

# Paradigm Shift เปลี่ยนแนวคิดผ่านทางต้นSME

## ไทย !

Paradigm Shift เปลี่ยนแนวคิดผ่านทางต้นSME ไทย !

โดย ดร.วิโรจน์ กุศลมโนมัย (วิลเลียมวู) E-mail: williamwoo@sumota.co.th

มีหลายคนถามผมว่า นโยบาย One Belt One Roadไทยจะได้อะไร?

ผมตอบว่า เหรียญมี 2 ด้าน เรื่อยามองด้านเดียว จาก ฝ่ายเรา เราควรมองเหรียญอีกด้าน ในด้านของจีนว่า เขาคิด  
ยังไง ถึง สร้าง เส้นทางสายไหม? แล้วเราก็จะได้คำตอบว่า มีประโยชน์ หรือ มีโทษอะไรกับเราเอง

ผมมองว่า จีนมีเงินสำรองมากเกินไป มีเหล็ก กับ ปูนซีเมนต์มากเกินไป และ ที่สำคัญมีประชากรมากเกินไป สิ่งเหล่านี้คือปัญหาของจีน แต่ยังขาด อาหาร, เครื่องสำอาง และ พลังงาน จึงต้องทำเส้นทางสายไหมเพื่อให้คนจีน 1400  
ล้านคน ย้ายถิ่นฐานไปต่างประเทศสัก 400 ล้านคน ประเทศละ 10 ล้านคน แล้วไปเอาทรัพยากรพลังงานและ  
อาหารจากประเทศเพื่อนบ้านมาให้คนจีนบริโภค ตามแนวคิด Heart Land Strategiesการรวมแผ่นดินใหญ่ได้จะ  
ครองโลกทางเศรษฐกิจส่วน อเมริกามีแนวความคิดว่า Rim land Strategiesการยึดขอบโลก(พื้นที่ทางทะเล) ได้จะ  
ครอบโลกทางการทหาร ซึ่งทำให้อเมริกาแผ่ขยายฐานทัพเรือและ กองเรือนาวิกโยธินไปทั่วโลกและ ทฤษฎี  
Breakfast Countriesการให้ประเทศได้เส้นศูนย์สูตรเป็นครัวของอเมริกา , ยุโรป และจีน แนนอนอาเซียนได้ส่ง  
ออกอาหารแนนอน แต่จะส่งออกจนคนไทยไม่มีอาหารบริโภคหรือไม่ อันนี้่น่าคิด และ ควรทำนโยบาย

Protectionismหรือ โควตาส่งออกไว้เหมือน น้ำตาลไม่จั้นอดกิน ทุเรียนเหมือนทุกวันนี้แน่ๆ

