนอน เพราะเราไม่ได้ยกที่ให้ แต่ให้ใช้เป็นทางผ่านร่วมกัน กรมที่ดินที่ยืนยันยังเป็นของ รฟม. ใช้ที่ดินตามวัตถุประสงค์เดิม ทุกอย่างเหมือนเดิมหมด ไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลง” คำกล่าวของอดีตผู้ว่าการ รฟม.

ไอไลฟ์ ไพร์ม เศรษฐกิจ-บางปลา

บ้านหลังใหญ่ดีไซน์ English Garden



ไพร์ม เศรษฐกิจ-บางปลา” รองรับตลาดลูกค้าเรียลติมานด์ (ซื้ออยู่เองซื้ออยู่จริง) ที่ต้องการซื้อบ้านแนวราบในโซนสมุทรสาคร
ทั้งนี้ ไอไลฟ์ ไพร์ม เศรษฐกิจ-บางปลา เป็นโครงการที่มีที่อยู่อาศัยแนวราบระดับพรีเมียมครบถ้วน ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม มูลค่าโครงการกว่า 1,300 ล้านบาท เนื้อที่โครงการรวม 56 ไร่เศษ ตั้งอยู่บนถนนบางปลา อำเภอมือง จังหวัดสมุทรสาคร

โครงการพัฒนาย้ายได้แนวคิด Nature is all around จัดเต็มบรรยากาศให้สัมผัสแบบใช้ชีวิตติดธรรมชาติ แวดล้อมด้วยสวนสวนกลางขนาดใหญ่ มาพร้อมกับบ้านดีไซน์ใหม่สไตล์ English Garden สิ่งที่น่าสนใจคือโครงการนี้เปิดตัวในโซนที่กาดาว ไพร์มเพอร์ตี ซึ่งเป็นเจ้าตลาดในโซนพระราม 2 ส่วนเชื่อมแบบไร้รอยต่อจังหวัดสมุทรสาครเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว โครงการใหม่จึงจัดเต็มทั้งดีไซน์และฟังก์ชัน

รายละเอียด มีแบบบ้านให้เลือกจุใจ ดังนี้
“บ้านเดี่ยว” มี 3 แบบ ได้แก่ Aster, Ivy และ Daisy พื้นที่ใช้สอย 158-254 ตารางเมตร ฟังก์ชัน 4 ห้องนอน 3-4 ห้องนอน 2 ห้องครัว ที่จอดรถ 2-3 คัน ราคาเริ่มต้น 4.29 ล้านบาท
“บ้านแฝด” มีแบบบ้าน Lilly พื้นที่ใช้สอย 129 ตารางเมตร ฟังก์ชัน 4 ห้องนอน 3 ห้องนอน 2 ห้องครัว ที่จอดรถ 2 คัน ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท



และ “ทาวน์โฮม” มีแบบบ้าน Cattleya พื้นที่ใช้สอย 125 ตารางเมตร ฟังก์ชัน 4 ห้องนอน 3 ห้องนอน 2 ห้องครัว ที่จอดรถ 2 คัน ราคาเริ่มต้น 2.19 ล้านบาท
“ทำเลเศรษฐกิจ-บางปลาเป็นหนึ่งในทำเลขายโครงการที่มีศักยภาพสูงที่เราเปิดขายโครงการมิกซ์โปรดักต์ แบรินด์ ไอไลฟ์ พรีเม่า ซึ่งประกอบด้วย โครงการไอไลฟ์ พาร์ค และไอไลฟ์ ทาวน์ มีผลตอบรับที่ดีมากเนื่องจากเป็นทำเลที่มีโรงงานแปรรูปอาหารทะเลอยู่จำนวนมาก ถือเป็นแหล่งงานขนาดใหญ่ ราคาที่ดินที่ยังสามารถพัฒนาโครงการในราคาที่เหมาะสมได้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีทั้งพนักงาน ผู้บริหารเจ้าของโรงงาน”
ประสบการณ์พัฒนาโครงการที่ตกผลึก บริษัทจึงเพิ่มโปรดักต์บ้านเดี่ยว Aster ที่พรีเมียมที่สุดในโครงการ ไอไลฟ์ ไพร์ม เศรษฐกิจ-บางปลา
เอกลักษณ์สำหรับลูกบ้านกาดาวฯ ได้พักอาศัยในโครงการที่พัฒนาย้ายได้

แนวคิด “5 Kanda Concept” ประกอบด้วย 1.Eco Smart การออกแบบและเลือกใช้วัสดุ เพื่อลดการใช้พลังงาน 2.Easy Maintenance การออกแบบบ้านให้ง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต 3.Multi Generation การออกแบบที่รองรับได้ทุกช่วงวัย เหมาะกับทุกไลฟ์สไตล์ 4.Space Matter การให้ความสำคัญกับการออกแบบทุกพื้นที่ใช้สอย และ 5.Flood Protection การจัดทำระบบป้องกันอุทกภัยในทุกโครงการ
และเพื่อเป็นการกระตุ้นการขายในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี บริษัทจึงจัดโปรโมชั่นช่วยเหลือผู้สนใจ 3 ปี รวมทั้งร่วมออกบูทงานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 44 ที่จะจัดขึ้นระหว่าง 2-5 พฤศจิกายน 2566 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์
ไอไลฟ์ ไพร์ม เศรษฐกิจ-บางปลา ถือเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้ที่กำลังมองหาบ้านหลังใหญ่ ในราคาเอื้อมมือถึงที่แท้ทรู



นางดา พร็อพเพอร์ตี้ กรุ๊ป เพชรเม็ดงามอีกค่ายหนึ่งของวงการอสังหาริมทรัพย์เมืองไทย นำโดย “ฮิซกร บุญยัง” อดีตนายกสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร 2 สมัย อดีตกรรมการจัดสรร ปัจจุบันเป็นประธานกรรมการ กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก่อสร้าง ออกแบบและตกแต่ง สถาปัตย์และการค้าแห่งประเทศไทย และบทบาทที่ได้รับการยอมรับในฐานะ “มิสเตอร์ดาต้าเบส” ของวงการธุรกิจที่อยู่อาศัย โดยองค์กรอยู่ในช่วงเปลี่ยนผ่านสู่ยุคผู้บริหาร young gen ที่มี “**ฮิซกร บุญยัง**” รับไม้ต่อตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ นางดา พร็อพเพอร์ตี้ อย่างเต็มตัว และเป็นผู้นำแบรนด์ “ไอไลฟ์” ครองใจคนรุ่นใหม่ได้อย่างเหนียวแน่น
ล่าสุด สัปดาห์นี้ 2566 มีการต่อยอดแบรนด์อีกครั้ง ด้วยการเปิดตัวบ้านพรีเมียม ชื่อโครงการ “ไอไลฟ์

สัมภาษณ์

ด้วยประสบการณ์ ในฐานะผู้บริหาร “บ้านบุรีสอร์ด” อ.เมือง จ.ตราด กับรางวัล “นักธุรกิจสตรีดีเด่น” หอการค้าไทย ปี 2565 และบทบาทเลขาธิการหอการค้า จ.ตราด 2 สมัย ทำให้เมื่อเร็ว ๆ นี้ ทพญ.วิภา สุนทร ได้รับเลือกเป็น “ประธานหอการค้า จ.ตราด คนใหม่”(ปี 2566-2567) ถือเป็นผู้นำหญิงคนแรกของหอการค้า จ.ตราด ที่จัดตั้งมา 38 ปี **“ประชาชาติธุรกิจ”** สัมภาษณ์ถึงการขับเคลื่อนองค์กรและเป้าหมายการผลักดันเศรษฐกิจ จ.ตราด **จัดองค์การยุทธศาสตร์ดิน YEC** ทพญ.วิภา สุนทร กล่าวว่า คณะกรรมการหอการค้าชุดใหม่ ได้ร่วมกันกำหนดยุทธศาสตร์หอการค้า จ.ตราด ปี 2566-2567 คือ “เป็นองค์กรภาคเอกชนในฐานะผู้นำที่ได้รับการยอมรับและมีประสิทธิภาพในการขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน” และวิสัยทัศน์ เป็นองค์กรภาคเอกชนในฐานะผู้นำ ที่ได้รับการยอมรับและมีประสิทธิภาพในการขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน

โดยมีพันธกิจ 5 ข้อ คือ 1) สร้างองค์กรให้มีประสิทธิภาพ แข็งแรงมั่นคง และยั่งยืน 2) สร้างเครือข่ายเชื่อมโยงภาครัฐและเอกชน 3) สร้างความเชื่อมั่นและความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการ สามารถแข่งขันได้ 4) พัฒนาเศรษฐกิจจังหวัดตราดให้เติบโต ตามแนวทาง BCG และ 5) รับผิดชอบสังคมอย่างเหมาะสมและมีคุณธรรม ทั้งนี้ การทำงานจะเดินตามยุทธศาสตร์ 5 ปี กำหนดเป้าหมายระยะสั้น 2 ปี ระยะกลางมากกว่า 2 ปี

คณะกรรมการแบ่งการทำงานเป็น 14 คณะ เพื่อรองรับภารกิจต่าง ๆ อย่างชัดเจน สอดคล้องกับหอการค้าไทยและขับเคลื่อนงานได้รวดเร็วขึ้น ที่สำคัญการบริหารองค์กรจะไม่ยึดติดกับตัวบุคคลหรือตัวประธานหอการค้า หอการค้าทำงานควบคู่ผสมผสานไปกับกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่ (YEC) เป็นภารกิจสร้างคนรุ่นใหม่ YEC ให้เข้ามามีบทบาท มีกิจกรรมร่วมกับหอการค้า โครงการสำคัญ ๆ ที่นำมาเห็นถึงความพึงพอใจ ความเข้มแข็ง มีไอเดียสร้างสรรค์ ช่วยให้งานสมบูรณ์ มีภาพลักษณ์ออกมาดี

ขอบฯรัฐขับเคลื่อนหจกจังหวัด
ประธานหอการค้าว่า การทำงานร่วมกับภาครัฐ การสานต่อโครงการเก่า โครงการใหม่ บางครั้งมีปัญหางบประมาณ ทำให้โครงการดำเนินการต่อไม่ได้ เตรียมนำเสนอที่ประชุมหอการค้าภาคตะวันออกเร็ว ๆ นี้ 2 เรื่อง คือ 1) ขอให้รัฐบาล

‘วิภา สุนทร’ ประ.หอตราดชู SEZ 3 หัมนั้โร้สู่เมืองสุขภาพ



สนับสนุนงบประมาณหอการค้าจังหวัดผ่านหน่วยงานภาครัฐ เป็นประจำทุกปี เพื่อขับเคลื่อนองค์กร เช่น ทำกิจกรรมอบรมพัฒนาศูนย์การเรียนรู้ หรือทำการศึกษาโครงการที่จะสร้างประโยชน์ให้กับพื้นที่

2) เน้นการใช้แอปพลิเคชัน Traffy Fondue เพื่อเป็นช่องทางในการรับปัญหาจากประชาชน โดยบูรณาการทุกหน่วยงานให้จัดการปัญหาได้ มีศูนย์ส่วนกลางกำกับดูแล และใช้ประสิทธิภาพการแก้ไขปัญหาเป็นตัวชี้วัด (KPI) ของหน่วยงานราชการ

นอกจากนี้ มีโครงการ หอการค้า จ.ตราด ขับเคลื่อนเสนอผ่าน กรอ.จังหวัด และหอการค้าไทย เพื่อส่งเสริมและกระตุ้นเศรษฐกิจของ จ.ตราด ด้านการค้า การลงทุน การค้าชายแดน ด้านเกษตรและอาหาร และด้านท่องเที่ยวบริการ ที่จะเสนอในที่ประชุมภาคตะวันออก

คือ 1) การใช้ประโยชน์จากท่าเทียบเรือเนกประสงค์คลองใหญ่ จ.ตราด 2) การใช้หนังสือผ่านแดนชั่วคราว (Temporary Border Pass) จังหวัดชายแดนติดประเทศกัมพูชา และ 3) การยกระดับด่านชายแดน จุดผ่อนปรนการค้าบ้านมะม่วง อ.บ่อไร่ จ.ตราด เป็นจุดผ่านแดนถาวร และช่องทางธรรมชาติ บ้านท่าเส้น อ.เมืองตราด จ.ตราด เป็นจุดผ่อนปรนพิเศษ และ 4) เร่งรัดโครงการขยายเส้นทางถนนเฉลิมบูรพาชลทิศ ระยะที่ 2 จาก จ.จันทบุรี-ตราด

ขงใช้งานท่าเรือคลองใหญ่
ปัจจุบันท่าเทียบเรือเนกประสงค์คลองใหญ่อยู่ในพื้นที่รับผิดชอบของ

กรมธนารักษ์ และอยู่ระหว่างการสรรหาผู้บริหารจัดการท่าเรือ การท่าเรือแห่งประเทศไทยได้มีการทดสอบความสนใจ และรับฟังความคิดเห็นไปถึง 2 ครั้ง เห็นว่าควรใช้ประโยชน์เพื่อการท่องเที่ยว ต่างจากจุดประสงค์เดิมใช้ในการขนถ่ายสินค้า

เพื่อให้การนำมาใช้ประโยชน์ได้จริง หอการค้า จ.ตราดเสนอ 4 แนวทาง คือ 1) ใช้เป็นท่าเทียบเรือเนกประสงค์สำหรับการท่องเที่ยวทั้งในประเทศและประเทศใกล้เคียง 2) สนับสนุนการเดินทางเรือข้ามพรมแดน (cross-border ferry) 3) ห้องคัดกรองคนส่วนท้องถิ่น จังหวัดตราด หรือเอกชน เป็นผู้บริหารจัดการ และ 4) การยกเว้นค่าธรรมเนียมการจัดให้เข้าของกรมธนารักษ์

“ทั้งนี้ เพื่อเชื่อมโยงภาคการท่องเที่ยวของจังหวัดประเทศเพื่อนบ้าน ตั้งแต่จังหวัดสกลนครถึงจังหวัดเกาะกง ได้มีการสร้างถนนเชื่อมโยงกันใกล้เสร็จสมบูรณ์แล้ว ในอนาคตจะมีนักท่องเที่ยวหลั่งไหลมาท่องเที่ยวในประเทศเพื่อนบ้านเป็นจำนวนมาก ท่าเรือคลองใหญ่สามารถพัฒนาเป็น hub ท่าเทียบเรือสำหรับการท่องเที่ยว เชื่อมโยงการท่องเที่ยวไปเกาะช้าง เกาะหมาก เกาะกูดของ จ.ตราด

และหอการค้าร่วมกับสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยว จ.ตราด ได้เสนอผลักดันเป็น one stop service ที่มีทั้ง ตม.ด่านศุลกากร ยกระดับเป็นด่านท่าเรือสากลทางทะเล จะเกิดธุรกิจต่อเนื่อง



ได้ ไม่ว่าจะเป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุงเรือ สถานีบริการน้ำมัน ร้านอาหารธุรกิจเรือยอชต์”

ใช้บัตรประชาชนข้ามแดน

ศักยภาพของ จ.ตราด ด้านชายแดนติดกับ 3 จังหวัดของกัมพูชา เกาะกง พระตะบอง โพธิ์สัต์ แต่มีด่านจุดผ่านแดนถาวรบ้านหาดเล็ก อ.คลองใหญ่แห่งเดียว ช่วงก่อนโควิด-19 มูลค่าการค้าปีละ 30,000 กว่าล้านบาท และรายได้จากการท่องเที่ยวเกือบ 20,000 ล้านบาท เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจของจังหวัดตราด

หอการค้าได้เสนอ 2 ประเด็น คือ 1) ขอยกระดับจุดผ่อนปรนการค้า บ้านมะม่วง อ.บ่อไร่ -อ.ส่ารุต จ.พระตะบอง เป็นจุดผ่านแดนถาวร และขอยกระดับจุดผ่านแดนชั่วคราว บ้านท่าเส้น อ.เมืองตราด-ท.มะมอตา อ.เรียมเวียง จ.โพธิ์สัต์ เป็นจุดผ่อนปรนพิเศษ

และ 2) การใช้หนังสือผ่านแดนชั่วคราว หรือใช้บัตรประชาชนใบเดียว เดินทางเข้า-ออกไทย-กัมพูชา บริเวณจุดผ่านแดนถาวร เพื่อส่งเสริมการค้าการท่องเที่ยวจังหวัดชายแดนทั้ง จ.ตราด จ.จันทบุรี และ จ.สระแก้ว ซึ่งหอการค้ากลุ่มภาคตะวันออกได้นำเสนอหอการค้าไทยพิจารณา และ กรอ.จ.ตราดได้ส่งเรื่องให้กระทรวงมหาดไทยพิจารณาด้วย ส่วนการขอหนังสือผ่านแดนชั่วคราว โดยใช้บัตรประชาชนใบเดียว เป็นการอำนวยความสะดวก

ส่งเสริมการค้า การท่องเที่ยว **ดัน ต.คลองใหญ่เมืองสุขภาพ**
ทพญ.วิภาทิ้งท้ายในมุมมองการทำเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษชายแดน (SEZ) ตราด ว่า SEZ ตราด ครอบคลุมพื้นที่ อ.คลองใหญ่ 3 ตำบล คือ ต.ไม้รุต ต.คลองใหญ่ ต.หาดเล็ก พื้นที่รวม 31.375 ไร่ ที่ผ่านมามีบริษัท พร็อพเพอร์ตี้เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ประมูลทุนเช่าที่ราชพัสดุ ต.ไม้รุต ปี 2599 จำนวน 895-0-44 ไร่ คิดเป็น 2.8% ของพื้นที่ทั้งหมดเท่านั้น ทั้งที่พื้นที่ไม่ได้ประมูลมีอีก 30,000 กว่าไร่ ใน 3 ตำบลที่มีศักยภาพพัฒนา

เทรนด์โลกชัดเจนเรื่องท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (wellness tourism) และเป็นเป้าหมายของ จ.ตราด ถ้าเราใช้ผลพวงของ SEZ ตราด พัฒนา ต.คลองใหญ่ภายใต้แนวคิด “คลองใหญ่เมืองสุขภาพ” ด้วยความพร้อมที่มีโรงพยาบาล ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ เป็นพื้นที่ที่อากาศดี อาหารอุดมสมบูรณ์ มีการออกแบบโครงสร้างปริมณัมทัศน์เมือง ให้ผู้สูงอายุได้สัญจรอย่างสะดวก เพื่อร่นักท่องเที่ยวผู้สูงอายุภายในประเทศที่เดินทางมาเป็นครอบครัว จะเดินทางท่องเที่ยวชายแดน เกาะต่าง ๆ ผู้สูงอายุเดินทางไม่ไม่สะดวกจะมาพักที่นี่

โดยสิทธิประโยชน์ของ SEZ เช่น การยกเว้นภาษี สิทธิประโยชน์ของนักลงทุน การอำนวยความสะดวก การส่งเสริมร้านค้าตัวดีฟรี เพื่อให้เกิดการลงทุนในพื้นที่ รองรับนักท่องเที่ยวระดับไฮเอนด์ และสามารถเชื่อมโยงการท่องเที่ยวไป ต.ไม้รุต ที่มีกิจกรรมท่องเที่ยวทางทะเล และ ต.คลองใหญ่ ที่มีท่าเทียบเรือเนกประสงค์ สามารถพัฒนาเป็น hub ท่าเทียบเรือสำหรับการท่องเที่ยว และด่านท่าเรือสากลทางทะเล

การพัฒนาถ้าเริ่มต้นจุดเล็ก ๆ ต่อเป็นจิกจอร์ เชื่อมโยงพื้นที่ ต.ไม้รุต ต.หาดเล็ก เป็นโอกาสที่ จ.ตราดจะใช้ SEZ ตราด ให้เกิดประโยชน์ โดยที่ไม่ต้องขอให้มีการลงทุนของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ฯ ในทางกลับกันอาจจะเป็นตัวกระตุ้นให้บริษัทเห็นศักยภาพของพื้นที่ อ.คลองใหญ่

สนพ. เตรียมปั้นนักวิจัยพลังงานรุ่นใหม่สู่การเป็น Start up



นายวัฒนพงษ์ คุโรวาท ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) เป็นประธานในการเปิดงานกิจกรรมแนะแนวทาง (Bootcamp) ภายใต้โครงการการประกวดโครงร่างวิจัยพลังงาน (Pitching) ในระดับอุดมศึกษา ปีที่ 2 ตามแนวคิด New Gen Energy Research Showcase โดยส่งเสริมให้ นิสิต นักศึกษา ในระดับอุดมศึกษาได้แสดงความสามารถด้านความคิดสร้างสรรค์คิดผลงาน และนวัตกรรมด้านพลังงานที่มุ่งเน้นประโยชน์ใช้งานได้จริง และในปีนี้นสนพ. ได้วางกรอบโครงร่างวิจัยสำหรับการแข่งขันโดยเน้นการพัฒนานวัตกรรม หรือเทคโนโลยีพลังงานสะอาด ซึ่งจะก่อให้เกิดองค์ความรู้ใหม่ที่สามารถนำไปต่อยอดให้เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม อันจะช่วยจุดประกายเส้นทางสู่อาชีพนักวิจัยพลังงานรุ่นใหม่



สนพ. คาดว่ากิจกรรม Boot Camp ครั้งนี้ จะช่วยเสริมสร้างความเข้าใจด้านพลังงานทักษะการเป็น Start up และการนำเสนอผลงาน ได้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะช่วยผลักดันให้ผู้เข้าแข่งขันทั้ง 24 ทีม สามารถพัฒนาโครงร่างวิจัยพลังงานให้เห็นผลเป็นรูปธรรม และพร้อมแข่งขันในรอบชิงชนะเลิศ (Pitching) ซึ่งเงินรางวัลรวมมูลค่ากว่า 400,000 บาท ในช่วงเดือนมกราคม 2567 ต่อไป

สำหรับการจัดกิจกรรมแนะแนวทาง (Bootcamp) ในครั้งนี้ผู้ที่ผ่านการคัดเลือกจากรอบที่ 1 และ 2 จำนวน 24 ทีมจะได้รับทุนสนับสนุน ทีมละ 40,000 บาท เพื่อเป็นแรงจูงใจและกระตุ้นให้นักศึกษานำไปพัฒนาต่อยอดผลงานวิจัยด้านพลังงาน นอกจากนี้ยังได้ฟังการบรรยายเพิ่มความรู้ความเข้าใจด้านพลังงานทักษะการเป็น Start up และการนำเสนอผลงาน โดยมีการบรรยายพิเศษจากท่านวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิที่หลากหลายมุมมอง ประกอบด้วย หัวข้อ “แนวโน้มพลังงานในอนาคต” โดย นายสารรัฐ ประกอบชาติ รองผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน, หัวข้อ “Start up อย่างไรให้น่าสนใจนักลงทุน” โดย ดร.ชาญวิทย์ ตรีเดช ผู้จัดการกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund), หัวข้อ “สะท้อนมุมมอง Start up ทำอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ” โดย ดร.โรดเม คำแผ่นชัย CEO and Co-Founder AltoTech, หัวข้อ “การลดการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากภาคพลังงานและทิศทางพลังงานสะอาดสำหรับอนาคต” โดย ผศ.ดร.พฤษก์ อักกะรังสี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และการบรรยายเสริมสร้างความรู้และทักษะในการนำเสนอผลงาน เรื่อง “Pitching Content” โดย ดร.ศรัณญา เสนสุภา

ชาวสวนพัทลุงตั้งโรง.ทำ‘สละผงพร้อมซง’

สวนสละลุงถันผนัก มอ.พลิกกลยุทธลงทุนสร้างโรงงานแปรรูป “สละผงพร้อมซง” ส่งจำหน่ายทั่วประเทศหลังตลาดแข่งขันสูง ราคาร่วง ตามลองกอง มังคุด จาก 50-60 บาท เหลือ 25-30 บาท/กก. และราคาต้นทุน

นายวิชัย ดำเรือง เจ้าของสวนสละลุงถัน อ.ป่าบอน จ.พัทลุง เปิดเผยกับ “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า ขณะนี้ทางสวนสละลุงถันได้ขอลิขินเชื้อจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) เพื่อลงทุนสร้างโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์สละผงพร้อมซงดื่ม เป็นเครื่องดื่มสุขภาพ โดยประสานกับมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ (มอ.) เรื่องขององค์ความรู้พร้อมได้ยื่นเรื่องขออนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) เพื่อรับรองคุณภาพสินค้า สร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภค ทั้งนี้ได้เตรียมทำตลาดทุกช่องทาง รวมถึงตลาดออนไลน์ส่งตรงถึงบ้าน



พลิกกลยุทธ - เจ้าของสวนสละลุงถัน จั้มมื่อมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เพิ่มมูลค่าสละ แปรรูปเป็นเครื่องดื่มสุขภาพหลังราคาตก

“ที่ผ่านมาสวนสละลุงถัน ทำตลาดทั้งภายใน รวมถึงการทำสละสดแพ็กถุงขายผ่านตลาดออนไลน์ หลายขนาดตั้งแต่ 2-5-10 กก. และส่งออกไปทั้งไม่เค็มเค็มเปรดในประเทศมาเลเซีย เฉพาะสินค้าในสวนสละลุงถันที่ปลูกเองยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด แต่การจะรับซื้อสละจากสวนอื่นที่จะเข้าเพื่อสนับสนุนการตลาด จะต้องดูคุณภาพว่าได้ตามมาตรฐานตามที่กำหนดหรือไม่ และบริหารจัดการด้านการเงินในการซื้อขาย”

นายวิชัยกล่าวต่อไปว่า ปัจจุบันราคาสละตกลงมายุที่ 30-40 บาท/กก. ทั้งคำสั่งปากบัก ซึ่งใกล้เคียงกับราคาค้นทุนการผลิตที่อยู่ไม่ต่ำกว่า 30 บาท/กก. จากราคาเดิมที่เคลื่อนไหวประมาณ 50-60 บาท/กก. เพราะตลาดมีการแข่งขันกันสูงมาก จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนการตลาด

การผลิตตามฤดูกาลไม่ผล ซึ่งปกติช่วงเดือนสิงหาคม-กันยายน ฤดูที่สละออกผลผลิต จะมีผลไม่อื่นออกมาจำนวนมากเช่นกัน ทั้งมังคุด ลองกอง เงาะทุเรียน ดังนั้นจะต้องวางแผนการผลิตเพื่อรักษาดตลาดและราคาเพื่อให้คุ้มทุน

นายกำแพง แก้วสุวรรณ นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ สำนักงานเกษตรจังหวัดพัทลุง เปิดเผยว่า จังหวัดพัทลุงมีสวนปลูกต้นสละ รวมประมาณกว่า 4,000 ไร่ ใน 11 อำเภอ มีผลผลิตประมาณ 1,500 กก./ไร่/ปี ภาวรวมประมาณ 6,000 ตัน/ปี มีการขยายตัวเติบโตบางปีประมาณ 5% ช่วงที่สละราคาดี แต่ตอนนี้ราคาปรับตัวลงมายุที่ 25-30 บาท/กก. จากราคาเดิม 50-60 บาท/กก. ราคาเปลี่ยนแปลงเกือบ 50% การผลิตการปลูกน่าจะทรงตัว

ขายออฟาร์กเบ้นท์ 43 ห้อง 114 ตร.ว.

ซอยสุขุมวิท 62 BTS บางจาก

เข้าพักเต็มทุกห้อง ข้างล่างมี 7-11

สวยมาก ราคาประเมิน 60 ล้านบาท

ขายเพียง 47 ล้าน

โทรด่วน 0807747777

นโยบายแจกเงินดิจิทัล 1 คน 1 หมื่นบาท ของรัฐบาลพรรคเพื่อไทย ถูกกรมกระหน่ำจากทุกสารทิศ ทั้งที่โครงการยังไม่มัน 1

คำถามใหญ่ที่สุดคือ เรื่องงบประมาณที่ต้องใช้กว่า 5.6 แสนล้านบาท ลามถึงแหล่งที่มาของเงิน และความคุ้มค่า แต่ใช่ว่านโยบายแจกเงินดิจิทัลลอลเลดเพียงนโยบายเดียวที่ใช้งบฯ-เงินมหาศาล หากแต่ยังมีหลายนโยบายของพรรคเพื่อไทย ที่หาเสียงกับประชาชนเอาไว้ ซึ่งใช้งบประมาณ 1 หมื่นล้านบาทขึ้นไป จนถึงแสนล้าน อีก 13 โครงการ

แท็บเล็ต 2.9 หมื่นล้าน
ทั้ง 13 นโยบาย แจกไว้ต่อคณะกรรมการเลือกตั้ง (กกต.) เริ่มจากนโยบาย One tablet per Child With Free Internet เพิ่มศักยภาพในการเรียนรู้ให้กับนักเรียนผ่านเทคโนโลยีการสื่อสารยุคใหม่ ลดค่าใช้จ่ายสื่อการสอนแบบเดิมที่เป็นภาระของผู้ปกครอง ใช้งบ 29,000 ล้านบาท มาจากการบริหารงบประมาณ และบริหารระบบภาษี

ส่วนผลกระทบและความเสี่ยงในการดำเนินนโยบาย ต้องจัดงบประมาณ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่างบประมาณที่ใช้

นโยบายสวัสดิการแสนล้าน
นโยบายเงินสมทบคนสร้างตัว เพื่อเป็นสวัสดิการวัยทำงานให้เพียงพอต่อการดำรงชีพ วงเงินที่ใช้ 90,000 ล้านบาท มาจากการบริหารงบประมาณ และบริหารระบบภาษี โดยต้องจัดสรรงบประมาณ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่างบประมาณที่ใช้ ต้องมีกระบวนการที่แม่นยำในการแยกกลุ่มรายได้ของประชาชน รวมทั้งการตรวจสอบ

นโยบายสวัสดิการผู้สูงอายุ วงเงินที่ใช้ 300,000 ล้านบาท มาจากการบริหารงบประมาณ และบริหารระบบภาษี เพื่อเป็นสวัสดิการผู้สูงอายุให้เพียงพอต่อการดำรงชีพ ส่วนผลกระทบและความเสี่ยงในการดำเนินนโยบาย ต้องจัดงบประมาณ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับ

สูงกว่างบประมาณที่ใช้

อัตรการ 30 บาท 2 หมื่น ล.
นโยบายยกระดับ 30 บาท รักษาทุกโรค งบประมาณที่ใช้เพิ่มขึ้นจากเดิม 20,000 ล้านบาท มาจากการบริหารงบประมาณ และการบริหารระบบภาษี ความเสี่ยง ต้องจัดสรรงบประมาณ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่างบประมาณที่ใช้

นโยบายคมนาคม
นโยบายรถไฟฟ้า กทม. 20 บาทตลอดสาย วงเงินที่ต้องใช้ 40,000 ล้านบาท +8,000 ล้านบาทต่อปี โดยใช้การบริหารงบประมาณปกติ เพื่อลดภาระค่าโดยสารให้กับประชาชน ส่งเสริมการขนส่งสาธารณะ ต้องจัดงบประมาณ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่างบประมาณที่ใช้

นโยบายยกระดับรถไฟโดยสารทั่วประเทศให้สามารถเป็นการเดินทางแบบไป-กลับประจำ (commute) ได้อย่างแท้จริง วงเงินที่ใช้ 11,700 ล้านบาทต่อปี มาจากการบริหารงบประมาณปกติ เงินกู้ และเงินนอกงบประมาณ) โดยความคุ้มค่าคือ สร้างระบบ feeder ที่สะดวกสบายเชื่อมโยงแต่ละ HUB เช่น เส้นทางนครราชสีมา-กรุงเทพฯ ผลกระทบและความเสี่ยงคือ ต้องจัดงบประมาณ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่างบประมาณที่ใช้

นโยบายเชื่อมโยงรถไฟขนส่งสินค้าจากลาวเข้าสู่เรือแหลมฉบัง และสนามบินสุวรรณภูมิ งบประมาณที่ใช้ 45,000 ล้านบาท ต่อปี (9 ปี) ใช้การบริหารงบประมาณปกติ เงินกู้ และเงินนอกงบประมาณ ทั้งนี้ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถของระบบขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือแหลมฉบังที่กำลังขยายตัวรองรับสินค้า

นโยบายรัฐบาลที่ใช้งบฯ 10,000 ล้านบาทขึ้นไป

1.One Tablet per Child with Free Internet	29,000 ล้านบาท
2.เงินสมทบคนสร้างตัว	90,000 ล้านบาท
3.สวัสดิการผู้สูงอายุ	300,000 ล้านบาท
4.ยกระดับ 30 บาท รักษาทุกโรค	(เพิ่มขึ้น) 20,000 ล้านบาท
5.รถไฟฟ้ามหานคร สายเฉลิมรัชมงคล	40,000 + 8,000 ล้านบาท
6.ยกระดับรถไฟโดยสารทั่วประเทศ	11,700 ล้านบาท
7.รถไฟขนส่งสินค้า เชื่อมแหลมฉบัง สุวรรณภูมิ	45,000 ล้านบาท
8.รถไฟฟ้ามหานคร สายสีแดง	80,000 ล้านบาท
9.บริการจัดการน้ำ ป่าทอม ป่าละเมาะ	500,000 ล้านบาท
10.ปริญญาตรี 2.5 หมื่นบาท	(เพิ่มขึ้น) 40,000 ล้านบาท
11.1 ครอบครัว 1 ซอฟต์แวร์เวอร์	10,000 ล้านบาท
12.ลดภาระหนี้ประชาชน	13,000 ล้านบาท
13.สนับสนุนและส่งเสริม SMEs	30,000 ล้านบาท

ที่มา : นโยบายที่พรรคเพื่อไทยแจกกับ กกต.

