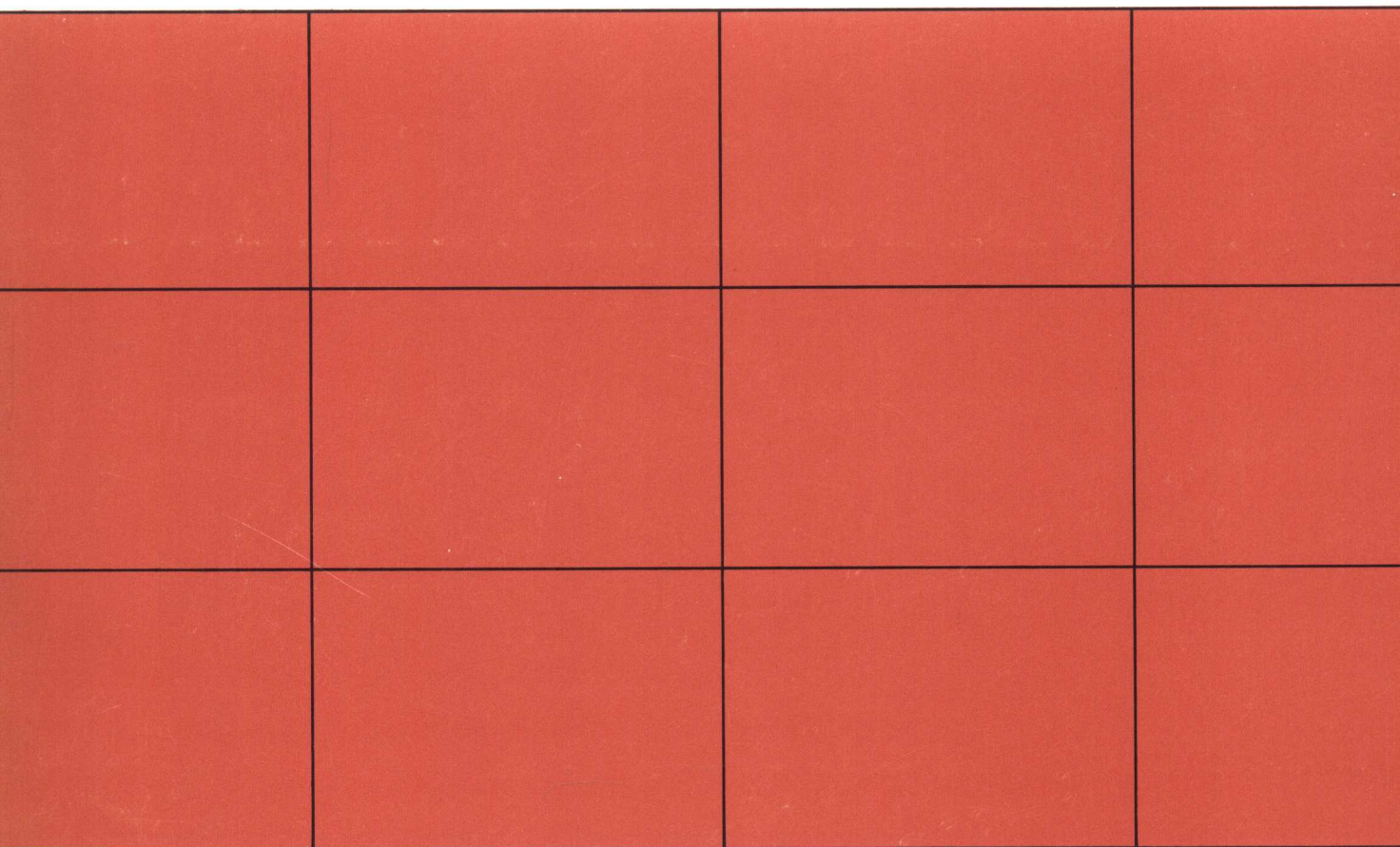


ลักษณะโครงสร้าง และความต้องการสินเชื่อ
ในภาคธุรกิจการค้าและอุตสาหกรรม
จากการสัมภาษณ์ใน 3 จังหวัด
: ระยอง นครราชสีมา ขอนแก่น

พฤษภาคม 2539



Sectoral Economics Program

Thailand Development Research Institute Foundation

ลักษณะโครงสร้าง และความต้องการสินเชื่อ
ในภาคธุรกิจการค้าและอุตสาหกรรม
จากการสัมภาษณ์ใน 3 จังหวัด
: ระยอง นครราชสีมา ขอนแก่น

พฤษภาคม 2539



Sectoral Economics Program

รายงานการวิจัย

เรื่อง

ลักษณะ โครงสร้าง และความต้องการสินเชื่อ
ในภาคธุรกิจการค้าและอุตสาหกรรม จากการสุ่ม
สัมภาษณ์ใน 3 จังหวัด : ระยอง นครราชสีมา ขอนแก่น

เสนอต่อ

บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ซีทีทก้า จำกัด (มหาชน)

คณะผู้วิจัย	ดร.นิพนธ์	พัทพงศ์กร	หัวหน้าโครงการ
	ดร.เดียนเด่น	นิคมบริรักษ์	นักวิจัย
	นส.จารุวรรณ	จันใส	ผู้ช่วยนักวิจัย

แผนงานเศรษฐกิจรายสาขา

มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

30 พฤษภาคม 2539

คำนำ

รายงานฉบับนี้เป็นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ความต้องการและลักษณะการใช้สินเชื่อใน 3 จังหวัดในภาคตะวันออก และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คือ จังหวัดระยอง นครราชสีมา และขอนแก่น จากการรวบรวมข้อมูล ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในภาคธุรกิจการค้าสาขาต่างๆ คือ หนึ่งสาขาการค้าส่งค้าปลีก ได้แก่ กิจการค้าเครื่องไฟฟ้า กิจการค้าเครื่องใช้สำนักงาน กิจการค้ารถยนต์ กิจการค้ารถมอเตอร์ไซด์ กิจการห้างสรรพสินค้า สองสาขาการค้าก่อสร้าง ได้แก่ กิจการการผลิตและจำหน่ายอิฐบล็อกและวัสดุการก่อสร้าง สามสาขาการบริการ ได้แก่ กิจการโรงแรม รวมทั้งหมด 23 ราย และสุดท้ายสาขาอุตสาหกรรม ได้แก่ อุตสาหกรรมประเภทเหล็กเส้น เหล็กรูปพรรณ และบรรจุภัณฑ์ออกซิเจน อุตสาหกรรมผลิตผลิตภัณฑ์จากพลาสติก อุตสาหกรรมทอแหวน และอุตสาหกรรมอัดเหล็กและเศษกระดาษอีก 4 ราย ประกอบกับการใช้ข้อมูลทุติยภูมิบางส่วน ที่ได้มาจากเอกสารประจำจังหวัด และจากการสัมภาษณ์หอการค้าจังหวัดหรืออุตสาหกรรมจังหวัด อีกทั้งข้อมูลจากหน่วยงานราชการจากส่วนกลาง เนื่องจากจำนวนตัวอย่างที่ได้ทำการสัมภาษณ์นั้นมีจำกัด ข้อมูลที่ได้รับโดยเฉพาะข้อมูลเชิงปริมาณคงจะต้องมีความคลาดเคลื่อนอยู่บ้าง อย่างไรก็ตามผลของการสัมภาษณ์นี้จะสามารถชี้ถึงประเด็นสำคัญ ๆ เกี่ยวกับโครงสร้างและลักษณะของตลาดสินเชื่อ และความต้องการของสินเชื่อใน 3 จังหวัดนี้ได้

คณะผู้วิจัย

พฤษภาคม 2539

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 บทนำ	1
1. ความสำคัญปัญหา	1
2. วัตถุประสงค์	1
3. ขอบเขตการศึกษา	1
4. วิธีการศึกษา	2
5. วิธีการเก็บข้อมูลตัวอย่าง	2
บทที่ 2 ภาวะเศรษฐกิจและความต้องการสินเชื่อในจังหวัดระยอง	4
1. สภาพทั่วไปและศักยภาพการลงทุนของจังหวัดระยอง	4
1.1. สภาพภูมิประเทศ	4
1.2. สภาพภูมิอากาศ	5
1.3. ทรัพยากรธรรมชาติ	6
1.4. นโยบายของรัฐ	10
1.5. นิคมอุตสาหกรรม	11
2. ข้อจำกัดของการลงทุน	12
3. ภาพรวมโครงสร้างและอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจของจังหวัดระยอง	14
4. แนวโน้มแต่ละสาขาการผลิตกับความต้องการใช้สินเชื่อ	16
4.1. สาขาอุตสาหกรรม	17
อุตสาหกรรมประเภทเหล็กเส้น เหล็กรูปพรรณ และ	
บรรจุภัณฑ์ออกซิเจน	17

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.2. สาขาการก่อสร้าง	20
การผลิตและจำหน่ายอิฐบล็อกและวัสดุการก่อสร้าง	20
4.3. สาขาการค้าส่งและค้าปลีก	23
กิจการค้าเครื่องไฟฟ้า	24
กิจการเครื่องใช้สำนักงาน	25
กิจการค้ารถยนต์	27
กิจการค้ารถมอเตอร์ไซด์	30
กิจการห้างสรรพสินค้า	32
4.4. สาขาการบริการ	33
กิจการโรงแรม	33
5. สรุปศักยภาพทางเศรษฐกิจของจังหวัดระยอง	35
บทที่ 3 ภาวะเศรษฐกิจและความต้องการสินเชื่อในจังหวัดนครราชสีมา	37
1. สภาพทั่วไปและศักยภาพการลงทุนของจังหวัดนครราชสีมา	37
1.1. สภาพภูมิประเทศและสภาพภูมิอากาศ	37
1.2. ทรัพยากรธรรมชาติ	38
2. สภาพเศรษฐกิจทั่วไปของจังหวัดนครราชสีมา	41
ปัจจัยที่มีผลต่อศักยภาพในการลงทุนในจังหวัดนครราชสีมา	45
ปัจจัยที่อาจเป็นอุปสรรคต่อศักยภาพในการลงทุนในจังหวัดนครราชสีมา	46

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3. ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์	46
3.1. อุตสาหกรรมผลิตพลาสติก	47
3.2. กิจการค้ารถมอเตอร์ไซด์	48
3.3. กิจการค้ารถยนต์	51
3.4. กิจการห้างสรรพสินค้า	53
3.5. กิจการโรงแรม	54
4. สรุปศักยภาพและความต้องการสินเชื่อของธุรกิจค้าขายในจังหวัดนครราชสีมา	55
บทที่ 4 ภาวะเศรษฐกิจและความต้องการสินเชื่อในจังหวัดขอนแก่น	56
1. สภาพทั่วไปและศักยภาพการลงทุนของจังหวัดขอนแก่น	56
1.1. สภาพภูมิประเทศและสภาพภูมิอากาศ	56
1.2. ทรัพยากรธรรมชาติ	57
1.3. ลักษณะทางสังคมและการปกครอง	59
1.4. โครงสร้างและระบบบริการพื้นฐาน	60
2. ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาและการลงทุนของจังหวัดขอนแก่น	60
2.1. ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจโลกต่อเศรษฐกิจของจังหวัดขอนแก่น	60
2.2. ปัจจัยภายในประเทศที่มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจของจังหวัดขอนแก่น	61
2.3. ข้อจำกัดในการพัฒนาและการลงทุน	66
3. ภาพรวมโครงสร้างและอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจของจังหวัดขอนแก่น	68

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4. แนวโน้มแต่ละสาขาการผลิตกับความต้องการใช้สินเชื่อ	70
4.1. สาขาอุตสาหกรรม	71
อุตสาหกรรมทอแหวน	73
อุตสาหกรรมอัดเศษเหล็กและเศษกระดาษ	75
4.2. สาขาการค้าส่งและค้าปลีก	76
กิจการค้าเครื่องไฟฟ้า	77
กิจการค้ารถยนต์	79
กิจการค้ารถมอเตอร์ไซด์	80
กิจการห้างสรรพสินค้า	82
4.3. สาขาการบริการ	84
กิจการโรงแรม	84
5. สรุปศักยภาพทางเศรษฐกิจของจังหวัดขอนแก่น	86
บทที่ 5 สรุป	88
บรรณานุกรม	94
ภาคผนวก	96
ภาคผนวก ก	97
ภาคผนวก ข	99

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	มูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดระยองตั้งแต่ปีพ.ศ.2534-2538	99
2	รายงานเงินให้สินเชื่อประเภทต่างๆในจังหวัดระยอง	100
3	จังหวัดระยอง	101
4	มูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดนครราชสีมา ตั้งแต่ปีพ.ศ.2534-2538	102
5	รายงานเงินให้สินเชื่อประเภทต่างๆในจังหวัดนครราชสีมา	103
6	สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ จำแนกตามประเภทธุรกรรมในจังหวัดนครราชสีมา	104
7	จังหวัดนครราชสีมา	105
8	มูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดขอนแก่น ตั้งแต่ปีพ.ศ.2534-2538	106
9	รายงานเงินให้สินเชื่อประเภทต่างๆในจังหวัดขอนแก่น	107
10	สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ จำแนกตามประเภทธุรกรรมในจังหวัดขอนแก่น	108
11	จังหวัดขอนแก่น	109
12	สรุปผลการสัมภาษณ์ภาคอุตสาหกรรม	110

บทที่ 1

บทนำ

1. ความสำคัญปัญหา

การพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เจริญเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วนั้น ปัจจัยหนึ่งที่เป็นตัวสำคัญในการส่งเสริมให้ธุรกิจหรือกิจกรรมทางเศรษฐกิจเจริญเติบโตได้นั้นคือ ปัจจัยทุน เพราะการพัฒนาทางเศรษฐกิจอย่างรวดเร็วดังกล่าว ประเทศต่างๆทั่วโลกยังให้ความสำคัญในธุรกิจการเงิน การธนาคารของตนมากขึ้น พยายามตั้งเงื่อนไขข้อกำหนดต่างๆ เพื่อหลีกเลี่ยงหรือแข่งขันกันมากขึ้น แต่เนื่องจากในอนาคตเงื่อนไขและข้อกำหนดต่างๆจะถูกตัดทอนลงตามข้อตกลงของ WTO ประเทศต่างๆ ต้องเร่งรับหาวิธีทางป้องกันหรือเสริมประสิทธิภาพทางการเงิน การธนาคารมากขึ้น เพื่อปรับปรุงให้สอดคล้องกับแนวทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลง รัฐบาลไทยจึงประกาศใช้นโยบายการเงินใหม่ โดยพยายามแยกหน่วยสถาบันการเงินย่อยหรือบริษัทเงินทุนออกจากธนาคาร และจะยกระดับของสถาบันการเงินหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ให้เป็นธนาคาร เพื่อให้หน่วยบริษัทการเงินต่างๆที่มีอยู่ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยจะส่งผลให้บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ต้องเตรียมตัวให้พร้อมเพื่อแข่งขัน ภายใต้สถานการณ์ตลาดผู้ขายน้อยรายในธุรกิจการธนาคารที่มีอยู่

2. วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ในการศึกษาครั้งนี้เพื่อวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการทางธุรกิจและความต้องการสินเชื่อของกิจการในต่างจังหวัดในภาคอุตสาหกรรมการผลิตและการบริการ และศึกษาปัญหาการใช้บริการด้านสินเชื่อของกิจการในต่างจังหวัด

3. ขอบเขตการศึกษา

การพิจารณาศักยภาพทางการตลาดนั้น ได้แยกการวิเคราะห์ความต้องการสินเชื่อตามประเภทของกิจกรรมทางธุรกิจ ตามรูปแบบและปริมาณการใช้สินเชื่อทั้งในอดีตและอนาคต ประเภทของธุรกิจที่เลือกศึกษาครั้งนี้จะพิจารณาจากขนาดและอัตราการเติบโตของประเภทธุรกิจนั้น ดังนั้น

ธุรกิจอุตสาหกรรมซึ่งเป็นประเภทที่มีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมและอัตราการเติบโตสูงที่สุด จึงถูกเลือกมาเป็นตัวอย่างในการศึกษารั้งนี้ด้วย นอกจากนั้นก็มีการศึกษาธุรกิจโรงแรม ศูนย์จำหน่ายรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ ร้านค้าเครื่องไฟฟ้า เครื่องใช้สำนักงาน และห้างสรรพสินค้าเป็นต้น

เนื่องจากต้องการพิจารณาความต้องการสินเชื่อต่างจังหวัดที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต ดังนั้นจึงเลือกพื้นที่การศึกษา 3 จังหวัดคือจังหวัดระยอง นครราชสีมา และขอนแก่น เป็นตัวอย่างในการคาดเดาแนวโน้มของการใช้สินเชื่อของธุรกิจในอนาคต และยังมีการวิเคราะห์ปัจจัยอื่นๆที่มีผลต่อความต้องการใช้สินเชื่อดังกล่าว

4. วิธีการศึกษา

การศึกษานี้จะพิจารณาทั้งภาพรวมแต่ละสาขาธุรกิจและแยกเป็นรายธุรกิจในแต่ละประเภทหรือสาขาธุรกิจ ศึกษาถึงความต้องการใช้สินเชื่อในปัจจุบันและคาดการณ์ในอนาคต โดยพิจารณาจากข้อมูลทุติยภูมิจากหน่วยงานของรัฐและเอกชน และจากการออกสำรวจในพื้นที่ ทั้งนี้เพื่อวิเคราะห์ว่าปัจจัยใดที่ส่งผลกระทบต่อความต้องการในการใช้สินเชื่อในจังหวัดนั้น โดยวิเคราะห์ธุรกิจในสาขาอุตสาหกรรมการผลิต การบริการ การค้าปลีกและค้าส่ง และการก่อสร้าง เพราะปัจจุบันธุรกิจเหล่านี้มีแนวโน้มการขยายตัวอย่างรวดเร็วและยังมีโอกาสขยายตัวอย่างต่อเนื่องต่อไปในอนาคต จึงเลือกเป็นกลุ่มตัวอย่างในการวิเคราะห์เพื่อหาสาเหตุของการขยายตัวที่เกิดขึ้น และต้องการทราบถึงความต้องการสินเชื่อของกลุ่มธุรกิจดังกล่าว ว่าต้องการสินเชื่อประเภทใด เพราะเหตุผลใด

5. วิธีการเก็บข้อมูลตัวอย่าง

ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) ที่ได้จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของรัฐในจังหวัดทองที่ และจากการสัมภาษณ์ธุรกิจต่างๆ ใน 3 จังหวัดคือ จังหวัดระยอง นครราชสีมา และขอนแก่น ได้แก่ ธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมการผลิต อุตสาหกรรมบริการ การค้าปลีกและค้าส่ง และการก่อสร้าง เป็นต้น จำนวนตัวอย่างทั้งหมด 27 ตัวอย่าง (ภาคผนวก ก)

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) จากการค้นคว้าข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย จากเอกสารของทางหน่วยงานราชการและเอกชนต่างๆ

บทที่ 2

ภาวะเศรษฐกิจและความต้องการสินเชื่อในจังหวัดระยอง

1 สภาพทั่วไปและศักยภาพการลงทุนของจังหวัดระยอง

จังหวัดระยองมีศักยภาพในการลงทุนสูง ทั้งนี้เพราะความเหมาะสมในด้านสภาพภูมิประเทศ สภาพภูมิอากาศ ทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์ สภาพสังคมที่สงบเรียบร้อย และที่สำคัญนโยบาย และโครงการของรัฐบาลที่ส่งเสริมและให้สิทธิประโยชน์ต่างๆต่อผู้ลงทุนโดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุน ด้านโครงสร้างพื้นฐานตลอดระยะเวลากว่า 10 ปีที่ผ่านมา ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1.1. สภาพภูมิประเทศ

จังหวัดระยองตั้งอยู่ในภาคตะวันออกของประเทศไทย มีเนื้อที่รวม 2,220,000 ไร่ มีลักษณะ ทั้งที่เป็นที่ราบที่เนิน และที่เป็นชายฝั่งทะเล มีระยะทางห่างจากกรุงเทพมหานครตามทางหลวงหมายเลข 3 ประมาณ 208 กิโลเมตร ตามทางหลวงหมายเลข 36 ประมาณ 185 กิโลเมตร และตามทางหลวงหมายเลข 344 ประมาณ 179 กิโลเมตร

ทิศเหนือ ติดต่อเขตอำเภอหนองใหญ่ อำเภอบ่อทอง อำเภอบ้านบึง และอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

ทิศใต้ จรดอ่าวไทย ซึ่งมีท่าเรือน้ำลึก

ทิศตะวันออก ติดต่อเขตอำเภอท่าใหม่ จังหวัดจันทบุรี ซึ่งจะต่อไปยังจังหวัดตราดอันเป็นจังหวัดชายแดน

ทิศตะวันตก ติดต่อเขตอำเภอสัตหีบ และอำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี

จากลักษณะที่ตั้งดังกล่าว จังหวัดระยองจัดว่าเป็นจังหวัดที่มีความพร้อมสูงทั้งทางด้านการเกษตร และในด้านการอุตสาหกรรม เพราะมีดินดีและติดทะเลเหมาะสำหรับการปลูกไม้ผล ที่ต้องการความชุ่มชื้นตลอดเวลา และเนื่องจากทำเลที่ตั้งของจังหวัดที่ติดทะเลเหมาะสมสำหรับสร้างเป็นท่าเรือขนส่งสินค้า ดังนั้นรัฐบาลจึงมีการเร่งพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ และส่งเสริมให้มีการ

อุตสาหกรรมในบริเวณพื้นที่ของจังหวัด จากปัจจัยพื้นฐานต่าง ๆ นั้นส่งผลให้จังหวัดระยองมีศักยภาพและความพร้อมในการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม พอจะสรุปได้ดังนี้

- 1.เป็นจังหวัดศูนย์กลางของภาคตะวันออกที่เชื่อมโยงระหว่างจังหวัดชายแดนด้านตะวันออกกับกรุงเทพมหานคร ขณะเดียวกันก็เป็นทีที่เชื่อมโยงการขนส่งจากภาคตะวันออกและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ออกสู่ทะเลทางอ่าวไทย
- 2.เป็นจุดที่ต่อท่อก๊าซจากอ่าวไทย ซึ่งส่งขึ้นมายังโรงงานแยกก๊าซธรรมชาติ ทำให้เกิดอุตสาหกรรมปิโตรเคมีต่อเนื่องอีกมากมายในบริเวณเขตนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด
- 3.เป็นที่ตั้งของท่าเรือน้ำลึก ที่มีขีดความสามารถในการรับเรือสินค้าขนาด 20,000 ตัน จำนวน 1 ท่า และท่าเรือขนส่งวัสดุเหลวที่สามารถรับเรือขนาด 8,000 ตันจำนวน 2 ท่า
- 4.เป็นที่ตั้งของท่าอากาศยานนานาชาติและศูนย์ซ่อมบำรุงอากาศยานที่สามารถใช้เป็นท่าขนส่งอากาศสำหรับสินค้าและวัตถุดิบไปยังกรุงเทพมหานครและต่างประเทศ
- 5.มีทางรถไฟต่อเชื่อมกับจังหวัดฉะเชิงเทรา นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบังไปยังนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ซึ่งเป็นเส้นทางในการขนส่งสินค้าและวัตถุดิบจากโรงงานในนิคมไปสู่ตลาดได้อีกทางหนึ่ง
- 6.มีทางหลวงหลัก ทางหลวงสายรองและทางหลวงท้องถิ่นหลายสายที่สามารถใช้ได้ทุกฤดูกาล

1.2. สภาพภูมิอากาศ

จังหวัดระยองมีภูมิอากาศแบบมรสุมเขตร้อน ลมทะเลพัดผ่านตลอดปี อากาศอบอุ่นไม่ร้อนจัด บริเวณชายฝั่งทะเลเย็นสบาย ฤดูร้อนอยู่ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนเมษายน ฤดูฝนอยู่ในช่วงเดือนพฤษภาคมถึงตุลาคม และฤดูหนาวอยู่ในช่วงระหว่างเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมกราคม มีอุณหภูมิสูงสุดในเดือนเมษายน 29.8 องศาเซลเซียส และอุณหภูมิต่ำสุดในเดือนธันวาคม 25.6

องศาเซลเซียส ซึ่งแตกต่างกันเพียง 4 องศาเซลเซียส จึงค่อนข้างจะมีอุณหภูมิสม่ำเสมอตลอดทั้งปี ค่าความชื้นสัมพัทธ์เฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 77 สูงสุดในเดือนกันยายนและตุลาคมร้อยละ 82 ต่ำสุดในเดือนธันวาคมร้อยละ 70 ปริมาณน้ำฝนเฉลี่ยสูงสุดเท่ากับ 243.0 มิลลิเมตรในเดือนกันยายน และต่ำสุดเท่ากับ 3.7 มิลลิเมตรในเดือนธันวาคม ปริมาณน้ำฝนตลอดปีเฉลี่ยประมาณ 1,547.6 มิลลิเมตร

1.3. ทรัพยากรธรรมชาติ

1.3.1. ที่ดิน¹

จังหวัดระยองมีเนื้อที่ทั้งหมด 2,220,000 ไร่ โดยมีการใช้ประโยชน์ที่ดินในรูปของพื้นที่ชุมชนเมืองเพิ่มสูงขึ้น ขณะที่พื้นที่เพื่อการเกษตรกรรมและป่าไม้ลดลงอย่างต่อเนื่อง ดังในปีพ.ศ.2532 มีการถือครองที่ดินเพื่อการเกษตรกรรมจำนวน 1,566,078 ไร่ แต่ต่อมามีจำนวนลดลงเหลือ 1,537,658 ไร่ในปีพ.ศ.2534 ลดลง 1.81 เปอร์เซ็นต์ ขณะเดียวกันจากสถิติในปีพ.ศ.2532 มีพื้นที่ชุมชนเมือง 508,922 ไร่ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23 ของพื้นที่จังหวัด ต่อมาปีพ.ศ.2534 มีพื้นที่ 544,092 ไร่หรือร้อยละ 24.5 ของพื้นที่

ราคาที่ดิน² จากการวิเคราะห์ประเมินราคาที่ดินทั่วประเทศไทยในปี 2535-2538 โดยสำนักงานกลางประเมินราคาทรัพย์สิน กรมที่ดิน พบว่าราคาที่ดินในจังหวัดระยองอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อเทียบกับจังหวัดในเขตปริมาณราคาประเมินของกรมที่ดินในจังหวัดระยองสูงสุดเท่ากับ 60,000 บาทต่อตารางวา และต่ำสุดเท่ากับ 25 บาทต่อตารางวา เทียบกับจังหวัดในภาคตะวันออกด้วยกันแล้วราคาที่ดินจังหวัดระยองต่ำกว่าจังหวัดชลบุรีและเท่ากับจังหวัดจันทบุรีและนครนายก

¹ ที่มา : สำนักงานเกษตรจังหวัดระยองและสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

² ที่มา : บริษัทอัลฟ่าริสท์จำกัดวิเคราะห์ราคาประเมินที่ดินทั่วประเทศ 2535-2538

1.3.2.แหล่งน้ำธรรมชาติ

จังหวัดระยองมีแม่น้ำสำคัญคือ

ก. แม่น้ำระยอง ความยาวประมาณ 50 กิโลเมตร

ข. แม่น้ำประแสร์ ความยาวประมาณ 26 กิโลเมตร

นอกจากนี้ยังมีคลองต่างๆอีกหลายสาย รวมทั้งมีโครงการชลประทานขนาดใหญ่ที่สำคัญหลายโครงการ โครงการขนาดใหญ่ที่สำคัญได้แก่ โครงการอ่างเก็บน้ำหนองปลาไหล โครงการอ่างเก็บน้ำดอกกราย และโครงการอ่างเก็บน้ำคลองละลอก ซึ่งทั้งสามโครงการมีความจุรวมถึง 255.2 ล้านลูกบาศก์เมตร และหากโครงการอ่างเก็บน้ำประแสร์เสร็จก็จะมีพื้นที่เก็บน้ำเพิ่มขึ้นอีก 203.3 ล้านลูกบาศก์เมตร

หากจำแนกโครงการชลประทานดังกล่าวในจังหวัดระยองตามวัตถุประสงค์ จำแนกได้ดังนี้

- 1.เพื่อสนับสนุนการเกษตรกรรม พื้นที่ 143,870 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 8.36 ของพื้นที่เกษตรกรรมทั้งหมด
- 2.เพื่อสนับสนุนด้านการอุตสาหกรรม การประปา จำนวน 44.4 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อปี
- 3.เพื่อการป้องกันน้ำเค็มและอุทกภัย เนื้อที่ 48,000 ไร่

1.3.3.แรงงาน³

จากการสำรวจจำนวนประชากรเมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2537 จังหวัดระยองมีจำนวนประชากรทั้งหมด 477,049 คน เป็นชาย 241,205 คน เป็นหญิง 235,844 คน อยู่ในวัยแรงงานคืออายุ

³ ที่มา : สำนักงานพัฒนาแรงงานจังหวัดระยอง

13-60 ปี จำนวน 266,040 คน คิดเป็นร้อยละ 55.77 และอยู่นอกวัยแรงงาน 211,009 คน คิดเป็นร้อยละ 44.23 ของประชากรรวมทั้งหมด โดยในวัยแรงงานมีผู้มีงานทำ 264,000 คน คิดเป็นร้อยละ 99.23 และผู้ว่างงาน 2,040 คน คิดเป็นร้อยละ 0.77

ในจำนวนวัยแรงงานทั้งหมดแบ่งเป็นแรงงานภาคเกษตรกรรม 201,000 คน แรงงานในภาคอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม การขนส่งและการบริการรวม 53,553 คน แรงงานด้านการประมง 15,070 คน

มีคนต่างด้าวที่ได้รับอนุญาตให้ทำงานในจังหวัดระยองเมื่อสิ้นเดือนธันวาคม 2536 จำนวน 1,309 คน ในจำนวนนี้แบ่งเป็นการอนุญาตให้ทำงานตลอดชีพจำนวน 864 คน ชั่วคราว 254 คน และได้รับการส่งเสริมการลงทุน 191 คน

นอกจากนี้จะมีแรงงานต่างจังหวัดจากภาคอื่นๆเข้ามาทำงานในจังหวัดมากขึ้น เนื่องจากเป็นแหล่งงาน มีโรงงานอุตสาหกรรมมาก ส่งผลให้เศรษฐกิจในจังหวัดขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว

1.3.4. วัตถุดิบจากธรรมชาติ

วัตถุดิบจากธรรมชาติที่ใช้ประกอบการ ได้แก่ แร่ธาตุ สัตว์ และพืช ดังต่อไปนี้

1. แร่ธาตุ จังหวัดระยองมีแร่ทรายแก้ว ซึ่งมีความสำคัญต่ออุตสาหกรรมการผลิตกระจก แก้ว ขวด เซรามิก มีผู้ประกอบการที่ได้รับสัมปทานและยังเปิดดำเนินการอยู่ 14 แปลง เนื้อที่ 800 ไร่ ในท้องที่ตำบลชากพงและตำบลกร่ำ อำเภอแกลง คาดว่ามีแหล่งแร่ทรายแก้วสำรองอยู่อีกประมาณ 5-8 ล้านเมตริกตัน

นอกจากแร่ทรายแก้วแล้วยังมี แร่ดินบุก แร่พลอย ซึ่งเป็นผลพลอยได้จากการทำเหมืองดินบุก พลวง แมกนีสิส ดินขาว และหินปูน แต่ปริมาณไม่มากนัก ประกอบกับการผลิตแร่ดินบุกมีอุปสรรคอันเกิดจากการตั้งโรงแยกก๊าซที่มาบตาพุด การผลิตแร่จึงได้หยุดไปคงมีแต่การผลิต ทรายแก้วเท่านั้น

วัตถุดิบที่สำคัญ อีกประเภทหนึ่งของจังหวัดระยองที่ได้จากอ่าวไทย คือ กุ้ง ธรรมชาติ ทำให้มีอุตสาหกรรมต่อเนื่องมารองรับวัตถุดิบจำนวนมาก คือ กลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี และปิ๋ยเคมี เป็นต้น ในปีพ.ศ.2536 มีการผลิตก๊าซธรรมชาติได้ถึง 298,827 ล้านลูกบาศก์ฟุต¹ เป็นสาเหตุทำให้มูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์มวลรวมของอุตสาหกรรมเหมืองแร่มีอัตราเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว (ตารางที่ 1)

2.สัตว์ จังหวัดระยองมีชายฝั่งทะเลยาวประมาณ 100 กิโลเมตร มีพื้นที่ทำการประมงทั้งหมดประมาณ 6,225,000 ไร่ เป็นการประมงน้ำจืดประมาณ 179,105 ไร่ ปริมาณสัตว์น้ำที่จับได้ในปีพ.ศ.2535 รวมทั้งสิ้น 115,503 ตัน มูลค่าประมาณ 3,558 ล้านบาท

ส่วนสัตว์บกนั้น ในปีพ.ศ.2536 จังหวัดระยองมีการเลี้ยงโค 30,200 ตัว กระบือ 5,000 ตัว สุกร 88,500 ตัว ไก่เนื้อและไก่ไข่ 5,500,000 ตัว และเป็ด 95,000 ตัว

3.พืช จังหวัดระยองมีการปลูกยางพารา มัณฑลปะหลัง สับปะรด อ้อย ข้าว ผลไม้ เช่น เงาะ ทุเรียน และมังคุดเป็นหลัก พื้นที่ปลูกยางพาราทั้งหมดในปีพ.ศ.2536 เท่ากับ 646,863 ไร่ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่กรีดยางได้แล้ว 417,821 ไร่ พื้นที่ที่ยังไม่สามารถกรีดได้ 229,042 ไร่ ผลผลิตรวม 101,053 ตัน มีพื้นที่ปลูกมันสำปะหลัง 264,923 ไร่ ผลผลิตรวม 295,527 ตัน สับปะรดมีพื้นที่ปลูก 180,213 ไร่ ผลผลิตรวม 473,875 ตัน อ้อยมีพื้นที่ปลูก 167,212 ไร่ ผลผลิตรวม 882,018 ตัน

การผลิตข้าว จังหวัดระยองมีพื้นที่เพาะปลูกเท่ากับ 89,137 ไร่ ผลผลิตรวม 41,000 ตัน ส่วนผลไม้เศรษฐกิจที่สำคัญอันได้แก่ ทุเรียน มีผลผลิตประมาณ 122,207 ตัน เงาะมีผลผลิตประมาณ 22,599 ตัน และมังคุดมีผลผลิตประมาณ 4,635 ตัน

เห็นได้ว่าปัจจัยต่างๆที่กล่าวไปแล้วนั้นไม่ว่าในด้านสภาพภูมิประเทศ ภูมิอากาศ ทรัพยากรธรรมชาติ เหล่านี้ต่างมีความพร้อมและสนับสนุนทั้งภาคอุตสาหกรรม เกษตรกรรม การบริการ การท่องเที่ยว และพาณิชย์กรรมให้สามารถเติบโตขึ้นได้อย่างดี แต่ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ผลักดันให้เศรษฐกิจของจังหวัดระยองเจริญได้อย่างรวดเร็วมากก็คือ นโยบายของรัฐ

¹ ที่มา : กรมทรัพยากรธรณี กระทรวงอุตสาหกรรม

1.4. นโยบายของรัฐ

นโยบายของรัฐหลายโครงการ เป็นตัวสำคัญในการชักนำให้จังหวัดระยองมีการตื่นตัวขึ้นในทุกๆด้าน นโยบายเหล่านั้นได้แก่

1.เขตโครงการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก ซึ่งเป็นแผนยุทธศาสตร์แบบผสมผสานภาครัฐและภาคเอกชน โดยรัฐบาลจะเป็นผู้ลงทุนในด้านสาธารณูปโภคและอุตสาหกรรมขั้นพื้นฐาน และภาคเอกชนลงทุนในอุตสาหกรรมต่อเนื่อง โดยมีระยะเวลาแผนงานประมาณ 20 ปีตั้งแต่ปีพ.ศ.2524-2543 ซึ่งได้มีการก่อสร้างนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ท่าเรือน้ำลึก และโครงข่ายคมนาคมขนส่งต่างๆ ตลอดจนสาธารณูปโภคและแหล่งน้ำ

2.นโยบายการกระจายความเจริญไปสู่ชนบท จังหวัดระยองตั้งอยู่ในเขตที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนดให้เป็นเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3 ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อปรับปรุง กิจการมาตรการและสิทธิประโยชน์ นโยบายเขต 3 นี้ครอบคลุม 57 จังหวัด สรุปรายละเอียดของนโยบายนี้ได้ว่า มีการเพิ่มกิจการที่จะให้มีการส่งเสริมการลงทุนจาก 148 ประเภทเป็น 160 ประเภท โดยกำหนดเงื่อนไขการลงทุนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 1 ล้านบาท เพิ่มสิทธิประโยชน์ด้านภาษีอากรแก่ผู้ได้รับการส่งเสริมที่ตั้งโรงงานในเขต 3 หลายประการเช่น การยกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้า สำหรับเครื่องจักรยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีระยะเวลา 8 ปี สิทธิประโยชน์พิเศษในการลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 ของอัตราปกติเป็นระยะเวลา 5 ปี เมื่อพ้นระยะเวลาก็กยกเว้นการเก็บภาษีเงินได้นิติบุคคลอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ไฟฟ้า น้ำประปา เป็น 2 เท่าในระยะเวลา 10 ปี หักค่าติดตั้งหรือก่อสร้าง สิ่งอำนวยความสะดวก จากกำไรสุทธิร้อยละ 25 และยกเลิกข้อบังคับเรื่องการส่งออกสำหรับอุตสาหกรรมในเขต 3 เป็นต้น ซึ่งทำให้นักลงทุนที่สนใจจะลงทุนในเขต 3 มีความได้เปรียบหรือลดความเสียเปรียบลง โดยนักลงทุนส่วนใหญ่จะให้ความสนใจในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานครมาก เพราะมีสาธารณูปโภคพื้นฐานที่พร้อม การคมนาคม ขนส่งสะดวกทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ ซึ่งในอนาคตจังหวัดระยองจะเป็นศูนย์กลางการคมนาคมระดับนานาชาติ ทำให้สามารถลดต้นทุนการตลาดลงได้มาก และที่สำคัญคือใกล้ตลาดผู้บริโภคขนาดใหญ่คือกรุงเทพมหานคร เมื่อเทียบกับการลงทุนทำกิจการในจังหวัดที่ห่างไกลจากเมืองหลวง ซึ่งสาธารณูปโภคพื้นฐานยังไม่มีพร้อมและต้องเสียค่าใช้จ่ายมากกว่า ดังนั้นจังหวัดระยองจึงเป็นจังหวัดหนึ่งที่นักลงทุนให้ความสนใจมากเป็นพิเศษ

3.นโยบายสนับสนุนเงินลงทุนดอกเบี้ยต่ำ โดยมีสถาบันการเงินของรัฐเป็นแหล่งสนับสนุน เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารออมสิน และธนาคารพาณิชย์ เพื่อเร่งกระจายสินเชื่อไปสู่ภูมิภาคมากขึ้น

4.นโยบายสนับสนุนการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ โดยกระทรวงการคลังสนับสนุนให้บริษัทที่มีการลงทุนและประกอบกิจการในภูมิภาค สามารถจดทะเบียนเพื่อระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ได้ง่ายขึ้น

5.นโยบายสนับสนุนด้านข้อมูล โดยทางรัฐได้กำหนดให้ทุกจังหวัดจัดทำแผนข้อมูลเพื่อชี้ให้เห็นโอกาสและศักยภาพของการลงทุนในทุกจังหวัด ที่นักลงทุนสามารถใช้ประกอบการตัดสินใจได้

6.นโยบายร่วมทุน โดยคณะอนุกรรมการกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาค (กจภ.) ได้จัดตั้ง “กองทุนร่วมทุน” และให้บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยเป็นผู้พิจารณาเข้าร่วมทุนในโครงการลงทุนที่มีผลตอบแทนอยู่ในเกณฑ์ดี แต่ขาดทรัพย์สินและหลักประกัน

7.นโยบายเสริมและประสานงานกับหน่วยราชการ โดยสำนักเลขาธิการคณะอนุกรรมการกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาค (สจภ.) เป็นผู้ช่วยประสานงานกับหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง

1.5. นิคมอุตสาหกรรม

จังหวัดระยองมีนิคมอุตสาหกรรมทั้งของรัฐบาลและของเอกชน ที่รองรับการขยายตัวของการลงทุนด้านอุตสาหกรรม จำนวน 8 นิคมอุตสาหกรรม ดังนี้

นิคมอุตสาหกรรมของรัฐ

- 1.นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง
- 2.นิคมอุตสาหกรรมผาแดง ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง
- 3.นิคมอุตสาหกรรมตะวันออก ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง

นิคมอุตสาหกรรมของเอกชน

- 4.กลุ่มอุตสาหกรรม ที.พี.ไอ (TPI) ตำบลเชิงเนิน อำเภอเมือง
- 5.สวนอุตสาหกรรมระยอง (Rayong Industrial Park) ตำบลมาบข่า อำเภอบ้านค่าย
- 6.กลุ่มอุตสาหกรรมเจริญโภคภัณฑ์ (CP) ตำบลมาบข่า อำเภอบ้านค่าย
- 7.นิคมอุตสาหกรรมระยอง ตำบลมาบข่า อำเภอเมือง
- 8.เขตอุตสาหกรรมสยามอีสต์เทิร์น ตำบลมาบยางพร อำเภอปลวกแดง