ส่วนคนจีน ซึ่งมีศักยภาพการผลิตเป็นโรงงานของโลกอยู่แล้ว จึงมีความได้เปรียบและมีความสามารถในการแข่งขัน  
สูงที่จะส่งออกสินค้าโภคภัณฑ์ Household Productsของใช้ส่วนตัวในบ้าน รวมทั้ง เครื่องใช้ไฟฟ้า และ มือถือ มา  
แลกกับข้าวของเรา ยกตัวอย่างเช่น มือถือ 1 เครื่อง มาแลกข้าวได้ 1 ตันๆละ 15000 บาท เป็นต้น คือเอาของเล็ก  
ราคาแพง มาแลกกับ ของชิ้นใหญ่ ราคาถูก เป็นต้น ใครได้ ใครเสีย คิดเอาเองละกัน ! ถ้าภาครัฐไม่ทำนโยบาย หรือ  
วางแผนสกัดกั้นแล้ว เราก็คือ หมูในอวยนั่นเอง ! แล้วต้องทำยังไง ถึงจะไม่เสียเปรียบ ลองคิดตามกระผมดูนะครับ  
จากนโยบายเศรษฐกิจในการทำเขตเศรษฐกิจพิเศษตามตะเข็บชายแดนไทย SEZ , โครงการสร้างสาธารณูปโภค  
ขนาดใหญ่ เช่น ขยายเส้นทางติดต่อชายแดน ทางบก R1 , R3, R9, R10 , R12 (GMS),ทางด่วน, มอเตอร์เวย์,  
BTS,MRT,ปรับท่าเรือแหลมฉบัง และ มาบตาพุด, เพิ่มสนามบิน ทางรถไฟรางคู่ , ทางรถไฟความเร็วสูงในโครงการ  
Indochina Corridor ของเส้นทางสายไหมใหม่ และ ระเบียงเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก EECและ S  
Curve, Start-up และ Industrialize 4.0นั้น ทุกอย่างดูทันสมัย และกำลังดำเนินการไปอย่างเข้มข้นซึ่งเป็น  
นโยบายที่ดีและถูกต้อง โครงการต่างๆล้วนเอื้อประโยชน์กับ บริษัทใหญ่ และ บริษัทต่างชาติ และ เป็นแผนระยะ  
ยาวทั้งสิ้น กระผมเกรงว่า Smeจะอยู่ได้ไม่ถึงตอนนั้น แม้ว่าตัวเลขเศรษฐกิจภายในประเทศจะดูดีขึ้น แต่ในสภาพ

ความเป็นจริง กลับซบเซาและถดถอยอยู่ เนื่องจากตัวเลข GDP New Normal ก๊อปปี้ศัพท์เล่นลิ้นของจีน ว่าเติบโตใหม่ปกติของไทยคือ 3% จากการอัดฉีดเม็ดเงินมหาศาลเข้าสู่ระบบโดยรัฐบาล, มีเงินไหลเข้าประเทศในตลาดเงิน ตลาดทุน จึงทำให้ค่าเงินบาทแข็งเกินความเป็นจริงซึ่งไม่เป็นผลดีต่อการส่งออกและภาคการผลิต, การค้า, การสร้างงาน ในภาค Real Sector ไม่ได้รับอานิสงส์อะไรเลย

หากเรามองลึกกลงไปในตัว GDP ด้านรายจ่ายของประเทศ มันประกอบด้วย GDP = รายจ่ายเพื่อบริโภค + รายจ่ายเพื่อการลงทุน + รายจ่ายของรัฐบาล + รายจ่ายสุทธิของต่างประเทศที่ซื้อสินค้าผลิตในประเทศ

หรือ  $GDP = Consumption + Investment + Government\ spending + (exports - imports)$  แม้รัฐบาลได้ขับเคลื่อนทุกอย่างตัวแล้ว ในส่วนการใช้จ่ายบริโภคในประเทศก็ยังไม่กระเตื้องขึ้น และ ยอดส่งออกก็ยังไม่โตขึ้น

กระผมในฐานะ SME เล็กๆ คนหนึ่ง เป็น SME มาตั้งแต่หนุ่มจนแก่ ครบ 30 ปีพอดี ผ่านร้อนผ่านหนาวมาหลายยุคหลายสมัย ขอเสนอแนวทางให้ ภาครัฐพิจารณา ดังนี้ คือ