18 ล้านผู้ต่อปี สร้าง ecosystem ยก ระดับเป็น logistics hub ของเอเชีย ทั้งทางทะเลและทางอากาศ ผลกระทบและความเสี่ยงคือ ต้องจัดงบประมาณ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่างบประมาณที่ใช้

นโยบายเชื่อมโยงโครงข่ายรถไฟความเร็วสูงทั่วประเทศ 80,000 ล้านบาทต่อปี (10 ปี) ใช้การบริหารงบประมาณปกติ เงินกู้ และเงินนอกงบประมาณ ทั้งนี้ เป็นการเชื่อมต่อเพื่อเพิ่มปริมาณทั้งด้านการค้าและการท่องเที่ยวกับจีน และประเทศในอาเซียน อีกทั้งเส้นทางรถไฟดังกล่าวยังเชื่อมต่อกับเส้นทางสายไหมใหม่ (silk road

economic belt) ซึ่งเป็นประตูไปยังเอเชียใต้ ตะวันออกกลาง รัสเซีย และยุโรป ผลกระทบและความเสี่ยงคือ ต้องจัดงบประมาณ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่างบประมาณที่ใช้

ไม่ท่วมไม่แล้ง 5 แสนล้าน
นโยบายการบริหารจัดการน้ำ ไม่ท่วม ไม่แล้ง ขนบหมิ่นน้ำกินน้ำใช้ด้วยระบบบาดาล เบื้องต้นใช้งบประมาณ 500,000 ล้านบาท โดยบริหารงบประมาณปกติ เงินกู้ และเงินนอกงบประมาณ การดำเนินนโยบายมี อาทิ สร้างทางระบายน้ำลงสู่ทะเล และช่องเชื่อมท่อทางน้ำหลักเพื่อการกระจายน้ำ สร้างเขื่อน

ฝาย และแก้มลิงเพื่อเก็บน้ำหรือชะลอการไหลของน้ำในพื้นที่เหมาะสม ปรับปรุงสิ่งกีดขวางทางน้ำ เช่น ถนน โดยทำสะพานและการเกลาริมฝั่งแม่น้ำ คู คลองให้น้ำเดินได้สะดวกไม่มีสิ่งกีดขวาง ตั้งเป้าเพิ่มพื้นที่ชลประทานให้ได้ 15 ล้านไร่ภายใน 4 ปี ถมทะเล ป้องกันน้ำท่วมพัฒนาพื้นที่เป็นเขตธุรกิจใหม่

ซอฟต์แวร์เวอร์ หมื่นล้าน
นโยบายเงินเดือนคนจบปริญญาตรี 25,000 บาท ใช้งบประมาณเพิ่มขึ้น 40,000 ล้านบาท จากการบริหารระบบงบประมาณ และบริหารระบบภาษี ทั้งนี้ เพื่อเพิ่มผลิตภาพแรงงาน

เพิ่มรายได้ให้เพียงพอกับค่าครองชีพ ความเสี่ยง คือ ต้องอาศัยการปรับอย่างค่อยเป็นค่อยไปตามภาวะเศรษฐกิจเงินเฟ้อ และผลิตภาพแรงงาน

นโยบาย 1 ครอบครัว 1 ศักยภาพ (ซอฟต์แวร์เวอร์) ใช้งบ 10,000 ล้านบาท ใช้การบริหารระบบงบประมาณ และการบริหารระบบภาษี สร้างงาน 20 ล้านตำแหน่ง ส่วนผลกระทบและความเสี่ยงคือ ต้องจัดงบประมาณ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่างบประมาณที่ใช้

นโยบายลดภาระหนี้ประชาชน 13,000 ล้านบาท มาจากการบริหารระบบงบประมาณ และบริหารระบบภาษี โดยพักหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยเกษตรกร 3 ปี พักหนี้ธุรกิจเฉพาะที่เดือดร้อนจากโควิด-19 เป็นเวลา 1 ปี สนับสนุนและอุดหนุน pico finance เพื่อแก้ปัญหาหนี้นอกระบบ

ส่วนความเสี่ยงคือ ต้องจัดงบประมาณ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่างบประมาณที่ใช้

นโยบายสนับสนุนและส่งเสริม SMEs ใช้งบฯ 30,000 ล้านบาท โดยสนับสนุนและอุดหนุนการกระตุ้นของผู้ประกอบการ SMEs ผลักดันแก้ไขกฎหมายกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการทำธุรกิจ สนับสนุนและอุดหนุนการค้าประกันสินเชื่อ สนับสนุน อุดหนุน ส่งเสริมให้ SMEs สามารถเข้าถึงตลาดโลก สนับสนุน SMEs ให้เป็นกลไกสำคัญต่อเศรษฐกิจไทยในทุกมิติ

ความเสี่ยงคือ ต้องจัดงบประมาณ แต่ผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่างบประมาณที่ใช้

นี่คือนโยบายหาเสียงที่พรรคเพื่อไทยแจกต่อ กกต.



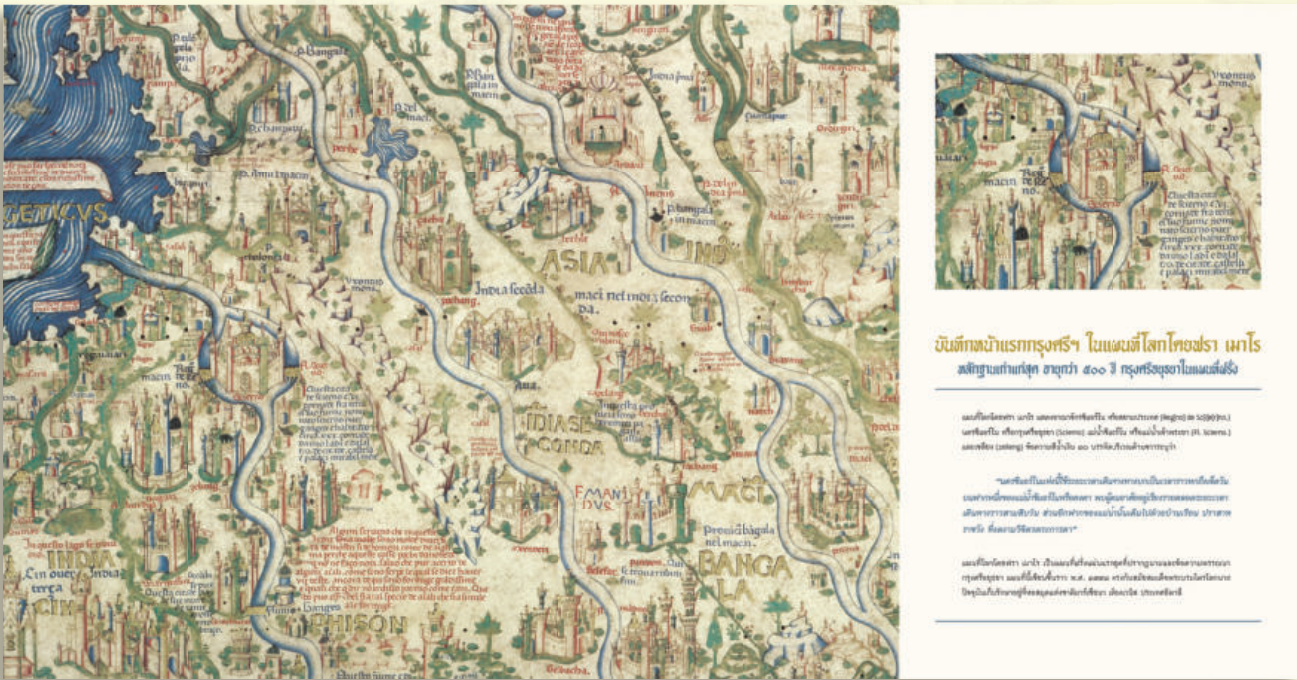
แถมฟรี! แผนที่ (ขนาด 50 cm x 26 cm)

www.matichonbook.com



12-23 ต.ค. 66

เริ่มจัดส่ง 30 ต.ค.66



ทอง

นพ.กฤษ์รัตน์ หิรัณยศิริ ประธานกรรมการฝ่ายบริหาร กลุ่มบริษัทเอ็มทีเอส โกลด์ แมทเทรลสูง (MTS) กล่าวว่า ราคาทองคำโลกที่พุ่งขึ้นแรงช่วงนี้ ต้องบอกว่ามาจากภาวะผิดปกติ คือ สภาวะสงคราม ดังนั้นในภาพรวม คงต้องมองในระยะสั้น ๆ และมองตามข่าวสงคราม เพราะการที่ราคาทองจะปรับขึ้นมากหรือน้อยนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยสงครามเพียงอย่างเดียว “ตอนนี้ที่ราคาทองคำขึ้นมาแล้วประมาณ 150 เหรียญ มาจากข่าวสงครามเป็นหลัก ดังนั้น ถ้าสงครามยุติ ราคาทองร่วงแน่นอน แต่ดูแล้วยสงครามคงไม่ได้ยุติง่าย ๆ เพราะเป็นเรื่องของการสู้รบกันมาเป็นสิบปี การที่จะจบง่าย ๆ น่าจะยาก ซึ่ง ณ ขณะนี้จึงประเมินว่า น่าจะเป็นสงครามที่ยืดเยื้อ”

ทั้งนี้ สิ่งที่จะกังวลปัจจัยที่จะมีผลต่อราคาทอง มีด้วยกัน 2 เงื่อนไขก็คือ 1) กรณีสงครามไม่ได้แผ่ขยายไปนอกประเทศอิสราเอล หรือ 2) กรณีไม่มีประเทศบุคคลที่สาม เช่น อิหร่าน หรืออื่น ๆ เข้ามาสนับสนุนการสู้รบ โดยตามเงื่อนไขที่ 1 นั้น หากอิสราเอลกับกลุ่มฮามาสรบกันเอง ราคาทองคำก็มีโอกาสค่อย ๆ ทอยอปรับขึ้น ซึ่งอาจจะไปทดสอบที่ 2,000 เหรียญได้ ถ้าสงครามยืดเยื้อยาวออกไป แต่หากเป็นไปตามเงื่อนไขที่ 2 คือ มีประเทศอื่นเข้ามาร่วมสู้รบเชื่อว่า ราคาทองคำจะทะลุ 2,000 เหรียญอย่างแน่นอน “การวิเคราะห์แนวโน้มราคาทอง จากปัจจัยเรื่องสงคราม อยากให้มองราคาช่วงสั้น ๆ ไม่เกิน 1 เดือน อย่าไปมองยาวเป็น 3-4 เดือนเพราะเป็นสภาวะสู้รบ”

นักลงทุนแห่เทรดทองคึกคัก

นพ.กฤษ์รัตน์กล่าวต่อไปว่า สำหรับพฤติกรรมของผู้บริโภคหรือผู้ซื้อขายทองคำในช่วงนี้ต้องบอกว่า นักลงทุนจะมีทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย จากที่แรกทีเดียวจะแค่ผู้ขายเพราะราคาทองพุ่งขึ้น แต่ส่วนใหญ่ก็จะมีผู้ขายทั้งทองรูปพรรณและทองแท่ง ส่วนผู้ซื้อช่วงนี้ส่วนใหญ่จะเป็นนักลงทุนที่ลงทุนในทองแท่ง “ต้องยอมรับว่า ตอนนี้ผู้ขายมีประมาณ 70% คือ ส่วนใหญ่ขาย ส่วนผู้ซื้อก็มี แต่น้อยกว่าผู้ขาย ซึ่งการจะลงทุนตอนนี้คงต้องดูระยะสั้น ผู้ลงทุนต้องรับความเสี่ยงได้ เพราะมีโอกาสทำกำไรได้เยอะ แต่ก็มีความเสี่ยงสูงเกินไป เพราะเป็นสภาวะสงคราม ไม่ใช่สภาวะปกติ ก็ต้องบริหารความเสี่ยงให้ดี ช่วงสงครามต้องเล่นสั้นอย่างเดียวไม่เกิน 1-2 สัปดาห์พอแล้ว ก็ต้องติดตามข่าวสงครามอย่างใกล้ชิด” นพ.กฤษ์รัตน์กล่าว

ด้าน นายธนรัชต์ พลวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มบริษัทอั่วเซ่งเฮง กล่าวว่า สถานการณ์ซื้อขายทองคำช่วงนี้ถือว่า “คึกคักขึ้น” เนื่องจากช่วงที่ผ่านมาค่อนข้างมีปัจจัยสงครามราคาทองคำย่อตัวลงมาแถว 1,800 เหรียญต้น ๆ ทำให้คนกลับเข้าซื้อทองไว้เพราะมองว่าปีหน้า หากดอกเบี้ยปรับลดลง ทองก็จะขึ้นได้อีก แต่เมื่อมีสงครามเข้ามา ทำให้ราคาทองปรับตัวขึ้น จึงมีการเทขายออกมาเพื่อทำกำไร แต่ดูแล้วยช่วงนี้นักลงทุนทองคำเล่นในกรอบมากกว่าที่จะเล่นยาว ๆ

“ช่วงนี้เทรดกันเยอะ เพราะปัจจัยสงครามทำให้ราคาสูง แดงตอบล่ำปากว่า วูลุ่มเพิ่มขึ้นเท่าไร แต่เห็นได้ชัดว่า เพิ่มขึ้น ก็มีมาต่อคิวเทรดหน้าร้านค่อนข้างเยอะ แม้ว่าช่วงหลังจะมีไปเทรดออนไลน์ค่อนข้างมาก เพราะลูกค้าบางส่วนก็อยากมาน้ำร้าน”

เทรดทองเป็นรอบ “ขาขึ้น”

สำหรับราคาทองที่ปรับขึ้นแรง หลัก ๆ ก็มาจากปัจจัยความตึงเครียดจากสถานการณ์ในตะวันออกกลาง ซึ่งแนวโน้มยังบานปลายอยู่ โดยเฉพาะล่าสุดที่มีเหตุการณ์ระเบิดเกิดขึ้นในโรงพยาบาลในฉนวนกาซา ก็ทำให้นานาชาติออกมาเรียกร้องให้ยุติสถานการณ์สู้รบเพราะทำให้มีผู้เสียชีวิตจำนวนมาก

“เวลาเกิดเหตุการณ์ ราคาทองก็กระโดดขึ้น แต่พอเวลามีการออกมาเรียกร้องให้ยุติ ราคาทองก็จะหยุดรอ แต่ก็คิดว่า สงครามคงไม่จบเร็ว ซึ่งถ้าความรุนแรงเพิ่มขึ้น ราคาทองก็คงขึ้นไปเรื่อย ๆ ล่าสุดประกอบกับค่าเงินบาทที่อ่อนค่า ก็เลยทำให้ราคาทองในประเทศทำจุดสูงสุด อย่างไรก็ตาม ช่วงนี้มีเรื่องอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 10 ปี (ยอนต์ยิลด์) ของ

สหรัฐ ที่พุ่งขึ้นทะลุ 4.9% ก็เป็นตัวกดดันราคาทองเล็กน้อย แต่สงครามจะเป็นเรื่องหลัก ดังนั้นแนวโน้มทองเป็นขาขึ้นมากกว่าลง”

สงครามลามต้นทะเล 2 พันเหรียญ

นายธนรัชต์กล่าวต่อไปว่า ทองคำ spot มีโอกาสทะลุ 2,000 เหรียญได้ หากสถานการณ์สงครามบานปลาย มีประเทศอื่นเข้าร่วม ทำให้สงครามทวีความหนักหน่วงขึ้น อย่างไรก็ตามถึงขั้นคงต้องดูที่แนวด้านสำคัญ 1,980 เหรียญก่อน ถ้าหลุดแนวนี้อีกมีโอกาไปต่อ

นายณัฐวุฒิ วงศ์เยาวรักษ์ ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัย บริษัทหลักทรัพย์โกลเบล็ก กล่าวว่า ราคาทองมีโอกาสหะลุ 2,000 เหรียญ เพราะความกังวลเรื่องสงครามอิสราเอลกับกลุ่มฮามาสที่มีโอกาสลามไปถึงเลบานอน เนื่องจากตอนนี้ทางชาติอู่อาระเบียกับสหรัฐ เริ่มอพยพคนออกจากเลบานอนแล้ว โดย บล.โกลเบล็กมองกรอบราคาทองคำระยะข้างหน้าก่อนสิ้นปี 2566 นี้ไว้ที่ 1,900-2,050 เหรียญ ซึ่งมาจากปัจจัยสงครามเป็นหลัก “เหมือนตอนสงครามรัสเซีย-ยูเครน ตอนนั้นทองคำปรับขึ้นประมาณ 2 เดือน แต่ตอนนี้เพิ่งปรับขึ้นเป็นเดือนแรก ดังนั้นก็มีโอกาสขึ้นได้อีก ยิ่งมีข่าวระเบิดโรงพยาบาล ทำให้คนกังวลและรีบซื้อทอง屯เอาไว้”

นิวไชน์ บท.ล้นทะลุ 3.5 หมื่น

นายณัฐวุฒิกล่าวว่า ส่วนทองในประเทศมองว่า มีโอกาสขึ้นไปถึง 35,000-35,500 บาท โดยช่วงนี้การซื้อขายทองส่วนใหญ่จะเป็นการขาย แต่ก็มียักลงทุนที่นิยมเก็งกำไรที่จะเล่นทองรอบสั้น ไม่ถือยาว เพราะยังมีปัจจัยเรื่องค่าเงินดอลลาร์ที่แข็งค่าขึ้นและธนาคารกลางสหรัฐ (เฟด) มีแนวโน้มที่อาจจะขึ้นดอกเบี้ยต่ออีกในการประชุมเดือนพ.ย.นี้ “ตอนนี้ทอง spot ยังไม่ทะลุไอยเดิมที่เคยทำไว้ 2,100 เหรียญ เมื่อช่วงต้นปีที่ผ่านมา แต่ทองในประเทศทำนิวไชน์ไปแล้ว เนื่องจากมีปัจจัยเรื่องบาทอ่อน” นายณัฐวุฒิกล่าว

เชียงใหม่แห่ขายทอง 100 ล.

ส่วนสถานการณ์ซื้อขายทองในต่างจังหวัดนั้น นายฉัตรพล สุนทรโพบูลย์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินทรีทองคำทองแท่ง จำกัด ผู้ค้าทองแท่งและทองรูปพรรณรายใหญ่ ในจังหวัดเชียงใหม่และภาคเหนือ กล่าวว่า “ประชาชนติดูริก” ว่า หลังจากราคาทองคำได้ปรับตัวสูงขึ้นแบบนิวไชน์ ซึ่งเป็นราคาที่สูงมาก เป็นประวัติการณ์เท่าที่เคยมีมา ส่งผลให้บรรยากาศการซื้อขายทองคำกลับมาคึกคักอีกครั้ง ขณะนี้มูลค่าการซื้อขายของห้างทองอินทรีทองอยู่ที่ราว 100 ล้านบาท และบางวันมีมูลค่าการขายสูงสุดอยู่ที่ 150 ล้านบาท

โดยเฉพาะ “ทองคำแท่ง” ที่คนนำมาขายมากกว่าซื้อ เพราะทองคำแท่งจะมีมูลค่ามากกว่าทองรูปพรรณ ตอนนี้การขายต่อวันราว 70-80 ล้านบาท ขณะที่ “ทองรูปพรรณ” คนนำมาขายค่อนข้างน้อยมาก มูลค่าการขายต่อวันเพียง 20 ล้านบาท สาเหตุที่คนนำทองรูปพรรณมาขายน้อย เนื่องจากคนส่วนใหญ่ได้นำทองรูปพรรณมาขายตั้งแต่รอบแรกที่ราคาทองคำเคยปรับสูงขึ้นในช่วงโควิด-19 และไม่ได้ซื้อทองรูปพรรณเก็บไว้อีก จึงไม่มีของมาขายในรอบนี้ แต่เมื่อเทียบบรรยากาศความคึกคักของการซื้อขายทองคำในภาพรวม ทั้งทองคำแท่งและทองรูปพรรณในรอบก่อนหน้านี้เคยปรับสูงขึ้น คนนำทองมาขายสัดส่วนมากถึง 80-90% ขณะที่รอบนี้อยู่ที่ 40-50%

“ทองคำแท่งมีนักลงทุนในจังหวัดเชียงใหม่และภาคเหนือที่เก็งกำไรทองคำแท่งค่อนข้างมากและเก็บสะสมไว้ ตามปกติร้านทองคำ ๆ ในเชียงใหม่จะไม่ค่อยรับซื้อ แต่จะแนะนำลูกค้าให้นำทองมาขายที่ห้างทองอินทรีทองทั้งหมด ซึ่งห้างทองอินทรีทองจะรับซื้อจากลูกค้าทุกราย สำหรับห้างทองอินทรีทองถือเป็นห้างทองรายใหญ่ในภาคเหนือ มีลูกค้าทั้งในจังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง เชียงราย พะเยา ที่นำทองคำแท่งและทองรูปพรรณมาขายกับทางห้าง จะให้ราคาเต็ม” นายฉัตรพลกล่าว

โคราชคนเก็งกำไรทองแพง

ด้าน นายชัยชนะ ประพฤติพิมา นายคนกลางค้าทองคำ จ.นครราชสีมา กล่าวว่า สถานการณ์การซื้อขายทองคำในจังหวัดนครราชสีมายังไม่คึกคักเท่าที่ควร แม้ว่าราคาทองคำจะพุ่งขึ้นสูง

กนอ.อภีพกรदनิตมสนาร์ทปาร์คพนัก‘บี.กริม-GPSC’เสริมสาธารณูปโภค

กนอ.พนัก บี.กริม เพาเวอร์-จีพีเอสซี บั้ระบบสาธารณูปโภคอัจฉริยะ ใน “นิคมอุตสาหกรรมสมาร์ท ปาร์ค” เสริมสร้างเมืองอุตสาหกรรมเชิงนิเวศ ใน EEC เดินหน้าสู่สังคมคาร์บอนต่ำ

นายวิรัช อัมระปาล ผู้ว่าการการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) ร่วมกับบริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) ลงนามบันทึกความร่วมมือการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินการและร่วมลงทุนโครงการสาธารณูปโภคอัจฉริยะในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมสมาร์ท ปาร์ค (Smart Park) ทั้งยังมี 2 บริษัทชั้นนำประกอบด้วย บริษัท เอิร์ธ อิเล็กทริก ซัพพลาย จำกัด และบริษัท ทริปเปิ้ล พี เทคโนโลยี จำกัด จะบูรณาการการทำงานร่วมกัน ซึ่งทั้ง 4 บริษัท เป็นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องด้านวิศวกรรมและความยั่งยืนด้านพลังงานและไฟฟ้า มีความมุ่งมั่นที่จะสร้างความมั่นคงทางพลังงานและสาธารณูปโภคเพื่อรองรับการเติบโตของอุตสาหกรรมภายในประเทศและการพัฒนาประเทศอย่างยั่งยืน

ภายใต้ความร่วมมือนี้เรียกว่า “UMC” เพื่อเป็นผู้รับผิดชอบบริหารจัดการและให้บริการพลังงาน รวมถึงระบบสาธารณูปโภคอัจฉริยะในนิคมอุตสาหกรรมสมาร์ท ปาร์ค และอำนวยความสะดวกในการประสานงานระหว่าง

เนื่องจากประชาชนส่วนใหญ่ที่นำทองออกมาขายมีไม่มาก ส่วนใหญ่ที่เอาออกมาขายเป็น “ทองคำแท่ง” เป็นกลุ่มที่เก็งกำไรจากทองคำ “ที่โคราชเริ่มนำทองคำแท่งออกมาขายกันตั้งแต่ 2 สัปดาห์ที่ผ่านมา แต่ก็มีจำนวนไม่มาก ตอนนั้นราคาก็พุ่งขึ้นสูงแล้วจึงไม่มีใครคิดว่า ทองคำจะพุ่งขึ้นสูงอีกรอบ ตอนนี้อยากให้สงครามอิสราเอลสงบ เพราะกระทบหลายด้าน ทั้งเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบทั่วโลก ความเป็นอยู่ของผู้ที่อยู่ในประเทศสงครามครั้งนี้ด้วยและต้องใช้เวล่อีกหลายปี” นายชัยชนะกล่าว

ต่อจากหน้า 4

หອการค้ำ 5 ภาค

ทั้งปัจจัยภายในประเทศ ที่มีเหตุการณ์กราดยิงขึ้นที่พวากอน และต่างประเทศ มีสงครามระหว่างอิสราเอล-ฮามาส ส่งผลให้ตัวเลขการส่งออกเริ่มลดลงอีก

ตอนนี้รัฐบาลควรเร่งเปิดตลาดใหม่ ๆ เพื่อกระตุ้นการส่งออกควบคู่กับหานโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยเฉพาะด้านการท่องเที่ยว ควรมีการเปิดทริลฟ์าในหลายประเทศเพิ่มมากขึ้น รวมถึงจัดอี เวนต์ เพื่อกระตุ้นการท่องเที่ยว เน้นประชาสัมพันธ์ไปที่กลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเชิญชวนให้กลุ่มทัวร์โอเปอเรเตอร์มาที่ไทยเพื่อดูงานอีเวนต์ต่าง ๆ เพื่อที่จะสามารถจัดโปรแกรมการท่องเที่ยวให้กับชาวต่างชาติได้

“ตอนนี้ทัวร์โอเปอเรเตอร์ต่างชาติส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวผู้สูงอายุ จึงจำเป็นต้องประชาสัมพันธ์ลช่องทางรูปแบบ อาทิ ประชาสัมพันธ์ผ่านออนไลน์ รวมถึงดึงโอเปอเรเตอร์จากเมืองนอกพาเขาไปชมอีเวนต์ต่าง ๆ ซึ่งจะสอดคล้องกับมาตรการฟรีวีซ่า และเที่ยวบินที่เพิ่มขึ้น ก็คิดว่าจะสามารถช่วยเรื่องท่องเที่ยวได้ “

ทั้งนี้ ประชาชนกำลังเผชิญกับปัญหานี้ครวัเรือน และการขึ้นอัตราดอกเบี้ย ยากจนเอื้อให้ทางภาครัฐช่วยพยักชားหนีไปก่อน ส่วนนโยบายแจกเงินดิจิทัลอล ทางภาคเอกชนเห็นด้วย เพราะจะต้องมีเงินมาช่วยมาในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ แต่ปัจจุบันนโยบายดังกล่าวยังไม่มีความชัดเจน ทั้งเงื่อนไขและที่มาที่ไปของจำนวนเงิน

นอกจากนี้ อยากให้รัฐบาลช่วยเร่งรัดโครงการรถไฟความเร็วสูง (ไฮสปีด) เชื่อม 3 สนามบิน ดอนเมือง-สุวรรณภูมิ-อู่ตะเภา และสนามบินอู่ตะเภา คิดคหวางว่า จะมีความก้าวหน้าเพิ่มมากขึ้น

หออีสานให้เร่งแก้ปัญหาปากท้อง

นายสวาท ธีระรัตนนุกุลชัย รองประธานกรรมการหอการค้าไทย และประธานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เปิดเผย “ประชชาติธุรกิจ” ว่า ปัจจุบันสถานการณ์ทางการเมืองนิ่งแล้ว แต่ทุกอย่างเหมือนอยู่ในภาวะชะลอตัว สิ่งที่ยอยากให้รัฐบาลแก้ไขเป็นอันดับแรกคือ เรื่องเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นประเด็นสำคัญที่จะแก้ปัญหาปากท้องของประชาชนได้ เพราะหากเศรษฐกิจไม่ดี ปัญหาทางด้านการเมืองก็จะกลับมาอีก



พนักสมาร์ทปาร์ค - เมื่อเร็ว ๆ นี้ นายวิรัช อัมระปาล ผู้ว่าการการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พนักพนักธมิตร 4 บริษัท ลงนามบันทึกความร่วมมือการศึกษาความเป็นไปได้ในการร่วมลงทุนโครงการสาธารณูปโภคอัจฉริยะในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมสมาร์ท ปาร์ค

ผู้ให้เข้าและผู้เข้าที่ดินในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมสมาร์ท ปาร์ค ในรูปแบบของการบริการที่ครบวงจร ขอบเขตความร่วมมือของ MOU ฉบับนี้ ประกอบด้วย 1) ระบบพลังงานไฟฟ้ามั่นคงและพลังงานสีเขียว 2) โครงสร้างระบบข้อมูลและการสื่อสารอัจฉริยะ 3) โครงข่ายระบบพลังงานอัจฉริยะ 4) บริหารจัดการพื้นที่เชิงพาณิชย์กรรม 5) ระบบการบริหารจัดการพลังงานภาคอุตสาหกรรม และ 6) ระบบบริหารแบบรวมศูนย์ รวมถึงการศึกษาแนวทางจัดตั้งเป็นบริษัทร่วมทุนหรือบริษัทในเครือของ กนอ.

