

บทคัดย่อ

บทความนี้มุ่งศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันและแนวทางการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติของไทยด้วยการศึกษาวิเคราะห์จากสถานการณ์และสารสนเทศต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งในบริบทระดับโลกและระดับประเทศ ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่าประเทศไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติอยู่ในลำดับที่ 9 ของทวีปเอเชียแปซิฟิกและตะวันออกกลาง และคาดว่าจะคงอยู่ในระดับเดิมนี้อีกอย่างน้อย 2-3 ปี โดยประเทศไทยมีประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ ประเทศสิงคโปร์ ฮองกง ประเทศมาเลเซีย และประเทศเกาหลีใต้ ปัจจัยหลักที่มีอิทธิพลต่อขีดความสามารถในการแข่งขัน ได้แก่ เสถียรภาพทางการเมืองและนโยบาย ความเป็นมืออาชีพของผู้ให้บริการหลัก ความมั่นคงและความปลอดภัย ความสามารถในการเดินทางเข้าถึง โครงสร้างพื้นฐาน การขนส่งมวลชน ประสิทธิภาพในการจัดการประชุมนานาชาติ ความพร้อมของสถานที่จัดการประชุม การตรวจคนเข้าเมือง และค่าครองชีพโดยทั่วไปตามลำดับ ทั้งนี้ได้เสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติของไทยโดยแบ่งออกเป็น 2 ระดับ คือ ระดับนโยบายและระดับการดำเนินงาน ซึ่งต้องอาศัยการขับเคลื่อนโดยภาคเอกชนเป็นหลักและการสนับสนุนจากรัฐบาลอย่างจริงจัง

คำสำคัญ: การพัฒนาศักยภาพธุรกิจ การประชุมและนิทรรศการ (ไมซ์) ธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติ

* อาจารย์ประจำ ภาควิชาศิลปาชีพ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
เลขที่ 50 ถนนงามวงศ์วาน ลาดยาว จตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900

The Potential Development of International Convention Businesses in Thailand

Puriwaj Dachum*

Abstract

The purpose of this article is to study the competitiveness level and the strategies of potential development of international convention businesses in Thailand. According to the analysis on current situations and information concerned with convention industry at both global and national contexts, it was found that Thailand was ranked the 9th of the Asia Pacific and Middle East region in 2010, and this position is expected to remain constant over the next few years. The strong competitors are Singapore, Malaysia, South Korea and Hong Kong SAR. The significant indexes of competitiveness are political stability and the government's policy, professionalism of service providers, infrastructure, public transport, experiences of local PCO, venues and facility quality, immigration process and facilitation, and local cost of living. The strategies of potential development of international convention businesses in Thailand are categorized in two levels: the policy level and operational level which should be driven mainly by the private sectors and also seriously supported by the government.

Keywords: *The Development of Business Potential, Meeting Incentive Convention and Exhibition (MICE), International Convention Business*

* Lecturer, Department of Career Sciences, Faculty of Humanities, Kasetsart University
50 Ngam Wong Wan Rd., Ladyaow Chatuchak Bangkok 10900

บทนำ

การประชุมนานาชาติ (International Convention) เป็นแขนงหนึ่งของธุรกิจไมซ์ (Meeting, Incentive, Convention and Exhibition: MICE)¹ ที่สามารถสร้างรายได้สูงที่สุดและมีศักยภาพในการดึงดูดนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศชั้นดี (Quality Visitors) เข้าสู่ประเทศไทยโดยปกติ ผู้ที่เดินทางเข้ามาร่วมการประชุมนานาชาตินั้นจะมีค่าใช้จ่ายต่อหัวโดยเฉลี่ยสูงถึง 90,000 บาท/ครั้ง และมีระยะเวลาพำนักในประเทศไทยโดยเฉลี่ย 7-8 วันซึ่งคิดเป็นมูลค่าสูงกว่านักท่องเที่ยวโดยทั่วไป อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี พ.ศ. 2549-2553 ธุรกิจการประชุมนานาชาติของไทยได้รับผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์การเมืองภายในประเทศ ทำให้รายได้และจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาร่วมประชุมลดลงค่อนข้างมาก ในปี พ.ศ. 2551 เป็นต้นมา ธุรกิจการประชุมนานาชาติเริ่มกลับมาอยู่ในเส้นทางการเติบโตอีกครั้งและขยายตัวอย่างต่อเนื่องแม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การเมืองและภัยธรรมชาติอีกหลายครั้งในช่วงปี พ.ศ. 2554-2555 แสดงให้เห็นว่า สถานการณ์ต่าง ๆ ส่งผลกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันในระยะสั้น ดังนั้นหลายประเทศจึงมุ่งเสริมสร้างศักยภาพของธุรกิจการประชุมนานาชาติอย่างเป็นรูปธรรมเพื่อเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศให้เจริญก้าวหน้าต่อไป บทความนี้จึงมุ่งศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศและนำเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพธุรกิจการประชุมนานาชาติของไทยในระยะยาวเพื่อเป็นกรอบในการกำหนดนโยบายและยุทธศาสตร์ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในอนาคต

ขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยในด้านการจัดการประชุมนานาชาติ

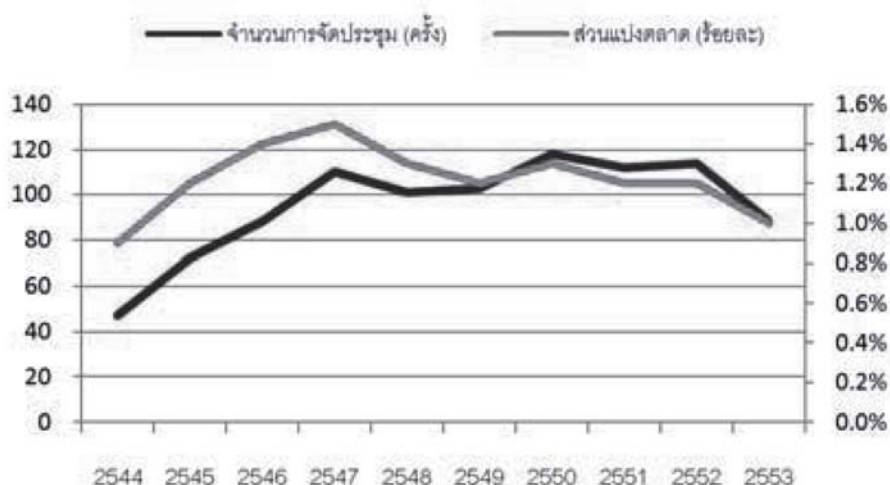
ธุรกิจการประชุมนานาชาติเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระดับสูง การเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติแต่ละครั้งนั้นจะต้องแสดงศักยภาพในด้านต่าง ๆ ของประเทศอย่างชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การแข่งขันในปัจจุบันมีแนวโน้มรุนแรงมากยิ่งขึ้นเนื่องจากรัฐบาลของหลายประเทศต่างเห็นตรงกันว่า การจัดการประชุมนานาชาติขนาดใหญ่สามารถสร้างรายได้และผลประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมอย่างมหาศาล จึงได้พยายามผลักดันให้หน่วยงานภายในประเทศของตนเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติมากขึ้นกว่าในอดีต

1. ภาพลักษณ์ของประเทศไทยกับการเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติ

ภาพลักษณ์ (Image) เป็นจุดเริ่มต้นของการศึกษาขีดความสามารถในการแข่งขันในด้านการจัดการประชุมนานาชาติเนื่องจากภาพลักษณ์เป็นองค์รวมของความเชื่อ ความคิด และความ

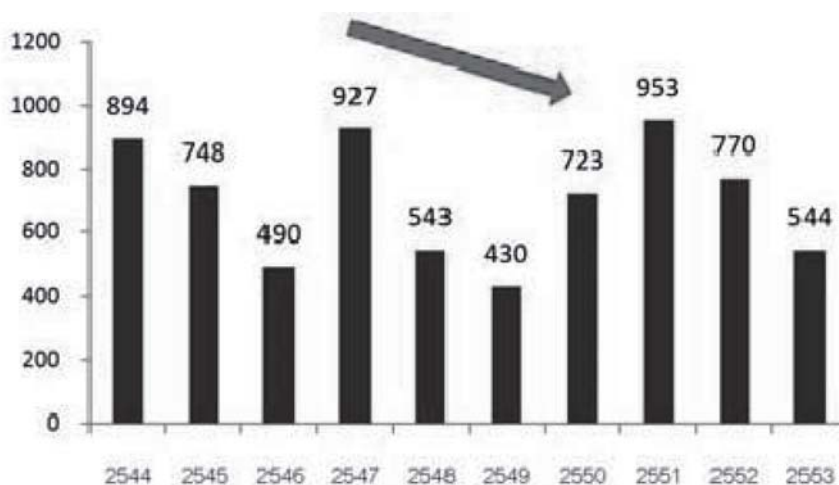
¹ ธุรกิจไมซ์ (MICE) คือ ธุรกิจการจัดประชุมสัมมนา การจัดการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล การประชุมนานาชาติ และนิทรรศการ

ประทับใจที่นักท่องเที่ยวมีต่อจุดหมายปลายทางของประเทศที่เป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติ (Kotler, 2004) โดยธรรมชาติ องค์กรผู้จัดการประชุมนานาชาติและผู้ประกอบธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติจะพิจารณาตัดสินใจเลือกสถานที่จัดงานในเมืองท่องเที่ยวที่มีภาพลักษณ์ดี และในขณะเดียวกัน การจัดการประชุมนานาชาติก็เป็นสิ่งดึงดูดให้นักท่องเที่ยวที่มีคุณภาพเดินทางเข้าประเทศเช่นกัน (Jochon, 2007) ผลสำรวจดัชนีตราสินค้าของประเทศ (Country Brand Index, 2009) ระบุว่า ประเทศไทยติดอันดับสูงสุด 3 ใน 5 ด้านที่สำคัญ ได้แก่ อันดับที่ 3 ความคุ้มค่าของเงิน อันดับที่ 4 ความเป็นมิตรของคนในประเทศ และอันดับที่ 5 สถานที่ท่องเที่ยว ยามราตรี โดยเฉพาะความเป็นมิตรของคนในประเทศนั้นแสดงให้เห็นถึงพื้นฐานจิตใจที่ดีงามของคนไทยซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญและขาดไม่ได้สำหรับงานบริการ ผลการสำรวจของสำนักงานส่งเสริมการประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ในปี พ.ศ. 2551 ระบุว่า ประเทศไทยเป็นจุดหมายปลายทางยอดนิยมของนักท่องเที่ยวกลุ่มไมซ์ในลำดับที่ 3 ของทวีปเอเชีย รองจากประเทศจีน และประเทศสิงคโปร์ ในด้านการจัดการประชุมนานาชาติพบข้อมูลการจัดอันดับจากองค์การการจัดประชุมระหว่างประเทศ (ICCA) ที่ชี้ให้เห็นว่า ประเทศไทยและกรุงเทพฯ ครองความนิยมในการเป็นจุดหมายปลายทางการประชุมนานาชาติในลำดับที่ 6 ของประเทศชั้นนำในการจัดการประชุมนานาชาติของทวีปเอเชียแปซิฟิกและตะวันออกกลาง โดยมีประเทศญี่ปุ่น ประเทศจีน และประเทศออสเตรเลียอยู่ในสามลำดับแรก ในขณะที่กรุงเทพฯ อยู่ในลำดับที่ 4 จากเมืองชั้นนำของโลกทั้งสิ้น 66 เมืองของทวีปเอเชียที่มีการจัดการประชุมนานาชาติรองลงมาจากประเทศสิงคโปร์ กรุงโซล กรุงปักกิ่ง และกรุงโตเกียว อย่างไรก็ตาม เมื่อวิเคราะห์ตลาดการจัดประชุมนานาชาติในประเทศไทยอย่างละเอียดจะพบว่า ในปี พ.ศ. 2553 มีการจัดประชุมนานาชาติรวมทั้งสิ้น 88 ครั้ง ลดลงจาก 114 ครั้ง ในปี พ.ศ. 2552 รวมถึงอัตราการเติบโตของจำนวนการจัดการประชุมและจำนวนผู้เข้าร่วมประชุมเริ่มส่อเค้าลดลงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552 เนื่องจากได้รับผลกระทบจากความไม่แน่นอนของสถานการณ์ทางการเมืองเป็นสำคัญ ดังภาพที่ 1 และ 2