2. ข้อจำกัดของการลงทุน

ปัจจัยต่างๆที่กล่าวมาข้างต้นล้วนมีส่วนสำคัญที่ส่งเสริมสนับสนุนให้จังหวัดระยองมีการพัฒนา ไม่ว่าจะเป็นทางด้านอุตสาหกรรม เกษตรกรรม การบริการและการท่องเที่ยว พาณิชยกรรม แต่ขณะเดียวกันก็ยังมีอุปสรรคและข้อจำกัดของการลงทุนอยู่บ้าง ได้แก่

1. วัตถุดิบผลิตผลทางการเกษตรเป็นไปตามฤดูกาลปริมาณไม่แน่นอน ทำให้เกิดการเว้นว่างหรือหยุดการผลิตในช่วงฤดูที่ขาดวัตถุดิบ การผลิตจึงไม่ค่อยต่อเนื่องตลอดปี รวมทั้งทักษะและความต้องการปลูกพืชและปรับเปลี่ยนการผลิตของเกษตรกร ทำให้มีผลผลิตล้นตลาดในบางปีหรือขาดแคลนในบางปี ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมที่ต้องอาศัยวัตถุดิบการเกษตรนั้น

2. แรงงานขาดแคลน แรงงานฝีมือไม่เพียงพอ เกิดจากการขยายตัวอย่างมากในภาคอุตสาหกรรมในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมาตามนโยบายของรัฐ ทำให้มีความต้องการแรงงานทุกประเภท แต่แรงงานในจังหวัดที่เข้าสู่ตลาดแรงงานมีจำนวนน้อย ต้องจัดหาและเคลื่อนย้ายแรงงานมาจากภาคกลางและตะวันออกเฉียงเหนือ แต่ยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ในระดับที่สามารถรองรับการถ่ายทอดทางด้านเทคโนโลยีและการนำไปใช้เพื่อการผลิต รวมถึงบุคลากรที่มีความสามารถสร้างเทคโนโลยีขึ้นมาเองได้

แต่ปัญหาที่แท้จริงด้านแรงงานกลับพบว่า แรงงานที่ขาดแคลนมิได้เกิดจากการขาดแคลนบุคคลวัยทำงาน แต่เกิดจากการว่างงานแอบแฝง หมายถึง มีบุคคลวัยทำงานแต่ไม่ต้องการทำงานเลือกงานและพื้นที่ที่จะทำงาน

3.ระบบสาธารณูปโภคกำลังอยู่ในช่วงการขยายโครงข่าย ซึ่งยังมีจำกัดและยังไม่เพียงพอกับความต้องการ ในปัจจุบันกำลังอยู่ในช่วงอยู่ในระหว่างขยายตัวและเพิ่มเครือข่าย เพื่อรองรับการขยายตัวของจังหวัดตามแผนพัฒนาชายฝั่งทะเลตะวันออก และเป็นไปตามทิศทางของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 8 ที่กำหนดให้ระยองเป็นศูนย์กลางการbinพาณิชย์ระดับชาติทุกหน่วยงานไม่ว่ารัฐบาล เอกชน และรัฐวิสาหกิจพยายามเร่งดำเนินการปรับปรุงและขยายการบริการ เช่น การปรับปรุงขยายการผลิตน้ำประปาของการประปาส่วนภูมิภาคจากเดิม 1,400 ลูกบาศก์เมตรต่อชั่วโมงให้เพิ่มขึ้นเป็น 1,900 ลูกบาศก์เมตรต่อชั่วโมง ขณะเดียวกันจะสร้างโรงกรองน้ำขนาดใหญ่ 1,000 ลูกบาศก์เมตรขึ้นไปบนพื้นที่ 75 ไร่ บริเวณตำบลมาบข่า อำเภอบ้านค่าย ให้บริการครอบคลุมพื้นที่เขตอุตสาหกรรมและมีแผนระยะยาวที่จะสร้างสถานียกระดับแรงดันน้ำ 4 มุมเมือง โดยขยายตัวจากทางด้านตะวันตก (อ.บ้านฉาง) ไปทางตะวันออก (ต.มาบตาพุด, ต.ทับมา อ.เมืองระยอง) ขึ้นไปทาง ต.มาบข่า อ.บ้านค่าย ก่อนแยกเข้านิคมอุตสาหกรรม อ.บางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา

นอกจากนี้การพัฒนาระบบไฟฟ้า ทางการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยกำลังขยายกำลังการผลิตโดยจะสร้างโรงไฟฟ้าเพิ่มขึ้นใหม่ที่ อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งจะผลิตกระแสไฟฟ้าเพิ่มขึ้นอีก 4,000 เมกกะวัตต์ สามารถส่งกระแสไฟฟ้าเชื่อมโยงไปทางเหนือที่จังหวัดลำปาง ภาคกลางที่ อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา และภาคใต้ที่จังหวัดยะลา โดยมีจังหวัดระยองเป็นเมืองหลัก นอกจากนี้การไฟฟ้ายังสนับสนุนให้โรงงานเอกชนผลิตใช้เอง และยังสามารถขายคืนให้การไฟฟ้าได้ เช่น บางบริษัทในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีคัล เป็นต้น

สำหรับระบบการสื่อสารและโทรคมนาคม ซึ่งกำลังอยู่ในระหว่างการขยายการให้บริการโดยการติดตั้งเลขหมายเพิ่มคู่สาย และขยายเลขหมายเพิ่มอีก 60,000 เลขหมายทั่วพื้นที่จังหวัด โดยพื้นที่ในอ.เมืองจะขยายเพิ่ม 20,000 เลขหมาย

4.นักลงทุนขาดความมั่นใจในกรรมสิทธิ์ที่ดิน เนื่องจากพื้นที่ในบางอำเภอเช่นอำเภอบ้านฉาง อำเภอบ้านค่าย มีพื้นที่จำนวนไม่น้อยอยู่ในเขตทหาร บางพื้นที่เป็นเขตป่าสงวน ซึ่งไม่มีการระบุรายละเอียดชัดเจนเกี่ยวกับพื้นที่ที่จะสงวนไว้เพื่อกิจกรรมเฉพาะ ทำให้ไม่ทราบขอบเขตที่แน่นอน ซึ่งค่อนข้างมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักลงทุนต่างชาติ

5. นักลงทุนในท้องถิ่นขาดความรู้ทางวิชาการ การตลาดและขาดประสบการณ์การระดมทุน เพราะส่วนใหญ่ทำธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดย่อม เป็นธุรกิจครอบครัวที่ทำติดต่อกันมา จึงไม่อาจใช้ประโยชน์จากการส่งเสริมของรัฐได้อย่างเต็มที่ โดยนักลงทุนในระยะของส่วนมากไม่ว่าในหรือนอกนิคมอุตสาหกรรมจะเป็นนักลงทุนจากกรุงเทพฯ

แต่อย่างไรก็ตามจากการวิเคราะห์ศักยภาพด้านต่างๆ และข้อจำกัดการลงทุนของจังหวัดระยองแล้วปรากฏว่าเป็นจังหวัดที่มีโอกาสและรู้ทางการลงทุนสูงในหลายด้าน นอกจากสภาพภูมิประเทศ ภูมิอากาศ ท่าเลที่ตั้งที่เป็นศูนย์กลางของภาคตะวันออก ความพร้อมในเรื่องของทรัพยากรธรรมชาติที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมแล้ว สาเหตุสำคัญ 4 ประการที่ผลักดันให้จังหวัดระยองเจริญอย่างรวดเร็วคือ ประการแรกนโยบายของรัฐ ในเรื่องของการกำหนดเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3 การกำหนดให้เป็นจังหวัดเป้าหมายตามโครงการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก การสนับสนุนเงินลงทุนดอกเบี้ยต่ำ การสนับสนุนให้บริษัทมีการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ การสนับสนุนด้านข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจแก่นักลงทุน การจัดตั้งกองร่วมทุน การมีหน่วยงานช่วยเหลือและประสานงานระหว่างเอกชนกับหน่วยงานของรัฐ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่การลงทุน สาเหตุสำคัญประการที่สองคือ จังหวัดระยองอยู่ใกล้กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นตลาดผู้บริโภคขนาดใหญ่ เป็นศูนย์กลางตลาดของประเทศ ขณะเดียวกันรัฐบาลมีโครงการกระจายความเจริญจากกรุงเทพฯ ไปสู่จังหวัดปริมณฑล จึงมีการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ออกสู่จังหวัดใกล้เคียงด้วย ดังนั้นจังหวัดระยองจึงเป็นที่สนใจของนักลงทุน เพราะมีความพร้อมและศักยภาพในการลงทุนสูง ประการที่สาม การมีนิคมอุตสาหกรรมทั้งของรัฐบาลและเอกชน ซึ่งสามารถรองรับการขยายตัวของการลงทุนด้านอุตสาหกรรม จำนวน 8 นิคมอุตสาหกรรม และประการสุดท้าย คือการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เป็นมูลค่ามหาศาลในรอบทศวรรษที่ผ่านมา สาเหตุข้อนี้ถือเป็นจุดเด่นที่สุดของจังหวัดระยอง

3. ภาพรวมโครงสร้างและอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจของจังหวัดระยอง

ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของจังหวัดระยองเป็นไปอย่างรวดเร็วมาก การวิเคราะห์จากตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัด รายได้ต่อหัว (ตารางที่ 1) โครงสร้างการผลิตอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และดัชนีราคาพบว่า ผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดระยองในปีพ.ศ.2534 เท่ากับ 37,309 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 68,124 ล้านบาทในปีพ.ศ.2538 ทำให้มีอัตราขยายตัวโดยเฉลี่ย

ประมาณร้อยละ 16.2 ต่อปี อัตราเติบโตนี้สูงที่สุดเมื่อเทียบกับทุกจังหวัดในภาคตะวันออก สำหรับรายได้ต่อหัวของประชากรของจังหวัดระยองเพิ่มเป็น 126,171 บาทต่อปีในปีพ.ศ.2537 นับว่าจังหวัดระยองมีรายได้ต่อหัวสูงเป็นอันดับที่สองในภาคตะวันออก

เมื่อพิจารณาจากโครงสร้างของผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัด ระยองในช่วงปีพ.ศ.2534-2538 พบว่าสาขาการผลิตที่สำคัญที่มีการขยายตัวสูงคือ

1.สาขาคมนาคมขนส่งมีอัตราการขยายตัวสูงที่สุด คือตั้งแต่ปีพ.ศ.2534-2538 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเท่ากับ 90.3 เปอร์เซ็นต์ต่อปี โดยในปีพ.ศ.2534 มูลค่าเพิ่มของสาขาคมนาคมคิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 4.2 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของทั้งจังหวัด ต่อมาในปีพ.ศ.2538 มูลค่าเพิ่มของสาขานี้เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือเพิ่มเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.4 เนื่องจากนโยบายของรัฐในหลายๆด้านไม่ว่าทางบก ทางน้ำ และในอนาคตที่จะมีสนามบินพาณิชย์นานาชาติ จึงต่างเป็นปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนให้มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว

2.สาขาการธนาคาร ประกันภัย และอสังหาริมทรัพย์ เป็นสาขาที่สำคัญอันดับที่สองระหว่างปีพ.ศ.2534-2538 สาขานี้มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเท่ากับ 25.3 เปอร์เซ็นต์ต่อปี ในปี พ.ศ.2534 สาขานี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.7 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของทั้งจังหวัด และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 3.6 ในปีพ.ศ.2538 เป็นไปตามการขยายตัวของเมืองที่มากขึ้น มีคนงานจากจังหวัดอื่นเข้ามาในจังหวัดมากขึ้น อีกทั้งรายได้ของคนในจังหวัดเองก็สูงขึ้นตามเศรษฐกิจที่ดีขึ้นดังนั้นจึงผลักดันให้ความต้องการขั้นพื้นฐานสูงตามด้วย

3.อุตสาหกรรมสาธารณูปโภคพื้นฐานเป็นสาขาที่มีอัตราการขยายตัวสูงเป็นอันดับสาม ระหว่างปีพ.ศ.2534-2538 สาขานี้มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเท่ากับ 14.9 เปอร์เซ็นต์ต่อปี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.6 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของทั้งจังหวัดในปีพ.ศ.2534 แต่มีสัดส่วนลดลงเล็กน้อยเป็นร้อยละ 9.2 ในปีพ.ศ.2538 ที่สัดส่วนลดลงถึงแม้จะมีอัตราการขยายตัวที่ค่อนข้างสูงนั้นก็เนื่องมาจากการขยายตัวที่รวดเร็วมากของภาคการขนส่ง ซึ่งทำให้สัดส่วนมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของภาคอื่น ๆ โดยส่วนมากลดลง

4. สาขาอุตสาหกรรม (manufacturing) ในช่วงปี 2534-2538 มี อัตราการขยายตัวเฉลี่ยที่ค่อนข้างต่ำคือ 3.9 เปอร์เซ็นต์ต่อปี โดยมีสัดส่วนของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมลดลง โดยในปีพ.ศ. 2534 มีสัดส่วนเป็นร้อยละ 10.3 พอปีพ.ศ.2538 มีสัดส่วนลดลงเหลือร้อยละ 6.6 ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่าสาขาอุตสาหกรรมมีความสำคัญน้อยลงแต่อย่างไร เป็นเพราะรัฐบาลมีนโยบายในการเร่งพัฒนาโครงสร้างขั้นพื้นฐาน มีการลงทุนใช้เงินในการสร้างสาธารณูปโภคที่มีมูลค่ามากเมื่อเทียบกับสาขาอุตสาหกรรม ทำให้ฐานของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดสูงขึ้นจึงเป็นผลให้สาขาอุตสาหกรรมมีสัดส่วนที่ลดลงจากเดิม อย่างไรก็ตามในอนาคตคาดว่าภาคอุตสาหกรรมจะเป็นภาคที่มีการเจริญเติบโตเร็วที่สุด ทั้งนี้เพราะการพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐานในช่วงเวลาที่ผ่านมาจะส่งผลให้จังหวัดระยองเป็นจุดศูนย์กลางอุตสาหกรรมแห่งหนึ่งของประเทศ

5. กลุ่มที่มีอัตราการขยายตัวต่ำสุดคือ สาขาเกษตรกรรม พิจารณาจากช่วงปีพ.ศ. 2534-2538 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเท่ากับ 1.1 เปอร์เซ็นต์ต่อปี มีอัตราน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับทุกสาขา และมีสัดส่วนลดลงมากอย่างเห็นได้ชัด จากเดิมในปีพ.ศ.2533 มีสัดส่วนร้อยละ 15.9 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของทั้งจังหวัด ในปีพ.ศ.2538 ลดลงเหลือประมาณร้อยละ 9.1 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของทั้งจังหวัดเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องมาจากการย้ายฐานการลงทุนไปยังสาขาอื่นๆ มากขึ้น ดังนั้นทำให้อัตราการขยายตัวของสาขานี้มีอัตราต่ำลงมากเมื่อเทียบกับสาขาอื่นๆ และมีสัดส่วนที่ลดลงเพราะมูลค่ารวมในกลุ่มสาขาเกษตรกรรมมีมูลค่าน้อยเมื่อเทียบกับสาขาอื่น (ตารางที่ 1)

4. แนวโน้มแต่ละสาขาการผลิตกับความต้องการใช้สินเชื่อ

เมื่อพิจารณาเศรษฐกิจของจังหวัดระยองมีอัตราการเติบโตสูงที่สุดเมื่อเทียบกับจังหวัดอื่นๆ ในภาคตะวันออกคือ ตั้งแต่ปีพ.ศ.2533-2537 มีอัตราการขยายตัวของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมสูงเฉลี่ยถึงร้อยละ 16.2 ต่อปี ในขณะที่อัตราการขยายตัวของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของภาคตะวันออกทั้งหมดในช่วงดังกล่าวอยู่ในระดับร้อยละ 4.7 ต่อปี การขยายตัวทางเศรษฐกิจย่อมมีผลต่อความต้องการใช้สินเชื่อของแต่ละธุรกิจในพื้นที่จังหวัดระยอง จากตัวเลขรายงานการใช้สินเชื่อในจังหวัดระยอง¹ ตั้งแต่ปี 2533-2537 มีอัตราการขยายตัวเท่ากับ 18.2 ต่อปี (ตารางที่ 2) นับเป็นอัตราการขยายตัวที่สูง โดยมีอัตราการใช้ตัวเงินเพิ่มขึ้นมากที่สุดคือร้อยละ 22.3 ต่อปี รองมาได้แก่สินเชื่อประเภทเงินกู้และเงินเบิก

¹ ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

เกินบัญชีตามลำดับ เพื่อสำรวจความต้องการในการใช้สินเชื่อในจังหวัดระยอง จึงสัมภาษณ์ธุรกิจที่อยู่ในเกณฑ์ที่สนใจในการศึกษาครั้งนี้ได้แก่ ธุรกิจในสาขาอุตสาหกรรมการผลิต สาขาการก่อสร้าง สาขาการค้าส่งและค้าปลีก และสาขาบริการและการท่องเที่ยว การวิเคราะห์จะใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์หรือการค้าจังหวัดระยอง และการสุ่มตัวอย่าง ผู้ประกอบธุรกิจในจังหวัดจำนวน 12 ราย ได้แก่ ธุรกิจ โรงแรม 2 ราย ธุรกิจคาร์ยอนต์ 2 ราย ธุรกิจคาร์ยอนต์เตอร์ไซด์ 2 ราย ธุรกิจค้าเครื่องไฟฟ้า 2 ราย ธุรกิจค้าเครื่องใช้สำนักงาน 1 ราย ธุรกิจห้างสรรพสินค้า 1 ราย ธุรกิจการผลิตอัญมณีและเครื่องประดับ 1 ราย และอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์อาหารออกซิเจนลงถังและค้าปลีกจำนวน 1 ราย ผลการศึกษาตามประเภทธุรกิจมีดังต่อไปนี้

4.1. สาขาอุตสาหกรรม

จากข้อมูลการขยายตัวของมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดระยองในสาขาอุตสาหกรรมตั้งแต่ช่วงปีพ.ศ.2524-2537¹ พบว่า ในปีพ.ศ.2529 อัตราการขยายตัวสูงสุดคือ 19.40 เปอร์เซ็นต์ หลังจากนั้นอัตราการเพิ่มลดลง จนในปีพ.ศ.2535 กลับมีอัตราการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นอีกครั้งเท่ากับ 11.61 เปอร์เซ็นต์ หลังจากนั้นก็มีอัตราการเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลงอีก และจากการคาดการณ์ในอนาคตตั้งแต่ปีพ.ศ.2538-2547 สาขาอุตสาหกรรมจะมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 9.1 ต่อปี ทั้งนี้ได้หมายความว่าภาคอุตสาหกรรมมีความสำคัญน้อยลง แต่ทว่าฐานของสาขาอุตสาหกรรมใหญ่ขึ้น ดังนั้นการขยายตัวตามสัดส่วนของฐานย่อมต้องลดลง

อุตสาหกรรมประเภทเหล็กเส้น เหล็กรูปพรรณ และบรรจุภัณฑ์ออกซิเจน

สาเหตุที่เลือกกิจการประเภทอุตสาหกรรมประเภทเหล็กเส้น เหล็กรูปพรรณ และบรรจุภัณฑ์ออกซิเจน เพราะเป็นกิจการที่มีศักยภาพในการลงทุนสูง เป็นอุตสาหกรรมพื้นฐานที่ผลิตเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและส่งเสริมอุตสาหกรรมหลักหรืออุตสาหกรรมก่อสร้าง จังหวัดระยองมีความได้เปรียบทางด้านต้นทุนวัตถุดิบเพื่อผลิตเหล็กเส้น ค่าขนส่ง แรงงาน และเทคโนโลยี มีท่าเรือน้ำลึกซึ่งสามารถที่นำเข้าจากต่างประเทศมาผลิตได้โดยสะดวก และสามารถขนถ่ายสินค้าและวัตถุดิบได้ง่าย ต้นทุนค่าขนส่งไม่สูงมากนัก ผลผลิตส่วนหนึ่งสามารถจำหน่ายไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆได้ ทั้งความต้องการผลิตภัณฑ์ในกิจการประเภทนี้มีมาก และขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามอุตสาหกรรม

¹ ที่มา : ฝ่ายการวิจัยนโยบายเศรษฐกิจรวม มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

โดยปัจจุบันมีผู้ผลิตน้อยราย มีการแข่งขันน้อย แต่เป็นกิจการที่ค่อนข้างต้องใช้เงินทุนสูง จากตัวอย่างที่สุ่มมานี้เป็นกิจการที่ซื้อเหล็กมาจำหน่าย โดยไม่ได้ทำการผลิตเอง และมีการบรรจุก๊าซออกซิเจนลงถัง

1. โครงสร้างตลาด

ธุรกิจบรรจุก๊าซออกซิเจนลงถัง และการผลิตหรือจำหน่ายเหล็กเส้น เหล็กรูปพรรณ หรือเหล็กดัด เป็นกิจการที่ต้องใช้ประกอบกัน เพราะก๊าซออกซิเจนนี้ใช้สำหรับการตัดเหล็กในกิจการก่อสร้าง ซ่อมแซมอาคาร โรงงานต่างๆ ธุรกิจประเภทนี้มีมูลค่ารวมทั้งจังหวัดประมาณ 1,600 ล้านบาท ซึ่งโดยทั่วไปแล้วกิจการค้าเหล็ก ผู้ค้าในจังหวัดระยองมักจะเป็นตัวแทนจำหน่ายจากบริษัทผลิตเหล็กจากกรุงเทพฯ ผู้ค้ารายใหญ่ในจังหวัดจึงมีจำนวนน้อยราย ส่วนใหญ่ผู้ค้ารายใหญ่ที่เป็นคู่แข่งที่สำคัญเป็นบริษัทจากกรุงเทพฯ และชลบุรี โดยส่วนแบ่งการตลาดส่วนใหญ่ประมาณ 90 เปอร์เซ็นต์ เป็นของบริษัทจากกรุงเทพฯ และชลบุรี ส่วนที่เหลือจึงเป็นของบริษัทในท้องถิ่น การบรรจุก๊าซออกซิเจนจะส่งถึงบรรจุก๊าซจากประเทศจีน ตัวถังบรรจุก๊าซมีอายุการใช้งานนาน 5-10 ปี กลุ่มลูกค้าทั้งกิจการค้าเหล็กและก๊าซออกซิเจนบรรจุถังส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 50 เป็นกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม อีกร้อยละ 50 เป็นกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้าง การขยายกิจการค้าประเภทนี้อยู่ในเกณฑ์ดี เนื่องจากมีการสร้างโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ การซ่อมแซมอาคาร โรงงานที่ต้องทำต่อเนื่องทุกปี เปรียบยอดขายในช่วงปีพ.ศ.2536-2538 กับในช่วงเวลาก่อนหน้านั้นยอดขายเพิ่มขึ้นเท่าตัว ในปีพ.ศ. 2538 ยอดขายเหล็กสูงประมาณ 120 ล้านบาท ยอดขายก๊าซออกซิเจนบรรจุถังมีประมาณ 40 ล้านบาท ในอนาคตคาดว่าจะมียอดขายเพิ่มสูงขึ้นอีก เนื่องจากยังมีความต้องการในใช้ในการก่อสร้างสูง กำไรของกิจการค้าเหล็กนั้นค่อนข้างต่ำเพราะเป็นการซื้อมาขายไปไม่ได้ผลิตเอง เป็นลักษณะของตัวแทนจำหน่าย (dealer) ดังนั้นจึงมีกำไรต่ำกว่ากิจการบรรจุก๊าซออกซิเจนลงถัง คือเท่ากับ 10 เปอร์เซ็นต์ของกำไรทั้งหมดของกิจการทั้งสองประเภทนี้รวมกัน ขณะที่กิจการก๊าซออกซิเจนบรรจุถังมีกำไร 90 เปอร์เซ็นต์ของกำไรทั้งหมด

ในจังหวัดระยองมีโรงงานผลิตก๊าซเพียง 3 โรงงาน ขณะที่โรงงานบรรจุก๊าซมี 2 โรงงานเท่านั้น โดยกิจการนี้ผู้ประกอบการมีโครงการจะขยายโรงงานบรรจุก๊าซเพิ่มขึ้นอีกเท่าตัว และคาดว่าจะมียอดขายเพิ่มสูงขึ้นเป็นเท่าตัวด้วย

2. สินเชื่อ

กิจการบรรจุหรือผลิตก๊าซผู้ประกอบการต้องการทั้งกู้เงินเพื่อการลงทุน และการเบิกเงินเกินบัญชี (โอดี) แต่ส่วนใหญ่ไม่ค่อยได้ใช้การเบิกเงินเกินบัญชี เพราะธุรกิจนี้ไม่มีการขายผ่อน ส่วนใหญ่เป็นการให้เครดิตแก่ลูกค้าระยะสั้น 30 วัน - 6 เดือน และสินค้าในสต็อกมีการหมุนเวียนตลอด เก็บไว้ไม่นานเกินเดือนก็นำออกขายให้ลูกค้าตามที่ลูกค้าสั่ง การที่สินค้ามีการหมุนเวียนค่อนข้างเร็วยอมทำให้มีเงินหมุนเวียนสูง จึงไม่ต้องพึ่งเงินจากธนาคาร ปัจจุบันกิจการนี้มีการเปิดวงเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 5 ล้านบาท และมีการกู้เงินระยะสั้น 5 ปี จำนวน 5 ล้านบาท ในอัตราดอกเบี้ย MOR+2.25% หรือเท่ากับ 16.5 % โดยใช้บริการกับธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารกสิกรไทย ผู้ประกอบการมีความเห็นเกี่ยวกับการใช้บริการกับสถาบันการเงินว่า อัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป และการปล่อยกู้ควรจะให้โอกาสแก่กิจการขนาดย่อมที่มีหลักทรัพย์ไม่มากด้วย

ในอนาคตกิจการประเภทนี้มีความต้องการใช้สินเชื่อจากสถาบันการเงิน 2 ประเภทคือ สินเชื่อเพื่อการขยายกิจการ ในการสร้างโรงงาน โกดังสินค้า และซื้อสินค้า ซึ่งในช่วงเริ่มต้นของกิจการเจ้าของกิจการรายหนึ่งกล่าวว่า ต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 4 - 5 ล้านบาทต่อโรงงาน โดยกู้เงินระยะสั้นกับธนาคาร ประเภทที่สองคือเงินเบิกเกินบัญชี เพราะกิจการประเภทนี้มีการจำหน่ายในลักษณะเครดิต ดังนั้นต้องการวงเงินเบิกเกินบัญชีเพื่อใช้ในช่วงที่ต้องซื้อสินค้าเข้าโกดังและตอนเงินขาดมือประมาณ 3 ล้านบาทต่อเดือน

ส่วนอัตราความเสี่ยงในการชำระหนี้ของลูกค้านั้น ลูกค้ามักมีปัญหาบ้างในช่วงปิดงบบัญชี คือมีการจ่ายเงินล่าช้ากว่ากำหนด แต่ก็ไม่มีปัญหาในเรื่องของหนี้สูญ เพราะลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำที่คุ้นเคย

สิ่งจูงใจในการตัดสินใจใช้บริการกับสถาบันการเงินใหม่จะพิจารณาจาก อัตราดอกเบี้ยว่าต่ำกว่าสถาบันอื่นหรือไม่ และจำนวนวงเงินกู้ที่อนุมัติมากหรือน้อยแค่ไหนเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินอื่น

4.2.สาขาการก่อสร้าง

มูลค่าเพิ่มของสาขาการก่อสร้าง มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ย 19.69 เปอร์เซ็นต์ระหว่างปีพ.ศ. 2524-2537 แต่ละปีมีอัตราการขยายตัวไม่แน่นอน ปีที่มีการขยายตัวสูงสุดคือปีพ.ศ.2532 เท่ากับ 80.30 เปอร์เซ็นต์ หลังจากนั้นก็มีอัตราการขยายตัวอยู่ในเกณฑ์เฉลี่ย 13.03 เปอร์เซ็นต์ต่อปี กิจกรรมในสาขาการก่อสร้างที่ดูจะมีแนวโน้มที่ดี ก็คือ การผลิตและจำหน่ายอิฐบล็อกและวัสดุในการก่อสร้าง

การผลิตและจำหน่ายอิฐบล็อก และวัสดุในการก่อสร้าง

สาเหตุที่เลือกกิจการประเภทนี้เพราะมีศักยภาพในการลงทุนสูง เนื่องจากเป็นกิจการที่มีความได้เปรียบในด้านการตลาดคือ จังหวัดระยองมีการก่อสร้างขยายตัวอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นโรงงานอุตสาหกรรม บ้านพักอาศัย อาคาร สำนักงาน หรือโรงแรม ดังนั้นจึงมีความต้องการในการก่อสร้างเพิ่มขึ้น ซึ่งไม่เพียงแต่ความต้องการในจังหวัดที่สูงเท่านั้น ยังมีความต้องการจากจังหวัดใกล้เคียงด้วย

1. โครงสร้างตลาด

จากตัวเลขมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดระยองของฝ่ายการวิจัยนโยบายเศรษฐกิจส่วนรวม สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย พบว่า ธุรกิจในการก่อสร้างนี้มีอัตราการขยายตัวสูงมากในปีพ.ศ.2532 เท่ากับ 80.32 เปอร์เซ็นต์ต่อปี หลังจากนั้นคือในช่วงปีพ.ศ.2533-2537 มีอัตราการขยายตัวอยู่ในช่วง 8 - 15 เปอร์เซ็นต์ต่อปี และคาดการณ์ว่าในช่วงปีพ.ศ.2538-2547 จะมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเท่ากับ 12.5 เปอร์เซ็นต์ต่อปี ซึ่งจัดได้ว่ามีแนวโน้มการเจริญที่ค่อนข้างสูงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจากมีอุตสาหกรรมใหญ่ๆมาลงในพื้นที่จังหวัด เช่น โครงการสร้างสาธารณูปโภคของรัฐในการสร้างท่าเรือ สนามบิน และอ่างเก็บน้ำ อุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมโรงงานผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ อุตสาหกรรมพลาสติก อุตสาหกรรมผลิตแผงวงจรไฟฟ้า เป็นต้น

คาดว่าธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้างในจังหวัดระยองมีมูลค่าประมาณ 1,200 ล้านบาท ซึ่งธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้างในอำเภอเมืองมีส่วนแบ่งตลาด 50 เปอร์เซ็นต์ของมูลค่าทั้งจังหวัด โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าในจังหวัด ทั้งนี้ยังไม่รวมส่วนการซื้อขายของอุตสาหกรรมใหญ่ๆที่เข้ามาลงทุนใน

จังหวัด เช่น PTI เพราะบริษัทเหล่านี้จะส่งสินค้าโดยตรงจากกรุงเทพฯ จะสั่งซื้อจากร้านค้าในจังหวัดบ้างก็เฉพาะในกรณีที่วัสดุไม่พอใช้เท่านั้น

จากการสัมภาษณ์กิจการผลิตและจำหน่ายอิฐบล็อก และวัสดุการก่อสร้างรายหนึ่ง ทราบว่า บริษัทค้าวัสดุก่อสร้างใหญ่จะเป็นทั้งตัวแทนจำหน่ายจากบริษัทผู้ผลิต และรับจากตัวแทนจำหน่ายด้วย โดยสินค้าประมาณ 25 เปอร์เซ็นต์ของกิจการจะผลิตขึ้นเอง สินค้าที่ผลิตเองเป็นพวกเสาคอนกรีต ก่อสร้างของสินค้าที่ผลิตขึ้นเองจะอยู่ในช่วง 30-40 เปอร์เซ็นต์ มากกว่าในส่วนที่เป็นตัวแทนจำหน่ายที่มีกำไรเพียง 3 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น แต่ในส่วนที่เป็นตัวแทนจำหน่ายมีปริมาณการขายสูงกว่ามากเป็นตัวทำรายได้ให้กิจการในสัดส่วนที่มากกว่า และเหตุที่บริษัทค้าวัสดุมักจะผลิตสินค้าเพื่อขายเองในจำนวนที่น้อยทั้งที่คุณภาพเท่าเทียมกับคู่แข่ง แต่เนื่องจากสินค้าประเภทนี้หาตลาดยาก ขายได้ในพื้นที่ที่แคบภายในจังหวัดเท่านั้นไม่สามารถส่งขายในจังหวัดอื่นใกล้เคียง เพราะเมื่อบวกค่าขนส่งแล้วราคาสูงไม่สามารถแข่งกับคู่แข่งต่างถิ่น ทำให้มีการหมุนเวียนสินค้าช้า แม้ว่าสินค้าที่ผลิตเองจะทำกำไรให้มากถึง 30-40 เปอร์เซ็นต์ แต่ระยะเวลาในการหมุนเวียนสินค้าที่ใช้เวลานานมากประมาณ 3-4 เดือนนั้น คิดเป็นกำไรที่น้อยเมื่อเทียบกับนำเงินทุนไปลงทุนทำการซื้อหรือหมุนเวียนสินค้าที่รับจากบริษัทผู้ผลิตโดยตรง แต่มีการหมุนเวียนสินค้าเร็วกว่า ส่วนสินค้าที่เป็นไม้และเหล็กมีกำไรประมาณ 8-10 เปอร์เซ็นต์ โดยทางบริษัทผู้ผลิตจะให้ส่วนลด และหากบริษัทผู้ค้าทำยอดขายได้เกินเป้าที่ทางบริษัทผู้ผลิตกำหนด จะได้โบนัสจากบริษัทผู้ผลิต

บริษัทผู้ค้าวัสดุก่อสร้างแห่งนี้ยังมีการรับเหมาก่อสร้างในแถบจังหวัดระยอง ชลบุรี สิงห์บุรี ลพบุรี และกรุงเทพฯ ส่วนมากจะเป็นงานขนาดเล็ก มีคนงานประมาณ 40 คน คนงานส่วนใหญ่เป็นคนภาคตะวันออกเฉียงเหนือและไม่ได้เป็นลูกจ้างประจำ มักมีการเข้าออกตลอดเวลาตามฤดูกาลทำนา ผู้ประกอบกิจการนี้คาดว่าในอนาคตตลาดนี้ยังคงขยายตัวต่อไปในอัตราที่ค่อนข้างสูง 20 เปอร์เซ็นต์ต่อปี แต่เชื่อว่าหากจะขยายกิจการคงจะเป็นในส่วนของการค้าวัสดุก่อสร้างมากกว่าการรับเหมาก่อสร้าง และคงจะอยู่ในรูปของการร่วมหุ้นไม่บริหารกิจการเอง

ลักษณะการขายจะเป็นการขายสดและแบบเครดิต 30 - 45 วัน หากเกินกำหนดเวลาบริษัทผู้ค้าจะคิดดอกเบี้ยเพิ่ม 2-3 เปอร์เซ็นต์ต่อเดือน ส่วนใหญ่ลูกค้ารายใหญ่พวกผู้รับเหมามักจะมีปัญหาเรื่องเงินหมุน ทำให้มีการจ่ายชำระเงินช้า และมีความเสี่ยงค่อนข้างสูง ปัจจุบันจึงจะให้ลูกค้าทำ

ตัวอาวัน หรือนำหลักทรัพย์ หรือเซ็นต์เช็คค้ำประกันการจ่ายชำระเงินของตนก่อนที่จะมีการปล่อยสินค้าให้แก่ลูกค้า

คู่แข่งในกิจการนี้ พบว่ามีคู่แข่งมากมาย ทั้งในพื้นที่จังหวัดเดียวกันและจากต่างจังหวัดเช่น กรุงเทพฯ ชลบุรี ทำให้ส่วนแบ่งการตลาดของธุรกิจประเภทนี้ในแต่ละเจ้าของกิจการน้อยลง เช่น เฉพาะในเขตตำบลเนินพระ อำเภอเมือง มีผู้ค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทใหญ่ประมาณ 3 ราย อีก 3 รายเป็นร้านค้าที่รับสินค้าต่อจากตัวแทนจำหน่ายอีกทีหนึ่ง

2. สินเชื่อ

ในบรรดากิจการก่อสร้างความต้องการสินเชื่อของกิจการค้าวัสดุก่อสร้างจะมีจำนวนสูง สินเชื่อเหล่านี้มีทั้งการกู้ยืมเงินและเงินเบิกเกินบัญชี บริษัทผู้ค้ารายที่สัมภาษณ์มีการเปิดบัญชีประเภทโอดีไว้ประมาณ 2 ล้านบาท โดยใช้บริการกับธนาคารกสิกรไทย ธนาคารทหารไทย และธนาคารมหานคร โดยเปิดบัญชีโอดีกับทั้งสามธนาคาร เพื่อที่จะได้วงเงินที่มากและสามารถนำมาทดแทนกันได้เวลาขาดเงิน อัตราดอกเบี้ยทั้งสามธนาคารไล่เลี่ยกันคือเท่ากับ 14-15 เปอร์เซ็นต์ บริษัทจ่ายดอกเบี้ยให้แก่ธนาคารกสิกรไทยและธนาคารทหารไทยในอัตรา MOR+1% (15.25%) ขณะที่ธนาคารมหานครคิดอัตราดอกเบี้ยต่ำสุดคือ MOR (14.25%) เท่านั้น ส่วนความต้องการสินเชื่อในการจัดซื้อสินค้าคงคลังนั้นมีน้อย ทั้งนี้เพราะบริษัทผู้ค้าได้รับเครดิตจากบริษัทผู้ผลิตเป็นเวลา 30 วัน แล้วขายสินค้าส่วนใหญ่ในลักษณะขายสดหรือเครดิตไม่เกิน 30 วันเป็นส่วนมาก แต่ในอนาคตหากมีโครงการขยายกิจการมีความต้องการสินเชื่อ 2 ประเภทคือ ทั้งเงินกู้ระยะสั้น และเงินเบิกเกินบัญชีในวงเงินที่มากกว่าเดิม แต่การขยายกิจการอาจเป็นกิจการประเภทสิ่งพิมพ์ หรือกิจการประเภทวัสดุก่อสร้างที่เป็นลักษณะของการร่วมหุ้นร่วมทุนไม่ต้องบริหารกิจการเอง

ปัญหาที่พบในการกู้ยืมเงินคือ เวลาใช้เงินเกินวงเงินเบิกเกินบัญชีที่ธนาคารกำหนดจะมีปัญหามาก ทั้งนี้เนื่องจากผู้อำนวยการสาขาของธนาคารมีอำนาจปล่อยเงินเกินวงเงินเบิกเกินบัญชีได้แค่ 20 เปอร์เซ็นต์หรือประมาณ 400,000 บาทเท่านั้น ถ้าเกินวงเงินนี้จะต้องขออนุมัติจากสำนักงานใหญ่ ทั้งๆที่หลักทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกันอยู่มีมูลค่ากว่า 10 ล้านบาทก็ตาม

ทางบริษัทผู้ค้าวัสดุก่อสร้างนี้คิดว่าหากจะต้องมีการขยายโครงการและต้องกู้ยืมเงิน จะกู้ยืมจากบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT) เพราะทราบว่าเมื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าธนาคารพาณิชย์ประมาณ 1.5-2.0 เปอร์เซ็นต์ แต่จะเป็นอัตราดอกเบี้ยที่คงตัว (fixed rate) ไม่เปลี่ยนแปลงขึ้นลงเหมือนของธนาคาร ซึ่งต้องดูจากแนวโน้มในอนาคตก่อนตัดสินใจกู้ยืม นอกจากอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำแล้ว บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมยังสามารถให้วงเงินที่มากกว่าธนาคารพาณิชย์ด้วย

ส่วนอัตราความเสี่ยงของกิจการนี้ ปัจจุบันกิจการมีการควบคุมความเสี่ยงโดยการให้ลูกค้าทำตัวอาวัน หรือนำหลักทรัพย์ หรือเช็คเช็คค้ำประกันการจ่ายชำระเงินของตนก่อนที่จะมีการปล่อยสินค้าให้แก่ลูกค้า ดังนั้นจึงมีอัตราความเสี่ยงที่ลดลง อาจมีปัญหบ้างก็ในเรื่องของการชำระเงินล่าช้ากว่ากำหนด ซึ่งทางบริษัทก็จะคิดดอกเบี้ยกับลูกค้าในอัตรา 3 เปอร์เซ็นต์ต่อเดือน

หลักเกณฑ์การเลือกใช้บริการกับสถาบันการเงินของเจ้าของกิจการนี้จะพิจารณาจากความมั่นคงของสถาบันการเงิน วงเงินกู้และวงเงินโอดีที่อนุมัติเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด และที่สำคัญรองมาคืออัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ

4.3.สาขาการค้าส่งและค้าปลีก

มูลค่าเพิ่มของสาขาการค้าส่งและค้าปลีกตั้งแต่ปีพ.ศ.2524-2537¹ มีอัตราเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 9.06 ต่อปี โดยในปีพ.ศ.2533 มีอัตราการขยายตัวสูงที่สุดเท่ากับ 18.88 เปอร์เซ็นต์ ในอนาคตตั้งแต่ปีพ.ศ.2538-2547 คาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวเท่ากับร้อยละ 9.38 ต่อปี จัดได้ว่าเป็นอัตราเฉลี่ยที่สูงกว่าในอดีต จากการสำรวจความต้องการสินเชื่อของกิจการในสาขาการค้าส่งและค้าปลีกในแต่ละประเภทสินค้านี้

¹ ที่มา : ฝ่ายการวิจัยนโยบายเศรษฐกิจรวม มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