“การเซ็น MOU ครั้งนี้ เป็นจุดเริ่มต้นสำคัญในการศึกษาความเป็นไปได้อในการดำเนินการ และร่วมลงทุน

นายสวาท ธีระรัตนนุกุลชัย รองประธานกรรมการหอการค้าไทย และประธานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เปิดเผย “ประชชาติธุรกิจ” ว่า ปัจจุบันสถานการณ์ทางการเมืองนิ่งแล้ว แต่ทุกอย่างเหมือนอยู่ในภาวะชะลอตัว สิ่งที่ยอยากให้รัฐบาลแก้ไขเป็นอันดับแรกคือ เรื่องเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นประเด็นสำคัญที่จะแก้ปัญหาปากท้องของประชาชนได้ เพราะหากเศรษฐกิจไม่ดี ปัญหาทางด้านการเมืองก็จะกลับมาอีก

“เดิมทีหลายคนรู้สึกว่าเป็นรัฐบาลชุดก่อนเศรษฐกิจไม่ดีเท่าไร และคิดว่าหากเปลี่ยนรัฐบาล หรือได้รัฐบาลใหม่สถานการณ์จะดีขึ้น แต่ปัจจุบันความรู้สึกอาจจะไม่เป็นอย่างที่คาดหวังไว้ เพราะยังไม่เห็นมาตรการ การช่วยเหลือประชาชนเหมือนที่เคยเกิดขึ้นในรัฐบาลชุดก่อน อย่างการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านแอปเปาต์มิ่งโครงการต่าง ๆ เช่น โครงการคนละครึ่ง แม้มองโดยภาพรวมเศรษฐกิจประเทศไทยจะยังดูดีกว่าประเทศเพื่อนบ้าน แต่ตอนนี้คล้ายกับว่าแค่พอระคองตัวได้ เพราะมีรากฐานที่ดีเท่านั้น

โดยพื้นฐานของเศรษฐกิจในประเทศไทย ยังคงเอื้อให้ประชาชนมีกำลังพอจับจ่ายใช้สอยและการบริโภคได้อยู่ แต่ทุกคนยังชะลอลดสถานการณ์ และไม่มีคามเชื่อมั่นเท่าไร โดยเฉพาะภาคธุรกิจที่ชะลอการลงทุนเพื่อดูทิศทางของรัฐบาล นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยภายนอกอย่างเรื่องสงครามระหว่างยูเครนกับรัสเซีย สงครามอิสราเอล รวมไปถึงเศรษฐกิจโลกด้วย คิดว่าภายในปี 2566 นี้ทุกคนยังต้องระคองตัวเองไว้ และใช้จ่ายเงินเท่าที่จำเป็น”

นายสวาทกล่าวว่า เห็นด้วยกับนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลที่จะแจกเงิน 10,000 บาทให้กับประชาชน แต่รัฐบาลควรมีความชัดเจนและมีวิธีการใช้ให้ง่ายมากกว่านี้ เนื่องจากมีข้อมูลของประชาชนอยู่แล้ว อาจจะโฟกัสไปยังกลุ่มที่เปราะบางที่สุดก่อนเป็นอันดับแรก หลังจากนั้นทยอยขยายไปยังกลุ่มอื่น ๆ ให้ครอบคลุมน่าจะเป็นวิธีที่ดีที่สุดสำหรับการจัดการ

นอกจากนี้ ยังมีข้อเสนอแนะอยากให้รัฐบาลปล่อยให้หน่วยงานท้องถิ่นกับผู้ว่าราชการจังหวัด พนักกำลังทำงานให้ตรงกับความต้องการของพื้นที่นั้น ๆ

ความเป็นเมืองอุตสาหกรรมเชิงนิเวศที่ทันสมัย ในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก หรือ EEC มุ่งสู่สังคมคาร์บอนต่ำ สอดรับกับแนวคิด BCG economy ของรัฐบาล และนโยบาย MIND ของกระทรวงอุตสาหกรรม” นายวิรัชกล่าว

ดร.ยาราลด์ ลิงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า บี.กริม เพาเวอร์มีความยินดีเป็นอย่างยิ่ง สำหรับความร่วมมือครั้งนี้ ซึ่งจะนำความเชี่ยวชาญและจุดแข็งของแต่ละองค์กรผนึกกำลังกันเพื่อเพิ่มศักยภาพในการนำเทคโนโลยีขั้นสูง เสริมสร้างความ เป็นเมืองอุตสาหกรรมเชิงนิเวศที่ทันสมัย และพลังงานสะอาดมาใช้ในนิคมอุตสาหกรรมสมาร์ท ปาร์ค อาทิ การพัฒนาเพื่อให้เกิดโครงข่ายอัจฉริยะระบบการบริหารจัดการพลังงานภาคอุตสาหกรรม ซึ่งรองรับทั้งพลังงานไฟฟ้าที่มาจากก๊าซธรรมชาติและจากพลังงานทดแทน เช่น solar roof, solar farm, solar floating, energy storage และ REC อาคารประหยัดพลังงาน เป็นต้น เพื่อผลักดันประเทศไทยก้าวสู่การเป็นสังคมคาร์บอนต่ำในอนาคต ควบคู่ไปกับการดูแลรักษาสสิ่งแวดล้อม และก้าวสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของ บี.กริม เพาเวอร์ ที่มุ่งมั่นสร้างพลังให้กับสังคมโลกด้วยความโอบอ้อมอารี ตามปรัชญาการดำเนินงานที่กว่า 145 ปี

โครงการสาธารณูปโภคอัจฉริยะในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมสมาร์ท ปาร์ค เพื่อตอบสนองความต้องการของนักลงทุน ทั้งด้านการใช้เทคโนโลยีและ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมแห่งอนาคต รวมถึงอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ นอกจากนี้

ยังสอดคล้องกับการกิจหลักของ กนอ. ในการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม กำกับดูแล และให้บริการระบบสาธารณูปโภคสำหรับการประกอบอุตสาหกรรม โดยตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคอัจฉริยะเพื่อรองรับอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง หรือ new S-curve เสริมสร้าง

เศรษฐกิจQ3ไม่ฟื้นตามนัด SMEหนี้ท่วมจ่อผิดนัดชำระ

สว.เผยเศรษฐกิจไตรมาส 3 ยังไม่ฟื้น “เอสเอ็มอี” หนี้พุ่ง ส่อวาวผิดนัดชำระหนี้เพิ่ม จัรัฐหาเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำพิเศษ

นายวีระพงศ์ มัลลย์ ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) เปิดเผยว่า สสว. ได้สำรวจข้อมูลประกอบการเอสเอ็มอีถึงสถานการณ์ด้านหนี้สินกิจการ ไตรมาส 3/2566 ใน 6 ภูมิภาคทั่วประเทศ พบว่าผู้ประกอบการเอสเอ็มอีมีภาระหนี้สินในไตรมาส 3 เทียบจากไตรมาสก่อนเพิ่มขึ้นถึง 60.3% ส่วนมากเป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง โดยเฉพาะสาขาบริการ ด้านการขนส่งสินค้า ร้านอาหาร การผลิตอัญมณีและเครื่องประดับ เนื่องจากสถานการณ์เศรษฐกิจยังไม่ฟื้นกลับมาเป็นปกติ ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจทั่วโลก กำลังซื้อในประเทศยังไม่ฟื้นมากนัก

สำหรับแหล่งกู้ยืมของธุรกิจเอสเอ็มอี 66.2% กู้ยืมมาจากสถาบันการเงิน อีก 33.8% มาจากแหล่งเงินทุนนอกระบบ สถาบันการเงิน ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยในธุรกิจภาคค้า โดยเฉพาะร้านค้าปลีกสมัยใหม่ที่ให้บริการจากแหล่งนี้และเป็นการกู้ยืมจากเพื่อน ญาติพี่น้องมากที่สุด ตามข้อจำกัดเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบ

“จากผลสำรวจพบว่าผู้ประกอบการเอสเอ็มอีเกือบ 90% กู้ยืมเงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ รองลงมากู้ยืมเพื่อนำมาลงทุนและการชำระหนี้เดิม โดยเอสเอ็มอีส่วนใหญ่มีภาระหนี้สินอยู่ในช่วง 50,000-500,000 บาท และ

ส่วนผู้ประกอบการเอสเอ็มอี 30% ประเมินว่าระยะเวลาดำเนินการเงินกู้ของเอสเอ็มอีที่ได้รับยังสั้นเกินไป ส่งผลกระทบต่อความสามารถการชำระหนี้ แต่ยังมีเอสเอ็มอีอีก 20% ที่มีแผนจะกู้ยืมในอนาคต เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน

เพื่อเกิดผลสัมฤทธิ์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด อย่าใช้ไม่เคลเดียวแก้ปัญหา กับทั้งหมดทั่วประเทศ เพราะสภาพปัญหาแต่ละพื้นที่แต่ละจังหวัดไม่เหมือนกัน และจะกลายเป็นว่าเกา

เศรษฐกิจQ3ไม่ฟื้นตามนัด SMEหนี้ท่วมจ่อผิดนัดชำระ

ไม่ถูกที่ค้น ไม่ตรงกับความต้องการของคนในพื้นที่ ข้อสำคัญคืออย่าให้มีเรื่องทุจริต หากทำได้จะสามารถแก้ปัญหาเศรษฐกิจในพื้นที่นั้น ๆ ได้ถูกต้องตรงจุด

เศรษฐกิจQ3ไม่ฟื้นตามนัด SMEหนี้ท่วมจ่อผิดนัดชำระ

วีระพงศ์ มัลลย์

ในกิจการ แม้ผู้ประกอบการเอสเอ็มอี 75% กำลังเผชิญปัญหาด้านการเงินและภาระหนี้สิน ทั้งการมีสภาพคล่องลดลง อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น แม้เอสเอ็มอีเกือบ 50% ยังสามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนดสัญญา แต่เอสเอ็มอี 38.4% เริ่มผิดเงื่อนไขการชำระหนี้และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน

นายวีระพงศ์กล่าวเพิ่มเติมว่า ปัญหาสำคัญมากที่สุดในด้านหนี้ของเอสเอ็มอีคือ อัตราดอกเบี้ยสูง ทำให้เป็นภาระการค้า โดยเฉพาะร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ที่ใช้บริการจากแหล่งนี้และเป็นการกู้ยืมจากเพื่อน ญาติพี่น้องมากที่สุด ตามข้อจำกัดเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบ

“จากผลสำรวจพบว่าผู้ประกอบการเอสเอ็มอีเกือบ 90% กู้ยืมเงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ รองลงมากู้ยืมเพื่อนำมาลงทุนและการชำระหนี้เดิม โดยเอสเอ็มอีส่วนใหญ่มีภาระหนี้สินอยู่ในช่วง 50,000-500,000 บาท และ

ส่วนผู้ประกอบการเอสเอ็มอี 30% ประเมินว่าระยะเวลาดำเนินการเงินกู้ของเอสเอ็มอีที่ได้รับยังสั้นเกินไป ส่งผลกระทบต่อความสามารถการชำระหนี้ แต่ยังมีเอสเอ็มอีอีก 20% ที่มีแผนจะกู้ยืมในอนาคต เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน

บันได 8 ขั้นที่ ‘จีน’ จะทำเพื่อพัฒนา BRI

ขณะที่โครงการซอร์ริเริ่มหนึ่งสายแถบหนึ่งเส้นทาง (Belt and Road Initiative : BRI) ถูกมองว่าอยู่ในช่วง “เฟื่องฟูพล้ำ” ประธานาธิบดี สี จิ้นผิง ของจีน ผู้เป็นเจ้าโปรเจกต์ ได้ประกาศขั้นตอนสำคัญที่จีนจะดำเนินการเพื่อสนับสนุนความร่วมมือในการพัฒนา BRI เมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2023

ขั้นตอนสำคัญที่สี จิ้นผิงประกาศซึ่งเป็นเสมือน “คำมั่นสัญญา” ของจีนที่มีต่อสมาชิก BRI มี 8 ประการดังนี้

ประการที่ 1 จีนจะสร้างโครงข่ายการเชื่อมต่อ BRI ในหลายมิติ โดยจีนจะเร่งการพัฒนารถไฟด่วนจีน-ยุโรป เพื่อเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งในเส้นทาง Trans-Caspian International Transport Route (TITR)

“เราจะบูรณาการท่าเรือ การขนส่ง และการค้าอย่างจริงจังภายใต้ ‘เส้นทางสายไหมทางทะเล’ และเร่งสร้างระเบียบการค้าทางบก-ทางทะเลระหว่างประเทศใหม่ ไปจนถึงเส้นทางสายไหมทางอากาศ”

ประการที่ 2 จีนจะสนับสนุนเศรษฐกิจโลกที่เปิดกว้าง โดยคาดว่าจะการค้าสินค้าและบริการระหว่างจีนกับประเทศต่าง ๆ จะมีมูลค่าเกิน 32 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 5 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐตามลำดับ ในช่วงปี 2024-2028

จีนจะสร้างพื้นที่นำร่องสำหรับความร่วมมือด้านอีคอมเมิร์ซในเส้นทางสายไหม จะทำข้อตกลงการค้าเสรีและสัญญาคุ้มครองการลงทุนกับประเทศอื่น ๆ มากขึ้น และจะยกเลิกข้อจำกัดเกี่ยวกับการเข้าถึงการลงทุนของต่างชาติในการการผลิต

ประการที่ 3 จีนจะดำเนินการร่วมมือเชิงปฏิบัติการสำหรับ BRI จะส่งเสริมทั้งโครงการที่เป็น “ซิกเนเจอร์โปรเจกต์” และโครงการขนาดเล็กเพื่อยกระดับ

การดำรงชีพของผู้คน และประธานาธิบดีจีนให้คำมั่นว่าจะสนับสนุนทางการเงินเพิ่มเติมสำหรับโครงการ BRI

ประการที่ 4 จีนจะส่งเสริม “การพัฒนาสีเขียว” ต่อไป โดยจะยกระดับความร่วมมือในด้านต่าง ๆ จะยกระดับการสนับสนุนแนวร่วมเครือข่าย BRI และจะใช้หลักการลงทุนสีเขียวสำหรับโครงการต่าง ๆ ภายใต้ BRI

ประการที่ 5 จีนจะพัฒนานวัตกรรมทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีต่อไป จีนจะดำเนินการตามแผนปฏิบัติการความร่วมมือด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม และจะจัดประชุม BRI ว่าด้วยการแลกเปลี่ยนทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีครั้งแรก

ประการที่ 6 จีนจะสนับสนุนการแลกเปลี่ยนระหว่างประชาชนกับประชาชนในประเทศสมาชิก BRI นอกจากความร่วมมือที่เกิดขึ้นแล้ว ก่อนหน้านั้น ปีนี้จีนได้เปิดตัวความร่วมมือด้านการท่องเที่ยวระหว่างประเทศ และจีนจะให้ทุนการศึกษาที่เรียกว่า “ทุนเส้นทางสายไหม” ต่อไป

ประการที่ 7 จีนจะส่งเสริมความร่วมมือ BRI บนพื้นฐานของความซื่อสัตย์ โปร่งใส เชื่อถือได้

ประการที่ 8 จีนจะเสริมสร้างความเข้มแข็งของสถาบันต่าง ๆ ใน BRI โดยจีนจะทำงานร่วมกับประเทศหุ้นส่วน เพื่อเสริมสร้างการสร้างความร่วมมือพหุภาคีที่ครอบคลุมในด้านต่าง ๆ

“จีนจะยังคงเป็นเจ้าภาพ Belt and Road Forum ต่อไป และจะจัดตั้งสำนักเลขาธิการสำหรับการประชุมนี้”

นี่คือคำมั่นสัญญาของพญามังกรที่กล่าวเปิดการประชุม Belt and Road Forum ต่อหน้าผู้นำหลายประเทศทั่วโลกซึ่งเข้าร่วมงานด้วยความหวังว่า BRI จะให้ประโยชน์ต่อประเทศของตนไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง

‘อินเดีย’ ปั่นเกลียวจีน ‘พันปีษ’ ระบุจ่ายน้ำมันรัสเซียด้วย ‘หยวน’

ชีพอิสระขงูกิจโลก

นงนุช สิงหเดชะ

อย่างที่ทราบกันหลังจากรัสเซียถูกอเมริกาและยุโรปแซงก์ชันครั้งใหญ่ ทั้งห้ามการทำธุรกรรมด้วยดอลลาร์สหรัฐ และปิดท้ายด้วยการกำหนดเพดานราคาน้ำมันดิบของรัสเซียไว้ที่ไม่เกิน 60 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล เพื่อลดรายได้ของรัสเซียไม่ให้เงินไปทำสงครามรุกรานยูเครน ทางรัสเซียได้หันไปใช้เงินหยวนของจีนเป็นหลัก ปริมาณการค้าขายด้วยเงินหยวนระหว่างจีนกับรัสเซียเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด

การถูกจำกัดเพดานราคา เป็นโอกาสให้ทั้งจีนและอินเดียซึ่งเป็นมิตรของรัสเซียสามารถซื้อน้ำมันจากรัสเซียในราคาถูก ปริมาณการซื้อน้ำมันจากรัสเซียขยับสูงขึ้นอย่างมาก ล่าสุดในปีนี้อินเดียกลายเป็นผู้นำรายใหญ่จากรัสเซีย อย่างไรก็ตาม รัฐบาลอินเดียไม่ได้ตั้งใจจะอนุญาตให้บริษัทกลั่นน้ำมันของอินเดียที่เป็นของรัฐบาลจ่ายค่าน้ำมันรัสเซียด้วยเงินหยวน จนมีรายงานว่าอินเดียได้เลื่อนและระงับการจ่ายค่าน้ำมันของเรือบรรทุกน้ำมัน 7 ลำจากรัสเซียเป็นการชั่วคราว

มีรายงานว่าในเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา บริษัทกลั่นน้ำมันของอินเดียได้เริ่มจ่ายค่าน้ำมันรัสเซียด้วยเงินหยวน พร้อมกับที่ยังคงจ่ายด้วยดอลลาร์สหรัฐและดอลลาร์แอมของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (ยูเออี) ไปด้วย เป็นส่วนใหญ่ แต่แหล่งข่าวจากเจ้าหน้าที่กระทรวงการคลังอินเดียเผยว่า รัฐบาลรู้สึกไม่สบายใจที่จะจ่ายด้วยเงินหยวน ส่วนเจ้าหน้าที่บริษัทโรงกลั่นก็ยอมรับว่ามีเรื่อน้ำมันอย่างน้อย 7 ลำที่ยังรอการชำระ ทั้งที่บางส่วนในจำนวนนี้ครบกำหนดชำระตั้งแต่เดือนกันยายน



“ที่จริงแล้วไม่ได้ถึงกับสั่งห้ามไม่ให้เอกชนชำระค่าน้ำมันด้วยเงินหยวน และหากเอกชนมีเงินหยวนเพื่อชำระรัฐบาลก็จะไม่ยั้ง แต่ว่ารัฐบาลก็ไม่ได้ส่งเสริมหรืออำนวยความสะดวกให้จ่ายด้วยเงินหยวน” เจ้าหน้าที่กระทรวงการคลังอินเดียรายหนึ่งกล่าว

แม้จะไม่ชัดเจนว่าเพราะเหตุใดอินเดียจึงไม่ยอมชำระด้วยเงินหยวน แต่นักวิเคราะห์เชื่อว่าน่าจะเป็นเพราะเห็นว่าทำให้จีนเป็นฝ่ายได้ประโยชน์ ท่ามกลางความสับสนอันตึงเครียดจากข้อพิพาทชายแดนระหว่างจีนและอินเดียที่ดำเนินมานาน ขณะเดียวกัน ก็มีรายงานว่าก่อนหน้านี้บริษัทกลั่นน้ำมันรัฐของอินเดียคืออยล์ คอร์ป ได้ใช้ทั้งเงินหยวนและสกุลอื่น ๆ ชำระค่าน้ำมันรัสเซีย ส่วนบริษัทปิโตรเลียม คอร์ปและฮินดูสถาน ปิโตรเลียมก่อนหน้านี้ไม่ได้ชำระด้วยเงินหยวน แต่ปัจจุบันต้องชำระด้วยสกุลดังกล่าว เพราะรัสเซียเรียกร้องมา เมื่ออาชญากรด้วยรูป

แต่รัสเซียก็ไม่เต็มใจจะรับ เพราะปัจจุบันรัสเซียเป็นฝ่ายเกินดุลการค้า อันหมายถึงว่ารัสเซียไม่จำเป็นต้องทุนรูปเพื่อเก็บไว้ชำระค่าสินค้าอินเดีย ทางด้านบริษัทโรงกลั่นเอกชนของอินเดียยังคงชำระด้วยเงินหยวนและสกุลอื่น ๆ แต่ส่วนใหญ่แล้วเป็นการจ่ายด้วยเงินดอลลาร์แอมของยูเออี อย่างไรก็ตาม การชำระด้วยเงินหยวนสร้างต้นทุนเพิ่มขึ้น เพราะจะต้องมีการแปลงค่าเงินถึงสองครั้ง กล่าวคือแปลงรูปไปเป็นดอลลาร์ฮ่องกงเสียก่อน จากนั้นค่อยแปลงเป็นหยวน ทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้น 2-3% เมื่อเทียบกับการจ่ายด้วยดอลลาร์แอม

อย่างไรก็ตาม แม้อินเดียจะระงับการจ่ายค่าน้ำมันชั่วคราวในระหว่างมองหาทางเลือกในการชำระ แต่บริษัทน้ำมันรัสเซียยังคงน่าสงนน้ำมันให้อินเดียอย่างต่อเนื่อง

ไม่มีการละดุด การถูกแซงก์ชันและถูกจำกัดเพดานราคาทำให้รัสเซียและผู้ซื้อน้ำมันจาก

รัสเซียพยายามหลบหลีกการแซงก์ชัน แต่อเมริกาและยุโรปก็ได้จับตามาโดยตลอด ล่าสุดเมื่อต้นเดือนตุลาคม กระทรวงการคลังสหรัฐได้ลงโทษบริษัทขนส่งน้ำมันสองแห่ง คือลัมเบอร์ มาร์ิน ของยูเออี และโอเช่ เฟิร์ล เนวิเกชัน ของตุรกี ฐานละเมิดเพดานราคาด้วยการขนส่งน้ำมันรัสเซียในราคา 75 และ 80 ดอลลาร์สหรัฐตามลำดับ ทำให้ทั้งสองบริษัทถูกแบนไม่ให้ทำธุรกิจใด ๆ ที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินหรือการเงินของสหรัฐอเมริกา

รายงานข่าวระบุว่า บริษัทขนส่งน้ำมันทางเรือส่วนใหญ่มักต้องใช้บริการประกันภัยจากบริษัทอเมริกันหรือยุโรป การถูกแซงก์ชัน ทำให้ไม่ควมมีบริษัทใดกล้าละเมิดกฎเรื่องเพดานราคา ทำให้รัสเซียพยายามสร้างเครือข่ายขนส่งทางเรือของตัวเองเพื่อขนน้ำมันไปขาย ซึ่งนักวิเคราะห์ประเมินว่าสร้างต้นทุนให้กับรัสเซียราว 35 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล

การกำหนดราคาคาร์บอนเปลี่ยนโฉมอุตสาหกรรมในโลกอย่างไร ?

ระดมสมอง

ชนาภา มานะเพ็ญศิริ
Bnomics ธนาคารกรุงเทพ

หากคิดจะหยุดภาวะโลกร้อน เราต้องเลิกใช้เชื้อเพลิงฟอสซิลให้เร็วที่สุดเท่าที่จะเร็วได้ แต่การจะไปถึงจุดนั้นต้องทำอะไร เพราะการเลิกใช้เชื้อเพลิงฟอสซิลไปเลยก็ยังไม่สามารถทำได้ในชั่วข้ามคืน

ที่ผ่านมานักเศรษฐศาสตร์จึงพยายามผลักดันแนวคิดการกำหนดราคาคาร์บอน (carbon pricing) เพื่อให้ใช้เป็นมาตรฐานกันทั่วโลกตามยุโรปที่เริ่มมาตั้งแต่ปี 2005 แล้ว

การกำหนดราคาคาร์บอน (Carbon Pricing) คืออะไร ?

การกำหนดราคาคาร์บอน (carbon pricing) คือการพยายามคิดต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจก โดยประมาณจากต้นทุนที่ก่อให้เกิดพิษภัยร้าย ต้นทุนทางด้านสุขภาพจากการที่เกิดคลื่นความร้อนและความแห้งแล้ง การสูญเสียที่ดินเนื่องจากน้ำท่วมและระดับน้ำทะเลสูงขึ้นสูง สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนแล้วแต่มีราคาที่ต้องจ่ายทั้งสิ้น จึงมีการนำมาคิดคำนวณขึ้นเป็นในรูปแบบของราคาคาร์บอนไดออกไซด์ที่ถูกปล่อยออกมา เพื่อให้สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงต่อผู้ที่ต้องรับผิดชอบในการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และเป็นการส่งสัญญาณให้ตัดสินใจว่าควรจะมีกิจกรรมเพื่อให้ลดการปล่อยคาร์บอนลง หรือจะปล่อยต่อและยอมเสียเงินต่อไป ซึ่งคาดว่าจะมีราคาสูงขึ้นเรื่อย ๆ

กลไกนี้ได้ริเริ่มขึ้นมาตั้งแต่ในปี 2005 การเก็บเงินค่าปล่อยก๊าซเรือนกระจกนี้

ช่วยให้ตลาดสามารถระบุทิศทางเรือนกระจกต่อหน่วยที่ถูกที่สุดที่จะลดได้ อย่างไรก็ตามก็มีอีกกลุ่มที่เป็นกังวลกับแนวคิดนี้ ซึ่งรวมถึงนักการเมืองอเมริกันที่มองว่านโยบายนี้อาจจะส่งผลให้ต้นทุนที่สูงผ่านไปอยู่ผู้บริโภคนั้นสูงขึ้น ในสมัยของประธานาธิบดีไบเดน จึงทุ่มเงินนับหมื่นล้านดอลลาร์เพื่อทุ่มฟักชีพพลายชนที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมแทน

เมื่อเรื่องสิ่งแวดล้อมกลายเป็นเรื่องสำคัญที่ธุรกิจต้องคำนึงถึงมากขึ้น

แต่ดูเหมือนว่าในตอนนี้ทั้งโลกเริ่มจะคล้อยตามฝั่งยุโรปเสียแล้ว การกำหนดราคาคาร์บอนเริ่มแพร่กระจายไปทั่วทั้งประเทศร่ำรวยและประเทศยากจน อย่างอินโดนีเซียซึ่งเป็นประเทศที่ปล่อยมลพิษใหญ่เป็นอันดับที่ 9 ของโลก โดยกว่าครึ่งหนึ่งเป็นการใช้พลังงานถ่านหิน ในที่สุดก็ได้มีตลาดซื้อขายคาร์บอนเป็นที่เรียบร้อย และยังมีมาตรการซื้อขายคาร์บอนเครดิตสำหรับธุรกิจที่ปล่อยก๊าซในระดับที่สูงเกินเกณฑ์

ในระยะสั้น แม้แต่ประเทศที่รู้กันว่าเป็นประเทศที่ปล่อยมลพิษรายหลัก ๆ ก็ยังเริ่มเปลี่ยนแปลงแล้วตั้งแต่ต้นปี 2023 การปล่อยคาร์บอนกว่า 23% ของการปล่อยคาร์บอนทั้งหมดถูกสะท้อนผ่านราคาคาร์บอน จากที่ในปี 2010 มีเพียง 5% เท่านั้น

แต่หลังจากนี้คาดว่าจะครอบคลุมขึ้นเรื่อย ๆ จากการที่หลายประเทศก็เริ่มเห็นประโยชน์ของการกำหนดราคาคาร์บอน เมื่อต้นเดือนตุลาคมที่ผ่านมา ทางสหภาพยุโรปได้ออกนโยบายใหม่ภายใต้ชื่อ carbon border adjustment mechanism (CBAM) ที่กำหนดไว้ว่า ในปี 2026 จะเริ่มมีการคิดราคาคาร์บอนกับสินค้าที่นำเข้ามาในสหภาพยุโรป ซึ่งนั่นหมายถึงความ

พยายามที่จะผลักดันให้สหภาพยุโรปทั่วโลกหันมาใช้เรื่องสิ่งแวดล้อมให้มากขึ้น โดยการแพร่ขยายของการกำหนดราคาคาร์บอนนั้นจะผ่าน 3 ทางคือ

รัฐบาลจะสร้างตลาดใหม่ขึ้นมาและจัดเก็บภาษี อย่างเช่นอินโดนีเซีย ซึ่งหากเป็นไปตามแผน ในที่สุดแล้วราคาสินค้าในตลาดก็จะรวมภาษีคาร์บอนเข้าไปด้วย หรืออย่างในอินเดียเมษายนที่ญี่ปุ่นได้เริ่มสร้างตลาดสำหรับซื้อขายคาร์บอนโดยสมัครใจขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับนโยบาย cap-and-trade ในโตเกียว

ส่วนเวียดนามก็จะเริ่มนโยบายซื้อขายการปล่อยคาร์บอนในช่วงปี 2028 โดยให้ธุรกิจที่ปล่อยคาร์บอนเกินเกณฑ์ต้องซื้อคาร์บอนเครดิต

ประเทศที่ตลาดคาร์บอนเริ่มมีคั้งแล้วก็จะดำเนินนโยบายของตนเองอย่างเข้มแข็งขึ้น อย่างจีนก็จะเริ่มเปลี่ยนจากการใช้ไฟฟ้าที่ความเข้มข้นของคาร์บอนที่โรงไฟฟ้าถ่านหินผลิตออกมา เป็นการไฟฟ้าที่สะอาดความเข้มข้น และมลพิษโดยรวมที่ปล่อยออกมา ซึ่งจะถูกนำไปเชื่อมโยงกับตลาดคาร์บอนเครดิต ที่จะให้เลือกว่าจะซื้อเครดิตสำหรับพลังงานหมุนเวียน ปกป้อง หรือฟื้นฟูป่าชายเลน

ออสเตรเลียก็ปฏิรูปนโยบายเกี่ยวกับการกำหนดราคาคาร์บอน โดยนับตั้งแต่เดือนกรกฎาคม ทางโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ซึ่งคิดเป็น 28% ของการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทั่วประเทศ ต้องลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกลงให้ได้ 4.9% หากใครทำไม่ได้ก็ต้องซื้อเครดิตชดเชย ซึ่งมีราคาอยู่ที่ 20 เหรียญต่อตัน

มาตรการระหว่างประเทศ ซึ่งนำร่องโดยสหภาพยุโรป ที่จะมีการบังคับให้สินค้ากลุ่มอะลูมิเนียม ซีเมนต์ ไฟฟ้า ปุ๋ย

ไฮโดรเจน เหล็กกล้า จะต้องรายงานการปล่อยก๊าซด้วย แล้วหลังจากปี 2026 ผู้ที่นำเข้าสินค้าเข้ามาในสหภาพยุโรปจะต้องจ่ายภาษีเทียบเท่ากับส่วนต่างระหว่างต้นทุนการปล่อยคาร์บอนตามมาตรฐานสหภาพยุโรป และราคาคาร์บอนที่ผู้ส่งออกในประเทศนั้น ๆ เสีย ซึ่งในอนาคตคาดว่าตลาดบ้านและอุตสาหกรรมคมนาคมก็อาจจะถูกนำไปคิดรวมในตลาดด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ ผู้ผลิตทั่วโลกก็จะถูกจูงใจให้ต้องตรวจสอบการปล่อยคาร์บอนอย่างถูกต้องมากยิ่งขึ้น เพื่อที่จะแก้ปัญหาการรั่วไหลของคาร์บอน เช่น ทางฝั่งสหภาพยุโรปที่จะมีการตรวจสอบข้อมูลการปล่อยคาร์บอนของสินค้าเข้าอย่างเข้มงวด และเก็บภาษีคาร์บอน เพื่อให้ราคาสินค้าที่นำเข้าจากประเทศที่ปล่อยสิ่งแวดล้อมน้อย มีราคาใกล้เคียงกับสินค้าที่มีมาตรฐานสิ่งแวดล้อมทางฝั่งสหภาพยุโรปมากยิ่งขึ้น

มาตรการกำแพงภาษีคาร์บอนนี้คาดว่าจะขยายไปเรื่อย ๆ ในอีกหลายแห่ง เนื่องจากเมื่ออุตสาหกรรมหนึ่งถูกคิดภาษีคาร์บอนแล้ว ก็จะกดดันให้คู่แข่งต้องเข้าไปอยู่ในกฎเกณฑ์เดียวกัน ตนเช่นกัน ส่วนรัฐบาลแต่ละประเทศก็จะยกเลิกให้สินค้าส่งออกของประเทศถูกเก็บภาษีเข้าประเทศของตนมากกว่าจะไปถูกเก็บภาษีนำเข้าที่ปลายทาง

คำถามก็คือ แล้วผลกระทบที่เกิดขึ้นนี้จะเร็วแค่ไหน และเร็วมากพอหรือไม่ และนี่เป็นเพียงจุดเริ่มต้นของโลกใบใหม่ที่ใส่ใจเรื่องสิ่งแวดล้อมมากขึ้นเท่านั้น หลังจากนั้นผู้ออกนโยบายในอนาคตคงจะต้องหาหนทางนโยบายที่แข็งแกร่งขึ้น เพื่อที่จะลดผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศได้จริง ๆ

สาเหตุที่ เศรษฐา ไม่ล้มพระคุณ ‘ญี่ปุ่น’

ชั้น 5 ประชาชาติ

อมร พวงงาม

สัปดาห์สุดท้ายของเดือนตุลาคม ที่กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น จะมีงานใหญ่ “JAPAN MOBILITY SHOW 2023” หลายคนอาจนึกไม่ออกงานอะไรว่า

แต่ถ้าบอกว่าคือ “โตเกียวมอเตอร์โชว์” ซึ่งสมาคมผู้ผลิยานยนต์ประเทศญี่ปุ่นเพิ่งเปลี่ยนชื่อเป็นปีแรก