ภาพที่ 1: จำนวนการจัดประชุมและส่วนแบ่งทางการตลาดของไทย

ที่มา: ICCA Destination Comparison Report 2001-2010 อ้างถึงใน สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน): 2554



ภาพที่ 2: จำนวนผู้เข้าร่วมการประชุมนานาชาติในประเทศไทยโดยเฉลี่ย

ที่มา: ICCA Destination Comparison Report 2001-2010 อ้างถึงใน สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน): 2554

นอกจากนี้ ข้อมูลเชิงสถิติขององค์การการจัดประชุมระหว่างประเทศ (ICCA) ในปี พ.ศ. 2553-2554 ยังชี้ให้เห็นว่า ประเทศไทยอยู่ในลำดับที่ 9 ของประเทศที่มีจำนวนครั้งการจัด การประชุมนานาชาติสูงสุดของทวีปเอเชียแปซิฟิกและตะวันออกกลาง ในขณะที่ประเทศเกาหลีใต้ และประเทศมาเลเซียปรับตัวขึ้นมาอยู่ในลำดับที่ 4 และ 7 ตามลำดับโดยที่ทั้งสองประเทศเป็น ประเทศที่มีพัฒนาการของธุรกิจการประชุมนานาชาติอยู่ในช่วงเวลาใกล้เคียงกับประเทศไทย ถือว่า เป็นการส่งสัญญาณความสูญเสียขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจการประชุมนานาชาติของ ประเทศไทยที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้นในระยะ 2-3 ปีข้างหน้า ทั้งนี้หากไม่เร่งปรับปรุงแก้ไขภาพลักษณ์ ของประเทศก็อาจจะส่งผลเสียต่อขีดความสามารถในการแข่งขันระยะยาว รวมถึงไม่สามารถเก็บเกี่ยว ผลประโยชน์ได้อย่างเต็มที่จากโอกาสและทิศทางการเติบโตของธุรกิจการประชุมนานาชาติ ในทวีป เอเชียและตะวันออกกลางซึ่งเติบโตในอัตราที่สูงและครองส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นลำดับที่ 2 ของโลก

2. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจการจัดการประชุม นานาชาติ

จากการศึกษาวิเคราะห์รายงานขององค์การการจัดประชุมระหว่างประเทศ (ICCA) รายงาน ผลการศึกษาจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคของอุตสาหกรรม MICE (มหาวิทยาลัยธุรกิจ บัณฑิตย, 2546) รายงานผลการศึกษาเพื่อกำหนดความเป็นเลิศของกลุ่มสินค้าภาคบริการในตลาดโลก (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2548) รายงานผลการศึกษา เกี่ยวกับการเพิ่มศักยภาพของธุรกิจการจัดประชุมและนิทรรศการนานาชาติของกรุงเทพฯ ด้วยการ เทียบสมรรถนะกับสิงคโปร์และฮ่องกง (ทวีป ศิริวิทย์, 2553) และรายงานผลการสำรวจจาก การประชุมนานาชาติในปี พ.ศ. 2552-2553 (สุประภา โมฬีรัตนนท์, 2553) พบว่า มีกลุ่มปัจจัย ที่มีอิทธิพลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติในประเทศไทย เรียงตามลำดับความสำคัญ ดังนี้

2.1 เสถียรภาพทางการเมืองและนโยบาย

เสถียรภาพทางการเมืองที่ไม่มั่นคงเป็นปัจจัยที่เบี่ยงเบนอุปสงค์ของการประชุมนานาชาติ ได้มากที่สุดเนื่องจากทำให้ผู้เข้าร่วมประชุมเกิดความรู้สึกไม่ปลอดภัยหรือเกิดความเสี่ยงในการ เดินทางมาเข้าร่วมประชุม ยกตัวอย่างเช่น การชุมนุมประท้วงยืดเยื้อและการปะทะกันระหว่างผู้ชุมนุม ประท้วงและเจ้าหน้าที่ของรัฐบริเวณแยกราชประสงค์ส่งผลให้หน่วยงานเจ้าภาพจัดการประชุม ยกเลิกหรือเลื่อนการจัดประชุมในโรงแรมบริเวณใกล้เคียงทั้งหมดทำให้สูญเสียรายได้กว่า 1,500 ล้านบาทและสูญเสียขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับฮ่องกง มาเก๊า ประเทศสิงคโปร์ และ ประเทศมาเลเซียซึ่งมีความพร้อมที่จะเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติได้ในทันทีที่ประเทศไทย ขาดความพร้อมหรือเกิดสถานการณ์ฉุกเฉินขึ้นภายในประเทศจนเป็นเหตุให้ถูกเพิกถอนสิทธิในการ

จัดการประชุมในขณะนั้น เมื่อเสถียรภาพทางการเมืองและรัฐบาลไม่มั่นคงย่อมส่งผลกระทบต่อเป็นลูกโซ่ไปถึงความไม่ต่อเนื่องของนโยบายและการดำเนินนโยบาย ทำให้ธุรกิจการประชุมนานาชาติไม่ได้รับการส่งเสริมเท่าที่ควรและมีพัฒนาการล่าช้ากว่าประเทศคู่แข่งอื่น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง นโยบายทางด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานซึ่งเป็นจุดอ่อนของประเทศไทย เช่น ระบบขนส่งมวลชน ระบบอินเทอร์เน็ต การก่อสร้างสถานที่จัดประชุมในภูมิภาค เป็นต้น นอกจากนี้ การดำเนินนโยบายในด้านการประสานความร่วมมือกับหน่วยงานราชการและเอกชนที่เกี่ยวข้องยังมีค่อนข้างน้อย แสดงให้เห็นว่า ยังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับนโยบายและแผนงานส่งเสริมการประชุมนานาชาติในเชิงบูรณาการ ทั้งนี้การดำเนินนโยบายส่งเสริมธุรกิจการประชุมนานาชาติในประเทศสิงคโปร์และฮ่องกงจะอยู่ในความรับผิดชอบของสำนักงานการประชุมและผู้เข้าร่วมประชุม (CVB) และคณะกรรมการการท่องเที่ยว โดยจะดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ อย่างใกล้ชิดและสัมพันธ์กันมาก แตกต่างจากประเทศไทยที่มีการแบ่งส่วนราชการออกเป็นหลายหน่วยงาน ได้แก่ กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และสำนักงานส่งเสริมการประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) แต่ขาดความเชื่อมโยงกันทั้งในเชิงนโยบายและการดำเนินงาน ประกอบกับยังใช้กรอบการดำเนินงานเช่นเดียวกับระบบราชการทั่วไปจึงทำให้ขาดความคล่องตัวในการประสานความร่วมมือระหว่างหน่วยงานและไม่สามารถแสดงประสิทธิภาพได้อย่างแท้จริง

2.2 ความเป็นมืออาชีพของผู้ให้บริการหลักที่เกี่ยวข้อง

ผู้ให้บริการหลักที่เกี่ยวข้อง (Key Service Providers) ของธุรกิจการประชุมนานาชาติ ได้แก่ บริษัทบริหารจัดการประชุมมืออาชีพ (PCO) บริษัทบริหารจัดการจุดหมายปลายทาง (DMC) บริษัทรับจัดงานกิจกรรมพิเศษ (EMC) ซึ่งทั้งสามหน่วยงานเป็นกุญแจสำคัญที่ทำให้การดำเนินการจัดการประชุมนานาชาติประสบความสำเร็จ โดยหน่วยงานผู้จัดการประชุม (Host) จะพิจารณาถึงความเป็นมืออาชีพของบุคลากร การบริหารจัดการ ตลอดจนมาตรฐานการบริการในระดับสากล สิ่งที่ยังถือว่าเป็นปัญหาสำหรับของบุคลากรในธุรกิจการประชุมนานาชาติของไทย คือ การใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร รวมถึงยังขาดการพัฒนาทักษะและประสบการณ์เชิงวิชาชีพที่ต้องอาศัยวิธีการพัฒนาในลักษณะการสอนงานภาคปฏิบัติในที่ทำงาน (On the Job Training) เช่นเดียวกับหลักสูตรการเรียนการสอนด้านธุรกิจไมซ์ในฮ่องกงและประเทศสิงคโปร์ที่ผู้เรียนจะต้องฝึกปฏิบัติการจัดการประชุมนานาชาติอย่างจริงจังภายใต้การให้คำแนะนำของอาจารย์ที่ปรึกษาและความร่วมมือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

2.3 ความมั่นคงและความปลอดภัย

ความมั่นคงและความปลอดภัยมีขอบเขตครอบคลุมถึงชีวิต ทรัพย์สิน และสุขอนามัยในการดำเนินชีวิต โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้เข้าร่วมประชุมชาวต่างประเทศที่มาจากทวีปยุโรปและทวีปอเมริกา ซึ่งเป็นตลาดหลักของไทยนั้นมีความต้องการและคาดหวังในด้าน

การรักษาความมั่นคงและความปลอดภัยสูงตามไปด้วยในปี พ.ศ. 2552 กระทรวงอุตสาหกรรมได้เล็งเห็นความสำคัญของธุรกิจไมซ์ซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศเป็นจำนวนมหาศาลจึงได้จัดทำมาตรฐานระบบการจัดการด้านการรักษาความปลอดภัยสำหรับการจัดประชุม สัมมนา และนิทรรศการ (MICE Security Management System: MSMS) หรือ มอก. 22300 เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับกลุ่มตลาดเป้าหมายของผู้ประกอบการหลัก (ศูนย์การประชุมและแสดงสินค้า โรงแรม บริษัทบริหารจัดการประชุมมืออาชีพ) ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานความปลอดภัยก่อให้เกิดข้อได้เปรียบทางการตลาด อย่างไรก็ตาม หากเปรียบเทียบกรุงเทพฯ กับประเทศจุดหมายปลายทางการประชุมนานาชาติอื่น ๆ ก็พบว่า กรุงเทพฯ มีข้อดีกว่าหลายเมืองและประเทศที่มีชื่อเสียงในระดับโลกซึ่งมีอัตราเสี่ยงต่อการเกิดอาชญากรรมในระดับที่ค่อนข้างสูง เช่น นิวยอร์ก ประเทศอิตาลี ประเทศตุรกี เป็นต้น

2.4 ความสามารถในการเดินทางเข้าถึง

ความสามารถในการเดินทางเข้าถึงแบ่งออกเป็น 2 ส่วนที่สำคัญ คือ การเดินทางทางอากาศเข้าสู่เมืองที่เป็นจุดหมายปลายทางการจัดการประชุม และการเดินทางเข้าถึงที่พัก/สถานที่จัดการประชุม ประเด็นสำคัญในการพิจารณา ได้แก่ เทียบบินและระยะเวลาในการเดินทาง การเชื่อมโยงกับเมืองหลักอื่น ๆ ความสามารถในการรองรับของท่าอากาศยาน การอำนวยความสะดวกด้านข้อมูลของท่าอากาศยาน ความสะดวกและความหลากหลายของรูปแบบการเดินทางเข้าสู่ตัวเมือง ที่พัก และสถานที่จัดการประชุม ข้อได้เปรียบประการหนึ่งของไทย คือ ความสะดวกคล่องตัวของการให้บริการในท่าอากาศยาน รวมถึงแหล่งข้อมูล (เว็บไซต์) ที่มีลักษณะการใช้งานที่ยุ่งยากซับซ้อน แต่ข้อได้เปรียบที่สำคัญของไทยในด้านนี้ คือ ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่เอื้อต่อการเป็นฐานการจัดการประชุมนานาชาติของทวีปเอเชีย (Asia-based Congress) เนื่องจากอยู่กึ่งกลางของทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทวีปออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ทางทิศใต้ ประเทศจีน ประเทศเกาหลี ประเทศญี่ปุ่น ฮองกง และไต้หวันทางทิศเหนือ ประเทศอินเดียและเอเชียใต้ทางทิศตะวันตก และยังมีล้อมรอบด้วยกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ประเทศลาว ประเทศพม่า ซึ่งผู้เข้าร่วมประชุมจากกลุ่มประเทศดังกล่าวสามารถเดินทางทางอากาศด้วยสายการบินราคาประหยัด (Low Cost Airline) เพื่อมาเข้าร่วมประชุมได้โดยสะดวก ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการมาเข้าร่วมประชุมนานาชาติมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 1: แสดงระยะเวลาการเดินทางจากภูมิภาคและประเทศที่สำคัญมายังประเทศไทย

