

ข่าวประจำวันจันทร์ที่ 12 ตุลาคม พ.ศ.2558

ข่าวจากหนังสือพิมพ์ไทยรัฐ

สุวิทย์ เมษินทรีย์ จัดทัพขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยใหม่



เป็นนักคิดที่จับพลัดจับผลูต้องไปเป็นรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ในที่มงานด้านเศรษฐกิจ ของ ดร.สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี เพื่อช่วยให้รัฐบาลของ พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี และหัวหน้าคณะ คสช. โดยเฉพาะนางอภิรดี ตันตราภรณ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ผลักดันการส่งออกของประเทศไทยให้เกิดการขยายตัวให้ได้ในระดับที่ไม่ทำให้เศรษฐกิจประเทศดิ่งเหว แต่ในสภาวะการณ์ที่โลกวันนี้ผันผวนเปลี่ยนแปลงไปรวดเร็ว ทำให้ประเทศต่างๆต้องปรับตัวให้สามารถยืนอยู่บนลำแข้งตนเองให้ได้ ด้วยการลดการพึ่งพาตลาดโลกลงให้มากที่สุด โดยเฉพาะเมื่อเศรษฐกิจของตลาดส่งออกหลักๆอย่างสหรัฐอเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น และเอเชีย โดยเฉพาะจีน หมดความสามารถจะเป็นแหล่งพึ่งพาได้อีก สิ่งเดียวที่ ดร.สุวิทย์ เมษินทรีย์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ จะทำได้ก็คือ “คิดใหม่” ขณะเดียวกันก็ร้องขอให้รัฐบาล ข้าราชการ และประชาชนคนไทยช่วยกัน “ทำใหม่”

“คิดใหม่ ทำใหม่” แบบไหน ถึงจะพาประเทศชาติไปรอด...ติดตามคำสัมภาษณ์ ดร.สุวิทย์ ไปกับทีมเศรษฐกิจได้ ณ บัดนี้

ภารกิจสร้างสมดุลเศรษฐกิจไทย

ในฐานะรัฐมนตรีช่วย ดร.สุวิทย์เริ่มบทสนทนาจับเรา ด้วยการยอมรับว่า ไม่ใช่เศรษฐกิจโลกเท่านั้นที่พึ่งพาไม่ได้ แต่เศรษฐกิจภายในของไทยก็อ่อนแอ รากหญ้าไม่เข้มแข็ง และมีปัญหาต่อเนื่องกันมาหลายปีแล้ว จากรายได้ภาคเกษตรที่ลดลงเพราะราคาสินค้าเกษตรโลกกดให้ราคาสินค้าเกษตรในประเทศตกต่ำตาม ทั้งข้าว ยางพารา และปาล์มน้ำมัน ที่ถือเป็นพืชเศรษฐกิจหลัก เมื่อเกษตรกรซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ไม่มีเงินจับจ่ายใช้สอย เศรษฐกิจท้องถิ่นจึงถดถอยลง ปัญหาการเมืองใน

ประเทศที่ยืดเยื้อมาหลายปีก็เช่นกัน สิ่งนี้ทำให้ทั้งนักลงทุนไทยและต่างประเทศขาดความเชื่อมั่นชะลอการลงทุน และไม่มีการลงทุนใหม่ๆเกิดขึ้น ขณะเดียวกัน เศรษฐกิจไทยซึ่งพึ่งพาการส่งออกมากถึง 70% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (จีดีพี) ยังลดต่ำลงตามภาวะเศรษฐกิจโลกที่อ่อนแอลงมากด้วย



“จากข้อมูลของ Global Trade Atlas ในช่วง 7 เดือนของปีนี้ (ม.ค.-ก.ค.58) มูลค่าการส่งออกของประเทศคู่แข่งเกือบทุกประเทศหดตัวลงมากโดยรัสเซียลดลงมากที่สุด 28.9% จากช่วงเดียวกันปีก่อน ออสเตรเลียลดลง 21.7% นิวซีแลนด์ลด 17.5% อินเดียลด 15.3% มาเลเซียลด 13.1% สิงคโปร์ 13.1% ญี่ปุ่น 8.1% สหรัฐฯลด 5.5% จีน 0.7% ส่วนไทยลดลง 5.4%” แสดงให้เห็นว่า การค้าขายระหว่างประเทศกำลังมีปัญหา ภาวะเศรษฐกิจโลกที่เปราะบางนี้ ทำให้กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (ไอเอ็มเอฟ) คาดการณ์ล่าสุดเดือน ก.ค.58 ว่า เศรษฐกิจโลกปีนี้จะขยายตัวเพียง 3.3% จากที่เคยคาดการณ์ไว้ที่ระดับ 3.5% เมื่อเดือน เม.ย.58