รับรองร้องอ้อทุกคน งาน “Japan Mobility Show” ถือเป็งานสำคัญที่ค่ายรถยนต์หลากหลายแบรนด์พร้อมใจกันเสนอเทคโนโลยีใหม่ ๆ ด้านยานยนต์

ต่างจากงานมอเตอร์โชว์บ้านเรา เน้นแต่ยอดขายกันอย่างเดียว

ข้อมูลจาก 3 ยักษ์ค่ายญี่ปุ่น ทั้ง “โตโยต้า” “ฮอนด้า” “นิสสัน” ปีนี้โชว์รวมพลังโฉมอนาคตแห่งวงการยานยนต์ จาก auto ไปสู่ “mobility” อย่างเต็มตัว

โตโยต่ายุเน้นเทคโนโลยีที่ตอบสนองแต่ละบุคคล ด้วยพลังงานไฟฟ้า และไฮโดรเจนเป็นอัจฉริยะ โดยมีรถยนต์ไฟฟ้าต้นแบบ 2 รุ่น ได้แก่ FT-3e และ FT-Se ขณะที่แบรนด์ฮอนด้า ปีนี้มีทั้ง SUSTAINA-C Concept รถยนต์ไฟฟ้าที่ออกแบบเพื่อสะท้อนแนวคิดริโซเคิล และยังมี CI-MEV โมเดลสถิติของรถยนต์ไฟฟ้าแบบ 2 ที่นั่ง 4 ล้อ

ไม่ต่างไปจากแบรนด์นิสสัน ที่นอกจากมีรถยนต์ไฟฟ้า “ลิฟ” ที่ขายดีขายดีในอเมริกาและยุโรป ปีนี้ยังเผยโฉมรถยนต์ไฟฟ้าต้นแบบที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าทั้งหมด

นิสสัน ไฮเปอร์ เออร์เป็น ครอสโอเวอร์ที่เน้นคุณสมบัติการถ่ายเทพลังงาน

vehicle-to-everything (V2X) เห็นเทคโนโลยีใหม่ ๆ ของค่ายรถญี่ปุ่น หลายคนคงอยากได้คำตอบ

“มีข้อดีโดยเฉพาะ EV ทำไม่เอามาขาย”

ต้นปล่อยแบรนด์คันนี้วางไปกินชะงันตลาดรถยนต์ไฟฟ้าบ้านเราต้องยอมรับว่า ญี่ปุ่นตามจีนไม่ทันแน่นอน แม้ว่าทั้งเทคโนโลยีและกระบวนการผลิตจะเป็นต่อก็ตาม เพราะค่ายญี่ปุ่นยังมีความเชื่อเดิม ๆ ว่าตลาดรถอีวียังไม่พร้อมโต

ส่วนซีไรคาร์บอน พลังงานอินก็มีให้เลือก เช่น “ไฮโดรเจน” จึงประมาทพอเอาเข้าจริงตลาดต้นโต ที่นี้ก็ว่าวุ่นเลย

อีกอย่างที่ญี่ปุ่นกังวล คือกระบวนการชีพพลายชนดั้งเดิมของรถสันดาปที่ “ยาวมาก” โดยเฉพาะอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ทั้งเครื่องยนต์, หม้อน้ำ, ท่อไอเสีย ฯลฯ

ดังนั้นเพียงแค่คิดจะก้าวข้ามจากรถสันดาปหันไปสู่อีวี ทั้งโรงงานผลิตรถยนต์และชีพพลายชนที่เคยสร้างชื่อเสียงให้ไทยแลนด์เป็น “ดีทรอยต์ออฟเอเชีย” คงถึงเวลาล่มสลาย

เราจึงได้เห็นการยื่นมือเข้าไปช่วยของรัฐบาล หวังดีให้ประเทศไทยยังเป็น “ศูนย์กลางช่วงสุดท้ายของการผลิตรถยนต์สันดาป” ต่อไปอีก 10-15 ปี แม้จะดูยุ่งยากกับเทรนด์ของโลกที่มุ่งไปรออีวี

โดยตกลงจะให้สิทธิประโยชน์หลายอย่าง ยิ่งนับเดียวได้สองต่อ ทั้งียออายุชีพพลายเออร์ผู้ผลิตชิ้นส่วนในบ้านเรา

แถมเดือนธันวาคมรัฐบาลมีกำหนดจะไม่ไรซ์ญี่ปุ่น โฉมหน้าให้ย้ายฐานการผลิตเพื่อส่งออกจากประเทศอื่นมาบ้านเรา มากขึ้น

รู้แล้วนะว่าทำไม นายกฯเศรษฐา ถึงต้องพูดว่า “รัฐบาลไทยไม่ล้มพระคุณนักลงทุนญี่ปุ่น”

ต่อจากหน้า 12

โมเดล

2) เมื่อนำไปวิเคราะห์ร่วมกับฐานข้อมูลชุดอื่นจะทำให้เห็นว่าพื้นที่ใดของประเทศไทยที่ควรได้รับการพัฒนาเพื่อปิดช่องว่างของการพัฒนา รัฐบาลควรต้องทอส่งเม็ดเงินไปพัฒนาจังหวัดไหน ต้นไหน หรือควรจะทำอะไรเพิ่มเติมในพื้นที่อันที่จำเป็นเร่งด่วนมากกว่า หรือควรสร้างอะไรเพิ่มเติมเพื่อเอื้อต่อการพัฒนาเศรษฐกิจประเทศศักยภาพจังหวัด เช่น จังหวัดที่มีรายได้ต่อหัวมากที่สุดในประเทศไทย คือ จังหวัดระยอง ประมาณ 9 แสนบาทต่อคนต่อปี แต่กลับมีอัตราการตายจากอุบัติเหตุบนท้องถนนอันดับที่ 77 ของประเทศ (แย่ที่สุดของประเทศ) มีครัวเรือนที่มีที่อยู่อาศัยใช้วัสดุคงทนเป็นของตนเองอันดับที่ 74 ของประเทศ (เกือบแย่ที่สุดของประเทศ) มีทารกเกิดที่มีน้ำหนักต่ำกว่าเกณฑ์อันดับ 64 ของประเทศ ซึ่งโมเดลเศรษฐกิจแบบวงจรหรือแบบดั้งเดิมไม่สามารถชี้เป้าการพัฒนาแบบนี้ได้

และ 3) ทำให้เราสามารถวิเคราะห์ความเชื่อมโยงของผลกระทบเรื่องใดเรื่องหนึ่งต่อเศรษฐกิจในเชิงพื้นที่ได้ เช่น การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวเกิดจากนักท่องเที่ยวต่างประเทศเดินทางมาเที่ยวประเทศไทยมากขึ้น ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยฟื้นตัว แต่การฟื้นตัวที่ว่ามันแต่ละจังหวัดได้ประโยชน์ไม่เท่ากันแน่นอนว่าจังหวัดภูเก็ต เชียงใหม่ ยอมได้ประโยชน์สูงเป็นอันดับต้น ๆ แต่จังหวัดที่ไม่ค่อยมีนักท่องเที่ยวต่างประเทศเข้ามาเที่ยว เช่น จังหวัดอ่างทอง สิงห์บุรี กาฬสินธุ์ ร้อยเอ็ด เป็นต้น ย่อมได้ประโยชน์น้อยมากไปแล้ว การฟื้นตัวของประเทศก็มีความกระจุกตัวอยู่ ดังนั้นการนี้ แบบจำลองนี้ยังทำให้เราเชื่อมโยงผลกระทบจากโมเดลแบบดั้งเดิม มาโมเดลแบบแยกจังหวัด และไปโมเดลแบบแยกกลุ่มคน (แบบที่ 3) ได้ดียิ่งขึ้น เหมือนโซ่ข้อกลาง

ส่วนโมเดลเศรษฐกิจแบบที่ 3 คือ “การแยกประชากร 66 ล้านคน ออกเป็นกลุ่มต่าง ๆ” เพื่อให้ง่ายต่อการ

ออกแบบนโยบาย ผมเคยนำมาใช้ในช่วง
ที่รัฐบาลทำนโยบายเยียวาโควิต-19
โมเดลแบบนี้ก็ไม่อยู่ในตำราใด ๆ เช่นกัน
แต่ถ้าเป็นอย่างมากต่อการทำนโยบายเยียวาโควิต-19
โดยเฉพาะนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น
กลุ่มผู้มีรายได้น้อย 14 ล้านคน กลุ่ม
ประชาชน 12 ล้านคน กลุ่มเกษตรกร
ประมาณ 9 ล้านคน กลุ่มอาชีพอิสระ
15 ล้านคน กลุ่มผู้ประกันตน 17 ล้านคน
เป็นต้น โมเดลนี้ทำให้เราสามาร 1) ทราบ
กลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน แยกออกได้ว่าจะ
ช่วยกลุ่มไหนบ้าง มีจำนวนกี่คน อยู่ใน
จังหวัดไหนบ้าง และต้องบูรณาการ
หน่วยงานไหนเข้ามาช่วยบ้าง 2) คำนวณ
ต้นทุนในการทำนโยบายได้แม่นยำ เพราะ
หน่วยงานรับผิดชอบย่อมทราบจำนวน
ที่แน่นอนของกลุ่มต่าง ๆ ทำให้รัฐบาล
สามารถจัดสรรงบประมาณแหล่งเงิน
รวมทั้งการระยะเวลาในการดำเนิน
นโยบาย

3) ตบใจที่ยักยอกเศษฐกิจในแต่ละปี เหตุการณ์และแต่ละช่วงเวลาได้ทันที ทั้งที่ แม่โมเดลที่ 1 ทำให้เราเห็น ผลกระทบเร็วก็จริง แต่เป็นผลกระทบ ในเชิงมหภาค ไม่เห็นผลกระทบในเชิง จุลภาค ส่วนโมเดลที่ 2 ก็มีความล่าช้า ในการรายงานผล ฉะนั้น โมเดลแบบที่ 3 จะทำให้ทราบผลกระทบต่อประชาชน แต่ละกลุ่มได้ทันที และรัฐบาลสามารถ ออกนโยบายแก้ปัญหาได้ตรงจุด และ

4) ตรวจสอบความคืบหน้าและความ คืบคลานได้ เพราะเราอาจจะนำข้อมูล ราชการนำมาสร้างระบบติดตามความ คืบหน้าการช่วยเหลือได้ ทำให้รัฐบาล เล็งเห็นผลสำเร็จได้ในทุก ๆ ครั้งที่ทำ นโยบาย และมีความโปร่งใสในการใช้ จ่ายงบประมาณ

ดังนั้น ถ้าเอา 1 โมเดลในตำรา บวกกับ 2 โมเดลในโลกความเป็นจริง มาอธิบาย สนับสนุนซึ่งกันและกัน จะช่วยให้การวิเคราะห์ การจัดทำข้อมูล และการออกแบบนโยบายในอนาคตมีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และเป็นไปตามหลักการ ทำนโยบาย 5T คือ ตรงเป้า (target) ทั่วรูป (tailor-made) ถูกจังหวะเวลา (timely) ใช้แค่ชั่วคราว (temporary) และโปร่งใส (transparency)

ดปภ.ยื่นศาลต้าน‘สินมั่นคง’ ไม่เห็นด้วยนับคะแนนหวดแพนพื้นฟูหม่



กรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบ
ธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เปิดเผย
“ประชาชนติดธุรกิจ” ว่า สำนักงาน คปภ.
มีมาตรการจำเป็นต้องยื่นคำร้องคัดค้านการ
นับคะแนนใหม่ต่อศาลล้มละลายกลาง
ซึ่งได้ยื่นไปแล้วเมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2566
เหตุผลเพราะว่าการรบกวนการไหลตแผน
ฟื้นฟูกิจการ ได้มีคะแนนจริงไปแล้ว
1 รอบ ซึ่งการนับคะแนนใหม่ โอกาส
ที่จะเปลี่ยนแปลงคงไม่มาก

แต่เนื่องจากศาลล้มละลายกลางได้รับคำร้องของบริษัทสินมั่นคงประกันภัย ในการขอปรับคะแนนใหม่ไปแล้ว ดังนั้นทางศาลล้มละลายกลางจึงได้มีการนัดสำนักงาน คปภ. และบริษัทสินมั่นคงประกันภัย ในวันที่ 25 ตุลาคม 2566 เพื่อไต่สวนคำร้องเรื่องสมควรจะให้กระบวนการปรับใหม่หรือไม่ แต่ระหว่างที่ตอนนั้นเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ก็เริ่มมีการนัดเจ้าพนักงานใหม่ไปแล้ว

“ประเมินว่าในวันที่ 1 พฤศจิกายน 2566 มีความเป็นไปได้ว่าศาลล้มละลาย

กลางจะมีการเลื่อนพิจารณาตัดสินออกไป เพราะอาจจะต้องพิจารณาผลคะแนน และกระบวนการที่เกี่ยวข้องก่อน โดยถ้า ผลคะแนนออกมาขยับขึ้นแผน ทางบริษัท ลินน์คงประกันก็จะมีกระบวนการที่จะต้องดำเนินการกับเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ก่อนศาลจะตัดสิน แต่ถ้าผลออกมา ไม่ขยับขึ้นแผน คาดว่าศาลอาจจะมีคำสั่ง ตามที่เดือนการประมวล แล้วจากกฎหมาย กระบวนการ ไม่แน่นอนพื้นที่ผู้ถูกจำคุกผ่าน จะมีเวลา 6 เดือน ในกรณียื่นแผนใหม่ได้ แต่ว่า 6 เดือนนั้น จะไม่ได้อยู่ในภาวะ พักการชำระหนี้ (automatic stay) แล้ว ฉะนั้นสถานะนั้น สำนักงาน คปภ.คงจะต้องเข้าแทรกแซง" แหล่งข่าวกล่าว

สุดท้ายแล้วถ้าแผนไม่ได้รับการอนุมัติ จะเป็นกระบวนการตามกฎหมายของ สำนักงาน คปภ. ที่จะให้เวลาบริษัทลินน์คง ประกันภัยในการหาเงินเพิ่มเติม และ หากไม่สามารถดำเนินการได้ ก็จะบังคับให้ ให้ผู้รับประกันภัยชั่วคราว ตามมาตรา 52 แห่งพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย

และระหว่างนี้จะมีเวลาให้หาเงินเพิ่มทุน
อีกรอบ ถ้าทำไม่ได้จะใช้มาตรการลงโทษ
สูงสุดตามมาตรา 59 สั่งเพิกถอนใบ
อนุญาต

“ส่วนกรณีแผนฟื้นฟูผ่าน สำนักงาน คปภ. ก็จะต้องนำแผนมาเสนอคณะกรรมการ คปภ. พิจารณา และประเมินว่าส่วนไหนที่สำนักงาน คปภ. จะบริหารจัดการให้แผนนั้นต่อไปได้ และอาจจะมี การเพิ่มหรือผ่อนเกณฑ์การกำกับบางอย่าง ภายใต้การกำกับนั้น เพื่อให้ได้ความสมดุล ที่ธุรกิจพอไปได้ ซึ่งตอนนั้นจะต้องหารือ บอร์ดอีกรอบ เพราะเป็นอำนาจของบอร์ดในการตัดสินใจ”

ทั้งนี้ ความคืบหน้าการหาผู้ร่วมทุน ทางบริษัทสินมั่นคงประกันภัย กล่าวไว้ก่อนการโหวตแผนฟื้นฟูว่า ยังมีความมั่นใจเพราะดีลผู้เพิ่มทุนไว้แล้ว 2 ราย คือ 1.บริษัท กรุงเพทประกันภัย จำกัด (มหาชน) และ 2.บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ซึ่งทั้ง 2 บริษัทมีเงื่อนไข คือ แผนฟื้นฟูกิจการต้องผ่านก่อน

“ทางกรุงเทพมหานครกำหนดเงื่อนไขไว้ 3 อย่าง คือ 1.ผ่านแผนฟื้นฟู 2.ถ้าผ่านแล้วมูลค่ากิจการของสินมั่นคงประกันภัยเหลืออยู่เท่าไร 3.ต้องขอมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ส่วนพิธีพร้อมกำหนดเงื่อนไข คือ 1.ใส่เงินลงทุน 5,000-10,000 ล้านบาท 2.แผนฟื้นฟูต้องผ่านก่อน” แหล่งข่าวกล่าว

ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์ ประธานคณะผู้บริหารและกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI กล่าวว่า บริษัทสนใจเพิ่มทุนสินมั่นคงจ่ายเหมือนเดิม หากแผนฟื้นฟูผ่าน แต่จะใส่เงินเท่าใดก็คงต้องดูพอร์ตงานก่อนว่าเป็นอย่างไรบ้าง

เกษียณสบายใจ ใช้ชีวิตบั้นปลายได้ตามฝัน
กับประกันบำนาญจาก SE Life อนาคตประกันชีวิต

สังคมไทยได้เข้าสู่สังคมสูงอายุอย่างเต็มตัว จากผลการสำรวจจำนวนผู้สูงอายุไทยเมื่อเดือนมิถุนายน 2566 โดยกระทรวงมหาดไทย พบว่า ประเทศไทยมีจำนวนผู้สูงอายุกว่า 12 ล้านคน คิดเป็น 19.40% ของประชากรทั้งประเทศ คำถามที่ตามมาคือความพร้อมในการดูแลตัวเองของผู้สูงอายุ ทั้งในด้านการดูแลสุขภาพและความพร้อมในเรื่องของเงินที่ใช้จ่ายหลังเกษียณ

การวางแผนเกษียณโดยเฉพาะด้านการเงินจึงเป็นเรื่องที่ไม่ควรมองข้าม และหนึ่งในเครื่องมือที่จะมาแนะนำคือ “ประกันบำนาญ” เพราะเป็นรูปแบบประกันที่มีความเสี่ยงต่ำ มีผลตอบแทนที่ชัดเจน และต่อเนื่อง อีกทั้งยังช่วยลดหย่อนภาษี

และมีความคุ้มครองชีวิตตลอดระยะเวลา
การออม ทำให้ในวันที่คุณเกษียณแล้ว
ก็ยังมียาได้ไว้ดูแลสุขภาพร่างกาย
และใช้ชีวิตอย่างมีความสุขได้อย่าง
ต่อเนื่อง

SE Life อคเนย์ประกันชีวิต
หนึ่งในสายธุรกิจหลักของไทยกรุ๊ป โอลด์ดิงส์สร้าง
มุมมองในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต
ที่ตอบโจทย์ เพื่อให้คุณได้เตรียมความพร้อม
ในวัยเกษียณ และเพียงพอกับไลฟ์สไตล์
ในรูปแบบที่ต้องการได้อย่างยืดหยุ่น บริษัฯ
จึงได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ประกัน “บ้านบุญคุณ
55/50” ที่มอบโอกาสให้คุณในวัยทำงาน
สามารถเริ่มจัดสรรและวางแผนเตรียมเกษียณ
ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการสร้างหลักประกัน
ในชีวิตและรายได้ที่มั่นคงสำหรับวันข้างหน้า

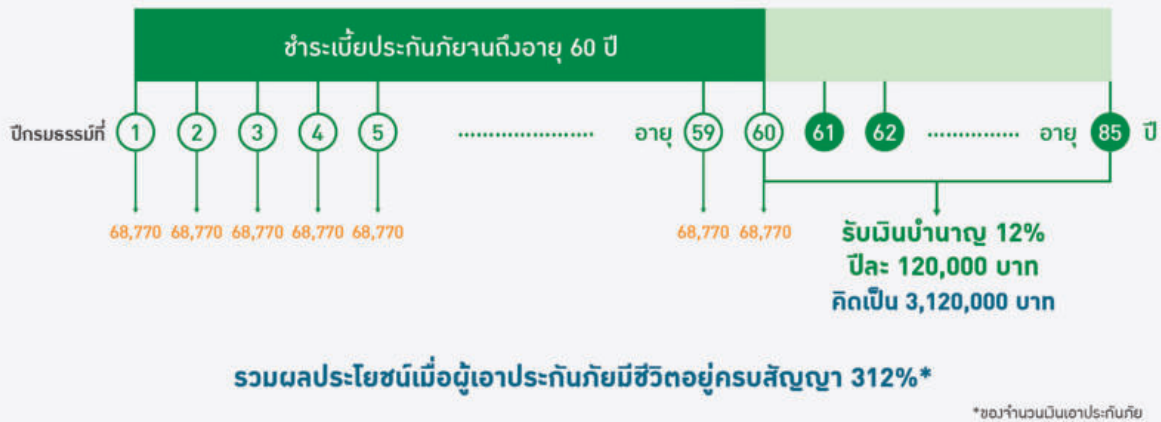
โดยสามารถเริ่มต้นได้ตั้งแต่อายุ 30 ปี
เพื่อให้เวลาเตรียมความพร้อมทั้งด้านการเงิน
สำหรับชีวิตประจำวัน สามารถดูแลสุขภาพกาย
สุขภาพใจ และมีความสุขได้กับทุกการ
เปลี่ยนแปลงของชีวิต

โดยประมาณ 85/60 จาก SE Life จะได้รับเงินบำนาญ 12% ของจำนวนเงินเอาประกันภัยทุกปี นับตั้งแต่สิ้นปีกรมธรรม์ที่ผู้เอาประกันภัยอายุครบ 60 ปี จนถึงอายุครบ 85 ปี รวมเงินบำนาญที่ได้รับตลอดสัญญาสูงสุด 312% และสามารถลดหย่อนภาษีได้สูงสุด 300,000 บาท (ตามหลักเกณฑ์ที่เป็นเงื่อนไขของกรมสรรพากร) ตัวอย่างเช่นประกันฯ ของเพศชาย อายุ 35 ปี ทุนประกันภัย 1,000,000 บาท จ่ายเบี้ยฯ ต่ปีละ 68,770 บาท รับเงินบำนาญตั้งแต่

แบบประกันบำนาญ 85/60

ตัวอย่าง เพศชาย อายุ 35 ปี จำนวนเงินเอาประกันภัย 1,000,000 บาท
เบี้ยประกันภัย ปีละ 68,770 บาท
เบี้ยรวมตลอดสัญญา 1,788,020 บาท

กรณีผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่จนครบสัญญา ณ สิ้นปีกรมธรรม์
ผลประโยชน์ที่ได้รับมากกว่าเบี้ยประกันภัยที่ชำระเท่ากับ **1,331,980** บาท



My Retirement
by Design

seLife
วางแผนเกษียณชีวิต

วางแผนเร็ว เกษียณสบาย

เลือก ประกันบำนาญ 85/60

- ✓ รับเงินบำนาญ รวมสูงสุด **312%***
- ✓ ลดหย่อนภาษี สูงสุด **300,000 บาท****

รับบัตรกำนัลเซ็นทรัล
มูลค่าสูงสุด 1,000 บาท***

*ขอมูลจำนวนเงินอาจประกันภัย
**ตามหลักเกณฑ์ และเงื่อนไขของกรมสรรพากร
***เงื่อนไขการได้รับขอรางวัลเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

เป็นพันธมิตรกับ THAI GROUP

seLife สู่ได้กับการเปลี่ยนแปลง

☎ **0 2255 5656**

อายุ 60 - 85 ปี ปีละ 120,000 บาท
 เบี้ยรวมตลอดสัญญา 1,788,020 บาท รวมผลประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่ครบสัญญา 3,120,000 บาท

กรณีผู้เอาประกันภัยมีชีวิตอยู่จนครบสัญญา ณ สิ้นปีกรมธรรม์ ผลประโยชน์ที่ได้รับมากกว่าเบี้ยประกันภัยที่ชำระเท่ากับ 1,331,980 บาท แต่หากผู้ประกันตนเสียชีวิตก่อนรับเงินบำนาญ ผู้รับประโยชน์จะได้รับเงินตั้งแต่ 100,000 - 240,000 บาท ยึดตาม

อายุของผู้เสียชีวิต เพื่อให้เห็นใจได้ว่า ครอบครัวหรือคนที่รักจะได้รับผลประโยชน์จากการทำประกันบำนาญ (ผู้ซื้อควรทำความเข้าใจในรายละเอียดความคุ้มครอง และเงื่อนไขก่อนตัดสินใจทำประกันภัยทุกครั้ง)

สำหรับผลิตภัณฑ์ประกันบำนาญ 85/60 จะจำหน่ายผ่านช่องทางตัวแทนของ SE Life พิเศษ!! ลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ประกัน เบี้ยฯ ตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไป

จะได้รับประกันค่าเงินท่วลสูงสุดถึง 1,000 บาท
ตั้งแต่วันที่ - 31 ธันวาคม 2566 โดย
ผู้ที่สนใจสามารถติดต่อสอบถามได้ผ่าน
หลายช่องทาง ดังนี้

- ศูนย์ดูแลลูกค้า โทร. 0-2255-5656
- Website: www.southeastlife.co.th
- Facebook: SE Life อาคเนย์

ประกันชีวิต

- Line: @thaigroup

- Facebook: SE Life อาคเนย์ชีวิต
- Line: @thaigroup



การเงิน

12

วันจันทร์ที่ 23 - วันพุธที่ 25 ตุลาคม 2566

การกำหนดราคา
“คาร์บอน”

คปภ.ยื่นศาลค้าน
“สินมั่นคง”

เปลี่ยนโฉมอุตสาหกรรม
ในโลกอย่างไร ?

ไม่เก็บด้วยนํ้าเค:แนนโทวต
แพนพื้นฟูใหม่

ว่าด้วย...โมเดล

เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจ

เช้านี้ที่ชอยอารีย์

พจนันท์ โกษารักษ์
(pongnakornp@tpo.go.th)

เมื่อพูดถึง “โมเดลเพื่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ”

โมเดลเศรษฐกิจแบบแรก คือแบบดั้งเดิมที่นักวิเคราะห์เศรษฐกิจทุกคนคุ้นเคย ซึ่งชวนให้นึกถึงวิชาเศรษฐศาสตร์ 102 หรือ EC 102 เศรษฐศาสตร์มหภาค (macroeconomics)

ซึ่งนักเศรษฐศาสตร์ทุกคนได้เรียนตั้งแต่เป็นนิสิต/นักศึกษาปี 1 ไม่เดื่อนี้อธิบายถึง “การวัดกิจกรรมทางเศรษฐกิจ” ว่าวัดได้ 3 ด้าน ได้แก่

1) วัดจากผลรวมของการใช้จ่ายด้านการบริโภค การลงทุน และการส่งออกสินค้าและบริการสุทธิ หรือมักจะเรียกกันว่าด้านอุปสงค์

2) วัดจากผลรวมของผลผลิตภาคการเกษตร อุตสาหกรรม และบริการ หรือมักจะเรียกกันว่าด้านอุปทาน

และ 3) วัดจากผลรวมของรายได้จากเงินเดือน ค่าจ้าง ค่าเช่า ดอกเบี้ยเงินปันผล ในทางทฤษฎีผลรวมของการใช้จ่าย ผลรวมของผลผลิต และผลรวมของรายได้จะเท่ากัน เรียกว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ หรือ GDP นั่นเอง ฉะนั้นโมเดลเศรษฐกิจมักจะใช้ 3 ด้านนี้เป็นฐานในการสร้าง ซึ่งองค์ประกอบในโมเดลก็ถูกบรรจุในตำราแยกเป็นบท ๆ ให้เราเรียนกัน เช่น การบริโภค การลงทุน การเงิน การคลัง การค้าระหว่างประเทศ การชำระหนี้ แรงงาน เงินเฟ้อ เป็นต้น

โมเดลนี้สำคัญตรงที่ ถูกใช้เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สถานการณ์ทางเศรษฐกิจด้วย ว่าการบริโภค การลงทุน การส่งออก เกษตร อุตสาหกรรม ท่องเที่ยว การจ้างงาน เงินเฟ้อ เป็นอย่างไรบ้างในแต่ละเดือน ไม่ว่าจะเป็นกระทรวงการคลัง สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ธนาคารแห่งประเทศไทย และสำนักวิจัยต่าง ๆ ติดตามพวกเครื่องชี้เหล่านี้เหมือนกันหมด

โมเดลเศรษฐกิจแบบที่ 2 ที่ผมเคยเขียนถึงหลายครั้ง ไม่อยู่ในตำราเรียน ไม่เคยมีการสอนในห้องเรียน แต่มาเจอในโลกการทำงานจริงด้านการวิเคราะห์เศรษฐกิจ คือ “การแยก GDP ออกเป็นพื้นที่ต่าง ๆ” หรือแยกออกเป็นผลิตภัณฑ์จังหวัด (gross provincial product หรือ GPP) ฉะนั้น GDP ของประเทศจึงเท่ากับ GPP 77 จังหวัดบวกกัน ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่

กลุ่มที่ 1 เรียกว่ากลุ่มจังหวัดที่เป็นหัวรถจักรของเศรษฐกิจ ประกอบไปด้วย 15 จังหวัด ได้แก่ กทม. นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม ชลบุรี ระยอง ฉะเชิงเทรา เชียงใหม่ นครราชสีมา ขอนแก่น อุบลราชธานี และสุราษฎร์ธานี กลุ่มนี้มี GPP รวมกันถึงร้อยละ 70 ของ GDP และเมื่อแยก GDP ออกเป็นสาขาเศรษฐกิจ จะพบว่า ภาคอุตสาหกรรม ภาคการค้าการขาย และภาคการท่องเที่ยว กระจัดอยู่ใน 15 จังหวัดนี้ ถึงร้อยละ 72.77 และ 88 ของ GDP สาขานั้น ๆ

ส่วนกลุ่มที่ 2 เรียกว่ากลุ่มจังหวัดที่พึ่งพาภาคการเกษตรเป็นหลัก ประกอบไปด้วย 62 จังหวัดที่เหลือ กลุ่มนี้มี GPP รวมกันเพียงร้อยละ 30 ของ GDP ทั้ง ๆ ที่มีจำนวนจังหวัดมากกว่า พื้นที่มากกว่า ประชากรมากกว่า โมเดลเศรษฐกิจนี้จึงทำให้เราเห็นสิ่งที่สำคัญมาก 3 ประการ ได้แก่ 1) ทำให้เห็นโครงสร้างเศรษฐกิจที่ต่างกันในพื้นที่ต่าง ๆ ในภาพรวมประเทศไทยพึ่งพาภาคบริการมากที่สุด รองลงมาคือภาคอุตสาหกรรม และภาคการเกษตรน้อยสุด แต่คนละเรื่องกับหลายจังหวัด เช่น บึงกาฬ จันทบุรี ตรวาท พัทลุง สตูล เป็นต้น ที่มีภาคการเกษตรมากกว่าร้อยละ 30 ของ GPP

ฉะนั้น นโยบายสำคัญที่สุดสำหรับพวกเขาคือนโยบายการเกษตร เช่นเดียวกันกับจังหวัดภูเก็ต ที่มีเศรษฐกิจสาขามนาคมนสง และที่พักแรม และร้านอาหารถึงร้อยละ 38 ของ GPP ฉะนั้น นโยบายที่สำคัญกับเขาคือนโยบายด้านการท่องเที่ยว

ต้องยอมรับว่าเช็กเตอร์แบงก์หรือธนาคารพาณิชย์ เป็นเช็กเตอร์ที่ทำกำไรได้ดี โดยเฉพาะในยุคดอกเบี้ยขาขึ้นอย่างในปัจจุบัน อย่างไรก็ดีมองไปข้างหน้า สถานการณ์เศรษฐกิจยังมีหลายปัจจัยเสี่ยงรออยู่ โดยเฉพาะปัจจัยจากต่างประเทศ ทำให้หลายแบงก์มีการตั้งสำรองเพิ่มเพื่อรับมือ

ดอกเบี้ยขาขึ้นหนุนกำไรโต

สำหรับผลการดำเนินงานงวดไตรมาส 3/2566 และงวด 9 เดือนปี 2566 ที่ประกาศกันออกมาแล้ว โดย “ประชาชนธุรกิจ” รวบรวมพบว่า ธนาคารพาณิชย์ 8 แห่ง มีกำไรสุทธิ 9 เดือน รวมกัน 174,873 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.89% จากช่วงเดียวกันปีก่อน (YOY) และมีกำไร Q3 รวมกัน 57,649 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.5% YOY แต่ลดลง -3.43% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QOQ)

โดยงวด 9 เดือน ธนาคารกรุงไทย (KBANK) ทำกำไรสุทธิได้สูงสุดที่ 33,017 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.34% YOY ขณะที่กำไร Q3 ก็ได้ทั้ง YOY และ QOQ ในขณะที่ธนาคารกรุงเทพ (BBL) ทำกำไรเพิ่มขึ้นมา ทั้งงวด 9 เดือนที่ 32,773 ล้านบาท โตถึง 50.78% YOY และ Q3 ที่ 11,350 ล้านบาท โต 48.23% YOY และโต 0.5% QOQ ส่วน บมจ.เอสซีบี เอกซ์ (SCBX) กำไร 9 เดือนโตขึ้น 6.99% แต่ Q3 โดลดลงทั้ง YOY และ QOQ ด้านธนาคารกรุงไทย (KTB) ก็มีกำไรเติบโตทั้ง 9 เดือนที่โต 19.22% YOY และ Q3 ที่โต 21.68% YOY และโต 1.24% QOQ

ตั้งสำรองเพิ่มรับโลกเสี่ยง

อย่างไรก็ดี ท่ามกลางความไม่แน่นอนจากปัจจัยเสี่ยง หลายแบงก์ยังคงให้ความสำคัญกับการรับมือความผันผวน

ผลดำเนินงานแบงก์ Q3 และ 9 เดือนปี 2566

แบงก์	กำไรสุทธิ					สำรอง	
	9 เดือน	YoY%	Q3	YoY%	QoQ%	Q3/66	YoY%
กรุงเทพ	32,773	50.78	11,350	48.23	0.50	8,969	-9.30
ไทยพาณิชย์	32,527	6.99	9,663	-6.27	-18.58	12,245	36.71
กสิกรไทย	33,017	1.34	11,282	6.70	2.62	12,793	28.60
กรุงไทย	30,505	19.22	10,282	21.68	1.24	8,157	43.94
กรุงศรีอยุธยา	25,198	8.04	8,096	0.32	-3.91	9,052	42.62
กสิวิ	13,596	31.39	4,735	27.46	3.70	4,354	-0.16
ทีสที	5,521	1.92	1,874	5.70	1.08	146.6	23.6
ซีไอเอ็มบี ไทย	1,736	-38.24	367	-47.27	-31.91	503	-35.2
รวม	174,873	14.89	57,649	12.50	-3.43	56,219.60	25.33

ที่มา : ประชาชาติธุรกิจฉบับรวม

ผ่านการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญเชิงรุกอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับบริหารจัดการหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (เอ็นพีแอล) ดังจะเห็นว่า ช่วง 9 เดือนแรก แบงก์ 8 แห่ง ตั้งสำรองรวมกันที่ 160,658 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.25% YOY โดยเฉพาะ Q3 ตั้งสำรองที่ 56,219 ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึง 25.33% YOY

ขณะที่ตัวเลขหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (เอ็นพีแอล) ในช่วง 9 เดือนแรก รวมกันอยู่ที่ 491,373 ล้านบาท ลดลง 1.45% YOY ใน Q3 เอ็นพีแอลอยู่ที่ 491,373 ล้านบาท ขยับขึ้น 1.03% QOQ

“ชัตติยา อินทวิชัย” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร KBANK กล่าวว่า ธนาคารยังคงดำเนินการตามหลักความระมัดระวังรอบคอบอย่างสม่ำเสมอในการพิจารณาตั้งสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) เพื่อเสริมความแข็งแกร่งควบคู่ไปกับการบริหารจัดการคุณภาพสินทรัพย์เชิงรุกอย่างต่อเนื่อง คำนึงถึงสัญญาณการชะลอตัวและความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก รวมทั้งปัจจัยทางเศรษฐกิจต่าง ๆ ที่ยังส่งผลให้การขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจในประเทศอยู่ในกรอบจำกัด

“ผยง ศรีวณิช” กรรมการผู้จัดการใหญ่

‘แจกเงินดิจิทัล’ เสี่ยงค่าเงินระงม

รัฐบาลส่งสัญญาณกดย ?