ภูมิภาค / ประเทศ / เมืองสำคัญ	ระยะเวลาเดินทางมาประเทศไทยโดยเฉลี่ย
อเมริกาเหนือ	15-16 ชั่วโมง
ยุโรป	8-10 ชั่วโมง
ออสเตรเลีย	8 ชั่วโมง
ญี่ปุ่น	5 ชั่วโมง
เมืองหลักในประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	2-3 ชั่วโมง

2.5 โครงสร้างพื้นฐาน

โครงสร้างพื้นฐานมีความเชื่อมโยงกับประสิทธิภาพในด้านการคมนาคม การขนส่ง การสื่อสาร ระบบสาธารณูปโภค สิ่งอำนวยความสะดวก ตลอดจนสิ่งแวดล้อม การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเป็นการแสดงเจตจำนงและความมุ่งมั่นที่ชัดเจนในการส่งเสริมธุรกิจการประชุมนานาชาติ ดังจะเห็นได้จากการที่ประเทศเกาหลีได้ส่งเสริมการลงทุนก่อสร้างศูนย์การประชุมทั่วประเทศถึง 8 แห่งภายในระยะเวลา 6 ปี (พ.ศ. 2543-2548) ส่งผลให้ประเทศเกาหลีได้เปลี่ยนจากลำดับที่ 181 ในปี พ.ศ. 2544 มาอยู่ในลำดับที่ 11 ในปี พ.ศ. 2554 จากการจัดอันดับเมืองแห่งการประชุม (Convention City) ทั่วโลกโดย UIA (Union of International Association) ผลการสำรวจของสำนักงานส่งเสริมการประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ในปี พ.ศ. 2553 พบว่า ปัญหาและอุปสรรคสำคัญที่ผู้เข้าร่วมประชุมนานาชาติมักจะเผชิญในประเทศไทย ได้แก่ การสื่อสาร (คุณภาพและบริการอินเทอร์เน็ตในที่พัก) ระบบการคมนาคมขนส่ง (ปัญหาการติดและการขนส่งมวลชนที่ไม่เชื่อมโยงและทั่วถึง) สถานที่ตั้งของท่าอากาศยาน ที่พัก และสถานที่จัดการประชุม ที่กระจัดกระจายห่างไกลกันมาก บริการของรถแท็กซี่และรถสามล้อเครื่อง (รถตุ๊กตุ๊ก) ที่ส่วนใหญ่ไม่สามารถสื่อสารกับชาวต่างประเทศได้ รวมถึงปัญหาความไม่ซื่อสัตย์ต่อนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ นอกจากนี้ การประชุมนานาชาติในประเทศไทยส่วนใหญ่ยังคงกระจุกตัวอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครเป็นหลักเนื่องจากจังหวัดในเขตภูมิภาคยังขาดความพร้อมด้านสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก ทั้งนี้หากกระจายโครงสร้างพื้นฐานออกไปสู่เขตภูมิภาคต่าง ๆ ได้จะก่อให้เกิดทางเลือกจุดหมายปลายทางที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้นซึ่งถือเป็นการกระจายความเสี่ยงรูปแบบหนึ่ง รวมถึงเป็นการกระจายรายได้สู่ท้องถิ่นอย่างทั่วถึงอีกด้วย

2.6 การขนส่งมวลชน

การขนส่งมวลชน ได้แก่ การขนส่งระหว่างที่พักไปยังสถานที่จัดประชุม และการขนส่งระหว่างโรงแรมหรือสถานที่จัดประชุมไปยังแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ ในตัวเมืองซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับระบบขนส่งมวลชน (Mass Transportation System) ทั้งในแง่ของความครอบคลุมและการเชื่อมโยงกับสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญต่าง ๆ ก่อให้เกิดความสะดวกสบายในการเดินทาง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้เข้าร่วมประชุมชาวต่างประเทศที่มีค่านิยมในการเดินทางท่องเที่ยวในตัวเมืองด้วยตนเองและหลีกเลี่ยงปัญหาการจราจรติดขัดด้วยการใช้ระบบขนส่งมวลชนแทน

2.7 ประสิทธิภาพในการจัดการประชุมนานาชาติ

ประสิทธิภาพในการจัดการประชุมนานาชาติเป็นตัวบ่งชี้ถึงขีดความสามารถในการให้บริการ (Carrying Capacity) ศักยภาพในด้านการบริหารจัดการของประเทศเจ้าภาพ ตลอดจนภาพลักษณ์ความเป็นสากล (International Appeal) การประชุมนานาชาติส่วนใหญ่มีหัวข้อ

การประชุมเกี่ยวข้องกับ 3 สาขาวิชาชีพ ได้แก่ เวชศาสตร์การแพทย์ เทคโนโลยี และวิทยาศาสตร์ โดยในประเทศไทยมีหัวข้อการประชุมทางด้านเวชศาสตร์การแพทย์ในสัดส่วนสูงที่สุด และส่วนใหญ่เป็นการประชุมนานาชาติที่หมุนเวียนทั้งระดับทวีปเอเชียแปซิฟิกและระดับโลกในสัดส่วนใกล้เคียงกัน นอกจากนี้ สถิติการจัดการประชุมนานาชาติในรอบ 10 ปี (พ.ศ. 2543-2552) ยังชี้ให้เห็นว่าประเทศไทยมีประสบการณ์ในการจัดการประชุมนานาชาติสูงเป็นลำดับที่ 2 ของภูมิภาคอาเซียนรองจากประเทศสิงคโปร์ ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2: แสดงจำนวนครั้งการจัดการประชุมนานาชาติในภูมิภาคอาเซียนตามการหมุนเวียนภายในภูมิภาคต่าง ๆ ระหว่างปี พ.ศ. 2543-2552

Rotation areas	TH	SG	MY	ID	PH	VN	KH	LA	MM	BN
Asia/ Pacific	316	333	275	115	138	63	5	1	2	7
World/ International	307	354	222	62	65	38	4	1	2	7
Asia	172	196	146	81	72	43	9	4	0	5
ASEAN	38	34	42	36	27	25	4	2	2	11
Asia/Pacific/North America	14	13	10	3	10	5	0	0	0	1
Other	42	67	67	32	17	26	2	4	0	3
Total	889	997	762	329	329	200	24	12	6	34

หมายเหตุ: Rotation Area หมายถึง ภูมิภาคที่มีการหมุนเวียนกันจัดการประชุมนานาชาติ

ที่มา: ICCA: 2009 อ้างถึงใน สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน): 2554

2.8 ความพร้อมสถานที่จัดการประชุม

สถานที่จัดการประชุมถือปัจจัยหลักแห่งความสำเร็จของการจัดการประชุมนานาชาติ ความพร้อมของสถานที่จัดการประชุมครอบคลุมเรื่องขนาดของพื้นที่และการบริหารจัดการไม่ว่าจะเป็นศูนย์การประชุมและนิทรรศการ (Convention and Exhibition Center) โรงแรมสำหรับการประชุม (Convention Hotel) สถาบันการศึกษา (Universities) ตลอดจนสถานที่จัดการประชุมประเภทอื่น ๆ หากเปรียบเทียบกับสถานที่จัดการประชุมของประเทศคู่แข่งสำคัญ โดยเฉพาะ ศูนย์การประชุมและนิทรรศการ จะพบว่า ศูนย์การประชุมในประเทศไทยมีลักษณะการใช้พื้นที่เป็นแนวราบและบางแห่งมีการแยกอาคารออกจากกัน ในขณะที่ศูนย์การประชุมในฮ่องกงและประเทศสิงคโปร์จะมีลักษณะการใช้พื้นที่ที่อยู่ภายในอาคารเดียวกันแต่มีหลายชั้นและมีระบบการอำนวยความสะดวกที่ครบครัน รวมถึงมีที่ตั้งของศูนย์การประชุมอยู่ใกล้เคียงกับโรงแรม ศูนย์การค้า ร้านอาหารและเครื่องดื่ม แหล่งบันเทิงซึ่งทั้งหมดเชื่อมโยงกันด้วยทางเดินปรับอากาศและใช้เวลาในการเดินทางเข้าถึงเพียง 15 นาที นอกจากนี้ ผลการสำรวจของสำนักงานส่งเสริมการประชุมและนิทรรศการ (สุประภา โม่ฟิรตานนท์, 2553) ยังชี้ให้เห็นถึงทิศทางในอนาคตของการประชุมนานาชาติที่น่าสนใจ คือ ผู้เข้าร่วมประชุมให้ความสำคัญต่อการใช้เทคโนโลยี โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เทคโนโลยี

สารสนเทศและสื่อสารที่สามารถโต้ตอบได้สองทาง (Interactive Communication) ดังนั้น การพิจารณาความพร้อมของสถานที่จัดการประชุมในอนาคตจึงไม่อาจมองข้ามเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่ให้บริการในสถานที่จัดการประชุมได้ ตัวอย่างสำคัญของประเทศที่มีความพร้อมในด้านสถานที่จัดการประชุมเป็นอย่างมาก คือ ประเทศญี่ปุ่น โดยเฉพาะในกรุงโตเกียวเพียงแห่งเดียวมีสถานที่จัดการประชุมหลากหลายประเภทเป็นจำนวนกว่า 300 แห่ง ส่วนใหญ่มีโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัย จึงเป็นที่ชื่นชอบของนักวางแผนการประชุมทั่วโลกและได้รับการยอมรับให้เป็นจุดหมายทางการประชุมนานาชาติในลำดับที่ 1 ของทวีปเอเชีย

2.9 การตรวจคนเข้าเมือง

การตรวจคนเข้าเมืองเป็นด่านแรกสำหรับผู้เข้าร่วมประชุมจะได้สัมผัสถึงศักยภาพในการบริหารจัดการและการประสานความร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการอำนวยความสะดวกให้เกิดความคล่องตัว ความรวดเร็ว และสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างทันท่วงที ในปัจจุบันสำนักงานส่งเสริมการประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ได้เปิดบริการช่องทางพิเศษสำหรับนักท่องเที่ยวกลุ่มไมซ์ (MICE Fast Track) ทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็วและความรวดเร็วมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม หากเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งชั้นนำอย่างประเทศสิงคโปร์และฮ่องกง จะพบว่า มีการผนวกนโยบายการยกเว้นการจัดทำวีซ่าสำหรับผู้เดินทางเข้ามาในประเทศในระยะเวลาสั้น (14 วัน) ซึ่งเพียงพอต่อการเดินทางมาเข้าร่วมประชุมนานาชาติและการท่องเที่ยวภายหลังการประชุม (ระยะเวลาในการเข้าร่วมประชุมโดยเฉลี่ยประมาณ 4 วัน) ทำให้การตรวจคนเข้าเมืองมีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