กิจการค้าเครื่องไฟฟ้า

1. โครงสร้างตลาด

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2535-2538) ตลาดเครื่องไฟฟ้าในจังหวัดระยองมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 15-20 ต่อปี และคาดว่าในอนาคตตลาดเครื่องไฟฟ้าจะมีอัตราการขยายตัวในอัตราสูงขึ้นเรื่อยๆ ตามความเจริญเติบโตของธุรกิจของจังหวัดระยอง โดยจะมีการขยายตัวประมาณร้อยละ 20-30 ต่อปี (ตารางที่ 3) การแข่งขันขณะนี้ยังมีไม่มากนัก ในจังหวัดระยองมีร้านค้าขนาดใหญ่ประมาณ 4 ราย อีกประมาณ 20 รายเป็นร้านค้าขนาดเล็ก กิจการขนาดใหญ่ที่มีลูกจ้างประมาณ 40 คนจะมียอดขายประมาณปีละ 120-150 ล้านบาท ดังนั้นคาดว่ามูลค่าของกิจการค้าเครื่องไฟฟ้าในจังหวัดระยองทั้งหมดมีมูลค่าประมาณ 1,200 ล้านบาท โดยกิจการขนาดใหญ่มักจะทำการค้าสองลักษณะควบคู่กันไปคือขายทั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าและขายเครื่องไฟฟ้าหรือมีกิจการหลายสาขา โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องไฟฟ้าและอุปกรณ์หลายยี่ห้อ การลงทุนในช่วงแรกอาศัยสินเชื่อเงินกู้จากธนาคาร หลังจากนั้นก็ใช้เงินภายในกิจการ ลักษณะการขายส่วนใหญ่เฉลี่ยประมาณ 70 เปอร์เซ็นต์จะขายสดขึ้นอยู่กับเกณฑ์ของเจ้าของกิจการ แห่งไหนที่มีความต้องการขายให้ลูกค้าในหลายๆระดับก็จะมีการขายผ่อนเป็นเปอร์เซ็นต์มาก โดยให้บริษัทไฟแนนซ์เป็นผู้รับภาระหรือดำเนินการเอง ส่วนกำไรหากขายปลีกจะกำไร 6-7 เปอร์เซ็นต์ ขายส่ง 3-5 เปอร์เซ็นต์ และได้โบนัสจากบริษัทผู้ผลิตหากสามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมาย

ในอนาคตมีแนวโน้มว่าจะมีห้างสรรพสินค้าทั้งปลีกและส่งจากกรุงเทพฯ เช่น แมคโคร และ บิ๊กซี จะมาเปิดกิจการ ซึ่งคงจะมีการขายสินค้าประเภทเดียวกัน แต่ผู้ประกอบการคาดว่าจะไม่มีผลกระทบมากนัก เพราะทางผู้ประกอบการนี้ใช้กลยุทธ์การตลาดทางด้านการบริการลูกค้า ต่อเนื่องมานาน ซึ่งทางห้างสรรพสินค้ารายใหญ่เหล่านั้นไม่มี

2. สินเชื่อ

ในกิจการรายใหญ่บางรายที่มีการขายในลักษณะเป็นเงินสดกว่า 80-90 เปอร์เซ็นต์ของกิจการมักไม่มีความต้องการในการใช้สินเชื่อนัก จะมีก็เฉพาะกิจการรายใหญ่ที่มีการขายแบบผ่อนประมาณ 50 เปอร์เซ็นต์ของกิจการที่มักต้องการเงินหมุนเวียนในช่วงเงินขาดมือ กิจการที่ดำเนิน

กิจการมานานนั้นมักไม่ค่อยมีความต้องการในการกู้ยืมเงินเพื่อการขยายกิจการเท่าไรนัก เนื่องจากมักใช้เงินส่วนตัวในการหมุนเวียนกิจการ จากการสัมภาษณ์กิจการแห่งหนึ่งมีการกักสินค้าเพื่อขายจะอยู่ในช่วงเวลาประมาณ 1-2 เดือน มูลค่าประมาณ 2 ล้านบาท กิจการรายใหญ่ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายมักจะได้เครดิตจากบริษัทใหญ่ประมาณ 1-2 เดือน การเปิดวงเงินเบิกเกินบัญชีก็อยู่ในช่วง 5-6 ล้านบาทไม่มีการกู้ยืมเงินในระยะยาว ซึ่งการที่จะมีการใช้วงเงินเกินบัญชีหรือไม่ขึ้นอยู่กับลักษณะการขายของแต่ละกิจการ ว่ามีการขายผ่อนมากน้อยแค่ไหนและมีการจัดไฟแนนซ์เองหรือไม่

ผู้ประกอบการกล่าวว่าหากจะลงทุนใหม่ในกิจการนี้ สำหรับผู้ที่ต้องการเป็นตัวแทนจำหน่ายในหลายยี่ห้อ ต้องใช้เงินทุนในการเช่าอาคาร 2 คูหาประมาณ 7 ล้านบาท ค่าเช่าอีกเดือนละ 30,000 บาท และต้องมีเงินหมุนเวียนเพื่อจะนำสินค้าเข้าร้านประมาณ 2 ล้านบาทต่อเดือน แต่หากต้องการเป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงยี่ห้อเดียวต้องใช้เงินทุน 3.5 ล้านบาท และต้องมีเงินหมุนเวียนกว่า 1 ล้านบาทต่อเดือน

การพิจารณาในการใช้บริการกับธนาคารที่ใช้อยู่ปัจจุบันนั้น เนื่องจากเป็นธนาคารที่อยู่ใกล้บ้าน สะดวก และประหยัดเวลาในการเดินทาง และใช้บริการมานานคุ้นเคยกับผู้จัดการสาขา

กิจการเครื่องใช้สำนักงาน

1. โครงสร้างตลาด

แม้ว่าตลาดเครื่องใช้สำนักงานจะมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง แต่ผู้ประกอบการประเภทนี้กลับจะลำบากมากขึ้น เนื่องจากมีการแข่งขันสูงมากในช่วง 6-7 ที่ผ่านมา (ปีพ.ศ.2530-2535) อัตราการขยายตัวของธุรกิจนี้อยู่ในช่วงอัตราประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์ต่อปี ปัจจุบันในช่วงปี พ.ศ.2536-2538 มีอัตราการขยายตัวประมาณ 30 เปอร์เซ็นต์ ส่วนในอนาคต 3 ปีข้างหน้าคาดว่าจะอัตราการขยายตัวจะเริ่มชะลอลดลงบ้างเล็กน้อย เนื่องจากตลาดเริ่มอิ่มตัว โดยคาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 20 ต่อปี ธุรกิจค้าเครื่องใช้สำนักงานในจังหวัดระยองมีมูลค่ามากกว่า 300 ล้านบาทต่อปี จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางมียอดขายประมาณ 40-50 ล้านบาทต่อปี และมีพนักงานในสำนักงาน 36 คน พนักงานขายอีกประมาณ 6 คน อดีตมีผู้ประกอบการกิจการประเภทนี้น้อย เป็นลักษณะผู้ผูกขาดในการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากบริษัทใหญ่เพียงไม่กี่ยี่ห้อ แต่ปัจจุบันมีตัวแทน

จำหน่ายหลายยี่ห้อทำให้มีการแข่งขันกันมากขึ้น ในจังหวัดระยองมีผู้ประกอบการขนาดกลางถึงใหญ่ 5 ราย นอกจากนั้นเป็นคู่แข่งรายใหญ่จากกรุงเทพฯ

ลักษณะการขายมีทั้งขายสดและผ่อน โดยประมาณ 30 เปอร์เซนต์เป็นการขายผ่อน ส่วนใหญ่ที่เหลือเป็นการขายสด ปัจจุบันกำไรของกิจการนี้มีแนวโน้มลดลงเพราะการแข่งขันที่มีมากขึ้น และต่างก็ใช้กลยุทธ์การตลาดแข่งขันกันมากขึ้น มีการลดราคา แจก และแถมต่างๆ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการบริการหรือในกิจการที่บริษัทต้องรับผิดชอบมีอัตราที่สูงขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการแต่ละรายจะหันไปพิจารณาถึงการใช้เทคโนโลยีช่วยในการบริหารงาน เพื่อช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการติดต่อ ประหยัดเวลา และเพื่อความรวดเร็วได้เปรียบคู่แข่ง โดยมีโครงการจะปรับปรุงระบบการติดต่อประสานงานระหว่างบริษัทในเครือหรือสาขาให้ทันสมัยผ่านระบบคอมพิวเตอร์ (LAN) กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ 95 เปอร์เซนต์เป็นนักธุรกิจ โดยมีรายได้จากการขายผ่อนสูงเพราะคิดดอกเบี้ยสูง 18-20 เปอร์เซนต์ต่อปี แต่จะจำกัดการขายผ่อนแค่เพียง 30 เปอร์เซนต์ของธุรกิจ เพื่อลดความเสี่ยงต่อหนี้สูญ ส่วนการติดตามหนี้หรือติดตามเงินคืนของบริษัท มีทั้งให้ลูกค้าจ่ายเงินผ่านธนาคารและใช้พนักงานของบริษัทติดตามการจ่ายเงินของลูกค้า

2. สินเชื่อ

ความต้องการใช้สินเชื่อยังมีพอสมควร เนื่องจากมีการขายผ่อนประมาณ 30 เปอร์เซนต์ของกิจการ โดยมีระยะเวลาผ่อนไม่เกิน 1 ปี โดยผู้ประกอบการเป็นผู้ทำไฟแนนซ์เองปัจจุบันผู้ประกอบการขนาดกลางนี้มีการวงเงินเบิกเกินบัญชี 20 ล้านบาทต่อเดือน ซึ่งเพียงพอจึงไม่ค่อยมีการเบิกเงินเกินกำหนดเท่าไรนัก การซื้อสินค้ากักตุนในสต็อก โดยเฉลี่ยแล้วใช้เวลาต่ำกว่า 1 เดือนก็จำหน่าย สินค้าได้หมดสต็อก จึงมีเงินหมุนเวียนสูง

แนวโน้มความต้องการสินเชื่อในธุรกิจประเภทนี้ในอนาคตมีทั้งสองประเภทคือ การกู้ยืมระยะสั้น เพื่อใช้ในการขยายกิจการและปรับปรุงการทำงานหรือการติดต่อระหว่างสาขาของบริษัทผ่านเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ที่ทันสมัยยิ่งขึ้น เครื่องมือที่ว่ามีได้แก่ ระบบคอมพิวเตอร์เน็ตเวิร์ค โทรศัพท์เคลื่อนที่ และเครื่องโทรสาร ให้ครบเป็นวงจรที่สามารถติดต่อกันได้จากทุกที่ทุกเวลาทำให้รวดเร็วประหยัดเวลาในการติดต่อ และคิดว่าเป็นข้อได้เปรียบคู่แข่ง สินเชื่อประเภทสองได้แก่ วงเงินเบิก

เกินบัญชี เพื่อให้หมุนในกิจการ ธุรกิจประเภทนี้ในจังหวัดระยองต้องการเงินเบิกเกินบัญชีประมาณกว่า 100 ล้านบาทต่อเดือน

ในการพิจารณาเพื่อใช้บริการกับสถาบันการเงินนั้น จะเลือกใช้บริการกับหลายๆแห่ง เพราะต้องการความหลากหลายของการบริการเป็นหลัก แต่ควรมีการบริการที่ดี ใส่ใจลูกค้า ให้งบเงินกู้มาก อัตราดอกเบี้ยค่อนข้างต่ำ และผู้จัดการควรเป็นคนในท้องถิ่นที่คุ้นเคยกับลูกค้าดี ในอนาคตหากขยายกิจการจะใช้วงเงินส่วนตัวมากกว่าจากธนาคาร เพราะดอกเบี้ยแพง ดังนั้นในภาวะที่มีการแข่งขันสูงต้องลดต้นทุน จึงไม่สามารถจ่ายดอกเบี้ยที่สูงได้

กิจการค้ารถยนต์

1. โครงสร้างตลาด

กิจการจำหน่ายรถยนต์ในจังหวัดระยองมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว (ประมาณปีละ 25 - 30%) ในปีพ.ศ.2537มียอดขายรถเฉลี่ยเดือนละ 480 คัน (ไม่รวมรถบรรทุก 10 ล้อ) โดยยี่ห้อโตโยต้ามีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดเท่ากับ 32.8 % รองมาคือฮิอุซุ 24 % นิสสันและมิตซูบิชิยี่ห้อละ 10% เมื่อเทียบในตลาดรถส่วนใหญ่ประมาณ 80% เป็นรถกระบะ รถญี่ปุ่นมียอดขายสูงที่สุด ส่วนตลาดรถยุโรปยังมีขนาดเล็ก แต่เริ่มได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา รถยุโรปที่มียอดขายสูงที่สุดคือรถเปอร์โยคือ 8 คันต่อเดือน รถเบนซ์และบีเอ็มดับเบิลยูอย่างละ 5 คัน แนวโน้มในอนาคตรถคู่แข่งที่สำคัญของรถญี่ปุ่นคือรถเกาหลี เพราะมีราคาถูก สอดคล้องกับอำนาจซื้อของคนต่างจังหวัด

ในอนาคต 3 ปีคาดว่าอัตราการขยายตัวของตลาดรถยนต์จะทรงตัวอยู่ในอัตราสูงเช่นเดิมคือร้อยละ 30 ต่อปีโดยประมาณ ทั้งนี้คาดว่าจังหวัดระยองจะเป็นศูนย์อุตสาหกรรมสำคัญแห่งหนึ่งของประเทศไทย การลงทุนอย่างสูงทางด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน การสื่อสาร และการขนส่งในช่วงเวลาที่ผ่านมาจะส่งผลให้จังหวัดระยองมีอัตราการขยายตัวสูงต่อไปอีกหลายปี

การขยายตัวของความต้องการรถทำให้จังหวัดมี show rooms เพิ่มขึ้นจาก 19 แห่งในปี พ.ศ. 2537 เป็น 22 แห่งในปีพ.ศ.2538 และจะเพิ่มอีก 3 แห่งในปีพ.ศ.2539 โดยจำนวนยี่ห้อรถที่ขายในจังหวัดเพิ่มจาก 9 ยี่ห้อในปีพ.ศ.2537 เป็น 11 ยี่ห้อในปีพ.ศ.2538

ในอดีตลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวสวนผลไม้ซึ่งมีรายได้สูงหรือเป็นชาวประมง ลูกค้าส่วนใหญ่ร้อยละ 70-80 จึงนิยมซื้อเป็นเงินสด ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าชาวประมงลดน้อยลง กลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงสุด และมีอำนาจซื้อมากที่สุดเป็นกลุ่มพนักงานลูกจ้างของโรงงานอุตสาหกรรม รong มาได้แก่ผู้ประกอบการอาชีพค้าขายในเมือง และชาวสวนผลไม้ ดังนั้นปัจจุบันระบบขายผ่อนส่งจึงมีความสำคัญขึ้นเป็นลำดับ

ลักษณะการขาย ส่วนใหญ่ร้อยละ 60 ซื้อผ่อนผ่านบริษัทเงินทุน ที่เหลือซื้อเป็นเงินสด โดยร้อยละ 80 ของผู้ซื้อผ่อนนิยมผ่อนกำหนดระยะ 48 เดือน ร้อยละ 8 ผ่อนระยะ 36 เดือน ร้อยละ 4 ผ่อนระยะ 24 เดือน ที่เหลือผ่อนระยะ 6-12 เดือน โดยหากผู้ซื้อผ่อนนานกว่า 23 เดือน ผู้ขายจะได้กำไรสูงขึ้นกว่าปรกติ อัตราดอกเบี้ยที่ศูนย์หรือบริษัทเงินทุนคิดจากลูกค้าที่ทำสัญญาเช่าซื้อรถ คือ ร้อยละ 10.5 ต่อปี แต่ลูกค้าที่เคยมีประวัติอาจได้ลดเหลือร้อยละ 9 ต่อปี

2. สินเชื่อ

บริษัทจำหน่ายรถยนต์มีความต้องการสินเชื่อจากสถาบันการเงิน 3 ประเภทคือ สินเชื่อเพิ่มการลงทุนหรือขยายกิจการ เงินเบิกเกินบัญชี และสินเชื่อเพิ่มให้ลูกค้าซื้อรถแบบผ่อนส่ง

บริษัทจำหน่ายของโตโยต้าจะต้องการเงินทุนเพื่อการขยายกิจการ ซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ ไม่น้อยกว่าปีละ 1 ล้านบาท (ข้อมูลเฉลี่ย 3 ปี) นอกจากนั้นในปีที่มีการขยาย show room เช่น ปีพ.ศ.2539 จะต้องลงทุนซื้อที่ดินและก่อสร้างประมาณ 80-85 ล้านบาท ส่วนการลงทุนขยายศูนย์บริการซึ่งรวมการปรับปรุงอาคารในปีพ.ศ.2538 ต้องใช้เงิน 17 ล้านบาท ศูนย์โตโยต้ามีโครงการจะกู้เงินจากธนาคารมาใช้ในการลงทุนก่อสร้าง ส่วนค่าที่ดิน (ประมาณ 35 ล้านบาท) จะใช้เงินทุนของเจ้าของกิจการ

ส่วนสินเชื่อประเภทสอง คือ เงินเบิกเกินบัญชี (โอดี) เพราะศูนย์จำเป็นต้องชำระเงินสดค่ารถยนต์ให้แก่บริษัทโตโยต้าวงเงินสินเชื่อที่ศูนย์โตโยต้าได้รับขณะนี้เฉลี่ยเดือนละ 30 ล้านบาท แต่บางครั้งถ้าจำเป็นก็อาจขยายได้ถึง 60-70 ล้านบาท คาดว่าในปีพ.ศ.2539 ศูนย์อาจต้องใช้เงิน โอดี ถึง 35-43 ล้านบาท (ประมาณการจากเป้าหมายยอดขายที่บริษัทโตโยต้ากำหนดไว้ 1,500 คัน บวกส่วนเกินเป้าหมายอีก 100-150 คัน โดยใช้สินเชื่อคันละ 2.5-3.0 แสนบาท)

ปัจจุบันศูนย์โตโยต้าใช้เงินโอดีจากธนาคาร 2 แห่ง คือ ธนาคารเอเซีย และธนาคารกรุงเทพฯ ในอัตราดอกเบี้ย MLR+1%

เงินกู้ประเภทที่สาม คือ เงินที่ให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่มาซื้อรถผ่อนส่ง ศูนย์จะได้วงเงินสินเชื่อจากบริษัทเงินทุนหลายราย (แต่ที่สำคัญมี 5 ราย คือ TISCO ITF ชลธนธร บางกอกอินเวสต์เมนต์ และ City Corps Leasing บริษัทที่ให้บริการสินเชื่อแก่ศูนย์มากที่สุดคือ TISCO ซึ่งปล่อยสินเชื่อปีละ 20 ล้านบาท โดยศูนย์โตโยต้าเป็นผู้ค้ำประกันที่ 3 และเป็นผู้รับผิดชอบติดตามและจัดเก็บหนี้ให้แก่บริษัทเงินทุน ทางศูนย์โตโยต้ากล่าวว่าแม้ลูกค้าส่วนใหญ่ 80% จะผิดสัญญาเรื่องการชำระคืน แต่มีการผ่อนผันและมีระบบคัดเลือกลูกค้าที่ดี ดังนั้นในรอบ 14 ปีทำธุรกิจด้านนี้ ปรากฏว่าศูนย์ยึดรถคืนจากลูกค้าไม่ถึง 20 คัน จากยอดขายกว่าหนึ่งหมื่นคัน คิดเป็นอัตรายึดรถต่ำกว่า 0.2%

ศูนย์ใช้บริการสินเชื่อของบริษัทเงินทุนแห่งใหม่ คือ City Corps เพราะความคุ้นเคยกับผู้บริหารของ City Corps ซึ่งเคยทำงานอยู่กับ TISCO เคยช่วยเหลือให้สินเชื่อผ่อนรถยนต์แก่ลูกค้าของศูนย์ในปีแรกๆ และยังคิดดอกเบี้ยเงินกู้แก่ลูกค้าต่ำกว่าบริษัทเงินทุนแห่งอื่นถึงร้อยละ 0.25 เป็นผลให้ทางศูนย์ขายรถได้มากขึ้น เพราะภาระหนี้ของลูกค้าลดลงมาก

จากการสัมภาษณ์นักธุรกิจจากหอการค้าจังหวัดระยองหลายท่านกล่าวว่า ส่วนใหญ่จะนิยมกู้ยืมจากธนาคารใหญ่ เพราะมีหลักเกณฑ์การให้สินเชื่อแน่นอน ถึงแม้ว่าธนาคารเล็กจะเปลี่ยนกฎเกณฑ์บ่อยก็ตาม นักธุรกิจส่วนใหญ่ก็จะไม่พึ่งธนาคารเดียว แต่จะพึ่งหลายธนาคารเพื่อป้องกันความเสี่ยงในบางกรณีที่อาจเกิดขึ้นได้

ปัญหาที่พบจากการใช้บริการกับสถาบันการเงิน คือบางธนาคารเมื่อมีการเปลี่ยนผู้บริหารระดับเขตหรือภาค ไม่มีการส่งงานต่อให้แก่ผู้บริหารคนใหม่ ทำให้ขาดการต่อเนื่องในการใช้บริการและบางธนาคารมีความยุ่งยากในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

สิ่งจูงใจในการใช้บริการกับสถาบันใหม่ จะพิจารณาจากเงื่อนไขและลักษณะการทำงานเป็นหลัก แล้วพิจารณาจากอัตราดอกเบี้ยและการบริการของธนาคารหรือความมีมนุษยสัมพันธ์ของผู้บริหารธนาคาร

กิจการค้ารถมอเตอร์ไซด์

1. โครงสร้างตลาด

นับจากปีพ.ศ.2533 ธุรกิจของคนในท้องถิ่นโตขึ้นมาก โดยเฉพาะธุรกิจรถยนต์ มอเตอร์ไซด์ และเครื่องไฟฟ้า มีลักษณะเติบโตขึ้นเป็นระดับอย่างรวดเร็ว เป็นผลมาจากการขยายตัวทางอุตสาหกรรมและการท่องเที่ยว โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนท้องถิ่น ในจำนวนนี้ร้อยละ 50 เป็นผู้ที่ย้ายทะเบียนบ้านมาจากที่อื่น เพื่อใช้เป็นหลักฐานทำให้สะดวกในการหาบ้านเช่าหรือซื้อสินค้าเงินผ่อนอื่นๆ

ธุรกิจค้ารถมอเตอร์ไซด์ก็เช่นกันมีแนวโน้มการเติบโตขึ้น จากการสัมภาษณ์ธุรกิจค้ามอเตอร์ไซด์รายใหญ่ที่ปัจจุบันมีลูกค้าทั้งหมด 64 คนพบว่า นับจากปีพ.ศ.2532 ที่เริ่มเปิดกิจการพบว่าธุรกิจประเภทนี้โตขึ้นถึงร้อยละ 50 ต่อปี ธุรกิจประเภทนี้จะโตขึ้นอีกปีละ 20% และคาดในอนาคตอีก 10 ปี คือปีพ.ศ.2538-2547 ธุรกิจประเภทนี้จึงจะอิ่มตัว ในจังหวัดระยองมีผู้ทำธุรกิจกิจการประเภทนี้ทั้งหมด 37 ราย เฉพาะในอำเภอเมืองจำนวน 22 ราย แต่ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่เพียง 4 ราย นอกนั้นเป็นร้านเล็กที่รับมาจำหน่าย ร้านเล็กมีลูกค้า 10 คน

จากในปีพ.ศ.2532 ลูกค้าทั้งหมดจำนวน 1,200 รายเป็นลูกค้าเงินผ่อน 500 รายหรือ 41.7 เปอร์เซ็นต์ ต่อมาในปีพ.ศ.2537 จำนวนลูกค้าเงินผ่อนมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น คือ จำนวนลูกค้าทั้งหมด 4,000 รายมีลูกค้าเงินผ่อน 2,000 รายหรือ 50 เปอร์เซ็นต์ กลุ่มลูกค้ามีหลากหลายระดับ ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรและลูกจ้างโรงงาน โดยลูกค้าที่เป็นเกษตรกรมักซื้อเงินสด เนื่องจากค่อนข้างมีฐานะจากการขายที่ดิน และร้อยละ 50 ของการขายเป็นแบบผ่อนอยู่ในกลุ่มลูกค้าคนงาน โดยการขายผ่อนมีหลายระยะตั้งแต่ 6-24 เดือน ที่ผ่านมามีส่วนใหญ่อ้อยร้อยละ 80 ของลูกค้าเงินผ่อนจะผ่อนส่งในระยะ 24 เดือน อัตราดอกเบี้ยที่คิดสำหรับลูกค้าเงินผ่อนเท่ากับ 2.5 เปอร์เซ็นต์ต่อเดือน หากค้างการส่งค้างงวดจะถูกปรับเพิ่มวันละประมาณ 2 บาท ทางกิจการจะใช้ระบบตัวแทนในการดูแลและหาลูกค้า (keep contact) ในสัดส่วน 1 ต่อ 500 คน โดยให้ผลตอบแทนเป็นเปอร์เซ็นต์กำไร

สำหรับการผ่อนงวดของบริษัทซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายยี่ห้อฮอนด้า จะจัดผ่อนเองโดยผ่านบริษัทที่ทำหน้าที่นี้โดยตรงคือบริษัท Accord Center ลักษณะดังกล่าวทำให้บริษัทได้เปรียบคู่แข่งที่ต้อง

อาศัยบริษัทไฟแนนซ์ในการจัดการด้านการผ่อน กิจการนี้มีหนี้สูญเพียงร้อยละ 5 ต่อปี สาเหตุเกิดจากการไม่สามารถผ่อนครบตามกำหนดแล้วทิ้งรถไว้ หรือเป็นแก๊งค์หลอกหลวงวงเงินดาวน์แล้วนำรถไปขายชายแดน หรือรถเกิดอุบัติเหตุแล้วคนหนีไป

กิจการค้ามอเตอร์ไซด์ในจังหวัดระยองมีมูลค่าประมาณ 2,180 ล้านบาทต่อปี โดยกิจการรายใหญ่นั้นยอดขายในปีพ.ศ.2537 ทั้งหมดมูลค่า 210 ล้านบาท คิดเป็นกำไร 60 ล้านบาท ในจำนวนนี้เป็นกำไรจากการขายผ่อน 10 ล้านบาท ซึ่งนอกจากทำธุรกิจขายรถมอเตอร์ไซด์แล้วผู้ประกอบการรายนี้ยังมีการขายอะไหล่รถจักรยานยนต์ด้วย โดยขายให้กับร้านสมาชิกซึ่งเป็นร้านซ่อมรถขนาดเล็กในราคาพิเศษ ร้านเหล่านี้มีจำนวน 120 แห่ง ในจำนวนนี้เป็นร้านที่ให้เครดิตประมาณ 10 ร้าน ในปีพ.ศ.2537 ตั้งเป้ายอดขายสำหรับอะไหล่ไว้ 3.5 ล้านบาทแต่ขายได้เกินเป้าเป็นจำนวน 6.5 ล้านบาท ส่วนกิจการรายเล็กมียอดขายรวม 40 ล้านบาท

ปัจจุบันได้มีโครงการที่จะขยายสาขา โดยมีการซื้อธงสหกรณ์การค้า คือ ตึกเพื่อขยายร้านในเขตอำเภอเมืองเพิ่มเป็น 3 จุดในกลางปีพ.ศ.2539 และในอนาคตมีโครงการที่จะขยายไปยังตลาดรถยนต์ด้วย เพราะแนวโน้มตลาดรถยนต์ยังขยายได้อีกมาก

2. สินเชื่อ

เดิมทางธุรกิจนี้อยู่ที่สัตหีบ เป็นลูกค้าของธนาคารกรุงเทพจำกัด เมื่อย้ายมาเปิดที่ในเขตอำเภอเมืองใหม่ๆก็ยังคงเป็นลูกค้าอยู่โดยกู้เงินมาลงทุนบางส่วน ปัจจุบันใช้บริการกับธนาคารกสิกรไทยด้วย เนื่องจากมีญาติทำงานที่ธนาคารดังกล่าว แต่ปัจจุบันไม่มีเงินกู้ระยะยาวกับทั้งสองธนาคาร เพียงแต่เป็นการเบิกเงินเกินบัญชีที่เปิดไว้เพื่อนำมาใช้ซื้อสินค้าเข้าร้าน วงเงินที่เปิดไว้ธนาคารละ 20 ล้านบาท แต่ปัจจุบันใช้อยู่ประมาณ 70 % ของวงเงิน ยังไม่เคยใช้เต็มหรือเกินวงเงิน แต่ในอนาคตที่จะขยายสาขาเพิ่มคงต้องขอเปิดวงเงินเพิ่มอย่างแน่นอน

ปัญหาที่พบจากการใช้บริการกับธนาคารที่ผ่านมาคือ ธนาคารไม่มีการแยกลูกค้า กรณีที่เป็นลูกค้ารายใหญ่ควรจัดบริการให้เป็นพิเศษ โดยเฉพาะเวลาที่นำเงินไปฝากธนาคารควรจัดที่ให้สำหรับลูกค้าเพื่อความปลอดภัย ไม่ใช่ต้องหอบเงินก้อนใหญ่รอคิวอย่างที่เป็นอยู่

หากมีธนาคารเปิดใหม่ สิ่งจูงใจในการใช้บริการคือ อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ การพิจารณาวงเงินเบิกเกินบัญชีควรอนุมัติการเพิ่มวงเงินโดยดูจากมูลค่าของหลักทรัพย์ด้วย เพราะหลักทรัพย์ที่ค้ำประกันมักจะสูงกว่าวงเงินที่ขอเบิกอยู่แล้ว แต่พอจะขอเพิ่มวงเงินก็ให้เพิ่มหลักทรัพย์อีก ซึ่งดูไม่ค่อยยุติธรรมเท่าไรนัก อีกประการคือ ควรอนุมัติการกู้ยืมโดยใช้ทะเบียนรถแทนหลักทรัพย์ค้ำประกันได้ด้วย

กิจการห้างสรรพสินค้า

1. โครงสร้างตลาด

กิจการการค้าปลีกมีแนวโน้มที่ดีมากขึ้นในช่วงเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจประเภทนี้มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยในปีพ.ศ.2536 มีอัตราการขยายตัวไม่สูงมากนักคือประมาณ 10 % ต่อมาในปีพ.ศ.2537 มีอัตราสูงขึ้น 20-25% และในปีพ.ศ.2538 มีอัตราประมาณ 25-30 % ในอนาคต 3 ปีข้างหน้าคาดว่าอัตราการขยายตัวของกิจการการค้าปลีกนี้จะคงตัวในระดับค่อนข้างสูงเช่นเดิม สาเหตุเนื่องมาจากรายได้ของคนในจังหวัดมากขึ้น และมีจำนวนคนงานในโรงงานอุตสาหกรรมมากขึ้น ซึ่งปัจจุบันห้างสรรพสินค้ารายใหญ่ที่สุดในจังหวัด มีส่วนแบ่งตลาดประมาณ 50-60 % และมียอดขายประมาณ 50 ล้านบาทต่อปี ดังนั้นอาจประมาณได้ว่าธุรกิจห้างสรรพสินค้าในเขตอำเภอเมืองระยองมีมูลค่าประมาณ 100 กว่าล้านบาท

ลักษณะการขายประมาณ 85% เป็นการขายตรง อีก 15% ขายส่งให้กับร้านค้าอื่น สินค้าประเภทที่หาซื้อได้เฉพาะในห้างสรรพสินค้า เช่น เครื่องสำอางค์ชุดชั้นในต่างๆยังคงมีกำไรสูง เพราะมีการแข่งขันน้อยมาก ส่วนผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้ากลับมีกำไรต่ำเพราะมีร้านค้าคู่แข่งมาก ถึงแม้ปริมาณการขายจะมีมากขึ้นแต่กำไรในช่วงหลังกลับลดลง ทั้งนี้เนื่องจากค่าแรงที่สูงขึ้น

2. สินเชื่อ

ไม่มีการขายผ่อนเพราะสินค้าน่าราคาไม่แพงนัก แต่ต้องการเปิดบัญชีเบิกเงินเกินบัญชีเพื่อซื้อสินค้าคงคลัง เนื่องจากธุรกิจห้างสรรพสินค้ามีสินค้าหลายชนิด จึงต้องมีสินค้าคงคลังในปริมาณมากกว่าธุรกิจอื่นๆ วงเงินเบิกเกินบัญชีปัจจุบันมี 12 ล้านบาทต่อเดือน ซึ่งเพียงพอต่อความต้องการไม่เคยใช้

เกินวงเงิน และอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารคิดอยู่ในอัตรา $MOR + 0.1\%$ หรือประมาณ 14.35% มีการกู้ยืมเงินมาเพื่อเพิ่มทุนสร้างสาขาแห่งที่ 2 เป็นจำนวน 60 ล้านบาท เป็นค่าสร้างอาคาร 15 ล้านบาท ค่าสินค้าคงคลัง 45 ล้านบาท

ในการใช้บริการกับสถาบันการเงินที่ผ่านมาใช้บริการกับธนาคารกสิกรไทย เพราะความเคยชินและความสนิทสนมกับพนักงานในธนาคาร แต่ในช่วงหลังมีการกู้ยืมเงินจากธนาคารกรุงเทพด้วย เพราะเพื่อเพิ่มวงเงินกู้ และอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า

สิ่งสนใจในการใช้บริการกับสถาบันการเงินใหม่จะพิจารณาจากการบริการเป็นหลัก โดยคิดว่าความมั่นคงไม่เป็นปัจจัยในการพิจารณา เพราะเชื่อว่าธนาคารทุกแห่งมีความมั่นคงพอควรอยู่แล้ว

4.4.สาขาการบริการ

กิจการโรงแรม

1.โครงสร้างตลาด

ในช่วงปีพ.ศ.2533-2534 กิจการที่พักและโรงแรมค่อนข้างซบเซามาก โดยจะเห็นได้จากการที่ไม่มีที่พักหรือโรงแรมใหม่เกิดขึ้น กิจการนี้เริ่มฟื้นตัวในปีพ.ศ.2538 ในช่วงปลายสมัยรัฐบาลชวน เพราะสภาพการเมืองที่ดีขึ้น และมีการจ้างงานในจังหวัดมากขึ้น ธุรกิจประเภทนี้ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาส่วนใหญ่หากพิจารณาจากจำนวนกิจการไม่นับปริมาณการลงทุนเป็นของคนในท้องถิ่น ธุรกิจโรงแรมส่วนใหญ่เป็นโรงแรมหรือสถานที่พัก แต่มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการให้บริการเป็นรูปแบบใหม่ ไม่ค่อยมีโรงแรมใหม่เพิ่มเติม โดยธุรกิจขนาดใหญ่ของจังหวัดระยองจะอยู่ในเขตนอกเมือง อยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรม อ.บ้านค่าย อ.แกลง คนงานและเจ้าหน้าที่ของบริษัท ส่วนใหญ่มาจากต่างถิ่นและต่างประเทศ โดยส่วนน้อยของเจ้าหน้าที่ที่มีบ้านพัก ดังนั้นเจ้าหน้าที่หรือผู้มาติดต่อกิจการในจังหวัดมักจะเช่าห้องพักของโรงแรมเป็นรายเดือนเป็นส่วนใหญ่ ปัจจุบันจากการเติบโตอย่างรวดเร็ว อันเนื่องมาจากนิคมอุตสาหกรรม มีโรงงานต่างๆมากขึ้น ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยมีมากขึ้นด้วย จึงเกิดกิจการที่พักใหม่เกิดขึ้นไม่ว่าจะเป็นคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ และห้องพักต่างๆเกิดขึ้นเพื่อรองรับความต้องการของผู้พักอาศัยในหลายระดับ โดยอัตราราคาคอนโดมิเนียมที่ขายได้ส่วน

ใหญ่อยู่ในช่วง 200,000-300,000 บาทต่อยูนิต ห้องพักโรงแรมอยู่ในช่วง 500-800 บาทต่อห้อง ส่วนอพาร์ทเมนต์อยู่ในช่วงอัตราราคาตั้งแต่ 300 บาทต่อคืน หรือประมาณ 5,000 บาทต่อเดือน

จากการสัมภาษณ์กิจการโรงแรมในอำเภอเมืองระยองแห่งหนึ่ง ทราบว่าอัตราการเช่าห้องพักโรงแรมของโรงแรมแห่งนี้มีอัตราเฉลี่ยสูงถึง 80 เปอร์เซ็นต์ของจำนวนห้องพักทั้งหมด 150 ห้อง

กิจการโรงแรมในจังหวัดระยองที่มีใบอนุญาตมีกว่า 200 แห่ง ในเขตอำเภอเมืองโรงแรมขนาดใหญ่ที่มีจำนวนห้องตั้งแต่ 150 ห้องขึ้นไปมีประมาณ 3 โรงแรม แต่ละโรงแรมจะมีกลุ่มลูกค้าต่างกลุ่มกัน โดยโรงแรมที่ติดทะเลจะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว แต่กลุ่มนักธุรกิจก็จะเข้าพัก โรงแรมในเมืองที่ติดต่อกับสถานที่ราชการได้ง่าย ทางกิจการนี้ให้บริการกับบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ด้วย แต่ให้บริการในรูปแบบของการฝากเงินเท่านั้น เพราะได้ดอกเบี้ยเงินฝากในอัตราที่สูงกว่าธนาคาร

แนวโน้มธุรกิจที่พักอาศัยในอนาคตยังจัดอยู่ในเกณฑ์ดี โดยจะมีโรงแรมและอพาร์ทเมนต์เกิดขึ้นใหม่อีกหลายแห่ง ในอนาคตเจ้าของกิจการโรงแรมแห่งนี้มีโครงการที่จะทำพลาซ่าและบ้านจัดสรร แต่ก็กำลังดูความต้องการของลูกค้าอยู่ว่าที่จัดสรรระดับไหนที่ลูกค้าส่วนใหญ่สามารถซื้อได้

2. สิ้นเชื่อ

เจ้าของกิจการโรงแรมขนาดใหญ่แห่งหนึ่งในจังหวัดระยองกล่าวว่า ส่วนมากกิจการโรงแรมมักจะให้บริการกับหลายธนาคาร แต่อาจมีการกู้ยืมหรือเปิดบัญชีเบิกเงินเกินบัญชีกับเพียง 2-3 ธนาคารเท่านั้น แต่การใช้เงินเบิกเกินบัญชีมีน้อยเพราะกิจการโรงแรมไม่มีสินเชื่อ มีการหมุนเวียนเงินตลอดเวลา แต่อาจต้องการเงินกู้ระยะยาวเพื่อใช้ในการก่อสร้างต่อเติมหรือขยายกิจการ ดังในกิจการโรงแรมแห่งนี้ให้บริการหลักกับธนาคารทหารไทยและธนาคาร สหธนาคาร โดยเริ่มแรกในปีพ.ศ.2535 ในการโรงแรมนั้นใช้เงินทั้งหมดในการก่อสร้างทุกอย่างรวมประมาณ 500 ล้านบาท ในจำนวนนี้กู้จากธนาคารสหธนาคารจำนวน 150 ล้านบาท เป็นเงินกู้ระยะยาว 10 ปี และกู้จากธนาคารทหารไทยอีก 180 ล้านบาท โดยเงินกู้ที่นำมาใช้นั้นนอกจากใช้ในการสร้างโรงแรมแล้วยังมีอาบอบนวด คลับ ดิวกว 30 คูหา แต่โรงแรมแห่งนี้ไม่ได้ใช้เงินจากการเบิกเงินเกินบัญชี เพราะกิจการโรงแรมมีเงินหมุนตลอดเวลา

ดังนั้นแนวโน้มในอนาคตกิจการบริการ หรือกิจการโรงแรมมีแนวโน้มความต้องการสินเชื่อประเภทการกู้ยืมระยะยาว เพื่อลงทุนในการก่อสร้างหรือขยายกิจการมากกว่าต้องการสินเชื่อประเภทการเบิกเงินเกินบัญชี

ปัญหาที่พบจากการใช้บริการ คิดว่าอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารทหารไทยคิดตอนนี้ $MRR+0.25\%$ หรือ 12.25% ยังอยู่ในเกณฑ์สูง และการบริการที่ช้าเสียเวลาในการติดต่อใช้บริการแต่ละครั้ง สิ่งสนใจในการใช้บริการกับสถาบันการเงินก็คืออัตราดอกเบี้ย และการบริการที่ดี รวดเร็ว

