

ต่อยอดอีอีซีขยายพื้นที่สร้างงาน

ทากย้อนกลับไปตั้งแต่การลงทุนในยูคิสเทิร์นฮับพอร์ต ที่ปรับเปลี่ยนภาพจากสังคมเกษตรกรรมมาสู่อุตสาหกรรม ขณะเดียวกันทิศทางและแนวโน้มอุตสาหกรรมทั่วโลกยังเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงอีกครั้ง ย่อมทำให้ประเทศไทยเองต้องปรับตัวเพื่อความอยู่รอด และสร้างการเติบโตให้กับประเทศ โดยในช่วงที่ผ่านมาโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ได้กลายเป็นการลงทุนขนาดใหญ่ ที่จะยกระดับการพัฒนาประเทศไปสู่ยุคไทยแลนด์ 4.0

รัฐบาลได้เร่งเดินหน้าพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน สาธารณูปโภค การท่องเที่ยว ธุรกิจ และเมืองอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ในพื้นที่ 3 จังหวัดภาคตะวันออก ได้แก่ ฉะเชิงเทรา ชลบุรี ระยอง ให้ก้าวสู่ความเป็น **เวิลด์คลาส ฮีโดโนมิกโซน** เพิ่มขีดความสามารถทางด้านอุตสาหกรรมให้มีความทันสมัย ส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมชั้นสูง มีความไฮเทคยิ่งขึ้น ภายใน 5 ปี



นั่นคือการคมนาคมทั้งทางถนนมอเตอร์เวย์กรุงเทพฯ-ชลบุรี, พัทยา-มาบตาพุด และแหลมฉบัง-นครราชสีมา การขนส่งทางเรือตามท่าเรือขนาดใหญ่ เช่น ท่าเรือแหลมฉบัง ท่าเรือมาบตาพุด ท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ และแผนเชื่อมต่อระหว่างสนามบินดอนเมือง-สนามบินสุวรรณภูมิ-สนามบินอู่ตะเภา ด้วยรถไฟความเร็วสูง คาดว่าจะเปิดให้บริการปี 2566 จุดนี้ทำให้หลายส่วนคาดหวังว่าประเทศไทยจะกลายเป็นศูนย์กลางทางการบิน ด้วยทำเลที่ตั้งของประเทศไทย เอื้ออำนวยให้เป็นจุดยุทธศาสตร์ของภูมิภาคเอเชียตามไปด้วย โดยมีการแบ่งโซนสร้างพื้นที่สีเขียวขึ้นเพื่อเป็นแนวกันชนระหว่างชุมชนกับอุตสาหกรรม และแยกพื้นที่เกษตรกรรมออกจากพื้นที่ท่องเที่ยวอย่างชัดเจน

ทั้งนี้ จุดประสงค์หลักของนโยบายอีอีซีนั่นคือทุนเศรษฐกิจไทย และการสร้างรายได้เข้าประเทศ รวมไปถึงการยกระดับให้ประเทศไทยหลุดพ้นกับดักรายได้ปานกลาง และกระจายความเจริญสู่ท้องถิ่น **นายวินท์ สุธีรัชย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วิน วิน โฮลดิ้ง จำกัด** เปิดเผยถึงนโยบายการส่งเสริมอีอีซีของรัฐบาลว่า อุตสาหกรรมในเขตภาคตะวันออกได้ถูกพัฒนามา 30 ปีแล้ว จน



กระทั่งปัจจุบันได้กลายเป็นโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก หรืออีอีซี และยังเพิ่มสิทธิประโยชน์ แต่ทว่าสิ่งที่อยากเห็นคือการที่ภาครัฐสามารถขยายโซนให้กว้างมากขึ้น จากที่มีแค่เพียงเฉพาะภาคตะวันออก อาจมีการต่อยอดไปยังภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อาทิ นครราชสีมาและขอนแก่น โดยรัฐได้มีการต่อท่อแก๊สไปยังนครราชสีมา และมีการต่อรถไฟไปยังขอนแก่น มองว่าเป็นเรื่องที่ดีมาก