2.10 ค่าครองชีพโดยทั่วไป

ค่าครองชีพโดยทั่วไป หมายถึง ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นนอกเหนือจากค่าลงทะเบียนเข้าร่วมประชุม (Registration Fee) ของผู้เข้าร่วมประชุมและผู้ติดตาม ค่าใช้จ่ายส่วนนี้ถือเป็นรายได้ส่วนเพิ่มหรือผลพลอยได้ที่เกิดจากการเดินทางท่องเที่ยว ตลอดจนการเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ เช่น ค่าอาหารและเครื่องดื่ม ค่าสินค้าที่ระลึก ค่าบัตรเข้าชมสถานที่ท่องเที่ยว เป็นต้น นอกจากนี้ ยังหมายรวมถึงค่าบริการของผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องซึ่งถือเป็นค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนในการจัดการประชุมนานาชาติ โดยทั่วไปแล้ว การพิจารณาค่าครองชีพและค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมนั้นจะพิจารณาถึงมาตรฐานการบริการที่ได้รับประกอบกันด้วย หากมาตรฐานการบริการที่ได้รับมีความทัดเทียมกับมาตรฐานการบริการในระดับสากลก็จะเกิด “ความคุ้มค่าเงิน” (Value for Money) ซึ่งถือเป็นจุดแข็งสำหรับประเทศไทย ในทางตรงกันข้าม หากมีการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพของจุดหมายปลายทางจนเป็นที่สนใจของผู้จัดการประชุมนานาชาติทั่วโลก แต่ต้นทุนในการจัดงานกลับมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องอย่างประเทศสิงคโปร์ก็จะส่งผลกระทบต่อความน่าสนใจเลือกจุดหมายปลายทางในการจัดประชุมนานาชาติ โดยจะเกิดการหันมาเลือกจุดหมายปลายทาง

ที่มีต้นทุนการจัดงานที่ต่ำกว่า สอดคล้องกับผลการสำรวจของสำนักงานส่งเสริมการประชุมและนิทรรศการ (สุประภา โมฬีรัตนนท์, 2553) ที่ระบุถึงแนวทางการจัดการประชุมนานาชาติในอนาคต คือ การจัดการประชุมจะมุ่งให้เกิดค่าใช้จ่ายน้อยลงและจะเกิดกลยุทธ์ใหม่ทางด้านราคา ตัวอย่างเช่น การยกเว้นค่าลงทะเบียนเข้าร่วมประชุม การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเดินทาง การสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับบุคคลสำคัญ เป็นต้น ทั้งนี้ต้องอาศัยข้อได้เปรียบด้านต้นทุน รวมถึงความสามารถในการบริหารจัดการต้นทุนการจัดงานให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและไม่กระทบต่อคุณภาพของงานในภาพรวมด้วย

ตารางที่ 3: แสดงค่าครองชีพเปรียบเทียบระหว่างเงินสกุลบาทและสกุลดอลลาร์สหรัฐ

ที่	รายการค่าครองชีพ	ค่าใช้จ่ายโดยประมาณ	
		เงินสกุลบาท	เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ
1	ค่าโดยสารแท็กซี่มีเตอร์	120 บาท / เที่ยว	3.5 เหรียญ / เที่ยว
2	ค่าอาหารในร้านอาหารในห้างสรรพสินค้า	200 บาท / คน	5 เหรียญ / คน
3	ค่าอาหารในร้านอาหารทั่วไป	50 บาท / คน	1.5 เหรียญ / คน
4	ค่าบริการนวดแผนไทย 2 ชั่วโมง	500 บาท / คน	12 เหรียญ / คน
5	ค่าเดินทางโดยเฉลี่ยด้วยรถไฟลอยฟ้า	25 บาท / เที่ยว	75 เซนต์ / เที่ยว

ที่มา: ดัดแปลงจาก สานิต การุณยวนิช, 2552: 43-44

ปัจจัยต่าง ๆ ดังที่กล่าวไว้ในข้างต้นมีความสำคัญต่อการตัดสินใจของหน่วยงานผู้จัดการประชุมนานาชาติและนักวางแผนการประชุม ภาพลักษณ์ที่ดีย่อมส่งผลให้ผู้เข้าร่วมประชุมนานาชาติเกิดแรงจูงใจและทัศนคติที่ดีต่อจุดหมายปลายทางการประชุมซึ่งเป็นตัวผลักดันให้เกิดอุปสงค์ในธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติ ดังนั้น การเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติจึงต้องพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ในเชิงบูรณาการ รวมถึงความสามารถในการสะท้อนให้เห็นศักยภาพและความแตกต่างจากประเทศคู่แข่งที่มีความชัดเจน

แนวทางการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติของไทย

การพัฒนาศักยภาพของธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติที่ก่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในระยะยาวควรเริ่มต้นจากขับเคลื่อนของภาคเอกชนเป็นหลักโดยอยู่ภายใต้การสนับสนุนอย่างจริงจังและเหมาะสมจากภาครัฐเป็นสำคัญ จากการศึกษาทิศทางและผลจากการพัฒนาของประเทศชั้นนำของโลกหลายประเทศที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติ พบว่า ปัจจัยขับเคลื่อนหลัก (Key Drivers) ที่ก่อให้เกิดการเติบโตประกอบด้วย 2 กลุ่มปัจจัย คือ 1) ปัจจัยสนับสนุนด้านนโยบายที่ส่งผลโดยตรง โดยเฉพาะการส่งเสริมความร่วมมือด้านการค้าการลงทุน และ 2) ปัจจัยสนับสนุนด้านงบประมาณเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและศักยภาพของบุคลากรให้มีความเป็นมืออาชีพแต่อย่างไรก็ตาม องค์ประกอบสำคัญที่ขาดไม่ได้และถือเป็นเสน่ห์ของแต่ละประเทศ นั่นคือ ทุนทาง

สังคมและวัฒนธรรมและอัตลักษณ์ท้องถิ่น หากนำมาผสมผสานเข้าการบริหารและสามารถบริหารจัดการได้อย่างเหมาะสมเพื่อสร้างเอกลักษณ์ที่มีเฉพาะผู้ประกอบการสัญชาติไทยก็จะก่อให้เกิดข้อได้เปรียบเชิงการแข่งขัน (Competitive Advantages) อย่างแท้จริง

1. การเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติของไทย

การเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติเป็นต้นธารแห่งความสำเร็จของธุรกิจ การประชุมนานาชาติ ก่อนการเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติ หน่วยงานผู้รับผิดชอบควรทำความเข้าใจเกี่ยวกับแนวทางและข้อควรพิจารณาต่าง ๆ ที่สำคัญอย่างละเอียดถี่ถ้วนเพื่อให้การดำเนินการเสนอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติมีความคุ้มค่าต่อการลงทุน โดยส่วนใหญ่ การเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติมักจะล้มเหลว (Lost Bid) อย่างน้อย 1-2 ครั้งถือเป็นประสบการณ์และบทเรียนที่สำคัญของหน่วยงานผู้รับผิดชอบที่ก่อให้เกิดการสังสมองค์ความรู้เพื่อพัฒนายุทธวิธีในการดำเนินงานครั้งต่อไป

1.1 แนวทางการเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติ

การเสนอขอเป็นเจ้าภาพการจัดการประชุมนานาชาติ หมายถึง การเสนอตัวเข้าแข่งขันหรือเข้ารับการคัดเลือกเป็นผู้จัดการประชุมนานาชาติในครั้งต่อไป ทั้งนี้ประเทศและหน่วยงานที่จะเสนอตัวเข้าแข่งขันหรือเข้ารับการคัดเลือกจะต้องมีคุณสมบัติและดำเนินงานตามกรอบการดำเนินงานที่สมาคมหรือองค์กรระดับนานาชาติกำหนดอย่างเคร่งครัด

ด้วยเหตุที่ประเทศต่าง ๆ จะต้องแข่งขันกันเข้ารับการคัดเลือกเป็นผู้จัดการประชุมนานาชาติ จึงมีความจำเป็นต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับแนวทางการคัดเลือกประเทศเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติก่อน กล่าวคือ การจัดการประชุมนานาชาติของสมาคมหรือองค์กรซึ่งมีสมาชิกเป็นสมาคมย่อยในแต่ละประเทศจะกำหนดจัดประชุมนานาชาติเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ในสาขาวิชาชีพที่เกี่ยวข้องเป็นระยะ ๆ เช่น ทุก 2 ปี ทุก 4 ปี เป็นต้น การจัดการประชุมนานาชาติแต่ละครั้งจะมีลักษณะเป็นการประชุมขนาดใหญ่และมีการหมุนเวียนประเทศเจ้าภาพเพื่อให้ผู้เข้าร่วมประชุมได้รับประสบการณ์ในต่างแดนที่หลากหลาย ในกรณีที่เกิดให้มีการแข่งขันระหว่างประเทศสมาชิกสมาคมหรือองค์กรระดับนานาชาติจะออกประกาศหรือจดหมายเวียนเพื่อแจ้งให้ประเทศสมาชิกทราบถึงข้อกำหนดสำหรับการจัดการประชุมนานาชาติที่เรียกว่า “กระบวนการการดำเนินงานมาตรฐาน”¹ (Standard Operating Procedure) เมื่อสมาคมย่อยที่เป็นสมาชิกในแต่ละประเทศได้รับข้อมูลและมีความประสงค์จะเสนอตัวเข้าแข่งขันก็จะจัดทำข้อเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุม (Bidding Proposal หรือ Bid Book) และยื่นต่อคณะกรรมการของสมาคมหรือองค์กร

¹ หน่วยงานหรือสมาคมระดับนานาชาติบางแห่งอาจใช้คำว่า Request For Proposal หรือ RFP แทนก็ได้

ระดับนานาชาติเพื่อพิจารณาต่อไป ลักษณะการแข่งขันเพื่อเสนอขอเป็นผู้จัดการประชุมนานาชาติ มี 2 แนวทางหลัก ดังนี้

1.1.1 การแข่งขันระหว่างประเทศสมาชิกในทวีปเดียวกัน โดยสมาคมหรือองค์กรระดับนานาชาติอาจกำหนดให้มีการแข่งขันของประเทศสมาชิกแยกตามทวีป กล่าวคือ หากประเทศในทวีปเอเชียได้รับการคัดเลือกเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมในครั้งนี้แล้ว การแข่งขันครั้งต่อไปจะเปิดแข่งขันเฉพาะประเทศสมาชิกในทวีปอื่น ๆ เช่น ยุโรป อเมริกา เป็นต้น เมื่อหมุนเวียนจนครบทุกทวีปแล้ว ประเทศสมาชิกในทวีปเอเชียจึงจะมีโอกาสในการแข่งขันอีกครั้งหนึ่ง เช่น การประชุมวิชาการโภชนาการนานาชาติ (ICN) ของสหพันธ์โภชนาการนานาชาติซึ่งมีกำหนดจัดขึ้นทุก 4 ปีและหมุนเวียนไปตามทวีปต่าง ๆ ทั่วโลกนั้นจะหมุนเวียนมาจัดในทวีปเอเชียทุก 20 ปี ส่งผลให้ประเทศไทยโดยสมาคมโภชนาการแห่งประเทศไทยได้รับการคัดเลือกเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมวิชาการโภชนาการนานาชาติ ครั้งที่ 19 (ICN 2009) ในปี พ.ศ. 2552 เป็นต้น โดยประเทศในทวีปเอเชียที่เคยได้รับการคัดเลือกให้เป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติดังกล่าวแล้ว ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น และประเทศเกาหลีใต้

1.1.2 การแข่งขันระหว่างประเทศสมาชิกต่างทวีป โดยสมาคมหรือองค์กรระดับนานาชาติอาจเปิดโอกาสให้ประเทศสมาชิกเข้าแข่งขันโดยไม่จำกัดทวีปและไม่ต้องรอให้หมุนเวียนมายังทวีปของตนซึ่งอาจเป็นโอกาสที่จะได้รับการคัดเลือกให้เป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติได้เร็วขึ้นอย่างน้อย 4-5 ปี แต่มีข้อเสียประการหนึ่ง คือ ประเทศสมาชิกที่เข้าแข่งขันต่อจากประเทศสมาชิกในทวีปเดียวกันจะต้องมีเหตุผลหรือข้อเสนอที่ดีเพียงพอเพื่อโน้มน้าวใจคณะกรรมการตัดสินและผู้เข้าร่วมประชุมให้อยากกลับมาประชุมในทวีปเดียวกันกับการประชุมในครั้งที่ผ่านมามาก