มีเม็ดเงินที่มากเพียงพอ เพื่อกระตุ้นให้เศรษฐกิจฟื้นกลับขึ้นมายู่ในระดับที่เติบคึกคักของประเทศไทย

“ต้องดู คำว่ารายได้ คือรายได้หรือบางส่วนของรายได้ 20,000 บาท ก็รายได้แล้ว เราก็บอกว่าคุณค่าเงินเองก็ลำบากมานาน ไม่ใช่เฉพาะคนที่ประมาทเงินตัวนี้จะสามารถไปต่อยอดการประกอบอาชีพได้ ตรงนี้ก็เป็นความคิดเห็นที่ยังแตกต่าง และต้องหาข้อสรุป”

นอกจากนี้ ยังมีเรื่องแหล่งเงินที่ยังไม่ได้ข้อสรุป เนื่องจากมีการเสนอเป็นทางเลือกที่เหมาะสมอีกที

สื่อเริ่มมาตรการไม่ทัน 1 ก.พ.

โดย “จุลพันธ์” กล่าวว่า คณะกรรมการชุดใหญ่จะยังไม่มีการประชุมจนกว่าอนุกรรมการจะได้ข้อสรุปแล้วเสนอไปให้พิจารณา

ทั้งนี้ ยอมรับว่ามาตรการที่จะออกมาอาจจะแตกต่างจากตอนหาเสียงไว้บ้าง เนื่องจากตอนนี้รัฐบาลเป็นรัฐบาลผสมก็ต้องหาจุดร่วมที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามยังตั้งเป้าพยายามที่จะเริ่มมาตรการนี้ให้ได้ในวันที่ 1 ก.พ. 2567 แต่สุดท้ายหากไม่ทันจริง ๆ จำเป็นต้องเลื่อน เพราะมีข้อจำกัดที่ต้องทำระบบต่าง ๆ ให้เกิดความมั่นใจ อาทิ ระบบความปลอดภัยทางไซเบอร์ ก็คงต้องเลื่อน

“หากจำเป็นก็ต้องเลื่อน และเชื่อว่านายกรัฐมนตรีก็คงไม่ผิดใจ หากเลื่อน



จุลพันธ์ ออมศรีวณิช

ด้วยเหตุผลที่จำเป็น เช่น แอปพลิเคชันต้องใช้เวลาพัฒนา หรือเรื่องความปลอดภัยของข้อมูล ความมั่นคงของระบบ ซึ่งเรื่องเหล่านี้แลกกับเวลาไม่ได้ แต่ตอนนี้ยังไม่ได้หมายความว่าเงื่อนไขใด ๆ จะไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้ได้”

มั่นใจไม่ซ้ำรอยจำนำข้าว สำหรับที่มีข้อกังวลว่าโครงการนี้จะซ้ำรอยโครงการจำนำข้าว “จุลพันธ์” กล่าวว่า ไม่ซ้ำรอยแน่นอน โดยตนเองมั่นใจว่านโยบายนี้ไม่มีเรื่องการทุจริตคอร์รัปชัน โดยเฉพาะในระดับนโยบาย และได้นับย้ำเรื่องปฏิบัติตามกฎหมาย และ มีกลไกการตรวจสอบ ซึ่งการให้ระบบบล็อกเชนก็จะทำให้การติดตามตรวจ

สอบเรื่องการทุจริต การโกงทำได้ขึ้น “รัฐบาลยังไม่มีความมั่นใจ” ขณะนี้เมื่อเร็ว ๆ นี้ บลจ. กสิกรไทยได้เชิญสำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ (สบน.) ให้ข้อมูลเกี่ยวกับแผนการออกพันธบัตร ในงบประมาณ 2567 โดยทาง สบน.ได้ระบุถึงโครงการแจกเงินดิจิทัล ว่าไม่ได้ถูกนับรวมอยู่ในแผนบริหารหนี้สาธารณะของปีงบประมาณ 2567 ซึ่งหมายความว่า โครงการดังกล่าวหากเกิดขึ้นจะไม่ได้ออกใช้จ่ายผ่านการกู้ยืมเงิน อย่างไรก็ตาม ต้องรอดูความชัดเจนจากรัฐบาลอีกที ซึ่งคาดว่าจะใช้เวลาประมาณ 1-2 เดือน

นอกจากนี้ สบน.เชื่อมั่นว่าฐานะการคลังของไทยยังดีอยู่ โดยหนี้สาธารณะในปัจจุบันอยู่ที่ 61.78% ต่อจีดีพี ต่ำกว่ากรอบกฎหมายวินัยการเงินการคลังที่กำหนดไว้ที่ 70% ดังนั้น หนี้สาธารณะยังอยู่ในระดับที่จัดการได้ แม้จะเร่งตัวขึ้นมาราว 20% นับตั้งแต่เกิดวิกฤตโควิด รวมถึงยังมองว่ามีพื้นที่ทางการคลังเหลือ หากรัฐบาลต้องการออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ หรือกู้ยืมเงินเพิ่มเติม

ทั้งหมดนี้ คงต้องติดตามกันต่อไปว่ารัฐบาลจะหาข้อสรุปให้กับนโยบาย “สายล่อฟ้า” น้อย่างไร ทั้งเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ และเป็นที่ยอมรับของทุกฝ่าย ซึ่งเป็น “โจทย์” ที่ยากจริง ๆ



อัดโปรแรง - บมจ. แอสสิริ ร่วมกับธนาคารไทยพาณิชย์ ผนึกกำลังจัดแคมเปญใหญ่เพื่อขอบคุณลูกค้าและผู้สนใจ ที่ชวนดอกเบี้ยต่ำพิเศษครั้งสุดท้ายของปี 0% ต่อปีนานสุด 1 ปี ให้กับลูกค้าที่จองซื้อบ้านและคอนโดมิเนียมของแอสสิริ ภายในงาน Museum of YOU วันที่ 27-29 ตุลาคม 2566 เพียง 3 วันเท่านั้น

บทเรียน ‘อมรินทร์’

Market-think

สรกถ อดุลยานนท์

ถือเป็นข่าวใหญ่ในแวดวงสื่อเมื่อคุณเมตตา อุทกะพันธุ์-คุณระริน อุทกะพันธุ์ และนายโชคชัย ปัญจรุ่งโรจน์ สามีคุณระริน ได้ลาออกจากทุกตำแหน่งบริหารในบริษัท อมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

หลังจากที่คุณระรินได้ขายหุ้นล็อตใหญ่ 13.86% ให้กับบริษัทสิริกักตอรรรม ของคุณเจริญ สิวิพัฒนกัถเมื่อต้นเดือนตุลาคม

ก่อนหน้านี้คุณเจริญเข้ามามีถือหุ้นใหญ่ใน “อมรินทร์” เมื่อปี 2559 แต่ให้คุณเมตตาและคุณระรินบริหารงานต่อไป

การตัดสินใจขายหุ้นทั้งหมดและลาออกจากทุกตำแหน่งครั้งนี้จึงเป็นการเปิดทางให้กลุ่มไทยเบฟฯเข้ามามีบริหารงานเครืออมรินทร์อย่างเต็มตัว

และปิดตำนานตระกูล “อุทกะพันธุ์” ผู้ก่อตั้ง “อมรินทร์” ลงอย่างสิ้นเชิง เครืออมรินทร์เป็นยักษ์ใหญ่ในวงการสื่อมายาวนาน

เป็นเจ้าของนิตยสารชื่อดังหลายเล่ม มีสำนักพิมพ์ผลิตหนังสือ ฟ็อกเกตบุ๊ก มีโรงพิมพ์ เป็นเจ้าของอีเวนต์ใหญ่หลายงาน

จนวันหนึ่ง “อมรินทร์” ตัดสินใจรุกเข้าไปวงการสื่อโทรทัศน์ ด้วยการประมูลทีวีดิจิทัล

เป็นจังหวะก้าวแบบเดียวกับ “ไทยรัฐ-เคลินีส์” คือก้าวจากสื่อกระดาษไปสู่วงการโทรทัศน์

ในวันนั้น คนส่วนใหญ่มองว่าเป็นก้าวย่างที่ถูกต้อง เพราะสื่อกระดาษเริ่มส่งสัญญาณว่าจะถึงหัวลงเรื่อย ๆ ขณะที่ธุรกิจโทรทัศน์ที่มีอยู่แค่ 4 ช่อง

ใคร ๆ ก็มองว่าเป็น “ขุมทอง” การตัดสินใจประมูลทีวีดิจิทัลจึงเป็นแนวทางที่ถูกต้องในวันนั้น แต่ใครจะไปนึกว่า “ขุมทอง” ที่คาดหวังไว้กลับกลายเป็น “หุบเหว” จะบอกว่าการล้มสิ่งพิมพ์ที่เข้าไปประมูลทีวีดิจิทัลไม่รู้เรื่องวงการโทรทัศน์จึงประเมินสถานการณ์ผิดพลาดก็คงไม่ได้ เพราะยักษ์ใหญ่ของวงการโทรทัศน์

ทุกรายก็เข้าประมูล

ช่อง 3 ช่อง 7 อสมท แกรมมี่ อาร์เอส เวอร์คพอยท์ฯ ฯลฯ

ทุกคนเชื่อว่าทีวีดิจิทัลเป็น “ขุมทอง”

ราคาประมูลจึงสูงลิบลิ่ว แต่ใครจะไปนึกว่าเทคโนโลยีจะเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว คนดูทีวีน้อยลง หันไปดูโซเชียลมีเดียจากจอมือถือมากขึ้น

“ทีวีดิจิทัล” จึงกลายเป็น “ระเบิดเวลา” ลูกใหญ่

“อมรินทร์” ก็ไม่พ้นวงวนนี้ ที่สำคัญที่สุด คือ รายรับจากฐานที่มั่นเดิมที่เป็นสื่อกระดาษ น้อยกว่ารายจ่ายที่ใช้ในแวดวงโทรทัศน์

สถานการณ์ที่ “อมรินทร์” เผชิญจึงคล้าย ๆ กับตอนที่ดินยาสารคู่แข่งรายเดือน ไปลงทุนทำหนังสือพิมพ์รายวัน

“คู่แข่ง” เป็นนิตยสารรายเดือนที่โฆษณาแน่นมาก กำไรมหาศาล แต่พอมำทำหนังสือพิมพ์รายวันที่มีรายจ่ายทุกวัน

รับเป็นเดือน แต่จ่ายทุกวัน สุดท้าย “คู่แข่ง” ก็ไม่รอดคล้าย ๆ กับ “อมรินทร์” ที่มีรายรับจากนิตยสาร-ฟ็อกเกตบุ๊ก แต่จ่ายค่าสัมปทานและค่าใช้จ่ายผลิตรายการโทรทัศน์ทุกวัน

รับน้อย จ่ายเยอะ

สุดท้าย “อมรินทร์” ก็มีปัญหา จากที่กำไรต่อเนื่องทุกปีกลายมาเป็นขาดทุนหนักมาก

แต่เขาแก้สถานการณ์วิกฤตครั้งนั้นได้เร็ว เพราะสามารถเจรจาขายหุ้นให้กลุ่มไทยเบฟฯ

พลิกสถานการณ์จากขาดทุนปีละ 400-600 ล้านบาท มาเป็นกำไรหลักร้อยล้านต่อเนื่องมาหลายปี

แต่ภายใต้ผลประโยชน์ที่ดีขึ้นไม่มีใครรู้ว่าปัญหาภายในเป็นอย่างไร เพราะฝ่ายหนึ่งถือหุ้นใหญ่ อีกฝ่ายหนึ่งเป็นเจ้าของเก่าและรับหน้าที่บริหาร

ไม่รู้ว่าจะมีวันไหนที่เริ่มผ่นถึงดาวคนละดวงบ้าง

อย่าลืมว่าตระกูลอุทกะพันธุ์ ขายหุ้นล็อตแรกและล็อตหลังสุดไป รวมเป็นเงินพันกว่าล้านบาท

เขาสามารถไปเริ่มต้นธุรกิจใหม่ของตัวเองเป็นเจ้าของได้ไม่ยาก เรื่องนี้ไม่มีใครผิดใครถูก

เป็นเรื่องปกติธรรมดาของ “ความเปลี่ยนแปลง”

Canon โหมตลาดโค้งท้าย

บูมกล้องเอ็นทรีกวดลูกคำใหม่

สัมภาษณ์

คนนอน หนึ่งในรายใหญ่ของวงการกล้องดิจิทัล เป็นอีกหนึ่งแบรนด์ที่เตรียมเร่งเครื่องทำตลาดเต็มตัวในช่วงโค้งท้ายของปี 2566 นี้ เพื่อชิงเม็ดเงินช่วงไฮซีซั่น พร้อมด้วยกลยุทธ์สำหรับรับมือข้อเสียเปรียบอย่างการไม่มีกล้องรุ่นแฟลกชิปมาเปิดตัวเป็นไฮไลต์ช่วยเรียกความสนใจในช่วงนี้เหมือนคู่แข่ง

“ประชาชาติธุรกิจ” ได้พูดคุยกับ “เนตรนรินทร์ จันทร์จรัสสุข” ผู้อำนวยการอาวุโส กลุ่มผลิตภัณฑ์คอนซูเมอร์ อิมเมจจิงอินฟอร์เมชัน บริษัท แคนนอน มาร์เก็ตติ้ง (ไทยแลนด์) จำกัด ถึงกลยุทธ์การรับมือการแข่งขันและชิงความได้เปรียบในช่วงโค้งท้ายที่เป็นไฮซีซั่น

โค้งท้ายแนวโน้มสดใส

“เนตรนรินทร์” กล่าวว่า ช่วงโค้งท้ายปี 2566 นี้ ตลาดกล้องดิจิทัลมีแนวโน้มที่ดีและจะเป็นจังหวะสำคัญของการตลาดรวมถึงแคนนอนเอง เนื่องจากสถานการณ์ซัพพลายสินค้าในต่างประเทศดีขึ้น ทำให้มีสินค้าพร้อมจำหน่ายในปริมาณมากกว่าที่ผ่านมา

พร้อมกันกับที่ตลาดมีดีมานด์สูงขึ้นต่อเนื่อง ตามกระแสการขยายตัวของวงการคอนเทนต์ครีเอเตอร์หลังผู้คนหันมาสร้างคอนเทนต์หรือเป็นครีเอเตอร์เอง ส่วนกลุ่มมืออาชีพทั้งฟรีแลนซ์และสังกัดโปรดักชันเฮาส์ต่างเริ่มอัปเดตอุปกรณ์หลังปริมาณงานเพิ่มขึ้น ทำให้ความต้องการกล้อง เลนส์ และอุปกรณ์ถ่ายภาพ รวมถึงวิดีโอเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย

สะท้อนจากผลประกอบการของบริษัทในช่วงที่ผ่านมาโดยเฉพาะเดือนกรกฎาคม-สิงหาคมโตขึ้นจากปีที่แล้วมาก เช่นเดียวกับร้านกล้องที่เริ่มส่งสินค้าเข้าร้านเตรียมรับดีมานด์ช่วงไฮซีซั่นแล้ว หลังจากก่อนหน้านี้ใหม่จัดกิจกรรมเพื่อกระตุ้นยอดขายอย่างต่อเนื่อง

สำหรับทิศทางของแคนนอนในช่วงโค้งท้ายซึ่งเป็นไฮซีซั่นและการแข่งขัน



เนตรนรินทร์ จันทร์จรัสสุข

ดุเดือดนี้ ผู้บริหารแคนนอนย้ำว่า แม้บริษัทจะไม่มีการเปิดตัวแฟลกชิปรุ่นใหม่มาเปิดตัวในช่วงไตรมาส 3-4 แต่ไม่ทำให้เสียเปรียบคู่แข่งแน่นอน เพราะจะใช้ความหลากหลายของไลน์อัปสินค้าปัจจุบันมาเน้นจุดแข็ง โดยจะโฟกัสกับกลุ่มผู้สนใจเป็นคอนเทนต์ครีเอเตอร์ ซึ่งเป็นเซ็กเมนต์ที่กำลังเติบโตรวดเร็ว ด้วยกล้อง APS-C รุ่น EOS R50 และกล้องฟูลเฟรมรุ่น EOS RP

โดยชูจุดแข็งเรื่องราคาจับต้องง่ายในระดับประมาณ 2.59 หมื่นบาท และ 3.4 หมื่นบาท ตามลำดับ ควบคู่กับความง่ายในการใช้งานอย่างโดดเด่นสำหรับถ่ายวิดีโอรีวไรลนั้ คำ โหมดสตรีมมิงแทนกล้องเรีบแคม การถ่ายวิดีโอแนวตั้ง ฯลฯ ซึ่งต่างตอบโจทย์ของคอนเทนต์

ครีเอเตอร์มือใหม่ที่อัปเดตตัวเองมาจากสมาธิโฟน จึงอาจยังไม่ชำนาญการใช้กล้องแบบเปลี่ยนเลนส์ได้มากนัก

เพิ่มบฯ-เพิ่มความถี่ปฯ

พร้อมกับเพิ่มงบการตลาดให้สูงกว่าช่วงเดียวกันของปีที่แล้วในหลักหลายสิบล้านบาท เพื่อโหมทำการตลาดเข้มข้น ด้วยยุทธศาสตร์การสร้างแคมเปญโปรโมชันที่ปรับเปลี่ยนให้สะท้อนความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ ปัจจุบันการวางแผนแคมเปญและโปรโมชันของบริษัทได้เพิ่มความถี่การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อแบ่งกลุ่มผู้บริโภคผ่านร้านค้าปลีก กิจกรรมต่าง ๆ รวมถึงโพสต์ในโซเชียลมีเดีย ก่อนจะนำข้อมูลมาพูดคุยกับทุกสัปดาห์ เพื่ออัปเดต-ปรับเปลี่ยนแบบเดือนต่อเดือนและลงลึกแบบรายร้านค้า-รายสาขา

ตามเป้าหมายที่ผู้บริโภคได้ตรงจุดมากที่สุดทั้งการทำโปรโมชันราคา ผ่อน 0% และกิจกรรมต่าง ๆ โดยเฉพาะกิจกรรมเวิร์กช็อปทดลองใช้กล้อง ออกทริปถ่ายภาพแนวต่าง ๆ ซึ่งจะช่วยให้จุดเด่นเรื่องความหลากหลายของไลน์อัปกล้องที่ตอบโจทย์การใช้งานแต่ละสไตล์ไม่ว่าจะภาพนิ่งหรือวิดีโอ โดยบริษัทสิ่งที่มาเดินสายซัพพอร์ทการจัดกิจกรรมของคู่ค้าแบบรายสัปดาห์ รวมถึงมีการจองคิวทีมงานล่วงหน้าอีกด้วย

ปัจจุบันผู้บริโภคมีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงแยกย่อยลงไปเยอะมาก ทำให้การจัดเวิร์กช็อป ทดลองสินค้าและอื่น ๆ มีความสำคัญมากขึ้น

เนื่องจากเป็นโอกาสให้แบรนด์สามารถรับรู้ข้อมูลต่าง ๆ อย่างสินค้าที่ต้องการปัญหาในการใช้งาน ฯลฯ จากผู้บริโภคได้โดยตรง ขณะเดียวกันผู้บริโภคยังต้องการทดลองใช้กล้องก่อนตัดสินใจซื้อเช่นกัน”

ตัวอย่างเช่น เดือนตุลาคมจัดแคมเปญ “Happy Holiday” บริการตรวจเช็คและทำความสะอาดกล้องแบบด่วน ฟรี ที่ศูนย์บริการอาคารสารพณศวรรค์ ตอบโจทย์ผู้ที่มองหาการกล้องออกทริประหว่างหยุดยาวในเดือนนี้และปลายปี รวมถึงการเปิดตัวเลนส์ RF10-20mm f/4L IS STM เลนส์ซูมมุมกว้างพิเศษสำหรับกล้องฟูลเฟรม

ส่วนช่วงงานไฟโตแฟร์ 2023 วันที่ 9-12 พฤศจิกายน ที่สยามพารากอน ซึ่งเป็นงานใหญ่ประจำปีของวงการครั้งนี้จะมีทั้งโปรโมชันราคา แคมเปญ และผ่อนไม่ม้น้อยกว่าคู่แข่งแน่นอน เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน พร้อมขยายสัดส่วนพื้นที่โซนการถ่ายวิดีโอให้มากขึ้นตามเทรนด์ของตลาด

เนตรนรินทร์กล่าวทิ้งท้ายว่า สิ้นปี 2566 นี้ บริษัทวางเป้าครองส่วนแบ่งเซ็กเมนต์กล้องดิจิทัลฟูลเฟรมไม่ต่ำกว่า 40% ซึ่งมั่นใจว่าจะสามารถบรรลุเป้าได้ หลัง 8 เดือนมีส่วนแบ่งกล้องฟูลเฟรม 41.1% แล้ว ส่วนปี 2567 จะเดินหน้าเจรจากับบริษัทแม่เพื่อดึงซัพพลายเข้ามาในประเทศไทยให้มากขึ้นอีก ตามดีมานด์ในประเทศที่เพิ่มขึ้น

MIชี้ปัจจัยลบอื้อทุบอุตสาหกรรมแล้วสิ้นปีโต4.4%

เอ็มไอ กรุ๊ป ซึ่งฯโฆษณาปลายปีโตแล้วหลังสารพัดปัจจัยลบกระหน่ำ ค่าครองชีพพุ่ง-หนี้ครัวเรือนสูง-กำลังซื้อทรุด ปัจจัยลบสงครามผสมโรง คาดสิ้นปีโตเพียง 4.4% มูลค่าตลาดรวม 8.5 หมื่นล้าน

จบัตอีก 1-2 ปี เม็ดเงินสื่อดิจิทัลพลิกแซงสื่อโทรทัศน์ได้เป็นครั้งแรก นายกวัด เรื่องเศรษฐกิจ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มิเดีย อินเทลลิเจนซ์ กรุ๊ป หรือ เอ็มไอ กรุ๊ป เปิดเผยว่า ภาพรวมการใช้จ่ายเม็ดเงินในอุตสาหกรรมโฆษณาในช่วง 3 ไตรมาสของปี 2566 ที่ผ่านมาเติบโตเพียง 2.57% หรืออยู่ที่ 61,848 ล้านบาท ซึ่งเป็นตัวเลขที่ยังคงเติบโตได้ไม่เต็มที่ เนื่องจากยังคงมีปัจจัยลบอย่างต่อเนื่องจากค่าครองชีพที่สูงขึ้นจากค่าพลังงาน หนี้ครัวเรือน ส่งผล

ให้คนไม่มิกำลังซื้อ อีกทั้งยังซ้ำเติมด้วยสถานการณ์จากปัจจัยภายนอกต่าง ๆ อาทิ สงคราม ภูมิรัฐศาสตร์ ขณะที่ปัจจัยบวกทางด้านกาท่องเที่ยวก็ยังคงอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน

จากปัจจัยเหล่านี้ทำให้คาดการณ์ว่าสิ้นปี 2566 นี้ เม็ดเงินโฆษณาจะเติบโตเพียง 4.4% หรือประมาณ 84,549 ล้านบาท



กวัด เรื่องเศรษฐกิจ

และตัวเลขนี้ยังคงเป็นตัวเลขที่ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้เมื่อต้นปีที่คาดว่าจะเติบโต 5-8% ซึ่งก่อนหน้านี้ เมื่อกลางปีที่ผ่านมาที่เอ็มไอ กรุ๊ป ได้เคยคาดการณ์ไว้ว่า เม็ดเงินโฆษณาในช่วง 4 เดือนที่เหลือของปีนี้ (ก.ย.-ธ.ค.) มีแนวโน้มเติบโตต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากปัจจัยบวกยังคงน้อยและไม่แรงพอจะชดเชยปัจจัยลบต่าง ๆ ได้ รวมถึงมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจยังมาช้าไม่ทันการณ์

“ต้นปีเราคาดการณ์ว่า ปีนี้ยอดขายน่าจะบวกสัก 8% หรือล้นเป็น 2 ดิจิต แต่

พอกลางปีตัวเลขแย่มาก คือ บวกไม่ถึง 2% ด้วยซ้ำ แล้วตอนนี้ตัวเลขที่เราดูจากสถานการณ์ล่าสุด รวมไปถึงสถานการณ์สงคราม การก่อการร้าย ที่กระทบเข้ามาส่วนปัจจัยบวก มีเพียงเรื่องท่องเที่ยว แต่หลังจากเกิดเหตุการณ์บางเหตุการณ์ขึ้นตัวเลขอาจมีความไม่แน่นอน ตอนนี้ เอ็มไอ กรุ๊ป ประเมินว่าจบปี 2566 บวกอยู่ที่ 4.4% ส่วนตัวเลขเม็ดเงินโฆษณาในภาพรวมอาจจะอยู่ที่ประมาณ 85,000 ล้านบาทเท่านั้น”

อย่างไรก็ตาม สื่อหลักที่ครองสัดส่วนสูงสุด 3 อันดับแรก ยังคงเป็นสื่อโทรทัศน์ มีสัดส่วน 42.8% มูลค่า 36,199 ล้านบาท ลดลง 5% จากปีก่อน เนื่องจากการถูกกระทบจากกระแสความนิยมสื่อดิจิทัล เช่น โซเชียลมีเดียแพลตฟอร์ม วิดีโอ บริการสตรีมมิง ฯลฯ ซึ่งมีความเป็นไปได้ว่าในอีก 1-2 ปี หรือปี 2567-2568 เม็ดเงินในสื่อดิจิทัลจะพลิกแซงสื่อโทรทัศน์ได้เป็นครั้งแรก หลังเม็ดเงินสื่อดิจิทัลมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็น 34.3% เมื่อยุคก่อนที่จะเป็นดิจิทัล มูลค่า 28,999 ล้านบาท เติบโต 9% จากปีก่อน ขณะที่สื่ออนกบ้าน (out of home) มีสัดส่วน 14.3% มูลค่า 11,002 ล้านบาท เติบโตต่อเนื่องอยู่ที่ 18% จากปีก่อน เนื่องจากผู้คนกลับมาทำงานที่ออฟฟิศ

ใช้ชีวิตนอกบ้านมากขึ้น ป้ายโฆษณาดิจิทัลในสถานที่ต่าง ๆ จึงมีอัตราการใช้พื้นที่มากขึ้น

นายกวัดกล่าวย้ำว่า โอกาสที่มูลค่าเม็ดเงินโฆษณาจะกลับไปได้แตะ 100,000 ล้านบาท คงจะได้เห็นอีกแล้ว ปัจจัยหลัก ๆ ค่าครองชีพเป็นหลัก คนไม่มิกำลังซื้อที่มีผลต่อเม็ดเงิน นอกจากค่าครองชีพที่สูงขึ้นแล้ว ยังมีปัจจัยในเรื่องของหนี้ครัวเรือนที่เป็นปัญหามาอย่างต่อเนื่อง และไม่รู้ว่าจะมีอัตราจะลดน้อยลง บวกกับปัจจัยภายนอกเรื่องของสงคราม เรื่องของวิกฤต เรื่องของ geopolitical และหากย้อนหลังกลับไปเมื่อสักประมาณ 12-13 ปี จะเห็นว่าสื่อเทรดิชันนอลมีเดียที่ทรงพลัง เช่น โฆษณาทีวี นิตยละ 4 แสนบาท โฆษณาสีลสิ่งพิมพ์เต็มหน้า 7 แสนบาท ทำให้เม็ดเงินในอุตสาหกรรมทะลุแสนล้านบาทได้ แต่ที่ผ่านมาเม็ดเงินโฆษณาก็ตกลงเรื่อย ๆ โดยเฉพาะสื่อทีวีที่จากเดิมเคยมีสัดส่วน 60% เมื่อยุคก่อนที่จะเป็นดิจิทัล ก็ลดลงมาอยู่ที่ 42% ขณะที่สื่อดิจิทัลก็เริ่มเบียดขึ้นมาใกล้เคียงมากขึ้น อยู่ที่ 34.3% และอีกตัวที่ยังโตต่อเนื่องก็คือสื่ออนกบ้าน นีคือเหตุผลที่ว่า คำว่าแสนล้านไม่มีอีกแล้ว