ดังนั้น หากเป็นไปได้อยากให้ขยายไปยังทางด้านโซนอื่นบ้าง หรืออาจจะขยายมาทางใต้ ส่วนตัวแล้วได้มีโอกาสไปดูนิคมอุตสาหกรรมรับเบอร์ซีดีทางใต้มา โดยเป้าหมายคืออยากให้ผู้

ผลิตยางรถยนต์ไปเปิดโรงงานในนิคมฯ ดังกล่าว แต่ก็สงสัยมาตลอดว่าหลายรายทำไมอยู่ภาคใต้ สรุปว่าท่อแก๊สต่อมาถึงแล้ว แต่ขาดอีก 20 กิโลเมตร ไม่ได้ต่อเข้านิคมฯ ก็เกิดความสงสัยต่ออีกว่าแล้วทำไม

ไม่เข้าไป คำตอบคือรอมีลูกค้าก่อนแล้วค่อยต่อไป หากตัวเองเป็นโรงงานรถยนต์ลงทุนเป็นหมื่นล้าน ถามว่าจะรอให้ท่อแก๊สต่อก่อนแล้วลงทุน หรือจะลงทุน



เป็นหมื่นล้านแล้วค่อยรอท่อแก๊สทีหลัง คำตอบคือก็ต้องมีท่อแก๊สก่อน มันเสี่ยงไม่ได้ เพราะต้องลงทุนด้วยเม็ดเงินขนาดใหญ่

“การขยายไปยังเขตพื้นที่อื่นเป็นสิ่งที่

ที่อยากให้เห็นมากกว่า เพราะสามจังหวัดในภาคตะวันออกได้ถูกพัฒนามานานแล้ว อยากเห็นการเติบโตไปที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือหรือภาคใต้ เพื่อกระจายการพัฒนามากกว่า ต้องยอมรับว่าทุกวันนี้คนที่อยู่ในโซนอีอีซีก็ใช้คนในพื้นที่ เนื่องจากที่บ้านเขาไม่มีงานทำ ส่งผลให้ประชาชนจากภาคต่างๆ ต้องเข้ามาทำงานกันที่นี่ ขณะเดียวกันประชาชนที่เป็นคนในพื้นที่จริงๆ ของจังหวัดชลบุรี ฉะเชิงเทรา และระยอง เขาก็ไม่ได้อยากเจอรถติด ควันดำ หรือน้ำเสียจากโรงงานอุตสาหกรรมที่มากขึ้นแน่นอนว่าอีอีซีเป็นแนวคิดที่ดี แต่ควรที่จะต่อยอดมากกว่านี้ เพื่อกระจายการทำงานให้มันกว้างและมีงานทำมากขึ้น”

แรงงานปัญหาใหญ่ในอีอีซี

นายวินท์ กล่าวว่า สำหรับในกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย หรือเอสเอ็มอี การจะเข้าไปลงทุนในอีอีซีคงมีปัญหारेื่องของแรงงาน ซึ่งค่อนข้างจะหาได้ยาก เนื่องจากต้องไปต่อสู้กับผู้ผลิตรถยนต์ที่ให้ค่าตอบแทนสูงกว่า ส่งผลให้ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีจะประสบปัญหาเรื่องเทิร์นโอเวอร์เร็ว ขณะเดียวกันที่ดินก็มีราคาแพง บวกกับแรงงานหายาก อีอีซีอาจจะไม่ได้เหมาะกับผู้ประกอบการเอสเอ็มอีเท่า

ไหร่ เรื่องสิทธิประโยชน์ภาษีอาจช่วยได้ แต่หากเจอเรื่องที่ดินกับแรงงานตั้งแต่แรก ก็อาจไม่มีกำไรแต่ต้น เนื่องจากเอสเอ็มอีต้องเริ่มทำเรื่องต้นทุนต่ำที่สุดก่อน นับเป็นข้อกังวลใจอย่างหนึ่ง มองว่าผู้ที่ได้ประโยชน์จากอีอีซีจะเป็นนักลงทุนต่างชาติ สามารถซื้อที่ดินได้ในเขตนิคมอุตสาหกรรม