1.2 ข้อควรพิจารณาในการเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติ

แม้ว่าการจัดการประชุมนานาชาติขนาดใหญ่จะนำมาซึ่งรายได้และผลประโยชน์มหาศาลทั้งทางตรงและอ้อม แต่การดำเนินงานของการจัดการประชุมนานาชาติบางครั้งอาจจะมีความเสี่ยงที่จะไม่บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้หรือมีแนวโน้มเกิดการชะลอตัวเนื่องจากได้รับอิทธิพลจากปัจจัยภายนอก ก่อให้เกิดผลเสียต่อหน่วยงานหรือสมาคมที่เป็นเจ้าภาพจัดการประชุมทั้งในด้านการเงินและชื่อเสียง ดังนั้น การเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติจึงควรพิจารณาปัจจัยสำคัญต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1.2.1 สถานการณ์และแนวโน้มของการประชุม

ผลการดำเนินงานของการประชุมนานาชาติที่จัดขึ้นครั้งล่าสุดอย่างน้อย 2 ครั้งหรือภายในระยะเวลา 5 ปีย้อนหลังเป็นภาพสะท้อนของแนวโน้มสถานการณ์ของการประชุมที่ดีตัวบ่งชี้ที่สำคัญ ได้แก่ จำนวนผู้เข้าร่วมประชุม สัดส่วนระหว่างผู้เข้าร่วมประชุมชาวต่างประเทศและ

ภายในประเทศ จำนวนผู้สนับสนุนการจัดงาน ยอดเงินงบประมาณที่ได้รับการสนับสนุน จำนวนผู้เข้าร่วมแสดงสินค้า ความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมงานที่ผ่านมา นอกจากนี้ ยังต้องพิจารณาแนวโน้มต่าง ๆ ที่อาจจะส่งผลต่อการจัดการประชุมในระยะยาว ได้แก่ แนวโน้มการเติบโตของอุปสงค์ (Demand Conditions) ของผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการประชุมโดยตรง โดยเฉพาะตลาดในทวีปเอเชียแปซิฟิก และประเทศไทย การควบรวมกัน (Merger & Acquisition) ของผู้ประกอบการรายหลักอาจจะส่งผลต่อจำนวนผู้สนับสนุนเงินงบประมาณการจัดการประชุมนานาชาติในอนาคต

1.2.2 ลักษณะการหมุนเวียนของประเทศสมาชิกในแต่ละทวีป

ลักษณะการหมุนเวียนของประเทศสมาชิกที่เสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติโดยทั่วไปมักจะใช้หลักการหมุนเวียนแบบไม่ซ้ำทวีป รวมถึงความถี่ของการจัดการประชุมแต่ละครั้งซึ่งระบุชัดในกระบวนการดำเนินงานมาตรฐาน (Standard Operating Procedure) ที่กำหนดโดยสมาคมหรือองค์กรระดับนานาชาติ ทำให้สามารถคาดการณ์ประเทศคู่แข่งกันและพัฒนาข้อได้เปรียบได้อย่างชัดเจน ตัวอย่างเช่น หากในปีหน้ารอบการหมุนเวียนของประเทศสมาชิกมาถึงทวีปเอเชียอีกครั้ง ประเทศไทยจะพบประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ ประเทศสิงคโปร์ ประเทศมาเลเซีย ฮองกง มาเก๊า ประเทศญี่ปุ่น และประเทศจีน และหากทราบถึงประเทศที่เคยเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติครั้งล่าสุดก็จะทำให้การคาดการณ์เกี่ยวกับประเทศคู่แข่งกันมีความแม่นยำมากยิ่งขึ้น

1.2.3 ระยะเวลาในการเตรียมงานและช่วงเวลาจัดการประชุม

ระยะเวลาในการเตรียมการจัดประชุมเป็นปัจจัยประการหนึ่งที่จะส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการจัดการประชุมนานาชาติ โดยเริ่มต้นตั้งแต่ระยะเวลาในการเตรียมการเพื่อเสนอขอเป็นเจ้าภาพมีเพียงพอหรือไม่ กำหนดการจัดการประชุมของสมาคมหรือองค์กรระดับโลกอยู่ในช่วงใด สามารถเสนอให้ปรับเปลี่ยนให้อยู่ในช่วงนอกฤดูกาลการท่องเที่ยว (Low Season หรือ Green Season) ได้หรือไม่ เนื่องจากค่าบริการห้องพักและสถานที่จัดการประชุมมีอัตราไม่สูงมากนักเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงฤดูกาลการท่องเที่ยว (High Season) รวมไปถึงสามารถเจรจาต่อรองกับผู้ให้บริการเพื่อให้จัดการบริการเสริมอื่น ๆ ได้ ทำให้เกิดข้อได้เปรียบด้านต้นทุนในการจัดงานและสามารถสร้างความแตกต่างด้วยกลยุทธ์ราคาได้ เช่น การเสนออัตราค่าลงทะเบียนเข้าร่วมประชุมแบบเหมาจ่าย (Registration Package) ซึ่งรวมค่าบริการรับส่งระหว่างสนามบินและที่พักและค่าบัตรโดยสารเครื่องบินไว้เรียบร้อยแล้ว เป็นต้น

1.2.4 ความสำเร็จที่ผ่านมาและความสัมพันธ์กับหน่วยงานระดับนานาชาติ

ปัจจัยสำคัญในการคัดเลือกประเทศสมาชิกเพื่อเป็นเจ้าภาพการจัดการประชุมนานาชาติอีกประการหนึ่ง ได้แก่ ความโดดเด่นของผลงานและบุคลากรในเวทีระดับโลก ผลงานการค้นคว้าวิจัยทางวิชาการ ผลงานการคิดค้นนวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น บุคลากรทางการแพทย์

ของไทยที่มีชื่อเสียงในด้านการรักษาโรคหัวใจ การปลูกถ่ายไขกระดูก การผ่าตัดศัลยกรรม นักวิจัยของไทยมีผลงานโดดเด่นในด้านการคิดค้นหุ่นจำลองจากยางพาราเพื่อใช้เป็นสื่อการสอนทางด้านการแพทย์ สัตวแพทย์ชาวไทยมีผลงานโดดเด่นในด้านการผสมเทียมช้าง เป็นต้น นอกจากนี้ การที่หน่วยงานหรือสมาคมที่เสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติมีบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในระดับนานาชาติก็ถือเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญเช่นเดียวกัน เช่น ศาสตราจารย์ ดร. ระพี สาคริก เป็นผู้ที่มีชื่อเสียงในวงการพฤกษศาสตร์และการเพาะเลี้ยงกล้วยไม้ รองศาสตราจารย์ นายสัตวแพทย์ ปานเทพ รัตนกร เป็นผู้ที่มีชื่อเสียงในวงการสัตวแพทย์ ศาสตราจารย์เกียรติคุณ นายแพทย์ ประเสริฐ ทองเจริญ เป็นผู้มีส่วนในการค้นคว้าเกี่ยวกับโรคไข้หวัดนกและโรคซาร์ส (SARS) และเคยได้รับรางวัลในระดับโลก เป็นต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หากประเทศไทยมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการทำงานและมีความสัมพันธ์แนบแน่นกับหน่วยงานระดับนานาชาติมาก่อนจะช่วยให้เพิ่มโอกาสการได้รับคัดเลือกเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติให้สูงมากยิ่งขึ้น

1.2.5 นโยบายและวัตถุประสงค์ของหน่วยงานหรือสมาคมระดับนานาชาติ

นโยบายและวัตถุประสงค์ของการจัดประชุมนานาชาติของแต่ละองค์กรมีความแตกต่างกัน เช่น นโยบายและวัตถุประสงค์ที่เน้นการกระจายองค์ความรู้ไปสู่กลุ่มประเทศใกล้เคียงกับประเทศเจ้าภาพ นโยบายและวัตถุประสงค์ที่เน้นการคัดเลือกจุดหมายปลายทางที่มีศักยภาพในการสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนจัดประชุมนานาชาติ เป็นต้น สำหรับประเทศไทยมีจุดเด่นในด้านที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่เป็นศูนย์กลางของทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และแวดล้อมด้วยประเทศเพื่อนบ้านที่เป็นกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา ยกเว้นประเทศสิงคโปร์ ประกอบกับมีต้นทุนการดำเนินงานที่ไม่สูงมากนัก ทำให้เกิดความได้เปรียบในการตอบสนองนโยบายและวัตถุประสงค์ของการจัดการประชุมนานาชาติได้เป็นอย่างดี

1.2.6 กระบวนการลงคะแนนเสียงและผู้มีอิทธิพลต่อการลงคะแนนเสียง

โดยทั่วไป กระบวนการลงคะแนนเสียงจะมีผู้ที่เกี่ยวข้อง 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ คณะกรรมการตัดสิน ผู้แทนของประเทศสมาชิก และบริษัทบริหารจัดการประชุมมืออาชีพหลัก (Core PCO) ซึ่งผู้เสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติจำเป็นต้องมีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการลงคะแนนเสียงของผู้ที่เกี่ยวข้องทั้ง 3 กลุ่ม เช่น คณะกรรมการตัดสินมีแนวโน้มลงคะแนนเสียงให้ประเทศที่เป็นบ้านเกิดของตนเองหรือไม่ ผู้แทนของประเทศสมาชิกที่มาจากกลุ่มประเทศในทวีปเอเชียแปซิฟิกมีผลต่อคะแนนเสียงข้างมาก ความเป็นมืออาชีพของผู้บริหารจัดการประชุมมืออาชีพในท้องถิ่น (Local PCO) ซึ่งจะมีผลต่อการลงคะแนนเสียงของบริษัทบริหารจัดการประชุมมืออาชีพหลักที่หน่วยงานหรือสมาคมระดับนานาชาติมอบหมายให้เป็นรับผิดชอบ การบริหารโครงการในภาพรวม เป็นต้น นอกจากนี้ หากทราบถึงบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการลงคะแนนเสียงและสามารถติดต่อบริษัทงานกับบุคคลดังกล่าวเพื่อให้ข้อมูลต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์เพิ่มเติมได้ จะทำให้โอกาสที่จะได้รับการคัดเลือกมีสูงมากยิ่งขึ้น

1.3 แนวทางการลงคะแนนเสียงเพื่อพิจารณาคัดเลือกประเทศเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติ

การลงคะแนนเสียงเพื่อคัดเลือกเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติถือเป็น “จุดชี้เป็นชี้ตาย” ของธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติ ดังนั้น หน่วยงานที่เป็นผู้รับผิดชอบการเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติจึงต้องศึกษารายละเอียด หลักเกณฑ์ ตลอดจนเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องอย่างละเอียดเพื่อเตรียมความพร้อมในด้านต่าง ๆ บ่อยครั้งจะพบว่า การรณรงค์เสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติให้ประสบความสำเร็จไม่ได้ขึ้นอยู่กับการใช้สื่อหรือการนำเสนอภาพลักษณ์ที่ดีของประเทศเพียงอย่างเดียว แต่จะต้องอาศัยสายสัมพันธ์อันแน่นหนาหรือการจัดกิจกรรมเจรจาเพื่อลอบบี้คณะกรรมการตัดสินซึ่งต้องอาศัยการวางแผนอย่างแยบคาย การลงคะแนนเสียงเพื่อคัดเลือกประเทศเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับระเบียบข้อบังคับของแต่ละสมาคมซึ่งมีขั้นตอนและวิธีการที่ต่างกันไป ดังนี้

1.3.1 การลงคะแนนเสียงโดยผู้แทนสมาชิกของแต่ละประเทศ เช่น สมาพันธ์นานาชาติด้านประสาทวิทยา (World Federation of Neurology) ใช้ระบบการลงคะแนนเสียงโดยผู้แทนสมาชิกจากประเทศต่าง ๆ ที่มีอยู่เป็นจำนวน 93 ประเทศ รวมทั้งสิ้น 93 เสียง โดยพิจารณาคัดเลือกในที่ประชุมใหญ่ของสมาคม เป็นต้น