5. สรุปศักยภาพทางเศรษฐกิจของจังหวัดระยอง

จากการสำรวจธุรกิจท้องถิ่นที่จังหวัดระยอง ในภาพรวมแล้วธุรกิจแต่ละสาขาเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานจำนวนมาก และนโยบายของรัฐในการกำหนดเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3 การมีนิคมอุตสาหกรรมของทั้งรัฐบาลและเอกชน การมีท่าเรือน้ำลึก และอนาคตที่จะมีการสร้างสนามบินพาณิชย์นานาชาติ รวมทั้งทำเลที่ตั้งของจังหวัดระยองที่ใกล้กับเมืองหลวง ทำให้มีการพัฒนาของเมืองอันสืบเนื่องมาจากความพร้อมและศักยภาพการลงทุนของจังหวัด จากการประมาณของเจ้าของกิจการในแต่ละสาขาในช่วงปีพ.ศ.2538 ที่ผ่านมามีพบว่า ธุรกิจสาขาการค้าปลีกและการค้าส่งในกิจการค้ารถยนต์ กิจการค้ารถมอเตอร์ไซด์ กิจการห้างสรรพสินค้า กิจการค้าเครื่องไฟฟ้า กิจการค้าเครื่องใช้สำนักงาน ซึ่งเป็นกิจการค้าขายสินค้าอุปโภคบริโภคพื้นฐานโดยทั้งสิ้น อีกทั้งกิจการโรงแรมมีอัตราการขยายตัวประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์ต่อปี ส่วนธุรกิจสาขาการก่อสร้าง และสาขาอุตสาหกรรมมีอัตราการขยายตัวประมาณ 15 - 20 เปอร์เซ็นต์ต่อปี ทั้งนี้เพราะสาขาอุตสาหกรรมต้องแข่งขันกับคู่แข่งต่างจังหวัดด้วย ในอนาคตธุรกิจหลักที่เป็นที่สนใจของนักธุรกิจในจังหวัดนี้คือธุรกิจบริการ เนื่องจากมีคนทำงานในจังหวัดระยองมากขึ้น มีความต้องการด้านคุณภาพชีวิตที่ดีมากขึ้น อีกด้านหนึ่งคืออุตสาหกรรมต่อเนื่องขนาดกลาง เช่น โรงงานผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ แผงวงจรไฟฟ้า โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์จากพลาสติก และอื่นๆ ซึ่งปัจจุบันอุตสาหกรรมหลักส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เช่น มีโรงงานเม็ดพลาสติก แต่มีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์จากพลาสติกจำนวนน้อย ดังนั้นคาดว่าในอนาคตจะมีโรงงานอุตสาหกรรมต่อเนื่องขนาดกลางมากขึ้น

แม้ว่าแนวโน้มที่ผ่านมา ภาพรวมของธุรกิจในจังหวัดระยองจะมีอัตราการขยายตัวสูงก็ตาม ในแต่ละธุรกิจก็มีการแข่งขันกันมากขึ้นด้วย เช่น ธุรกิจในการค้าปลีกและค้าส่งในธุรกิจการค้า

วัสดุก่อสร้างจะมีคู่แข่งมากกว่าพวกการค้าสินค้าอื่น โดยมีคู่แข่งมากไม่เพียงแต่ในจังหวัดเท่านั้น คู่แข่งที่สำคัญส่วนใหญ่มาจากจังหวัดใกล้เคียงด้วย เช่น จังหวัดชลบุรี กรุงเทพมหานคร เป็นต้น ดังนั้นธุรกิจนี้จึงต้องใช้กลยุทธ์ทางการตลาดต่างๆ แข่งขันกันในด้านการบริการมากขึ้น

ดังนั้นแนวโน้มของความต้องการสินเชื่อสำหรับจังหวัดระยองนั้น ธุรกิจที่อยู่ในสาขาการค้าปลีกค้าส่งจะมีความต้องการในการใช้เงินโด้สูงมากขึ้น เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในกิจการหรือเพื่อซื้อสินค้าคงคลัง ส่วนธุรกิจในสาขาอุตสาหกรรม การก่อสร้าง และการบริการนั้นจะมีความต้องการใช้สินเชื่อประเภทเงินกู้ระยะปานกลางถึงยาว เพื่อใช้ในการปรับปรุงกิจการหรือขยายกิจการมากขึ้น

โดยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่าปัญหาที่พบหรือสิ่งที่กิจการต่างๆ ใช้เป็นหลักเกณฑ์ในการพิจารณาใช้บริการกับสถาบันต่างๆ นั้นคือ อัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินไป วงเงินกู้ที่อนุมัติน้อยเกินไปเมื่อเทียบกับหลักทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกัน การประสานงานที่ไม่ดีหรือไม่มีระบบการส่งงานที่ดีพอเมื่อมีการเปลี่ยนตัวผู้จัดการสาขา ทำให้ขาดการต่อเนื่องในการใช้บริการทำให้ยุ่งยาก ลำบากในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ และประเด็นในเรื่องของการบริการที่ผู้ประกอบการรู้สึกไม่ค่อยมีความปลอดภัย และล่าช้าเสียเวลาให้การติดต่อกับธนาคารในแต่ละครั้ง

บทที่ 3

ภาวะเศรษฐกิจและความต้องการสินเชื่อในจังหวัดนครราชสีมา

1. สภาพทั่วไปและศักยภาพการลงทุนของจังหวัดนครราชสีมา

1.1. สภาพภูมิประเทศและสภาพภูมิอากาศ

จังหวัดนครราชสีมามีขนาดพื้นที่ใหญ่เป็นอันดับ 1 ของประเทศ พื้นที่ประมาณ 20,548 ตร.กม. หรือ 12,842,600 ไร่ ตั้งอยู่ห่างจากกรุงเทพมหานครเป็นระยะทางประมาณ 240 กิโลเมตร ภูมิประเทศโดยทั่วไปเป็นที่ราบสูง หรือลูกเนินถึงร้อยละ 95.36 ของพื้นที่จังหวัด สูงกว่าระดับน้ำทะเลประมาณ 150 - 300 เมตร มีปริมาณน้ำฝนเฉลี่ย 773.6 มม./ปี อุณหภูมิเฉลี่ยต่ำสุด 14.0 องศาเซลเซียส และสูงสุด 40.2 องศาเซลเซียส ภูมิประเทศทางด้านทิศตะวันตกและใต้ มีเทือกเขา ดงพญาเย็น เทือกเขา ดงรัก เทือกเขาชันกำแพง และเทือกเขากบินทร์เป็นแนวยาวกั้นเขตแดนระหว่าง จังหวัดนครราชสีมา กับ จังหวัดลพบุรี สระบุรี นครนายก และปราจีนบุรี โดยเทือกเขาเหล่านี้เป็น แหล่งกำเนิดของลำน้ำที่สำคัญหลายสายของจังหวัดคือ ลำน้ำมูล ลำน้ำมาศ ลำตะคอง ลำพระเพลิง ลำเชียงไกร และลำสะเทต

โดยมีอาณาเขตติดต่อกับจังหวัดใกล้เคียงดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อกับจังหวัดชัยภูมิและขอนแก่น
ทิศใต้	ติดต่อกับจังหวัดปราจีนบุรีและจังหวัดนครนายก
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับจังหวัดบุรีรัมย์
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับจังหวัดสระบุรีและลพบุรี

1.2.ทรัพยากรธรรมชาติ

1.2.1. ดิน

ลักษณะดินในจังหวัดนครราชสีมาส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 31.1 ของพื้นที่เป็นดินร่วนปนทรายมีความเป็นทรายสูง บางแห่งมีดินลูกรังอยู่ชั้นล่างทำให้ความชุ่มชื้นหรือการอุ้มน้ำของดินไม่ดี ความอุดมสมบูรณ์ของดินต่ำ แต่ยังมีพื้นที่บางส่วนที่เป็นดินเหนียวซึ่งมีความอุดมสมบูรณ์ปานกลางและค่อนข้างสูง ได้แก่พื้นที่ตามบริเวณที่ราบแคบๆ แถบลุ่มน้ำต่างๆ และเมื่อจำแนกลักษณะของดินในจังหวัดตามความสามารถในการใช้ประโยชน์จากที่ดินพบว่าแบ่งได้ 6 ประเภทคือ

1. พื้นที่ดินที่เหมาะสมในการปลูกข้าว แต่ไม่เหมาะกับการใช้ปลูกพืชไร่ มีศักยภาพในการเพิ่มผลผลิตปานกลาง ได้แก่พื้นที่ส่วนใหญ่ของอำเภอชุมพวง อำเภอพิมาย อำเภอเมือง อำเภอขามทะเลสอ

2. พื้นที่ดินที่เหมาะสมกับการใช้ปลูกข้าว และเหมาะกับการปลูกพืชไร่ มีศักยภาพในการเพิ่มผลผลิตปานกลาง ได้แก่พื้นที่ส่วนใหญ่ของอำเภอบัวใหญ่ อำเภอห้วยแถลง อำเภอดง อำเภอโนนไทย อำเภอโนนไทย อำเภอด่านขุนทด และอำเภอขามสะแกแสง

3. พื้นที่ดินที่เหมาะสมมากในการใช้ปลูกพืชไร่ ไม่ไยดิน รวมทั้งผักและไม้ผลมีศักยภาพในการเพิ่มผลผลิตสูง ได้แก่พื้นที่ส่วนใหญ่ของอำเภอปากช่อง

4. พื้นที่ดินที่เหมาะสมกับการปลูกพืชไร่และไม่ไยดิน มีศักยภาพในการเพิ่มผลผลิตปานกลาง ได้แก่พื้นที่ส่วนใหญ่ของอำเภอสีคิ้ว อำเภอสูงเนิน อำเภอปักธงชัย อำเภอครบุรี อำเภอเสิงสาง อำเภอโชคชัย อำเภอจักราช อำเภอพิมาย อำเภอชุมพวง อำเภอดง อำเภอเหลื่อม

5. พื้นที่ป่า ไม่เหมาะในการปลูกพืช มีศักยภาพในการเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรต่ำ ได้แก่ พื้นที่บางส่วนในอำเภอปักธงชัย อำเภอปากช่อง อำเภอครบุรี อำเภอเสิงสาง อำเภอสีคิ้ว อำเภอด่านขุนทด และอำเภอสูงเนิน

6. เป็นแหล่งน้ำธรรมชาติ ได้แก่พื้นที่บางส่วนของอำเภอบักรังชัย

ราคาที่ดิน¹ จากการวิเคราะห์ประเมินราคาที่ดินทั่วประเทศไทยปี 2535-2538 โดยสำนักงานกลางประเมินราคาทรัพย์สิน กรมที่ดิน พบว่าราคาที่ดินในจังหวัดนครราชสีมามีอัตราการเพิ่มของราคาประเมินสูงขึ้นถึง 300 เปอร์เซ็นต์ จัดว่ามีอัตราการเพิ่มของราคาสูงที่สุดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยราคาประเมินของกรมที่ดินในจังหวัดนครราชสีมาสูงสุดเท่ากับ 100,000 บาทต่อตารางวา และต่ำสุดเท่ากับ 1,000 บาทต่อตารางวา เป็นจังหวัดที่มีราคาที่ดินสูงสุดเท่ากับจังหวัดขอนแก่นและอุดรธานี ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีราคาที่ดินสูงที่สุดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

1.2.2. แหล่งน้ำ

- แหล่งน้ำธรรมชาติ

จังหวัดนครราชสีมามีลำน้ำที่สำคัญหลายสายคือ

1. ลำน้ำมูล ต้นน้ำเกิดจากเทือกเขาดงพญาเย็น ไหลผ่านท้องที่อำเภอยางชุมน้อย อำเภอจักราช อำเภอพิมาย และอำเภอยางชุมน้อย

2. ลำน้ำมูล ต้นน้ำเกิดจากเทือกเขาดงรัก ไหลผ่านท้องที่อำเภอพิมายไปรวมกับลำน้ำมูลที่อำเภอยางชุมน้อย

3. ลำน้ำตะคอง ต้นน้ำเกิดจากบริเวณเทือกเขาใหญ่ ไหลผ่านอำเภอสี่คิ้ว อำเภอสูงเนิน อำเภอเมือง ไปรวมกับลำน้ำมูลที่อำเภอจักราช เป็นลำน้ำสายสำคัญที่ใช้ประโยชน์ในการเพาะปลูกและการดำรงชีพของคนในจังหวัดนี้ โดยนำน้ำจากลำน้ำตะคองไปผลิตน้ำประปาในเขตเทศบาลเมือง

¹ ที่มา : บริษัทอัลฟ่าเร็กซ์จำกัด

4. ลำพระเพลิง เป็นสาขาของลำน้ำมูล ต้นน้ำเกิดจากเทือกเขาสันกำแพง ไหลไปทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือลงสู่ลำน้ำมูลที่อำเภอโขงเจียม

5. ลำเชียงไกร ต้นน้ำเกิดจากเขาฝาละมีในอำเภอด่านขุนทดไหลผ่านท้องที่อำเภอโนนไทย อำเภอโนนสูง ไหลสู่ลำน้ำมูลในเขตอำเภอพิมาย

6. ลำสะแทด ต้นน้ำอยู่ที่ห้วยปราสาทในอำเภอดง ไหลลงสู่ลำน้ำมูลในเขตอำเภอพิมาย

- แหล่งน้ำชลประทาน

จังหวัดนครราชสีมามีโครงการชลประทานขนาดใหญ่ที่สำคัญ ได้แก่

1. โครงการชลประทานทุ่งสัมฤทธิ์ เป็นโครงการประเภทฝายทดน้ำ ตั้งอยู่ในอำเภอพิมาย

2. โครงการชลประทานลำพระเพลิง เป็นเขื่อนเก็บน้ำกั้นลำพระเพลิงในอำเภอปักธงชัย

3. โครงการชลประทานลำตะคอง เป็นเขื่อนเก็บน้ำกั้นลำตะคอง ตัวเขื่อนตั้งอยู่ในอำเภอสีคิ้ว ซึ่งเป็นโครงการที่สำคัญที่สุด ที่ใช้หล่อเลี้ยงคนส่วนใหญ่ในจังหวัดนี้ ทั้งในด้านการเกษตร อุตสาหกรรม และการทำน้ำประปาเพื่อบริโภค

4. โครงการชลประทานลำมูลบน

โครงการชลประทานเหล่านี้สามารถส่งน้ำให้พื้นที่การเกษตรได้เป็นจำนวน 661,550 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 62.08 ของพื้นที่การเกษตรทั้งหมดของจังหวัด ที่เหลือเป็นโครงการชลประทานขนาดกลางและขนาดเล็กอันได้แก่ พวกอ่างเก็บน้ำ เขื่อนน้ำ และฝายทดน้ำขนาดกลางและขนาดเล็กเป็นต้น แต่

โครงการชลประทานทั้งหมดของจังหวัดยังมีขีดจำกัดในการส่งน้ำเลี้ยงพื้นที่เกษตร ทั้งนี้เพราะสามารถครอบคลุมพื้นที่เพาะปลูกได้เพียงร้อยละ 12.2 ของพื้นที่การเกษตรทั้งหมดเท่านั้น

1.2.3. ป่าไม้

พื้นที่ป่าไม้ของจังหวัดนครราชสีมาลดลงจากเดิมในปีพ.ศ.2525 ซึ่งมีพื้นที่ประมาณ 5,509.625 ไร่ หรือร้อยละ 42.90 ของพื้นที่ทั้งหมดของจังหวัด ในปี2534 เหลือพื้นที่ป่าไม้เพียงประมาณ 1,462,656 ไร่หรือประมาณร้อยละ 11.42 ของพื้นที่ทั้งหมดของจังหวัดเท่านั้น โดยจังหวัดนครราชสีมา มีพื้นที่ป่าไม้ของจังหวัดบางส่วนอยู่ในเขตอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ และอุทยานแห่งชาติทับลาน มีพื้นที่ป่าสงวนแห่งชาติอีกจำนวน 29 แห่ง และวนอุทยานจำนวน 1 แห่ง

1.2.4. แร่ธาตุ

แร่ธรรมชาติต่างๆ ประกอบด้วยเกลือหิน โปแตส ทองแดง ยิบซัม ลิกลินท์ ดินเหนียว ซึ่งยังไม่มากพอที่จะสนับสนุนกิจการเชิงพาณิชย์ขนาดใหญ่ในการอุตสาหกรรมได้ ซึ่งปัจจุบันถึงแม้ว่าจะมีกิจการอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่ต้องใช้แร่ธาตุพวก เกลือหิน และดินเหนียวแดงเป็นวัตถุดิบในการอุตสาหกรรมอยู่มาก แต่คาดว่าในอนาคตทรัพยากรที่มีอยู่อาจไม่เพียงพอ ซึ่งอาจเป็นข้อจำกัดด้านทรัพยากรธรรมชาติของจังหวัดนครราชสีมาอย่างหนึ่ง

2. สภาพเศรษฐกิจทั่วไปของจังหวัดนครราชสีมา

เศรษฐกิจในจังหวัดนครราชสีมาขยายตัวในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 6.8 ในช่วงปี พ.ศ. 2535-2538 จากการคำนวณจากตัวเลขมูลค่าเพิ่ม (ตารางที่ 4) โดยมูลค่าเพิ่มของการขนส่งและการสื่อสารขยายตัวในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 8.2 ต่อปี ส่วนภาคอุตสาหกรรม (manufacturing) มีการขยายตัวสูงสุดในอัตรา ร้อยละ 12.5 ต่อปี ส่วนในภาคบริการธุรกิจการธนาคาร ประกันภัย และอสังหาริมทรัพย์มีการเจริญเติบโตในอัตราร้อยละ 9.4 ต่อปี ในทางตรงกันข้าม ภาคเกษตรกลับมีอัตราการขยายตัวต่ำเมื่อเทียบกับ

ภาคอุตสาหกรรม คือร้อยละ 4.1¹ ในอนาคต 4-5 ปีข้างหน้าคาดว่าเศรษฐกิจของจังหวัดนครราชสีมา จะมีการขยายตัวในอัตราร้อยละ 8 ต่อปี

ตามโครงสร้างของเศรษฐกิจแล้ว จังหวัดนครราชสีมายังคงเป็นจังหวัดที่พึ่งพาผลผลิตทางการเกษตรเป็นหลัก ในปี พ.ศ. 2538 สัดส่วนของมูลค่าเพิ่มที่มาจากภาคเกษตรคิดเป็นอัตราร้อยละ 23.3 ในขณะที่ภาคอุตสาหกรรมมีสัดส่วนร้อยละ 11.1 ส่วนในภาคบริการมีธุรกิจหลักคือ ธุรกิจขายส่ง และขายปลีก และธุรกิจการก่อสร้างซึ่งมีสัดส่วนของมูลค่าเพิ่มของจังหวัดในอัตราร้อยละ 18.5 และ 10.1 ตามลำดับ ส่วนธุรกิจการธนาคาร ประกันภัย และอสังหาริมทรัพย์ยังคงมีสัดส่วนของมูลค่าเพิ่มที่ต่ำอยู่คือ ร้อยละ 4.4 ถ้าเปรียบเทียบกับโครงสร้างของเศรษฐกิจในปัจจุบันกับเมื่อ 4 ก่อนจะเห็นได้ว่าภาคเกษตรมีความสำคัญน้อยลง (สัดส่วนมูลค่าเพิ่มลดลงจากร้อยละ 25.9 มาเป็น 23.3) ในขณะที่ภาคอุตสาหกรรม การขนส่ง และการธนาคารได้มีความสำคัญมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

พืชเศรษฐกิจที่สำคัญของจังหวัดนครราชสีมา ได้แก่ มันสำปะหลัง ปอแก้ว และข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ผลผลิตของผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังของจังหวัดคิดเป็นประมาณร้อยละ 22 ของผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังทั่วประเทศ ส่วนปอแก้ว และ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์คิดเป็นสัดส่วน 8.4 กับ 5.2 ตามลำดับ อุตสาหกรรมมันสำปะหลังทำรายได้ให้แก่จังหวัดปีละ 4400 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2535ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของผลผลิตมวลรวมของจังหวัดโดยประมาณ ดังนั้นการเคลื่อนไหวของราคามันสำปะหลังในตลาดจะเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อสภาพเศรษฐกิจทั่วไปของจังหวัดนครราชสีมา ส่วนการปลูกปอแก้วนั้นมีแนวโน้มที่ต่ำลงเพราะการปลูกปอมีปัญหาสิ่งแวดล้อมมาก นอกจากนี้แล้วบังคลาเทศยังสามารถผลิตปอที่มีราคาต่ำกว่าประเทศไทยอีกด้วย เนื่องจากข้าวโพดเป็นพืชที่มีความต้องการน้ำน้อย การเพาะปลูกข้าวโพดจึงเหมาะสมกับสภาวะการขาดแคลนน้ำในจังหวัด ข้าวโพดเป็นวัตถุดิบสำคัญในอุตสาหกรรมอาหารสัตว์

ศักยภาพในการพัฒนาภาคเกษตรในจังหวัดนครราชสีมาจำกัด ทั้งนี้เนื่องมาจากภาวะขาดแคลนน้ำ และ ขณะนี้จังหวัดฯกำลังสูญเสียความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในกิจกรรมแก่จังหวัดที่อยู่ชายแดนประเทศอินโดจีน เช่น อุบลราชธานี สกลนคร และ นครพนม เป็นต้น เนื่องจากราคาที่ดินในจังหวัดเหล่านี้ต่ำกว่า และมีแหล่งน้ำที่ดีกว่า

¹ โดยทั่วไป ถ้าภาคเกษตรขยายตัวเกินร้อยละ 3 ถือว่าอยู่ในเกณฑ์ที่สูง

ในอนาคตภาคอุตสาหกรรมจะเป็นภาคที่จะนำความเจริญทางเศรษฐกิจมาสู่จังหวัด อุตสาหกรรมหลักของจังหวัดนครราชสีมาแต่เดิมคือ อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมสิ่งทอ และอุตสาหกรรมพลาสติก เพราะอุตสาหกรรมเหล่านี้เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นและเทคโนโลยีน้อยซึ่งสอดคล้องกับตลาดแรงงานในจังหวัดนครราชสีมา แต่มาในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา อุตสาหกรรมเหล่านี้เริ่มประสบปัญหาต่างๆ อุตสาหกรรมอาหารแปรรูปประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบเนื่องจากปัญหาการขาดแคลนน้ำ โรงงานแปรรูปอาหารในนครราชสีมาจึงต้องพึ่งพาวัตถุดิบจากจังหวัดอื่นๆ ในภาคเหนือและภาคอีสาน แต่ถ้าจังหวัดเหล่านี้มีการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปขึ้นมาเองก็คงจะไม่ใช่แหล่งวัตถุดิบที่พึ่งพาได้อีกต่อไป นอกจากนี้แล้วจังหวัดนครราชสีมายังไม่มีอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์เป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่องดังเช่นในกรุงเทพฯ การที่ต้องขนส่งวัตถุดิบไปบรรจุที่กรุงเทพฯ ทำให้ต้นทุนของผู้ผลิตในนครราชสีมาสูงกว่าของผู้ผลิตในกรุงเทพฯ ในลักษณะเดียวกัน อุตสาหกรรมสิ่งทอที่พึ่งพาวัตถุดิบ คือเส้นไหมและผ้าไหมจากภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่งเป็นภูมิภาคที่มีการเลี้ยงไหมมากที่สุด คือ เกือบร้อยละ 90 ของครัวเรือน อย่างไรก็ตามโคราชมีโรงงานผลิตใยสังเคราะห์เอง นอกจากปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบแล้ว อุตสาหกรรมสิ่งทอยังประสบปัญหาการขาดแคลนน้ำ ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ต้องใช้ในการย้อมผ้าอีกด้วย ส่วนอุตสาหกรรมพลาสติกนั้นเป็นอุตสาหกรรมที่ยังคงมีศักยภาพสูงอยู่เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่สามารถพัฒนาไปในรูปแบบต่างๆ อุตสาหกรรมพลาสติกที่มีอยู่ในปัจจุบันจะเป็นการนำเม็ดพลาสติกจากกรุงเทพฯ มาเป็นวัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกพื้นฐาน เช่นถุงพลาสติก ลูกบอล และลูกบาส เป็นต้น

อุตสาหกรรมที่เกิดขึ้นมาใหม่ในระยะหลังมี อุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ และอุตสาหกรรมของเล่น อาจสังเกตได้ว่า อุตสาหกรรมเหล่านี้ล้วนเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานกึ่งฝีมือ/ไร้ฝีมืออย่างเข้มข้นโดยทั้งสิ้น ทั้งนี้ภาคอีสานมีแรงงานจากภาคเกษตรมากซึ่งสามารถรองรับอุปสงค์ทางด้านแรงงานที่เพิ่มขึ้นในภาคอุตสาหกรรมได้ นอกจากนี้แล้วอุตสาหกรรมเหล่านี้เป็นอุตสาหกรรมสนับสนุน (supporting industries) ป้อนชิ้นส่วนแก่อุตสาหกรรมประกอบรถยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในส่วนกลางและในต่างประเทศ ทั้งนี้ก็สอดคล้องกับนโยบายของจังหวัดที่เน้นการพัฒนาขีดความสามารถของ อุตสาหกรรมวิศวกรรม (engineering industry) ซึ่งประกอบด้วยอุตสาหกรรมโลหะวิศวกรรมและอุตสาหกรรมพลาสติกวิศวกรรม สาเหตุที่เลือกอุตสาหกรรมวิศวกรรมเป็นอุตสาหกรรมเป้าหมายมีดังต่อไปนี้

1) เนื่องจากอนาคตมีแนวโน้มที่จะมีการโยกย้ายอุตสาหกรรมประเภทนี้จากส่วนกลางมาสู่จังหวัดที่อยู่ในเขตส่งเสริมการลงทุนที่ 3 เพื่อที่จะได้รับสิทธิพิเศษในการลงทุน และ ลดต้นทุนในการซื้อที่ดินเพราะราคาที่ดินในโคราชยังต่ำกว่าในส่วนกลางมาก

2) เพื่อให้มีการพัฒนาอุตสาหกรรมต่อเนื่องในจังหวัด คือ อุตสาหกรรมประกอบรถยนต์และจักรยานยนต์ เครื่องไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ ในปัจจุบันมีโรงงานประกอบรถบรรทุกขนาดใหญ่ของ Mitsubishi โรงงานอีซูมอเตอร์ และ อู่เชิดชัยกลการ แต่เนื่องจากขนาดของการผลิตของผู้ประกอบการ 3 แห่งนี้ยังต่ำ การขยายตัวของอุตสาหกรรมขึ้นส่วนจึงมีข้อจำกัด ตลาดหลักของอุตสาหกรรมขึ้นส่วนยังมาจากส่วนกลางและจากต่างประเทศ

3) จังหวัดนครราชสีมามีแรงงานจำนวนมากที่พร้อมจะรองรับอุตสาหกรรมประเภทนี้ แต่ยังคงเป็นแรงงานที่มีทักษะน้อย อย่างไรก็ตามก็มีสถาบันการศึกษาระดับสูง คือ มหาวิทยาลัยสุรนารี และ มหาวิทยาลัยวงษ์ชวลิตกุล ซึ่งจะเป็นแหล่งสนับสนุนการผลิตบุคลากรเช่น ช่างเทคนิค และ เป็นหลักสนับสนุนการทดสอบทางวิศวกรรม

4) อุตสาหกรรมการผลิตขึ้นส่วนเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีที่ไม่สูงนัก แต่มีศักยภาพในการพัฒนาให้เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีสูงได้

ปัญหาของอุตสาหกรรมวิศวกรรม

1) การผลิตขึ้นส่วนที่เป็นพลาสติกยังต้องพึ่งพาเม็ดพลาสติกราคาแพง² จากส่วนกลางและแม่พิมพ์จากต่างประเทศ ทำให้การผลิตมีมูลค่าเพิ่มต่ำ

2) การที่นำวัตถุดิบส่วนประกอบขั้นกลาง (intermediate goods) จากต่างจังหวัดและต่างประเทศทำให้ไม่เกิดผลการเชื่อมโยงทางอุตสาหกรรม ทั้งนี้อาจเป็นเพราะตลาดยังไม่ใหญ่พอที่จะ

² สาเหตุที่เม็ดพลาสติกมีราคาสูง เพราะมีภาษีนำเข้าคุ้มครองในอัตราร้อยละ 30 ของมูลค่านำเข้า และเนื่องจากมีการกำหนดอัตราภาษีเป็นอัตราค่อนข้างตายตัว(ตามสภาพ) สำหรับเม็ดพลาสติกที่มีราคาค่าต่ำกว่าระดับหนึ่ง ดังนั้นเม็ดพลาสติกที่มีคุณภาพต่ำในประเทศจึงได้รับความคุ้มครองสูงกว่าเม็ดพลาสติกคุณภาพสูง

รองรับอุตสาหกรรมผลิตวัตถุดิบชั้นกลางที่มีการประหยัดจากขนาด หรือเพราะผู้ผลิตท้องถิ่นไม่มีเทคโนโลยีหรือแรงงานที่มีฝีมือเพื่อที่จะผลิตส่วนประกอบชั้นกลางที่มีคุณภาพได้

3) การผลิตในลักษณะรับช่วงการผลิต (subcontracting) ทำให้ไม่สามารถพัฒนาขีดความสามารถในการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ได้เพราะมักจะมีการเปลี่ยนผู้รับช่วงการผลิตทุก 3-4 ปีเพื่อลดต้นทุนของผู้ประกอบรถยนต์

โดยทั่วไปแล้วเราอาจสรุปศักยภาพและข้อจำกัดของการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมในจังหวัดนครราชสีมาได้ดังต่อไปนี้

ปัจจัยที่มีผลต่อศักยภาพในการลงทุนในจังหวัดนครราชสีมา

1. เป็นประตูสู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและแหลมอินโดจีนซึ่งประกอบด้วยประเทศลาว เขมร และ เวียดนาม การที่รัฐบาลมีนโยบายเปิดประตูการค้ากับประเทศในอินโดจีนโดยการเปลี่ยนนามรบเป็นสนาการค้า เป็นผลที่ดีต่อเศรษฐกิจของจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือในขณะเดียวกันจังหวัดนครราชสีมา ก็เป็นจุดเชื่อมโยงการขนส่งจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือสู่พื้นที่อุตสาหกรรมชายฝั่งทะเลตะวันออก

2. จังหวัดนครราชสีมาอยู่ภายใต้นโยบายส่งเสริมการลงทุนในเขต 3

3. มีอุปทานแรงงานจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพื่อรองรับการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมและบริการ

4. ราคาที่ดินอยู่ในระดับปานกลาง และต่ำกว่าราคาที่ดินในขอนแก่นซึ่งเป็นจังหวัดที่มีความสำคัญรองลงมาในภูมิภาค

5. มีทางหลวงหลัก (304) เชื่อมโยงระหว่างนครราชสีมากับกรุงเทพฯโดยตรง และถนนเชื่อมโยกับภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีสภาพดีมากเพราะมีการปรับปรุงเมื่อปีพ.ศ. 2533 นอกจากนี้แล้วรัฐบาล

ยังมีโครงการ landing port ที่ให้มีการขนตู้สินค้า (container) จากจังหวัดนครราชสีมาสู่ท่าเรือแหลมฉบังโดยไม่ต้องผ่านศุลกากรที่กรุงเทพฯ

ปัจจัยที่อาจเป็นอุปสรรคต่อศักยภาพในการลงทุนในจังหวัดนครราชสีมา

1. การขาดแคลนวัตถุดิบ แร่ธาตุ และ แหล่งน้ำ

แร่ธรรมชาติต่างๆ ที่ระบุไว้ข้างต้นมีปริมาณที่ไม่เพียงพอที่จะใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ที่มีขนาดใหญ่ในระดับเป็นวัตถุดิบเพื่ออุตสาหกรรม นอกจากนี้แล้ว จากการวิเคราะห์ศักยภาพ และความพอเพียงของทรัพยากรแหล่งน้ำบนดินและใต้ดิน ซึ่งให้เห็นว่ามีการเสื่อมคุณภาพลงอย่างรวดเร็วด้วยสาเหตุต่างๆ โดยเฉพาะการเสื่อมโทรมของพื้นที่ป่า นอกจากนี้แล้ว เนื่องจากจังหวัดนครราชสีมาอยู่บนที่ราบสูงและเป็นที่ยอด จึงไม่มีแหล่งน้ำธรรมชาติและยังเป็นจังหวัดที่อยู่ในจุดอับฝนอีกด้วย

2. ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ

3. ขาดสาธารณูปโภคพื้นฐานที่เพียงพอ

จากสถิติที่เกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานของจังหวัด เช่น จำนวนประชากรต่อรถยนต์ โทรศัพท์ แพทย์และจำนวนนักเรียนต่อครู จะเห็นได้ว่าตัวเลขของจังหวัดนครราชสีมา นั้นสูงกว่าตัวเลขของจังหวัดอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น สระบุรี ชลบุรี ขอนแก่น เชียงใหม่ และสงขลา ซึ่งหมายความว่า สาธารณูปโภคพื้นฐานของจังหวัดนครราชสีมาทางด้านการขนส่ง การสื่อสาร สาธารณสุข และการศึกษานั้นยังเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม

3. ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์

ความต้องการสินเชื่อในจังหวัดนครราชสีมาจากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทยในช่วงปี 2533-2537 มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 21.3 ต่อปี (ตารางที่ 5) โดยมีอัตราการให้สินเชื่อประเภทตัวเงินสูงที่สุดประมาณร้อยละ 29.5 ต่อปี รองมาคือสินเชื่อประเภทเงินกู้และเงินโอดีตามลำดับ เมื่อพิจารณาแยกตามประเภทธุรกรรมพบว่า สาขาการเหมืองแร่มีอัตราการขยายตัวของการใช้สินเชื่อสูงที่

สูตรร้อยละ 85.4 ต่อปี รองมาคือธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ และสาขาบริการ ซึ่งมีอัตราการขยายตัวของความต้องการใช้สินเชื่อประมาณร้อยละ 35 ต่อปีและร้อยละ 29.3 ต่อปีตามลำดับ โดยสาขาการเกษตรมีอัตราการขยายตัวของการใช้สินเชื่ออยู่ในลำดับที่ 8 ประมาณร้อยละ 17.3 ต่อปี (ตารางที่ 6) จากการสำรวจกิจการในจังหวัดนครราชสีมา นั้น ผู้วิจัยได้เลือกตัวอย่างผู้ประกอบการจำนวน 8 รายจากธุรกิจการค้าต่างๆ 5 ประเภท ได้แก่ ธุรกิจจำหน่ายมอเตอร์ไซค์ ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ ธุรกิจห้างสรรพสินค้า และธุรกิจกิจการโรงแรม ประเภทละ 2 ตัวอย่าง ในการศึกษาเกี่ยวกับความต้องการของสินเชื่อในภาคอุตสาหกรรม ได้คัดเลือกอุตสาหกรรมผลิตพลาสติกเป็นตัวอย่างในการสัมภาษณ์

3.1. อุตสาหกรรมผลิตพลาสติก

สาเหตุที่เลือกศึกษากิจการประเภทอุตสาหกรรมพลาสติกเพราะเป็นอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในการลงทุนสูง เป็นอุตสาหกรรมพื้นฐานที่ผลิตเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องเช่นอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนรถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้าอุปโภคบริโภคประเภทต่างๆ สินค้าเหล่านี้มีแนวโน้มของอุปสงค์เพิ่มขึ้นตามรายได้ของประชากรที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้แล้วการพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศในอินโดจีนจะทำให้ประเทศเหล่านี้เป็นตลาดสำคัญในอนาคตอีกด้วย

จังหวัดนครราชสีมามีข้อได้เปรียบในการเป็นฐานการผลิตพลาสติก คือ มีอุปทานแรงงานที่มาจากภาคเกษตรจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือมาก ต้นทุนโดยเฉพาะที่ดินยังมีราคาต่ำกว่าในกรุงเทพฯ และ จังหวัดข้างเคียง และ ได้รับการส่งเสริมในการลงทุนโดยอยู่ในโซน 3

3.1.1. โครงสร้างตลาด

ในปัจจุบันมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกประเภทต่างๆประมาณ 5-6 ราย แต่มีโรงงานผลิตถุงพลาสติกเพียงรายเดียวซึ่งตั้งมาแล้วเป็นเวลา 3 ปี ปัจจุบันนี้กำลังการผลิตถุงพลาสติกปีละ 1700 ตันและมียอดขายประมาณ 24 ล้านบาท³ สัดส่วนตลาดมีเพียงร้อยละ 1 โดยที่เหลือจะมีการสั่งซื้อจากกรุงเทพฯ เพราะราคาไม่ต่างกันเท่าไรนัก ธุรกิจนี้กำไรไม่มากนักเพราะต้อง แข่งขันกับผู้ผลิต

³ การผลิตถุงพลาสติกเป็นกิจกรรมที่มีขนาดใหญ่ที่สุด(ในรูปมูลค่าการผลิต) ของอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติก อุตสาหกรรมผลิตถุงพลาสติกมีความสำคัญสำหรับตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ (มีมูลค่าการส่งออกสูง)

รายใหญ่หลายรายจากกรุงเทพฯ ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจขายตัวเพียงร้อยละ 4-5 ต่อปี ผู้ประกอบการมีความประสงค์ที่จะขยายกิจการแต่ไม่มีเงินลงทุนเพียงพอ และธนาคารให้เงินกู้ต่ำ ขณะนี้ผู้ประกอบการจึงหันมาให้ความสนใจแก่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แทน

3.1.2. สินเชื่อ

กิจการประเภทนี้ผู้ประกอบการมีความต้องการสินเชื่อทั้งประเภทเงินกู้และเงินเบิกเกินบัญชี (โอดี) ธุรกิจนี้มีการขายผ่อนคิดเป็นอัตราร้อยละ 80 โดยมีระยะให้ผ่อนนาน 90-120 วัน ส่วนความต้องการสินเชื่อในการซื้อวัตถุดิบในการผลิต (เม็ดพลาสติก) จะมีน้อย ทั้งนี้ผู้ประกอบการได้รับเครดิตจากผู้ขายเป็นเวลานานถึง 60 วัน ปัจจุบันกิจการนี้มีการเปิดวงเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 1.5 ล้านบาท จากธนาคารกสิกรไทยในอัตราดอกเบี้ย MOR+1% หรือ 16.25% และมีการกู้เงินระยะปานกลาง 5 ปี จำนวน 3.5 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ย 11% กับธนาคารกสิกรไทย และกู้เงินจากบงล.ธนาชาติจำนวน 5 ล้านบาทเป็นเวลา 7 ปี อัตราดอกเบี้ย 16% ผู้ประกอบการระบุว่าสิ่งจูงใจในการตัดสินใจใช้บริการกับสถาบันการเงินใหม่คืออัตราดอกเบี้ย และวงเงินที่ปล่อยกู้

3.2. กิจการค้ารถมอเตอร์ไซด์

3.2.1. โครงสร้างตลาด

กิจการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ในจังหวัดนครราชสีมามีการขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา กล่าวคือ มีการขยายตัวในอัตราประมาณร้อยละ 40 ต่อปี ส่วนในปี 2539 นี้คาดว่าตลาดยังคงขยายตัวต่อไปอีกร้อยละ 30 โดยประมาณ ทั้งนี้เนื่องจากมาจากโคราชเป็นจังหวัดที่สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนดให้อยู่ในเขตที่ 3 จึงมีอุตสาหกรรมมาตั้งมากมายเพื่อที่จะได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ ดังนั้น อัตราการขยายตัวของธุรกิจจักรยานยนต์คงจะเป็นไปตามสภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไปของจังหวัด

ธุรกิจจักรยานยนต์ในจังหวัดนครราชสีมามีมูลค่าประมาณ 1,200 ล้านบาท (ตารางที่ 7) ในตลาดขณะนี้บริษัทที่เป็นคู่แข่งรายใหญ่ประมาณ 3 ราย บริษัทที่ใหญ่ที่สุดมีส่วนแบ่งของตลาดประมาณร้อยละ 80 ในตัวอำเภอเมือง หรือร้อยละ 40 ในตัวจังหวัด แต่ถ้ารวมถึงกิจการรถ

จักรยานยนต์ใช้แล้วด้วย ส่วนแบ่งของตลาดของบริษัทนี้จะเป็นประมาณร้อยละ 70 ของตลาดในตัวอำเภอเมือง และร้อยละ 30 ของตลาดในตัวจังหวัด การแข่งขันในธุรกิจนี้สูงมาก ดังนั้นจึงมีความจำเป็นที่จะลดต้นทุน

ในกรณีของบริษัทแรกที่ได้สัมภาษณ์เป็นธุรกิจขนาดกลางโดยมียอดขายรวมจำนวน 180 ล้านบาทต่อปี ลักษณะพิเศษของบริษัทฯ คือมีกิจการจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าควบคู่กับกิจการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้า ลักษณะเช่นนี้มีทั้งข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบ ที่ได้เปรียบก็คือ เนื่องจากการจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้ามักจะเป็นกิจการซึ่งขายสดเป็นหลัก (90%) จึงมีเงินหมุนเวียนสูง ซึ่งอาจช่วยสมทบทุนในการหมุนเวียนเงินในธุรกิจจำหน่ายจักรยานยนต์ซึ่งมีสัดส่วนการขายผ่อนสูง (70-80%) มีการจำหน่ายในลักษณะที่เป็นตัวแทนของฮอนด้าเพื่อที่จำหน่ายให้แก่บริษัทจำหน่ายรถจักรยานยนต์รายย่อยอื่นๆ แต่การจำหน่ายในลักษณะนี้จะมี margin ต่ำกว่าการขายให้ลูกค้าโดยตรง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯมีนโยบายที่จะรักษาลักษณะการจำหน่ายแบบ subagent นี้ไว้ เพราะในช่วงที่ตลาดมีความต้องการต่ำจะสามารถอาศัยการจำหน่ายในลักษณะนี้เพื่อที่จะพยุงยอดขายไว้

ผู้ประกอบการรายที่สองที่สัมภาษณ์เป็นผู้ประกอบธุรกิจค้ามอเตอร์ไซด์รายใหญ่ บริษัทนี้มีสาขาในจังหวัดนครราชสีมาถึง 8 แห่งและมียอดขายรวมปีละประมาณ 1000 ล้านบาท โดยมีจำนวนมอเตอร์ไซด์ที่ขายได้ประมาณ 24,000 คันต่อปีในราคาเฉลี่ยคันละ 40,000 บาท กิจการนี้เป็นผู้แทนจำหน่ายรถยนต์มอเตอร์ไซด์หลายยี่ห้อ คือฮอนด้า (มีส่วนแบ่งตลาด 40 %) ยามาฮ่า (30 %) และคาวาซากิ (8%) กำไรจากการขายสดนั้นจะอยู่ประมาณร้อยละ 5 ส่วนกำไรจากการขายผ่อนขึ้นอยู่กับวงเงินและระยะเวลาที่ผ่อน ทางบริษัทคิดอัตราดอกเบี้ย 2% ต่อเดือนและให้ระยะเวลาผ่อนสูงสุด 36 เดือน เนื่องจากบริษัทมีระบบให้บุคคลที่สามค้ำประกัน และมีการสร้างเครือข่ายระบบการขายเงินผ่อนที่มีประสิทธิภาพ จึงทำให้อัตรานี้สูงอยู่ต่ำ