เมื่อเศรษฐกิจโลกเปราะบาง ประเทศไทยจะยังหวังให้การส่งออกเป็นพระเอกขับเคลื่อนเศรษฐกิจไม่ได้อีก ทีมเศรษฐกิจของรัฐบาลซึ่งนำโดย ดร.สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี จึงต้องสร้างสมดุลของเศรษฐกิจไทย ระหว่างปัจจัยภายในและภายนอกให้เกิดการขับเคลื่อนเสียใหม่

“ตอนนี้หลายประเทศได้หันมาผลักดันให้เศรษฐกิจภายในเข้มแข็งและเติบโตด้วยตัวเอง อย่างจีนที่พยายามลดการนำเข้า และพึ่งพาสินค้าที่ผลิตได้ในประเทศ เพราะเห็นอยู่แล้วว่า เศรษฐกิจโลกกำลังเปราะบาง ไม่รู้เมื่อไรจะดีขึ้น อาจจะมีอีก 3-5 ปีข้างหน้า ไทยจึงต้องสร้างสมดุลให้เศรษฐกิจอยู่รอดได้ในภาวะที่เศรษฐกิจโลกชะลอตัว”

คลีกลยุทธ์สร้างความเข้มแข็งจากภายใน

การสร้าง ความเข้มแข็งจากภายใน คือ กลยุทธ์ที่ต้องเร่งรีบให้มีการลงทุน จ้างงาน และการค้าขายภายในชุมชน เหตุนี้รัฐบาลจึงมีมาตรการช่วยเหลือคนในระดับรากหญ้าให้มีรายได้เพิ่มขึ้น อย่างเงินกองทุนหมู่บ้านที่กระจายลงไปยังหมู่บ้านต่างๆทั่วประเทศ เพื่อให้คนในชุมชนถูกไปทำประโยชน์ เช่น ทำอาชีพเสริม ก่อให้เกิดการลงทุน การจ้างงาน การค้าขายภายในชุมชน

“รัฐบาลไม่ได้ต้องการเพียงแค่ว่าให้ค้าขายภายในชุมชนเท่านั้น แต่ยังต้องการให้ค้าขายภายนอกชุมชนด้วย ซึ่งรัฐบาลจะช่วยเหลือด้านการตลาด โดยจะจัดตลาดกลาง ตลาดชุมชนให้ได้ทั่วประเทศ เพื่อให้เป็นที่ค้าขายสินค้าของแต่ละชุมชน รวมไปถึงจะคัดสินค้าที่มีคุณภาพดีไปขายในระดับประเทศ และผลักดันให้ส่งออกได้ด้วย”

นอกจากนี้ ยังต้องพัฒนาภาคการเกษตรให้เป็นเกษตรแบบสมัยใหม่ พัฒนาเกษตรกรเป็น Smart Farmer พัฒนาระบบการเพาะปลูก ใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูก เพิ่มผลผลิตต่อไร่ให้มากขึ้นเพื่อลดต้นทุน ซึ่งจะทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้นได้ รวมถึงจะผลักดันให้เกิด “ธุรกิจเพื่อสังคม” (Social Business) ตามนโยบายของนายกรัฐมนตรีด้วย โดยเฟ้นหานักธุรกิจรุ่นหนุ่มสาวเข้าไปช่วยชุมชนทำธุรกิจ เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน



“เหมือนกรณีบริษัท Rags To Riches ของฟิลิปปินส์ที่ขายกระเป๋าแฟชั่นไฮ-เอนด์จากพรหมเช็ดเท้า ที่เริ่มต้นธุรกิจจากเมืองเมืองหนึ่งที่อยู่ติดกับกรุงมะนิลา เป็นแหล่งทิ้งขยะใหญ่ที่สุดในประเทศ ชาวบ้านยากจนต้องเก็บเศษผ้าจากกองขยะมาทำพรหมเช็ดเท้าขายได้ฝืนละ 1 เปโซ แต่มีบาทหลวงท่านหนึ่งคอยช่วยเหลือนำสินค้าไปขายให้จนได้พบกับดีไซเนอร์ชื่อดังที่เข้ามาให้คำแนะนำให้ชาวบ้านผลิตสินค้าตามแบบ จนกลายเป็นกระเป๋าแฟชั่นไฮ-เอนด์ ขายได้ใบละ 35 เปโซ ทำให้ชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คนดีขึ้น ถ้าเราทำได้ ประชาชนฐานรากอยู่ดีกินดีได้ระดับหนึ่งแน่นอน”