1.3.2 การลงคะแนนเสียงโดยคณะกรรมการตัดสินที่ได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริหารสมาคม เช่น สมาคมปลูกถ่ายอวัยวะระดับโลก (The Transplantation Society) เป็นต้น

นอกจากนี้ อาจจะมีการแต่งตั้งคณะกรรมการขึ้นมามากกว่าหนึ่งเพื่อพิจารณาความพร้อมของประเทศที่เสนอขอเป็นเจ้าภาพด้วยการเดินทางมาสำรวจสถานที่จริงและจัดทำข้อสรุปต่าง ๆ เสนอต่อที่ประชุมประกอบการพิจารณาคัดเลือกของคณะกรรมการบริหารสมาคมหรือคณะกรรมการตัดสินในโอกาสต่อไป ตัวอย่างเช่น สมาคมสโมสรไลออนส์สากล (The International Association of Lions Clubs) เป็นต้น (สวลี ศิริผล, 2546)

2. การเพิ่มศักยภาพธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติของไทย

หลายประเทศตระหนักถึงความสำคัญของธุรกิจไมซ์และกำหนดให้ธุรกิจไมซ์เป็น “กลไกใหม่ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ” (New Growth Engine) เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจสูง (High Yield) และก่อให้เกิดการจ้างงานทั้งทางตรงและทางอ้อมเป็นจำนวนมาก จากการศึกษาสภาพและทิศทางการพัฒนาธุรกิจการประชุมนานาชาติของประเทศ คู่แข่งขันที่สำคัญของไทย ได้แก่ ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ฮองกง ไต้หวัน เขตบริหารพิเศษมาเก๊า สิงคโปร์ มาเลเซีย และเวียดนาม พบว่า ในช่วงระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา ทุกประเทศต่างเร่งพัฒนาธุรกิจไมซ์อย่างจริงจัง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศที่มีทุนทางสังคมและวัฒนธรรมสูงจะใช้เป็นกลไกในการ

ขับเคลื่อนเศรษฐกิจในช่วงที่ได้ผลกระทบจากปัญหาวิกฤติเศรษฐกิจโลก เมื่อพิจารณาจากสภาพและทิศทางการพัฒนาธุรกิจการประชุมนานาชาติของรัฐบาลประเทศต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วในข้างต้น จึงสามารถเสนอแนวทางการเพิ่มศักยภาพธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติของไทยที่เหมาะสมโดยจำแนกออกเป็น 2 ระดับ ดังนี้

2.1 ระดับนโยบาย

2.1.1 ความชัดเจนของรัฐบาลในด้านนโยบายการส่งเสริมธุรกิจการประชุมนานาชาติ

นโยบายของรัฐบาลเปรียบเสมือนเข็มทิศของการดำเนินงานทุกระดับ ยิ่งมีความชัดเจนในการดำเนินนโยบายมากเท่าใด ก็ยิ่งทำให้การขับเคลื่อนแผนงานต่าง ๆ มีความรวดเร็วและสมบูรณ์มากยิ่งขึ้นเท่านั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในยุคที่รัฐบาลของทุกประเทศต่างเร่งรัด การพัฒนาธุรกิจไมซ์ (Economy of Speed) เพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาดธุรกิจการประชุมนานาชาติ มีลักษณะเป็นธุรกิจเฉพาะหรือธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) และต้องการความคล่องตัวในการดำเนินงานค่อนข้างสูง ดังนั้น รัฐบาลจึงควรกำหนดแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาธุรกิจการประชุมนานาชาติโดยเฉพาะเช่นเดียวกับแผนยุทธศาสตร์การท่องเที่ยว ในปัจจุบันพบว่า สำนักส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์มหาชน) ได้จัดทำ “White Paper: เจตนารมณ์ร่วมของการพัฒนาอุตสาหกรรมไมซ์ไทย” เพื่อเป็นกรอบการพัฒนาธุรกิจไมซ์ภายหลังวิกฤติการณ์การเมืองในปี พ.ศ. 2553 และแผนการดำเนินงานในปีงบประมาณ 2554 แต่แผนงานดังกล่าวมีลักษณะเป็นแผนระยะสั้นจึงยังไม่เพียงพอต่อการส่งเสริมธุรกิจ การประชุมนานาชาติได้อย่างครบถ้วนทุกมิติ นอกเหนือจากการกำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อเป็นหนทางสู่ความสำเร็จ รัฐบาลยังจำเป็นต้องตรากฎหมายส่งเสริมการจัดการประชุมนานาชาติด้วยการแยกธุรกิจการประชุมนานาชาติออกจากกฎหมายทางการท่องเที่ยวหรือกฎหมายธุรกิจทั่วไป โดยกฎหมายดังกล่าวควรครอบคลุมประเด็นที่เป็นสำคัญ ได้แก่ มาตรการทางภาษีการส่งเสริมการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน การเดินทางเข้า-ออกประเทศ นอกจากนี้ ยังต้องพัฒนากลไกการถ่ายทอดนโยบายสู่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งหมดเพื่อให้เกิดความเข้าใจและสามารถประสานความร่วมมือต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประเทศที่ประสบความสำเร็จในด้านความชัดเจนของนโยบาย ได้แก่ ประเทศเกาหลีใต้ซึ่งออกกฎหมายส่งเสริมการจัดการประชุมนานาชาติ (Convention Promotion Law) ในปี พ.ศ. 2539 โดยเฉพาะและสามารถพัฒนาเกาะเชจู (Jeju) ให้เป็นเมืองแห่งการประชุมที่สามารถดึงดูดความสนใจจากผู้จัดและนักวางแผนการประชุมนานาชาติทั่วโลกได้ภายในระยะเวลาเพียง 10 ปีเท่านั้น

2.1.2 การจัดการสถานการณ์วิกฤติ

ธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติเป็นธุรกิจที่มีความอ่อนไหวต่อสถานการณ์สูงเช่นเดียวกับธุรกิจการท่องเที่ยว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สถานการณ์วิกฤติที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อ

ชีวิตและทรัพย์สินของผู้เข้าร่วมประชุม ตลอดระยะเวลากว่า 5 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจการประชุมนานาชาติของไทยได้รับผลกระทบจากวิกฤติการณ์ทางการเมืองอย่างรุนแรงมากที่สุด โดยผลกระทบที่เกิดขึ้นจะมีผลโดยตรงต่อความเชื่อมั่นในด้านความปลอดภัยของจุดหมายปลายทางทั้งในปัจจุบันและอนาคต กล่าวคือ งานประชุมนานาชาติที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นเจ้าภาพแล้วอาจจะถูกเพิกถอนสิทธิ์ในการจัดงาน รวมถึงงานประชุมนานาชาติที่อยู่ในระหว่างการเสนอขอเป็นเจ้าภาพก็อาจจะถูกตั้งข้อสังเกตถึงความไม่พร้อมเมื่อเปรียบเทียบกับจุดหมายปลายทางอื่น ๆ ที่สถานการณ์ทางการเมืองมีความมั่นคงมากกว่า สถิติของสำนักส่งเสริมการประชุมและนิทรรศการ (สูประภา โมฬีรัตนนท์, 2553) ระบุว่า การจัดการประชุมนานาชาติในเขตกรุงเทพมหานครมีสัดส่วนสูงที่สุด คือ ร้อยละ 62.50 แสดงให้เห็นถึงการกระจุกตัวของการจัดงานในเขตพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง หากเกิดสถานการณ์วิกฤติขึ้นก็จะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างรุนแรงและมีผลกระทบในวงกว้าง ดังนั้น การจัดการสถานการณ์วิกฤติของรัฐบาลในอนาคตจึงต้องเปลี่ยนมุมมองจากเดิมที่เน้นการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า มาสู่มุมมองใหม่ที่เน้นการจัดการเชิงรุกมากยิ่งขึ้น รวมไปถึงการเรียนรู้จากสถานการณ์วิกฤติต่าง ๆ ที่ผ่านมาเพื่อพัฒนาแนวทางการแก้ไขที่อาจจะเกิดในลักษณะหรือบริบทใกล้เคียงกัน ส่องกงถือได้ว่าเป็นตัวอย่างที่ดีของการเรียนรู้จากวิกฤติที่เกิดขึ้นหลายครั้ง เช่น วิกฤติการณ์ทางการเงินในเอเชีย การแพร่ระบาดของโรคระบบทางเดินหายใจเฉียบพลัน (SARS) การแพร่ระบาดของโรคไข้หวัดนก ความไม่สงบทางการเมืองในประเทศจีน เป็นต้น โดยส่องกงสามารถแก้ไขสถานการณ์วิกฤติได้ภายในระยะเวลาอันสั้นและใช้บทเรียนจากการแก้ไขปัญหาครั้งที่ผ่านมาในการแก้ไขปัญหาครั้งต่อไปให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นทุกครั้ง ทำให้ส่องกงฟื้นตัวจากสถานการณ์วิกฤติได้อย่างรวดเร็ว ปัจจุบันส่องกงได้รับการยอมรับในเวทีโลกด้วยภาพลักษณ์ที่แข็งแกร่ง คือ “เมืองหลวงทางธุรกิจของเอเชีย” (Business Capital of Asia) ส่งผลให้ส่องกงเปลี่ยนจากเมืองที่เป็นทางผ่านไปสู่เงินมาสู่เมืองที่เป็นจุดหมายปลายทางของการท่องเที่ยว โดยเฉพาะการท่องเที่ยวเพื่อวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ (Business Tourism) ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติของส่องกง

2.1.3 การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวก

โครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับ (Carrying Capacity) นักท่องเที่ยวกลุ่มไมซ์ขนาดใหญ่จากทั่วโลก มิติสำคัญของการพัฒนา คือ การสร้างความสมดุลระหว่างปริมาณและคุณภาพ โดยเฉพาะในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครซึ่งเป็นฐานการจัดการประชุมนานาชาติหลักของไทยนั้นโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ยังไม่เอื้อต่อธุรกิจการประชุมนานาชาติเท่าที่ควร เช่น ขาดความเชื่อมโยงของระบบขนส่งมวลชน ขาดความเชื่อมโยงระหว่างที่พักและสถานที่จัด การประชุม ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารยังขาดความทันสมัยและไม่ครอบคลุมทุกพื้นที่ สภาพแวดล้อมมีสภาพเสื่อมโทรมหลายพื้นที่ เป็นต้น ดังนั้น แนวทางการพัฒนาจึงควรมุ่งเน้นการพัฒนาเชิงบูรณาการเพื่อรองรับแนวโน้มพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ความทันสมัย

และคุณภาพชีวิตที่สูงขึ้นของนักท่องเที่ยวยุคใหม่ นอกจากนี้ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกควรกระจายไปสู่ภูมิภาคต่าง ๆ เพื่อก่อให้เกิดประสบการณ์ที่หลากหลายและเกิดการกระจายรายได้สู่ท้องถิ่นอย่างแท้จริง ประเทศญี่ปุ่นและประเทศเกาหลีใต้ถือเป็นประเทศที่มีจุดเด่นในเรื่องดังกล่าว โดยประเทศญี่ปุ่นมีเมืองแห่งการประชุมกระจายอยู่ทั่วประเทศ ได้แก่ เกียวโต นาโกย่า โยโกฮาม่า โอซากา นารา ชิบูโอกะ ฮอกไกโด และมัตสึโมโตะ เมืองดังกล่าวมีสิ่งอำนวยความสะดวกรองรับอย่างเพียงพอและมีสำนักงานส่งเสริมธุรกิจไมซ์ในท้องถิ่นที่ทำหน้าที่สนับสนุนการเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติเช่นเดียวกับส่วนกลาง ส่วนประเทศเกาหลีใต้ นอกจากการจัดให้มีเมืองแห่งการประชุมกระจายไปยังหัวเมืองต่าง ๆ แล้ว ยังมุ่งเน้นการประสานความร่วมมือระหว่างรัฐบาลกลางและท้องถิ่นอย่างลงตัวส่งผลให้สัดส่วนการประชุมนานาชาติระหว่างกรุงโซลและภูมิภาคที่มีอัตราส่วน 53 : 47 ในปี พ.ศ. 2546 เปลี่ยนเป็นอัตราส่วน 46 : 54 ในปี พ.ศ. 2549 สะท้อนให้เห็นถึงความสำเร็จในการส่งเสริมธุรกิจการประชุมนานาชาติด้วยการกระจายโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกไปสู่ภูมิภาคควบคู่กับการประสานงานกับหน่วยงานในท้องถิ่นอย่างมีประสิทธิภาพ