3.2.2. สินเชื่อ

บริษัทจำหน่ายจักรยานยนต์มีความต้องการสินเชื่อจากสถาบันการเงินทั้ง 3 ประเภทคือสินเชื่อเพื่อการลงทุนหรือขยายการ เงินเบิกเกินบัญชี และสินเชื่อในการขายผ่อน เนื่องจากธุรกิจจักรยานยนต์มีการขายผ่อนเป็นส่วนใหญ่ ในกรณีของธุรกิจแรกที่ได้สัมภาษณ์มีการขายผ่อน (70-80% ของธุรกิจ) แต่มาในช่วงหลังนี้ การขายผ่อนมีสัดส่วนลดลงเหลือประมาณร้อยละ 60 ทั้งนี้เนื่อง

มาจากผู้ซื้อที่กำลังซื้อสูงมากขึ้น การซื้อผ่อนจะต้องมีการวางเงินดาวน์ประมาณ 15-25% ของราคาสินค้า และจะสามารถผ่อนได้สูงสุด 3 ปี ดังนั้นวงเงินผ่อนในแต่ละปีจะมีจำนวนประมาณ 480 ล้านบาท ความต้องการสินเชื่อเพื่อ stock สินค้ามีน้อย ทั้งนี้ทางบริษัทจะได้รับ credit จาก supplier (Honda) เป็นเวลา 45-60 วัน และ turnover ของตัวสินค้านี้ โดยเฉลี่ยแล้วจะประมาณ 30 วันเท่านั้น

ส่วนในการใช้สินเชื่อเพื่อเพิ่มการลงทุนนั้น ขณะนี้บริษัทใช้น้อยมาก เนื่องจากมีสินทรัพย์ส่วนตัวค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตามทางบริษัทมีโครงการที่จะขยายกิจการทั้งของจักรยานยนต์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า ในการขยายกิจการจักรยานยนต์คาดว่าจะใช้ทุนส่วนตัวครึ่งหนึ่ง และกู้ยืมเงินอีกครึ่งหนึ่ง ส่วนในการขยายกิจการเครื่องใช้ไฟฟ้าอาจจะใช้ทุนส่วนตัวมากถึง ร้อยละ 80 ทั้งนี้เพราะกิจการจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้ามีการขายผ่อนน้อย จึงมีรายได้จากการปล่อยเงินกู้เพื่อมาใช้ดอกเบี้ยจากการกู้ยืมเงินได้น้อย จึงต้องจำกัดวงเงินการกู้ยืม

ขณะนี้ทางบริษัทเปิดบัญชีอยู่กับธนาคาร 4 แห่ง โดยมีธนาคารไทยพาณิชย์เป็นหลัก คือ มีวงเงิน OD สูงสุด ทั้งนี้เนื่องจากดอกเบี้ยของธนาคารไทยพาณิชย์ต่ำกว่าของธนาคารอื่นๆ ทางบริษัทได้ดอกเบี้ยต่ำสุดคืออัตราตาม MOR การที่มีการเปิดบัญชีกับธนาคารอื่นๆมีสาเหตุเนื่องจากความจำเป็นที่จะ clear cheque ของลูกค้า เพราะการโอนเงินข้ามธนาคารมีค่าใช้จ่ายสูง สาเหตุประการสองคือ สายสัมพันธ์ในการทำธุรกิจคือ ผู้อำนวยการธนาคารมาขอให้เปิดบัญชี ทางบริษัทก็จะเปิดวงเงิน OD โดยที่ไม่ได้ใช้เท่าไรนัก ขณะนี้บริษัทมีวงเงิน OD ถึง 100 ล้าน แต่จะใช้จริงๆเพียง ปีละ 50-60 ล้าน

ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกสถาบันการเงินของผู้ประกอบการรายนี้คือ ดอกเบี้ย เนื่องจากกิจการค้าขายจักรยานยนต์มีการแข่งขันสูงดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น การลดต้นทุนเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญในการแข่งขันในตลาด ในขณะนี้ทางบริษัทได้หันมาให้ความสนใจสินเชื่อจาก BIBF ดังนั้น ถ้าทางธนาคารใหม่สามารถให้บริการเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ (ประมาณ 12%) จาก BIBF ได้ก็จะเป็นสิ่งจูงใจให้มีผู้มาใช้บริการได้

ในกรณีของผู้ประกอบการรายที่สองมีการกู้ยืมเงินในลักษณะต่างๆ ในปริมาณสูงตามขนาดของธุรกิจ ความต้องการสินเชื่อเกิดจากทั้งกิจการขายผ่อน (80%) และการขยายตัวของกิจการของบริษัทที่ให้สัมภาษณ์ในช่วงเวลาที่ผ่านมา ช่วงปี พ.ศ. 2535-37 กิจการขยายตัวเฉลี่ยปีละ 30 % ส่วน

ในปีที่ผ่านมาและการขยายตัวจะลดลงมาถึง 25% คาดว่าปี 2539 นี้อัตราการขยายตัวจะคงอยู่ที่ 25% ส่วนความต้องการเงินกู้เพื่อซื้อสินค้าคงคลังนั้นมีน้อยเพราะ turnover rate ของสินค้า (รวมอัตรารีด) คือประมาณ 1 เดือนเท่านั้น ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ทางบริษัทได้เครดิตจาก dealer

ขณะนี้บริษัทมีวงเงินกู้อยู่ 1200 ล้านบาท 685 ล้านบาทเป็นตั๋วสัญญาใช้เงิน (57%) และ 355 ล้านบาทเป็นเงินกู้ (43%) เงินกู้ส่วนใหญ่จะเป็นเงินกู้ระยะกลาง 3-5 ปี ส่วนเงินไอดีนั้นเปิดบัญชีอยู่กับธนาคารสี่แห่ง โดยมีวงเงินรวม 160 ล้านบาท ในการกู้ยืมเงินทางบริษัทใช้บริการของธนาคารกรุงไทยเป็นหลัก คือ มีวงเงินกู้ 170 ล้านบาทและมีวงเงิน OD 28 ล้านบาท ธนาคารอีกสองแห่งที่ให้บริการ คือ ธนาคารนครธนและธนาคารศรีนคร ซึ่งแต่ละแห่งมีทั้งเงินกู้และเงิน OD ไม่ต่ำกว่าร้อยละล้านบาท บริษัทได้ดอกเบี้ยในอัตรา MOR + 0.5% นอกจากธนาคารพาณิชย์แล้วบริษัทได้มีการกู้ยืมเงินจาก บงล. ในอัตราดอกเบี้ยที่ใกล้เคียงกับธนาคารพาณิชย์ บงล. ที่ให้บริการอยู่ในปัจจุบัน คือ GF เอกธนา และ ธนชาติ โดยมีการกู้ในวงเงิน 30-50 ล้านบาทโดยประมาณกับแต่ละแห่ง ในการเลือกใช้บริการจากสถาบันการเงินที่ผ่านมาจะใช้อัตราดอกเบี้ย วงเงินที่ปล่อยกู้ และเงื่อนไขในการกู้ยืมเงินเป็นหลักในการพิจารณา

ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกสถาบันการเงินของผู้ประกอบกิจการรายนี้คือ ดอกเบี้ย และหลักประกัน ผู้ประกอบการมีความเห็นว่าดอกเบี้ยในประเทศไทยยังสูงเกินไปมากเมื่อเทียบกับดอกเบี้ยในต่างประเทศ นอกจากนี้แล้ว ในการกู้ยืมเงินก็ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกันจำนวนมาก

3.3.กิจการค้ารถยนต์

3.3.1. โครงสร้างตลาด

ธุรกิจรถยนต์ที่ได้ไปสัมภาษณ์เป็นกิจการจำหน่ายรถยนต์มือสอง กิจการจำหน่ายรถยนต์มือสองในจังหวัดนครราชสีมามีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ก่อนที่จะมีการลดภาษีนำเข้ารถยนต์สมัยคุณอานันท์ ปันยารชุน หลังจากการปรับภาษีอากรแล้วได้ว่าธุรกิจนี้ลดลงไปถึงร้อยละ 70 ขณะนี้บริษัท มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 10 และมียอดขายปีละ 30 ล้านบาท และสามารถขายรถได้เดือนละ 15 คันโดยเฉลี่ย การแข่งขันในตลาดรถยนต์ใหม่นั้นสูงมากจึงหันมาจำหน่าย รถมือสองแทน รถที่ขายส่วนใหญ่จะเป็นรถกระบะเพราะเหมาะกับการใช้งานในท้องถิ่น ดังนั้น เราอาจคำนวณได้ว่า

ธุรกิจรถยนต์ใช้แล้วมีมูลค่าประมาณ 300 ล้านบาท ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดโคราช ในขณะนี้ มีบริษัทขายรถใช้แล้วประมาณ 20 แห่ง Margin จากการขายสต็อกอยู่ประมาณร้อยละ 5 ถึงแม้จะต่ำ แต่เนื่องจากรถมือสองมีราคาต่ำทำให้มีปริมาณการขายได้สูงกว่ารถใหม่ ผู้ประกอบการไม่มั่นใจนโยบายที่จะขยายกิจการเพราะคิดว่าตลาดรถใช้แล้วจะเริ่มอิ่มตัวภายใน 2-3 ปีข้างหน้า คิดว่าธุรกิจจัดสรรที่ดินและรีสอร์ทมีศักยภาพดีกว่า

3.3.2. สินเชื่อ

ความต้องการสินเชื่อของธุรกิจนี้มาจากการขายผ่อน กิจการนี้มีการจำหน่ายแบบขายผ่อนประมาณร้อยละ 90 ของการจำหน่ายโดยรวม โดยผู้ซื้อผ่อนจะต้องวางเงินดาวน์ประมาณร้อยละ 20 และผ่อนร้อยละ 80 เป็นเวลา 3 ปี ทางบริษัทจะทำการ finance ในกรณีของรถใช้แล้ว สำหรับรถใหม่ (มีบริการส่งรถใหม่มาขายถ้าลูกค้าต้องการ) ลูกค้าจะขอทำ finance กับ บงล. ศรีมิตร และ GF ส่วนความต้องการเงินในการซื้อสินค้าคงคลังมีน้อย เพราะรถยนต์มือสองที่ซื้อมาด้วยเงินสดจะสามารถขายได้ภายในเวลา 1 สัปดาห์โดยเฉลี่ย ปัจจุบันบริษัทเปิดวงเงินเบิกเกินบัญชี (OD) เป็นจำนวน 20 ล้านบาท ซึ่งเป็นจำนวนที่เพียงพอต่อความต้องการ ในอดีตมีการใช้เงินวงเงิน OD บ้างเป็นบางครั้งแต่ไม่บ่อยจึงไม่ค่อยเป็นปัญหากับทางธนาคาร นอกจากการยืมเงินแบบ OD แล้วยังมีการกู้ยืมเงินแบบขายตัวเงินของธนาคารกรุงเทพฯ อีกด้วย

ในการเลือกใช้ธนาคาร ธุรกิจนี้ยึดหลักวงเงินเป็นสำคัญ ปัจจุบันธุรกิจนี้มีการเปิด OD กับ 5 ธนาคาร คือ ธนาคารทหารไทย กสิกรไทย กรุงเทพฯ ไทยพาณิชย์ และสหธนาคาร นอกจากนั้นแล้วยังมีความจำเป็นที่ต้องเปิดบัญชีกับธนาคารหลักทุกธนาคารเพื่อที่จะ clear cheque ของลูกค้า ดอกเบี้ยจะอยู่ในอัตรา 15-18% เดิมธุรกิจเปิด OD กับธนาคารไทยพาณิชย์ แต่เนื่องจากธนาคารมีการจำกัดวงเงินสินเชื่อ จึงเริ่มไปทำกิจการกับ บงล. ถึงแม้ว่า บงล. จะมีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าธนาคารประมาณ 2% โดยทั่วไปแล้วก็ตาม ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นว่า บงล. จะปล่อยสินเชื่อได้ง่ายกว่าธนาคารพาณิชย์ ดังนั้น บงล. จึงเป็นแหล่งขายสินเชื่อในโครงการจัดสรร และโครงการอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง

3.4.กิจการห้างสรรพสินค้า

3.4.1.โครงสร้างตลาด

กิจการการค้าปลีกมีการขยายตัวอยู่ในอัตราที่ค่อนข้างต่ำ คือ ร้อยละ 5 ในช่วงระยะเวลา 3-4 ปีที่ผ่านมา แต่มีแนวโน้มที่จะดีขึ้นในอนาคตเพราะเศรษฐกิจดีขึ้นเนื่องมาจากการเจริญทางภาคอุตสาหกรรมและธุรกิจอื่นๆ ในตัวอำเภอเมืองนครราชสีมาห้างสรรพสินค้าอยู่เพียง 2 แห่ง คือห้าง Nor'east city และห้างคลังสรรพสินค้า โดยมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 40 และ 60 ตามลำดับ ในอนาคตอาจมีห้างสรรพสินค้ารายใหญ่ที่อยู่ในเครือของห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ เข้ามา ซึ่งจะเป็นคู่แข่งที่น่ากลัว

3.4.2.สินเชื่อ

ความต้องการสินเชื่อในธุรกิจห้างสรรพสินค้าจะมี 2 ลักษณะ คือ ความต้องการเงินเบิกเกินบัญชีในการซื้อสินค้าคงคลัง และเงินกู้ในการก่อตั้งหรือขยายกิจการ เนื่องจากธุรกิจห้างสรรพสินค้ามีสินค้าหลายชนิด จึงต้องมีสินค้าคงคลังในปริมาณมากกว่าธุรกิจอื่นๆ ธุรกิจที่ได้ไปสัมภาษณ์นี้ได้ทำกิจการมาแล้วเป็นเวลา 4 ปี ปัจจุบันมียอดขายประมาณ 300 ล้านบาทต่อปีในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจนี้มีการขายผ่อนน้อยแต่มีความต้องการเงินเบิกเกินบัญชีเพื่อซื้อสินค้าใน stock ซึ่งจะจำกัดให้อยู่ในระดับที่ไม่เกิน 3 เท่าของยอดขายรายเดือน ปัจจุบันนี้มีวงเงินเบิกเกินบัญชี 20 ล้านบาท ซึ่งเพียงพอต่อความต้องการ เคยใช้เกินวงเงินบ้างแต่ไม่บ่อย อัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารคิดอยู่ในอัตรา $MOR + 1\%$ หรือประมาณ 15.25% นอกจากมีวงเงินเบิกเกินบัญชีแล้วบริษัท ได้กู้ยืมเงินระยะยาว 7 ปี ในจำนวน 150 ล้านบาทในการลงทุนก่อสร้างและตกแต่งห้างเมื่อปี พ.ศ. 2534 ในอนาคตคาดว่าจะมีการขยายกิจการอีก

ในการใช้บริการกับสถาบันการเงินที่ผ่านมาใช้บริการกับธนาคารกรุงเทพ เพราะอนุมัติโครงการที่จะสร้างห้างสรรพสินค้าได้อย่างรวดเร็ว สิ่งจูงใจในการใช้บริการกับสถาบันการเงินใหม่จะพิจารณาจากการอัตราดอกเบี้ยเป็นหลัก และวงเงินปล่อยกู้รองลงมา

3.5 กิจการโรงแรม

3.5.1. โครงสร้างตลาด

ในช่วงปี 2-3 ปีที่ผ่านมากิจการโรงแรมมีการขยายตัวในอัตราที่ค่อนข้างสูงคือ ร้อยละ 20 ต่อปี ดังจะเห็นได้จากการที่มีโรงแรมใหม่ๆเกิดขึ้น 4-5 แห่งในช่วงเวลาที่ผ่านมา ในตลาดมีคู่แข่งรายใหญ่อยู่ 3 รายโดยรายที่ใหญ่ที่สุดมีส่วนแบ่งตลาดประมาณ 20-25 % (คำนวณตามรายได้จากการบริการ) โรงแรมที่มาเปิดกิจการในตัวจังหวัดโดยส่วนมากจะอยู่ในเครือธุรกิจโรงแรมใหญ่ ที่เป็นที่รู้จักกันดีในกรุงเทพฯ

กิจการที่ได้ไปสัมภาษณ์รายแรกเป็นผู้นำในตลาด โรงแรมนี้มีจำนวนห้อง 265 ห้องและมีห้องประชุมที่สามารถบรรจุคนได้ถึง 1200 คน ในช่วง 4 ปีที่ผ่านมากิจการนี้มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว คือ รายรับเพิ่มขึ้นถึง 3 เท่าตัว ในปี พ.ศ. 2538 ได้มีการขยายตัวอีกเพื่อเพิ่มจำนวนห้องจาก 135 มาเป็น 265 ห้อง อัตราการเช่าห้องพักโรงแรมของโรงแรมแห่งนี้มีอัตราเฉลี่ย 70 เปอร์เซ็นต์ของจำนวนห้องพักทั้งหมด กิจการนี้มีรายได้รวมประมาณ 100 ล้านบาทต่อปี ผู้ประกอบการมีนโยบายที่จะขยายกิจการในลักษณะ horizontal integration โดยเข้าไปซื้อกิจการโรงแรมอื่นๆ ในแถบภาคอีสาน และมีโครงการจะผลิตผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในโรงแรม สำหรับใช้ในเครือ โรงแรมของตนเองด้วย

ในกรณีของกิจการที่สองที่สัมภาษณ์เป็นกิจการที่อยู่ในเครือโรงแรมจากกรุงเทพฯเช่นกัน ได้ดำเนินกิจการมาเป็นเวลาสองปีครึ่ง โรงแรมนี้มีจำนวนห้อง 180 ห้อง ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา กิจการนี้มีการขยายตัวในอัตรา 10-15 % ต่อปี อัตราการเช่าห้องพักโรงแรมของโรงแรมแห่งนี้มีอัตราเฉลี่ย 70 เปอร์เซ็นต์ของจำนวนห้องพักทั้งหมด กิจการนี้มีรายได้รวมประมาณ 37 ล้านบาทต่อปี โดยจะมีรายจ่ายคิดเป็นสัดส่วน 70% ของรายได้ เนื่องจากโรงแรมแม่ในกรุงเทพฯ เป็นผู้ถือหุ้นอยู่ถึง 90% กระบวนการตัดสินใจในการดำเนินกิจการจึงมาจากส่วนกลางโดยทั้งสิ้น

3.5.2. สินเชื่อ

การใช้เงินเบิกเกินบัญชีมีน้อยเพราะกิจการโรงแรมไม่มีสินเชื่อ มีการหมุนเวียนเงินตลอดเวลา แต่อาจต้องการเงินกู้ระยะยาวเพื่อใช้ในการก่อสร้างต่อเติมหรือขยายกิจการ ในกิจการแรกที่สัมภาษณ์

ให้บริการสินเชื่อจากบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรม(IFCT)ทั้งสิ้น ทั้งนี้เนื่องมาจากบริษัทฯ ถือหุ้นในกิจการนี้อยู่ 10% จึงทำให้อัตราดอกเบี้ยในการกู้ยืมต่ำ โดยทั่วไปแล้วอัตราดอกเบี้ยของ IFCT ก็จะต่ำกว่าของธนาคารพาณิชย์อยู่แล้ว เพราะเงินทุนที่ปล่อยกู้เป็นเงินทุนที่มาจาก ต่างประเทศโดยผ่านระบบ BIBF นอกจากนี้แล้ว IFCT ยังมีบริการข้อมูลข่าวสารทางธุรกิจ และมีความมั่นคงเนื่องจากมีรัฐบาลเป็นผู้ถือหุ้นส่วนอยู่อีกด้วย ปัจจุบันมีวงเงินเบิกเกินบัญชี 10 ล้านบาท และ เงินกู้ 300 ล้านบาท ผ่อน 8 ปี สิ่งจูงใจในการใช้บริการกับสถาบันการเงินก็คืออัตราดอกเบี้ย และการบริการที่ดี และความมั่นคงของสถาบัน

4. สรุปศักยภาพและความต้องการสินเชื่อของธุรกิจค้าขายในจังหวัดนครราชสีมา

ธุรกิจการค้าขายในจังหวัดนครราชสีมาที่ได้ไปสัมภาษณ์มา มีศักยภาพอยู่ในเกณฑ์ปานกลางถึงดี เนื่องจากธุรกิจเหล่านี้จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค จึงมีการขยายตัวตามสภาพเศรษฐกิจ ทั่วไปของตัวจังหวัดซึ่งมีแนวโน้มจะมีการขยายตัวในอัตราร้อยละ 8 ต่อปีใน 3-4 ปีข้างหน้าโดยมีภาคอุตสาหกรรมเป็นตัวนำตามนโยบายของรัฐที่มีมาตรการส่งเสริมการลงทุนในเขต 3 กิจการที่มีการขยายตัวสูงคือ กิจการจำหน่ายรถยนต์ และมอเตอร์ไซด์ จึงมีแนวโน้มที่จะมีความต้องการสินเชื่อสูง นอกจากนี้แล้วยังเป็นกิจการที่มีสัดส่วนการขายผ่นสูง จึงมีความต้องการในด้าน สินเชื่อระยะสั้นอีกด้วย ส่วนกิจการโรงแรมก็มีแนวโน้มที่จะขยายตัวต่อไปและจะมีการแข่งขันมากขึ้น ถึงแม้กิจการโรงแรมมีความต้องการสินเชื่อประเภทเงินกู้ระยะยาวสูง ในการก่อตั้งกิจการประเภทนี้ใช้บริการจากสถาบันการเงินในท้องถิ่นน้อย ทั้งนี้เนื่องมาจากโรงแรมเหล่านี้ส่วนมากเป็นโรงแรมในเครือข่ายโรงแรมใหญ่ในกรุงเทพฯ ดังนั้นจึงมีที่ระดมทุนจากบริษัทแม่ในกรุงเทพฯ

ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกสถาบันการเงิน คือ อัตราดอกเบี้ย ปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยในประเทศไทยยังอยู่ในเกณฑ์สูงเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราดอกเบี้ยในต่างประเทศ ผู้ประกอบการรายใหญ่บางรายสามารถทำการกู้ยืมเงินผ่าน BIBF ได้ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตราที่ผู้ประกอบการอื่นๆ กู้ยืมได้จากธนาคารพาณิชย์หรือบงล.ในประเทศ จึงมีการตื่นตัวในเรื่องบริการการเงินผ่านระบบ BIBF ขึ้นมาในช่วงหลัง ปัจจัยที่สำคัญรองลงมาในการเลือกสถาบันการเงิน คือ วงเงินปล่อยกู้ ผู้ประกอบการหลายรายมีความเห็นสอดคล้องกันว่า วงเงินที่ให้กู้ยืมต่ำเมื่อเทียบกับราคาของหลักทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกัน ผู้ประกอบการบางรายมีความเห็นว่า บงล. สามารถปล่อยเงินกู้ได้ง่ายกว่าธนาคารพาณิชย์ แต่เนื่องจากบงล.ปล่อยเงินกู้ในจำนวนสูง จึงไม่เหมาะกับผู้ประกอบการรายเล็กที่จะขยายกิจการ

บทที่ 4

ภาวะเศรษฐกิจและความต้องการสินเชื่อในจังหวัดขอนแก่น

1. สภาพทั่วไปและศักยภาพการลงทุนของจังหวัดขอนแก่น

1.1. สภาพภูมิประเทศและสภาพภูมิอากาศ

จังหวัดขอนแก่นตั้งอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย มีเนื้อที่รวม 6.8 ล้านไร่ หรือ 10,886 ตารางกิโลเมตร ห่างจากกรุงเทพฯ ประมาณ 445 กิโลเมตร ภูมิประเทศเป็นที่ราบสูง มีพื้นที่สูงต่ำสลับกันเป็นลูกคลื่น สูงกว่าระดับน้ำทะเลปานกลาง 100-200 เมตร มีปริมาณน้ำฝนเฉลี่ย 1,255.5 มม./ปี อุณหภูมิเฉลี่ยต่ำสุด 15.4 องศาเซลเซียส และสูงสุด 38 องศาเซลเซียส สภาพภูมิประเทศแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะคือ

1.บริเวณที่สูงทางตะวันตก ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ภูเขาในเทือกเขาดงพญาเย็น บางส่วนเป็นพื้นที่ลูกคลื่นลอนตื้นถึงลอนลึก

2.บริเวณที่สูงตอนกลาง ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ลูกคลื่นลอนตื้น มีทั้งที่ดอนสลับที่นา บางส่วนเป็นเนินเขาเตี้ยๆ

3.บริเวณแอ่งโคราช ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ลูกคลื่นลอนตื้น มีทั้งที่ดอนสลับที่นา และบางส่วนเป็นพื้นที่ราบลุ่ม นอกจากนี้ยังมีบางส่วนเป็นพื้นที่สูง

โดยมีอาณาเขตติดต่อกับจังหวัดใกล้เคียง 9 จังหวัด คือ

ทิศเหนือ ติดต่อกับจังหวัดอุดรธานี จังหวัดหนองบัวลำภู และจังหวัดเลย

ทิศใต้ ติดต่อกับจังหวัดบุรีรัมย์ และจังหวัดนครราชสีมา

ทิศตะวันออก ติดต่อกับจังหวัดกาฬสินธุ์ และจังหวัดมหาสารคาม

ทิศตะวันตก ติดต่อกับจังหวัดชัยภูมิ และเพชรบูรณ์

1.2.ทรัพยากรธรรมชาติ

1.2.1.ดิน

โดยดินที่เป็นปัญหาของจังหวัด ได้แก่

-ดินทราย ซึ่งอยู่ในกลุ่มดินไร่ กระจายกระจายอยู่บริเวณชีกะวันออกของจังหวัด ดินทรายเหล่านี้มีความสมบูรณ์ค่อนข้างต่ำถึงต่ำมาก มีความสามารถอุ้มน้ำน้อย เป็นอุปสรรคต่อการขุดบ่อหรือสระเพื่อเก็บน้ำ

-ดินตื้น ซึ่งอยู่ในกลุ่มดินไร่ ส่วนใหญ่เป็นดินไร่ที่มีหน้าดินตื้น มีความอุดมสมบูรณ์ต่ำ อยู่ในบริเวณ อ.ภูพาน อ.ชุมแพ อ.สีชมพู อ.เขาสวนกวาง อ.อุบลรัตน์ และตอนบนสุดของ อ.กระนวน

-ดินเค็ม อยู่ในกลุ่มดินนา จังหวัดขอนแก่นมีดินเค็มตั้งแต่ระดับเค็มน้อยจนถึงเค็มจัด ส่วนใหญ่จะเป็นดินเค็มน้อย ซึ่งมีอยู่ประมาณ 508,299 ไร่ อยู่ในพื้นที่ของ อ.เวียงน้อย อ.เวียงใหญ่ อ.ชนบท อ.พล อ.หนองสองห้อง อ.บ้านไผ่ และอ.เปือยน้อย รองลงมาคือ ดินเค็มปานกลาง ครอบคลุมพื้นที่ประมาณ 59,050 ไร่ ส่วนมากอยู่ในพื้นที่ราบในเขตอำเภอหนองสองห้องและตอนใต้ของอำเภอบ้านไผ่ สุดท้ายคือดินเค็มจัด ครอบคลุมพื้นที่ประมาณ 33,305 ไร่ บริเวณ อ.บ้านไผ่ อ.พระยืน อ.บ้านฝาง และอ.เมือง

ดินในจังหวัดขอนแก่นมีศักยภาพปานกลางสำหรับการพัฒนาการเกษตร และส่วนใหญ่เป็นดินที่ต้องได้รับการปรับปรุงในด้านต่างๆ ก่อนใช้ประโยชน์

ราคาที่ดิน สืบเนื่องจากนโยบายและโครงการต่างๆของรัฐในการกระจายความเจริญสู่ภูมิภาค ทำให้มีการขยายขยายฐานการลงทุนไปในเขตต่างจังหวัดมากขึ้น เนื่องจากราคาที่ดินในกรุงเทพฯและเขตปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดติดชายทะเลมีราคาสูงขึ้นอย่างรวดเร็วในระยะเวลา 5-6 ปีที่ผ่านมา ขณะที่ราคาที่ดินในจังหวัดรอบนอกนั้นราคายังไม่สูงมากนัก นักลงทุนทั้งภายในและภายนอกที่ต้องการใช้พื้นที่ค่อนข้างมาก เริ่มหันไปลงทุนในต่างจังหวัดมากขึ้น กอปรกับจังหวัด

ขอนแก่นเป็นเมืองหลักและเมืองอุตสาหกรรมของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทำให้ขอนแก่นเป็นที่สนใจของนักลงทุนมาก

ราคาที่ดิน¹ จังหวัดขอนแก่น จากการวิเคราะห์ราคาประเมินที่ดินทั่วประเทศไทยปีพ.ศ.2535-2538 ของบริษัทอัลฟ่าริเสริช จำกัด พบว่า จังหวัดขอนแก่นเป็นจังหวัดหนึ่งใน 10 จังหวัดที่มีอัตราเพิ่มของราคาประเมินที่ดินสูงสุด คือ จากเดิมในปีพ.ศ.2531-2534 ราคาประเมินที่ดิน สูงสุดตารางวาละ 30,000 บาท เพิ่มสูงขึ้นเป็น 100,000 บาทในปีพ.ศ.2535-2538 คิดเป็นอัตราเพิ่มสูงถึง 233.3 เปอร์เซ็นต์

1.2.2. แหล่งน้ำ

ขอนแก่นมีแหล่งน้ำธรรมชาติที่สำคัญ ได้แก่ ลำน้ำชี ลำน้ำพอง และลำน้ำเชิญ มีพื้นที่ลุ่มน้ำรวม 10,921 ตร.กม. แหล่งน้ำชลประทานตามโครงการขนาดต่างๆ 21 โครงการ มีพื้นที่ชลประทานทั้งสิ้น 301,915 ไร่ มีโครงการชลประทานขนาดใหญ่คือโครงการน้ำพอง-หนองหวาย ทดน้ำจากเขื่อนอุบลรัตน์ความจุ 2,550 ล้านลูกบาศก์เมตร มีพื้นที่ชลประทานรวม 259,400 ไร่ โครงการขนาดกลางมี 20 แห่ง เก็บกักน้ำได้รวมกันประมาณ 69.31 ล้านลูกบาศก์เมตร ครอบคลุมพื้นที่ชลประทาน 42,515 ไร่ มีโครงการชลประทานขนาดเล็กประเภทอ่างเก็บน้ำขนาดเล็กและฝายทดน้ำที่อยู่ในความรับผิดชอบของโครงการชลประทานจังหวัด 894 แห่ง ทั้งนี้ไม่รวมถึงโครงการสูบน้ำด้วยไฟฟ้า 61 แห่ง นอกจากนี้ยังมีโครงการชลประทานขนาดเล็กประเภททำนบ เขื่อน ฝาย ซึ่งจังหวัดได้รับจากกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ที่จัดสรรเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรและการจัดให้น้ำกินน้ำใช้แก่ราษฎรเพิ่มขึ้นในอำเภอต่างๆทุกปี

ในอนาคตถ้าโครงการ โขง-ชี-มูล สร้างเสร็จ จังหวัดขอนแก่นจะมีพื้นที่ชลประทานเพิ่มขึ้นอีก 122,500 ไร่

¹ ที่มา : บริษัทอัลฟ่าริเสริชจำกัด วิเคราะห์ราคาประเมินที่ดินทั่วประเทศ 2535-2538

1.2.3.ป่าไม้¹

จังหวัดขอนแก่นมีพื้นที่ทั้งหมด 10,885.99 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 6.8 ล้านไร่ มีพื้นที่ป่าไม้ลดลงจากเดิมในปีพ.ศ.2520 มีพื้นที่ป่าไม้ประมาณ 1,054,028 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 15.49 ของพื้นที่ทั้งจังหวัด เหลือเพียง 527,343 ไร่ในปีพ.ศ.2534 คิดเป็นร้อยละ 7.75 ของพื้นที่ทั้งจังหวัด สำหรับป่าสงวนแห่งชาติมีจำนวน 22 ป่า และป่าเตรียมการสงวน 1 ป่า

1.2.4.แหล่งแร่และก๊าซธรรมชาติ

แหล่งแร่ที่สำคัญที่พบในจังหวัดขอนแก่นมีอยู่เพียง 2 ชนิดคือ ทองแดงและยูเรเนียม แร่ทองแดงที่พบอยู่ในเขตตำบลบ้านโคกหนองขาม และตำบลในเมือง อำเภอภูเวียง พบเป็นหย่อมๆ เป็นหินทรายเม็ดหยาบปานกลางสีเขียวเทาอ่อนที่มีพวกไบไม้อยู่ด้วย นอกจากนี้ยังมีแร่กัมมันตรังสีพวกยูเรเนียมร่วมกับแร่ทองแดง ซึ่งแหล่งแร่นี้กำเนิดในหินชุดโคราชตอนบน

นอกจากนี้ยังพบก๊าซธรรมชาติ พบที่อำเภอน้ำพอง และอำเภอนบพ มีการขุดนำมาใช้เพียงแหล่งเดียวคือที่อำเภอน้ำพอง ใช้เป็นแหล่งความร้อนร่วมในการผลิตกระแสไฟฟ้าของการไฟฟ้าฝ่ายผลิต ในปีพ.ศ.2533 มีปริมาณการใช้วันละ 40 ล้านลูกบาศก์ฟุต และเพิ่มเป็น 200 ล้านลูกบาศก์ฟุต ในปีพ.ศ.2537 คาดว่าจะมีการวางท่อก๊าซจากขอนแก่นผ่านอ.บ้านไผ่-อ.บัวใหญ่-อ.พิมาย-อ.สูงเนิน-อ.ปากช่อง-จ.สระบุรี ก๊าซที่น้ำพองนี้มี มีเทน ร้อยละ 95.5 มีค่าความร้อน 985 BTU/CF ในขณะที่ก๊าซจากอ่าวไทยมี มีเทน ร้อยละ 66.3 มีพลังความร้อน 1,050 BTU/CF²

1.3.ลักษณะทางสังคมและการปกครอง

จังหวัดขอนแก่นแบ่งเขตการปกครองเป็น 20 อำเภอ 3 กิ่งอำเภอ 194 ตำบล 1,955 หมู่บ้าน มีหน่วยงานสังกัดส่วนกลางของกระทรวง ทบวง กรม และรัฐวิสาหกิจประมาณ 200 หน่วยงาน มีประชากรรวมทั้งสิ้น 1,662,512 เป็นชาย 826,269 คน เป็นหญิง 836,243 คน มีประชากรแรงงาน

¹ ที่มา : การใช้ที่ดินเพื่อการเกษตรของประเทศไทยปี2534 สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

² ที่มา : การสัมมนาและนิทรรศการก๊าซธรรมชาติแหล่งน้ำพองมีประโยชน์อย่างไร 3 พ.ย. 2533

1,040,410 คน ร้อยละ 69.5 เป็นแรงงานภาคเกษตร สถานศึกษาในระบบโรงเรียนมีจำนวนทั้งสิ้น 1,244 แห่ง อัตราการเข้าเรียนต่อประชากรในวัยเรียน ระดับประถมศึกษา ร้อยละ 99 มัธยมศึกษาตอนต้นร้อยละ 59 และมัธยมศึกษาตอนปลายร้อยละ 46 มีสถาบันอุดมศึกษาในสังกัดทบวงคือมหาวิทยาลัยขอนแก่น มีสถาบันการศึกษาในระดับอาชีวะ 15 แห่ง และมีสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานที่สามารถผลิตช่างฝีมือได้ปีละ 700-1,000 คน

1.4. โครงสร้างและระบบบริการขั้นพื้นฐาน

จังหวัดขอนแก่นเป็นเมืองหลักสำคัญของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกรวดเร็วทั้งทางรถยนต์ รถไฟ และทางเครื่องบิน มีทางหลวงแผ่นดินพาดผ่าน 7 สาย มีเส้นทางขนส่งรถโดยสาร 99 เส้นทาง รถไฟ 12 ขบวนต่อวัน และเครื่องบินกรุงเทพฯ-ขอนแก่น 32 เที่ยวบินต่อสัปดาห์ ด้านการสื่อสารและโทรคมนาคม มีที่ทำกาไปรษณีย์โทรเลข 24 แห่ง เลขหมายโทรศัพท์ที่เปิดใช้ 27,090 เลขหมาย มีสถานีวิทยุกระจายเสียง 12 สถานี สถานีวิทยุ โทรทัศน์ 1 แห่ง หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น 5 ฉบับ แหล่งพลังงานจากโรงไฟฟ้ากังหันก๊าซและพลังความร้อนร่วมและโรงไฟฟ้าเขื่อนอุบลรัตน์ ซึ่งผลิตกระแสไฟฟ้ารวม 4,660 ล้านกิโลวัตต์ชั่วโมงต่อปี การประปามี 7 แห่ง ผลิตน้ำประปาได้ 25.7 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อปี

2. ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาและการลงทุนของจังหวัดขอนแก่น

2.1. ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจโลกต่อเศรษฐกิจของจังหวัดขอนแก่น

การเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจการค้าโลกมีแนวโน้มดำเนินไปในลักษณะพหุภาคี มีการเปิดพรมแดนและประตูทางการค้าแก่ประเทศต่างๆมากขึ้น ทำให้มีการแข่งขันกันทางการค้าสูงขึ้น เป็นเหตุให้มีการรวมตัวกันของประเทศต่างๆ ที่มีพรมแดนติดต่อกัน เกิดเป็นกลุ่มเศรษฐกิจต่างๆขึ้นในทุกภูมิภาคของโลก และจากที่มีนโยบายเปลี่ยนอินโดจีนจากสนามรบให้เป็นสนามการค้าในปีพ.ศ.2531 ทำให้การค้าขายระหว่างประเทศไทยกับประเทศเวียดนาม ลาว และเขมรเพิ่มขึ้นมาก เป็นผลให้เกิดโครงการความร่วมมือทางเศรษฐกิจขึ้นหลายโครงการ เช่น ความพยายามเชื่อมโยงความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างภาคเหนือของประเทศไทย-ลาว-เมียนมาร์-มณฑลยูนนานของจีน (สี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ หรือ Golden Quadrangle) และยังเป็นแรงส่งเสริมให้เกิดแนวทางความร่วมมือทางเศรษฐกิจ 6

ประเทศขึ้นคือ ไทย-กัมพูชา-เวียดนาม-จีน (ญานาน)-ลาว และ เมียนมาร์ (หกเหลี่ยมเศรษฐกิจ) หรือ โครงการอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง โดยเฉพาะการพัฒนาทางสาย 8 และ 9 เชื่อมประเทศไทย-ลาว-เวียดนาม ซึ่งจังหวัดขอนแก่นจะได้รับผลกระทบมากจากโครงการนี้คือ จังหวัดขอนแก่นจะเป็นศูนย์กลางของความร่วมมือ เช่น มีมหาวิทยาลัยที่สามารถใช้เป็นแหล่งความรู้อบรมแรงงาน และมีศูนย์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจและวัฒนธรรม

2.2. ปัจจัยภายในประเทศที่มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจของจังหวัดขอนแก่น

ปัจจัยหลักที่เป็นผลกระทบต่อเศรษฐกิจในจังหวัดขอนแก่นนั้น ได้แก่

1. นโยบายและโครงการของรัฐ

- จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 7 จังหวัดขอนแก่นได้รับการกำหนดให้เป็น 1 ใน 9 จังหวัดอุตสาหกรรม โดยมีเป้าหมายที่จะให้ขอนแก่นเป็นฐานอุตสาหกรรมของภูมิภาคเป็นฐานการผลิต ฐานเทคโนโลยีสนับสนุนอุตสาหกรรม และสามารถเป็นศูนย์กลางรวบรวมวัตถุดิบอุตสาหกรรมในท้องถิ่นและจากประเทศเพื่อนบ้าน นอกจากนี้ยังถูกกำหนดให้เป็นศูนย์กลางการฟื้นฟูบูรณะกลุ่มประเทศอินโดจีนด้วย

จากนโยบายข้างต้นทำให้จังหวัดขอนแก่นได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างต่อเนื่อง ในด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน การโทรคมนาคม สื่อสาร การถ่ายทอดเทคโนโลยี และการบริหารจัดการ ซึ่งทำให้เกิดโอกาสในการขยายตัวทางอุตสาหกรรมและการลงทุนด้านอื่นๆ

- นโยบายการกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาค ตามนโยบายการกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาค ได้จัดทุกจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือไว้ในเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3 ซึ่งเป็นเขตที่ได้รับสิทธิประโยชน์สูงสุดในการประกอบกิจการอุตสาหกรรม การกำหนดเขตส่งเสริมจะเป็นแรงกระตุ้นให้โรงงานอุตสาหกรรมย้ายฐานการผลิตจากเขต 1 และเขต 2 เข้ามาในเขต 3 มากขึ้น พร้อมทั้งจูงใจให้มีการลงทุนอุตสาหกรรมใหม่มากยิ่งขึ้น แต่เมื่อเปรียบเทียบกับศักยภาพและโอกาสที่นักลงทุนนอกท้องถิ่นจะเข้ามาลงทุนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือแล้ว มี 4 จังหวัดหลักที่มีโอกาส