1. Industrialize 2.0 หรือ 3.0 หรือ 4.0 ใช้ให้เหมาะสม เนื่องจาก ประเทศไทยเน้นภาคเกษตรกรรม มีผลผลิตล้นตลาด เศรษฐกิจโลกซบเซากำลังการผลิตในภาคอุตสาหกรรมมีสินค้าล้นสต็อกการใช้ อุตสาหกรรม 4.0 เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพกำลังการผลิต เพิ่ม Efficiency ที่ใช้ Automation มากขึ้น และใช้แรงงานน้อยลง ถ้าเป็นยารักษาโรค, เครื่องมือแพทย์ หรือ สินค้าทางการแพทย์ หรือ Electronic ผมเห็นด้วย 100% ต้นทุนจะได้ถูกลง แต่สินค้าอื่น ผมว่ายังไม่เหมาะสมกับสถานการณ์ ผมอยากให้ภาครัฐ เริ่มที่การลดต้นทุน ในทุกๆ ด้านให้ SME ก่อน เพื่อให้ SME ที่มีอยู่ ซึ่งเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ จะได้เป็นพี่เลี้ยง เป็นกำลังสำคัญของ SME รุ่นใหม่ สามารถอยู่รอดได้ ในช่วงนี้ แทนที่จะไปส่งเสริม Start up ซึ่งยังขาดประสบการณ์ และ ต้องเป็นกลุ่ม Young Entrepreneur ที่มีนวัตกรรมสูง ด้าน I.T หรือ Digital ซึ่งประเทศไทยยังมีบุคคลกรเหล่านี้น้อยมาก เราให้บุคคลกรเหล่านี้มาช่วยทำการตลาด Online ให้ SME ไม่ดีหรือ ทำ Digital Marketing Platform แบบ Alibaba.com เป็นต้นภายใต้การสนับสนุนของรัฐบาล

2. Cost Down ควรลดต้นทุนการผลิต และ ต้นทุนของ SME ให้ต่ำลง เนื่องจาก SME ไทย ไม่มีความสามารถในการแข่งขัน ด้านต้นทุนกับ ประเทศเพื่อนบ้าน มีต้นทุนที่สูงมากกว่า ประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ต้นทุนการเงิน ดอกเบี้ยเงินกู้ แพงแสนแพง, ค่าเช่าพื้นที่ในห้าง โชตแดนโชต, ค่าเช่าพื้นที่ในงานแสดงสินค้า บู๊ทละแสน แสดงสินค้าแค่ 3-4 วัน ไม่ได้ลูกค้าส่ง มีแต่ลูกค้าปลีก กับ คนเดินเล่น, ค่าขนส่ง Logistic แพงกว่าเพื่อนบ้าน ส่วนหนึ่งมาจากปัญหาการติด ซึ่งเราก็แก้ไขได้ คือ ใช้วิธีการสกัดไฟไม่ให้ลาม หรือ วิธีห้ามเลือด คือ ปรับผังเมือง ไม่เพิ่มตึกสูงหรือสำนักงานในเมือง (เอกชนและภาครัฐ) และ ไม่เพิ่มโรงเรียนในเมืองอีกเป็นเวลา 10 ปี, ค่าแรงแพงกว่า ประเทศเพื่อนบ้าน และ ใช้แรงงานต่างชาติ ซึ่งไม่ได้ใช้จ่าย เพราะส่วนใหญ่แรงงานต่างชาติจะประหยัดและเก็บเงินส่งกลับบ้าน การลดต้นทุนของการผลิต และ การตลาดจึงเป็นหนทางที่จะช่วย SME ได้ในระยะยาว Off-line Market Place (Domestic & Export) และ On-line Market Place (Digital Marketing and Platform)

3. Domestic Market Place การตลาดขายส่ง- ขายปลีกให้กับ SME เพราะขณะนี้ เศรษฐกิจโลกไม่ดี เราต้องช่วยกระตุ้นการซื้อภายในประเทศ โดยเฉพาะการค้าส่ง และ การค้าขายแดน และการส่งออกประเทศเพื่อนบ้าน CLMV และ AEC (Dual Track) ในราคาเอื้ออาทรเหมือนเมือง อี้ฮูของจีน 100 บาท คนละ 50- 100 บาท โดย