2.1.4 การจัดตั้งสำนักงานส่งเสริมธุรกิจไมซ์ในภูมิภาค

การจัดตั้งสำนักงานส่งเสริมธุรกิจไมซ์ในภูมิภาคมีเป้าประสงค์เพื่อรองรับการขยายตัวของการจัดประชุมนานาชาติไปสู่จังหวัดที่สำคัญในแต่ละภูมิภาค เช่น ภูเก็ต เชียงใหม่ เมืองพัทยา เป็นต้น การจัดตั้งสำนักงานส่งเสริมธุรกิจไมซ์ในท้องถิ่นจะช่วยให้ความร่วมมือระหว่างส่วนกลางและท้องถิ่นมีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น สามารถเป็นแกนกลางในการสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ ในท้องถิ่นเพื่อสร้างความได้เปรียบของพื้นที่ให้มีศักยภาพพร้อมเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติเช่นเดียวกับส่วนกลางและยังมีส่วนช่วยในการพัฒนาและเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับการธุรกิจไมซ์ให้แก่ท้องถิ่น ก่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจอันจะนำมาซึ่งความร่วมมือในการเป็นเจ้าบ้านที่ดีของภาคประชาชนอีกด้วย บทพิสูจน์ของความสำเร็จในจัดตั้งสำนักงานส่งเสริมธุรกิจไมซ์ในภูมิภาคควบคู่กับการพัฒนาศักยภาพของประเทศในภาพรวม คือ การจัดตั้งสำนักงานส่งเสริมการประชุมนานาชาติรัฐซาราวัก (Sarawak Convention Bureau) ภายใต้การสนับสนุนของรัฐบาลของประเทศมาเลเซียเมื่อปี พ.ศ. 2549 โดยในปี พ.ศ. 2553 รัฐซาราวักได้รับการคัดเลือกให้เป็นจุดหมายปลายทางของการจัดการประชุมนานาชาติจำนวน 42 งาน คิดเป็นร้อยละ 80 ของจำนวนการเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมทั้งหมดและก่อให้เกิดรายได้จากผู้เข้าร่วมการประชุมนานาชาติเป็นจำนวนเงินถึง 18 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ปัจจุบัน สำนักงานส่งเสริมการประชุมนานาชาติรัฐซาราวักได้จัดตั้งสาขาย่อยในกรุงกัวลาลัมเปอร์เพื่อสนับสนุนผู้จัดงานในท้องถิ่นให้มีโอกาสเข้าถึงการสนับสนุนของส่วนกลางได้มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ สำนักงานส่งเสริมธุรกิจไมซ์ทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาคยังจำเป็นต้องปรับปรุงลักษณะการดำเนินงานให้มีฐานะเป็นหน่วยธุรกิจเชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Business Unit : SBU) ภายใต้การกำกับดูแลของรัฐบาล

เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการประสานงาน การใช้จ่ายงบประมาณ และการพัฒนาตลาดที่ตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์และต้องการของหน่วยงานผู้จัดประชุมการประชุมนานาชาติได้อย่างทันทางที่

2.2 ระดับการดำเนินงาน

2.2.1 การพัฒนารูปแบบการประชุมนานาชาติด้วยการใช้แนวคิดเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์

การจัดการประชุมนานาชาติในจุดหมายปลายทางที่แตกต่างกันทำให้ผู้เข้าร่วมประชุมได้รับประสบการณ์ที่หลากหลายจากการสัมผัสและชื่นชมกิจกรรมทางวัฒนธรรมรูปแบบต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศที่มีเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมอันโดดเด่นและมีลักษณะเฉพาะตัวจะสามารถนำมาพัฒนาเป็นกิจกรรมที่แปลกใหม่ หรือพัฒนาเป็นนวัตกรรมบริการที่สามารถสร้างความประทับใจให้กับผู้เข้าร่วมประชุมได้เป็นอย่างดี ในปัจจุบัน รัฐบาลของหลายประเทศให้ความสำคัญกับแนวคิดเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ด้วยการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการในภาคธุรกิจต่าง ๆ ใช้ความคิดสร้างสรรค์เพื่อสร้างคุณค่าและมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ ธุรกิจการประชุมนานาชาติถือได้ว่ามีข้อได้เปรียบและเอื้อต่อการใช้ความคิดสร้างสรรค์เป็นอย่างมาก จึงสามารถประยุกต์ใช้แนวคิดเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ได้อย่างไม่จำกัด เช่น การดัดแปลงอาคารต่าง ๆ ให้เป็นสถานที่จัดการประชุมเพื่อสร้างบรรยากาศการประชุมรูปแบบใหม่ การเปลี่ยนรูปแบบการบริการอาหารและเครื่องดื่มในโรงแรมเป็นร้านอาหารไทยที่มีชื่อเสียง การหาสถานที่จัดงานเลี้ยงรับรองที่มีความแตกต่างไปจากเดิม การออกแบบและพัฒนาสินค้าที่ระลึกจากผลิตภัณฑ์ชุมชน เป็นต้น โรงแรมชั้นนำในประเทศญี่ปุ่นถือเป็นกรณีศึกษาที่สำคัญ กล่าวคือ โรงแรมในเมืองหลักของการประชุมนานาชาติซึ่งมีมาตรฐานการบริการระดับโลกได้เพิ่มจุดเด่นทางวัฒนธรรมด้วยการให้การต้อนรับและการบริการผู้เข้าร่วมประชุมตามแบบวัฒนธรรมดั้งเดิมของชาวญี่ปุ่น รวมไปถึงโรงแรมแบบดั้งเดิม เรียกว่า “เรียวกัง” (Ryokan) ซึ่งมีความแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ แม้ว่าบริการเหล่านี้จะมีค่าบริการที่ค่อนข้างสูง แต่ก็กล่าวได้ว่าให้ผลตอบแทนในด้านความประทับใจและเกิดความคุ้มค่าในการใช้จ่ายได้เป็นอย่างดี

2.2.2 การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการในธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติ

ผู้ประกอบการหลักของธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติ คือ บริษัทบริหารจัดการประชุมมืออาชีพ (Professional Convention Organizer) ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่อยู่ใกล้ชิดและสร้างความประทับใจให้กับผู้เข้าร่วมประชุมนานาชาติมากที่สุด จากการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมประชุมชาวต่างประเทศต่อการจัดประชุมนานาชาติในประเทศไทย (ทวีปศิริรัมย์, 2548) พบว่า ผู้เข้าร่วมประชุมชาวต่างประเทศให้คะแนนความพึงพอใจต่อการบริการพาหนะจากท่าอากาศยานถึงที่พักและประสบการณ์ของการจัดการประชุมน้อยที่สุดในบรรดา

ปัจจัยทั้งหมด แสดงให้เห็นว่า ศักยภาพของผู้รับจัดการประชุมมีอาชีพของไทยยังไม่สูงเท่าที่ควร โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้เข้าร่วมประชุมชาวยุโรปและอเมริกาที่มีมาตรฐานคุณภาพชีวิตสูงและมีความคุ้นเคยกับมาตรฐานคุณภาพจัดงานในแถบยุโรปนั้นถือได้ว่าครองส่วนแบ่งทางการตลาดของธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติสูงที่สุดในโลก นอกจากนี้ ยังพบว่า สมาคมผู้จัดการประชุมนานาชาติในประเทศไทยบางแห่งไม่เลือกใช้บริการผู้รับจัดการประชุมมีอาชีพในประเทศเนื่องจากขาดความเชื่อถือในด้านประสิทธิภาพในการจัดการประชุมนานาชาติขนาดใหญ่ รวมถึงคุณภาพการให้บริการที่ยังไม่ทัดเทียมระดับสากล ดังนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงต้องเร่งส่งเสริมและพัฒนา ศักยภาพของผู้ประกอบการของไทยเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย เช่น การส่งไปเข้ารับการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการในหลักสูตรระยะสั้นที่จัดโดยสถาบันระหว่างประเทศ การศึกษาดูงานในบริษัทรับจัดการประชุมนานาชาติในต่างประเทศที่ประสบความสำเร็จ การส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการชาวไทยและผู้ประกอบการชาวต่างประเทศ เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ในการทำงานร่วมกัน การพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมบุคลากรในสายงานต่าง ๆ การพัฒนารอบมาตรฐานการจัดการประชุมนานาชาติ เป็นต้น

2.2.3 การผลิตบุคลากรในสาขาวิชาชีพการจัดการประชุมนานาชาติ

ธุรกิจการประชุมนานาชาติในประเทศไทยยังขาดแคลนบุคลากรอีกเป็นจำนวนมากในขณะที่สถาบันอุดมศึกษายังไม่สามารถผลิตบัณฑิตในสาขาวิชาชีพนี้ได้อย่างเต็มที่เนื่องจากมีข้อจำกัดในด้านจำนวนและคุณภาพของอาจารย์ผู้สอน ตลอดจนความทันสมัยของเนื้อหาองค์ความรู้ ปัจจุบัน บุคลากรส่วนใหญ่เป็นบุคลากรที่มาจากสาขาวิชาชีพอื่นที่มีความใกล้เคียงกัน เช่น การท่องเที่ยวและการโรงแรม บริหารธุรกิจ การตลาด นิเทศศาสตร์ โฆษณา ประชาสัมพันธ์ เป็นต้น และใช้ประสบการณ์การทำงานที่สั่งสมมาระยะหนึ่งในสถานประกอบการในธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติมาประยุกต์ ทำให้การทำงานของบุคลากรยังไม่สะท้อนศักยภาพของสาขาวิชาชีพที่แท้จริงออกมาเมื่อเปรียบเทียบกับบุคลากรที่สำเร็จการศึกษาในด้านนี้โดยตรง ซึ่งผ่านการบ่มเพาะให้มีคุณสมบัติ องค์ความรู้ และทักษะทางวิชาชีพเฉพาะทาง แม้ว่าฮ่องกงและประเทศสิงคโปร์จะเป็นประเทศที่ธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติมีความก้าวหน้าในระดับผู้นำของภูมิภาค แต่ก็ไม่ละเลยการปรับปรุงและพัฒนาหลักสูตรการศึกษาทางด้านไมซ์ กล่าวคือมีหลักสูตรทางด้านไมซ์ในระดับอุดมศึกษาอย่างชัดเจน นักศึกษาที่เรียนในสาขานี้จะต้องฝึกปฏิบัติการจัดการประชุมนานาชาติอย่างจริงจัง ตัวอย่างเช่น Hong Kong Polytechnic University (มหาวิทยาลัยชั้นนำของโลกด้านการท่องเที่ยวและการโรงแรม) ได้ร่วมมือกับ University of Nevada แห่งรัฐเวกัสในประเทศสิงคโปร์จัดการประชุมนานาชาติ “International Convention & Expo Summit” โดยให้นักศึกษาเป็นผู้จัดการประชุมทั้งหมดภายใต้การให้คำแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษาและได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานส่งเสริมธุรกิจไมซ์ ภาคเอกชน และวิทยาการที่มีชื่อเสียงในระดับนานาชาติมาบรรยายในงานดังกล่าวด้วย ถือเป็นการฝึกทักษะเชิงวิชาชีพให้แก่