และความพร้อมโดยเปรียบเทียบสูงกว่าจังหวัดอื่น ได้แก่ จังหวัดนครราชสีมา ขอนแก่น อุดรธานี และอุบลราชธานี ซึ่งเป็นจังหวัดเศรษฐกิจหลักของภูมิภาค

- โครงการโขง-ชี-มูล การขยายตัวของการค้าอินโดจีน ตลอดจนข้อตกลงกันระหว่างประเทศในเขตสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ ทำให้มีความเป็นไปได้สูงที่จะบรรลุข้อตกลงในการนำน้ำในแม่น้ำโขงมาใช้ประโยชน์ โดยเฉพาะโครงการโขง-ชี-มูล ซึ่งหากโครงการนี้สำเร็จ จังหวัดขอนแก่นมีพื้นที่ชลประทานเพิ่มอีก 122,500 ไร่ จะส่งผลให้มีการขยายการผลิตภาคเกษตร และอุตสาหกรรมแปรรูปวัตถุดิบทางการเกษตร และอุตสาหกรรมที่ใช้ใช้น้ำมาก หรืออุตสาหกรรมใหม่เกิดขึ้น

2.เป็นแหล่งวัตถุดิบ

จังหวัดขอนแก่นเป็นแหล่งวัตถุดิบทางภาคเกษตรที่สำคัญ ได้แก่ ข้าว มันสำปะหลัง และถั่วเหลือง สำหรับป้อนโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ทำให้อุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบนี้เกิดเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

3.ความพร้อมของปัจจัยแรงงาน

ในปีพ.ศ.2523 จังหวัดขอนแก่นมีประชากรที่อยู่ในวัยทำงานสูงถึงร้อยละ 69.9 ของประชากรทั้งหมด และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 73.44 ในปีพ.ศ.2533 เนื่องจากมีวัยแรงงานมากอีกทั้งเป็นแหล่งที่สามารถฝึกอบรมทักษะแรงงานด้านช่างในหลายระดับ มีทั้งมหาวิทยาลัย สถาบันการศึกษาที่สอนทางด้านวิชาชีพหรืออาชีวศึกษา สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานหลักสูตรต่างๆ และยังมีโรงเรียนสอนภาษาและวิชาชีพอื่นๆ ซึ่งจัดได้ว่าจังหวัดขอนแก่นมีศักยภาพสูงในการผลิตทรัพยากรแรงงานเพื่อสนองความต้องการของภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจการค้าและการบริการ ทั้งแรงงานฝีมือและกึ่งฝีมือ

จากความเติบโตทางเศรษฐกิจทั้งภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการของจังหวัดขอนแก่น ทำให้สามารถดึงดูดแรงงานไร้ฝีมือและกึ่งฝีมือจากจังหวัดข้างเคียงให้เข้ามาทำงานในจังหวัดนี้ด้วย นอกจากนี้เหตุผลสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้มีการลงทุนในจังหวัดนี้เพิ่มขึ้นคือ ค่าจ้างแรงงานในภาคตะวันออกเฉียงเหนือโดยเฉลี่ยที่ต่ำกว่าภาคอื่นๆ

ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้น จึงส่งผลให้จังหวัดขอนแก่นได้เปรียบในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้น (Labour Intensive) เช่น การผลิตแหวน ตาข่ายพลาสติก ตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป และอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานฝีมือเฉพาะด้าน เช่น การเจียระไนพลอยและผลิตภัณฑ์ผ้าไหม เป็นต้น

4.แหล่งน้ำธรรมชาติ

จังหวัดขอนแก่นมีแหล่งน้ำธรรมชาติที่สำคัญหลายแห่ง เช่น แม่น้ำพอง แม่น้ำชี และแม่น้ำโขง รวมทั้งมีเขื่อนอุบลรัตน์ และโครงการชลประทานน้ำพอง-หนองหวายที่เป็นปัจจัยที่สำคัญที่ใช้เป็นปัจจัยการผลิตหนึ่งทั้งในภาคการเกษตร และภาคอุตสาหกรรม

5.การคมนาคมขนส่ง

จังหวัดขอนแก่นเป็นจุดยุทธศาสตร์ของการคมนาคมขนส่งทั้งทางบกและทางอากาศของภูมิภาค จังหวัดขอนแก่นนอกจากจะตั้งอยู่เป็นศูนย์กลางของภูมิภาคแล้ว ยังตั้งอยู่ในจุดที่สามารถติดต่อกับประเทศอินโดจีนได้อย่างมีประสิทธิภาพในหลายด้าน คือ จังหวัดขอนแก่นสามารถเชื่อมโยงกับฝั่งแปซิฟิกผ่านประเทศเวียดนาม ระยะทางจากขอนแก่นบนเส้นทางหมายเลข 209 ไปทางมุกดาหาร ยาว 243 กิโลเมตร และจากมุกดาหารไปยังเมืองท่าเรือน้ำลึกดานังอีกประมาณ 400-450 กิโลเมตร ในอนาคตสินค้าจากขอนแก่นและจังหวัดใกล้เคียง จะสามารถติดต่อเชื่อมโยงกับนานาชาติทางฝั่งทะเลแปซิฟิกตามเส้นทางดังกล่าว ได้คล่องตัวกว่าการผ่านภาคกลางและชายฝั่งทะเลตะวันออกของประเทศไทย และจะเป็นการประหยัดระยะทาง เวลา และค่าขนส่งอย่างมาก ซึ่งเป็นผลดีแก่การประกอบการอุตสาหกรรม

โครงข่ายคมนาคมทางรถไฟ ปัจจุบันมีจุดสิ้นสุดทางด้านเหนือที่จังหวัดหนองคาย ธนาคารพัฒนาเอเชียได้ทำการสำรวจเบื้องต้นเพื่อเสนอให้ทำโครงการสร้างรถไฟ เชื่อมต่อประเทศไทยกับประเทศจีนตอนใต้ เส้นทางที่น่าจะศึกษาความเป็นไปได้ ได้แก่ เส้นทางรถไฟด้านตะวันออกจากขอนแก่นผ่านประเทศลาวไปยังท่าเรือน้ำลึกดานังในประเทศเวียดนาม โดยเชื่อมโยงกับสะพานมิตรภาพไทย-ลาวที่จังหวัดมุกดาหาร หรือเส้นทางจากขอนแก่นผ่านสะพานมิตรภาพไทย-ลาวที่จังหวัดนครพนม ไปยังเมืองวินซึ่งมีท่าเรือสินค้า การศึกษาเส้นทางดังกล่าว จะเชื่อมโยงกับการเสนอให้มีการจัดตั้งศูนย์ขนถ่ายสินค้าด้วยคอนเทนเนอร์ทางรถไฟ (Inland Container Depot - ICD) ขึ้นในจังหวัด

ขอนแก่น ซึ่งเรื่องดังกล่าวได้เสนอผ่าน กรอ.ภูมิภาคมานาน 4 ปีแล้ว (แผนพัฒนาจังหวัดขอนแก่น ปี 2537)

โครงข่ายคมนาคมทางอากาศ สนามบินพาณิชย์ขอนแก่นมียุทธศาสตร์ที่ตั้งดี สามารถทำหน้าที่เป็นจุดเชื่อมต่อทางธุรกิจ ระหว่างจังหวัดขอนแก่นกับเมืองหลักของภูมิภาคอื่นในประเทศและกับประเทศในภูมิภาคอินโดจีนและจีนตอนใต้ และหากในอนาคตถ้าขอนแก่นมีสนามบินนานาชาติจะสามารถเพิ่มศักยภาพการติดต่อธุรกิจการค้ากับประเทศต่างทั่วโลก

6.เป็นศูนย์รวมสถาบันการศึกษา

จังหวัดขอนแก่นมีมหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นสถาบันการศึกษาระดับสูงที่สามารถสนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจในจังหวัดแทบทุกด้าน เป็นศูนย์รวมการวิจัยและพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของจังหวัดข้างเคียงในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภูมิภาคอินโดจีนด้วย นอกจากนี้ยังมีสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาลัยอาชีวศึกษาของรัฐ 2 แห่ง วิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ดำเนินการโดยภาคเอกชน ซึ่งเป็นแหล่งการศึกษาที่จะสนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจของภูมิภาค และเป็นแหล่งฝึกอบรมแรงงานระดับฝีมือทางเทคโนโลยีและการจัดการได้ดี

7.เป็นศูนย์รวมการบริการราชการและศูนย์บริการการเงินของภูมิภาค

จังหวัดขอนแก่นมีหน่วยงานราชการส่วนกลางตั้งอยู่มากที่สุดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยเฉพาะหน่วยงานระดับภาคที่เป็นหน่วยงานของราชการประมาณ 200 หน่วยงาน มีหน่วยงานเกี่ยวข้องกับธุรกิจการค้า และอุตสาหกรรมระดับภาคหลายหน่วยงาน เช่น ศูนย์พาณิชย์กรรมภาคฯ และศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคฯ รวมทั้งสมาคมภาคเอกชน เช่น หอการค้า สมา่อุตสาหกรรมท่องเที่ยว นอกจากนี้ยังเป็นที่ตั้งของธนาคารแห่งประเทศไทยสาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม และสำนักงานเขตของธนาคารพาณิชย์ทุกธนาคาร และในอนาคตจะมีสำนักงานผู้แทนการค้าเวียดนามเข้ามาตั้งในจังหวัดขอนแก่นด้วย หน่วยงานเหล่านี้ล้วนแต่เอื้ออำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนได้เป็นอย่างดี

8. ความพร้อมของสาธารณูปโภค และสาธารณสุข

จังหวัดขอนแก่นมีหมู่บ้านที่ใช้ไฟฟ้าประมาณร้อยละ 90 ของจำนวนหมู่บ้านทั้งหมด โดยมีแหล่งผลิตไฟฟ้าที่สำคัญคือ เขื่อนอุบลรัตน์และโรงไฟฟ้ากังหันก๊าซที่อำเภอน้ำพอง สามารถจ่ายกระแสไฟฟ้าในบริเวณกว้าง

ส่วนน้ำประปาในจังหวัดขอนแก่นมีปัญหาในการผลิตน้ำประปาได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการ โดยเฉพาะในช่วงเดือนมีนาคม-พฤษภาคมของทุกปี เนื่องจากขาดแคลนน้ำดิบที่จะใช้ผลิตน้ำประปา ทั้งที่จังหวัดขอนแก่นมีแหล่งน้ำธรรมชาติหลายแห่ง แต่ยังขาดแคลนน้ำดิบเนื่องจาก

1. พื้นที่ป่าไม้ลดลงทำให้ฝนไม่ตกตามฤดูกาล
2. สภาพดินเป็นดินทราย หรือดินปนทรายอุ้มน้ำได้ไม่ดี
3. น้ำใต้ดินโดยเฉพาะความลึก 25 ฟุตขึ้นไปมีคุณภาพไม่ดี มักมีเกลือปนอยู่ทำให้ไม่เหมาะกับการเกษตรและการบริโภค

การติดต่อสื่อสารโทรศัพท์ ในปีพ.ศ.2535 จังหวัดขอนแก่นมีเลขหมายโทรศัพท์ที่เปิดใช้แล้วประมาณ 22,000 เลขหมาย และมีโครงการขยายเครือข่ายโทรศัพท์สู่ภูมิภาคอีก 20,000 เลขหมาย นอกจากนี้ยังมีความแพร่หลายของการใช้โทรศัพท์ไร้สาย ซึ่งช่วยเพิ่มศักยภาพของการพัฒนาภาคอุตสาหกรรม

ในด้านสาธารณสุขนั้น ในปีพ.ศ.2535 จังหวัดขอนแก่นมีโรงพยาบาลทั้งสิ้น 25 แห่ง จำนวน 1,250 เตียง

9. แหล่งท่องเที่ยว

สถานที่ท่องเที่ยวในจังหวัดขอนแก่นมีความหลากหลายทั้งแหล่งท่องเที่ยวตามธรรมชาติ แหล่งท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์ โบราณคดี วัฒนธรรม และศิลปกรรม ทำให้การพัฒนาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวมีโอกาสดีเพราะเป็นจังหวัดที่มีโรงแรม และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

2.3. ข้อจำกัดในการพัฒนาและการลงทุน

ปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้นมีส่วนสำคัญที่ส่งเสริมและสนับสนุนให้จังหวัดขอนแก่นมีการพัฒนาในด้านอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม เกษตรกรรม การบริการและการท่องเที่ยว แต่ขณะเดียวกันจังหวัดขอนแก่นก็มีอุปสรรคหรือข้อจำกัดในการลงทุนอยู่เช่นกัน ข้อจำกัดเหล่านั้นได้แก่

1. ปัญหาทรัพยากรธรรมชาติ

จังหวัดขอนแก่นมีพื้นที่ทำการเกษตรถึงประมาณร้อยละ 60 ของพื้นที่ทั้งหมด แต่คุณภาพของดินไม่เหมาะสมกับการเกษตร เพราะพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นดินทราย มีความสามารถกักน้ำได้ไม่ดี อีกทั้งเป็นดินเค็ม ทำให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพต่ำ การเกษตรส่วนใหญ่ต้องอาศัยน้ำฝนเพราะมีพื้นที่ชลประทานประมาณร้อยละ 8 ของพื้นที่ทำการเกษตรเท่านั้น ซึ่งปริมาณน้ำฝนที่ใช้ในการเกษตรก็น้อยไม่ตกตามฤดูกาล สาเหตุเพราะพื้นที่ป่าไม้ที่ลดลงโดยในปีพ.ศ.2534 จังหวัดขอนแก่นมีพื้นที่ป่าไม้เหลือเพียงร้อยละ 7.75 ของพื้นที่ทั้งหมด

2. ปัญหาค่าจ้างแรงงาน

จังหวัดขอนแก่นมีประชากรในวัยแรงงานสูงและค่าจ้างแรงงานค่อนข้างต่ำ โดยแรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ แต่ปัจจุบันเริ่มมีปัญหาในด้านค่าแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้น เพราะแรงงานส่วนหนึ่งย้ายเข้าไปทำงานในกรุงเทพฯ ดังนั้นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นที่ต้องการขยายการผลิตจึงเริ่มย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีค่าจ้างแรงงานต่ำกว่า เช่น ประเทศจีน

3. การคมนาคมขนส่ง

เส้นทางขนส่งทางบกส่วนใหญ่เป็นถนนลูกรัง ซึ่งทำให้ยากลำบากในการขนส่งโดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงฤดูฝน ซึ่งจังหวัดขอนแก่นที่เป็นศูนย์กลางการค้าส่งของภูมิภาค การขนส่งที่สะดวกจึงเป็นเรื่องที่สำคัญมาก

4. ความเหลื่อมล้ำของรายได้

รายได้ของประชากรในจังหวัดขอนแก่นในเมืองและในชนบทมีความแตกต่างกันมาก ทั้งนี้ เพราะประชากรส่วนใหญ่ที่เป็นเกษตรกรขาดการรวมกลุ่ม จึงไม่มีอำนาจการต่อรองราคา ทำให้ขายสินค้าเกษตรได้ในราคาต่ำ

5. การขาดแคลนบุคลากรสาธารณสุข

จังหวัดขอนแก่นเป็นจังหวัดที่มีสัดส่วนจำนวนประชากรต่อบุคลากรสาธารณสุขสูงที่สุดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยในปีพ.ศ.2535 จังหวัดขอนแก่นมีอัตราประชากร 27,300 คนต่อแพทย์ 1 คน สูงกว่าอัตราของภาคฯถึง 2.54 เท่า มีอัตราประชากร 163,700 คนต่อทันตแพทย์ 1 คน (สูงกว่าอัตราของภาคฯ 2.3 เท่า) อัตราประชากร 109,100 คนต่อเภสัชกร 1 คน (สูงกว่าอัตราของภาคฯ 2.6 เท่า) ประชากร 5,900 คนต่อพยาบาล 1 คน (สูงกว่าอัตราของภาคฯ 3.64 เท่า)

จังหวัดขอนแก่นแม้จะมีสถานพยาบาลแผนปัจจุบันจำนวนมาก แต่ยังคงขาดแคลนจำนวนบุคลากร ซึ่งเป็นข้อจำกัดที่สำคัญในการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมอย่างหนึ่ง

6. ปัญหาสิ่งแวดล้อม

ผู้ประกอบการตระหนักถึงความเคลื่อนไหวของประชากรในขอนแก่นต่อปัญหาสิ่งแวดล้อม ดังนั้นชาวการเคลื่อนไหวขององค์การพัฒนาเอกชน และมหาวิทยาลัยขอนแก่น เกี่ยวกับปัญหามลภาวะในน้ำพอง แม้ว่าจะได้รับการแก้ไขแล้วแต่ก็ทำให้บรรยากาศการลงทุนเสียไป การประชาสัมพันธ์เพื่อแก้ไขภาพพจน์ และการเร่งรัดการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งสามารถสร้างระบบการกำจัดของเสียจากโรงงานได้ จะทำให้การควบคุมมลภาวะมีประสิทธิภาพมากขึ้น และลดกระแสการต่อต้านที่จะทำให้เสียบรรยากาศการลงทุน

7. การรวบรวมที่ดิน

เนื่องจากการซื้อขายแก้งกำไรที่ดินในพื้นที่ที่มีศักยภาพในการพัฒนาสูงเป็นจำนวนมาก โดยกรรมสิทธิ์ที่ดินแปลงใหญ่อยู่ในมือของเอกชนไม่กระจาย ทำให้เป็นอุปสรรคในการรวบรวมที่ดินเพื่อการลงทุนด้านสาธารณูปโภคพื้นฐานของรัฐ

3. ภาพรวมโครงสร้างและอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจของจังหวัดขอนแก่น

ในอดีตกภาคเกษตรกรรมเป็นภาคเศรษฐกิจหลักที่มีความสำคัญของจังหวัดขอนแก่น เมื่อพิจารณาสัดส่วนของผลิตภัณฑ์มวลรวมในภาคเกษตรกรรมของจังหวัดขอนแก่นในช่วงปีพ.ศ.2524 พบว่า ภาคเกษตรกรรมมีสัดส่วนร้อยละ 23.34 รองมาได้แก่ การค้าส่งและค้าปลีกร้อยละ 20.66 การบริการร้อยละ 13.02 และโรงงานอุตสาหกรรม ร้อยละ 9.668 ตามลำดับ เมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคอีสานในช่วงเวลาเดียวกันพบว่า จังหวัดขอนแก่นมีสัดส่วนของภาคเกษตรกรรมต่ำกว่าสัดส่วนภาคเกษตรกรรมของทุกจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ แต่ในโรงงานอุตสาหกรรมและการบริการกลับพบว่า จังหวัดขอนแก่นมีสัดส่วนของผลิตภัณฑ์มวลรวมสูงกว่าสัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมเฉลี่ยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คือเท่ากับร้อยละ 9.668 และร้อยละ 13.02 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดขอนแก่นในปีพ.ศ.2538 แล้วพบว่าสัดส่วนของภาคเกษตรกรรมมีค่าลดลงเหลือเพียงร้อยละ 14.7 ส่วนภาคอุตสาหกรรม (manufacturing) และการเงิน การธนาคารมีสัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดเพิ่มสูงขึ้นมีค่าเท่ากับร้อยละ 18.4 และร้อยละ 6.1 ซึ่งแต่เดิมสัดส่วนการเงินการ การธนาคารในปีพ.ศ.2524 นั้นมีสัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมเพียงร้อยละ 2.03 เท่านั้น

ส่วนอัตราการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจภาคต่างๆ ในช่วงตั้งแต่ปีพ.ศ.2534-2538 เป็นที่น่าสังเกตว่า อัตราการเติบโตของภาคบริการ การเงิน การธนาคารและภาคอุตสาหกรรมมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสูง โดยการเงินการธนาคารมีอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยสูงที่สุด 14.8 เปอร์เซ็นต์ต่อปี รองมาคือ โรงงานอุตสาหกรรม และกลุ่มสาธารณูปโภคพื้นฐาน จำพวกไฟฟ้าและประปา มีค่าเท่ากับ 11.7 และ 9.6 เปอร์เซ็นต์ต่อปีตามลำดับ (ตารางที่ 8)

ดังนั้นในภาพรวมของภาคตะวันออกเฉียงเหนือแล้วจังหวัดขอนแก่นจึงมีลักษณะเป็นเมืองอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และการบริการมากกว่าจังหวัดอื่น และโครงสร้างเศรษฐกิจของจังหวัดมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนจากเกษตรกรรมไปสู่อุตสาหกรรม การค้าและการบริการมากขึ้น

ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของจังหวัดขอนแก่นเป็นไปอย่างรวดเร็วมาก จากระยะเวลาที่ผ่านมาโดยวิเคราะห์จากตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัด¹ รายได้ต่อหัว โครงสร้างการผลิต อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และดัชนีราคาพบว่า ผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดขอนแก่นในปีพ.ศ. 2533 เท่ากับ 28,057.54 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 36,179.6 ล้านบาทในปี พ.ศ.2538 และมีการขยายตัวโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 6.6 ต่อปีในช่วงปี 2534-2538 และรายได้ต่อหัวของประชากรของจังหวัดขอนแก่น ในปีพ.ศ.2533 เท่ากับ 15,003 บาท และเพิ่มเป็น 20,706 บาทต่อปีในปีพ.ศ.2538

ส่วนโครงสร้างการผลิต เมื่อพิจารณาจากโครงสร้างของผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดขอนแก่นในช่วงปีพ.ศ.2533-2538 พบว่าสาขาการผลิตที่สำคัญที่มีการขยายตัวสูงคือ

1.สาขานาการ ประกันภัย และอสังหาริมทรัพย์ มีอัตราการขยายตัวสูงที่สุด คือตั้งแต่ปีพ.ศ.2533-2538 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเท่ากับ 14.8 เปอร์เซ็นต์ต่อปี ในปีพ.ศ.2533 สาขานี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.5 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของทั้งจังหวัด และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 6.1 ในปีพ.ศ.2538 ทั้งนี้เนื่องจากจังหวัดขอนแก่นเป็นศูนย์กลางการเงินของหลายจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ดังนั้นเมื่อการขยายตัวของเมืองในภาคตะวันออกเฉียงเหนือสูงขึ้น อันเนื่องมาจากการชักนำนโยบายต่างๆของรัฐเข้ามาช่วยสนับสนุนการลงทุนในภาค ตะวันออกเฉียงเหนือมากขึ้น จึงเป็นผลให้ความต้องการปริมาณเงินในท้องถิ่นหรือบริเวณใกล้เคียงจังหวัดขอนแก่นมีมากขึ้น การขยายตัวในสาขานี้จึงสูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

2.รองมาก็คือในกลุ่มของสาขาอุตสาหกรรมโรงงานต่างๆ ซึ่งตั้งแต่ปีพ.ศ.2533-2538 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเท่ากับ 11.7 เปอร์เซ็นต์ต่อปี ในปีพ.ศ.2533 สาขานี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.2 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของทั้งจังหวัด และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 18.4 ในปีพ.ศ.2538 จึงนับว่าสาขาอุตสาหกรรมเป็นสาขาเศรษฐกิจที่ใหญ่ที่สุด โดยปัจจุบันอุตสาหกรรมหลักของจังหวัด

¹ ฝ่ายการวิจัยนโยบายเศรษฐกิจส่วนรวม สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

ได้แก่ อุตสาหกรรมการผลิตเหวน อุตสาหกรรมการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ และอุตสาหกรรมแป้งมันหรือที่ใช้วัตถุดิบจากการเกษตร เป็นต้น

3.ตามด้วยกลุ่มสาธารณูปโภคพื้นฐาน ได้แก่ สาขาไฟฟ้า น้ำประปา ซึ่งตั้งแต่ปีพ.ศ. 2533-2538 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเท่ากับ 9.6 เปอร์เซ็นต์ต่อปี ในปีพ.ศ.2533 สาขานี้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.2 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของทั้งจังหวัด และมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 2.4 ในปีพ.ศ. 2538 เป็นไปตามการขยายตัวของเมืองที่มากขึ้น มีคนงานจากจังหวัดอื่นเข้ามาในจังหวัดมากขึ้น อีกทั้งรายได้ของคนในจังหวัดเองก็สูงขึ้นตามเศรษฐกิจที่ขึ้นคั่งนั้นจึงผลักดันให้ความต้องการขั้นพื้นฐานสูงตามด้วย

4.กลุ่มของสาขาการก่อสร้าง ตั้งแต่ปีพ.ศ.2533-2538 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเท่ากับ 9.8 เปอร์เซ็นต์ต่อปี คิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 5.3 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของทั้งจังหวัดในปีพ.ศ.2533 ต่อมาสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากเป็นร้อยละ 5.9 ในปีพ.ศ.2538

5.ตามด้วยกลุ่มของสาขาอุตสาหกรรมเหมืองแร่และถ่านหิน ก่อสร้าง ซึ่งตั้งแต่ปีพ.ศ.2533-2538 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 9.2 เปอร์เซ็นต์ต่อปี เมื่อคิดเป็นสัดส่วนของสาขากับมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมทั้งจังหวัดแล้วจะมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากเดิมคือปีพ.ศ.2533 ที่มีสัดส่วนร้อยละ 4.0 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของทั้งจังหวัด เพิ่มสูงขึ้นเล็กน้อยเป็นร้อยละ 4.4 ในปีพ.ศ.2538

6.ส่วนกลุ่มสาขาเกษตรที่มีอัตราค่อนข้างต่ำ ซึ่งตั้งแต่ปีพ.ศ.2533-2538 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเท่ากับ 2.9 เปอร์เซ็นต์ต่อปี แต่ในปีพ.ศ.2533 สาขาเกษตรมีมูลค่าเพิ่มคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.9 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของทั้งจังหวัด ต่อมาสัดส่วนดังกล่าวลดลงเหลือร้อยละ 14.7 ในปีพ.ศ.2538

4. แนวโน้มแต่ละสาขาการผลิตกับความต้องการใช้สินเชื่อ

การใช้สินเชื่อ¹ ในจังหวัดขอนแก่นนั้นมีแนวโน้มสูงขึ้น จากเดิมในปีพ.ศ.2533 ใช้สินเชื่อ 11,850.97 ล้านบาท มีการใช้สินเชื่อเพิ่มขึ้นเป็น 29,021.69 ล้านบาทในปีพ.ศ.2537 คิดเป็นอัตราการ

¹ ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

เติบโตเฉลี่ยร้อยละ 25.13 ต่อปี (ตารางที่ 9) โดยในปีพ.ศ.2533 มีการใช้สินเชื่อประเภทเงินเบิกเกินบัญชีที่สูงที่สุดคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.52 รองมาคือเงินให้กู้ร้อยละ 41.61 และสุดท้ายคือประเภทตัวเงินและอื่นๆ ร้อยละ 14.87 ต่อมาในปีพ.ศ.2537 สัดส่วนการใช้สินเชื่อประเภทเงินให้กู้สูงขึ้นเป็นอันดับหนึ่งแทนที่สินเชื่อประเภทเงินเบิกเกินบัญชี ซึ่งหากแยกตามประเภทธุรกรรมในปี พ.ศ.2533-2537 ประเภทการพาณิชย์หรือการค้าปลีกค้าส่งมีสัดส่วนสูงสุด โดยประเภทธุรกรรมที่มีอัตราการการใช้สินเชื่อเพิ่มขึ้นได้แก่ การบริการ การบริโภคส่วนบุคคล ธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ การรับเหมาก่อสร้าง และการอุตสาหกรรม ส่วนการเกษตรนั้น มีอัตราการใช้สินเชื่อลดลงมาก (ตารางที่ 10)

เพื่อวิเคราะห์ถึงความต้องการในการใช้สินเชื่อของแต่ละธุรกิจในจังหวัดขอนแก่น ที่อยู่ในเกณฑ์ที่สนใจในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ซึ่งได้แก่ ธุรกิจที่อยู่ในสาขาอุตสาหกรรมการผลิต สาขาการค้าส่งและค้าปลีก และสาขาบริการและการท่องเที่ยว โดยใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์หรือการค้าจังหวัดอุตสาหกรรมจังหวัด และการสุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการธุรกิจในจังหวัดจำนวน 9 ราย ในจำนวนธุรกิจเหล่านี้ประกอบด้วย ธุรกิจโรงแรม 2 ราย ธุรกิจคาร์ยอนต์ 1 ราย ธุรกิจคาร์ยอนเตอร์ไฮต์ 2 ราย ธุรกิจค้าเครื่องไฟฟ้า 1 ราย ธุรกิจห้างสรรพสินค้า 1 ราย ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติก 1 ราย และธุรกิจรับซื้อ อัดเศษเหล็กและเศษกระดาษ 1 ราย เป็นข้อมูลพื้นฐานในการวิเคราะห์ โดยแยกตามประเภทธุรกิจได้ดังนี้

4.1. สาขาอุตสาหกรรม

จากอัตราการขยายตัวของสาขาอุตสาหกรรมตั้งแต่ช่วงปีพ.ศ.2524-2538 พบว่า ในปี พ.ศ. 2533 มูลค่าผลิตภัณฑ์รวมของจังหวัดมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นสูงสุดคือ 28.30 เปอร์เซ็นต์ หลังจากนั้นในช่วงปีพ.ศ.2534-2538 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ย 11.25 เปอร์เซ็นต์ต่อปี

หากพิจารณาในช่วงตั้งแต่ปีพ.ศ.2524-2538 นั้น สาขาอุตสาหกรรมมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและเพิ่มความสำคัญต่อเศรษฐกิจของจังหวัดมากขึ้น ดังจะเห็นได้จากอัตราเฉลี่ยในช่วงตั้งแต่ปีพ.ศ. 2524-2538 สาขาอุตสาหกรรมมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยสูงเป็นอันดับสองรองจากสาขานาการประมง และอสังหาริมทรัพย์ โดยประเภทของอุตสาหกรรมเริ่มปรับเปลี่ยนจากอุตสาหกรรมเกษตรเป็นอุตสาหกรรมวิศวกร อันเนื่องมาจากสภาวะการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจของโลกที่ทำให้สินค้าเกษตรต้องเผชิญกับการแข่งขันสูง อีกทั้งทรัพยากรธรรมชาติที่เป็นพื้นฐานในการผลิตเริ่มเหลือน

น้อยและเสื่อมโทรมไป ประกอบกับนโยบายของรัฐบาลที่กำหนดให้ขอนแก่นเป็นเมืองหลัก และเป็นเมืองอุตสาหกรรมของภูมิภาค จากปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลให้สาขาอุตสาหกรรมมีบทบาทสำคัญยิ่งในอนาคต ดังนั้นในการพิจารณาถึงทิศทางการพัฒนาอุตสาหกรรมของจังหวัดขอนแก่น จำเป็นต้องคำนึงถึงการแข่งขันกับจังหวัดอื่นๆ ที่อยู่ใกล้เคียง รวมทั้งการแข่งขันกับประเทศในกลุ่มอินโดจีนและประเทศจีน ซึ่งเป็นคู่แข่งที่สำคัญด้วย

โดยอุตสาหกรรมฐานเดิมของจังหวัดขอนแก่นส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมที่อาศัยวัตถุดิบจากการเกษตร อุตสาหกรรมพื้นบ้าน และอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้น แต่เทคโนโลยีในการผลิตที่ใช้ไม่ทันสมัย ในปัจจุบันจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจโดยรวม นโยบายของรัฐในด้านการค้าที่เปิดเสรีมากขึ้นโดยมีการเปิดพรมแดนค้าขายกับประเทศใกล้เคียง ในอนาคตขอนแก่นซึ่งเป็นศูนย์กลางการคมนาคมขนส่งในแถบภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะมีการเปลี่ยนแปลงฐานอุตสาหกรรมใหม่ โดยจะเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีมากขึ้น ทดแทนการใช้แรงงานเข้มข้น อันเนื่องจากปัญหาการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างแรงงาน และจะเป็นลักษณะของอุตสาหกรรมต่อเนื่องสนับสนุนอุตสาหกรรมใหญ่มากขึ้น ดังนั้นอุตสาหกรรมที่จะขยายตัวในอนาคตได้แก่

- อุตสาหกรรมเกษตรใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัยมากขึ้น โดยอาศัยวัตถุดิบที่มีอยู่เดิมในจังหวัดหรือบริเวณใกล้เคียง เช่น การผลิตกลูโคส เอนไซม์ และฮอร์โมนต่างๆ จากมันสำปะหลัง การผลิตไม้อัด บรรจุภัณฑ์ เฟอร์นิเจอร์จากซานอ้อยและเปลือกอ้อย เป็นต้น

- อุตสาหกรรมต่อเนื่อง ประเภทบรรจุภัณฑ์ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่องกับโรงงานเยื่อกระดาษ

- ส่วนอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ไฟฟ้า ชิ้นส่วนยานยนต์ และอัญมณี ยังอยู่ที่ความพร้อมของจังหวัดและการสร้างแรงจูงใจให้นักลงทุนเข้ามาลงทุนในพื้นที่

อุตสาหกรรมทอแหวน

1. โครงสร้างตลาด

สาเหตุที่เลือกกิจการประเภทอุตสาหกรรมทอแหวน เพราะเป็นกิจการที่มีศักยภาพในการลงทุนปานกลางและใช้แรงงานในอัตราสูง เป็นอุตสาหกรรมที่มีตลาดทั้งตลาดภายในท้องถิ่นใกล้เคียงในประเทศและกลุ่มประเทศอินโดจีน โดยจังหวัดขอนแก่นจะมีข้อได้เปรียบคือเป็นศูนย์กลางกระจายสินค้า และมีระดับเทคโนโลยีการผลิตที่พร้อม โดยปัจจุบันมีผู้ผลิตน้อยราย มีการแข่งขันน้อย แต่เป็นกิจการที่ค่อนข้างต้องใช้เงินทุนสูง จากตัวอย่างที่สุ่มมานี้เป็น กิจการอุตสาหกรรม ทอแหวน

จากการสังเกตการณ์ของผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมทอแหวนซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ในจังหวัดขอนแก่น พบว่า ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมาคือปีพ.ศ.2534-2538 ภาพรวมของธุรกิจจังหวัดขอนแก่นดีขึ้นมาก โดยสังเกตจากการจ้างงานที่เพิ่มมากขึ้น ธุรกิจการทอแหวนมีอัตราการขยายตัวประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์ต่อปี

ธุรกิจอุตสาหกรรมประเภทนี้จัดได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางที่ต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 10-100 ล้านบาทและเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้แรงงานจำนวนมาก ซึ่งผู้ประกอบการคาดว่าในอนาคตอีก 2-3 ปี อัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมนี้จะลดลง เนื่องจากอัตราค่าแรงที่สูงขึ้น

เนื่องจากกิจการนี้มีตลาดกว้างทั้งจังหวัดอื่นในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและนอกประเทศหรือในกลุ่มประเทศอินโดจีน โดยผู้ประกอบการรายนี้กล่าวว่า มีส่วนแบ่งตลาดในจังหวัดขอนแก่น และตลาดใกล้เคียงจังหวัดขอนแก่นรวมประมาณ 50 เปอร์เซ็นต์ของกิจการประเภทนี้ โดยจำนวนคู่แข่งที่สำคัญมีเพียง 1 รายและมียอดขายหรือส่วนแบ่งการตลาดใกล้เคียงกัน ปัจจุบันผู้ประกอบการธุรกิจทอแหวนรายนี้มีเงินทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท นอกจากกิจการทอแหวนที่เริ่มทำเป็นกิจการแรกในปีพ.ศ.2520 แล้ว ยังมีกิจการโรงงานผลิตขนแปรง ซึ่งตั้งขึ้นเมื่อปีพ.ศ.2537 เงินทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท กิจการโรงงานผลิตเครื่องจักรทอแหวน ตั้งขึ้นเมื่อปีพ.ศ.2538 เงินทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท และกิจการผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติก ตั้งขึ้นในปีพ.ศ.2533 เงินทุนจดทะเบียน 175 ล้านบาท ในการผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกนั้นได้ร่วมลงทุนกับชาวไต้หวัน และในอนาคตที่คาดว่าค่าจ้างแรงงานในจังหวัดจะสูงขึ้นอีก ซึ่งเป็นผลเสียต่อธุรกิจอุตสาหกรรมที่ต้องการแรงงานจำนวนมากเช่นกิจการนี้

ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีแนวทางและโครงการในการแก้ปัญหา คือ จะย้ายฐานผลิตไปยังประเทศจีน โดยการร่วมหุ้นทำกิจการกับคนจีน

ธุรกิจอุตสาหกรรมทอแหวนแห่งนี้ต้องจ่ายค่าจ้างแรงงานประมาณ 240 ล้านบาทต่อปี โดยมีทั้งลูกจ้างแรงงานประจำและไม่ประจำจำนวนประมาณ 2,000 คน และมีรายได้ประมาณ 600 ล้านบาทต่อปี ดังนั้นคาดว่าธุรกิจนี้ในจังหวัด ขอนแก่นมีขนาดกิจการประมาณ 1,200 ล้านบาท

2. สินเชื่อ

ปัจจุบันผู้ประกอบการกิจการนี้ใช้บริการกับสถาบันการเงิน 4 แห่ง คือ กับธนาคารพาณิชย์ 3 แห่ง คือ ธนาคารกรุงเทพฯ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย และบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ 1 แห่ง คือ บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT) โดยผู้ประกอบการจะใช้บริการทั้งการกู้เงิน และการเบิกเงินเกินบัญชี (โอดี) ในการเปิดบัญชีเบิกเงินเกินบัญชีนั้นผู้ประกอบการใช้บริการกับธนาคารทั้งสามโดยมีวงเงินรวมประมาณ 85 ล้านบาท แต่ใช้จริงประมาณ 20-30 ล้านบาทเท่านั้น โดยอัตราดอกเบี้ยเท่ากับ $MOR + 0\%$ หรือประมาณ 14.25% ส่วนการกู้ยืมเงินนั้นกู้ระยะสั้นชำระคืนภายในเวลา 3 ปีจาก BIBF โดยผ่านบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT) จำนวนเงิน 6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในอัตราดอกเบี้ย $SIBOR + 2.75\%$ หรือประมาณ 8.75%

ผู้ประกอบการรายนี้เคยได้รับการติดต่อจากบริษัทเงินทุนต่างประเทศมาเสนอให้ใช้บริการ แต่มีเงื่อนไขต้องเสียค่าธรรมเนียม 0.125% ต่อจำนวนเงินกู้ ขณะที่บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT) ไม่คิดค่าธรรมเนียม ผู้ประกอบการรายนี้จึงตัดสินใจไม่ใช้บริการกับบริษัทเงินทุนต่างประเทศนั้น

ความต้องการใช้เงินเบิกเงินเกินบัญชีนั้นจะมีในช่วงที่มีการหมุนเวียนสินค้าคงคลังเข้า ซึ่งปกติกิจการจะมีการหมุนเวียนสินค้าคงคลังไม่เกิน 3 เดือน และคาดว่ากิจการประเภทนี้ในจังหวัด ขอนแก่นมีความต้องการในการใช้วงเงินเบิกเกินบัญชีประมาณ 55 ล้านบาท

ในอนาคตมีโครงการที่จะขยายกิจการซึ่งไม่ใช่เฉพาะกิจการทอแหวน ไปลงทุนในประเทศ เมียนมาร์ และเวียดนาม

สิ่งจูงใจในการตัดสินใจใช้บริการกับสถาบันการเงินใหม่จะพิจารณาจาก อัตราดอกเบี้ยที่ค่อนข้างต่ำ และจำนวนวงเงินกู้ที่อนุมัติมากหรือน้อยแค่ไหนเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินอื่น แต่เนื่องจากเป็นกิจการที่ค่อนข้างใหญ่ ดังนั้นจึงสนใจในการกู้กับต่างประเทศที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำมากกว่ากู้ในประเทศที่ต้องเสียอัตราดอกเบี้ยมากกว่า

อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และเคหะการเคหะ

สาเหตุที่เลือกกิจการประเภทนี้เพราะเป็นอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ใช้เงินทุนต่ำกว่า 10 ล้านบาท แต่มีศักยภาพการลงทุนสูงเนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่องของอุตสาหกรรมอื่นได้ และมีคู่แข่งน้อยราย มีผลตอบแทนค่อนข้างสูง

1. โครงสร้างตลาด

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และเคหะการเคหะรายหนึ่งในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งเริ่มกิจการมาตั้งแต่ปีพ.ศ.2500 และปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 3 ล้านบาท ธุรกิจนี้กำลังขยายตัวมากกว่าช่วง 5 ปีที่ผ่านมาเป็นจำนวน 2 เท่าตัวหรือประมาณร้อยละ 25 ต่อปี ตามเศรษฐกิจของจังหวัดที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว จากการสังเกตของผู้ประกอบการพบว่า ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมานี้มีอุตสาหกรรมต่อเนื่องประเภทการผลิตชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์เริ่มเข้ามาเปิดกิจการในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งคิดว่าเป็น แนวโน้มที่ดีของการลงทุนในจังหวัด