ประการต่อมาต้องทำให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก (เอสเอ็มอี) เข้มแข็งขึ้น เพราะตอนนี้ อ่อนเปลี้ยจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ยาก โดยรัฐบาลมีมาตรการช่วยเหลือเอสเอ็มอีที่ผ่านความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี (ครม.) แล้ว ทั้งการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ผลักดันให้ใช้

นวัตกรรมผลิตสินค้าเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม การเข้าถึงแหล่งเงินทุนง่ายขึ้น การช่วยเหลือสินค้าเกษตรแบบเบ็ดเสร็จ การช่วยเหลือให้เข้าถึงตลาดทั้งออนไลน์-ออฟไลน์ เป็นต้น

“ต้องทำให้เอสเอ็มอีไทยที่กำลังอ่อนเปลี้ยลุกขึ้นยืนให้ได้ เมื่อลุกขึ้นได้ การทำธุรกิจในประเทศเข้มแข็งแล้วจะส่งเสริมให้ไปทำการค้าขาย ไปลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยเน้นกลุ่ม CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมา เวียดนาม) เพราะกลุ่มนี้ขึ้นชอบสินค้าไทยมาก จากนั้นค่อยรุกไปยังสมาชิกอาเซียนอื่นๆ และตลาดโลกต่อไป”

ด้วยความคาดหวังว่าเมื่อ “เศรษฐกิจภายใน” เติบโตได้อย่างแข็งแกร่งแล้ว จะช่วยลดผลกระทบจากปัจจัยภายนอกได้อย่างแน่นอน!

ปรับโครงสร้างส่งออกรับศตวรรษที่ 21

นอกจากการสร้างความเข้มแข็งจากภายในแล้ว อีกภารกิจของรัฐบาลคือ “การขับเคลื่อนภาคการส่งออก” ที่ปัจจุบันแม้มูลค่าการส่งออกไทยจะลดลง แต่ “ส่วนแบ่งทางการตลาด” สินค้าไทยไม่ได้ลดลงแต่อย่างใด

ข้อมูล Global Trade Atlas ในช่วง 6 เดือนของปีนี้ ส่วนแบ่งตลาดสินค้าไทยในญี่ปุ่นเพิ่ม 3.18% จาก 2.68% ในช่วงเดียวกันของปีก่อน สหรัฐฯ เพิ่ม 1.27% จาก 1.16% สหภาพยุโรป (27 ประเทศ) เพิ่ม 1.10% จาก 1.09% จีนเพิ่ม 2.26% จาก 1.95% อินเดียเพิ่ม 1.46% จาก 1.23% รัสเซียเพิ่ม 0.85% จาก 0.78% เป็นต้น แต่แนวโน้มในอนาคต หากเราไม่ปรับโครงสร้างภาคการส่งออก สินค้าไทยอาจไม่สามารถแข่งขันได้ในเวทีโลก เพราะศักยภาพด้านการแข่งขันของไทยถดถอยลงมาก ที่สำคัญประมาณ 70% ของมูลค่าส่งออกรวมของไทย เป็นการส่งออกของบริษัทข้ามชาติ เช่น รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นต้น ส่วนอีก 30% เป็นของผู้ส่งออก ของไทยจริงๆ

“ประมาณ 70% ของมูลค่าส่งออก ไทยอยู่ที่บริษัทข้ามชาติที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของเรา ถ้าอยากให้มีมูลค่าการส่งออกไทยขยายตัวมากๆ เราต้องขอร้องให้เขาเพิ่มยอดการส่งออกซึ่งเป็นปัญหาเชิงโครงสร้าง ถ้าเราไม่เร่งแก้ไข จะทำให้การส่งออกไทยถดถอยและไม่ยั่งยืนในอนาคต”