รัฐบาลควรสร้างตลาดค้าส่งสินค้าไทยตามตะเข็บชายแดนไทยSEZ เพื่อให้ SMEไทยได้ระบายสินค้า และกีดกันไม่ให้พ่อค้าชาวจีนมาเปิดร้านแทนคนไทย แทนการส่งเสริมให้เปิดโรงงาน เพราะ โรงงานมีเกินความต้องการแล้ว หากขายดี กำลังการผลิตไม่พอ ค่อยส่งเสริมให้เปิดโรงงานในอนาคตยังไม่สาย/ส่วนการขายปลีก รัฐบาลควรจัดสถานที่ราชการ เช่น สำนักงานที่ดิน, ที่ว่าการอำเภอ, สนามกีฬา, สวนสาธารณะ หรือ โรงเรียนเทศบาล เป็นตลาดกลางคืน หรือ ตลาดน้ำกลางวัน หรือ เปิดท้ายขายของสำหรับ วันหยุด เช่น เสาร์-อาทิตย์ โดยไม่ต้องเสียค่าเช่า มีฉะนั้นแล้ว คนขายก็จะไปหาพื้นที่เช่า กับ ภาคเอกชนและถูกห้างสรรพสินค้า, ศูนย์การค้า เอาเปรียบคิดค่าเช่าในราคาแพงแสนแพง ตมละ 1,00- 2,000 บาท เหมือนหนีเสือ ปะจระเข้ หรือ หมาจมนตรอก ไม่มีทางเลือก เลือดเข้าตาเช่าแพง ก็ต้องทำ ทำแล้วกำไรก็จ่ายค่าเช่าหมด คนที่ได้คือเจ้าของที่เป็นเสือนอนกิน ที่รีดเลือดกับปู

4. Export Market Place จัดงานแสดงสินค้า (ทุกชนิด) ส่งออกของไทยประจำปี จัด 2 ครั้ง ต้นปี และ ปลายปี เมษายน และ ตุลาคม ปีละ 2 ครั้ง เหมือน กวางเจาแฟร์ของจีนในราคาเช่าตมละ 100 บาท หรือ บู๊ทละ 5000 -10,000 บาทโดยการสนับสนุนหรือเงินอุดหนุนจากรัฐบาลบนพื้นที่ของรัฐบาลเอง ไม่ใช่ไปใช้เอกชน ค่าเช่าบู๊ทๆละ แสน สองแสน ภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องกับส่งเสริมทั้งหมด เช่น สสว , กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, กรมส่งเสริมการค้าภายใน, กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กรมส่งเสริมการท่องเที่ยว ช่วยกันพาลูกค้าจาก, เพื่อนบ้าน และ ต่างประเทศเข้ามาดูสินค้า ถือเป็นวาระแห่งชาติ ช่วย SMEไม่ใช่ให้เงินกู้ 1 ล้าน 2 ล้าน 3 ล้าน ซึ่งไม่ได้ช่วยอะไร ในระยะยาว ไม่ก็เดือนเงินก็หมดแล้ว ก็กลับมาเหมือนเดิมเป็นภาระเพิ่ม มีหนี้เพิ่มขึ้น

5. อุตสาหกรรมใหม่ๆ S- Curveและ EECก็ควรศึกษา ว่าเรามีทรัพยากรมนุษย์หรือบุคลากรต่างๆหรือยัง? มหาวิทยาลัยมีการเปิดคอร์สเหล่านี้หรือยัง ? เป็นต้น การส่งเสริมการลงทุนใน EECจะมีผลดีกับประชาชนในทุกๆภาคได้อย่างไร? เพราะนักลงทุนจากต่างชาติก็จะมาผลิตเพื่อส่งออกได้แต่ค่าแรงงานเท่านั้น ในความคิดของกระผมมันก็คือเหล่าเก่าในขวดใหม่ มันก็คือโครงการอิสิเทิร์นซีบอร์ดเดิม มา Re-Branding แล้วสุดท้ายก็ต้องถูก NGO ต่อด้านเรื่องสิ่งแวดล้อมอีกรอบเราเป็นฐานการผลิตให้ญี่ปุ่นมานานกว่า 30 ปี แล้วเราได้อะไรบ้าง? ได้เรียนรู้เทคโนโลยีขั้นต่ำ , ได้ค่าแรงงาน, ไม่เคยพึ่งพาตนเองได้เลยต้องพึ่งญี่ปุ่นหายใจ เอาใจญี่ปุ่น กลัวเขาจะไม่ซื้ออะไรส่งจากเรา, ทำสินค้าภายใต้แบรนด์คนอื่นตลอด, เราทำรถมา 30 กว่าปี เคยมีรถแบรนด์ไทยหรือยัง? หรือโรงงานที่ทำส่งออก ก็ส่วนใหญ่เป็นOEM รับจ้างผลิตแบรนด์ลูกค้า , ทำไม อเมริกา สิงคโปร์เขาไม่ได้ทำโรงงานทำไมมียี่ห้อสินค้าของตนเอง ขายทั่วโลก? มันถึงเวลาของคนไทยหรือยัง ที่จะไปเป็นเป็นเจ้าของสินค้า เจ้าของแบรนด์และไปว่าจ้างให้จีนทำ OEM ให้เรา ????????