หมายเหตุการตลาด

เพิ่งเปิดสาขาแรกไปเมื่อต้นเดือนกันยายนที่ผ่านมา ล่าสุด เซเว่นอีเลฟเว่น เพิ่งได้ริบบิ้นเปิดสาขาที่ 2 ใน สปป.ลาว สาขากำแพงเมือง ในนครหลวงเวียงจันทน์ ไปเป็นที่เรียบร้อยยังคงจุดเด่นด้วยสินค้าอุปโภคบริโภคที่ได้มาตรฐาน โดยเฉพาะสินค้ายอดนิยมนี่มีจำหน่ายเฉพาะที่ร้านเท่านั้น ไม่ว่าจะเป็น Surpee เครื่องดื่มขงสด All Cafe สินค้าอบสด และอาหารพร้อมทานหลากหลายเมนูสำหรับทุกกลุ่มทุกวัย

เฮลท์ พลาซ่า ในเครือ BDMS ผู้พัฒนาระบบการดูแลสุขภาพในรูปแบบดิจิทัลอย่างครบวงจร โดย พันศรีสมิทธิปราสาททองโฮสเทล และ แพทย์หญิงประมาภรณ์ ปราสาททองโฮสเทล เ็นหน้าตาของการเป็นผู้มากประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในด้านการแพทย์และการดูแลสุขภาพ เปิดตัว “BeDee” แอปพลิเคชันดิจิทัลเฮลท์แคร์ ที่รวมทุกบริการด้านสุขภาพแบบครบวงจรที่ดีที่สุดของเมืองไทย

ในแอปเดียว มุ่งมั่นสู่ No.1 Digital Healthcare Platform

คาราบาว กรุ๊ป ในนาม คาราบาว ตะวันแดง ยังคงมุ่งมั่นทำตลาดในอังกฤษอย่างต่อเนื่อง ล่าสุดได้ทุ่มบฯกว่า 800 ล้านบาท หรือประมาณ 18 ล้านปอนด์ สำหรับการเป็นสปอนเซอร์การแข่งขันฟุตบอลลีกคัพ หรือ Carabao Cup โดยต่อสัญญาอีก 3 ปี ตุลาคม และ 2026/2027 รวมอายุการสนับสนุนทั้งสิ้น 10 ตุลาคม ตั้งแต่ 2017/2018 เป็นต้นมา

ธรรมรัตน์ โชควัฒนา คีเอ็ม ไอ.ซี.ซี. อินเทอร์เน็ตในชนันแดน จับมือ เชลล์แห่งประเทศไทย ติดตั้ง EV Charger เป็นครั้งแรกในสำนักงานออฟฟิศบริเวณด้านหน้าอาคารสำนักงาน เพื่ออำนวยความสะดวกให้พนักงานในบริษัท ที่ต้องการใช้รถยนต์พลังงานไฟฟ้า ได้มีจุดชาร์จที่สะดวกและรวดเร็วเพิ่มขึ้น และร่วมผลักดันให้พนักงานหันมาเลือกใช้พลังงานทางเลือกมากยิ่งขึ้น



งานบุญ - วลัยทิพย์ ชี้อบรมมั่นคง ผอ.ฝ่ายสื่อสารองค์กร เครือเออีทีจ สืบสานวัฒนธรรม ประเพณีงานเจ “ใบรีสุทธี สุภาพดี มิ่งมงคล” ลิ้มรส “ผัดหมีสวรรค์ อัญพิชมงคล” วันที่ 14-23 ตุลาคม พร้อมต้อนรับ ชัชชาติ สิทธิพันธุ์ ผู้ว่าราชการ กทม., ประสิทธิ์ องค์กรวัฒนา ประธานจัดงานประเพณีงานเจ เยาวราช 2566



รณรงค์ - ดร.อนุชัย มหากิจศิริ สีโอเอฟไอ นายกสโสมชอนตักกรุงเทพร่วมกับ คริสบี้ ครัม โดนัท ประเทศไทย สนับสนุนกรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว และศูนย์แม่เริงเต๋ามเฉลิมพระเกียรติให้ความรู้กลุ่มแม่เลี้ยงเดี่ยว โดยมี นพ.อติศพันธุ์ จุลกัทพะ พร้อมพยาบาล ศูนย์สิริกิติ์ รพ.จุฬาลงกรณ์ เป็นวิทยากร ณ สถานคุ้มครองและพัฒนาอาชีพบ้านเกร็ดตรการ



หัวใจยั่งยืนทั่วโลก - ศ.ดร.วิเลต ภูริวัชร คณบดี คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาฯ กับ สิทธิพงษ์ ศิริมาตเกษม ผู้ก่อตั้งและกรรมการบริหาร ครีเอทีฟฟอลด์ มอบรางวัลการแข่งขัน รอบ Final Round Thailand โครงการ The ACI Youth Leadership Summit 2023 สนับสนุนนักศึกษาไทยสู่เวทีความยั่งยืนระดับโลก



อิมบูนอิมเจ - อัฉฉา จงกลทิธิมหากุล ผู้ช่วยปลัดกรุงเทพมหานคร เปิดงาน “ไอคอนสยาม เจสส์ทาวน์ : สุขสยาม อิมบูนอิมเจ 4 ภาค” คัดสรรเมนูมงคลกว่า 1,000 เมนู จาก 100 ร้านค้าทั่วทั้งไอคอนสยามและเมืองสุขสยาม พร้อมเสิร์ฟเมนูพิเศษสร้างสรรค์โดยเชฟชื่อดัง จำหน่ายเฉพาะที่ไอคอนสยามเท่านั้น



พบบะ - วสันต์ เคียงศิริ นายกสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร และคณะกรรมการจัดงาน Clink, Connection & Cocktails เปิดคอมมิวนิตี้นักออกแบบ, Developers, Building Material, Home Decor Suppliers, Banks ร่วมพบบะ โดยมี กวีพันธ์ เอี่ยมสกุลรัตน์, ชัยยันต์ ชารกุล, อธิป ฟ้าชนนท, สุนทร สถาพร, สมนึก ดันเพทเกษตรกรรม ร่วมงานที่ซีดีซี



แนคแซท 2 - ศ.ดร.สมฤกษ์ จันทอัมพร รองอธิการบดีฯ มจพ.แถลงข่าวความสำเร็จ ในการพัฒนาดาวเทียม KNACKSAT-2 สร้างโดย ทีมวิจัย อาจารย์ มจพ. มีบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด ร่วมทุนวิจัยและพัฒนา โดยจะนำส่งมอบแก่ องค์การสำรวจอวกาศญี่ปุ่นเพื่อส่งขึ้นสู่อวกาศภายในปี 2567

ปฏิทินข่าว

วันพฤหัสบดีที่ 9 พฤศจิกายน เวลา 18.00-20.30 น. - สุดเซอร์ไพรส์กับ พระเอกเกาหลีสุดฮอต “ฮยุนโฮ” ที่บินลัดฟ้ามาจัดงาน ICONSIAM-The 5th Anniversary of The ICON Unrivaled แลนด์มาร์กระดับโลกริมแม่น้ำเจ้าพระยา ผนึกพันธมิตร จัดมหัศจรรย์การดำเนินงานฉลองแสดงแสงสีเสียง สุดตระการตาบนแม่น้ำเจ้าพระยาอันยิ่งใหญ่ให้สะกดทุกสายตารอบคูลมทุกพื้นที่ของไอคอนสยาม ตอกย้ำแนวคิด “สิ่งที่ดีที่สุดในโลก” นำทีมโดย โต-ศักดิ์สิทธิ์ เวชสุภาพร และ แอลลี-อริชรา นิติพน สนุกไปกับมินิคอนเสิร์ตจากคู่จิ้น



สุดฮอต บิวกั้น-พุมิพงค์ อัสสรัตน์กุล และ พีพี-กฤษฎี อำนวยเดชกร พร้อมด้วยศิลปิน-นักแสดงชื่อดังแถวหน้าของเมืองไทยที่มาร่วมเดินพรมแดงฉลองครบรอบ 5 ปีกับความสำเร็จระดับโลกของไอคอนสยาม งานนี้จะจัดต่อเนื่องไปถึงวันที่ 11 พฤศจิกายน 2566 โดยมีกิจกรรมความบันเทิงมากมาย ประชาชนทั่วไปสามารถเข้าร่วมงานได้ฟรีไม่เสียค่าใช้จ่าย



พัฒนาบุคลากร - พิศพงศ์ กรินชัย ผู้บริหารสูงสุดสายงานวิศวกรรมกลาง ซีพีเอฟ ลงนาม MOU กับ รศ.ดร.สราวุธ เทพานนท์ คณบดีคณะสาธารณสุขศาสตร์ มม.ทิดล พัฒนาบุคลากรด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย สิ่งแวดล้อม ทั้งฝึกปฏิบัติ หลักสูตรอบรมออนไลน์ แลกเปลี่ยนความรู้วิชาการด้านความปลอดภัยต่าง ๆ



ขอบคุณ - ศรัณย์ ภูพัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารลูกค้า ที่บีบี พร้อมทีมผู้บริหาร จัดงานเลี้ยงรับประทานอาหารค่ำสุดเอ็กซ์คลูซีฟ “The Night of Growing Success” เคียงข้างเติบโต สำเร็จ เพื่อขอบคุณลูกค้าธุรกิจภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อต่อยอดโซลูชั่นธนาคารให้ตรงใจทุกที่ที่โรงแรม เลอ เมอริเดียน เชียงใหม่

• 7 พันธมิตรค้าปลีกข้ามชาติเชื่อมัน ร่วม cross border privilege แลกเปลี่ยนประสบการณ์การช้อปปิ้งและสิทธิประโยชน์ระดับสำหรับสมาชิก VIZ และสมาชิกของพันธมิตรจากประเทศต่างๆ

• อาลีเพย์, Klook และ ทริปดอทคอม มั่นใจสยามพารากอนที่มียอดจับจ่ายสูงอันดับต้นของประเทศ ร่วมเสริมประสบการณ์การช้อปปิ้งและไลฟ์สไตล์เหนือระดับให้กับนักท่องเที่ยว ชาวจีนและทั่วโลก

• ชูจุดแข็ง ONESIAM SuperApp กลไกขับเคลื่อนการเติบโต สร้างความแตกต่างและเสริมความแข็งแกร่งผู้นำในตลาด Luxury Retail

กลุ่มบริษัทสยามพิวรรธน์ ผู้พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และค้าปลีกชั้นนำ เจ้าของและผู้บริหารสยามพารากอน สยามเซ็นเตอร์ สยามดิสคัฟเวอรี หนึ่งในพันธมิตรเจ้าของ ไอคอนสยาม และ สยาม พรีเมียม เอาท์เล็ต กรุงเทพ เดินหน้าผนึกพลังกับ 7 พันธมิตรค้าปลีกยักษ์ใหญ่ระดับโลกและกำลังอยู่ระหว่างการเจรจากับ Hyndai Department Store เชื่อมสิทธิประโยชน์เหนือระดับให้กับผู้ใช้บริการของศูนย์การค้าสู่ ONESIAM SuperApp และในเวลาเดียวกันสามารถดึงดูดนักช้อปปิ้งสมาชิกของพันธมิตรค้าปลีกจากประเทศต่างๆ เข้ามาจับจ่ายใช้สอยในศูนย์การค้ากลุ่มสยามพิวรรธน์ พร้อมกันนี้ อาลีเพย์ (Alipay), Klook และ ทริปดอทคอม กรุ๊ป (Trip.com Group) ร่วมยกระดับประสบการณ์แบบไร้รอยต่อของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น พร้อมสิทธิพิเศษ เพื่อรองรับความต้องการของนักท่องเที่ยวชาวจีนและทั่วโลก

นางสาววิมล อิศานนท์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ผู้บริหารสายงานบริหารธุรกิจศูนย์การค้า บริษัท สยามพิวรรธน์ จำกัด “สยามพิวรรธน์ได้ใช้กลยุทธ์ Collaborate to Win เป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ

ผนึกพันธมิตรและคู่ค้าระดับผู้นำธุรกิจทั้งในประเทศและนานาชาติทั่วโลก เพื่อสร้างระบบนิเวศแห่งความสำเร็จร่วมกันและเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจอย่างไร้ขีดจำกัด โดย

สยามพิวรรธน์เป็นคนที่เริ่มในการจับมือพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่งในระดับโลกเพื่อมอบประสบการณ์เหนือระดับและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าทั้งชาวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาเยี่ยมเยือนอย่างต่อเนื่อง จนทำให้ศูนย์การค้าในเครือของสยามพิวรรธน์ อาทิ

สยามพารากอน ได้รับรางวัลแบรนด์ยอดเยี่ยมในหมวด Tourist Attraction Mall จากกรมอปรวาล “Marketeer No.1 Brand Thailand 2023” และล่าสุดกับ รางวัล “Best Luxury Lifestyle Mall” ศูนย์การค้าที่รวมรวมแบรนด์ระดับ Luxury ที่ครบครันมากที่สุดในประเทศไทย ตกอากการเป็นศูนย์การค้าระดับพรีเมียมที่โดดเด่นที่สุด เป็นหนึ่งในในใจของลูกค้าทั้งชาวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติ และเป็นผู้นำที่ครองฐานกลุ่มลูกค้ากำลังซื้อสูงมากที่สุดในประเทศไทย

สยามพิวรรธน์เสริมความแข็งแกร่ง Global Ecosystem ด้วยการผสานความร่วมมือกับ 7 พันธมิตรค้าปลีกยักษ์ใหญ่ในประเทศท่องเที่ยวระดับโลก และยังอยู่ระหว่างการหารือถึงความร่วมมือในการเป็นพันธมิตรกับ Hyundai Department Store เพื่อมาเสริมสร้างความพิเศษเหนือระดับที่จะมอบให้กับลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ (Global Privilege Partnership)

พันธมิตรยักษ์ใหญ่ระดับโลกบนไอคอนสยามพารากอนและประเทศไทย เดินหน้าร่วมขยายโกลบอล อีโคซิสเต็ม



Global Privilege Partnership เป็นการจับมือกับพันธมิตรชั้นนำระดับโลก ได้แก่ ศูนย์การค้า PARCO ประเทศญี่ปุ่น TAIPEI 101 ไต้หวัน Hong Kong Times Square ฮองกง ห้างสรรพสินค้า ION Orchard ประเทศสิงคโปร์ Pavilion Kuala Lumpur ประเทศมาเลเซีย Plaza Indonesia ประเทศอินโดนีเซีย และ FOSUN สาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจที่ครอบคลุมทั้งศูนย์การค้า การท่องเที่ยว และบริการด้านสุขภาพ เพื่อเพิ่มความคุ้มค่าในด้านสิทธิประโยชน์แก่สมาชิก VIZ ที่มี ONESIAM SuperApp โดยมีสิทธิพิเศษ ได้แก่ การอัปเกรดสถานะสมาชิกเทียบเท่าสถานะสมาชิกระดับพรีเมียมเพื่อรับสิทธิประโยชน์สูงสุด Welcome Gift พร้อมบริการที่พิเศษซึ่งอำนวยความสะดวกสบายสูงสุด ได้แก่ บริการผู้ช่วยส่วนบุคคลที่จะคอยแนะนำบริการต่างๆ ภายในศูนย์การค้า บริการ Exclusive Lounge บริการรถลิμουซีนรับ-ส่ง เมื่อช้อปปิ้งตามกำหนด ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความพร้อมของบริการ ณ ศูนย์การค้าในประเทศนั้นๆ โดยความร่วมมือระหว่างสยามพิวรรธน์และพันธมิตรต่างๆ ระดับโลกในครั้งนี้จะส่งผลให้ลูกค้าที่สามารถรับสิทธิประโยชน์ได้กว่า 4 ล้านคนต่อปี

Mr.Vernon Ma, Senior Manager - Promotions & Centre Operations, Hong Kong Times Square : “ความร่วมมือในครั้งนี้เหนือไปกว่าการช้อปปิ้งและไดโนมิ่ง แต่เป็นการสร้างแพลตฟอร์มการเรียนรู้ที่เราได้ร่วมกันแบ่งปันประสบการณ์และสร้างความผูกพันกันอย่างใกล้ชิด”

Ms.Yeo Mui Hong, Chief Executive Officer, ION Orchard ประเทศสิงคโปร์ : “ความร่วมมือในครั้งนี้ได้ก่อให้เกิดพื้นฐานที่แข็งแกร่งและสมบูรณ์ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนสำหรับลูกค้าสมาชิกของเรา รวมทั้งช่วยเพิ่มความน่าดึงดูดใจให้กับจุดหมายปลายทางของเราด้วย”

Ms.Yoko Nakata, General Manager of Global Marketing Department, Parco ประเทศญี่ปุ่น :

“เราเห็นความร่วมมือที่ก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทั้งในเรื่องการแลกเปลี่ยนข้อมูลและความคิดเห็น เรามั่นใจว่าความพิเศษของความร่วมมือในครั้งนี้จะทำให้ลูกค้าได้สัมผัสกับแหล่งทรัพยากรอันทรงคุณค่าของญี่ปุ่นในหลายๆ สถานที่ รวมทั้งช่วยสนับสนุนการท่องเที่ยวทั่วโลกมากขึ้น”

Ms.Kung Suan Ai, Director of Marketing, Pavilion Kuala Lumpur ประเทศมาเลเซีย : “ความร่วมมือในครั้งนี้กับสยามพิวรรธน์ได้ทำให้เกิดประโยชน์ร่วมกันของทั้งสองฝ่าย เรารู้สึกตื่นเต้นอย่างยิ่ง และยังรู้สึกตื่นเต้นกับโอกาสใหม่ๆ สำหรับความร่วมมือในอนาคตด้วย”

Mr. Zamri Mamat, General Manager Marketing, Plaza Indonesia ประเทศอินโดนีเซีย : “เราเสนอโปรแกรมพิเศษและสิทธิประโยชน์ที่มีประโยชน์ต่อลูกค้าและศูนย์การค้าของเรา เราหวังว่าความร่วมมือในครั้งนี้จะส่งผลในเชิงบวกต่อธุรกิจโดยรวมในภูมิภาค”

Ms.Annie Lee, Senior Director & Head of Mall Marketing, TAIPEI 101 ไต้หวัน : “ความร่วมมือในครั้งนี้ไม่ได้เป็นเพียงเรื่องของการค้าปลีก แต่ยังช่วยยกระดับความสัมพันธ์ด้านการท่องเที่ยวและวัฒนธรรมของไทยและไต้หวันให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น ทำให้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของทั้งสองประเทศได้รับชัยชนะทั้งสองฝ่าย”

Mr.Yao Yuan, Principle Director of CRM and Lifestyle Project Director, Fosun, สาธารณรัฐประชาชนจีน : “เราทั้งสองฝ่ายมีวิสัยทัศน์ในการนำพันธมิตรระดับระดับเยี่ยมยอดให้กับลูกค้าในระดับสากล ปฏิเสธไม่ได้ว่าความร่วมมือกับสยามพิวรรธน์จะช่วยเพิ่มความสะดวกและมอบประสบการณ์ที่มากขึ้นให้กับลูกค้าของเรา”

Global Privilege Partnership ถือเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ในการมอบประสบการณ์แปลกใหม่ที่หลากหลายและมีคามพิเศษที่จะทำให้อาชีพลูกค้ากลุ่มคนรุ่นใหม่ในเจนเอชเอ็น Y และ Z ได้อย่างตรงใจ พร้อมไฮไลท์สำคัญคือ การที่สมาชิก VIZ

ไปแสดงสถานะสมาชิกเพื่อรับสิทธิประโยชน์ในห้างสรรพสินค้า ร้านค้า และโรงแรมในเครือกลุ่มพันธมิตร จะได้รับสิทธิพิเศษเสมือนเป็นลูกค้าระดับบนของห้างสรรพสินค้า ร้านค้า และโรงแรมในเครือ ในขณะที่เดียวกัน แคมเปญนี้จะสามารถดึงดูดนักช้อปปิ้งสมาชิกของพันธมิตรค้าปลีกจากประเทศต่างๆ เข้ามาจับจ่ายใช้สอยในศูนย์การค้ากลุ่มสยามพิวรรธน์ ได้เช่นกัน

นอกจากนี้ สยามพิวรรธน์ยังได้ร่วมมือกับอาลีเพย์, Klook และ ทริปดอทคอม กรุ๊ป ที่เชื่อมันในศักยภาพของกลุ่มซึ่งเกิดจากบทพิสูจน์ของจำนวนนักท่องเที่ยวที่มาเยือนและยอดจับจ่ายของฐานลูกค้านักท่องเที่ยวเป็นอันดับต้นของประเทศ ได้ร่วมมอบประสบการณ์การช้อปปิ้งและไลฟ์สไตล์เหนือระดับให้กับนักท่องเที่ยวชาวจีนและทั่วโลก

นายสิทธิพงษ์ กิตติประภาพร ผู้จัดการทั่วไป ด้าน Global Merchant Partnership ประจำประเทศไทย บริษัท แอนท์ กรุ๊ป (Ant Group) เจ้าของแพลตฟอร์มรับชำระเงินอาลีเพย์ : “เราเห็นสัญญาณที่ดีมากของการกลับมาของนักท่องเที่ยวต่างชาติในประเทศไทย ซึ่งยังคงเป็นหนึ่งในจุดหมายปลายทางอันดับต้นๆ ของโลก เราทำงานร่วมกับพันธมิตรในประเทศ อย่างเช่น สยามพิวรรธน์ และ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ที่จะไปรื้อมาให้ประเทศไทยเป็นจุดหมายปลายทางที่ได้รับความนิยม และเพิ่ม Visibility เพื่อให้ธุรกิจในประเทศเป็นที่รู้จักมากขึ้น สยามพิวรรธน์และแอนท์ กรุ๊ป มีพาร์ทเนอร์ที่ส่งเสริมสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับนักท่องเที่ยวในประเทศไทยผ่านการใช้จ่ายที่สะดวกสบาย เราหวังว่าจะได้ร่วมกับพันธมิตรนักท่องเที่ยวมากขึ้นในเดือนที่จะถึงนี้เพื่อสร้างปรากฏการณ์ Amazing Thailand”

Michael Liu, VP, global shopping business, ทริปดอทคอมกรุ๊ป (Trip.com Group) ผู้ให้บริการด้าน

การท่องเที่ยวออนไลน์ระดับโลก : “Trip.com มีความพร้อมที่จะสนับสนุนการสร้าง Ecosystem ของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทยให้กลับมาพลิกฟื้นและเติบโตอีกครั้ง ผ่านการทำงานร่วมกับพันธมิตรที่แข็งแกร่งอย่างกลุ่มสยามพิวรรธน์ เพื่อเติมเต็มประสบการณ์ให้กับนักท่องเที่ยวชาวจีนและนักเดินทางจากทั่วโลก

Klook แพลตฟอร์มในการจองกิจกรรมและประสบการณ์การท่องเที่ยว กล่าวไว้ว่า ความร่วมมือกับสยามพิวรรธน์เป็นการสร้างปรากฏการณ์ Global Ecosystem ที่เชื่อมต่อกับแพลตฟอร์มออนไลน์ Klook ซึ่งรวบรวมกิจกรรมและบริการการท่องเที่ยวที่สนุกสนานไว้ในเดียว เพื่อมอบประสบการณ์และบริการที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า และเชื่อมั่นว่าความร่วมมือนี้จะส่งผลในเชิงบวกให้กับลูกค้าของเรา

เชื่อมโยงประสบการณ์และสิทธิประโยชน์สู่ ONESIAM SuperApp กลไกสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจ

นายปานเทพย์ นิลสินธพ ประธานบริหารสายงาน

ประสบการณ์ลูกค้า บริษัท สยามพิวรรธน์ จำกัด กล่าวไว้ว่า ONESIAM SuperApp เป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างการเติบโตของกลุ่มอย่างก้าวกระโดด เป็น gateway สู่ศูนย์การค้าในเครือของเราทั้งหมดที่ช่วยยกระดับการสร้าง

ประสบการณ์และบริการลูกค้า และสนับสนุนส่งเสริมธุรกิจของร้านค้าและพันธมิตรจากหลายอุตสาหกรรมที่ร่วมใน Global Ecosystem และยังเป็นแพลตฟอร์มของศูนย์การค้าแห่งเดียวที่มีสกุลเงินดิจิทัล หรือ VIZ Coins สำหรับการจับจ่ายใช้สอยใน 6 ศูนย์การค้าในเครือของ สยามพิวรรธน์ รวมถึงร้านค้าและพันธมิตรที่ร่วมรายการ

ONESIAM SuperApp มีจุดเด่นดังนี้

ยกระดับประสบการณ์ให้กับลูกค้าสมาชิกที่สามารถค้นพบกิจกรรม และโปรโมชั่นของศูนย์การค้าได้ทันที และในนี้ไม่ได้มีการเปิดตัวฟีเจอร์ใหม่ SNAP & COLLECT เพื่อความสะดวกสบายมากขึ้น ลูกค้าสามารถสะสมยอดใช้จ่ายด้วยการ่ายรูปในเสร็จ เพื่อรับ VIZ Coins ผ่านแอปพลิเคชัน

เปิดประตูสู่ความพิเศษของศูนย์การค้าในเครือทั้งหมดด้วย Exclusive benefits Exclusive experience Exclusive promotions โดย ONESIAM SuperApp นำเสนอสิทธิพิเศษแบบ เอ็กซ์คลูซีฟ ที่จัดมาเพื่อสมาชิกโดยเฉพาะ นับตั้งแต่ประสบการณ์เอ็กซ์คลูซีฟ อาทิ แคมเปญ Clash de Cartier ร่วมกับคาร์ตियร์ (Cartier) ที่กลายเป็น talk of the town ไปจนถึงประสบการณ์สิทธิพิเศษที่คัดสรรสำหรับลูกค้า ONESIAM โดยเฉพาะ

ผ่านการร่วมมือกับพันธมิตรที่มีเครือข่ายทั้งในประเทศและทั่วโลก อย่างสายการบินชั้นนำของโลก การเปิดตัว ONESIAM Travel Club คอมมูนิตี้อาชีพลูกค้า ONESIAM และการผนึกกำลังร่วมกับโรงพยาบาลชั้นนำ เป็นต้น

เข้าถึงความหลากหลายของ luxury brand ที่มากที่สุดในประเทศไทย เป็นคนแรกที่สามารถถือสินค้าที่อยู่ในเครือความนิยม ของสะสม เช่น Carlyn, Mardi, emis, LEGO ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ทุกที่ ทุกเวลา สำหรับฟีเจอร์ที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง อาทิ Luxury Chat and Shop เลือกช้อปปิ้งสินค้าแบรนด์ดังระดับโลกในศูนย์การค้าในเครือ การคัดสรรสินค้า Collection พิเศษ

นับตั้งแต่เปิดตัวไปปลายปี 2564 ONESIAM SuperApp ประสบความสำเร็จในการสร้างฐานลูกค้าให้เติบโตต่อเนื่อง จากการตอบรับแคมเปญการตลาดแบบเอ็กซ์คลูซีฟ ที่สร้างสรรค์และโดนใจลูกค้า ทำให้มีสมาชิกมากกว่า 1.7 ล้านราย จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นมากกว่า 1 ล้านคน เติบโต 102% เทียบกับช่วงก่อนเปิดตัว

ปลายปี 2564 ขณะที่จำนวน Active member เพิ่มขึ้น พร้อมขยาย VIZ Coin ให้ถือไปไกลกว่าธุรกิจritel เชื่อมโยงประสบการณ์ช้อปปิ้งทั้งโลกจริงและโลกดิจิทัลแบบไร้รอยต่อ

ในปี 2567 ที่จะมีถึงนี้ ONESIAM SuperApp จะมอบบริการและสิทธิพิเศษที่เหนือระดับไปอีกขั้น พร้อมขยาย VIZ Coin ให้ถือไปไกลกว่าธุรกิจritel เชื่อมโยงประสบการณ์ช้อปปิ้งทั้งโลกจริงและโลกดิจิทัลแบบไร้รอยต่อ

ปฏิเสธไม่ได้ว่า “เงินทุน” เป็นปัจจัยสำคัญของผู้ประกอบการในทุกธุรกิจ โดยเฉพาะกับสตาร์ทอัพและเอสเอ็มอี จากการมีข้อจำกัดมากมายในการเข้าถึงแหล่งทุน ทำให้ **สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA** ในฐานะองค์กรที่มีพันธกิจสนับสนุนผู้ประกอบการในการสร้างนวัตกรรม ลูกขึ้นมาปรับกลไกการให้ทุนสนับสนุนใหม่ เพื่อปลดล็อกปัญหา อุปสรรคต่าง ๆ และเพิ่มโอกาสในการผลักดันธุรกิจไทยให้แข็งแกร่ง เติบโต เป็นฟันเฟืองสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย

บทบาท NIA กับการให้ทุน

ดร.กริชพิก บุญเฟื่อง ผู้อำนวยการ NIA กล่าวว่า NIA มุ่งพัฒนาการสร้างนวัตกรรมใน 5 กลุ่มอุตสาหกรรม คือ 1.เกษตร อาหาร และสมุนไพร 2.สุขภาพ และการแพทย์ 3.พลังงาน สิ่งแวดล้อม และยานยนต์ไฟฟ้า 4.ท่องเที่ยว และ 5.soft power ผ่านแผนปี 2567-2571 ได้พันธกิจ สร้างและส่งเสริมระบบนวัตกรรมแห่งชาติ สร้างโอกาสการเข้าถึง และใช้ประโยชน์โครงสร้างพื้นฐานนวัตกรรม ยกกระดับทักษะและขีดความสามารถทางนวัตกรรมของกลุ่มเป้าหมายผ่านกลไกการดูแล (groom), การให้ทุน (grant) และผลักดันให้เติบโต (growth) สำหรับการให้ทุนในปีงบประมาณ 2567 มีกรอบวงเงินรวม 600 ล้านบาท แต่ได้รับมาแล้ว และจะใช้ในระยะเวลา 300 ล้านบาท คาดว่าจะสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจและสังคมได้ไม่น้อยกว่า 3,000 ล้านบาท

ที่ผ่านมา NIA ให้ทุนกับผู้ประกอบการเอสเอ็มอี สตาร์ทอัพ และวิสาหกิจเพื่อสังคมมากมาย ทำให้เกิดแบรนด์ชื่อดังหูโลดเล่นในโลกธุรกิจไม่น้อย เช่น น้ำเต้าหู้โทฟุซัง, แอปพลิเคชัน QueQ, moreloop, บอทน้อย (Botnoi) เป็นต้น

ดร.สุรอรธ คุงจักร์ รองผู้อำนวยการด้านนวัตกรรม เพื่อเศรษฐกิจและสังคม NIA เสริมว่า กลไกการให้ทุนเดิมเป็นแบบ matching fund ให้ทุนสมทบบางส่วน โฟกัสที่การพัฒนาไอเดียให้เป็นผลงานต้นแบบเป็นหลัก ทำให้หลายชิ้นไปไม่ถึงการเป็นธุรกิจจริง เพราะไม่ได้รับการสนับสนุนในช่วงที่ผลิตภัณฑ์จะเข้าสู่

คลี 7 กลไกการให้ทุน NIA In 300 ล. ปลดล็อก SMEs สตาร์ทอัพ



ตลาด ไม่ว่าจะเป็นการทดสอบคุณภาพตามมาตรฐานต่าง ๆ หรือการหาตลาดที่เหมาะสม จึงต้องปรับกลไก แก่ pain point เพิ่มจำนวนธุรกิจนวัตกรรมที่สร้างรายได้ และผู้ประกอบการฐานนวัตกรรม (IBEs-innovation-based enterprise) หรือกลุ่มที่สร้างหรือนำนวัตกรรมมาใช้ ในการดำเนินธุรกิจให้มากขึ้น

ปรับใหม่แก้ Pain Point

“งานเราตั้งเป้าในปี 2570 ว่าต้องสร้างผู้ประกอบการ IBEs หนึ่งราย มีธุรกิจที่อยู่ใน growth stage หรือทำเงินได้จริงพันราย มีมูลค่าทางเศรษฐกิจไม่น้อยกว่า 10,000 ล้านบาท ซึ่งการให้ทุนแบบเดิมที่จบแค่การทำ prototype บรรลุเป้าหมายได้ยาก จึงขยับมาให้ทุนใน

ช่วงที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดมากขึ้น ทั้งผู้ประกอบการแต่ละรายยังมีความต้องการแตกต่างกัน บางรายอาจต้องการแค่ช่วงทดสอบตลาด บางรายต้องการที่ปรึกษาเพื่อขยายตลาดต่างประเทศ การออกแบบกลไกการให้ทุนจึงจะตามความต้องการของผู้ประกอบการมากขึ้น”