กิจการรับซื้อ อสังหาริมทรัพย์ และเคหะการเคหะก็มีแนวโน้มที่ดีขึ้น ซึ่งคิดว่าในอนาคตหากมีอุตสาหกรรมต่างๆ เข้ามามากขึ้น จะทำให้กิจการนี้มีแหล่งป้อนสินค้าหรือมีตลาดเพิ่มขึ้น ปัจจุบันในจังหวัดขอนแก่นมีผู้ประกอบการกิจการนี้ประมาณ 5 ราย โดยกิจการแห่งนี้มีส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 50% ของตลาดทั้งหมดในจังหวัดขอนแก่น มียอดขายประมาณ 40 ล้านบาทต่อปีดังนั้นคาดว่าปัจจุบันธุรกิจรับซื้อ อสังหาริมทรัพย์ และเคหะการเคหะในจังหวัดขอนแก่นจะมีมูลค่าประมาณ 80 ล้านบาท แต่ในอนาคตคาดว่าจะมีการขยายตัวในอัตราที่สูงขึ้นประมาณร้อยละ 30 ต่อปี และจะมีลักษณะที่ครบวงจรมากขึ้น ผู้ประกอบการรายนี้ในอนาคตมีโครงการจะขยายกิจการ โดยทำโรงงานพลาสติก และโรงรีดเหล็กให้ครบวงจร

2.สินเชื่อ

ปัจจุบันผู้ประกอบการรายนี้ใช้บริการกับสถาบันการเงิน 2 แห่งคือ ธนาคารกรุงเทพฯ และ ธนาคารกสิกรไทย โดยมีการใช้สินเชื่อเพียงประเภทเดียวคือ วงเงินเบิกเกินบัญชี 5 ล้านบาท แต่ใช้เพียง 60-70% ในช่วงที่ต้องการเก็บสต็อกสินค้าคงคลังไว้นานเพื่อรอขายในช่วงราคาสูงหรือช่วงที่เงินขาดเท่านั้น โดยปกติจะเก็บสินค้าคงคลังประมาณ 3 เดือน ไม่มีการกู้ยืมเงินจากธนาคารเพราะกิจการเริ่มมานานและส่วนใหญ่จะใช้เงินส่วนตัวในกิจการมากกว่า

ดังนั้นคาดว่ากิจการประเภทนี้ในอนาคตจะมีความต้องการสินเชื่อ 2 ประเภทคือ สินเชื่อเงินกู้ระยะปานกลางหรือระยะยาว เพื่อใช้ในการขยายกิจการให้อยู่ในลักษณะที่ครบวงจรมากขึ้น และคาดว่ากิจการประเภทนี้ในจังหวัดมีความต้องการใช้สินเชื่อประเภทเงินเบิกเกินบัญชีประมาณ 17 ล้านบาทต่อเดือน

ปัญหาที่พบในการใช้บริการกับสถาบันการเงิน คือ

- 1.การบริการไม่ดี ไม่สนใจบริการลูกค้า
- 2.การแจ้งใบโอนเงินช้า

สิ่งสนใจในการใช้บริการกับสถาบันการเงิน คือ

- 1.ควรมีที่จอดรถที่สะดวก
- 2.บริการดี
- 3.อัตราดอกเบี้ยต่ำ

4.2.สาขาการค้าส่งและค้าปลีก

สาขาพาณิชย์กรรมหรือการค้าส่งและค้าปลีก มีความเกี่ยวเนื่องกับการขยายตัวของภาคเศรษฐกิจอื่น ๆ และการขยายตัวของเศรษฐกิจโดยรวม ในช่วงปีพ.ศ.2534-2538 มูลค่าเพิ่มของสาขาการค้าส่งและค้าปลีกในจังหวัดขอนแก่นมีการขยายตัวประมาณ 6.7 เปอร์เซ็นต์ต่อปี เนื่องจากจังหวัดขอนแก่นเป็นศูนย์กลางของภูมิภาค มีบทบาทในการเชื่อมธุรกิจกับจังหวัดใกล้เคียง ส่งผลให้สาขาการค้าส่งและค้าปลีกขยายตัวในอัตราที่สูง และมีสัดส่วนของมูลค่าผลิตภัณฑ์เพิ่มสูงขึ้นด้วย ใน

อนาคตจากมาตรการต่างๆของรัฐที่กำหนดให้จังหวัดขอนแก่น เป็นจังหวัดศูนย์กลางการฟื้นฟู อินโดจีน เป็นจังหวัดศูนย์กลางกระจายความเจริญภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จะเป็นผลให้มีการขยายโอกาสการลงทุนในสาขาการค้าส่งและค้าปลีก กับประเทศใกล้เคียงและจังหวัดในภูมิภาคมากขึ้น (ตารางที่ 11) สำหรับข้อมูลสำคัญของธุรกิจการค้าที่ใช้ในการวิเคราะห์ดังในส่วนต่อไปนี้

กิจการค้าเครื่องไฟฟ้า

1. โครงสร้างการตลาด

จากการสัมภาษณ์ร้านค้าเครื่องไฟฟ้าในจังหวัดขอนแก่นรายหนึ่งพบว่า ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจในจังหวัดขอนแก่นมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว และกิจการที่ขยายตัวเห็นได้ชัดก็คือ กิจการก่อสร้าง คือประมาณร้อยละ 30 ต่อปี โดยกิจการค้าเครื่องไฟฟ้านั้นมีการขยายตัวตามการขยายตัวของการก่อสร้าง แต่เนื่องจากกิจการเครื่องไฟฟ้ายังเป็นกิจการที่มีคู่แข่งจำนวนมาก ดังนั้นหากพิจารณาในกิจการของผู้ประกอบการรายย่อยแต่ละรายจะพบว่าค่อนข้างทรงตัว เนื่องจากมีการแข่งขันกันสูง ในทุกกลยุทธ์การตลาดเช่น การลด แลก แจก แถม ร้านค้าใหญ่หรือห้างสรรพสินค้าเปิดใหม่มีมากขึ้น มีการตั้งราคาขายที่ถูกกว่า จึงทำให้ร้านค้ารายย่อยค่อนข้างลำบากมากขึ้น จากการสัมภาษณ์ร้านค้ารายเล็กที่มียอดขายประมาณ 7-8 ล้านบาทต่อปี พบว่ากำไรที่ได้จากการขายลดลงจากเดิมที่เคยได้ประมาณ 20-30% ปัจจุบันร้านค้ารายใหญ่ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทหรือห้างสรรพสินค้าค่อนข้างได้เปรียบในเรื่องต้นทุนการตลาดที่ต่ำกว่า ดังนั้นในอนาคต 2-3 ปีข้างหน้าคาดว่าจะตลาดคงจะขยายตัวต่อในอัตราที่สูงเช่นนี้ต่อไป ผู้ประกอบการรายนี้จึงมีโครงการที่จะขยายกิจการให้ใหญ่ขึ้นกว่าเดิม เพื่อให้ต้นทุนในการซื้อสินค้าหรือต้นทุนตลาดต่ำลง และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายใหญ่ได้ คาดว่าวงเงินที่จะใช้ในการขยายกิจการประมาณ 10 ล้านบาท โดยขยายในกิจการประเภทเดิม ยังไม่คิดทำกิจการประเภทอื่นเพราะต้องหาทำเลใหม่และยังไม่มี ความชำนาญในกิจการอื่นเท่าใดนัก โดยธุรกิจกิจการค้าเครื่องไฟฟ้าในจังหวัดขอนแก่นนี้คาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 240 ล้านบาท

2. สินเชื่อ

ผู้ประกอบการกิจการค้าเครื่องไฟฟ้ารายนี้ใช้บริการกับสถาบันการเงิน 2 แห่งคือ ธนาคารกรุงไทย และธนาคารกรุงศรีอยุธยา โดยใช้บริการสินเชื่อประเภทเงินเบิกเกินบัญชีเป็นจำนวนเงิน 3-4 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายประมาณ 17% กิจการรายนี้มีการหมุนเวียนสินค้าคงคลังประมาณ 3-12 เดือน ซึ่งค่อนข้างนาน ถึงแม้ว่าจะมีการขายแบบเงินสดอย่างเดียวก็ตาม ดังนั้นจึงมีความต้องการใช้เงินเบิกเกินบัญชีเพื่อใช้จ่ายในการหมุนเวียนเงินในร้าน

ความต้องการใช้สินเชื่อประเภทเงินเบิกเกินบัญชีของร้านค้ารายย่อยในจังหวัดขอนแก่นมีประมาณ 70 ล้านบาท ส่วนร้านค้ารายใหญ่หรือร้านค้าที่ตั้งกิจการมานานนั้น ไม่มีความต้องการใช้เงินเบิกเกินบัญชีเท่าใดนัก เพราะส่วนใหญ่จะใช้เงินของกิจการเอง อาจต้องการสินเชื่อก็เป็นประเภทเงินกู้ระยะปานกลางหรือระยะยาว เพื่อใช้ในการขยายกิจการ และร้านค้าขนาดเล็กก็จะขยายกิจการให้มีขนาดใหญ่ขึ้นกว่าเดิม เพื่อแข่งขันกับกิจการขนาดใหญ่ ทั้งนี้เพราะอัตราการขยายตัวของความต้องการสินค้าเพื่ออุปโภคนั้น ยังมีอัตราเพิ่มสูงขึ้นตามการขยายตัวของเมืองอยู่

ปัญหาที่พบจากการใช้บริการกับสถาบันการเงินนั้น ในอดีตเคยใช้บริการกับธนาคารกรุงเทพและธนาคารไทยพาณิชย์ ซึ่งผู้บริหารให้บริการดี แต่ลูกค้ามีจำนวนมากต้องคอยควานานไม่สะดวกในการใช้บริการในแต่ละครั้ง ดังนั้นจึงเปลี่ยนไปใช้บริการกับธนาคารที่เล็กกว่า ใช้นเวลาน้อยและค่อนข้างสะดวกกว่า แม้ว่าธนาคารเล็กเหล่านี้จะให้วงเงินน้อยและขอวงเงินเพิ่มลำบากก็ตาม

สิ่งจูงใจในการใช้บริการกับสถาบันการเงินใหม่คือ

1. จำนวนวงเงินสินเชื่อที่อนุมัติ
2. อัตราดอกเบี้ยต่ำ ถึงแม้ว่าการบริการไม่ดีไม่เป็นไร
3. การบริการไม่ดีไม่เป็นไร แต่ควรบริการเร็วไม่ต้องรอควานาน

กิจการค้ารถยนต์

1. โครงสร้างการตลาด

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์รายหนึ่งกล่าวว่า โดยภาพรวมของธุรกิจในจังหวัดขอนแก่นในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา มีการขยายตัวขึ้นมาก สืบเนื่องจากสิ่งปลูกสร้างอาคารต่างๆ รวมทั้งสาธารณูปโภคพื้นฐานของโรงพยาบาลที่เกิดขึ้นใหม่ โดยคาดว่าธุรกิจที่มีการขยายเป็นอันดับหนึ่งคือธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และการก่อสร้างอาคารพาณิชย์ อันดับสองคือการค้ารถยนต์ อันดับสามคือกิจการบริการประเภทโรงแรม เพราะมีโรงแรมเปิดใหม่หรือมีการสร้างเพิ่มเติมหลายโรงแรม

กิจการค้ารถยนต์ในปีพ.ศ.2538 มียอดขายเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าประมาณ 15% ขายได้ทั้งรถเก่าและรถใหม่ ซึ่งก่อนหน้านั้นในช่วงปีพ.ศ.2535 ขายได้เฉพาะรถใหม่เท่านั้น ผู้ประกอบการรายนี้เป็นกิจการขนาดปานกลางที่มีส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 15 % และมียอดขายประมาณ 600-700 คันต่อปี ซึ่งกิจการนี้เป็นการค้าทั้งรถเก่าและรถใหม่ โดยราคารถมีตั้งแต่ 300,000 - 6,000,000 บาทต่อคัน คาดการณ์ได้ว่ายอดขายรวมทั้งจังหวัดประมาณ 4,670 คันต่อปี

ลักษณะการขายส่วนใหญ่เป็นการขายผ่อน 80% ที่เหลือเป็นการขายผ่อน โดยมีทั้งให้บริษัทไฟแนนซ์รับดำเนินการเป็นผู้รับผิดชอบติดตามและจัดเก็บหนี้และดำเนินการเอง อัตราดอกเบี้ยที่คิดหากผ่อนในช่วงระยะประมาณ 4-5 ปีสำหรับรถเก๋งประมาณ 8-9% ของจำนวนเงินทั้งหมด และประมาณ 10-11% สำหรับรถปิคอัพ

2. สินเชื่อ

ผู้ประกอบการกิจการค้ารถยนต์รายนี้มีกิจการอื่นด้วยคือ เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ โดยใช้บริการกับสถาบันการเงิน 2 แห่งคือ ธนาคารกรุงไทย และธนาคารกรุงเทพ โดยใช้บริการกับสถาบันการเงินทั้งสองแห่งนี้นานเพราะสนิทกับเจ้าหน้าที่ธนาคาร และมีความสะดวกในการอนุมัติทำ DLC ซึ่งธนาคารเล็กทำไม่ได้

อัตราความเสี่ยงของกิจการนี้กับการส่งเงินของลูกค้า ที่ต้องทำการยึดสินค้าคืนมีไม่เกินร้อยละ 1 ต่อปี

สิ่งจูงใจในการเข้าใช้บริการกับสถาบันการเงินใหม่คือ อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ การบริการดี และวงเงินที่อนุมัติสูง

กิจการค้ารถมอเตอร์ไซด์

1. โครงสร้างตลาด

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้ารถมอเตอร์ไซด์ขนาดกลางในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 15 เปอร์เซ็นต์ กล่าวว่าธุรกิจนี้ในจังหวัดขอนแก่นเติบโตขึ้นจากช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมาเท่าตัว ธุรกิจค้ารถมอเตอร์ไซด์ ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานที่ต้องใช้มากขึ้นตามความเจริญของเมืองที่มากขึ้น ดังนั้นธุรกิจนี้จึงมีการขยายตัวตามไปด้วย และในอนาคตคาดว่าจะขยายตัวอีก 10-15 เปอร์เซ็นต์ต่อปี ผู้ประกอบการรายนี้เป็นตัวแทนจำหน่ายมอเตอร์ไซด์ยี่ห้อ Suzuki และ Kawazaki โดยปีพ.ศ.2531-2532 มียอดขายเพิ่มขึ้นเฉลี่ยประมาณ 100 เปอร์เซ็นต์คือจาก 1,000 กว่าคันต่อปีเป็น 2,000 คันต่อปี ในปีพ.ศ.2533-2534 มียอดขายเพิ่มอีก 40-50% และในช่วงปีพ.ศ.2535-2538 มียอดขายเป็น 6,000 คันต่อปี มีอัตราการขยายตัวสูงมาก คู่แข่งรายใหญ่ในจังหวัดมีประมาณ 7 ราย โดยเป็นยี่ห้อ Honda และ Yamaha ดังนั้นคาดว่าธุรกิจนี้ในจังหวัดขอนแก่นจะมียอดขายประมาณ 40,000 คันต่อปี มีมูลค่าประมาณ 1,600 ล้านบาทต่อปี

ลักษณะการขายส่วนใหญ่เป็นการขายผ่อนประมาณ 90 เปอร์เซ็นต์ โดยการขายผ่อนนั้นหากลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่จะผ่อนในระยะ 30 เดือน คิดอัตราดอกเบี้ยแบบ flat rate ประมาณ 2 เปอร์เซ็นต์ของจำนวนเงินต้น กิจการแห่งนี้นอกจากจะขายมอเตอร์ไซด์ ยังมีการจำหน่ายอะไหล่ประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์ของยอดขายทั้งหมด

การหมุนเวียนสินค้าช่วงปกติใช้เวลาประมาณ 1-1.5 เดือน แต่หากมีสินค้าคงคลังมากเกินไปก็ใช้เวลาประมาณ 3 เดือน

2. สินเชื่อ

ปัจจุบันกิจการแห่งนี้ใช้บริการกับสถาบันการเงิน 5 แห่งคือ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารเอเซีย ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย และบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์สินเอเซีย โดยใช้บริการสินเชื่อ 3 ประเภทคือ สินเชื่อเพิ่มการลงทุน ขยายกิจการหรือเพิ่มสาขา เงินเบิกเกินบัญชี และสินเชื่อเพิ่มให้ลูกค้าที่ซื้อรถแบบผ่อน

ในช่วงแรกกู้สินเชื่อระยะยาวกับทั้งสองธนาคารจำนวนเงินกู้รวม 50 ล้านบาท เพื่อเป็นการประกันความเสี่ยง สาเหตุที่ให้บริการกับทั้งสองธนาคารเพราะต้องการกระจายความเสี่ยง อีกทั้งยังมีความสัมพันธ์กับพนักงานและผู้บริหารมานาน อัตราดอกเบี้ยของทั้งสองธนาคารก็ไม่ต่างกันมากนัก และกู้ยืมระยะสั้น 2 ปีจากบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์สินเอเซียจำนวน 10 ล้านบาท ในอัตราดอกเบี้ย 15.5 เปอร์เซ็นต์

เนื่องจากการขายส่วนใหญ่จะขายแบบเงินสด ดังนั้นกิจการจึงต้องการวงเงินเบิกเกินบัญชีเพื่อใช้ในการหมุนเวียนในธุรกิจ โดยใช้บริการสินเชื่อประเภทนี้กับทั้งสองธนาคาร คือจากธนาคารกรุงไทยจำนวน 20 ล้านบาท และธนาคารเอเซียอีก 30 ล้านบาท¹ อัตราดอกเบี้ย MOR+1% หรือประมาณ 15.25% อัตราดอกเบี้ยของธนาคารกรุงไทยจะต่ำกว่าของธนาคารเอเซีย วงเงินเบิกเกินบัญชีที่ได้ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ กิจการนี้ต้องการวงเงินโอดีเพิ่มอีกประมาณ 100-150 ล้านบาทเพราะต้องการเปิดสินเชื่อเงินกู้ให้กับลูกค้าเงินผ่อนเองด้วย ดังนั้นคาดว่ากิจการค้ามอเตอร์ไซค์ในจังหวัดขอนแก่นมีความต้องการเงินเบิกเกินบัญชีประมาณ 1,000 ล้านบาท

สินเชื่อประเภทที่สาม คือ เงินที่ให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่ซื้อแบบผ่อน โดยใช้วงเงินสินเชื่อจากบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์สินเอเซีย โดยมีการใช้สัญญาเช่าและทะเบียนรถในการกู้ยืม

สิ่งจูงใจในการใช้บริการกับสถาบันการเงินคือ

1. ผู้บริหารควรมีการพบปะกับลูกค้า พยายามเข้าใจและทำความรู้จักลูกค้า
2. อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ

¹ ที่มา : วงเงินโอดีคิดเป็นร้อยละ 20 ของยอดขาย

3. วงเงินที่อนุมัติสูง

4. ธนาคารควรรับทะเบียนรถเป็นสิ่งค้ำประกันในการกู้ยืมได้เหมือนบริษัทเงินทุน
หลักทรัพย์

กิจการห้างสรรพสินค้า

1. โครงสร้างตลาด

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการห้างสรรพสินค้ารายใหญ่รายหนึ่งในจังหวัดขอนแก่น กล่าวว่า ในช่วงปีพ.ศ.2537-2538 ธุรกิจการค้าปลีกเซปาลงกว่าในช่วงปีพ.ศ.2535-2536 มาก โดยสังเกตจาก ยอดขายของกิจการ แต่คาดว่าในอนาคตตั้งแต่ปีพ.ศ.2539 จะเริ่มดีขึ้น เพราะธุรกิจต่างๆของจังหวัดมี แนวโน้มที่ขยายตัวมากขึ้น ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาธุรกิจห้างสรรพสินค้ามีการขยายตัวประมาณร้อยละ 10 ต่อปี ดังนั้นคาดว่าธุรกิจการค้าปลีกจะขยายตัวขึ้นเป็นอัตราประมาณร้อยละ 20 ต่อปี ธุรกิจ ห้างสรรพสินค้าแห่งนี้มี 3 สาขา แต่ปัจจุบันเหลือเพียง 2 สาขาเนื่องจากเกิดไฟไหม้ ทั้งสองสาขาเริ่ม เปิดกิจการเมื่อปลายปีพ.ศ.2538 และต้นปีพ.ศ.2539 ตามลำดับ ผู้ประกอบการกิจการแห่งนี้มีกิจการ หลายอย่างก่อนที่จะเริ่มกิจการค้าปลีกห้างสรรพสินค้า สาเหตุที่ลงทุนทำกิจการนี้เนื่องจากเห็นแนว โหมดการขยายตัวของธุรกิจจังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นเมืองหลักของจังหวัดใกล้เคียงที่กำลังมีการขยายตัว เพิ่มขึ้น ตลาดผู้บริโภคของกิจการห้างสรรพสินค้าไม่ได้อยู่เฉพาะเมืองขอนแก่นเท่านั้น แต่มีจังหวัด ใกล้เคียงที่เข้ามาติดต่อในจังหวัดนี้และประเทศใกล้เคียงด้วย สาเหตุสำคัญอีกประการคือห้างสรรพ สินค้าใหญ่ในจังหวัดขอนแก่นมีน้อยราย ดังนั้นจึงคิดว่าเป็นการลงทุนที่ดี

ปัจจุบันกิจการห้างสรรพสินค้ารายใหญ่ในจังหวัดขอนแก่นมีประมาณ 3 ราย กิจการแห่งนี้มี ส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 50 เปอร์เซ็นต์ ในอนาคตปลายปีพ.ศ.2540-2541จะมีห้างสรรพสินค้าจาก กรุงเทพฯหลายรายมาเปิดกิจการจะมีการแข่งขันมากขึ้น คาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาดลดลงเหลือ เพียง 10-20 เปอร์เซ็นต์ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีโครงการจะขยายกิจการทำสวนสนุก โรงภาพยนตร์ อีก 2 โรงในช่วงปีนี้ เพื่อเตรียมพร้อมที่จะแข่งขันกับกิจการใหม่ที่จะมาเปิดกิจการดังกล่าว

2. สินเชื่อ

ในอดีตผู้ประกอบการรายนี้เคยใช้บริการกับธนาคารกรุงเทพฯ แต่เมื่อขยายกิจการมีความต้องการจะใช้เงินทุนก้อนใหญ่ก็เปลี่ยนมาใช้บริการกับธนาคารกรุงไทย เนื่องจากมีการอนุมัติวงเงินกู้ยืมเร็วกว่า แต่ก็ยังใช้บริการกับธนาคารกรุงเทพฯ อยู่บ้าง กิจการแห่งนี้มีการใช้บริการสินเชื่อ 2 ประเภทคือ กู้ยืมเงินเพื่อใช้ในการขยายกิจการ ก่อนเริ่มกิจการกู้ยืมเงินจำนวน 450 ล้านบาทผ่านธนาคารกรุงไทย โดยเป็นเงินกู้ในประเทศครึ่งหนึ่งและอีกครึ่งหนึ่งกู้จากต่างประเทศ แต่เมื่อเกิดเหตุการณ์ไฟไหม้ห้างสาขาหนึ่ง จึงขอให้ทางธนาคารเปลี่ยนเป็นการกู้ยืมเงินจากต่างประเทศมากขึ้น กลายเป็นเงินจากในประเทศ 150 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ย MOR+0.5% หรือ 14.75% เป็นเงินจากต่างประเทศ 300 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยประมาณ 5+2.75% ระยะเวลากู้ยืม 5 ปี โดยการกู้ยืมเงินต่างประเทศนั้นเสียค่าธรรมเนียมอีก 1% ซึ่งในการกู้ยืมนอกจากธนาคารกรุงไทยแล้ว ยังกู้ยืมจากธนาคารทหารไทยอีก 20 เปอร์เซ็นต์ของเงินกู้ทั้งหมดของกิจการ และมีการใช้บริการกับธนาคารกรุงเทพฯ บ้างเล็กน้อย

สินเชื่อประเภทที่สองที่ใช้บริการอยู่ก็คือ วงเงินเบิกเกินบัญชี ซึ่งเปิดกับทั้งสามธนาคารวงเงินรวม 30 ล้านบาท แต่ปกติใช้เพียงประมาณ 20 ล้านบาทนั้น

เหตุผลที่ใช้บริการกับธนาคารกรุงไทย เนื่องจากมีความรู้จักเป็นการส่วนตัว คู่ค้าเคยกับผู้จัดการสาขา และมีความมั่นใจในตัวผู้จัดการซึ่งให้คำแนะนำที่ดีมีประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ

สิ่งสนใจในการใช้บริการกับสถาบันการเงิน และข้อเสนอนั้นคือ

1. อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ
2. ค่าธรรมเนียมในการกู้ยืมเงินต่างประเทศควรน้อยกว่า 1 %
3. ความน่าเชื่อถือของสถาบันการเงินนั้น

4.3. สาขาการบริการ

กิจการโรงแรม

1. โครงสร้างตลาด

ธุรกิจจังหวัดขอนแก่นมีการขยายตัวขึ้นมาก ธุรกิจโรงแรมมีการขยายตัวขึ้นอย่างรวดเร็วคือในอดีตร้อยละ 20-25 ต่อปีโดยประมาณ มีจำนวนโรงแรมใหญ่เกิดขึ้นหรือมีการปรับปรุงขยายโรงแรมมีการแข่งขันกันมากขึ้นทำให้ส่วนแบ่งตลาดของแต่ละโรงแรมลดลง จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการกิจการโรงแรม 2 แห่ง รายหนึ่งเป็นโรงแรมระดับหนึ่งดาว โรงแรมนี้ดำเนินกิจการมานานตั้งแต่ปีพ.ศ. 2526 ที่มีจำนวนห้องพัก 134 ห้อง อีกรายเป็นโรงแรมระดับสามดาวขนาดใหญ่ที่เริ่มกิจการมาตั้งแต่ในปีพ.ศ.2536 มีจำนวนห้องพัก 400 ห้องและปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท พบว่า กิจการโรงแรมที่เป็นกิจการเก่าที่ดำเนินกิจการมานานเคยมีส่วนแบ่งการตลาดมาก ปัจจุบันได้ส่วนแบ่งตลาดลดลง โดยในช่วง 4-5 ปีก่อนเศรษฐกิจของโรงแรมยังดีอยู่มากโดยจะมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ย 80 เปอร์เซ็นต์ต่อวัน แต่ตั้งแต่หลังปี พ.ศ.2534 เป็นต้นมาส่วนแบ่งตลาดเริ่มลดลงเหลือเพียงอัตราการเข้าพักเฉลี่ย 60 เปอร์เซ็นต์ต่อวันเท่านั้น ส่วนกิจการโรงแรมใหม่ที่เพิ่งเปิดดำเนินการจะมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ย 70-80 เปอร์เซ็นต์ต่อวัน ในปัจจุบันมีโรงแรมในจังหวัดขอนแก่นจำนวน 12 โรงแรม และกำลังสร้างใหม่อีก 3 โรงแรม โรงแรมบางแห่งมีการปรับปรุงจากอพาร์ทเมนต์หรือเกสต์เฮ้าส์ โดยเป็นโรงแรมขนาดใหญ่ที่มีจำนวนห้องพักประมาณ 300 ห้องขึ้นไปจำนวน 5 แห่ง

โรงแรมในจังหวัดขอนแก่นมีหลายระดับ ดังนั้นลูกค้าของแต่ละโรงแรมจะต่างกลุ่มกัน โดยในกลุ่มของโรงแรมที่เป็นระดับปานกลางที่มีอัตราค่าเช่าห้องประมาณ 700-800 บาทต่อห้องต่อวัน กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของโรงแรมจะเป็นพวกนักธุรกิจ พนักงานขายของบริษัทต่างๆ ที่ต้องมาติดต่อกิจการในจังหวัดขอนแก่นหรือจังหวัดใกล้เคียง และข้าราชการ

ส่วนโรงแรมที่มีอัตราค่าเช่าพักค่อนข้างสูงในประมาณ 1,400-1,500 บาทต่อห้องต่อวัน ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่คนไทย หรือเป็นชาวต่างประเทศที่ค่อนข้างมีฐานะ มีลูกค้าประจำที่เช่าห้องเป็นรายเดือนประมาณ 10 ราย รายได้เฉลี่ยของกิจการที่สัมภาษณ์รายนี้มีรายได้ประมาณ 100 ล้านบาทต่อปี

ในอนาคตคาดว่าจะอัตราการขยายตัวของธุรกิจนี้อาจจะคงตัวอยู่ในอัตราเดิมหรือสูงขึ้นเล็กน้อย โดยโรงแรมที่เปิดดำเนินการมานาน มีโครงการจะปรับปรุงต่อเติมขยายโรงแรม เพื่อให้สามารถ แข่งกับคู่แข่งใหม่ๆ จากการสัมภาษณ์โรงแรมที่เปิดดำเนินงานมานานกว่า 22 ปีแห่งหนึ่งคาดว่าจะใช้ งบประมาณ 30-40 ล้านบาทในการปรับปรุงกิจการ

2.สินเชื่อ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ดำเนินการมานานและมีขนาดห้องพักจำนวน 134 ห้อง ใช้บริการสินเชื่อกับสถาบันการเงิน 2 แห่ง คือธนาคารกสิกรไทย และบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ชาติไพบุลย์ แต่ส่วนใหญ่จะใช้บริการกับธนาคารกสิกรไทย เพราะมีความคุ้นเคยกับผู้จัดการสาขา และ ขออนุมัติวงเงินกู้ได้ง่ายไม่ยุ่งยาก ปัจจุบันใช้บริการสินเชื่อ 2 ประเภทคือ ประเภทเงินกู้ระยะปาน กลางเวลา 8 ปี กับธนาคารกสิกรไทยในวงเงิน 30 ล้านบาท ในอัตราดอกเบี้ย MOR+1% หรือประมาณ 15.25 เปอร์เซ็นต์ และอีกประเภทคือเงินเบิกเกินบัญชีวงเงิน 10 ล้านบาท

ปกติกิจการโรงแรมจะมีการหมุนเวียนตลอดเวลาจึงไม่มีความต้องการเงินเบิกเกินบัญชีเท่าใดนัก แต่ในรายนี้อาจเป็นเพราะผู้ประกอบการมีกิจการหลายอย่างนอกเหนือจากกิจการโรงแรมยังเป็น ตัวแทนจำหน่ายเบียร์ยี่ห้อยักษ์ใหญ่ และมีธุรกิจสังหาริมทรัพย์อื่นอีก จึงทำให้ต้องการเงินเบิกเกิน บัญชีด้วย

ส่วนกิจการโรงแรมใหม่รายใหญ่ปัจจุบันมีการใช้บริการสินเชื่อกับ 3 สถาบันการเงินคือ บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT) ธนาคารกรุงเทพฯ และ BIBF โดยมีการใช้สินเชื่อใน 2 ลักษณะคือ ประเภทแรกเป็นการกู้ยืมเงิน โดยในช่วงเริ่มกิจการมีการกู้ยืมระยะปานกลาง ระยะ เวลา 7 ปีจำนวนเงิน 400 ล้านบาทจาก IFCT ในอัตราดอกเบี้ย MOR-1% หรือ 13.25 เปอร์เซ็นต์ และ ปัจจุบันทำการกู้ยืมกับ BIBF เพื่อต้องการเพิ่มวงเงินสำหรับมาปรับปรุงกิจการเพิ่มขึ้นอีก 20-30 % ของ วงเงินเดิม ส่วนประเภทที่สองเป็นเงินเบิกเกินบัญชีจำนวนเงิน 10 ล้านบาทกับธนาคารกรุงเทพฯ แต่ใช้จริงไม่ถึง 10 ล้าน เพราะมีเงินหมุนเวียนในกิจการประมาณ 7-8 ล้านบาทต่อเดือน จึงไม่มีความ ต้องการใช้เงินเบิกเกินบัญชีเท่าใดนัก ที่เปิดบัญชีเบิกเงินเกินบัญชีกับธนาคารกรุงเทพฯไว้ เนื่องจากมี ความสัมพันธ์เก่าอยู่กับผู้บริหารธนาคารกรุงเทพฯก็เลยเปิดบัญชีไว้ และในอนาคตมีโครงการจะขยาย

กิจการปรับปรุงล๊อบบี้ เล้าจัน และดิสโก้เทค คาดว่าต้องใช้เงินประมาณ 70 ล้านบาท โดยคิดว่าจะใช้บริการกับ IFCT เพราะให้เงื่อนไขที่ดีกว่าธนาคาร

สิ่งจูงใจในการใช้บริการกับสถาบันการเงินของทั้งสองกิจการคือ

1. อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ
2. เงื่อนไขของแต่ละสถาบันการเงิน รวมทั้งระยะเวลาการผ่อน
3. วงเงินกู้ที่อนุมัติ

5. สรุปศักยภาพทางเศรษฐกิจของจังหวัดขอนแก่น

แนวโน้มธุรกิจในจังหวัดขอนแก่นเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงตามสภาพแวดล้อมทั้งทางด้านปัจจัยการผลิต และสภาพการค้าหรือเศรษฐกิจของโลกที่เปลี่ยนแปลง จากอดีตซึ่งมีธุรกิจกิจการที่ต้องอาศัยวัตถุดิบสินค้าเกษตรเป็นปัจจัยหลักในการผลิต เปลี่ยนเป็นธุรกิจประเภทอุตสาหกรรม การค้า และการบริการมากขึ้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ของจังหวัดได้เปลี่ยนแปลงแนวธุรกิจของตนให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ดังจะเห็นได้จากเริ่มมีอุตสาหกรรมพวกอิเลคทรอนิกส์ หรือ อุตสาหกรรมที่ไม่ใช้วัตถุดิบทางการเกษตรมากขึ้น และมีการปรับปรุงกิจการเดิมที่บริหารงานแบบครอบครัว เปลี่ยนรูปแบบบริหารให้ทันสมัยและสอดคล้องกับสถานการณ์มากขึ้น ดังนั้นการต้องการสินเชื่อส่วนใหญ่ของกิจการในจังหวัดจะเป็นความต้องการในรูปของสินเชื่อเงินกู้ระยะปานกลางถึงยาว เพื่อใช้ในการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงกิจการเดิมที่มีอยู่ หรือเพื่อขยายเครือข่ายกิจการให้โตขึ้น เตรียมไว้แข่งกับคู่แข่งยักษ์ใหญ่จากกรุงเทพฯ จังหวัดใหญ่ๆ ใกล้เคียง หรือจากต่างประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง ก่อนที่มาตรการต่างๆ ของ WTO จะเป็นผลในอนาคต

หากพิจารณาเป็นรายธุรกิจจากการสัมภาษณ์แล้วพบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่ในจังหวัดต้องการสินเชื่อประเภทเงินกู้มากกว่าสินเชื่อประเภทเงินเบิกเกินบัญชี โดยเฉพาะอย่างยิ่งกิจการอุตสาหกรรมที่ต้องขยายกิจการของตน การต้องการสินเชื่อนั้นธุรกิจขนาดปานกลางถึงใหญ่จะพิจารณาถึงดอกเบี้ยเป็นหลัก เพราะกิจการเหล่านี้ต้องใช้จ่ายเงินทุนหมุนเวียนจำนวนมาก จึงมีความต้องการกู้ยืมเงินจากต่างประเทศที่มีดอกเบี้ยต่ำกว่าในประเทศมาก แม้จะต้องเสียค่าธรรมเนียมก็ตามเทียบต้นทุนการกู้ยืมแล้วก็ยังคุ้มกว่า ส่วนความต้องการสินเชื่อประเภทเงินเบิกเกินบัญชีนั้นส่วนใหญ่มาจากกิจการใน

สาขาการค้าส่งและค้าปลีก ที่ต้องการเงินหมุนเวียนในกิจการมาก เช่น กิจการค้ารถยนต์และรถมอเตอร์ไซด์

ปัญหาส่วนใหญ่ที่กิจการต่างๆพบก็คือ การบริการที่ค่อนข้างช้าของบางสถาบันการเงิน และอัตราดอกเบี้ยในประเทศที่ค่อนข้างสูง ทำให้กิจการที่กู้เงินจำนวนมากเริ่มหันไปกู้เงินจากต่างประเทศ

ส่วนสิ่งจูงใจในการใช้บริการกับสถาบันการเงินสำหรับกิจการในจังหวัดขอนแก่นคือ อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ วงเงินกู้ที่อนุมัติ การบริการที่ดีและรวดเร็ว และเงื่อนไขในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน

บทที่ 5

สรุป

เศรษฐกิจของจังหวัดระยองมีการขยายตัวในอัตราที่สูงในช่วงปีพ.ศ. 2534-38 ทั้งนี้เพราะได้มีการลงทุนอย่างมากในการขยายโครงข่ายการขนส่ง และสาธารณูปโภคพื้นฐานซึ่งเป็นไปตามนโยบายการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออกของรัฐ ในอนาคตคาดว่าจะจะเป็นศูนย์อุตสาหกรรมที่สำคัญรองลงมาจากกรุงเทพฯ ทั้งนี้เพราะในปัจจุบันมีนิคมอุตสาหกรรมทั้งของรัฐบาลและของเอกชนที่รองรับการขยายตัวของการลงทุนด้านอุตสาหกรรมถึง 8 แห่ง อุตสาหกรรมหลักของจังหวัดระยองคือ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี (ซึ่งรวมถึงอุตสาหกรรมพลาสติก) และอุตสาหกรรมพลังงาน ทั้งนี้เนื่องจากระยองมีวัตถุดิบสำคัญ คือ น้ำมันดิบ และก๊าซธรรมชาติจากอ่าวไทย ความพร้อมเพียงด้านการขนส่ง สื่อสาร และสาธารณูปโภคพื้นฐาน ก่อปรความใกล้เคียงของตัวจังหวัดกับส่วนกลางทำให้ระยองเป็นแหล่งอุตสาหกรรมที่ดึงดูดการลงทุนในอุตสาหกรรมหลายหลากประเภท

สภาพเศรษฐกิจโดยรวมของจังหวัดนครราชสีมา และขอนแก่นในช่วงเวลาที่ผ่านมาอันอาจจัดได้ว่าอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากมิได้มีการลงทุนทางด้านการขนส่ง และ สาธารณูปโภคพื้นฐานในสองจังหวัดนี้ในปริมาณที่เท่าเทียมกับการลงทุนในจังหวัดระยอง ดังนั้นศักยภาพทางด้านการลงทุนจึงมีจำกัด อย่างไรก็ตามทั้งสองจังหวัดนี้มีข้อได้เปรียบ คือ ยังคงมีอุปทานแรงงานจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือค่อนข้างมาก จึงเหมาะสมแก่การพัฒนาอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้น เช่น อุตสาหกรรมอาหารแปรรูปและสิ่งทอ⁴ แต่เนื่องจากทั้งสองจังหวัดได้เริ่มประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ (ผลผลิตทางเกษตร) และทรัพยากรน้ำซึ่งได้ทวีความรุนแรงยิ่งขึ้นในช่วงเวลาที่ผ่านมา อีกทั้งปัญหาค่าจ้างแรงงานที่เริ่มสูงขึ้น ดังนั้นกิจการที่ต้องใช้แรงงานเข้มข้นบางกิจการเช่น อุตสาหกรรมทอแหวนเริ่มมีโครงการย้ายฐานการผลิตไปยังต่างประเทศ ดังนั้นอุตสาหกรรมที่ยังคงมีแนวโน้มทิศทางการที่ยังอยู่ได้ก็คืออุตสาหกรรมที่ไม่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบทางภาคเกษตร และ ทรัพยากรน้ำ คือ อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ หรือชิ้นส่วนรถยนต์ที่เรียกว่าอุตสาหกรรมวิศวกรรม (engineering industries) เพื่อป้อนโรงงานที่ทำการประกอบชิ้นส่วนในส่วนกลาง ซึ่งในปัจจุบันก็ได้มีโรงงานประเภทนี้เกิดขึ้นแล้วบ้างโดยเฉพาะในจังหวัดนครราชสีมา ส่วนในจังหวัดขอนแก่นจะมุ่งพัฒนาอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารที่มีอยู่ให้มีการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ในอนาคตคาดว่า

⁴ ในจังหวัดขอนแก่นมีอุตสาหกรรมที่สำคัญอีกประเภทหนึ่ง คือ อุตสาหกรรมผลิตเอี๊ยะกระดาน

ภาคอุตสาหกรรม การขนส่ง สื่อสาร และบริการธนาคาร ประกันภัย อสังหาริมทรัพย์จะเป็นแกนนำในการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจในสองจังหวัดนี้

ภาพรวมของภาคการพาณิชย์จากการสัมภาษณ์ธุรกิจจำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภค หลักๆ⁵ ในสามจังหวัดนี้จัดอยู่ในเกณฑ์ที่ดี กล่าวคือ ธุรกิจเหล่านี้ได้มีอัตราการขยายตัวในอัตราที่ค่อนข้างสูง⁶ ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา ทั้งนี้เป็นเพราะประชากรในท้องถิ่นมีกำลังซื้อสูงขึ้นมากเนื่องจากรายได้ที่สูงขึ้นซึ่งเป็นผลโดยตรงจากการขยายตัวของเศรษฐกิจของจังหวัด หรือจากการจำหน่ายที่ดินซึ่งมีราคาสูงขึ้นตามลำดับ ในอนาคต 3-4 ปีข้างหน้าคาดว่าจะตลาดสินค้าอุปโภค บริโภคนี้จะยังคงอัตราการขยายตัวในอัตราที่ค่อนข้างสูงต่อไปตามความเจริญเติบโตของเศรษฐกิจรวม โครงสร้างของตลาดเหล่านี้แตกต่างกันออกไป ตลาดรถยนต์ และมอเตอร์ไซด์จะมีผู้ประกอบการรายใหญ่ 3-4 รายและมีผู้ประกอบการรายย่อยหลายราย ส่วนในธุรกิจห้างสรรพสินค้าและโรงแรมจะมีผู้ประกอบการใหญ่ ๆ น้อยราย และในตลาดขายปลีก ขายส่งสินค้ามูลค่าต่ำเช่นอุปกรณ์เครื่องไฟฟ้าและอุปกรณ์สำนักงานจะมีผู้ประกอบการรายย่อยหลายราย ถึงแม้แต่ละธุรกิจจะมีโครงสร้างแตกต่างกันไปจากกล่าวได้ว่าการแข่งขันกันพอสมควรในทุกตลาด แต่การแข่งขันมีแนวโน้มว่าจะรุนแรงขึ้นในกรณีของธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ ทั้งนี้เนื่องมาจากมีผู้ประกอบการที่เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าหลายยี่ห้อหลายรายในตลาด ในทางตรงกันข้ามธุรกิจโรงแรมและธุรกิจห้างสรรพสินค้ายังมีการแข่งขันค่อนข้างน้อย