6. R&Dการวิจัยพัฒนามันไม่ทันกันแล้ว มันต้อง C&Dซื้อหรือ ก๊อปปี้เทคโนโลยีแล้วพัฒนา ถึงจะเร็ว และได้ผลคุ้มค่าความเจริญของประเทศจีนในทุกๆภาคอุตสาหกรรมล้วนใช้วิธี C&D ทั้งสิ้น ดังที่ท่านประธาน เต็งเสี่ยวผิงกล่าวไว้ว่า “แมวไม่มีสีอะไร ถ้าจับหนูได้ ก็ถือว่าเป็นแมวชั้นดี”

7. Success & Failureความสำเร็จไม่สามารถเรียนรู้หรือ Copy ได้ เพราะ สถานการณ์และเวลาต่างกัน คนที่ประสบความสำเร็จ ล้วนเรียนรู้จากความล้มเหลวของตนเองทั้งสิ้น ..แต่ถ้าเราลองมองเหรียญอีกด้านว่า ความสำเร็จของเรา จะเกิดขึ้นได้จาก การยอมรับจุดอ่อนของตนเองและ เรียนรู้จากความล้มเหลวของเราเอง แล้วนำมา

ปรับปรุงฝึกฝนพัฒนาให้เป็นจุดแข็ง หรือ กลบจุดอ่อนที่มี สุดท้ายเมื่อเราไม่มีจุดอ่อน เมื่อโอกาสผ่านมา ความสำเร็จก็ไม่สามารถหนีไปไหน อยู่ในเงื้อมมือเราเอง กฎแห่งความสำเร็จที่เป็นจริงก็คือ “หากคุณต้องการความสำเร็จจริงๆ คุณไม่ต้องไปเรียนรู้จากความสำเร็จของใครเลย แต่จงเรียนรู้จากความล้มเหลวของตนเอง !”

สุดท้ายนี้ ความคิดเห็นของกระผมเป็นความคิดเห็นส่วนตัวที่หวังดีต่อประเทศชาติ และ ยกย่องท่านนายกประยุทธ์ จันทร์โอชาที่ได้ทำคุณูปการอันใหญ่หลวงในทุกๆด้านเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆที่ค้างคามหาหลายยุคหลายสมัยให้กับประเทศไทยของเรา หากความคิดเห็นของกระผมไม่เข้าท่าก็ขอภัยและไม่ต้องใส่ใจ หากฟังดูเข้าท่า มีประโยชน์อยู่บ้าง ก็ขอให้ภาครัฐได้โปรดพิจารณาอีกครั้ง เพื่อความผาสุกของประชาชนชาวไทย และ ความอยู่รอดของSME ไทย

ในอนาคต

21/7/2560  
วิลเลียมวู (ดร.วิโรจน์ กุศลมโนมัย) 097-2200574 , 097-9722335

\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*