และว่า การที่ NIA ตัดสินใจปรับรูปแบบการให้ทุนมีปัจจัยมาจากเป้าหมายของหน่วยงานที่เป็นต้นทางของแหล่งเงินทุน อย่างสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม หรือ สกสว. ต้องการให้ NIA นำนวัตกรรมจากห้องทดลองมาพัฒนาเป็นธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายเชิงพาณิชย์ รวมเข้ากับการให้ทุนรูปแบบ

เดิมทับซ้อนกับหลายหน่วยงาน และพบว่าการให้ทุนในช่วงที่กำลังเข้าตลาดมีน้อย จึงปรับโพสิชันมาให้ทุนในช่วงปลายน้ำมากขึ้น ซึ่งในแง่จำนวนเงินไม่ได้ต่างจากเดิมมากนัก

ในปี 2567 NIA จะนำร่องใช้กลไกใหม่กับการดำเนินงานของฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ หรือกลุ่มที่พัฒนาธุรกิจเพื่อหวังผลในเชิงรายได้ 100% ก่อน และในปี 2568 จะนำมาใช้เป็นกลไกการให้ทุนทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคม หรือกลุ่มที่พัฒนาธุรกิจ และมีการคืนกำไรให้สังคมภายใต้งบประมาณ 300 ล้านบาท แบ่งเป็นการให้ทุนในกลุ่มนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ 250 ล้านบาท และกลุ่มนวัตกรรมเพื่อสังคม 50 ล้านบาท

ฉายภาพ 7 กลไกใหม่

มี 7 กลไก ดังนี้ 1.กลไกการขยายผลนวัตกรรมในระดับภูมิภาคสู่ตลาด (regional market validation) ให้ทุนสมทบไม่เกิน 75% ของมูลค่าโครงการหรือไม่เกิน 1.5 ล้านบาท สำหรับการทดสอบตลาด ปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือบริการนวัตกรรม ให้ขยายผลในเชิงพาณิชย์ และฐานลูกค้าใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน 2.กลไกทุนโครงการนวัตกรรมแบบมุ่งเป้า (thematic innovation) ให้ทุนอุดหนุนไม่เกิน 75% ของมูลค่าโครงการ หรือไม่เกิน 5 ล้านบาท สำหรับทดสอบความเป็นไปได้ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการ ปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือบริการนวัตกรรมให้ตอบโจทย์ตลาดเป้าหมาย เป็นต้น 3.กลไกการสนับสนุนที่ปรึกษาเพื่อพัฒนานวัตกรรมสมทบไม่เกิน 50% ของมูลค่าโครงการหรือไม่เกิน 1 ล้านบาท สำหรับจ้างที่ปรึกษาปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานภายในองค์กรด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การตลาด ทรัพย์สินทางปัญญา บัญชี การเงิน เป็นต้น 4.กลไกการทดสอบผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง สมทบไม่เกิน 50% ของมูลค่าโครงการ หรือไม่เกิน 1.5 ล้านบาท สำหรับจ้างที่ปรึกษา การวิเคราะห์ทดสอบ การประเมินผล เพื่อขอขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ หรือขอรับรองมาตรฐาน 5.กลไกการขยายธุรกิจนวัตกรรมให้ทุนทดสอบนวัตกรรมในหน่วยงานภาครัฐและเอกชนสูงสุด 100% ของมูลค่าโครงการในหน่วยงานภาครัฐและ 50% กับเอกชน หรือไม่เกิน 2 ล้านบาท ระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี สำหรับขยายธุรกิจสู่เชิงพาณิชย์ 6.กลไกสนับสนุนดอกเบี้ยบางส่วน เพื่อเสริมสภาพคล่องให้ไม่เกิน 75% ของมูลค่าดอกเบี้ย และค่าธรรมเนียม หรือไม่เกิน 1.5 ล้านบาท

ระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี สำหรับเพิ่มสภาพคล่อง เพื่อการเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรม และ 7.กลไกการสนับสนุนผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม ได้มีโอกาสเติบโตและขยายตลาด โดยร่วมมือกับแหล่งทุนภาครัฐและเอกชน (corporate cofunding) กำหนดเงื่อนไขการส่งคืนเมื่อโครงการประสบความสำเร็จเชิงพาณิชย์ สัดส่วน 50% ของมูลค่าการลงทุน หรือไม่เกินสิบล้านบาทต่อโครงการ ระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี

เน้นเปิดกว้างและเติมเต็ม

ดร.กริชพิกกล่าวว่ามี NIA ยังเปิดรับความร่วมมือจากพันธมิตรทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อเชื่อมต่อการลงทุน และเพิ่มโอกาสการเติบโตของธุรกิจไทย หรือ venture capital (VC) ต่างประเทศที่สนใจลงทุนกับผู้ประกอบการไทย แต่ต้องผ่านการพิจารณาความเห็นชอบจาก NIA และสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน (TVCA) ก่อน

“เรายังไม่ได้ถึงการให้ทุนในรูปแบบเดิม แต่อาจมีน้อยลง และต้องมั่นใจว่าเป็นธุรกิจที่เข้าสู่ตลาดได้ หรือถ้ามีผู้ประกอบการ และสตาร์ทอัพที่เข้าช่วยการรับเงินลงทุนรอบ seed เขียน proposal เข้ามาหา NIA ก็สามารถส่งต่อไปให้หน่วยงานที่ต้องการลงทุนในรอบ seed ได้ เป็นการเชื่อมโยงอีโคซิสเต็มการลงทุนให้ไร้รอยต่อมากขึ้น”

ดร.สุรอรธทั้งท้ายด้วยว่า ผู้ประกอบการแต่ละรายเลือกรับทุนได้ตามความต้องการของธุรกิจ เช่น ธุรกิจอาหารอาจต้องการทุนสำหรับทดสอบมาตรฐานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ หรือถ้ามีการพัฒนาแอปพลิเคชันก็อาจต้องการเพียงทุนสำหรับทดลองตลาดเท่านั้น ซึ่งจุดสำคัญคือ ต้องมีความเข้าใจก่อนว่าธุรกิจของตนยังขาดอะไร และมีเป้าหมายในอนาคตอย่างไร เพื่อรับการสนับสนุนได้อย่างตรงจุด

“เราเชื่อว่าเงินทุนเพียงอย่างเดียวไม่สามารถทำให้ธุรกิจเข้าสู่ตลาดและเติบโตอย่างยั่งยืนได้ จึงมี NIA Academy ให้ความรู้ในการทำธุรกิจและการสร้างนวัตกรรม เติมเต็มในส่วนที่ยังขาด มีคนคอยให้คำปรึกษาและผลักดันให้ธุรกิจทำเงินได้จริง”

อามาตถูกหมายหัวว่าเป็น ผู้ก่อการร้ายทั้งในอเมริกาและยุโรป ทำให้ไม่สามารถใช้โซเชียลมีเดีย อย่างเฟซบุ๊กหรือทวิตเตอร์ในการกระจายข่าวสารได้ แต่มีแพลตฟอร์มหนึ่งที่ยังอนุญาตให้ฮามาใช้สื่อสารและเผยแพร่ข้อมูลได้ นั่นคือ Telegram

Telegram เป็นแพลตฟอร์มที่มีบทบาทสูงมากในสงครามรัสเซีย-ยูเครน เป็นช่องทางเผยแพร่ข้อมูลของทั้งฝ่ายที่สนับสนุนและต่อต้านสงคราม ชาวรัสเซียที่ต่อต้านสงครามใช้ Telegram แสดงความคิดเห็น ขณะที่ชาวยูเครนใช้เตือนภัย ระดมทุนและขอความช่วยเหลือจากภายนอก

Telegram ยังได้รับการยอมรับจากสื่อนานาชาติหลายสำนักในฐานะ **“หน้าต่าง”** ที่เปิดให้ชาวโลกได้มีโอกาสดูการติดสถานการณ์ในพื้นที่ในยามที่

Tech Times

มัชฌิมา จันทรวงศ์

สื่อกระแสหลักโดนเซ็นเซอร์อย่างหนัก เหตุการณ์เดียวกันกำลังเกิดขึ้นในสงครามระหว่างอิสราเอลกับฮามาส ในขณะที่ถูกปิดกั้นจากแพลตฟอร์มอื่น กองพลน้อยอัล-กอสซัม (Al-Qassam Brigades) ของกลุ่มฮามาส ก็ใช้ Telegram เป็นสื่อกลางในการติดต่อกับสาวกและผู้สนับสนุน

Atlantic Council’s Digital Forensic Research Lab พบว่าตั้งแต่ปฏิบัติการโจมตีอิสราเอลเริ่มขึ้น ช่องหรือแชแนลของกลุ่มอัล-กอสซัม บน Telegram มียอดวิวคลิกเพิ่มขึ้นสิบเท่าจาก 25,000 วิวเป็น 300,000 วิว ขณะที่ยอดฟอลโลว์มี 2 แสน เพิ่มขึ้นเป็น 6 แสน แต่ไม่ใช่

ทั้งหมดจะเป็นผู้สนับสนุนกลุ่มฮามาส มีนักวิชาการ และสื่อมวลชนพลกลุ่มนี้เพื่อเกาะติดสถานการณ์

ไบรอัน พิชแมน อดีตหัวหน้าทีมต่อต้านการก่อการร้ายของ Meta บอกว่า สิ่งที่น่าเป็นห่วงคือ Telegram เป็นเครื่องมือสร้าง propaganda ที่มีประสิทธิภาพกระจายข้อความได้รวดเร็ว และคนที่รับสารยังแชร์ต่อผ่านโซเชียลมีเดียอื่น ๆ เช่นเดียวกับที่ ISIS ทำ

จุดเด่นของ Telegram คือ ไม่มีทีมกลั่นกรองเนื้อหา ไม่มีการใช้อัลกอริทึมเพื่อคัดกรองเทรนด์ และไม่มีโฆษณา ใครก็เปิดแชแนลได้ トラバดที่ไม่ใช่

สแปมหรือสื่อลามก

การเป็นแพลตฟอร์มที่ **“เปิดกว้าง”** เป็นดาบสองคม ขึ้นกับว่า มองจากมุมของใคร ในมุมนักเคลื่อนไหวต่อต้านเผด็จการ ทั้งในอิหร่าน เบลารุส หรือฮ่องกง Telegram เป็นหนึ่งในไม่กี่ช่องทางที่ใช้กระจายข่าวหรือสื่อสารได้

ในมุมมองนักสิทธิมนุษยชน คือเครื่องมือเข้าถึงข้อมูลของผู้ประสบภัยในเขตสงครามหรือพื้นที่ที่มีการใช้ความรุนแรง

ในมุมประชาชนที่เป็นเหยื่อสงคราม Telegram อาจเป็นแพลตฟอร์มเดียวที่เปิดให้ใช้ขอความช่วยเหลือจากโลก

ภายนอก แต่ในมูมรัฐเผด็จการก็จะ เป็นเครื่องมือโฆษณาชวนเชื่อที่ทรงประสิทธิภาพเช่นกัน หรือกลุ่มผู้ก่อการร้ายคงชอบใช้เพราะเผยแพร่ลัทธิความเชื่อ และเฟกนิวส์ได้ง่าย

บทบาท Telegram ในสงครามหรือในประเทศที่มีความขัดแย้งสูง จึงน่าสนใจในหลายมิติ

Telegram ก่อตั้งโดย **พาเวล ดูรอฟ** ในปี 2013 มีสำนักงานใหญ่ในดูไบ เป็นที่นิยมของชาวรัสเซียในช่วงโควิด แต่ฟักสุดช่วงสงครามรัสเซีย-ยูเครน แม้จะมีทีมงานไม่เกิน 30 คน แต่มี active users กว่า 700 ล้านคนทั่วโลก และ

เจ้าของแชแนลบางคน ยังทำหน้าที่แทน **“สื่อ”** ที่โดนแบนหรือเซ็นเซอร์ เช่น **“Rybar”** หนึ่งในแชแนลบน Telegram ที่รายงานข่าวสงครามต่อเนื่อง กลายเป็นแหล่งข้อมูลหลักของสื่อใหญ่ CNN หรือ Bloomberg มีผู้ติดตามกว่า 1.2 ล้านคน

Telegram ระบุว่า ตัวเองเป็นแพลตฟอร์มที่เป็นกลางและปฏิบัติตามทุกคนอย่างเท่าเทียมโดยไม่คำนึงถึงความแตกต่างทางการเมือง ทั้งอ้างว่าตนมีบทบาทอย่างสูงในการเรียกร้องประชาธิปไตยในหลายประเทศ

แม้จะโดนกดดันให้ปิดช่องของกลุ่มฮามาส แต่ “พาเวล ดูรอฟ” โฟสตัวว่า Telegram คือ ช่องทางที่ฮามาสใช้เพื่อเตือนให้ชาวบ้านหนีภัยก่อนมีการโจมตี พร้อมถามกลับว่า การปิดช่องทางนี้ไป จะช่วยหรือซ้ำเติมผู้คนกันแน่





หอยไฟ



เส้นกรอบ

คอร์ส

กุ้งเตี๋ยวคั่วไก่

เจี๊ยะ-เจี๊ยะ

สามมะลิ

เสาร์ที่ 28 ต.ค.66
ณ มติชน อคาเดมี

สอน 7 เมนู

- คั่วไก่แห้ง
- คั่วกะเล
- คั่วบ๊วยอ่อนเขน
- สุกี้บ้าน-แห้ง
- สุดหมักไก่-หมู

ราคา **2,999.-**



สอนโดย อ. ชัชวณ มี
เจ้าของร้านก๋วยเตี๋ยวก๊อโก๊ เจี๊ยะเจี๊ยะ



Matchon Academy



@matchonacademy



08-2993-9097 , 08-2993-9105





ส่องพฤติกรรมซื้อรถ ฮอนด้า ‘ลูกค้าเลือกความสะดวกสบาย’

สัมภาษณ์

5 ก่อนในงานเปิดตัวรถยนต์ ฮอนด้า แอคคอร์ด เจเนอเรชันที่ 11 “ประชาชาติธุรกิจ” มีโอกาสได้ร่วมสัมภาษณ์แม่ทัพใหญ่ “อิดะโอะ คาวาซากะ” ประธานกรรมการบริหาร และซีอีโอ บริษัท ฮอนด้า ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด อัมสเตอร์ดัมมืองในอุตสาหกรรมยานยนต์ไทย

ความมั่นใจ หลังจากที่ได้ขายรถฮิวิจากจีน ถ้าถามเข้ามาขอแบ่งมารเกิดแชร์ และทำให้สถานการณ์สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจมีความเข้มข้นมากขึ้น

ในวันที่ฮอนด้ามีอาวุธครบมือ คือรถยนต์ ฮิเอชอีวี หรือรถยนต์ไฮบริด แม้ว่าอนาคต ฮอนด้ายืนยันชัดเจนว่า จะมีรถอีวีออกสู่ตลาดประเทศไทยแน่นอน บอลใหญ่ฮอนด้าย้ายเสียงดังฟังชัดว่า ฮอนด้าจะต้องทำให้ผู้ใช้รถมีความสะดวกสบาย ถือเป็นความรับผิดชอบของผู้ผลิต

ไฮบริดยังได้เปรียบ

สำหรับฮอนด้า นั้น เรามีแผนที่จะแนะนำรถยนต์ไฟฟ้า 100% หรือรถอีวีออกสู่ตลาดเพื่อให้ผู้บริโภคชาวไทยได้สัมผัส เพียงแต่ต้องขยายตลาดอย่างระมัดระวังเพื่อให้ผู้บริโภค มีความสะดวกสบายสูงสุด เพราะถือเป็นความ

รับผิดชอบของเรา และบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ การที่ฮอนด้าจะก้าวไปสู่ตลาดอีวีนั้น หมายความว่าทุกอย่างจะต้องมีความพร้อม โดยเฉพาะเรื่องของระบบสาธารณูปโภคที่รองรับ

วันนี้เรามองว่าสถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้ายังไม่เพียงพอ และลูกค้าที่ซื้อรถวันนี้ยังต้องใช้รถในการเดินทาง ฮอนด้าจึงนำเสนอรถ ฮิเอชอีวี ที่สามารถรองรับการเติมน้ำมันได้ อย่าง แอคคอร์ด ใหม่ ก็วิ่งไกลได้ถึง 1,000 กม. นี่คือคุณภาพของรถ คือจุดแข็ง บวกกับเทคโนโลยีที่เราสามารถควบคุมได้ ทำให้เราเชื่อว่ายังมีความเหนือกว่า

ห่วงโซ่พลังงานเช่นสถานีชาร์จทุกอย่างอยู่ในแผนงาน ซึ่งเร็ว ๆ นี้เราจะเห็นความชัดเจน เรากำลังเตรียมการพิจารณาเพื่อแนะนำรถ EV ออกสู่ตลาดประเทศไทย และที่แน่ ๆ หากฮอนด้าจะไป EV ไซร้รวมทั้ง 220 แห่ง ต้องรองรับการเป็นสถานีชาร์จไฟฟ้าได้ด้วย ขณะทำงานบริการหลังการขายจะต้องได้รับการพัฒนาทีมช่างเทคนิค งานอะไหล่ ให้สามารถรองรับรถ EV ได้อย่างเพียงพอ ฮอนด้าจะต้องเตรียมความพร้อมทุกอย่างเพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจสูงสุด ฮอนด้าเรามองว่าการผลิตรถยนต์ถือเป็นส่วนสำคัญสำหรับประเทศไทย มีมูลค่าสูงถึง 11% ของ GDP อีกทั้งยังเป็นอุตสาหกรรมส่งออกที่สำคัญ และเราอยากจะสื่อสารสะท้อน

ไปยังภาครัฐให้เห็นถึงความสำคัญตรงนี้ ประเทศไทย มีชีพพลายเซน (เครื่องยนต์สันดาป) ของอุตสาหกรรมยานยนต์มาช้านานและมีความแข็งแกร่ง

ลดความเหลื่อมล้ำ

ฮอนด้าไม่ได้ปฏิเสธรถยนต์ไฟฟ้า วันนี้แนวโน้มของอุตสาหกรรมก็มุ่งไปสู่รถ EV และฮอนด้าอยากจะมีส่วนร่วมในการเข้าไปพัฒนาตรงนี้ เพื่อเดินไปสู่การเปลี่ยนผ่านอย่างสมดุล

วันนี้แต่ละบริษัทพยายามพัฒนา และฮอนด้าก็ทำอยู่เช่นเดียวกัน แต่การจะเปลี่ยนแปลงแนวทางธุรกิจจะทันหันจะกระทบต่อประเทศและชีพพลายเซนโดยรวม ฮอนด้าจะเปลี่ยนแปลงตรงนี้ก็จะต้องคำนึงถึงทั้งระบบ สิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน คือรถยนต์ไฟฟ้าจากจีนได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่ถูกกว่าโดยเฉพาะการนำเข้า ทำให้ได้ราคาที่ถูกกว่ารถใช้น้ำมัน ดังนั้นหากต้องการให้เกิดการแข่งขัน ภาครัฐตรงนี้ก็ควรที่จะมีความเท่าเทียมกันด้วย



อิดะโอะ คาวาซากะ

เก็บมาเขียน

ขายแสนคันตามเป้า
ปีนี้ยังยืนยันเป้าหมายยอดขายของฮอนด้าที่ 100,000 คัน หลังจากผ่านมา 7-8 เดือน ฮอนด้ามียอดขายไปแล้ว 70,000 คัน อีกทั้งขณะนี้สถานการณ์การผลิตเริ่มกลับเข้าสู่ภาวะปกติ เรามั่นใจว่าตัวเลขนี้จะไปถึงแน่นอน ส่วนตลาดรวมทั้งมีการขยับตัวเลขลงมาจากเดิมมองว่ายอดขายจะอยู่ระดับ 850,000-900,000 คัน แต่ปีนี้จากปัจจัยต่าง ๆ โดยเฉพาะไฟแนนซ์ที่เข้มงวดและสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ฮอนด้าประเมินว่า ยอดขายรถยนต์โดยรวมน่าจะราว ๆ 840,000 คันเท่านั้น

📍มาร์ทีน เซเวงค์ ซีอีโอ ค่ายดาวสามแฉก ขยายไลน์อัพ EQE SUV ครบ 3 รุ่น เรียบร้อย เตรียมพบติลและซื้อเสนอสุดพิเศษ ได้ที่งาน Mercedes-Benz StarFest 2023 (20-22 ตุลาคม) เซ็นทรัลเวิลด์ และ 26-29 ตุลาคม Bangkok EV Expo 2023 ที่ศูนย์สิริกิติ์

📍เคาะราคาแล้ว i5 eDrive40 M Sport ราคาขาย 4,999,000 บาท

รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ส่วน i5 M60 xDrive ราคาขาย 5,599,000 บาท รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ทั้ง 2 รุ่นมาพร้อมแพ็คเกจบำรุงรักษา BSI Standard นาน 4 ปี ไม่จำกัดระยะทาง

📍พีทีที สเตชั่น เต็มเต็มสุขภาพฟันดี ในวันทันตสาธารณสุขแห่งชาติ แค่นี้ก็น่ามันทุกชนิดครบ 1,000 บาทขึ้นไป รับฟรีแปรงสีฟันเบอร์แมนพรีเมียร์ 154 มูลค่า 40 บาท



เทสต์ คาร์

วุฒิณี ทับทอง

โตโยต้า ยาริส ครอส ราคาดี ออปชั่นได้

ถือเป็นรถที่ร้อนแรง สำหรับเจ้ารถเอสยูวีไซซ์เล็กอย่าง โตโยต้า ยาริส ครอส (TOYOTA YARIS CROSS) ออกสู่ตลาดบ้านเรา เรียกว่า จัดมาเต็มทั้งออปชั่น และราคา

แถมการวางตำแหน่งสินค้านั้น โตโยต้าวางไว้กินรวบไปแทบทุกตลาด ทั้งแก่ง, รถเอสยูวี, พีพีวี รวมไปถึงปิกอัพ ถือเป็นกลุ่มลูกค้าที่ โตโยต้า ตั้งเป้าไว้ 2,000 คันต่อเดือนนั้นบอกได้ว่าไม่ยาก

วันนี้ ประชาชาติธุรกิจ ได้คิวรถทดสอบ รุ่น PREMIUM LUXURY

สิ่งที่แตกต่างจากรุ่นอื่น ๆ เช่นของรุ่นนี้คือ หลังคาพาโนรามาگیرรูป ล้ออัลลอยปิดเงาสีทูโทน ขนาด 18 นิ้ว ประตูลงไฟฟ้าที่มาพร้อมกับ Kick Activated ทั้งกล้องมองภาพรอบคัน กล้องบันทึกภาพหน้า-หลัง ระบบตรวจวัดลมยางอัตโนมัติ welcome lamp ที่กระจกมองข้าง ที่ชาร์จโทรศัพท์แบบไร้สาย

รุ่นท็อป ยังมีโหมด EV เข้ามาเสริม วิ่งได้ราว 2-3 กิโลเมตร

ส่วนภายในห้องโดยสาร สีทูโทน เทา-ดำ เบาะนั่งปรับด้วยไฟฟ้า 8 ทิศทาง พร้อมระบบช่วยลดความร้อนสะสมที่เบาะคู่หน้ามีระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติ ระบบความปลอดภัย TSS การแจ้งเตือนมุมอับสายตา BSM และ RCTA ส่วนชุดกำลังของเครื่องยนต์นั้น โตโยต้า ยาริส ครอส มีเครื่องยนต์เดียวคือ เครื่องเบนซิน 1.5 ลิตร ไฮบริด ทำงานร่วมกับมอเตอร์ไฟฟ้า ให้กำลังสูงสุดที่ 111 แรงม้า จังหวะกดคันเร่งเรียกความเร็วมัน แม้จะไม่ถึงกับปรี๊ดปรี๊ด แต่มันได้ตามกำลัง ไม่ถึงกับอืดอาด มีกำลังเพียงพอที่จะให้ เรากดคันเร่ง ใน



จังหวะเร่งแซง

หลังการทดสอบ เราวิ่งกันอยู่ในเมือง อัตราการขับเฉลี่ยไม่เกิน 100-120 กิโลเมตรต่อชั่วโมง บางช่วงที่มีจังหวะรถติด ทำความเร็วไม่ได้ และเลือกที่อโคโหมดเป็นหลัก เบ็ดเสร็จวิ่งได้ระยะทางรวม ๆ 150 กิโลเมตร อัตราสิ้นเปลืองที่หน้าปัดบอกว่าราว ๆ 23.2 กิโลเมตรต่อลิตร ถือว่าประหยัดใช้ได้ จากตัวเลขที่โตโยต้าเคลมไว้ที่ 26.3 กิโลเมตรต่อลิตร

ถึงตรงนี้ต้องบอกว่า ใครที่กำลังมองหารถคู่ใจไว้ใช้คันใหม่ และยังไม่ต้องการก้าวข้ามไปยังพลังงานไฟฟ้า โตโยต้า ยาริส ครอส คันนี้ ถือว่าเป็นทางเลือกที่น่าสนใจไม่น้อย ยิ่งถ้าใช้งานแบบไม่ได้ต้องการคันเรียกพลจะกำลังมาก รถคันนี้ไปได้ทั้งในเมือง-นอกเมือง ขับกันได้ชนิดที่เรียกว่า ชิล ได้เรื่อย ๆ

ส่วนราคาค่าตัว เขามีให้เลือก 3 รุ่น เริ่มจากรุ่น HEV SMART ราคา 789,000 บาท รุ่น HEV PREMIUM ราคา 849,000 บาท และคันนี้ HEV PREMIUM LUXURY อยู่ที่ 899,000 บาท



ศิลปวัฒนธรรม



“ศรีเทพ” ได้รับการยกขึ้นเป็นมรดกโลก แต่ “ศรีเทพ” มีความสำคัญอย่างไร ในวิวัฒนาการของประวัติศาสตร์ไทย? และทำไมสมบัติล้ำค่าจากเมืองโบราณแห่งนี้ ต้องตกไปอยู่ต่างแดน?

ศรีเทพมรดกโลกในไทยและในต่างแดน!

โดย รศ. ดร. ประภัสสร ชูวิเชียร

คณะโบราณคดี มหาวิทยาลัยศิลปากร

ดร. ทนงค์ศักดิ์ หาญวงษ์

นักวิชาการอิสระด้านโบราณคดี

เอกภรณ์ เชิดธรรมธร

ดำเนินรายการ

หลังการเสวนา นำชมโบราณวัตถุ

ในนิทรรศการ “ศรีเทพกับมรดกโลก”

ณ พระที่นั่งอิศราวินิจฉัย

วันศุกร์ที่ ๒๗ ตุลาคม ๒๕๖๖

เวลา ๑๓.๐๐-๑๔.๓๐ น.

ณ ห้องประชุมอาคารดำรงราชานุภาพ

พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ พระนคร

รายการนี้ไม่มีการถ่ายทอดสด ขอเชิญลงทะเบียนเข้าร่วมฟังเสวนา โดยสแกนคิวอาร์โค้ดเพื่อลงทะเบียน หรือ inbox เฟซบุ๊กเพจ Silapawattanatham – ศิลปวัฒนธรรม หรือโทร. ๐ ๒๕๔๐ ๐๐๒๑-๔๐ ต่อ ๑๒๐๖, ๑๒๒๐ เวลา ๑๐.๓๐-๑๒.๐๐ น. และ ๑๓.๐๐-๑๔.๐๐ น. (จันทร์-ศุกร์)



งานนี้ไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ



ตะวัน วิทยา

โรงหนังวันวาน มติชน(ต)ราม



ตะวัน วิทยา



งานมหกรรมหนังสือระดับชาติ ครั้งที่ 28 “สำนักพิมพ์มติชน” บูท J47 มาในธีม “มติชน(ต)ราม” โรงภาพยนตร์ย้อนยุค จากผีแปลงและผลงานกำกับของ “ตะวัน วิทยา” ที่จะพาทุกคนกลับสู่วันวานยุค 80s อีกครั้ง เมื่อสมัยที่โรงภาพยนตร์นอกห้างยังรุ่งเรือง พบกันที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ชั้น LG ฮอลล์ 5-7 ถึงวันที่ 23 ตุลาคม 2566

ฝันอยากเป็นผู้กำกับ

“ตะวัน วิทยา” เผยว่า เป็นคนวาดรูปได้ตั้งแต่เด็ก ส่วนใหญ่เด็ก ๆ ก็ชอบวาดรูปกันเกือบทุกคน จริง ๆ ความฝันไม่ได้คิดอยากเป็นจิตรกร เพราะครอบครัวชอบดูหนังกันมากเลยอยากเป็นผู้กำกับหนัง และเป็นหนังแนวตลาดด้วย ไม่ใช่หนังอาร์ต

จุดเปลี่ยนอยู่ตอน ม.3 เพราะเป็นคนไม่ค่อยสนใจเรียน ตอนนั้นคิดง่าย ๆ ว่าอยากไปเรียนวาดรูปจะได้ใส่กางเกงขาวาว ไว้ผมยาวได้ เลยไปสอบเข้าช่างศิลป์ ไม่เรียนมัธยม แต่ก็ไปผมยาวไม่ได้อยู่ดีเพราะต้องเรียน ร.ด.