นอกจากนี้ สินค้าส่งออกไทยปัจจุบันยังเน้นการค้าขายสินค้าที่เป็น Trade in Goods เท่านั้น ไม่ได้เน้นการค้าขายสินค้าบริการ (Trade in Services) เช่น สปา, นวดแผนไทย, สุขภาพและความงาม, ดิจิตอล คอนเทนต์, ท่องเที่ยว, โรงแรม, ร้านอาหารไทย, โลจิสติกส์ ฯลฯ ทั้งๆที่เป็นสินค้าที่มีศักยภาพมาก

ในปี 2548 การส่งออกสินค้าบริการของไทยมีสัดส่วน 0.87% ของการส่งออกสินค้าบริการของโลก และส่งออกสินค้า 1.04% ของการส่งออกสินค้าโลก แต่ในปี 2556 การส่งออกสินค้าบริการเพิ่มขึ้นมาเป็น 1.26% ขณะที่ส่งออกสินค้าอยู่ที่ 1.22% ซึ่งนับเป็นครั้งแรกที่สัดส่วนการส่งออกสินค้าบริการมากกว่าการส่งออกสินค้า ดังนั้นแนวโน้มการค้าขายในอนาคต จึงจะเน้นไปที่สินค้าบริการ การเงิน แรงงาน และข้อมูลและการสื่อสารมากขึ้น

“สิ่งที่ไทยต้องเร่งดำเนินการเพื่อปรับโครงสร้างการส่งออกไทยรองรับศตวรรษที่ 21 คือ การหันมาส่งออกสินค้าบริการให้มากขึ้น การเร่งเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขัน การเพิ่มประสิทธิภาพด้านการผลิต โดยปรับเปลี่ยนเครื่องจักรใหม่ ใช้นวัตกรรมผลิตสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น เพราะเป็นเทรนด์ของโลกยุคใหม่ ถ้าไทยไม่ขยับปรับตัว จะตกเทรนด์และตามโลกไม่ทัน”

ที่สำคัญเราต้องจัดกลุ่มสินค้าเป็น “คลัสเตอร์” เพื่อให้เกิดความเชื่อมโยงในด้านการผลิต การค้าขาย เวลาจะส่งออกก็ต้องส่งออกเป็นคลัสเตอร์ ไม่ใช่ส่งออกเป็นรายสินค้าเหมือนปัจจุบัน โดยคลัสเตอร์ที่สำคัญ ได้แก่ คลัสเตอร์สินค้าเกษตรและอาหาร คลัสเตอร์ที่เกี่ยวกับสินค้าพลังงาน คลัสเตอร์ที่เกี่ยวกับวิศวกรรม และดีไอซี (ยานยนต์ และอิเล็กทรอนิกส์) คลัสเตอร์ที่เกี่ยวกับสุขภาพ (การท่องเที่ยว สุขภาพ) และคลัสเตอร์ที่เกี่ยวกับเศรษฐกิจสร้างสรรค์ วัฒนธรรม สินค้าหัตถกรรม สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์โอท็อป เป็นต้น

รุกเจาะตลาดอาเซียน-เมืองใหญ่จีดีพีสูง

ในช่วงที่เศรษฐกิจโลกเปราะบาง แต่เศรษฐกิจอาเซียน โดยเฉพาะกลุ่ม CLMV กลับเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับมูลค่าการส่งออกของไทยไปยังอาเซียนที่ยังขยายตัวต่อเนื่องทุกปี โดยในปี 2557 มูลค่าส่งออกของไทยไปอาเซียนคิดเป็น 1 ใน 4 ของมูลค่าการส่งออกรวม หรืออยู่ที่ 60,730 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขยายตัว 2.4% ส่วนในปี 2558 คาดว่าจะอยู่ที่ 65,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขยายตัว 7% กระทรวงพาณิชย์จึงได้จัดทำแผนการส่งออกใหม่โดยมุ่งเน้นตลาดอาเซียนให้มากขึ้น (Dee-pening ASEAN) โดยแบ่งอาเซียนเป็น 3 กลุ่มได้แก่ กลุ่ม 1 CLMV กลุ่ม 2 มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และบรูไน และกลุ่ม 3 สิงคโปร์