นายวินท์ กล่าวว่า การดำเนินงานของ บริษัท วิน วิน โฮลดิ้ง จำกัด จะประกอบด้วย 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ 1.ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 2.ธุรกิจเหล็ก อาทิ แผ่นรีดร้อน ท่อเหล็ก สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้า และ 3.โมเดลบ้านเหล็กน็อคดาวน์ Blox Living สำหรับในช่วงที่ผ่านมาเคยมีลูกค้าบางรายให้ช่วยออกแบบที่พักคนงานไม่ว่าจะชั่วคราวและถาวร ขณะนี้กำลังอยู่ระหว่างการพัฒนา เนื่องจากบ้านน็อคดาวน์ที่ทำอยู่

นั่นมีเพียงแค่ชั้นเดียว แต่สำหรับที่พัก
 คนงานต้องการประหยัดพื้นที่ จึง
 จำเป็นต้องสร้างออกมาให้เป็น 2 ชั้น
 หรือ 3 ชั้น ซึ่งน่าจะเห็นความ
 ชัดเจนได้ในปีหน้า
 ส่วนบ้านเหล็กล็อก
 ดาวน์ Blox Living “นาย
 วินท์” กล่าวว่า เกิดจากประสบปัญหา
 ด้วยตัวเองตอนสร้างบ้านเจอ
 ปัญหา

หลายอย่างทำให้เข้าไปเป็นระยะเวลา 2 ปี
 ทำให้นึกถึงโซลูชันตรงนี้ขึ้นมา เพราะมองว่า
 โครงสร้างเหล็กตอบโจทย์ เนื่องจากเซตเร็ว ไม่
 จำเป็นต้องพึ่งแรงงาน ทุกอย่างมีจะกระบวนการ
 ตรวจสอบสินค้าในระหว่างการผลิตทุกขั้นตอน
 ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด และการรับ
 ประกันในระดับคุณภาพของสินค้าหรือบริการ
 ต่างๆ ตั้งแต่โรงงานแล้ว ไม่ต้องห่วงฝีมือช่าง
 “เราอยู่ในวงการเหล็กระดับหนึ่ง เริ่มเจอ



กลุ่มคนหลากหลาย หุ่นส่วนแต่ละบริษัทมารวมตัวกันแล้วลงตัว ไม่ว่า
 จะเป็นงานออกแบบและที่ปรึกษาก่อสร้าง ผลิตเหล็กรูปพรรณ งาน
 ผนัง นับเป็นการรวมกันที่ลงตัว และตอบโจทย์ปัญหาของคนสร้าง
 บ้านที่เจออยู่ทุกวันนี้ โดยตลาดบ้านสำเร็จรูปที่มีมาก่อนหน้า ส่วน
 มากจะเป็นระบบที่ไม่มีอินซูเลชั่น และมาทำทีหลัง จะประสบปัญหา
 เรื่องความร้อน เนื่องจากเป็นเหล็กที่มาทำอินซูเลททีหลัง และต้องเจอ
 ปัญหาเรื่องฝีมือช่าง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องความสม่ำเสมอ กระบวนการรีด
 และการผลิต โดยในส่วนของบริษัทจะสามารถผลิตได้ในต้นทุนที่ถูก
 กว่า แต่ได้คุณภาพมาตรฐาน” นายวินท์ กล่าว

จากการรวมตัวกันของแต่ละบริษัท นำความเก่งของแต่ละด้านมา
 หลอมรวมให้เกิดเป็นนวัตกรรมใหม่ของบ้านน็อคดาวน์ โดย Blox Living ได้พิ
 สูจน์มาแล้วว่าสามารถสร้างบ้านน็อคดาวน์ในพารากอนได้ภายใน 6 ชั่วโมง