ความชอบในการดูหนังกลายมาอยู่ในงานศิลปะ ช่วง 2-3 ปีที่แล้ว เดิมทีไม่เคยคิดเอาเรื่องพวกนี้มาทำเป็นอาร์ต แต่มีโปรเจกต์หนึ่งที่ทำให้ผมต้องย้อนกลับไป

ดูสิ่งต่าง ๆ ช่วงที่หล่อหลอมตัวตนของเราขึ้นมา ทั้งหนัง เพลง การ์ตูน และเกม ทำให้ย้อนกลับไปนึกถึงความฝันแรกทีบอกว่ายากเป็นผู้กำกับหนัง จึงเริ่มหยิบจับมาผสมกันเป็นเพนต์

โรงหนัง ความสุขในวันวาน

สมัยก่อนโรงหนังสแตนด์อโลนมีเยอะมาก เพราะทีวีไม่ใช่สิ่งที่ทุกคนเข้าถึงได้ แถมยังเป็นทีวีขาวดำหรือทีวีเครื่องเล็กด้วย แต่การไปดูหนังเราสามารถดูหนังกลางแปลงหรือหนังโรงได้ในราคาถูก แล้วทุกอย่างเป็นสี ใหญ่โต ทั้งเสียงทั้งขนาดจอ เลยทำให้ทุกคนอยากเข้าโรงหนังเป็นความสุขที่ “มันเจ๋งอะ”

แต่ก่อนจะมีโรงหนังชั้นหนึ่งและชั้นสอง โรงหนังชั้นหนึ่งจะฉายเรื่องเดียว หนังจบถึงออกได้ ส่วนโรงหนังชั้นสองจะเป็นหนังควบ ฉาย 2-3 เรื่อง เราเข้าออกเวลาไหนก็ได้ ผมก็ดูทั้งสองแบบ ตอนเด็กผมอยู่แถวฝั่งธนฯ ใกล้กับวงเวียนใหญ่ จะมีโรงหนังสามโรงที่ฉายหนังควบ

“มากที่สุดคือดูหนังสี่เรื่องในวันเดียว ออกจากบ้านไปถึงกินข้าวกลางวัน ดูหนังสองเรื่อง ออกมากินข้าวเย็นแล้วดูหนังอีกสองเรื่อง”

ผมโตมาในยุคที่หลาย ๆ อย่างไม่ได้รวมกัน เราไม่ได้ไปห้างแล้วเจอทุกสิ่ง ตอนนั้นห้างยังมีไม่กี่ห้าง ห้างเป็นที่เราเอาไว้ซื้อของ ทุกอย่างมันแยกอยู่คนละที่ตามจุดประสงค์ เช่น ห้องสมุด ห้องดูหนัง ฟังเพลง จะเป็นเอกเทศของมัน

“เป็นเรื่องยุคสมัย จะบอกว่าอะไรดีกว่ากันไม่ได้ แต่ผมทันสมัยที่สิ่งเหล่านี้ยังแยกกันอยู่ แล้วก็รู้สึกว้าขอขอบที่เห็นมันอยู่แยกกัน”

อ่านเอาเรื่อง “อยากลิ้มกลับจำ”

ตะวัน วิทยา เผยว่า แม้ช่วงหลังอ่านหนังสือค่อนข้างน้อย เพราะงานเยอะมาก แต่มีเล่มหนึ่งตอนที่ได้อ่าน อ่านแล้วรู้สึกสนุก คือ “อยากลิ้มกลับจำ” ของสำนักพิมพ์มติชน สารคดีชีวประวัติ “จอมพล ป. พิบูลสงคราม” จากความทรงจำของ “จิรวาสต์ ปันยารชุน” ผู้เป็นบุตร

ป้าเล่าเรื่องได้สนุกมาก ตอนอ่านผมอยู่ที่ญี่ปุ่น แล้วก็ยังจำได้ถึงเรื่องการเดินทางของป้าที่จะไปอเมริกาแต่ไปยากมาก ผมค่อนข้างชอบ

หนังสือเล่มนี้ ผมไม่เคยคิดว่าแต่ก่อนเวลาจะไปต่างประเทศจะยากขนาดนั้น เราจะต้องนั่งรถไฟที่มาเลเซีย แล้วไปขึ้นเรือที่สิงคโปร์ กว่าจะไปถึงยุโรป ตอนนั้นคุยกับเพื่อนที่ญี่ปุ่น เพื่อนบอกผมว่าลองคิดดูสิว่าอีก 50 ปี คนรุ่นนั้นก็คงมองว่าคนรุ่นเรานั่งเครื่องบินกันเหวอ คนยุคนั้นอาจใช้เครื่องย้ายมวลสาร เขาอาจจะไปอเมริกาในเวลา 10 นาที หรือครึ่งชั่วโมง ไม่ใช่ 1 วันเหมือนตอนนี้ก็ได้ ตะวัน วิทยา กล่าว

มติชน(ต)ราม งานมหกรรมหนังสือ

ตะวัน วิทยา กล่าวว่า “ตรามา” ประพันธ์ในหนังสือเกือบทุกเรื่อง เมื่อสำนักพิมพ์มติชนจะทำธีมหนังสือหนึ่งเรื่องเรื่องมาก คือ ช่วง 70s-80s และช่วงนั้นหนังบูมมีเยอะมาก เลยคิดว่าอยากย้อนไปสู่ยุคหนึ่งซึ่งเป็นยุคที่หนังแอ็กชั่นรุ่งเรือง

ตัวละครที่วาดออกมาเป็นการผสมหนังหลาย ๆ เรื่อง เหมือนทำคอลลาจ ผมตัดปะจากความทรงจำ เอาหนัง 20 เรื่องมาयरวมกัน สิ่งที่เป็นไทยทุกเรื่องมีเหมือนกัน คือ พระเอก ผู้ร้าย ตัวโกง มือปืน อันธพาล มาเฟีย ตลก และต่าย

ผมคิดว่าสนุกที่เราย้อนไปดูหนังเก่า แล้วรู้ว่าเราจำผิด จริง ๆ เราเข้าใจว่าหนังเรื่องนี้เป็นอย่างนี้ เพราะเราเอาหนังเรื่องอื่นมาผสมกัน พอเราดูอีกทีมันเป็นแบบนั้น ผมเอาอารมณ์แบบนั้นมาใช้ เอาหลาย ๆ เรื่องมาผสมกัน

“ชีวิตจริงกับละคร อันไหนตรามากว่ากัน ตอนนั้นมันจะแยกยาก หลายสิ่งที่เราเคยคิดว่ามันเป็นแค่ละครมันก็เกิดขึ้นจริงได้ เรา รู้สึกว่ายุคสมัยนี้เป็นยุคที่หลายอย่างปะปนกัน แล้วมันก็ลงเราจนทำให้สับสน”

ผมคิดว่าอาร์ตมันไม่ได้เปลี่ยนอะไรนะ มันก็เป็นตัวของมัน มันก็ถูกสร้างมาเพื่อตอบสนองคนสร้าง อยู่ที่คนสร้างจะหวังอะไรกับมันหรือไม่ได้หวัง อย่างผมไม่ได้หวังอะไร ผมว่าอาร์ตไม่ได้เปลี่ยนแปลงอะไร ไม่ได้ทำให้คนกลายเป็นคนดีเหมือนที่การมีอาร์ตเพื่อศิลปะเต็มไปหมดก็ไม่ได้ทำให้คนธรรมะธัมมิ์ขึ้น

“หนังสืออาจจะเปลี่ยนคนได้ แต่ผมว่าอาร์ตไม่ได้เปลี่ยน”

คุยกับเอกราช

เอกราช เก่งทุกทาง

ทีมชาติไทย เสร็จภารกิจในทวีปยุโรป วนกลับไปเรียบร้อย เรียงทีมไปเล่นในรอบ 2 นัด เจอ จอร์เจีย กับเอสโตเนีย และได้ผลแข่งที่แตกต่างสุดขั้วกลับมา

นัดแรกแพ้ออร์เจีย 8-0 แฟนบอลด่ายับ ส่วนใหญ่นักเตะโดนน้อย เพราะคนรู้ว่าไม่ใช่ทีมชุดที่ดีที่สุด แต่ สมาคมฟุตบอล กับ สโมสรต้นสังกัด รับเต็ม ๆ ในฐานะจัดโปรแกรมแล้วแล้วและไม่ยอมปล่อยตัวเก่งมาร่วมทีม

สมาคมโดนตั้งคำถามว่า จะไปเล่นถึงยุโรปทำไม ในเมื่องานใหญ่ที่รออยู่เดือนหน้าคือ บอลโลก รอบคัดเลือกโซนเอเชีย เจอกับ ทีมชาติจีน

ไปยุโรปตอนนี้ นอกจากเดินทางไกล ยังอย่างเข้าหน้าหนาว ทรมานนักเตะโดยไม่จำเป็น แถมถ่อไปเล่นถึง 2 นัด 2 ประเทศ เดินทางลำบาก การดูแลทีมก็ไม่มีดีพอ

ไปทวีปยุโรปทั้งที ต้องวางแผน วางโปรแกรม

อย่างละเอียด รัดกุม แต่เท่าที่รู้มันตรงกันข้ามนะครับ

แล้วไปคราวนี้ก็เหมือนกับสมาคมฟุตบอลไม่ได้สื่อสารกับสโมสรต้นสังกัดให้ดี ถ้ารู้ว่าทีมใหญ่อย่างบุรีรัมย์, บีจี ไม่สะดวกก็จะต้องปล่อยนักเตะ

ควรรีบทบทวนหรือเปลี่ยนแผนใหม่ ถ้าทีมไม่มีความพร้อมจะไปถึงยุโรป ก็อุ่นมันใกล้ ๆ บ้าน เจอทีมเอเชียด้วยกันนี้แหละ นักเตะไม่เหนื่อย เดินทางง่าย

ทีมชาติจีนที่จะเจอกับเราเดือนหน้า เขาอุ่นเครื่อง 2 นัดเหมือนกัน แต่เลือกอุ่นกับเวียดนามและอุซเบกิสถาน

ตรงเป้ากว่า ได้ประโยชน์มากกว่า ทีมไทยไปยุโรปจึงให้ความรู้สึกเหมือน ไปทำอะไร (วะ)

แพ้ออร์เจีย 8-0 อับอายเขาไปทั่วโลก ยังดีที่นัดต่อมา เรากลับไปเสมอสโลวาเกีย 1-1 พอจะกู้หน้ากลับมาได้พอสมควร

เกมเสมอ เอสโตเนีย คือนัดที่มีความหมาย

อย่างยิ่งต่อภาพลักษณ์ รวมทั้งอนาคตของทีมชาติไทย

ไม่อยากจะคิดว่า ถ้าเราแพ้ยับเหมือนวันแพ้ออร์เจีย จะมีอะไรเกิดขึ้นบ้างกับการฟุตบอลไทย

วิกฤตศรัทธารอบใหม่มาแน่ สมาคมฟุตบอลซึ่งตอนนี้แทบจะไร้เครดิตอยู่แล้ว จะยิ่งหมดสภาพ เรตติ้งไทยลีกน่าจะโดนหางเลขตามสโมสรใหญ่หลายทีมก็มีสิทธิ์ถูกต่อต้านจากแฟนบอล

รวม ๆ แล้วคือ จะเกิดกระแส (กู) ไม่อยากดูบอลไทย

บอลโลกรอบคัดเลือกเดือนหน้า ทีมไทยกับจีนถึงแข่งสนามราชมังคลา ถึงเราได้ชุดใหญ่กลับมาก็น่าจะงานกร่อยไม่ใช่ไร่น้อย

ยังดีที่เกมเสมอ เอสโตเนีย ช่วย “ห้ามเลือด” ไว้ได้ทัน

ต่อไปสมาคมฟุตบอล (ไม่ว่าชุดไหน ใครเป็นนายก) ต้องทำงานอย่างมีสติกว่านี้ ถ้าไม่มี



ภาพ : เพจ ช้างศึก-ฟุตบอลทีมชาติไทย

ความพร้อม อย่างเอาหน้าตาของประเทศไปเสี่ยงอีกเด็ดขาด

ที่สำคัญ จะทำอะไรต้องประเมินท่าทีของสโมสรต้นสังกัด ถึงเมื่อนักเตะ ก็ต้องถามต้องคุยว่า โปรเจกต์นี้เอาด้วยหรือไม่ ถ้าไม่ก็จะปล่อยหรือไม่ปล่อยคนไหนให้บ้าง

ถ้าเขาไม่เอาด้วย ก็อย่าทำ

ในเมื่อตัวเองไม่มีพาวเวอร์ที่จะไปบังคับ หรือออกคำสั่งกับสโมสรต่าง ๆ มันก็ต้องเจียมตัวอย่าเล่นใหญ่

อย่าส่งนักเตะไปตาย อย่าเอาทีมชาติไทยไปขายหน้า เหมือนที่วันกร จอร์เจีย-เอสโตเนีย !

ทัวร์นาเมนต์ของไทย

ภายหลังจากเคทีซี หรือบริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ประกาศแต่งตั้ง “พิทยา วรปัญญาสกุล” ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) แทน “ระเฑียร ศรีมงคล” ที่จะครบกำหนดการขยายเวลาเกษียณอายุในวันที่ 31 ธันวาคม 2566 โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2567 เป็นต้นไป

จึงเป็นที่น่าสนใจว่า “พิทยา” ถือเป็น ซีอีโอหญิงคนแรกของเคทีซี ทั้งยังเป็น ผู้ร่ำหวอด มีประสบการณ์ด้านการตลาดบัตรเครดิตมาเกือบ 30 ปี โดยเข้าร่วมงานดำรงตำแหน่งเป็นรองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงาน Credit Card เมื่อปี 2540 ก่อนมารับผิดชอบเพิ่มในสายงานธุรกิจสินเชื่อเพื่อผู้บริโภค และเป็นรองประธานเจ้าหน้าที่บริหารอาวุโส กลุ่มงานการตลาดและสื่อสารองค์กร (Chief Marketing & Communication Officer) ในปัจจุบัน

“ระเฑียร” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เคทีซี กล่าวในงาน The story continues the next journey begins ณ CVK Park Bosphorus Hotel สาธารณรัฐ ตุรกีว่า เหตุผลที่คณะกรรมการบริษัท เลือกคุณพิทยา เพราะเธอมีคุณสมบัติของการเป็นผู้นำครบถ้วน โดยเคทีซี ยึดระบบปฏิบัติการความเป็นผู้นำ (leadership operation system) เป็นหลักเกณฑ์สำคัญที่คณะกรรมการบริษัท ตัดสินใจในการเลือกสรรผู้บริหารระดับสูง อย่างคุณพิทยาขึ้นเป็นซีอีโอคนใหม่

“เคทีซีเป็นองค์กรที่มี agility สูง คนของเราไม่ว่าจะต้องไปทำอะไร สามารถจะพัฒนาตนเองได้ ฉะนั้น hard skill อาจจะไม่ใช่หัวใจสำคัญที่สุด เพราะสิ่งสำคัญของการที่จะขึ้นเป็นผู้นำที่ดีนั้น จะต้องเป็นคนที่มี leadership operation system หรือสามารถสร้าง leadership OS ขึ้นมาได้”

ถามว่า leadership OS คืออะไร ? และ “คุณพิทยา” เหมาะกับ leadership OS ไหม ?

“ผมขอตอบว่าหลัก ๆ มีแค่ 3 อย่าง คือ หนึ่ง ต้องสร้าง trust หรือศรัทธา ให้เกิดขึ้นกับคนในองค์กร, ลูกค้า และ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกส่วน สอง ต้องมี clarity หรือความชัดเจน ในการดำเนินการ หรือทำอะไรก็ตาม และเมื่อสองสิ่งนี้ ครบแล้ว ทำอะไรจะต้อง drive ให้แน่ใจว่ามี momentum ของการทำต่อเนื่องไปได้”

“ระเฑียร” กล่าวเพิ่มเติมว่า การที่จะสร้าง trust ในองค์กรนั้นต้อง care หรือห่วงใยผู้เกี่ยวข้องทั้งผู้ที่อยู่ใต้บังคับบัญชา พาร์ทเนอร์ ลูกค้า ขณะเดียวกัน ก็ต้อง provide psychological safety คือความอบอุ่นใจ ความมั่นคงทางจิตใจ ว่าลูกน้องต้องกล้าที่จะแสดงความเห็นที่แตกต่างได้ ไม่ใช่ลูกน้องไม่กล้าพูดอะไร เพราะนายตาเขี่ย นายไม่ให้ทำอะไร และต้องเป็นคนที่มี reliability คือ

ไม้ต่อธุรกิจ KTC

‘พิทยา’ นั่งซีอีโอหญิงคนแรก



ระเฑียร ศรีมงคล

พิทยา วรปัญญาสกุล

เป็นคนที่มีความชัดเจน พูดแล้วไม่กลับ ไปกลับมา พูดอะไรไปแล้ว ต้องชัดเจน และสุดท้ายต้องเป็นคน fair ด้วย

“ในสังคมของเคทีซี เราไม่ได้ treat ทุกคนเท่าเทียมกัน แต่เรา fair เราไม่ได้บอกว่าคนที่ทำกับคนที่ไม่ทำจะได้อะไรกันนั้นไม่ใช่ แต่เรา fair คือคนที่ทำต้องได้มาก คนที่ไม่ทำต้องได้น้อย คนที่ทำดีต้องได้ดี คนที่ไม่ดีต้องได้ไม่ดี อันนั้นคือคุณลักษณะของผู้ผู้นำที่จะสร้าง trust ให้กับผู้บังคับบัญชา เราเชื่อว่าคุณพิทยามีข้อนี้ครบ”

ส่วนทางด้าน clarity นั้น เป็นเรื่องของ direction ต้องกำหนดว่าเราจะไปในเส้นทางไหน ? ทิศทางไหน ? และต้องบอกว่าการที่เราไม่วัตถุประสงค์อะไร purpose ขององค์กรเรา องค์กรเราเกิดมาเพื่ออะไร ทำไมเคทีซีจึงจำเป็นต้องดำรงอยู่ คนเป็นผู้นำต้องรู้ว่าทำไมต้องเป็นเคทีซี ถ้าเราไม่อยู่แล้วอุตสาหกรรมทุกอย่างจะดีขึ้นอย่างไร สิ่งที่ดี เราจะไม่ทำอะไรที่สร้างปัญหาให้สังคม อันนี้เป็นเป้าหมายของเคทีซี นอกจากนั้น “ระเฑียร” ยังกล่าวว่าที่สำคัญของเรายังต้องมีความคิดชอบ ไม่ใช่เราไม่มี psychological safety แล้วเราจะพูดอะไรก็ได้ พนักงานของเรา

หน้าที่ของซีอีโอนอกจากจะต้องมี leadership ที่ดี และสร้าง leadership OS ในองค์กรแล้ว จำเป็นต้องกำหนดกลยุทธ์ของบริษัทด้วยว่าจะเดินไปในทิศทางไหน

กล้าที่จะพูดในสิ่งที่ถูกต้อง กล้าที่จะเห็นต่าง แต่อย่างไรก็ตาม ต้องรับผิดชอบในสิ่งที่ตัวเองคิด ในสิ่งที่ตัวเองพูดด้วย สุดท้ายต้องสร้าง value ที่ดีให้สังคม และองค์กร หมายความว่าสร้าง culture สองคำนี้ไม่ใช่สิ่งที่เขียนขึ้นมาเป็นตัวหนังสือเฉย ๆ แต่คือดีเอ็นเอ คือถ้าใครเดินมาแล้วคุยด้วย จะรู้เลยว่านี่คือคนของเคทีซี

“ข้อสุดท้ายอาจจะยากหน่อยคือ momentum การทำสิ่งที่เราทำมาแล้วต่อเนื่องต่อไป ส่งต่อไปให้ได้ในอนาคต ฉะนั้น การที่จะมี momentum จะต้องเป็นคนที่มี motivation คุณพิทยา

และจะต้องเป็นคน empowerment คือปกติเรารู้อยู่แล้วว่าเมื่อถึงคราวที่ขึ้นมาเป็นใหญ่ วันหนึ่งก็ถึงคราวต้องลง เป็นเรื่องของวัฏจักร ทุกอย่างเป็นอนิจจัง เราจะต้องแน่ใจว่าเรามีผู้ได้บังคับบัญชา หรือมีคนที่เราจะให้ขึ้นมาต่อจากเราในอนาคต การที่เรา empowerment คือการที่เราให้เขาเติบโต กล้าที่จะตัดสินใจ กล้าที่จะดำเนินการทำงานอะไรก็ตาม ซึ่งองค์กรของเราเป็นองค์กรที่ empowerment การเปลี่ยนผ่านผู้บริหารทุกตำแหน่ง จะมีการทำลักษณะนี้ คือมีผู้ได้บังคับบัญชาที่พร้อมสานต่อ

อีกเรื่องคือ connection การที่เราจะไปต่อได้ ต้องมี connection ที่ดี การที่เราพยายามดูแล stakeholders ไม่ว่าจะเป็นพนักงาน หรือผู้ถือหุ้นของเรา ลูกค้าของเรา พาร์ทเนอร์ของเรา แม้กระทั่งสื่อมวลชนก็ทราบว่าคุณพิทยา connect ทุกอย่างต่อเนื่องกันเสมอมา นี่คือจุดสำคัญอีกประการที่ต้องทำ

“ด้วยทุกข้อของ momentum ผมเชื่อว่าคุณพิทยาสามารถทำสิ่งเหล่านี้ต่อไปได้ ฉะนั้น จึงเป็นเหตุผลให้เราเชื่อว่าคุณพิทยามีคุณสมบัติครบทั้งเรื่องของ trust, clarity และสามารถก่อให้เกิด momentum ได้ อันนี้คือจุดที่ผมคิดว่าสำคัญ และเป็นจุดที่ผมและทุกคนเลือกคุณพิทยาขึ้นมาเป็นซีอีโอคนใหม่ของเรา สำหรับพวกเราอาจคิดว่าแค่ soft skills อย่างเดียวหรือพวกเรารู้จักคุณพิทยาในฐานะที่เป็นหัวหน้าฝ่ายการตลาด ปีที่แล้วคุณพิทยาขึ้นมาเป็นผู้นำฝ่ายการตลาด และการสื่อสาร เราคงเห็นคุณพิทยาในสองบทบาทนี้ แต่จริง ๆ แล้วคุณพิทยาเป็นคนที่มีความเข้าใจ และรู้เรื่องกลยุทธ์ขององค์กรค่อนข้างมาก คุณพิทยาเป็นคนสอนเรื่องกลยุทธ์ให้แก่พนักงานเคทีซีด้วย”

ช่วงสุดท้าย “ระเฑียร” กล่าวทิ้งท้ายว่า...ผมค่อนข้างสบายใจว่าเธอได้ hard skills จริง ๆ หน้าที่ของซีอีโอ นอกจากจะต้องมี leadership ที่ดี และจำเป็นต้องกำหนดกลยุทธ์ของบริษัทด้วยว่าจะเดินไปในทิศทางไหน ซึ่งเป็นบทบาทของคุณพิทยาต่อไป

“เป้าหมายผมไม่ได้เป็นคนทำกลยุทธ์แล้ว ผมจึงขอส่งมอบไม้ต่อให้คุณพิทยาด้วยครับ”

“ศาสตราจารย์นายแพทย์อภิชาติ อัศวมงคลกุล” คณบดี คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดล รับมอบเงิน 2,000,000 บาท จาก “กาลินี ปริชาตนาพล” กรรมการและเลขานุการ มูลนิธิหนึ่งคนให้ หลายคนรับ เพื่อสนับสนุนโครงการมองโลกใสแม้วัยสูง สำหรับเป็นค่าใช้จ่ายผ่าตัดต่อกระดูกให้กับผู้ป่วยวัยที่ขาดแคลนทุนทรัพย์ ทั้งยังมอบเป็นทุนการศึกษาแก่นักเรียนผู้ช่วยพยาบาล คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล ที่มีความประพฤติดีและขาดแคลนทุนทรัพย์ ณ คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดล

“อนันตรา โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท” ตอกย้ำความมุ่งมั่น และคำมั่นสัญญา ด้านความยั่งยืน ยกระดับพันธกิจด้านความรับผิดชอบต่อสังคม ขยายโครงการ “คอลลาร์ ฟอर्टีคัล” สู่ทุกโรงแรมและรีสอร์ทในเครือทั่วโลก โดยเมื่อเกือบทศวรรษที่ผ่านมา กลุ่มโรงแรมอนันตราฯ นำร่องโครงการดังกล่าวในหลายโรงแรมในประเทศไทยซึ่งเป็นประเทศต้นกำเนิดของแบรนด์ และได้กลายมาเป็นกลยุทธ์สำคัญในการเติบโตของแบรนด์ในระดับนานาชาติในปัจจุบัน

“คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (CBS) และ CREATIVE TALK ประกาศผลพร้อมมอบรางวัลการแข่งขันรอบ Final Round Thailand โครงการ The ACI Youth Leadership Summit 2023 ซึ่งเป็นโครงการที่คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (CBS) ร่วมกับ CREATIVE TALK ร่วมกันสร้างโครงการสนับสนุนนักศึกษาไทยสู่เวทีสากล The ASEAN-China-India (ACI) Youth Leadership Summit 2023 ในธีม “Sustainability-Urban Living” การแข่งขันประกวดแผนงาน ความคิดสร้างสรรค์ และนวัตกรรม แนวคิดใหม่แก้ปัญหาสิ่งแวดล้อม ด้านความยั่งยืนที่พร้อมนำมาใช้อย่างเป็นรูปธรรม

Sasin School of Management ขอเชิญผู้สนใจสมัครเรียนในปีการศึกษา 2567 ร่วมงาน Sasin Open house ในวันที่เสาร์ที่ 28 ตุลาคม 2566 เวลา 10.00-12.00 น. ที่ศินทร ผู้เข้าร่วมงานจะได้รับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับหลักสูตรของ Sasin (Flexible MBA, Executive MBA, DBA) รวมทั้งมีนิสิตปัจจุบัน นิสิตเก่า และคณาจารย์ยินดีมาร่วมร่วมเล่าประสบการณ์ ลงทะเบียนได้ที่ tinyurl.com/2p98xbbs

ลดเวลาทำงานไม่จ่ายค่า Site ได้ไหม ?

SD TALK

อัครศักดิ์ คงคาสวัสดิ์

<https://tamrongsakk.blogspot.com>

เรื่องของเรื่องมีอยู่ว่าบริษัทเคยให้วิศวกรทำงานสัปดาห์ละ 6 วัน วันละ 8 ชั่วโมง ทำงานจันทร์-เสาร์ หยุดวันอาทิตย์ก็ตกสัปดาห์ละ 48 ชั่วโมง

ต่อมาเมื่อโครงการจบ งานลดลง บริษัทเลยแจ้งพนักงานว่าจะลดวันทำงานลงจากเดิมเป็นทำงานสัปดาห์ละ

5 วัน วันละ 8 ชั่วโมง เท่ากับเวลาการทำงานลดลงเหลือสัปดาห์ละ 40 ชั่วโมง โดยย้ายที่ทำงานจากหน้า site งานมาอยู่ในสำนักงานเพื่อโครงการใหม่ เมื่อเป็นอย่างนี้ บริษัทเลยจะไม่จ่ายค่า site งานเดือนละ 2,000 บาท เนื่องจากไม่ได้ทำงานหน้า site งานเหมือนเดิม คำถามคือบริษัทจะไม่จ่ายค่า site งานได้หรือไม่ ?

ถ้าใครเคยอ่านเรื่องค่าตำแหน่งที่ผมเคยเขียนไปแล้ว คงจะทราบคำตอบบนะครับว่าจะทำได้หรือไม่ ตามนี้ครับ

1.ค่า site งานถือเป็นค่าจ้าง เพราะจ่ายเป็นเงิน, จ่ายให้เป็นค่าตอบแทน

การทำงาน และจ่ายให้ในเวลาทำงานปกติ

2.ถ้าบริษัทไม่เคยมีระเบียบการจ่ายค่า site งาน ไม่เคยมีการส่งงานสิทธิ และมีเงื่อนไขในการจ่ายเอาไว้ แล้วบริษัทจ่ายค่า site งานนี้มาโดยตลอด ถ้าจะไม่จ่ายค่า site งาน แม้จะอ้างเหตุผลลดเวลาการทำงานลงก็ตาม ถ้าพนักงานไม่ยินยอมก็ทำไม่ได้ แต่ถ้าพนักงานยินยอมเซ็นสัญญาไม่รับค่า site งาน ถึงจะไม่จ่ายค่า site งานได้ครับ

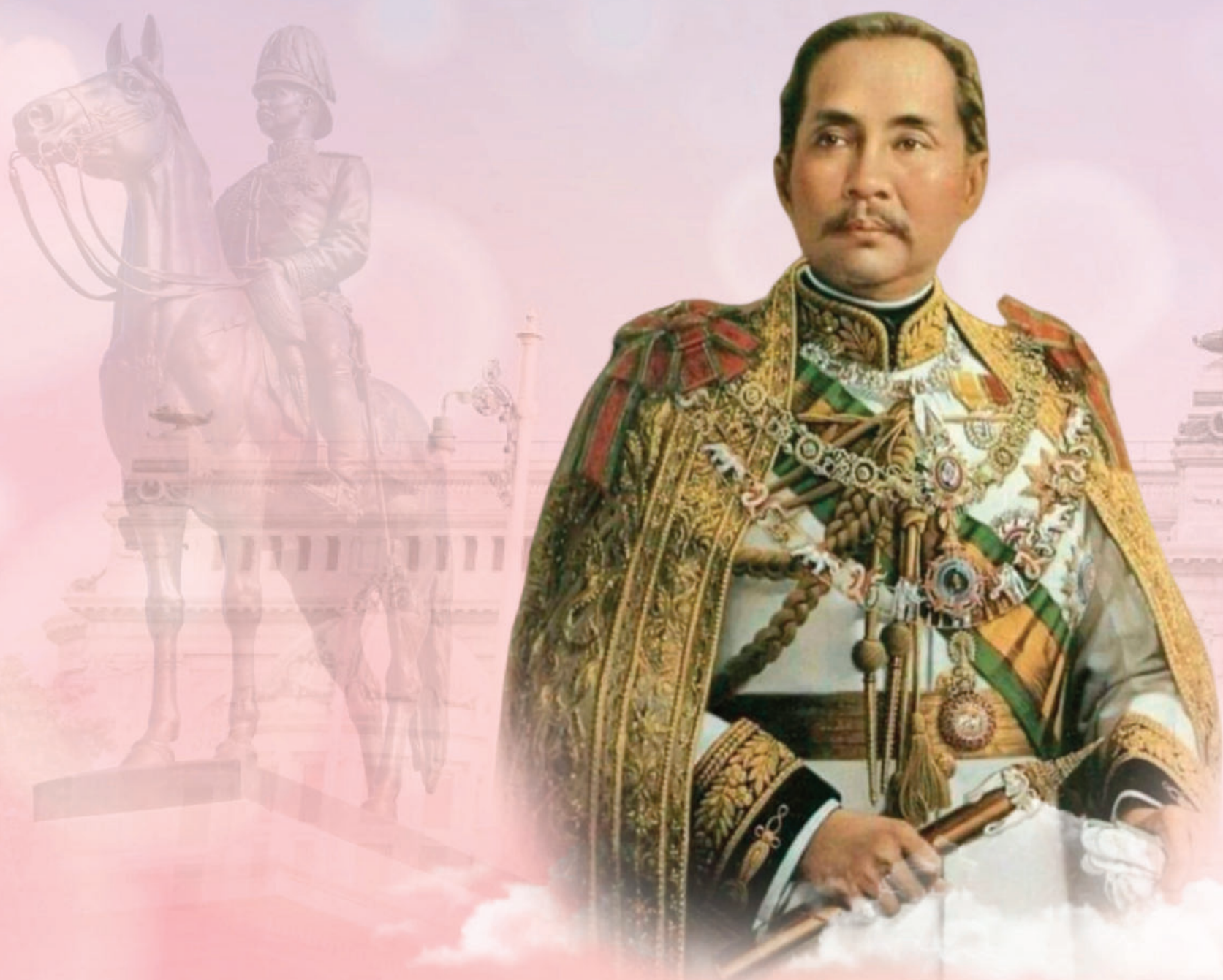
3.แต่ถ้าบริษัทมีระเบียบการจ่ายค่า site งาน โดยระบุเอาไว้ชัดเจนว่าค่า site งานนี้ บริษัทจะจ่ายให้เฉพาะตอนที่พนักงานทำงานอยู่ที่ site งาน



เท่านั้น ถ้าบริษัทย้ายพนักงานไปทำงานในหน่วยงานอื่นที่ไม่ได้ควบคุมงานที่หน้า site งาน บริษัทจะไม่จ่ายค่า site งาน

ดังกล่าว แล้วให้พนักงานเซ็นรับทราบเงื่อนไขเอาไว้ ตั้งแต่บริษัทมีคำสั่งให้พนักงานไปปฏิบัติงานที่ site งาน ถ้า

เป็นอย่างนี้บริษัทสามารถทำได้ครับ 4.ประเด็นจึงอยู่ที่ว่าปัจจุบันบริษัทที่ถามผมมานี้ มีระเบียบเรื่องนี้อยู่หรือไม่ อย่างไร ซึ่งพอผมถามเรื่องนี้ไปเจ้าของคำถามก็ไม่ทราบ ตอบได้แต่เพียงว่า วิศวกรได้รับค่า site งานมาโดยตลอด ตรงนี้เจ้าของคำถามคงต้องไปถาม HR ของบริษัทต่อไปว่ามีระเบียบหรือไม่ แล้วต้องตัดสินใจเองว่าจะยอมไม่รับค่า site งานหรือไม่ เรื่องนี้น่าจะเป็นข้อคิดสำหรับบริษัทของท่านที่มีการจ่ายสารพัดค่า (ค่าค่านี้นผมเรียกเองนะครับ หมายถึงเงินอื่น ๆ ที่จ่ายนอกเหนือจากเงินเดือน) นั้น มีระเบียบที่กำหนดเงื่อนไขในการจ่ายเอาไว้ยังไม่ว่า จะได้ลดปัญหาที่จะตามมาในภายหลังครับ



๒๓ ตุลาคม วันปิยมหาราช
น้อมรำลึกในพระมหากรุณาธิคุณ
พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว



“...เราตั้งใจริษฐานว่า
เราจะกระทำการจนเต็มกำลังอย่างที่สุด
ที่จะให้กรุงสยามเป็นประเทศอันหนึ่ง
ซึ่งมีอิสรภาพและความเจริญ...”

พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว
พระราชดำริตอบประชาชนชาวสยามที่พลับพลาหน้าพระที่นั่งสุทไธสวรรย์
วันที่ ๕ มกราคม พ.ศ. ๒๔๕๐



ข้าพระพุทธเจ้า ผู้บริหาร ข้าราชการ พนักงาน เจ้าหน้าที่ กระทรวงมหาดไทย
รวมทั้งภาคีเครือข่ายกระทรวงมหาดไทย และสมาคมแม่บ้านมหาดไทย