มูลค่าการส่งออกของไทยในกลุ่ม CLMV อยู่ที่ 20,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขยายตัว 10% หรือเท่ากับมูลค่าการส่งออกไทยไปญี่ปุ่น สิ่งนี้จะผลักดันการค้าชายแดน การค้าผ่านแดนไปประเทศที่ 3 และการค้าระหว่างประเทศเน้นสินค้าปัจจัยสี่ รวมถึงสินค้าในตลาดบน “สินค้าไทยขายดีมากใน CLMV เพราะเป็นสินค้าพรีเมียม มีคุณภาพมากกว่าคู่แข่ง ในลาวใช้สินค้าไทยถึง 80% กัมพูชา 60% เมียนมา 20% แต่เวียดนามน้อยมากเพียง 5% เพราะเราเข้าไปช้าไม่ทันจีน ผู้ประกอบการไทยต้องหันเจาะตลาดนี้ให้มากขึ้น”

กลยุทธ์อีกอย่างที่สำคัญในการเจาะตลาดเหล่านี้คือการใช้ “ทูตพาณิชย์” เร็วๆ นี้ กระทรวงจะปรับทัพทูตพาณิชย์ใหม่หมด เอาทูตพาณิชย์เก่งๆ มาประจำที่อาเซียน และปรับให้เป็นระดับ 9 ทั้งหมดเพื่อเป็นแรงจูงใจ ส่วนคนที่ไม่มีศักยภาพให้กลับมาอยู่ส่วนกลางแล้วคัดเลือกคนเก่งๆ ออกไปทำงาน

“ทูตพาณิชย์ต้องทำงานร่วมกับสำนักงานส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) และสำนักงานการท่องเที่ยวในประเทศต่างๆ เพื่อช่วยกันส่งเสริมการค้า การลงทุน การท่องเที่ยวให้เป็นแพ็คเกจเดียวกัน ไม่ใช่ต่างคนต่างทำ”

นอกจากอาเซียนแล้ว ยังเน้นไปที่จีน เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น และอินเดีย (Broadening ASEAN) ตามยุทธศาสตร์การทำข้อตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจที่ใกล้ชิดยิ่งขึ้นของ “อาเซียน+6” ต้องเจาะตลาดเป็นรายเมืองมากขึ้น เพราะผู้บริโภคหน้าใหม่ในโลกจะอยู่ในเมืองรองในประเทศเกิดใหม่มากขึ้น

จากการศึกษาข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์ พบว่า 75 เมืองใหญ่ที่มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (จีดีพี) ใหญ่ที่สุดของโลก ไทยยังไม่ได้ทำการค้าขาย หรือไม่มีการลงทุนด้วยเลยถึง 44 เมือง เช่น เมืองเทียนจิน เซ็นเจิ้น ฉงชิ่ง อู่ฮั่น นานกิง ตงกวน เสินหยาง หังโจว จีน, นาโงยา ญี่ปุ่น, ฟีลาเดลเฟีย บอสตัน ซานฟรานซิสโก แอตแลนตา ฟีนิกซ์ มินนิอาโพลิส ซานดิเอโก สหรัฐฯ, คุเวตซิตี คุเวต, โดฮา กาตาร์, เฟอร์ธ เมลเบิร์น ออสเตรเลีย, มิวนิค ฮัมบูร์ก เยอรมนี เป็นต้น จึงยังมีช่องทางและโอกาสสำหรับการส่งออกของไทยในเมืองเหล่านี้

“เราจะเจาะตลาดเป็นรายประเทศเหมือนทุกวันนี้ไม่ได้อีกแล้ว เพราะการค้าจะไม่ขยายตัว”

กระทรวงพาณิชย์จึงต้องเน้นภารกิจ 4 จัดคือ 1.จัดโครงสร้างตลาด มุ่งเน้นอาเซียน จีน และเมืองใหญ่ๆ 2.จัดทัพใหม่ จะเอาทูตพาณิชย์เก่งๆ มาอยู่อาเซียน ปรับปรุงกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศให้สามารถซัพพอร์ตทูตพาณิชย์ได้ 3.จัดโครงสร้างสินค้า เน้นการขายสินค้าบริการ สินค้าที่มีนวัตกรรม สร้างความแข็งแกร่งให้ผู้ประกอบการไทยไปลุยตลาดโลก และ 4.จัดตัววัดใหม่ โดยทีมไทยแลนด์ในต่างประเทศต้องทำงานร่วมกันทั้งหมดทั้งกระทรวงการต่างประเทศ ทูตพาณิชย์ ททท. และบีโอไอ