ภาพรวมของภาคอุตสาหกรรมจากการสัมภาษณ์อุตสาหกรรมหลักๆ⁷ ในสามจังหวัดนี้จัดอยู่ในเกณฑ์ที่ดี กล่าวคือ ธุรกิจเหล่านี้ได้มีอัตราการขยายตัวในอัตราปานกลางถึงค่อนข้างสูง⁸ ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา (ตารางที่ 12) แนวโน้มของธุรกิจเหล่านี้ในอนาคตขึ้นอยู่กับสถานภาพของเศรษฐกิจรวมของจังหวัดและการแข่งขันในตลาด ในกรณีของอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ออกซิเจน อุตสาหกรรมทอแหวน และอุตสาหกรรมอัดเศษเหล็กและกระดาษเป็นอุตสาหกรรมท้องถิ่นจึงมีการแข่งขันจากส่วนกลางน้อย ดังนั้นในอนาคตคาดว่าธุรกิจเหล่านี้จะสามารถขยายตัวในอัตราที่สูงดังในช่วงเวลาที่ผ่านมา

⁵ ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ รถมอเตอร์ไซด์ เครื่องไฟฟ้า ห้างสรรพสินค้า และโรงแรม

⁶ ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ และรถมอเตอร์ไซด์ และก่อสร้าง จะมีอัตราการขยายตัวสูงกว่าธุรกิจโรงแรม และธุรกิจห้างสรรพสินค้า

⁷ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ออกซิเจน อุตสาหกรรมค้าวัสดุก่อสร้าง ในจังหวัดระยอง อุตสาหกรรมผลิตถุงพลาสติก ในจังหวัดโคราช และ อุตสาหกรรมทอแหวน และอุตสาหกรรมอัดเศษเหล็กและกระดาษ ในจังหวัดขอนแก่น

⁸ ธุรกิจที่ได้สัมภาษณ์มามีอัตราการขยายตัวในอัตราร้อยละ 15-40 ต่อปีโดยเฉลี่ยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ยกเว้นธุรกิจผลิตถุงพลาสติก ซึ่งมีอัตราการขยายตัวเพียงร้อยละ 5 ต่อปี

มา หรือในกรณีที่เศรษฐกิจมีอัตราการขยายตัวสูงขึ้นกว่าเดิม แนวโน้มของอุตสาหกรรมเหล่านี้ก็จะดีขึ้นเช่นกัน ในทางตรงกันข้าม อุตสาหกรรมค้าวัสดุก่อสร้าง และอุตสาหกรรมผลิตถุงพลาสติกในต่างจังหวัดกลับต้องเผชิญการแข่งขันจากผู้ประกอบการรายใหญ่จากกรุงเทพฯ ดังนั้นอัตราการขยายตัวของสองอุตสาหกรรมนี้ในช่วงเวลา 3 ปีที่ผ่านมาจึงต่ำกว่าของสามอุตสาหกรรมแรก ในกรณีเช่นนี้ การขยายตัวของการลงทุนในจังหวัดอาจไม่ได้หมายถึงการขยายตัวของธุรกิจอุตสาหกรรมในท้องถิ่น ทั้งนี้เพราะผู้ประกอบการจากส่วนกลางอาจแย่งส่วนแบ่งตลาดก็ได้ ในอนาคตคาดว่าอุตสาหกรรมกลุ่มนี้จะสามารถขยายตัวในอัตราเดิม (ที่ไม่สูงนัก) ต่อไป

ความเจริญเติบโตของเศรษฐกิจกับความเจริญเติบโตของอุปสงค์ของสินเชื่อในตัวจังหวัดอาจไม่สอดคล้องกันเสมอไป ทั้งนี้เป็นเพราะว่าการกู้ยืมเงินในการลงทุนนั้นอาจมีแหล่งจากต่างจังหวัดก็ได้ กล่าวคือ ดังเช่นในกรณีของอุตสาหกรรมบางประเภทในต่างจังหวัด บริการสินเชื่อท้องถิ่นก็ต้องเผชิญกับการแข่งขันจากส่วนกลางเช่นกัน ดังจะเห็นได้จากตารางที่ 2,5,7 ว่าอัตราการขยายตัวของสินเชื่อในจังหวัดระยองในช่วงปี พ.ศ. 2533-37 นั้นต่ำกว่าในนครราชสีมาและขอนแก่น ทั้งๆ ที่ระยองมีอัตราการขยายตัวของมูลค่าผลิตภัณฑ์รวม (GPP) ในช่วงเวลานี้ที่สูงกว่า ทั้งนี้เป็นเพราะว่าโครงการพัฒนาโครงการขนส่ง และสาธารณูปโภคพื้นฐานนั้นเป็นโครงการของรัฐซึ่งมีงบประมาณค่าใช้จ่ายจากกระทรวงการคลังโดยส่วนมาก ส่วนโครงการที่มีการลงทุนโดยเอกชนซึ่งมักจะเป็นโครงการขนาดใหญ่เช่นกัน ก็จะมีการกู้ยืมเงินจากส่วนกลางในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตราที่สถาบันการเงินในท้องถิ่นสามารถเสนอให้ได้ จากการสัมภาษณ์ธุรกิจต่างๆ ในภาคอุตสาหกรรมและการพาณิชย์ในสามจังหวัดนี้ ได้พบว่าอุปสงค์ของสินเชื่อท้องถิ่นนั้นค่อนข้างจะจำกัด เพราะผู้ประกอบการรายใหญ่⁹ จะเลือกที่จะกู้เงินจากบริการ BIBF โดยผ่านบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรม (IFCT) เพราะอัตราดอกเบี้ยจะต่ำกว่าอัตราที่ธนาคารพาณิชย์เสนออย่างน้อยร้อยละ 2.5 ส่วนธุรกิจขนาดกลาง¹⁰ จะมีการกู้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ควบคู่กันไป ส่วนธุรกิจขนาดเล็กมักจะใช้บริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์เท่านั้น ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าความต้องการของสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่จะมาจากธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จากการวิเคราะห์และเปรียบเทียบโครงสร้างทางเศรษฐกิจของจังหวัดนครราชสีมาและขอนแก่นกับของจังหวัดระยองจะเห็นได้ว่า 2 จังหวัดแรกน่าจะมีกิจการขนาดกลางและขนาดย่อมมากกว่า ทั้งนี้เป็นเพราะสองจังหวัดนี้มีธุรกิจ

⁹ มีวงเงินที่กู้ยืมเงินกว่า 100 ล้านบาท

¹⁰ มีวงเงินที่กู้ยืมเงินอย่างน้อย 50 ล้านบาท

ขายส่ง ขายปลีก และก่อสร้างมากกว่าจังหวัดระยอง¹¹ ซึ่งกิจการในธุรกิจประเภทนี้จะมีขนาดเล็กกว่ากิจการในภาค อุตสาหกรรม การทำเหมืองแร่ และการขนส่งและสื่อสาร ซึ่งเป็นองค์ประกอบหลักของจังหวัดระยอง ดังนั้นถ้าพิจารณาตามโครงสร้างของเศรษฐกิจแล้ว แนวโน้มความต้องการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ในท้องถิ่นในจังหวัดนครราชสีมา และจังหวัดขอนแก่นจะดีกว่าในระยอง

ประเภทของสินเชื่อในเชิงพาณิชย์นั้นจะมีทั้งในลักษณะเงินกู้ (loans) และเงินเบิกเกินบัญชี (OD) แหล่งของเงินกู้้นั้นอาจเป็นธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ หรือบรรษัทอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยดังที่ได้กล่าวไว้แล้ว ส่วนแหล่งของสินเชื่อประเภทเงินเบิกเกินบัญชีนั้นจะเป็นธนาคารพาณิชย์ในท้องถิ่น จากการสัมภาษณ์พบว่าธุรกิจส่วนมากจะใช้บริการสินเชื่อทั้งสองแบบจากสถาบันการเงินหลายแห่งเพราะเหตุผล 3 ประการ ประการแรกคือเพื่อที่จะสามารถเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยและคุณภาพของบริการ ประการที่สอง คือ เพื่อเพิ่มวงเงินสินเชื่อในกรณีที่สถาบันการเงินที่ใช้บริการอยู่ปฏิเสธที่จะขยายวงเงินกู้ และประการสุดท้ายคือเพื่อรักษาความสัมพันธ์ส่วนตัวหรือทางธุรกิจ กล่าวคือ บางครั้งจะมีผู้รู้จักมาขอให้ใช้บริการสินเชื่อ

ประเภทของธุรกิจที่มีความต้องการสินเชื่อประเภทเงินเบิกเกินบัญชีสูง คือ ธุรกิจที่มีการขายผ่านมาก ซึ่งได้แก่ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ และมอเตอร์ไซด์ การขายผ่านในธุรกิจสองประเภทนี้มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 70-80 ของยอดขายรวมในแต่ละปี ส่วนธุรกิจขายส่งขายปลีกสินค้าที่มีมูลค่าน้อย เช่นธุรกิจค้าอุปกรณ์เครื่องใช้ในสำนักงาน หรืออุปกรณ์เครื่องไฟฟ้า จะมีการขายผ่านน้อยจึงมีความต้องการเงินเบิกเกินบัญชีน้อย ส่วนความต้องการสินเชื่อในการซื้อสินค้าคงคลังในธุรกิจเหล่านี้จะมีน้อยเพราะมี turnover rate ค่อนข้างสูง คือ 30-45 วันซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ผู้ประกอบการได้เครดิตจาก supplier ความต้องการสินเชื่อในลักษณะเงินเบิกเกินบัญชีเพื่อซื้อสินค้าคงคลังจะมีมากในธุรกิจห้างสรรพสินค้าเพราะเป็นธุรกิจที่จำหน่ายสินค้าหลากหลายประเภทจึงมีสินค้าคงคลังมากซึ่งอาจทำให้สภาพการหมุนเวียนของเงินไม่คล่องตัว ส่วนความต้องการสินเชื่อประเภทเงินกู้้นั้นก็จะขึ้นอยู่กับอัตราการขายตัวของธุรกิจแต่ละประเภท ซึ่งจากการสัมภาษณ์ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ รถมอเตอร์ไซด์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าคงจะมีการขายตัวในอัตราที่สูงต่อไป อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการหลายรายมีความสนใจที่จะเปลี่ยนมาทำกิจการจัดสรรที่ดินเพราะมีความเห็นว่าเป็นธุรกิจที่มีกำไรสูง ในอนาคตมีแนว

¹¹ ธุรกิจขายส่ง ขายปลีก มีสัดส่วนร้อยละ 18.5 ของผลผลิตรวมของจังหวัดนครราชสีมา และร้อยละ 17.3 และ 6.1 ของจังหวัดขอนแก่น และ

ระยอง ส่วน ธุรกิจก่อสร้างมีสัดส่วนร้อยละ 10.1 9.4 และ 3.1 ตามลำดับ

โน้มว่าความต้องการสินเชื่อในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาที่ดินจะมีมากขึ้น ส่วนธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจที่มีความต้องการเงินกู้ท้องถิ่นน้อยเพราะสองประการ ประการแรกคือเป็นธุรกิจบริการที่มีเงินหมุนเวียนอย่างสม่ำเสมอจึงไม่มีความจำเป็นที่จะใช้บริการเงินเบิกเกินบัญชี ประการที่สองโรงแรมในต่างจังหวัดมักเป็นโรงแรมในเครือข่ายของโรงแรมในกรุงเทพฯ ดังนั้นเงินทุนในการก่อตั้งหรือในการขยายกิจการจะมาจากบริษัทแม่โดยตรง ซึ่งมีการกู้ยืมเงินจากส่วนกลาง ส่วนความต้องการสินเชื่อในภาคอุตสาหกรรมจะเป็นลักษณะเงินกู้ระยะปานกลาง และระยะยาวโดยส่วนมาก

ปัจจัยสำคัญในการเลือกใช้บริการนั้นก็แตกต่างกันไปแต่ละรายแต่โดยภาพรวมแล้วอัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด และปัจจัยที่สำคัญรองลงมาคือวงเงินที่ปล่อยกู้ ผู้ที่ให้สัมภาษณ์มีความเห็นพ้องกันว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในประเทศไทยนั้นยังอยู่ในเกณฑ์ที่สูงมากเมื่อเทียบกับอัตราในต่างประเทศ และมีความเห็นด้วยว่า วงเงินที่ธนาคารให้ปล่อยกุนั้นไม่สอดคล้องกับมูลค่าของสินทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกัน ปัญหาอีกปัญหาหนึ่งซึ่งผู้ประกอบการรายย่อยมักจะประสบ คือ ในการขออนุมัติเพิ่มวงเงินกู้หรือวงเงินเบิกเกินบัญชีนั้นในบางกรณีจะต้องผ่านส่วนกลางเพราะผู้จัดการของสาขา มีอำนาจในการตัดสินใจที่ค่อนข้างจะจำกัด ดังนั้นการขอเพิ่มสินเชื่อจึงต้องผ่านกระบวนการที่ใช้เวลานาน ซึ่งในบางกรณีจะเป็นอุปสรรคในการดำเนินกิจการ ดังนั้นจากการสัมภาษณ์จะพบว่า ความคุ้นเคยกับพนักงานของธนาคารเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกใช้บริการสำหรับผู้ประกอบการรายย่อยหลายราย ทั้งนี้เพราะความคุ้นเคยส่วนตัวอาจทำให้ความล่าช้า หรืออุปสรรคต่างๆ ที่อาจประสบลดน้อยลงไปได้

โดยสรุปแล้วความต้องการสินเชื่อในจังหวัดระยอง นครราชสีมา และขอนแก่นมีแนวโน้มที่จะเพิ่มมากขึ้นไปตามการขยายตัวของเศรษฐกิจโดยรวม กิจการบริการสินเชื่อท้องถิ่นนั้นอาจแยกได้เป็นตลาดสินเชื่อวงเงินสูง (มากกว่า 100 ล้านบาท) กับตลาดสินเชื่อวงเงินต่ำ (น้อยกว่า 100 ล้านบาท) ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในตลาดวงเงินสินเชื่อสูงคือ อัตราดอกเบี้ย ในตลาดนี้ผู้ประกอบการท้องถิ่นจะต้องเผชิญการแข่งขันจากส่วนกลางซึ่งนับวันจะทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น ทั้งนี้เป็นเพราะได้มีการพัฒนาระบบการเงินในกรุงเทพฯ ตามกระแสนโยบายที่จะให้มีการเปิดเสรีตลาดการเงินในอนาคต ในปัจจุบันผู้ประกอบการรายใหญ่สามารถกู้เงินในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำจากบริการ BIBF โดยผ่านบริษัท IFCT ดังนั้นเพื่อที่จะสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการจากส่วนกลางได้ ผู้ประกอบการท้องถิ่นจะต้องสามารถเข้าถึงบริการกู้ยืมเงินผ่านระบบนี้ได้มีประสิทธิภาพ และในต้นทุนที่เทียบเท่ากับคู่แข่งใน

กรุงเทพ¹² ส่วนในตลาดสินเชื่อวงเงินต่ำนั้นการแข่งขันจากส่วนกลางยังมีจำกัดเพราะผู้ประกอบการรายย่อยไม่สามารถใช้บริการ BIBF ได้ และเนื่องจากการควบคุมอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ขั้นต่ำที่ธนาคารพาณิชย์สามารถปล่อยกู้ได้ในปัจจุบัน การแข่งขันระหว่างธนาคารพาณิชย์ในอัตราดอกเบี้ยจึงมีจำกัด ดังนั้นการแข่งขันระหว่างสถาบันการเงินต่างๆ ในท้องถิ่นในตลาดนี้จะเน้นหนักไปในคุณภาพของบริการและวงเงินปล่อยกู้ ซึ่งความหมายของคุณภาพของบริการมักจะหมายถึงความรวดเร็วของการอนุมัติสินเชื่อ ผลการสัมภาษณ์ชี้ให้เห็นว่าการกระจายอำนาจในการตัดสินใจไปสู่การบริหารงานระดับท้องถิ่นอาจช่วยย่นระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อได้ โดยภาพรวมแล้ว สถาบันการเงินในต่างจังหวัดในอนาคตจะต้องมีบริการกู้ยืมเงินที่เสมอภาคกับระบบการเงินในส่วนกลาง และมีกระบวนการพิจารณาการอนุมัติวงเงินที่มีความยืดหยุ่น และรวดเร็วอีกด้วย

¹² จากการสัมภาษณ์จะเห็นได้ว่าบริษัท IFCT เป็นคู่แข่งที่สำคัญ

บรรณานุกรม

- คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2537. แผนลงทุนจังหวัดนครราชสีมา. กรุงเทพฯ : สำนักงานจังหวัดนครราชสีมา.
- โครงการศึกษาและจัดทำแผนลงทุนจังหวัด มหาวิทยาลัยขอนแก่น. 2537. แผนลงทุนจังหวัดขอนแก่น. กรุงเทพฯ : สำนักงานจังหวัดขอนแก่น.
- บริษัทโซซิโอ เอคโคโนมิก คอนซัลแตนท์ จำกัด. 2537. แผนลงทุนจังหวัดระยอง. กรุงเทพฯ : สำนักงานจังหวัดระยอง.
- บริษัทอัลฟารีเลิร์ชจำกัด. 2535. วิเคราะห์ราคาประเมินที่ดินทั่วประเทศไทย 2535-2538. กรุงเทพฯ : บริษัทอัลฟารีเลิร์ชจำกัด. 426 น.
- ยงยุทธ แฉล้มวงษ์ และศักดินา สนิศักดิ์โยธิน. 2539. การศึกษาแนวโน้มการพัฒนาทางเศรษฐกิจและประชากร. กรุงเทพฯ : สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.
- สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. 2538. การพัฒนาอุตสาหกรรมใน 9 จังหวัดเป้าหมาย และการกระจายไปสู่จังหวัดใกล้เคียงและประเทศเพื่อนบ้าน กรณีการพัฒนาอุตสาหกรรมในเขตตะวันออกเฉียงเหนือของแหลมทอง (ขอนแก่น-นครพนม-ลาว-เวียดนาม). หน้า 103-135. กรุงเทพฯ : สถาบันเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.
- สำนักงานจังหวัดระยอง. 2537. บรรยายสรุปข้อราชการจังหวัดระยอง. ระยอง : สำนักงานจังหวัดระยอง.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร . 2534. การใช้ที่ดินเพื่อการเกษตรของประเทศไทยปี 2534 . กรุงเทพฯ : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- หอการค้าจังหวัดขอนแก่น. 2537. รายงานประจำปี 2537. ขอนแก่น : หอการค้าจังหวัดขอนแก่น.

Alpha Research. 1992. **Thailand in Figures**. Bangkok.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

รายชื่อกิจการที่สุ่มสัมภาษณ์

จังหวัดระยอง

1. โรงแรมระยองออคิด
2. หจก.ต.พาณิชย์ยานยนต์
3. บ.รวมยนต์ฮอนด้า จำกัด
4. บ.โตโยต้าระยอง จำกัด
5. หจก.บุญฟ้าการดำ
6. บ.ซี.เค.คอมมิวนิเคชั่น จำกัด
7. ร้านแสงทอง
8. โรงแรมระยองซีดี
9. สหเจริญ
10. หจก.วิชัยศักดิ์
11. ระยองซ้อปโป้มอลล์

จังหวัดนครราชสีมา

1. หจก.สถิตย์ยนต์
2. บ.เกริกเกียรติเอนเตอร์ไพรส์ จำกัด
3. โรงแรมรอยัลปรินเซส
4. โรงแรมสีมาธานี
5. ห้างนอริชชีดี
6. บ.จงเจริญใจโคราชฮอนด้า จำกัด
7. บ.ซี.พี.แพค จำกัด

จังหวัดขอนแก่น

1. โรงแรมขอนแก่นโฮเต็ล
2. โรงแรมเจริญธานีปรีนเซส
3. บ.ขอนแก่นยนต์ จำกัด
4. บ.ขอนแก่นเหล่าไพศาล จำกัด
5. บ.อัสนันท์ จำกัด
6. บ.ขอนแก่นแหวน จำกัด
7. บ.อังกิติ จำกัด
8. ร้านบัวจวน
9. ห้างสรรพสินค้าแฟรี่พลาซ่า

ตารางที่ 1 มูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดระยองตั้งแต่ปีพ.ศ.2534-2538

สาขา	2534		2535		2536		2537		2538		2534-2538	
	พันบาท	%	พันบาท	%	พันบาท	%	พันบาท	%	พันบาท	% (% growth)		
เกษตร	5,927,887	15.9	6,065,371	11.9	6,093,204	10.9	6,183,325	10.0	6,199,504	9.1		1.1
เหมืองแร่และย่อยหิน	14,056,700	37.7	14,351,597	28.1	14,922,361	26.8	16,062,829	26.0	17,065,816	25.1		5
อุตสาหกรรม	3,852,575	10.3	4,299,732	8.4	4,405,307	7.9	4,510,853	7.3	4,483,855	6.6		3.9
ก่อสร้าง	1,273,342	3.4	1,381,206	2.7	1,592,625	2.9	1,829,637	3.0	2,124,228	3.1		13.6
ไฟฟ้าและประปา	3,578,005	9.6	4,066,557	8.0	4,644,073	8.3	5,389,531	8.7	6,243,182	9.2		14.9
ขนส่งและสื่อสาร	1,577,197	4.2	12,922,936	25.3	15,153,864	27.2	17,815,520	28.8	20,677,684	30.4		90.3
ขายส่งและขายปลีก	2,696,380	7.2	2,932,166	5.7	3,332,030	6.0	3,737,621	6.0	4,170,971	6.1		11.5
การเงิน การธนาคาร ฯลฯ	1,000,318	2.7	1,382,782	2.7	1,664,133	3.0	2,013,066	3.3	2,465,586	3.6		25.3
อาคาร ฯลฯ	653,020	1.8	700,338	1.4	778,359	1.4	852,593	1.4	933,901	1.4		9.4
บริหารราชการแผ่นดิน	368,812	1.0	386,191	0.8	397,909	0.7	417,462	0.7	439,580	0.6		4.5
บริการ	2,325,483	6.2	2,525,073	4.9	2,771,061	5.0	3,046,080	4.9	3,319,977	4.9		9.3
รวมทั้งหมด	37,309,719	100.0	51,013,949	100.0	55,754,926	100.0	61,858,517	100.0	68,124,284	100.0		16.2

ที่มา : ฝ่ายการวิจัยนโยบายเศรษฐกิจส่วนรวม มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

ตารางที่ 2 รายงานเงินให้สินเชื่อประเภทต่างๆในจังหวัดระยอง

ประเภทสินเชื่อ	2533		2535		2537		2533-2537
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	(% growth)
1.เงินเบิกเกินบัญชี	4,734.79	43.92	6,848.84	42.17	8,592.33	40.84	16.07
2.เงินให้กู้	5,616.70	52.10	8,753.90	53.90	11,485.63	54.59	19.58
3.ตัวเงินและอื่นๆ	429.52	3.98	636.84	3.92	962.26	4.57	22.34
รวม	10,781.02	100.00	16,239.59	100.00	21,040.21	100.00	18.19

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 3 จังหวัดระยอง

รายการ	ประเภทของธุรกิจการค้า						
	มอเตอร์ไซด์	รถยนต์	ห้างสรรพสินค้า	เครื่องไฟฟ้า	ค้าวัสดุก่อสร้าง	เครื่องใช้สำนักงาน	โรงแรม
ขนาดของธุรกิจ(ล้านบาท/ปี)	2180	5760 คันต่อปี	120	1220	1200	320	?
อัตราการขยายตัว 3 ปีที่ผ่านมา	50%	25-30%	10%	15-20%	30%	30%	20%
อัตราการขยายตัว 3 ปีข้างหน้า	20%	30%	20-25%	20-30%	20%	20%	25-30%
การแข่งขันในตลาดในอดีต	ปานกลาง-สูง	ปานกลาง-สูง	ปานกลาง	ปานกลาง	สูง	สูง	น้อย
การแข่งขันในตลาดในอนาคต	สูงขึ้น	สูงขึ้น	มากขึ้น	มากขึ้น	สูง	สูง	มากขึ้น
ความต้องการสินเชื่อท้องถิ่น							
OD	มาก	มาก	มาก	น้อย	ปานกลาง	น้อย-ปานกลาง	น้อย
วงเงิน OD ที่ต้องการ ¹	498	155	97	62	19.2	160	?
เงินกู้	มาก	มาก	มาก	น้อย-ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
สถาบันการเงินที่ใช้บริการอยู่	ธนาคารพาณิชย์ บงล.	ธนาคารพาณิชย์ บงล.	ธนาคารพาณิชย์	ธนาคารพาณิชย์	ธนาคารพาณิชย์	ธนาคารพาณิชย์	ธนาคารพาณิชย์
สาเหตุที่เลือกใช้บริการ	ความคุ้นเคย	หลักเกณฑ์ในการกู้ยืม เงินที่แน่นอน	ความคุ้นเคย อัตราดอกเบี้ย	ความสะดวก ความคุ้นเคย	อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย วงเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย
ปัญหาในการกู้ยืมเงินในอดีต	ไม่มีบริการพิเศษสำหรับ ลูกค้ารายใหญ่	เปลี่ยนผู้บริหารบ่อย	ไม่มี	ไม่มี	เบิกเกินวงเงิน OD	อัตราดอกเบี้ยสูง	อัตราดอกเบี้ยสูง
ปัจจัยสำคัญในการเลือกใช้ บริการในภายหน้า	วงเงิน OD ที่เหมาะสม กับสินทรัพย์ค้ำประกัน	อัตราดอกเบี้ย บริการ มนุษย์สัมพันธ์	คุณภาพของบริการ อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย วงเงินปล่อยให้กู้	ความมั่นคง อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย บริการดี	อัตราดอกเบี้ย บริการรวดเร็ว

หมายเหตุ : ¹ วงเงินเบิกเกินบัญชีที่ต้องการในปี 2540

ตารางที่ 4 มูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดนครราชสีมา ตั้งแต่ปีพ.ศ.2534-2538

สาขา	2535		2536		2537		2538		2535-2538 (% growth)
	พันบาท	%	พันบาท	%	พันบาท	%	พันบาท	%	
เกษตร	9,917,737	25.2	10,299,166	24.6	10,784,822	24.1	11,178,010	23.3	4.1
เหมืองแร่และขอยหิน	352,129	0.9	385,890	0.9	429,849	1.0	469,384	1.0	10.1
อุตสาหกรรม	3,729,102	9.5	4,137,640	9.9	4,628,051	10.4	5,303,926	11.1	12.5
ก่อสร้าง	3,660,508	9.3	4,012,653	9.6	4,391,336	9.8	4,843,675	10.1	9.8
ไฟฟ้าและประปา	984,031	2.5	1,068,370	2.6	1,152,913	2.6	1,248,020	2.6	8.2
ขนส่งและสื่อสาร	2,991,637	7.6	3,185,812	7.6	3,467,079	7.8	3,792,799	7.9	8.2
ขายส่งและขายปลีก	7,006,363	17.8	7,638,682	18.3	8,225,495	18.4	8,870,963	18.5	8.2
การเงิน การธนาคาร ฯลฯ	1,625,065	4.1	1,756,659	4.2	1,908,943	4.3	2,126,671	4.4	9.4
อาคาร ฯลฯ	1,790,997	4.6	1,924,191	4.6	2,042,022	4.6	2,169,060	4.5	6.6
บริหารราชการแผ่นดิน	2,436,816	6.2	2,477,613	5.9	2,563,792	5.7	2,661,389	5.6	3.0
บริการ	4,806,173	12.2	4,939,604	11.8	5,096,688	11.4	5,249,143	11.0	3.0
รวมทั้งหมด	39,300,558	100.0	41,826,280	100.0	44,690,990	100.0	47,913,040	100.0	6.8

ที่มา : ฝ่ายการวิจัยนโยบายเศรษฐกิจส่วนรวม มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

ตารางที่ 5 รายงานเงินให้สินเชื่อประเภทต่างๆในจังหวัดนครราชสีมา

ประเภทสินเชื่อ	2533		2535		2537		2533-2537
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	(% growth)
1.เงินเบิกเกินบัญชี	6,586.99	42.74	8,427.18	39.46	11,960.35	35.89	16.08
2.เงินให้กู้	7,144.84	46.36	10,497.17	49.15	16,635.80	49.93	23.53
3.ตัวเงินและอื่นๆ	1,679.33	10.90	2,430.97	11.38	4,724.99	14.18	29.51
รวม	15,411.16	100.00	21,355.32	100.00	33,321.14	100.00	21.26

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 6 สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ จำแนกตามประเภทธุรกรรมในจังหวัดนครราชสีมา

ประเภทธุรกรรม	2533		2535		2537		2533-2537
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	(% growth)
การเกษตร	1,903.40	12.36	2,889.00	13.53	3,605.50	10.82	17.32
การเหมืองแร่	16.30	0.11	221.60	1.04	192.60	0.58	85.40
การอุตสาหกรรม	2,925.50	18.99	3,477.20	16.28	4,703.80	14.12	12.61
การรับเหมาก่อสร้าง	861.10	5.59	1,110.90	5.20	2,025.10	6.08	23.84
การพาณิชย์	5,402.20	35.07	7,369.40	34.51	11,775.50	35.34	21.51
การธนาคารและสถาบันการเงินอื่นๆ	130.20	0.85	213.00	1.00	239.70	0.72	16.48
ธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์	604.90	3.93	855.60	4.01	2,006.30	6.02	34.95
การสาธารณูปโภค	423.60	2.75	498.60	2.33	496.80	1.49	4.07
การบริการ	544.80	3.54	922.50	4.32	1,522.70	4.57	29.30
การบริโภคส่วนบุคคล	2,593.10	16.83	3,797.60	17.78	6,753.20	20.27	27.03
รวม	15,405.10	100.00	21,355.40	100.00	33,321.20	100.00	21.27

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 7 จังหวัดนครราชสีมา

รายการ	ประเภทของธุรกิจการค้า			
	มอเตอร์ไซค์	รถยนต์ใช้แล้ว	ห้างสรรพสินค้า	โรงแรม
ขนาดของธุรกิจ(ล้านบาท/ปี)	1200	300	750	300
อัตราการขยายตัว 3 ปีที่ผ่านมา	40-50%	25-30%	5-10%	15-20%
อัตราการขยายตัว 3 ปีข้างหน้า	30%	30%	ดีขึ้น	ดีขึ้น
การแข่งขันในตลาดในอดีต	สูง	สูง	น้อย	น้อย
การแข่งขันในตลาดในอนาคต	สูง	สูง	สูง	สูง
ความต้องการสินเชื่อท้องถิ่น				
OD	มาก	มาก	ปานกลาง	น้อย
วงเงิน OD ที่ต้องการ ¹	1,083	260	57.5	40
เงินกู้	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	น้อย
สถาบันการเงินที่ใช้บริการอยู่	ธนาคารพาณิชย์ บงล.	ธนาคารพาณิชย์ บงล.	ธนาคารพาณิชย์	บริษัท IFCT ธนาคารพาณิชย์
สาเหตุที่เลือกใช้บริการ	อัตราดอกเบี้ย ความคุ้นเคย	วงเงินปล่อยกู้	ดอกเบี้ย ความรวดเร็ว	อัตราดอกเบี้ย
ปัญหาในการกู้ยืมเงินในอดีต	หลักทรัพย์ค้ำประกัน	วงเงินสินเชื่อน้อย	ไม่มี	ไม่มี
ปัจจัยสำคัญในการเลือกใช้	อัตราดอกเบี้ย	วงเงินปล่อยกู้	อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย
บริการในภายหลัง	หลักทรัพย์ค้ำประกัน		วงเงินปล่อยกู้	ความมั่นคงของสถาบัน

หมายเหตุ : ¹ วงเงินเบิกเกินบัญชีที่ต้องการในปี 2540

ตารางที่ 8 มูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดขอนแก่น ตั้งแต่ปีพ.ศ.2534-2538

สาขา	2534		2535		2536		2537		2538		2534-2538
	พันบาท	%	พันบาท	%	พันบาท	%	พันบาท	%	พันบาท	% (% growth)	
เกษตร	4,731,363	16.9	4,919,030	16.5	5,041,251	16.0	5,196,923	15.4	5,305,064	14.7	2.9
เหมืองแร่และย่อยหิน	1,128,126	4.0	1,212,945	4.1	1,324,533	4.2	1,472,047	4.4	1,603,503	4.4	9.2
อุตสาหกรรม	4,272,269	15.2	4,532,531	15.2	5,081,387	16.1	5,742,793	17.0	6,641,741	18.4	11.7
ก่อสร้าง	2,700,005	9.6	2,718,606	9.1	2,913,442	9.2	3,130,550	9.3	3,391,417	9.4	5.9
ไฟฟ้าและประปา	607,247	2.2	670,265	2.3	722,415	2.3	794,832	2.4	874,623	2.4	9.6
ขนส่งและสื่อสาร	1,477,658	5.3	1,959,397	6.6	1,989,360	6.3	2,058,818	6.1	2,144,346	5.9	9.8
ขายส่งและขายปลีก	4,842,579	17.3	5,035,443	16.9	5,472,913	17.3	5,848,782	17.4	6,270,098	17.3	6.7
การเงิน การธนาคาร ฯลฯ	1,268,851	4.5	1,591,914	5.4	1,740,937	5.5	1,934,145	5.7	2,200,499	6.1	14.8
อาคาร ฯลฯ	1,110,093	4.0	1,135,089	3.8	1,203,669	3.8	1,264,281	3.8	1,325,778	3.7	4.5
บริหารราชการแผ่นดิน	1,692,661	6.0	1,747,991	5.9	1,777,256	5.6	1,839,074	5.5	1,909,083	5.3	3.1
บริการ	4,226,692	15.1	4,210,301	14.2	4,298,890	13.6	4,407,258	13.1	4,513,442	12.5	1.7
รวมทั้งหมด	28,057,544	100.0	29,733,512	100.0	31,566,053	100.0	33,689,503	100.0	36,179,594	100.0	6.6

ที่มา : ฝ่ายการวิจัยนโยบายเศรษฐกิจส่วนรวม มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

ตารางที่ 9 รายงานเงินให้สินเชื่อประเภทต่างๆในจังหวัดขอนแก่น

ประเภทสินเชื่อ	2533		2535		2537		2533-2537
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	(% growth)
1.เงินเบิกเกินบัญชี	5,157.88	43.52	6,729.21	39.24	10,683.59	36.81	17.71
2.เงินให้กู้	4,930.91	41.61	7,814.30	45.57	14,641.65	50.45	34.02
3.ตัวเงินและอื่นๆ	1,762.18	14.87	2,605.15	15.19	3,696.45	12.74	21.03
รวม	11,850.97	100.00	17,148.66	100.00	29,021.69	100.00	25.13

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 10 สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ จำแนกตามประเภทธุรกรรมในจังหวัดขอนแก่น

ประเภทธุรกรรม	2533		2535		2537		2533-2537
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	(% growth)
การเกษตร	1,310.00	11.07	1,674.90	9.77	2,028.20	6.99	11.55
การเหมืองแร่	14.50	0.12	4.30	0.03	103.00	0.35	63.26
การอุตสาหกรรม	2,831.90	23.92	3,761.40	21.93	4,524.90	15.59	12.43
การรับเหมาก่อสร้าง	580.60	4.90	880.70	5.14	1,887.20	6.50	34.27
การพาณิชย์	3,721.80	31.44	5,599.60	32.65	9,368.40	32.28	25.96
การธนาคารและสถาบันการเงินอื่นๆ	165.50	1.40	305.10	1.78	168.20	0.58	0.41
ธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์	366.50	3.10	342.10	1.99	1,402.60	4.83	39.87
การสาธารณูปโภค	140.20	1.18	172.70	1.01	217.80	0.75	11.64
การบริการ	502.50	4.24	925.00	5.39	1,937.00	6.67	40.12
การบริโภคส่วนบุคคล	2,204.50	18.62	3,483.10	20.31	7,387.90	25.45	35.3
รวม	11,838.00	100.00	17,148.90	100.00	29,025.20	100.00	25.13

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 11 จังหวัดขอนแก่น

รายการ	ประเภทของธุรกิจการค้า			
	มอเตอร์ไซค์	รถยนต์	ห้างสรรพสินค้า	โรงแรม
ขนาดของธุรกิจ(ล้านบาท/ปี)	1600	4670 ล้านบาท	?	?
อัตราการขยายตัว 3 ปีที่ผ่านมา	30%	15%	10%	20%
อัตราการขยายตัว 3 ปีข้างหน้า	10-15%	15-20%	20-25%	25-30%
การแข่งขันในตลาดในอดีต	สูง	สูง	ต่ำ	ต่ำ
การแข่งขันในตลาดในอนาคต	สูง	สูง	สูง	สูง
ความต้องการสินเชื่อท้องถิ่น				
OD	มาก	มาก	ปานกลาง	น้อย
วงเงิน OD ที่ต้องการ ¹	1167*	?	72	150
เงินกู้	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
สถาบันการเงินที่ใช้บริการอยู่	ธนาคารพาณิชย์ บงล.	ธนาคารพาณิชย์ บงล.	ธนาคารพาณิชย์ (ผู้เป็นเงินตราต่างประเทศ)	ธนาคารพาณิชย์ IFCT BIBF
สาเหตุที่เลือกใช้บริการ	อัตราดอกเบี้ย	ความคุ้นเคย	ความคุ้นเคย	อัตราดอกเบี้ย
	ความคุ้นเคย	ความสะดวกในการทำ DLC	มั่นใจในตัวผู้จัดการ	เงื่อนไขในการกู้ยืม
ปัญหาในการกู้ยืมเงินในอดีต	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
ปัจจัยสำคัญในการเลือกใช้	อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ยสูง
บริการในภายหลัง	วงเงินปล่อยกู้	วงเงินปล่อยกู้	ค่าธรรมเนียมในการกู้ยืม	อัตราดอกเบี้ย
	สามารถใช้ทะเบียนรถ	บริการ มนุษย์สัมพันธ์	เงินจาก ตปท.	เงื่อนไขในการกู้ยืม
	ค้าประกัน			วงเงินปล่อยกู้

หมายเหตุ : ¹ วงเงินเบิกเกินบัญชีที่ต้องการในปี 2540

* ต้องการเปิดสินเชื่อเงินกู้ให้แก่ลูกค้าเอง

ตารางที่ 12 สรุปผลการสัมภาษณ์ภาคอุตสาหกรรม

รายการ	ประเภทของอุตสาหกรรม				
	บรรจุภัณฑ์ออกซิเจน	วัสดุก่อสร้าง	ผลิตภัณฑ์พลาสติก	อัดเศษเหล็กและกระดาษ	ท่อเหวอน
ขนาดของธุรกิจ(ล้านบาท/ปี)	80	1200	24	80	300
อัตราการขยายตัว 3 ปีที่ผ่านมา	40%	20%	4-5%	25%	15-20%
อัตราการขยายตัว 3 ปีข้างหน้า	40%	20%	เท่าเดิม	30%	25%
การแข่งขันในตลาดในอดีต	สูง*	สูง*	สูง*	น้อย	น้อย
การแข่งขันในตลาดในอนาคต	สูง	สูง	สูง	น้อย	น้อย
ความต้องการสินเชื่อท้องถิ่น					
OD (ล้านบาท/ปี)	น้อย	น้อย	น้อย	สูง	ปานกลาง
วงเงิน OD ที่ต้องการ ¹	6	19.2	1.567	13	50
เงินกู้	ปานกลาง	ปานกลาง	น้อย	ไม่มี**	น้อยลง
สถาบันการเงินที่ใช้บริการอยู่	ธนาคารพาณิชย์	ธนาคารพาณิชย์ บงล.	ธนาคารพาณิชย์	ธนาคารพาณิชย์	บริษัท IFCT ธ. พาณิชย์
สาเหตุที่เลือกใช้บริการ	อัตราดอกเบี้ย	วงเงินปล่อยกู้	อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย
ปัญหาในการกู้ยืมเงินในอดีต	ไม่มี	เบิกเงินเกินวงเงิน OD	สินเชื่อไม่เพียงพอ	บริการไม่ดี	ไม่มี
				แจ้งใบ โอนเงินช้า	
ปัจจัยสำคัญในการเลือกใช้	อัตราดอกเบี้ย	ความมั่นคงของสถาบัน	อัตราดอกเบี้ย	บริการดี	อัตราดอกเบี้ย
บริการในภายหน้า	หลักทรัพย์ค้ำประกัน	วงเงินกู้ อัตราดอกเบี้ย	วงเงินปล่อยกู้	อัตราดอกเบี้ย	วงเงินปล่อยกู้

หมายเหตุ : ¹ วงเงินเบิกเกินบัญชีที่ต้องการในปี 2540

* การแข่งขันมาจากส่วนกลาง

** ในกรณีของผู้ที่สัมภาษณ์รายนี้ ใช้เงินส่วนตัวในการขยายกิจการ