

สร้างโอกาส...ในประชาคมอาเซียน

“ประชาคมอาเซียน จะเป็นโอกาสหรือวิกฤตสำหรับธุรกิจไทย?” เป็นคำถามที่มักถูกตั้งขึ้นในเกือบทุกวงเสวนาที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของธุรกิจ และความ เป็นประชาคมอาเซียน บางความเห็นก็ว่าประชาคมอาเซียนนั้นคือโอกาสที่ดีของธุรกิจไทย เพราะเมื่อเราเอ่ยถึงประชาคมอาเซียนนั้นหมายความว่าเรากำลังพูดถึงขนาดของตลาดสินค้าและบริการที่ใหญ่ขึ้นเกือบ 10 เท่าของขนาดตลาดที่เป็นอยู่ปัจจุบัน ยิ่งกว่านั้นโอกาสของการเข้าถึงตลาดวัตถุดิบที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่านั้นเปิดกว้างมากขึ้น ซึ่งต้นทุนการผลิตที่ต่ำลงย่อมนำมาซึ่งสัดส่วนของกำไรที่สูงขึ้นของผู้ประกอบการ

ในขณะที่ความเห็นด้านที่แย้งว่า ธุรกิจไทยไม่น่าจะได้ประโยชน์อะไรมากนัก หรืออาจเป็นวิกฤตเสียด้วยซ้ำจากการเป็นประชาคมอาเซียน ทั้งนี้เพราะปัญหาและปัจจัยที่เป็นผลกระทบทางลบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของค่าจ้างค่าแรงขั้นต่ำ ความไม่มีเสถียรภาพทางการเมือง ข้อจำกัดในการขับเคลื่อนนโยบายต่างๆ ของภาครัฐที่มีผลต่อภาคธุรกิจ เป็นต้น

อาจกล่าวได้ว่า ประชาคมอาเซียนจะสร้างโอกาสมาก น้อย หรือวิกฤตต่อธุรกิจไทยโดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง (Small and Medium Enterprises; SMEs) นั้นขึ้นกับความพร้อม และการปรับตัวของภาคธุรกิจไทยเอง ไม่เพียงเท่านั้น ทิศทางและแนวโน้มนโยบายในการสร้างความพร้อมเพื่อสร้างโอกาสของทั้งภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชน จำต้องสอดคล้องไปในแนวทางเดียวกัน เหตุที่เน้นธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางเป็นหลักก็เพราะว่า หลายธุรกิจขนาดใหญ่ของไทยได้ไปลงทุนทำธุรกิจในหลายประเทศในอาเซียน และรับโอกาสอันดีจากการลงทุนในประเทศเหล่านั้นเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ฉะนั้นการขับเคลื่อนเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจในกลุ่มประเทศอาเซียนให้กับธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางของไทย จึงเป็นเรื่องสำคัญยิ่ง บทความนี้ใคร่ขอเสนอข้อเสนอบางประการเพื่อเป็นแนวทางในการสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับ SMEs ไทย

ภาครัฐต้องเป็นผู้ปกครอง : หน่วยงานของภาครัฐต้องมีข้อมูลที่ถูกต้อง แม่นยำเพียงพอสำหรับผู้ประกอบการเพื่อใช้ในการตัดสินใจลงทุน โดยเฉพาะข้อมูลของประเทศ

ตลาดใหม่ในอาเซียนอย่าง ประเทศกัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม หรือที่เรียกว่ากลุ่มประเทศ CLMV (Cambodia, Laos, Myanmar, Vietnam) เพราะประเทศเหล่านี้จะเป็นได้ทั้งตลาดสินค้า บริการ (ตลาดปลายทาง) และตลาดแหล่งวัตถุดิบ (ตลาดต้นทาง) ให้กับธุรกิจไทย รัฐบาลไทยจำเป็นต้องประสานเจรจากับรัฐบาลของกลุ่มประเทศเหล่านี้อย่างเป็นทางการ จากนั้นนำผลการเจรจามาสร้างเป็นนโยบาย เพื่อเอื้อประโยชน์ในการลงทุนให้กับภาคธุรกิจไทย นโยบายที่ถูกสร้างขึ้นจะต้องมีความหลากหลาย เสมือนเป็นชุดนโยบายเพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับธุรกิจแต่ละประเภท