“ถ้าทำครบทั้ง 4 ภารกิจเมื่อใด การส่งออกของไทยจะยั่งยืนแน่นอน และไทยจะกลายเป็นประเทศโลกที่ 1 ที่มีรายได้สูง” กับเขาคือครั้ง

ทีมเศรษฐกิจ

จ้างชาวหาปลุกพืชสู่แล้ง



นับเป็นเรื่องดี รัฐบาลประชารัฐไม่ประชานิยม มีแนวคิดใหม่ช่วยชาวนาที่ไม่อาจทำนาปรัง เพราะน้ำมีไม่พอ ผุดไอเดียเดียวขอเช่าที่จากชาวนามาปลุกพืชอย่างอื่นที่เหมาะสมกับพื้นที่แทน และจ้างชาวนามาเป็นแรงงานในแปลงนาที่เช่า ได้ผลผลิตออกมาแล้ว นำไปจำหน่ายได้กำไรมาแบ่งกัน... ชาวนาจะมีรายได้ 3 ต่อ จากค่าเช่า+ค่าแรง+ปันผลกำไร โดยหลักการ “ชมชื่น” เห็นด้วยเป็นอย่างมาก เพราะนอกจากจะช่วยให้ชาวนามีรายได้ ไม่มีความเสี่ยงเรื่องขาดทุน และยังช่วยให้ชาวนาได้ฝึกงานทดลองทำอาชีพใหม่ที่ไม่เคยทำมาก่อน เพราะพื้นที่จะต้องผจญแล้งสาหัส หนีไม่พ้นลุ่มเจ้าพระยา เจ้าเก่า ที่มีการปลูกข้าวแบบไม่มีวันวรรคพักนาเพราะไม่รู้จะทำอะไรกิน แถมยังเป็นพื้นที่ปลูกข้าวคุณภาพต่ำ ข้าวอายุสั้นเพื่อจะได้ปลูกปีละหลายครั้ง...ถ้ามีการจูงใจให้ปลูกอย่างอื่นที่กำไรได้ดีกว่า นอกจากจะช่วยแก้ปัญหาความยากจนได้ ยังช่วยแก้ปัญหาข้าวล้นตลาด ขายไม่ได้ราคาไปในตัวอีกด้วย แต่ในทางปฏิบัตินั้น ไม่แน่ใจว่าจะไปได้สวยเหมือนที่รัฐบาลตั้งใจไว้หรือไม่ เพราะที่คิดว่า ชาวนาจะมีรายได้จากค่าเช่า อาจจะไม่จริง เพราะชาวนา บ้านเรามีที่นาเป็นของตัวเองจริงๆกันแค่นั้น ยิ่งที่นาภาคกลาง ส่วนใหญ่เป็นของแลนด์ลอร์ดทำนาไม่เป็น ปลอมยให้ชาวนาตัวจริงเช่าทำนาทั้งนั้น...เมื่อรัฐไปขอเช่า ใครจะได้ประโยชน์ จะเช่ากันเท่าไร ถ้าเช่ากันแบบราชการชอบของแพง ตั้งค่าเช่าให้สูงแล้วเอาส่วนเกินมาแบ่งกัน จะเป็นช่องทางให้ใครรวย

อีกอย่างที่จะทำให้โครงการล้มเหลวและมีปัญหาตามมา การนำผลผลิตไปขายแล้วนำกำไรมาแบ่งปันให้ชาวนา...แน่ใจได้อย่างไร มอบหมายให้กระทรวงพาณิชย์รับผิดชอบด้านการตลาด นำผลผลิตไปจำหน่ายแล้วจะมีกำไร ที่ผ่านมามีสินค้าที่ชนิดที่หน่วยงานนี้ทำแล้วมีกำไรให้เห็นบ้าง ไม่อยากให้ประวัติศาสตร์ประชานิยมจำนำข้าว เกิดซ้ำรอยในยุคประชารัฐ เอาผลผลิตมาเก็บไว้แล้วเน่าเสียหายไม่ออก...นอกจากจะขาดทุน ยังต้องเสียค่าเช่าโกดังเก็บของเน่าอีกต่างหาก ไหนๆ คิดยุทธศาสตร์แนวทางใหม่ๆออกมามี...ช่วยคิดยุทธวิธี เลิก ฟุ้งตัวละครหน้าเดิม จะดีกว่าไหม

ชมชื่น ชูช่อ