“การขยายไปยังเขตพื้นที่อื่นเป็นสิ่งที่อยากจะเห็นมากกว่า เพราะสามจังหวัดในภาคตะวันออกได้ถูกพัฒนามานานแล้ว อยากเห็นการเติบโตไปที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือหรือภาคใต้ เพื่อกระจายการพัฒนามากกว่า ต้องยอมรับว่าทุกวันนี้คนที่อยู่ในโซนอีอีซีก็ใช้คนในพื้นที่ เนื่องจากที่บ้านเขาไม่มีงานทำ ส่งผลให้ประชาชนจากภาคต่างๆ ต้องเข้ามาทำงานกันที่นี่ ขณะเดียวกันประชาชนที่เป็นคนในพื้นที่จริง ๆ ของจังหวัดชลบุรี ฉะเชิงเทรา และระยอง เขาก็ไม่ได้อยากเจอรถติด คว้นดำ หรือน้ำเสียจากโรงงานอุตสาหกรรมที่มากขึ้นแน่นอนว่าอีอีซีเป็นแนวคิดที่ดี แต่ควรที่จะต่อยอดมากกว่านี้ เพื่อกระจายการทำงานให้มันกว้างและมีงานทำมากขึ้น”

และการขนย้ายต้องสะดวก และงานสถาปนิกฯ ก็มีเสียงตอบรับค่อนข้างดี รวมถึงกำลังพูดคุยกับเซนรายใหญ่ในการเปิดร้านกาแฟ และอีกกลุ่มเป็นรีสอร์ท มีทั้งลูกค้ารายย่อยและเฉพาะทางที่ต้องการให้ออกแบบพิเศษ ส่วนแผนงานในตอนนี้ต้องการขยายตลาดให้มากที่สุด โดยเตรียมสร้างเฮคควอเตอร์อยู่ที่ซีดีซี เพื่อบ้านน็อคดาวน์ทั้ง 3 รูปแบบไปติดตั้ง เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นงานของจริง และเริ่มประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง โดยสิ้นปีจะมีจัดกิจกรรมเพิ่มในการสร้างการรับรู้แก่ลูกค้า เพราะมองว่าความต้องการมีอยู่แน่นอน ควบคู่ไปกับการจัดแคมเปญลดราคา การทำซื้อขายผ่านออนไลน์ และทดสอบการติดตั้ง โดยปี 2562 นี้มีเป้าหมาย 50-100 ล้านบาท

นายวินท์ กล่าวว่า บริษัทมีแผนจะขยายช่องทางไปยังร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ขณะเดียวกันก็มองว่าการขายเป็นรายย่อยต่อยอดค่อนข้างทำได้ดี แต่พอเป็นแมสจะกังวลเรื่องการติดตั้ง ซึ่งเป็นเรื่องใหม่ของบริษัท การผลิตของแต่ละบริษัททำกันมานานแล้ว แต่พอเป็นการติดตั้ง ซึ่งต้องมาดูการปรับพื้นที่หน้างานและอื่นๆ คงต้องพยายามทดสอบกระบวนการติดตั้งจนมั่นใจว่ามีศักยภาพที่จะทำให้ลูกค้าไม่มีปัญหา

ในปีนี้นับเป็นการเริ่มบุกตลาดจริงจิงแล้ว แต่ไม่รับมาในปริมาณที่ทำไม่ได้ ส่วนการขยายช่องทางโมเดิร์นเทรดในต่างจังหวัดอาจเริ่มจากหัวเมืองใหญ่ก่อน คาดการณ์ว่าในอนาคตหากสินค้ากระจายได้ระดับหนึ่ง ก็มีแผนจะจำหน่ายวัสดุที่ลูกค้าเปลี่ยนเองได้ อาทิ ผนัง หรือขายโครงสร้างที่ต่อเติมได้เอง โดยศักยภาพตอนนี้มีความพร้อมอยู่แล้ว เพียงแค่ยังไม่อยากลงทุนกับเงินทุนทางด้านนี้เยอะไป ค่อยๆ เปิดตลาดไปก่อน.