นักศึกษาและเป็นโอกาสในการพัฒนาบุคลากรของฮ่องกงและประเทศสิงคโปร์ไปพร้อมกัน นอกจากนี้ ยังควรส่งเสริมการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาอย่างจริงจังโดยมีเกณฑ์การประเมินผล การฝึกปฏิบัติงานและนับหน่วยกิตตามหลักสูตรที่เหมาะสม โดยคณาจารย์มีส่วนร่วมในการประเมินผล ร่วมกับสถานประกอบการและนิเทศก์การฝึกปฏิบัติงานของนักศึกษาอย่างใกล้ชิดเพื่อพัฒนา องค์ความรู้ของผู้สอนซึ่งถือเป็นปัจจัยที่สำคัญในการผลิตบัณฑิตในสาขาวิชาชีพนี้ให้มีความทันสมัย อย่างต่อเนื่อง

2.2.4 การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่

การใช้เทคโนโลยีเป็นการตอบสนองความต้องการในด้านความสะดวกสบาย ของมนุษย์ทั้งทางกายและทางใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง พฤติกรรมของนักท่องเที่ยวกลุ่มไมซ์ที่มีแนวโน้ม ให้ความสำคัญกับการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่มากยิ่งขึ้นดังจะเห็นได้จากผลสำรวจของสำนักงาน ส่งเสริมการประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ที่ระบุแนวทางการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี สมัยใหม่กับการจัดการประชุมนานาชาติไว้ 3 ประเด็นเรียงตามลำดับความสำคัญ คือ 1) การถ่ายทอดสดสำหรับผู้เข้าร่วมประชุมที่มีภูมิลำเนาในประเทศที่ห่างไกล 2) เครือข่ายทางสังคม ที่เปิดให้บริการก่อน ระหว่าง และหลังการประชุม และ 3) การดาวน์โหลดสื่อและเอกสาร การประชุมต่าง ๆ ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ สิ่งเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงแนวโน้มความต้องการเทคโนโลยี สารสนเทศและการสื่อสารในลำดับต้น ๆ ของผู้เข้าร่วมประชุม ผู้ประกอบการในธุรกิจการจัดการ ประชุมนานาชาติจึงต้องเร่งปรับตัวและรู้จักการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเหล่านี้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้รูปแบบการประชุมมีความน่าสนใจและดึงดูดผู้เข้าร่วมประชุมมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังต้อง เร่งพัฒนาเทคโนโลยีในด้านอื่น ๆ รองรับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เทคโนโลยีการขนส่งความเร็วสูง เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตไร้สายความเร็วสูงที่ครอบคลุมเขตเมือง เทคโนโลยีความปลอดภัย อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น ประเทศญี่ปุ่นถือเป็นกรณีศึกษาที่สำคัญ ในด้านใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ควบคู่กับการรักษาเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมแบบดั้งเดิม (High Tech, High Touch) กล่าวคือ โครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ได้รับการพัฒนา ด้วยการใช้เทคโนโลยีที่มีความทันสมัยในระดับโลก ในขณะเดียวกันก็รักษาเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรม ที่มีความโดดเด่นได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะอุปนิสัยใจคอของคนญี่ปุ่นที่มีความเอื้ออาทรและคำนึงถึง ความรู้สึกของผู้อื่นผ่านการต้อนรับแบบความดั้งเดิมของญี่ปุ่น ถือเป็นเสน่ห์ที่ดึงดูดผู้เข้าร่วม ประชุมนานาชาติที่สำคัญท่ามกลางความเจริญก้าวหน้าของเทคโนโลยีล้ำสมัย

สรุป

การพัฒนาศักยภาพธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติของไทยเป็นภารกิจที่ทำท้าทายของ หน่วยงานผู้รับผิดชอบทั้งภาครัฐและภาคเอกชนอย่างมาก การดำเนินการพัฒนาจะต้องอาศัย การวิเคราะห์เชื่อมโยงภาพลักษณ์ของประเทศกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อขีดความสามารถในการแข่งขัน

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การจัดการเชิงเปรียบเทียบ (Benchmarking) กับประเทศคู่แข่งขั้นที่สำคัญ หรือการมุ่งหาแนวปฏิบัติที่ก่อให้เกิดผลที่เป็นเลิศ (Best Practices) จากประเทศที่ประสบความสำเร็จ ในการพัฒนาศักยภาพธุรกิจการประชุมนานาชาติของโลกเพื่อเป็นหนทางลัดที่นำไปสู่แผนยุทธศาสตร์ ที่ก่อให้เกิดผลโดยตรงภายในระยะเวลาที่เหมาะสม ทั้งนี้การขับเคลื่อนยุทธศาสตร์จะต้องอาศัย ภาคเอกชนเป็นหลักโดยอยู่ภายใต้การสนับสนุนอย่างจริงจังของรัฐบาล โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การรักษาเสถียรภาพทางด้านการเมือง การสนับสนุนงบประมาณ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ตลอดจนการส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีของประเทศเพื่อสร้างแรงดึงดูดและอุปสงค์ในธุรกิจการจัดการประชุมนานาชาติภายใต้โอกาสการเติบโตในระดับภูมิภาค นอกจากนี้ ยังต้องเร่งผลักดันการพัฒนา บนพื้นฐานความเข้มแข็งของทุนทางสังคมและวัฒนธรรมไทยเพื่อสร้างเสน่ห์ที่ไม่สามารถลอกเลียนแบบ ได้โดยสอดคล้องเหมาะสมผสานในธุรกิจอย่างกลมกลืนและก่อให้เกิดความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ อย่างแท้จริง

เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2551). ประชุมชำนานาชาติไทย เจ้าภาพประกาศชัยรายแรกผสมเทียม ด้วยน้ำเชื้อแช่แข็ง. ค้นวันที่ 2 ตุลาคม 2552, จากเว็บไซต์ http://www.matichon.co.th/matichon/view_news.php?newsid=01pra01261151§ionid=0131&day=2008-11-26
- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. (2552). *สถานการณ์การจัดประชุม การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และการจัดแสดงสินค้า/นิทรรศการนานาชาติปี 2545*. ค้นวันที่ 2 กันยายน 2552, จากเว็บไซต์ <http://www.etatjournal.com/upload/54/MICE-45.pdf>
- ทวีป ศิริรัศมี. (2548). *โครงการวิจัยความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมประชุมชาวต่างประเทศต่อการจัดประชุมนานาชาติในประเทศไทย*. รายงานฉบับสมบูรณ์เสนอต่อสำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย.
- ทวีป ศิริรัศมี และคณะ. (2553). การเพิ่มศักยภาพของธุรกิจการจัดประชุมและนิทรรศการนานาชาติของกรุงเทพฯ ด้วยการวัดเปรียบเทียบสมรรถนะกับสิงคโปร์และฮ่องกง. *วารสารการบริการและการท่องเที่ยวไทย*. 2553: 17-34
- ผลีน ภูจุณญ. (2548). *การจัดการธุรกิจร่วมสมัย: กรอบแนวคิดใหม่ทางการจัดการในการสร้างและพัฒนาพลวัตในการแข่งขัน*. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: บริษัทเอกพิมพ์ไท.
- พอร์เตอร์, ไมเคิล อี. (2456). *ยุทธวิธีการแข่งขัน*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ภูริวัจน์ เดชอุ่ม. (2552). *กระบวนการและกลยุทธ์ในการเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติ* เอกสารประกอบการบรรยายพิเศษรายวิชา 391351 การจัดการการประชุมและนิทรรศการ. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

- ศูนย์ศึกษาการค้าระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. (2548). *โครงการศึกษาเพื่อกำหนดความเป็นเลิศของกลุ่มสินค้าภาคบริการในตลาดโลก*. รายงานฉบับสมบูรณ์เสนอต่อสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.
- สวลี ศิริผล. (2546). “การเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุม” ในเอกสารการสอนชุดวิชาการจัดการธุรกิจการจัดประชุมเล่มที่ 1 หน่วยที่ 3 สาขาวิทยาการจัดการ. นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- สถาบันวิจัยสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. (2550). *โครงการจัดทำยุทธศาสตร์การท่องเที่ยว พ.ศ. 2551-2554*. รายงานฉบับสมบูรณ์เสนอต่อกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา.
- สถาบันวิจัยเศรษฐกิจและสังคม. (2546). *โครงการการศึกษาจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคของอุตสาหกรรม MICE*. รายงานฉบับสมบูรณ์เสนอต่อมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.
- สานิต การุณยานิช. (2552). “กระบวนการและกลยุทธ์ในการเสนอขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมนานาชาติ” คำบรรยายรายวิชา 391351 การจัดการการประชุมและนิทรรศการ. ภาควิชาศิลปาชีพ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. กรุงเทพฯ.
- สุประภา โมฬีรัตนนท์. (2553). “ฝ่ายส่งเสริมการประชุมนานาชาติ” ในเอกสารประกอบการสัมมนาวิชาการด้านการจัดประชุมนานาชาติ ครั้งที่ 1 เรื่อง การประชุมนานาชาติก้าวไปข้างหน้าอย่างยั่งยืน. กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการนานาชาติ (องค์การมหาชน).
- สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน). (2552). *ไทยประกาศรับรองมาตรฐาน มอก.22300 เพื่ออุตสาหกรรม MICE ครั้งแรกในโลก*. ค้นวันที่ 2 ตุลาคม 2552, จากเว็บไซต์ <http://www.newswit.com/news/2008-10-31/>
- _____. (2554). *รายงานการตลาดการประชุมสมาคมนานาชาติในทวีปเอเชียแปซิฟิกและตะวันออกกลาง*. กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน).
- _____. (2554). *อุตสาหกรรมไมซ์ในเอเชีย*. กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน).
- อรรถพล สรสุชาติ. (2552). *คอนเวนชันไทยกร้าว ไม่เกิน 2 ปีเทียบชั้นสิงคโปร์*. ค้นวันที่ 13 กรกฎาคม 2552, จากเว็บไซต์ <http://www.bsnnews.com/ContentDetail.asp?ContentID=17349>
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2004). *Principle of Marketing*. 10th edition. Upper Shadle River, NJ: Pearson Edition
- Nutrition Association Thailand. (2009). *19th International Congress of Nutrition (ICN 2009)*. Retrieved October 2, 2009, from Website <http://www.nutritionthailand.or.th/scripts/tcn2009.asp>

- Thailand Convention and Exhibition Bureau (Public Organization). (2007). *Annual Report 2007*. Retrieved September 19, 2009, from Website http://www.tceb.or.th/tcebcorp/images/pdf/tceb_annual_report_2007.pdf
- _____. (2007). *Convention Supports & Services*. Retrieved September 2, 2009, from Website <http://www.tceb.or.th/tcebcorp/bin/controller.php?view=whythai.index&cat=9&page=10>
- _____. (2011). *The International Association Meeting Market in ASEAN Report*. Bangkok: Thailand Convention and Exhibition Bureau (Public Organization).
- The International Association of Professional Congress Organizers. (2009). *Bidding for a Congress*. Retrieved September 2, 2009, from Website <http://www.iapco.org/pdf/Bidding%20%20V2.pdf>
- The International Congress and Convention Association. (2009). *How to Improve the Bidding Process of International Association Congresses*. Retrieved September 19, 2009, from Website <http://www.iccaworld.com/dbs/congress2008/prgmitem.cfm?ID=130>
- The International Congress and Convention Association. (2009). *Interpreting Bid Requests and Creating an Effective Bid Process*. Retrieved September 2, 2009, from Website <https://my.spotme.com/iccacongress07/presentations>
- The Transplantation Society. (2009). *PAST TTS CONGRESSES*. Retrieved September 15, 2009, from Website http://www.transplantation-soc.org/general_topics.php.
- The World Gastroenterology Organization. (2009). *The World Congress of Gastroenterology: History*. Retrieved September 15, 2009, from Website Available: <http://www.worldgastroenterology.org/about-world-congress-of-gastroenterology.html>
- T.L. Wheelen & J.D. Hunger. (2006). *Strategic Management and Business Policy*. Tenth Edition. New Jersey: Pearson Education., Inc.