ต้องรู้จักผู้ประกอบการในพื้นที่ : ผู้ประกอบการไทยที่จะไปลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียนควรสร้างสายสัมพันธ์กับผู้ประกอบการในพื้นที่ หรืออาจชักชวนเป็นผู้ร่วมทุนในธุรกิจ ทั้งนี้เพราะการมีผู้ประกอบการในพื้นที่เป็นผู้ร่วมทุน จะช่วยในเรื่องของการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ โดยเฉพาะหน่วยงานราชการของประเทศนั้นๆ ได้สะดวกรวดเร็วและถูกต้องยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางของไทยที่สนใจจะเริ่มลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV จำต้องศึกษาข้อมูลและกฎระเบียบของแต่ละประเทศที่ไปลงทุนให้ชัดเจน แน่แน่นอน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของกรรมสิทธิ์ในการถือครองทรัพย์สิน เรื่องของสภาพแรงงาน ฯลฯ สิ่งเหล่านี้ล้วนมีผลต่อการตัดสินใจลงทุนทั้งสิ้น ยิ่งกว่านั้นในวงจรรายการของการลงทุนเพื่อดำเนินกิจการ เงินลงทุนไม่ควรมีส่วนที่สูงนัก ทั้งนี้เพราะหากเกิดปัญหาได้ขึ้น ผู้ประกอบการจะได้ไม่ประสบภาวะการขาดทุนมากนัก

ต้องมีแผนธุรกิจการค้า : ไม่ว่าจะลงทุนในประเทศหรือต่างประเทศ การทำแผนธุรกิจถือเป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเรียนรู้วิธีการทำแผนธุรกิจ กล่าวได้ว่าแผนธุรกิจเปรียบเสมือนเข็มทิศ ที่จะคอยนำทางให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจบนเส้นทางที่ถูกต้อง และหากเกิดข้อผิดพลาดประการใดจากการดำเนินธุรกิจที่คลาดเคลื่อนไปจากแผนที่วางไว้ ผู้ประกอบการย่อมสามารถแก้ปัญหาได้ทันท่วงที

ต้องมีนวัตกรรม : ผู้ประกอบการที่ต้องการสร้างโอกาสการลงทุนในประชาคมอาเซียน

จำเป็นต้องมีนวัตกรรม นวัตกรรมดังกล่าวนี้ไม่ได้หมายความว่าแค่การคิดค้น เปลี่ยนแปลง ปรับปรุงแต่ผลิตภัณฑ์เท่านั้น หากแต่ยังหมายรวมถึงการปรับปรุง เปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์อีกด้วย การพัฒนาในเรื่องของบรรจุภัณฑ์จะนำไปสู่การลดต้นทุนการผลิต และการขนส่ง ผู้ประกอบการต้องคำนึงอยู่เสมอว่า ต้นทุนที่ลดลงย่อมนำไปสู่ช่วงของกำไรที่กว้างขึ้น

พัฒนาคุณภาพแรงงาน : การลงทุนเพื่อพัฒนาฝีมือแรงงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ถือเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าของผู้ประกอบการ เพราะหากฝีมือแรงงานถูกยกระดับให้สูงขึ้น นั้นอาจหมายถึงการนำไปสู่การลดต้นทุนการผลิตในอนาคต การหาพันธมิตรทางการค้า เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้อันระหว่างแรงงาน อาจเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้ประกอบการควรคำนึงถึง

ทัศนคติในการทำธุรกิจ : ผู้ประกอบการที่ไปลงทุนนอกประเทศจำเป็นต้องมีทัศนคติในการดำเนินธุรกิจที่เป็นบวก กล่าวคือ ต้องดำเนินธุรกิจโดยมุ่งให้เกิดประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win situation) ระหว่างฝ่ายคู่ค้า และฝ่ายผู้ประกอบการเอง ผู้ประกอบการต้องคำนึงเสมอว่า การทำธุรกิจในลักษณะของการสร้างความได้เปรียบแต่เพียงฝ่ายเดียว มีอาจส่งผลให้ธุรกิจนั้นๆ สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน อาจกล่าวได้อีกนัยหนึ่งคือ ผู้ประกอบการที่ไปลงทุนในต่างประเทศแทบไม่มีโอกาสที่จะเอาชนะหรือเอาเปรียบเพียงฝ่ายเดียว ต่อคนท้องถิ่นของประเทศที่ไปลงทุนได้เลย

ท้ายที่สุดแล้ว โอกาสทางการลงทุนจากการเป็นประชาคมอาเซียนจะมีมากน้อย ย่อมขึ้นกับการปรับตัวของผู้ประกอบการไทยเอง อย่างไรก็ตาม ภาครัฐต้องให้การสนับสนุนอย่างเต็มที่ พร้อมทั้งมีชุดนโยบายที่มีประสิทธิภาพอย่างมากในการสร้างโอกาสให้กับผู้ประกอบการไทย และถ้าเป็นเช่นนี้ก็เชื่อได้ว่า คำถาม “ประชาคมอาเซียน จะเป็นโอกาสหรือวิกฤตสำหรับธุรกิจไทย?” ก็จะมีคำตอบ

ดร.วิษณุ วงศ์สินศิริกุล
ผู้อำนวยการศูนย์เตรียมความพร้อม
สู่ประชาคมอาเซียน
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต