



SMEs
สมาคมผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม



สถาบันเครือข่าย

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม

(สถาบัน SMEs)

เอกสารประกอบการฝึกอบรม

หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างธุรกิจสำหรับ SMEs

ระหว่างวันที่ 19 - 20 กุมภาพันธ์ 2543

ณ ห้องวิทยพัฒน์ อาคารเรียนรวม

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างธุรกิจสำหรับ SMEs	1
เอกสารประกอบการบรรยาย	
- หัวข้อ “เค้าแก่ใหม่กับรูปแบบธุรกิจ”	6
- หัวข้อ “บทบาทของ SMEs กับการฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศไทย”	12
- หัวข้อ “SMEs จะต้องเตรียมตัวอย่างไรเมื่อเศรษฐกิจไทยเริ่มฟื้นตัว และเข้าสู่ระบบการค้าเสรี”	33
- หัวข้อ “การแข่งขันทางธุรกิจในสหัสวรรษหน้า”	60



หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างธุรกิจสำหรับ SMEs (A1)

-----@--

หลักการและเหตุผล

การพลิกฟื้นเศรษฐกิจของประเทศ ได้มุ่งให้ความสำคัญไปยังวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทั้งผู้สนใจจะเป็นผู้ประกอบการ (SMEs ใหม่) และผู้ประกอบการเดิม

แต่การสร้างธุรกิจของผู้ประกอบการใหม่ และการปรับตัวของผู้ประกอบการเดิม ต้องปรับระบบความคิด การดำเนินการ และการสร้างธุรกิจที่จะเสริมศักยภาพและความเข้มแข็งของแต่ละภูมิภาค ให้สามารถรองรับการแข่งขันทางธุรกิจ ทั้งในประเทศและต่างประเทศได้ดียิ่งขึ้น

หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างธุรกิจสำหรับ SMEs จึงมุ่งที่จะเพิ่มวิสัยทัศน์และการศึกษาโอกาสในการทำธุรกิจในแต่ละพื้นที่

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้ประกอบการใหม่ และผู้ประกอบการเดิม ได้เพิ่มวิสัยทัศน์ และค้นหาศักยภาพของพื้นที่หาโอกาสในการสร้างธุรกิจที่เหมาะสม ได้ทราบแหล่งช่วยเหลือผู้ประกอบการทั้งภาครัฐและเอกชน พร้อมทั้งจะรองรับการแข่งขันทางการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ผู้เข้ารับการอบรม

ผู้ประกอบการใหม่ และผู้ประกอบการเดิม จำนวน 1000 คน

ระยะเวลาการอบรม

จำนวน 2 วันๆ ละ 6 ชั่วโมง รวม 12 ชั่วโมง

กำหนดวันอบรม

วันที่ 19-20 กุมภาพันธ์ 2543

สถานที่ฝึกอบรม

ห้องวิทยพัฒน์ อาคารเรียนรวม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

หัวข้อการฝึกอบรม

1. การบรรยายพิเศษ "นโยบายของรัฐบาลและมาตรการสนับสนุนเพื่อพัฒนา SMEs"

โดย ฯพณฯ สุวัจน์ ลิปตพัลลภ

2. การอภิปราย "เมื่อเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัว : โอกาสหรือข้อจำกัดสำหรับ SMEs"

โดย คุณปรีชา พันธินิกุล

คุณกรීทาพงษ์ สีดลรัศมี

คุณวิศาล ต้นทวีเชียร

คุณสัมพันธ์ ศิลปนาฏ

ดำเนินรายการโดย คุณทวินันท์ คงคราญ

3. การบรรยาย "บทบาทของสถาบัน SMEs กับการฟื้นเศรษฐกิจของประเทศไทย"

โดย คุณปราโมทย์ วิทยาสุข

4. การอภิปราย "คิดเป็น ทำได้ : ปัจจัยแห่งความสำเร็จของ SMEs"

โดย คุณเพิ่มพันธ์ เนี่ยวกุล

คุณสุวิทย์ ไตรโชค

คุณสมชัย ฉัตรพัฒน์ศิริ

คุณทศพล ดันติวงษ์

ดำเนินรายการโดย คุณทวินันท์ คงคราญ

5. การบรรยาย หัวข้อ "SMEs จะต้องเตรียมตัวอย่างไร เมื่อเศรษฐกิจไทยเริ่มฟื้นตัวและเข้าสู่ระบบการค้าเสรี"

โดย รองศาสตราจารย์ ดร.สมภพ มานะรังสรรค์

6. การบรรยาย หัวข้อ "การแข่งขันทางธุรกิจในสหประชาชนา"

โดย รองศาสตราจารย์ สุขุม นวลสกุล

อาจารย์สุรวงศ์ วัฒนกุล

กำหนดการ
การฝึกอบรม “กลยุทธ์การสร้างธุรกิจสำหรับ SMEs”
วันที่ 19-20 กุมภาพันธ์ 2543
ณ ห้องวิทยพัฒน์ (ห้อง 1,500 ที่นั่ง) อาคารเรียนรวม
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

วันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2543

เวลา 07.30 – 08.30 น. ลงทะเบียน

08.45 – 09.00 น. พิธีเปิด

- กล่าวต้อนรับ ฯพณฯ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม (นายสุวัจน์ ลิปตพัลลภ) และผู้เข้าร่วมการฝึกอบรม โดย อธิการบดีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี (ศาสตราจารย์ ดร.วิจิตร ศรีสุพันธ์)
- กล่าวเปิดการฝึกอบรม และบรรยายพิเศษหัวข้อ “นโยบายของรัฐบาลและมาตรการสนับสนุนเพื่อพัฒนา SMEs” โดย ฯพณฯ สุวัจน์ ลิปตพัลลภ

10.00 – 10.20 น. พักรับประทานอาหารว่าง

10.20 – 12.00 น. การอภิปราย หัวข้อ “เมื่อเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัว : โอกาสหรือข้อจำกัดสำหรับ SMEs” โดย

- คุณปรีชา พันธุ์นิกุล

ผู้จัดการภาคอาวุโส สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ-ขอนแก่น
บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

- คุณกริธาพงษ์ สีดลรัศมี

กรรมการผู้จัดการ บริษัท เศรษฐีอินทร์เทพ จำกัด

- คุณวิศาล ตันทวิเชียร

ผู้ช่วยหัวหน้าหน่วยพัฒนาการเชื่อมโยงอุตสาหกรรม
สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

- คุณสัมพันธ์ ศิลปนาฏ

รองประธานบริษัท Seagate Technology (Thailand)

ดำเนินรายการโดย คุณทวีพันธ์ คงคราญ

- 12.00 –13.00 น. พักรับประทานอาหารกลางวัน
- 13.00 –14.00 น. การบรรยาย “บทบาทของสถาบัน SMEs กับการฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศไทย” โดย
- คุณปราโมทย์ วิชาสุข
ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
- 14.00 – 14.15 น. พักรับประทานอาหารว่าง
- 14.15 – 16.00 น. การอภิปราย “คิดเป็น ทำได้ : ปัจจัยแห่งความสำเร็จของ SMEs” โดย
- คุณเพิ่มพันธ์ เนียวกุล
กรรมการผู้จัดการ บริษัท อัลบาทรอส จำกัด
- คุณเสวีย์ ไตรโชค
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทยเฟรช จำกัด
- คุณทศพล ตันตวงษ์
ประธานบริษัท สวงวงษ์อุตสาหกรรม จำกัด
- คุณสมชัย ฉัตรพัฒนศิริ
ประธานหอการค้าจังหวัดนครราชสีมา

ดำเนินรายการโดย คุณทวินนท์ คงคราญ

วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2543

- 08.00 – 09.00 น. ลงทะเบียน
- 09.00 – 10.30 น. การบรรยาย “SMEs จะต้องเตรียมตัวอย่างไร เมื่อเศรษฐกิจไทย เริ่มฟื้นตัวและเข้าสู่ระบบการค้าเสรี” โดย
-รองศาสตราจารย์ ดร.สมภพ มานะรังสรรค์
รองศาสตราจารย์ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
และผู้อำนวยการศูนย์จีนศึกษา สถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- 10.30 –10.45 น. พักรับประทานอาหารว่าง
- 10.45 –12.00 น. การบรรยาย “SMEs จะต้องเตรียมตัวอย่างไร เมื่อเศรษฐกิจไทย เริ่มฟื้นตัวและเข้าสู่ระบบการค้าเสรี” (ต่อ)
- 12.00 –13.00 น. พักรับประทานอาหารกลางวัน
- 13.00 –14.30 น. การบรรยาย “การแข่งขันทางธุรกิจในสหัสวรรษหน้า” โดย
-รองศาสตราจารย์ สุชุม นวลสกุล
-อาจารย์ สุรวงศ์ วัฒนกุล
- 14.30 –14.45 น. พักรับประทานอาหารว่าง
- 14.45 –16.00 น. การบรรยาย “การแข่งขันทางธุรกิจในสหัสวรรษหน้า” (ต่อ)
- 16.00 น. ปิดการฝึกอบรม

หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างธุรกิจสำหรับ SMEs

ระหว่างวันที่ 19 - 20 กุมภาพันธ์ 2543

ผู้อบรมจำนวน 1,000 ท่าน

วันที่	08.45 - 10.00 น.	10.20 - 12.30 น.		13.00 - 14.00 น.	14.00 - 16.00 น.
19 กุมภาพันธ์ 2543	พิธีเปิด และบรรยายพิเศษหัวข้อ "นโยบายของรัฐบาลและ มาตรการสนับสนุนเพื่อ พัฒนา SMEs" ฯพณฯ สุวัจน์ ลิปตพัลลภ	การอภิปราย "เมื่อเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัว : โอกาสหรือ ข้อจำกัดสำหรับ SMEs" - คุณวีรชา พันธนิกุล - คุณกวีทาพงษ์ สีตลรัศมี - คุณวิศาล ตันทวิเชียร - คุณสัมพันธ์ ศิลปนาฏ ดำเนินรายการโดย คุณทวิณัท คงคราญ	พักรับประทานอาหารกลางวัน	การบรรยาย "บทบาทของ สถาบัน SMEs กับการฟื้นฟู เศรษฐกิจของประเทศไทย" คุณปราโมทย์ วิทยาลัย	การอภิปราย "คิดเป็น ทำได้ : ปัจจัยแห่งความสำเร็จของ SMEs" - คุณเพิ่มพันธ์ เนี่ยวกุล - คุณสุวิทย์ ไตรโชค - คุณสมชัย ฉัตรพัฒนศิริ - คุณทศพล ดันติวงษ์ ดำเนินรายการโดย คุณทวิณัท คงคราญ
20 กุมภาพันธ์ 2543	การบรรยาย "SMEs จะต้องเตรียมตัวอย่างไร เมื่อเศรษฐกิจไทย เริ่มฟื้นตัวและเข้าสู่ระบบการค้าเสรี" รองศาสตราจารย์ ดร.สมภพ มานะรังสรรค์			การบรรยาย "การแข่งขันทางธุรกิจในสหัสวรรษหน้า" รองศาสตราจารย์ สุขุม นวลสกุล และอาจารย์สุรวงศ์ วัฒนกุล	

หัวข้อ : เถ้าแก๋ใหม่กับรูปแบบธุรกิจ
เวลา : 9.00 – 12.00 น.
วันที่ : 19 กุมภาพันธ์ 2543



เค้าแก่ใหม่กับรูปแบบธุรกิจ

เค้าแก่ใหม่มักจะตั้งคำถามว่ารูปแบบกิจการแบบใดที่ดีที่สุด คำถามนี้ไม่มีคำตอบที่แน่ชัด เนื่องจากรูปแบบกิจการที่ดีที่สุดนั้นขึ้นอยู่กับธุรกิจของแต่ละบุคคล ความต้องการ และลักษณะของธุรกิจแต่ละแห่ง ในการกำหนดรูปแบบกิจการให้เหมาะสมกับธุรกิจมากที่สุดนั้น เค้าแก่ใหม่ควรจะพิจารณาปัจจัยบางปัจจัยในการเลือกรูปแบบกิจการคือ :

1. ปัญหาในการจัดตั้ง
2. จำนวนเงินทุนที่ธุรกิจต้องการ
3. จำนวนกำไรที่ธุรกิจจะนำไปจัดสรร
4. ความสัมพันธ์ทางด้านอำนาจหน้าที่ในการบริหารธุรกิจ
5. ความยาวนานของอายุของธุรกิจและความต้องการให้ธุรกิจดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง
6. จำนวนหนี้สินที่เจ้าของต้องรับภาระ
7. ข้อจำกัดด้านกฎหมายในเรื่องรูปแบบความเป็นเจ้าของ

ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยหุ้นส่วนและบริษัทกำหนดรูปแบบกิจการไว้ 3 แบบ คือ :

1. การประกอบการโดยเจ้าของคนเดียว
2. ห้างหุ้นส่วน
3. บริษัทจำกัด

การจดทะเบียนพาณิชย์

ผู้ประกอบการไม่ว่าในธุรกิจรูปแบบใดจะต้องจดทะเบียนพาณิชย์ ทั้งนี้รัฐมีความประสงค์ที่จะจัดการทะเบียนพาณิชย์ให้เป็นระเบียบอันดีเพื่อทราบสถิติและหลักฐานการประกอบการพาณิชย์ของผู้ประกอบที่ถูกต้องเชื่อถือได้อันจะใช้เป็นประโยชน์ในการส่งเสริมการพาณิชย์และการอุตสาหกรรม และการปรับปรุงขยายเศรษฐกิจให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น

จดทะเบียนที่ไหน ?

ในกรุงเทพมหานคร หน่วยราชการที่มีหน้าที่รับจดทะเบียนพาณิชย์ของกิจการซึ่งมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในเขตท้องที่กรุงเทพมหานคร คือ สำนักงานกลางทะเบียนพาณิชย์ ตั้งอยู่ในกองทะเบียนธุรกิจ 2 กรมทะเบียนการค้ากระทรวงพาณิชย์ สำหรับจังหวัดอื่นนอกเขตกรุงเทพมหานครติดต่อสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทุกจังหวัด หากกิจการนั้นมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง และติดต่อจดทะเบียนพาณิชย์ที่ทำการอำเภอและกิ่งอำเภอ หากกิจการนั้นมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอหรือกิ่งอำเภอนั้น ๆ

กำหนดเวลาการจดทะเบียนพาณิชย์

1. ประกอบกิจการใหม่ ต้องจดทะเบียนภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันเริ่มประกอบการ
2. การเปลี่ยนแปลงรายการที่จะทะเบียนไว้ตาม 1. ต้องจดทะเบียนภายใน 30 วันนับแต่วัน
ที่การเปลี่ยนแปลง
3. เลิกประกอบกิจการ ต้องจดทะเบียนเลิกภายใน 30 วันนับตั้งแต่วันที่เลิกประกอบการ
4. ใบทะเบียนพาณิชย์สูญหายต้องยื่นใบแทนภายใน 30 วันนับตั้งแต่วันสูญหาย

บริษัทจำกัด : ลักษณะสำคัญ

1. มีผู้เริ่มก่อการจัดตั้งบริษัทอย่างน้อย 7 คน
2. มีผู้ถือหุ้นตั้งแต่ 7 คน แต่ไม่ถึง 100 คน หากมีผู้ถือหุ้น 2 คน ขึ้นไปถือหุ้นเดียวกันให้นับ
เป็นผู้ถือหุ้น 1 คน
3. แบ่งทุนเป็นหุ้นมีมูลค่าหุ้นละเท่า ๆ กัน มูลค่าหุ้นไม่ต่ำกว่าหุ้นละ 5 บาท
4. ผู้ถือหุ้นทุกคนต่างรับผิดชอบในหนี้สินของบริษัทจำกัดเพียงในส่วนซึ่งยังส่งใช้ค่าหุ้นที่ตนถือ
ไม่ครบ
5. ต้องมีวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไร
6. ต้องมีกรรมการอย่างน้อย 1 คน ซึ่งเลือกตั้งจากที่ประชุมจัดตั้งบริษัทจำกัด
7. ต้องกำหนดอำนาจหน้าที่ของกรรมการในการกระทำการแทนบริษัทจำกัด
8. ต้องมีผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเป็นผู้สอบบัญชีประจำบริษัทจำกัด
9. ต้องมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในราชอาณาจักร
10. ต้องมีตราสำคัญของบริษัทประทับในใบหุ้น
11. ต้องมีตราสำคัญแสดงการถือหุ้นมอบให้ผู้ถือหุ้นทุกคน
12. ต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมาย
13. อายุไม่จำกัดจนกว่าจะมีเหตุเลิกตามกฎหมาย

บริษัทจำกัด : ข้อดี ข้อเสีย

ข้อดี	ข้อเสีย
<ul style="list-style-type: none">- ผู้ถือหุ้นรับผิดชอบในหนี้สินจำกัด (เฉพาะส่วนของหุ้นที่ตนค้างจ่ายอยู่เท่านั้น)- อายุของกิจการไม่จำกัด ผู้ถือหุ้นเสียชีวิต กิจการไม่ต้องล้มเลิก- โอนหุ้นได้ง่าย (ไม่ต้องได้รับความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้น)- ขยายกิจการได้ง่าย- สามารถดึงดูดผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถ- เป็นรูปแบบที่เหมาะสมไม่ว่าจะเป็นกิจการขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก	<ul style="list-style-type: none">- จัดตั้งได้ยากและสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายมากกว่าการจัดตั้งตามรูปแบบอื่น ๆ- มีกฎหมายและข้อบังคับของรัฐมาก- ขาดความจงรักภักดีของฝ่ายบริหาร (เพราะฝ่ายบริหารไม่จำเป็นต้องเป็นผู้ถือหุ้น)

ขั้นตอนการจัดตั้งบริษัท

1. จัดทำหนังสือบริคณห์สนธิไปขอจดทะเบียน โดยมีเริ่มก่อการจำนวนไม่น้อยกว่า 7 คน
2. จัดให้มีผู้เข้าชื่อซื้อหุ้นได้ครบตามจำนวนทุนเรือนหุ้นที่บริษัทกำหนดจะจดทะเบียน
3. ประชุมจัดตั้งบริษัท
4. เรียกผู้เข้าชื่อจองหุ้นและผู้เริ่มก่อการชำระเงินค่าหุ้น (หุ้นหนึ่ง ไม่นกว่า 25%)
5. จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทภายใน 3 เดือน นับจากวันประชุมจัดตั้งบริษัท

การประกอบการโดยเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship) : ควรใช้เมื่อไร

การประกอบการ โดยเจ้าของคนเดียวมีประโยชน์ในกรณีต่อไปนี้

1. เงินทุนที่ต้องการมีจำนวนน้อย
2. การบริหารงานไม่ซับซ้อนและดำเนินงานโดยบุคคลคนเดียว
3. ความสัมพันธ์ส่วนตัวระหว่างเจ้าของกับลูกค้าเป็นเรื่องสำคัญ

การประกอบการโดยเจ้าของคนเดียว : ข้อดี ข้อเสีย

ข้อดี	ข้อเสีย
<ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งได้ง่าย - เลิกกิจการได้ง่าย - รักษาความลับได้ดี - คำไรทั้งหมดเป็นของเจ้าของ - มีอิสระในการตัดสินใจ - กฎหมายที่ใช้บังคับไม่เข้มงวด - เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา 	<ul style="list-style-type: none"> - รับผิดชอบหนี้สินไม่จำกัดจำนวน - โอกาสความก้าวหน้าของพนักงานมีจำกัด - อายุการดำเนินงานของกิจการมีจำกัด - หาเงินทุนเพิ่มได้ยาก - ความสามารถของบุคคลเดียวเป็นข้อจำกัดในการบริหารงาน

ห้างหุ้นส่วน (Partnership)

1. ต้องมีบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปและเป็นบุคคลที่มีความสามารถตามกฎหมายที่จะเข้าทำสัญญาได้
2. ต้องการตกลง คือ มีการแสดงเจตนาในการเข้าเป็นหุ้นส่วน
3. มีการเข้ากัน คือ เข้าทุน ซึ่งอาจเป็นเงินสด ทรัพย์สินอย่างอื่น หรือแรงงานก็ได้

ประเภทของห้างหุ้นส่วน

จำแนกประเภทของห้างหุ้นส่วนได้เป็น 2 ประเภท

1. ห้างหุ้นส่วนสามัญ (General Partnership) : หุ้นส่วนทุกคนต้องรับผิดชอบร่วมกันโดยไม่จำกัด
2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด (limited Partnership) : ประกอบด้วยหุ้นส่วน 2 ประเภท คือ
หุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิดชอบไม่เกินจำนวนเงินที่ตนจะลงทุนในห้างหุ้นส่วน และ
หุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบ

ห้างหุ้นส่วน : ข้อดี ข้อเสีย

ข้อดี	ข้อเสีย
<ul style="list-style-type: none"> - เป็นที่รวมความสามารถ ความชำนาญของหุ้นส่วน - หาเงินทุนได้มากกว่าการประกอบการโดยเจ้าของคนเดียว - ข้อจำกัดทางกฎหมายมีไม่มาก - จัดตั้งและเลิกกิจการได้ง่าย - มีเครดิตดีกว่าการประกอบการเจ้าของคนเดียว 	<ul style="list-style-type: none"> - รับผิดชอบหนี้สินโดยไม่จำกัด (กรณีหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบ) - การตัดสินใจอาจมีความขัดแย้งในบรรดาหุ้นส่วน - ขนาดการเจริญเติบโตถูกจำกัดเมื่อเทียบกับบริษัทจำกัด

การเปรียบเทียบรูปแบบการประกอบกิจการ

ลักษณะ รายการ	การประกอบกิจการ โดยเจ้าของคนเดียว	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	บริษัทจำกัด
- ความรับผิดชอบในหนี้สิน ของเจ้าของ	ไม่จำกัด	ไม่จำกัด	จำกัดเพียงเงินที่ยังส่งให้ ค่าหุ้นไม่ครบ
- อายุของกิจการ	ขึ้นอยู่กับอายุของเจ้าของ	ขึ้นอยู่กับอายุของหุ้น ส่วนคนใดคนหนึ่งและ ปัจจัยอื่น ๆ	ไม่ขึ้นอยู่กับเจ้าของ
- การโอนกรรมสิทธิ์ ความเป็นเจ้าของ	ทำได้ง่าย	ทำไม่ได้	ทำได้ง่ายมาก
- อิสระในการบริหารงาน	มีมาก	มีมากถึงน้อย	มีน้อย
- การขยายกิจการ	ทำได้ยาก	ทำได้ค่อนข้างยาก	ทำได้ง่าย
- ข้อจำกัดทางกฎหมาย	ไม่เข้มงวด	ไม่เข้มงวด	เข้มงวดมาก
- การจัดตั้ง	ทำได้ง่าย	ทำได้ค่อนข้างง่าย	ทำได้ยาก
- การหาเงินทุน	ทำได้ยาก	ทำได้ไม่ค่อยง่ายนัก	ทำได้ยาก
- ความสามารถในการ ปกปิดความลับ	มีมาก	มีค่อนข้างมาก	ไม่มี
- ประสิทธิภาพของการ บริหาร			

วิทยากร : คุณปราโมทย์ วิชาสุข

หัวข้อ : บทบาทของ SMEs กับการฟื้นฟูเศรษฐกิจของ
ประเทศไทย

เวลา : 13.00 – 14.00 น.

วันที่ : 19 กุมภาพันธ์ 2543

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

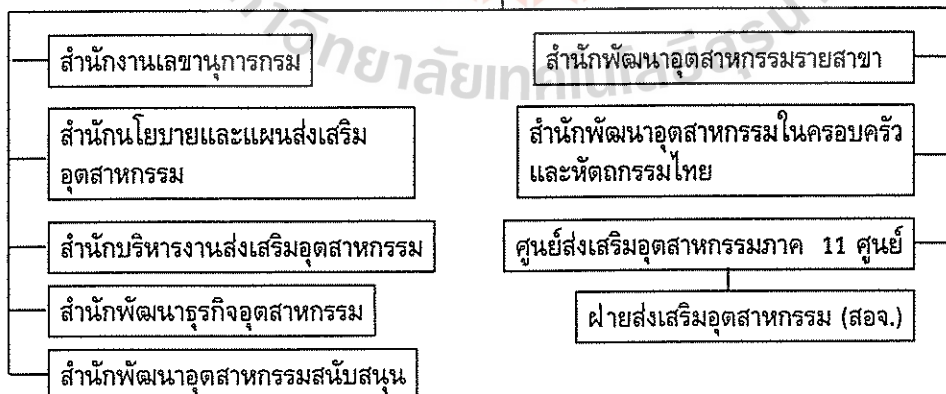
การบรรยายเรื่อง
 “บทบาทของ SMEs กับการฟื้นเศรษฐกิจของประเทศไทย”
 ในหลักสูตร กลยุทธ์การสร้างธุรกิจสำหรับ SMEs
 บรรยายโดย
 นายปราโมทย์ วิทยาสุข
 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
 วันเสาร์ที่ 19 กุมภาพันธ์ 2543 เวลา 13.00 - 16.00 น.
 ณ อาคารวิทยพัฒน์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
 จัดโดยมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ในฐานะสถาบันเครือข่าย
 สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

1.

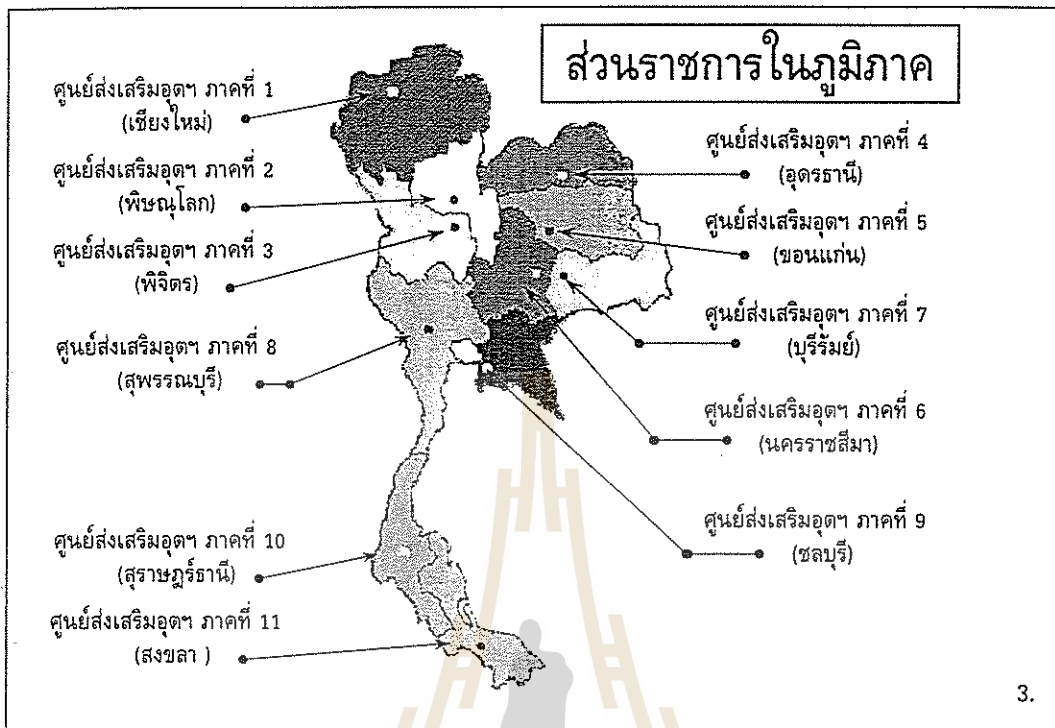


โครงสร้างการแบ่งส่วนราชการของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม



2.



การเปรียบเทียบ ระหว่าง ทฤษฎีภาวะทันสมัย กับ ทฤษฎีความจำเป็นพื้นฐาน

ประเด็น	ทฤษฎีภาวะทันสมัย	ทฤษฎีความจำเป็นพื้นฐาน
1. จุดมุ่งหมาย	การสร้างความสำเร็จทางเศรษฐกิจตามที่กำหนด	ตอบสนองความจำเป็นพื้นฐานตามเกณฑ์ที่กำหนด
2. สาขาการผลิต	เน้นภาคอุตสาหกรรมเป็นหลัก	เน้นภาคเกษตรเป็นหลัก
3. พื้นที่ เน้น	เมืองอุตสาหกรรม	พื้นที่เกษตรกรรม
4. การจัดลำดับความสำคัญของการพัฒนา	ใช้กลไกตลาด ตลาดเสรี	ใช้กลไกทางสังคมและ การเมือง
5. วิธีการผลิตที่มีคุณภาพ	ใช้ทุนเป็นหลัก (CAPITAL INTENSIVE)	ใช้แรงงานที่มีคุณภาพ เป็นหลัก

4.



การเปรียบเทียบ ระหว่าง ทฤษฎีภาวะทันสมัย กับ ทฤษฎีความจำเป็นพื้นฐาน

ประเด็น	ทฤษฎีภาวะทันสมัย	ทฤษฎีความจำเป็นพื้นฐาน
6. เทคโนโลยี	การใช้เทคโนโลยีที่ก้าวหน้า เป็นหลัก	การใช้เทคโนโลยีที่ เหมาะสมเป็นหลัก
7. แหล่งทุน	ภายในและภายนอก	ภายในเป็นหลัก
8. การวัดผล	รายได้ต่อหัวเพิ่มขึ้น	คุณภาพชีวิต สวัสดิการ
9. ความสัมพันธ์ ระหว่างสาขา การผลิต	พัฒนาเป็นอิสระ (INDIVIDUAL)	พัฒนาเชิงผสมผสาน (INTEGRATION)
10. วิธีการวางแผน	TOP-DOWN	BOTTOM-UP

5.

การจัดระเบียบเศรษฐกิจโลก และความสัมพันธ์ทางการค้ายุคใหม่

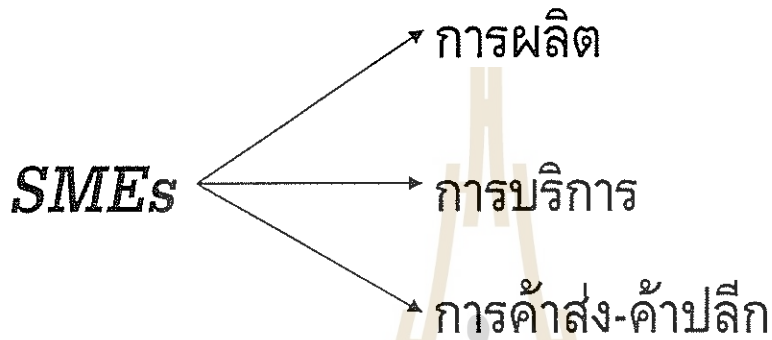
- WTO/GATT การเปิดเสรีทางการค้า
 - การปกป้องทางการค้ารูปแบบเดิมจะต้องลดลง
อากรนำเข้า, ภาษี, โควต้า, การกีดกันทางการค้าและลงทุน ฯ
 - การปกป้องทางการค้ารูปแบบใหม่จะเกิดขึ้น
ISO 9000, ISO 14000, สิ่งแวดล้อม, สุขอนามัย, สิทธิทรัพย์สินทางปัญญา,
การปกป้องสิทธิมนุษยชน, แรงงาน ฯ
- ความร่วมมือในเขตเศรษฐกิจต่าง ๆ ในโลก เช่น สหภาพยุโรป (EU),
กลุ่มอเมริกาเหนือ (NAFTA), กลุ่มเอเชียแปซิฟิก (APEC),
กลุ่มการค้าอาเซียน (AFTA)
 - ตลาดจะเสรีมากขึ้นในกลุ่มหรือเขตเศรษฐกิจนั้น ๆ
 - ตลาดจะซบเซาลงสำหรับนอกกลุ่มหรือเขตเศรษฐกิจนั้น ๆ

6.



ความหมาย *SMEs*

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
Small and Medium Enterprises (SMEs)



7.



ความหมาย *SMEs*

กำหนดโดยใช้เกณฑ์มูลค่าขั้นสูงของทรัพย์สินถาวร

ประเภท	ขนาดกลางและขนาดย่อม	ขนาดย่อม
1. การผลิต	ไม่เกิน 200	ไม่เกิน 50
2. การบริการ	ไม่เกิน 200	ไม่เกิน 50
3. การค้า		
- ค้าส่ง	ไม่เกิน 100	ไม่เกิน 50
- ค้าปลีก	ไม่เกิน 60	ไม่เกิน 30

(หน่วย : ล้านบาท)

8.

ภาพรวมของปัญหา
และอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของ SMEs (6 M)

1. ข้อจำกัดด้านการจัดการ : MANAGEMENT

- จัดการแบบครอบครัว
- เรียนถูกเรียนผิดจากประสบการณ์
- ขาดเทคนิคการจัดการอย่างเป็นระบบ
- ขาดข้อมูลพื้นฐานในระบบการจัดการ

9.

2. ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน : MONEY

- ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน
- ทำโครงการขอกู้เงินไม่เป็น
- บัญชี / การเงินไม่เป็นระบบ
- ขาดความเชื่อถือจากสถาบันการเงิน
- พึ่งเงินทุนนอกระบบ ดอกเบี้ยสูงเป็นหลัก

10.

3. ข้อจำกัดด้านการพัฒนาเทคโนโลยี : MACHINE

- ใช้เครื่องจักรล้าสมัย / เทคโนโลยีพื้นฐาน
- ขาดข้อมูลในการพัฒนาเทคโนโลยี / ผลิตภัณฑ์
- ไม่เห็นความสำคัญในการพัฒนาเทคโนโลยี / ผลิตภัณฑ์
- คุณภาพ / มาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ ไม่คงเส้นคงวา

11.

4. ปัญหาด้านแรงงาน : MAN

- ขาดแคลนแรงงานที่มีความรู้ และทักษะฝีมือ
- ไม่มีระบบฝึกอบรมเพิ่มขีดความสามารถของแรงงาน
- ให้ค่าจ้างแรงงานต่ำ แรงงานเข้า - ออก บ่อย
- คุณภาพแรงงานไม่สม่ำเสมอ

12.

5. ข้อจำกัดด้านการตลาด : MARKET

- ตลาดถูกจำกัดด้วยการไม่พัฒนาเทคโนโลยี / ผลิตภัณฑ์
- ยึดหลักการแข่งขันด้วยราคาแทนคุณภาพ
- ไม่รู้ต้นทุนการผลิตที่แท้จริงของผลิตภัณฑ์
- ผลิตผลิตภัณฑ์ที่คล้าย ๆ กับอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ แต่ต้นทุนสูงกว่า
- ขาดข้อมูลด้านการตลาด / คู่แข่ง

13.

6. อุปสรรคอื่น ๆ : MISCELLANEOUS

- ข้อจำกัดในการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐและเอกชน
- วิกฤติการทำให้อำนาจการซื้อของประชาชนลดลง
- การขาดสภาพคล่องทางการเงิน
- ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ฯลฯ

14.

การศึกษาความสามารถในการแข่งขันของประเทศ
THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF THE NATIONS (1993)
โดย PR. MICHAEL E. PORTER
สมมุติฐาน : ใช้การวัดขีดความสามารถในการส่งออกเป็นเกณฑ์
โดยใช้นักวิจัย 30 คน ศึกษาใน 10 ประเทศเป็นเวลา 4 ปี
จากการศึกษาพบว่า “ความสามารถในการแข่งขันของประเทศ” จะขึ้นอยู่กับ :

15.

1. เงื่อนไขในความสามารถเฉพาะด้าน (FACTOR CONDITION) :
ปัจจัยการผลิตหลัก เช่น : ค่าแรงงาน ที่ดิน ทรัพยากรมนุษย์ ทุน
โครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ เป็นต้นเหล่านี้ มิได้เป็นตัวชี้ขาดในการแข่งขัน
ที่สำคัญคือ “แรงงานที่มีฝีมือ และ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน”
จะเป็นตัวชี้ขาด
2. เงื่อนไขในความต้องการของลูกค้า (DEMAND CONDITION) :
“ผู้ที่ตอบสนองความพึงพิถันของลูกค้าได้อย่างทันอกทันใจ”
คือ ผู้ที่สำเร็จในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง

16.

3. เงื่อนไขของอุตสาหกรรมสนับสนุนของประเทศต้องเข้มแข็ง
(RELATED & SUPPORTING INDUSTRIES' CONDITION) :
“อุตสาหกรรมสนับสนุนที่เข้มแข็ง” จะเป็นพื้นฐานของการพัฒนา
ผลิตภัณฑ์ และการผลิต ให้คงสภาพการแข่งขันไว้ได้

4. เงื่อนไขของการแข่งขันภายในประเทศที่ยุติธรรม
(LOCAL COMPETITORS' CONDITION) :
“การที่มีคู่แข่งในอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันอย่างยุติธรรม
อยู่มาก ๆ ภายในประเทศ” เป็นปัจจัยที่สำคัญยิ่งต่อการพัฒนา
ความเข้มแข็งของการแข่งขันกับโลกได้อย่างแท้จริง และยั่งยืน

17.

ยุทธศาสตร์การค้าสองแนวทางในโลกโลกาภิวัตน์ :
จะสู้กันด้วย “ราคา” หรือ “ความเก่ง”
จากหนังสือ : PLOWING THE SEA
ประพันธ์โดย : MICHAEL FAIRBANKS และ STACE LINDSAY
สำนักพิมพ์ HARVARD BUSINESS SCHOOL (1997)
วิเคราะห์โดย : รศ. แก้วสรร อติโพธิ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (1999)

“ยุทธศาสตร์เดิมที่จมปลักยึดติดกับความได้เปรียบเชิงธรรมชาตินี้
ยิ่งถลาลึกลงไป มีแต่จะทำให้ ประเทศกำลังพัฒนาอ่อนแอไปทุกขณะ
แม้ว่าจะดูทันสมัย แต่ก็ไม่พัฒนาจริงแต่อย่างใด ผู้คนรังแต่จะยากจนลง
ฐานทรัพยากรธรรมชาติจะเสื่อมถอย การเงินการคลังจะไม่มั่นคง
ไม่สามารถจะนำไปสู่การสร้างความมั่งคั่งที่ยั่งยืนให้แก่ชาติได้”

18.

แนวโน้มและแนวทางการปรับตัว ในโลก ยุคโลกาภิวัตน์ :

โดย : MICHAEL FAIRBANKS และ STACE LINDSAY

1. ต้องอย่าฝาก “การทำมาหากิน” ไว้กับความได้เปรียบเท่านั้น
2. ต้องปรับยุทธศาสตร์จาก “การศึกษาผู้บริโภค หรือ ตลาดให้่องแท้”
3. ต้องเข้าใจ “ความได้เปรียบ / เสียเปรียบ” ของตนในแต่ละตลาด
4. ต้องมี “จังหวะในการรุก / รับ”
5. ต้องสร้าง “ประสิทธิภาพโดยรวม” (COLLECTIVE EFFICIENCY)
6. ต้องไม่ตกอยู่ใน “มิจฉาภิวัตน์” ใฝ่แต่แก้ตัว หรือ โทษคนอื่น
7. ต้องเลิกเห็นรัฐเป็น “พ่อ”

19.

การเปรียบเทียบระบบธุรกิจเดิมกับธุรกิจใหม่หลังการรื้อระบบ
(REENGINEERING)

ที่มา : Michael Hammer. Reengineering : The Leadership and Implementation Perspective. 1995.

องค์ประกอบระบบธุรกิจ	ระบบธุรกิจเดิม	ระบบธุรกิจใหม่
งาน (TASK , JOB)	ง่าย (SIMPLE)	ซับซ้อน (COMPLEX)
กระบวนการ (PROCESS)	ซับซ้อน (COMPLEX)	ง่าย (SIMPLE)
แกน (AXIS)	งาน (FUNCTION)	กระบวนการ (PROCESS)
จุดเน้น (FOCUS)	เจ้านาย (BOSS)	ลูกค้า (CUSTOMER)
ค่านิยม (VALUES)	การป้องกัน (PROTECTIVE)	การผลิต (PRODUCTIVE)
ผู้ปฏิบัติ (PEOPLE)	ควบคุม (CONTROLLED)	เสริมพลัง (EMPOWER)
บุคลากร (PERSONNEL)	คนงาน (WORKER)	มืออาชีพ (PROFESSIONAL)
โครงสร้างองค์กร (STRUCTURE)	สายการบังคับบัญชา (HIERARCHY)	คณะ (TEAM)
ค่าตอบแทน (COMPENSATION)	ตามตำแหน่ง (POSITION)	การมีส่วนร่วม (CONTRIBUTION)
การวัดผล (MEASUREMENT)	กิจกรรม (ACTIVITY)	ผลของงาน (RESULTS)
ผู้จัดการ (MANAGER)	ผู้ควบคุม (SUPERVISOR)	ผู้ให้คำแนะนำ (COACH)
ผู้บริหาร (EXECUTIVE)	ผู้ประเมิน (SCOREKEEPER)	ผู้นำ (LEADER)

20.

6 INDUSTRIAL SATISFACTIONS	หกพอใจ	ใช้พัฒนา	อุตสาหกรรม
ARE :	คือ : สื่อนำ	สร้างบทบาท	ชาติเข้มใส
CONSUMER SATISFACTION	ลูกค้า	ต้องชอบก่อน	ก่อนอื่นใด
EMPLOYEE SATISFACTION	ลูกจ้าง ไซร์	ต้องชอบด้วย	ช่วยป้องกัน
MANAGEMENT SATISFACTION	บริหาร นั้น	ยุติธรรมดี	เป็นที่ตั้ง
SOCIAL SATISFACTION	สังคม ยัง	สรรเสริญ	เจริญสมัย
INTERNATIONNAL SATISFACTION	สังคมโลก	พอใจด้วย	จะวยชัย
ENVIRONMENTAL SATISFACTION	แวดล้อม ไทย	ปลอดภัยด้วย	อำนาจพร

21.

SCENARIOS FOR THE WORKFORCE

YESTERDAY	→	TODAY	→	TOMORROW
TOWARDS A COMMITTED WORKFORCE		TOWARDS A QUALITY WORKFORCE		TOWARDS A WORLD - CLASS WORKFORCE
DOING WORKERS		THINKING WORKERS		KNOWLEDGE WORKERS
PHYSICAL OFFICE		COMPUTERISED OFFICE		VIRTUAL OFFICE
USE OF CALCULATORS		USE OF TERMINALS		USE OF INTERNET
ONE - TO - ONE COMMUNICATION		ONE - TO - MANY COMMUNICATION		MANY - TO - MANY COMMUNICATION

REF : SINGAPORE' S SCENARIOS FOR THE WORKFORCE, 1999

22.

FOUNDATION PROGRAMMES

- TOTAL QUALITY MANAGEMENT
- ISO 9000 / 14000
- BENCHMARKING
- QUALITY CIRCLES
- HR DEVELOPMENT
- 5S HOUSEKEEPING
- COST OF QUALITY
- CUSTOMER SERVICE
- BUSINESS PROCESS RE - ENGINEERING
- KAIZEN

REF : THE SINGAPORE QUALITY CLASS SCHEME 1999

23.

การประชุมกลุ่มย่อย กลุ่มที่ 2 เรื่อง
 อดสาหกรรม กับ วิถีชีวิตความเป็นอยู่อย่างไทย :
 วิทยากรประจำกลุ่ม นายปราโมทย์ วิทยาลัย

ความเข้มแข็ง คุณลักษณะ และเอกลักษณ์ไทย	อุตสาหกรรม การค้า และ บริการ ที่เป็นข้อได้เปรียบของไทย
เศรษฐกิจ : • ประชาชนส่วนใหญ่ยังคงอาศัย เกษตรกรรม กสิกรรม ปศุสัตว์ และการประมงเป็นหลัก	• อุตสาหกรรมอาหารและยา • อุตสาหกรรมแปรรูปการเกษตร • อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ฯ
สังคม : • สังคมพุทธที่มีคุณลักษณะของความมีน้ำใจ โอบอ้อมอารีเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ทำให้คนไทย เก่งในงานด้านการให้บริการ ฯ	• อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว • การคมนาคม / ขนส่ง • ภัตตาคาร ร้านอาหาร / การโรงแรม • ศูนย์ประชุม / การแสดงสินค้า • การบริการด้านการกีฬา • การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ฯ
วัฒนธรรม : • วัฒนธรรม และมรดกทางวัฒนธรรม ที่ไทยเราสร้างสมไว้จากบรรพบุรุษ ทำให้คนไทยมีนิสัยเป็นคนละเอียด ประณีต ละเมียดละมัย ในเชิงศิลปกรรม จิตรกรรม ประติมากรรม และหัตถกรรม ฯ • นอกจากนั้นมรดกวัฒนธรรมทางวิชาการ เช่น ยาสมุนไพรไทย , การนวดแผนไทย ฯ	• การออกแบบ / งานโฆษณา / งานพิมพ์ • งานด้านศิลปกรรม จิตรกรรม และประติมากรรม • งานหัตถอุตสาหกรรม • งานซ่อมแซม , ซ่อมสร้าง • การผลิตยา เครื่องสำอางค์จากสมุนไพรไทย • การนวดแผนโบราณ ฯ

24.

แนวทางการแข่งขันในสภาวะใหม่



ได้รับการคุ้มครอง

มาตรฐาน/คุณภาพตามตลาดในประเทศ

การผลิตเป็นตัวนำ

สนใจค่าแรงงานต่ำ/ขนาดโรงงาน

เปิดแข่งขันเสรี

มาตรฐานสากล

การตลาดเป็นตัวนำ

เน้นฝีมือและเทคโนโลยี

25.

แนวทางการแข่งขันในสภาวะใหม่



ผลิตได้ถูกถ้าผลิตมากขึ้น

มุ่งผลิตแต่ตัวสินค้า

รวมการผลิตในแนวตั้ง

ผลิตได้มากแบบในเวลาสั้น

มุ่งผลิตสินค้าและบริการเสริม

กระจายการผลิตในแนวตั้งรวมใน

แนวราบ

26.

แนวทางการแข่งขันในสถานะใหม่



รัฐควบคุมและปฏิบัติ

รัฐเป็นผู้มีบทบาท

รัฐลงทุน / เป็นเจ้าของ

รัฐส่งเสริม แนะนำ ช่วยเหลือ

เอกชนร่วมกันมีบทบาทโดย

รัฐสนับสนุน

เอกชนลงทุน

27.

แนวทางการแข่งขันในสถานะใหม่



ผลิตเก่ง

ค่าแรงถูก

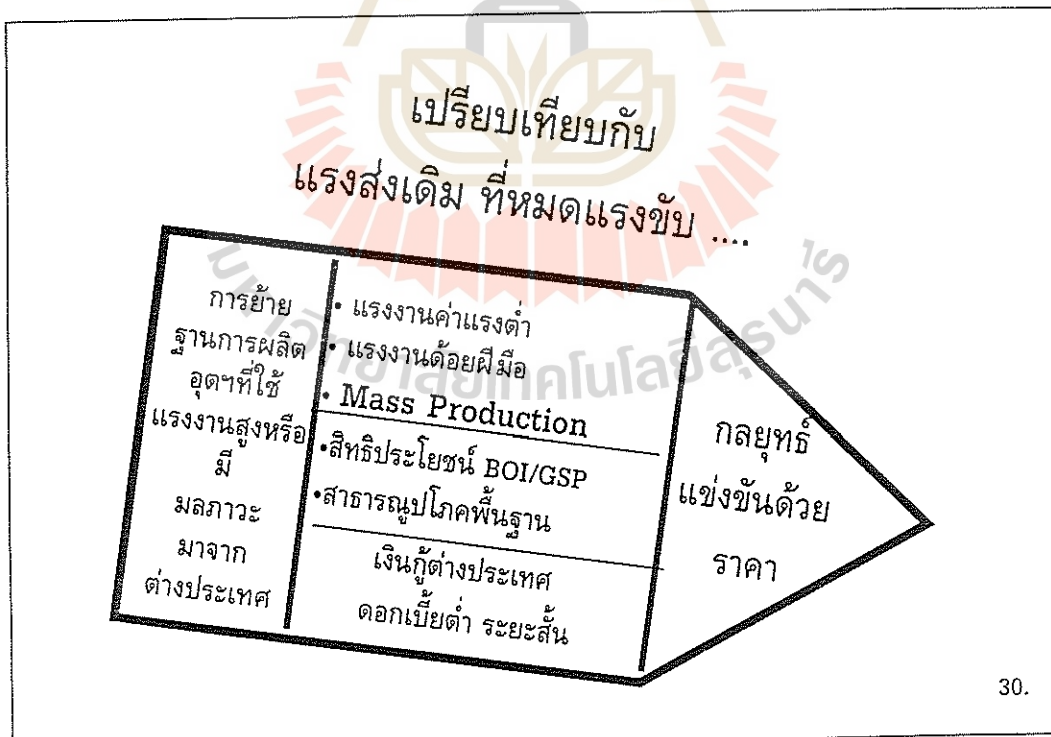
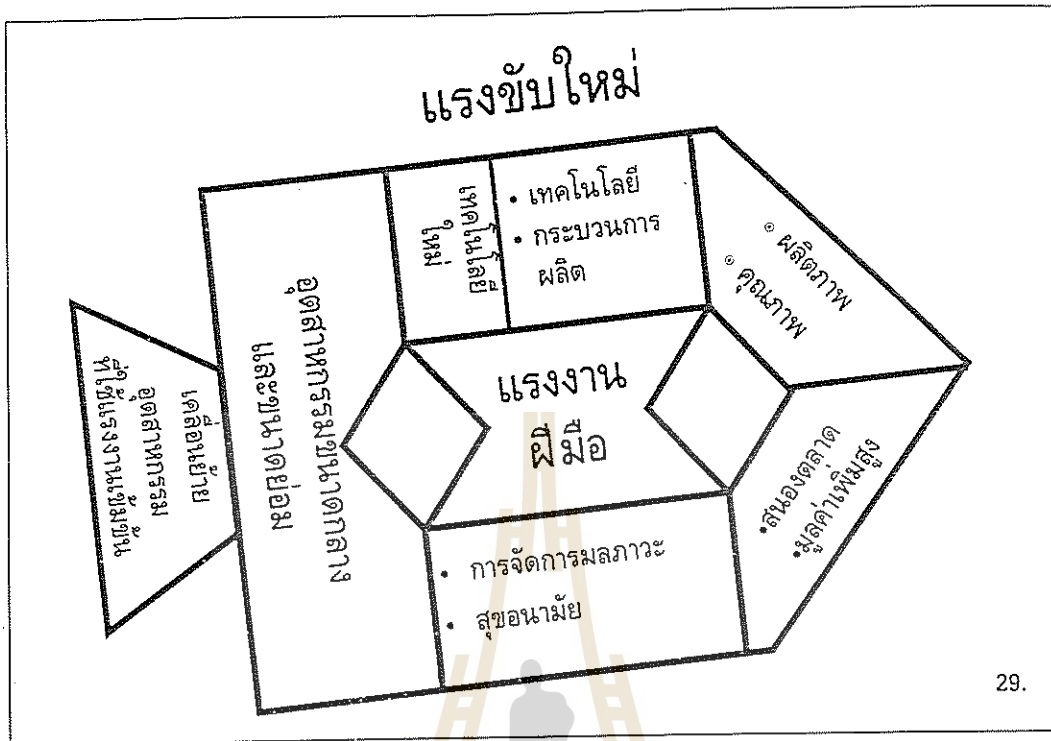
มุ่งผลิตเฉพาะตน

บริการเก่ง

ผลิตคุณภาพสูง เทคนิคดี

มุ่งสร้างผู้ร่วมธุรกิจ

28.



บทบาทที่สำคัญ ในการส่งเสริม วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

31.

เครื่องมือปมเพาะ

อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม



- ≡ การกระตุ้นให้ SMEs มีความตื่นตัวที่จะพัฒนา ด้วยการจัดสัมมนา และ Roadshow ทั่วประเทศ เพื่อชี้ให้เห็นความสำคัญของการปรับตัว และให้ทราบถึงมาตรการสนับสนุนจากองค์การสาธารณะและหน่วยงานภาครัฐ
- ≡ การรณรงค์และถ่ายทอดแนวคิดเพื่อปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมองค์กรของ SMEs ไปสู่การเป็นองค์กรแบบ market-driven ที่มีจิตสำนึกในเรื่อง customer service

32.

เครื่องมือปมเพาะ



อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม

- ≡ มาตรการจูงใจให้ SMEs รวมตัวกันจัดตั้งสมาคม และมาตรการจูงใจให้ SMEs เข้าร่วมเป็นสมาชิกสมาคม อาทิ กำหนดเป็นส่วนหนึ่งของเงื่อนไขในการรับการส่งเสริมการลงทุน หรือสิทธิประโยชน์เรื่องอื่นๆ
- ≡ การพัฒนาบทบาทของสมาคมในการเป็นตัวแทน SMEs ประสานงานกับภาครัฐและพรรคการเมือง เพื่อผลักดันในเรื่องเกี่ยวกับกฎหมาย ภาษี หรือสิทธิประโยชน์ และเป็นช่องทางถ่ายทอดข้อมูลต่างๆ ให้สมาชิกได้รับรู้ และสามารถปรับธุรกิจได้ทันต่อสภาวะการณ์

33.

เครื่องมือปมเพาะ



อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม

- ≡ ธุรกิจสัมพันธ์ (business linkage) ระหว่าง SMEs กับธุรกิจขนาดใหญ่ โดยบริษัทใหญ่ให้คำแนะนำในการจัดการการผลิต, ช่วยพัฒนาสินค้า, สนับสนุนด้านการเงิน หรือการรับซื้อ และบริษัทเล็กช่วยลดต้นทุนสินค้า
- ≡ มาตรการสนับสนุนและจูงใจให้ SMEs รวมตัวกันในรูปแบบสหกรณ์ เพื่อให้มีขนาดที่เหมาะสมเชิงเศรษฐกิจ (economy of scale) ในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ อาทิ การตรวจสอบคุณภาพสินค้าเพื่อส่งออก, การกระจายสินค้า, การจัดซื้อวัตถุดิบ, การบำบัดน้ำเสียรวม, การกู้เงินในนามกลุ่มโดยใช้สินทรัพย์ส่วนกลางและสมาชิกค้ำประกันซึ่งกันและกัน

34.

เครื่องมือบ่มเพาะ



อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม

- ≡ แหล่งสินเชื่อระยะยาว อัตราดอกเบี้ยต่ำ และการผลักดันให้ธนาคารพาณิชย์ขยายการสนับสนุนสินเชื่อระยะยาวแก่ SMEs โดยได้รับความเห็นชอบและการรับรองความมั่นใจในศักยภาพของอุตสาหกรรมแต่ละสาขาจากนโยบายและการประเมินของภาครัฐ
- ≡ การร่วมลงทุนในรูปแบบ venture capital จากบริษัทของรัฐ หรือสถาบันอิสระ ใน SMEs ที่มีเทคโนโลยีสูง หรือมีการผลิตสินค้าที่เป็นเป้าหมายการพัฒนา โดยมุ่งให้สามารถนำธุรกิจเข้าตลาดหลักทรัพย์เมื่อกิจการได้รับการพัฒนาถึงระดับหนึ่งแล้ว

35.

เครื่องมือบ่มเพาะ



อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม

- ≡ มาตรการสนับสนุนการเคลื่อนย้าย SMEs ที่อยู่ในบริเวณแออัดในชุมชน ไปยังสถานที่ที่เหมาะสม เพื่อให้ขยายตัวได้ง่าย, ขนส่งสะดวก, ลดต้นทุนการประกอบการ โดยมีการยกเว้นภาษีเงินได้จากการขายที่ดินและทรัพย์สินเดิมเพื่อไปตั้งโรงงานในที่ใหม่
- ≡ ความร่วมมือระหว่างรัฐกับหน่วยงานระดับท้องถิ่นและสถาบันการศึกษา ในการให้คำปรึกษาและช่วยพัฒนาเทคโนโลยีและสินค้าใหม่ๆ ให้กับ SMEs, การฝึกอบรมด้านเทคนิค, การแก้ไขปัญหาการผลิต

36.

เครื่องมือบ่มเพาะ

อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม



- ≡ การให้ความช่วยเหลือ SMEs ด้านการจัดระบบบัญชีและการเงิน เพื่อให้มีความโปร่งใสและสามารถเข้าสู่ระบบ โดยมีการขึ้นทะเบียนที่ปรึกษาซึ่งต้องสอบผ่านการรับรองของรัฐก่อนเข้าให้บริการแก่ SMEs
- ≡ การจัดให้มีสถาบันฝึกอบรม SMEs โดยเฉพาะเพื่อถ่ายทอดความรู้ด้านการจัดการและเทคโนโลยี เน้นการพัฒนาผู้ประกอบการและการพัฒนาผู้สืบทอดกิจการและรัฐ หรือรัฐบาลท้องถิ่นสนับสนุนค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่

37.

เครื่องมือบ่มเพาะ

อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม



- ≡ ความร่วมมืออย่างใกล้ชิดระหว่างรัฐกับองค์กรสาธารณะ (public organizations) ในการให้ความช่วยเหลือทางวิชาการ และให้บริการข้อมูลแก่ SMEs
- ≡ มาตรการเสริมสร้างความเข้มแข็งขององค์กรสาธารณะ อาทิ การอบรมผู้บริหารองค์กรฯ
- ≡ การพัฒนาบทบาทขององค์กรสาธารณะ ในการเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูล, ติดตามประเมินผลการพัฒนา SMEs, และนำเสนอต่อหน่วยงานของรัฐเพื่อปรับนโยบาย

38.

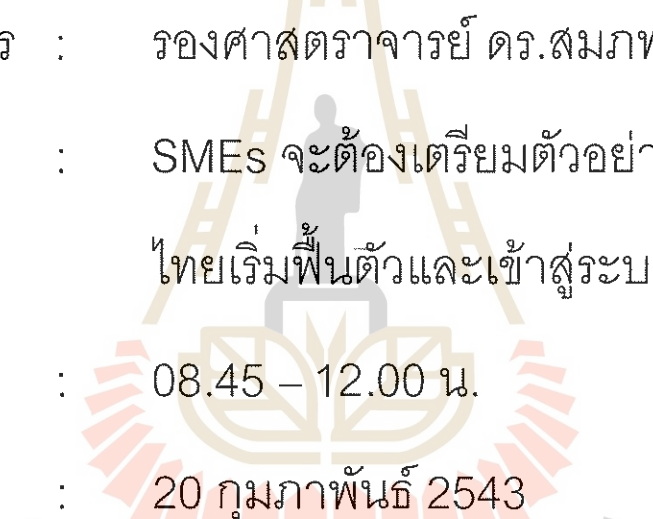
เครื่องมือปมเพาะ



อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม

- ๓ การรวบรวมและเผยแพร่ดัชนีการประกอบการที่สำคัญของ SMEs อาทิ ต้นทุนประกอบการ, ผลิตภาพ ฯลฯ ซึ่งจัดทำโดยภาครัฐ, ภาคการเงิน, และองค์กรสาธารณะ เพื่อให้เห็นสถานะความสามารถในการแข่งขันของ SMEs
- ๓ การมีองค์กรที่ทำ policy research เกี่ยวกับ SMEs รวบรวมข้อมูลและปัญหาของ SMEs และประเมินผลกระทบของนโยบายต่อ SMEs

39.



วิทยากร : รองศาสตราจารย์ ดร.สมภาพ มานะรังสรรค์
หัวข้อ : SMEs จะต้องเตรียมตัวอย่างไรเมื่อเศรษฐกิจ
ไทยเริ่มฟื้นตัวและเข้าสู่ระบบการค้าเสรี
เวลา : 08.45 – 12.00 น.
วันที่ : 20 กุมภาพันธ์ 2543

อัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัวกับพลวัตทางเศรษฐกิจ

รองศาสตราจารย์ ดร.สมภาพ มานะรังสรรค์
คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ในท่ามกลางวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจอันมีประจักษ์พยานจากความตกต่ำลงชนิดไม่เคยปรากฏมาก่อนของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้น (GROSS DOMESTIC PRODUCT - GDP) ในปี 2540 และ 2541 ที่ผ่านมานั้น ได้ก่อให้เกิด " ปรากฏการณ์ " ใหม่ ๆ ขึ้นมาในเศรษฐกิจไทย

ปรากฏการณ์ประการแรก ก็คือการมีเสียงเรียกร้องอันก้องกังวานของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มผู้ผลิตเพื่อการส่งออก อันเป็นกลุ่มที่มีความสำคัญ และขยายตัวเติบโตใหญ่ขึ้นมาตามกลยุทธ์ของการการส่งออก เป็นตัวกระตุ้นการเติบโตทางเศรษฐกิจ (EXPORT - LED GROWTH) ให้มีการดำเนินนโยบายต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งนโยบายทางการเงิน (MONETARY POLICIES) เป็นไปในทางที่ทำให้ค่าเงินอ่อนค่าลง เพื่อหวังผลในการกระตุ้นการส่งออก

ทำให้สังเกตเห็นได้ว่าทัศนคติของผู้ประกอบการไทย ที่เคยชินต่อการมีค่าเงินที่มั่นคง หรือคงที่ได้แปรเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิงระหว่างช่วงก่อน และหลังการเกิดวิกฤตการณ์ทางการเงิน (วันที่ 2 ก.ค. 2540)

ปรากฏการณ์ต่อมา ก็คือ แนวโน้มของการส่งออกหลังการปล่อยให้ค่าเงินลอยตัวอันมีผลทำให้ค่าเงินลดลงเป็นอย่างมากนั้น ได้ " สนวนทาง " กับแนววิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศบางทฤษฎีอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเชื่อที่ว่าเมื่อลดค่าเงินแล้วจะทำให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มสูงขึ้น เพราะสิ่งที่เกิดขึ้นในช่วงกว่าขวบปีของการที่ค่าเงินได้ลดลงเป็นอย่างมากก็คือ การตกต่ำลงของมูลค่าการส่งออกในรูปดอลลาร์สหรัฐถึงกว่า 6% ในปี 2541 ที่ผ่านมา

วิเคราะห์ผลกระทบจากการใช้อัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว (FLOATING EXCHANGE RATE) ที่กำลังแพร่ขยายไปทั่วโลก แยกแยะออกได้ดังนี้ ผลกระทบต่อผู้ผลิตในประเทศไทย ที่เริ่มใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว ผู้ผลิตที่จะถูกกระทบมากคือ ผู้ที่มีการนำเข้า และส่งออกมาก ๆ เพราะต้องเผชิญกับการไหวตัวของค่าแลกเปลี่ยนเงินตราอยู่เนื่อง ๆ

ดังนั้น วิธีการบริหารความเสี่ยง (RISK MANAGEMENT) จึงมีดังนี้

1) ด้านการผลิต (PRODUCT MANAGEMENT)

(ก) ควบคุมปริมาณการผลิต เพราะถ้าผลิตมาก ๆ จะเผชิญกับปัญหาการบริหารวัตถุดิบ การบริหารแรงงาน ฯลฯ จึงมีแนวโน้มที่จะจำกัดการผลิต และผลิตน้อยลง

(ข) ควบคุมสต็อกสินค้า ผู้ผลิตมีแนวโน้มที่จะสต็อกสินค้าน้อยลง เพราะการสต็อกมากขึ้น นอกจากจะเป็นภาระทางด้านต้นทุนด้านต่าง ๆ เช่น ค่าเก็บรักษา , ค่าดอกเบี้ย ฯลฯ ที่เพิ่มสูงขึ้นแล้ว ยังสุ่มเสี่ยงต่อความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอีกด้วย

2) ด้านการตลาด (MARKETING MANAGEMENT) จะมีแนวโน้ม ดังนี้คือ

(ก) จะมีการขายล่วงหน้าในระยะที่สั้นลง เพราะถ้า TERM การขายล่วงหน้ามีระยะยาวขึ้น จะทำให้เสี่ยงต่อความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนมากขึ้น ค่า FORWARD PREMIUM ของการซื้อขายเงินตราล่วงหน้าระยะยาว ก็อาจเพิ่มสูงขึ้นด้วย การขายด้วย TERM ที่สั้นลง ยังง่ายต่อการบริหารการผลิตของผู้ผลิตได้ง่ายขึ้นด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ผลิต (เพื่อส่งออก) ที่ต้องนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศในสัดส่วนที่สูง

(ข) อาจขายล่วงหน้าในปริมาณที่น้อยลง เพราะการขายล่วงหน้าจำนวนมาก ๆ แล้วค่าเงินเกิดเปลี่ยนแปลงในทางด้านลบ อาจทำให้ผู้ขายต้องขาดทุนค่าแลกเปลี่ยนมาก

(ค) ผลกระทบต่อระบบขาประจำ ความผันผวนของค่าแลกเปลี่ยนเงินตรา อาจทำให้ระบบขาประจำระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อถูกกระทบได้ เพราะผู้ขายก็อยากขายให้แก่ผู้ซื้อที่ทำให้ตนได้เปรียบ (ด้านค่าแลกเปลี่ยนเงินตรา) มากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่มีค่าเงินที่แข็งตัวขึ้น เพราะจะทำให้ผู้ส่งออกทำการส่งออกได้ง่ายขึ้น

(ง) ผลกระทบต่อตลาดการซื้อขายล่วงหน้า (FUTURES MARKET) การที่ค่าเงินมีความผันผวนบ่อยครั้ง อาจกระทบต่อตลาดการซื้อขายล่วงหน้า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตลาดการซื้อขายล่วงหน้าที่จัดตั้งขึ้นในประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลาย ทำให้การซื้อขายกันแบบส่งมอบทันที (SPOT) มีบทบาทเพิ่มขึ้น เพราะบริหารค่าแลกเปลี่ยนเงินตราที่ผันผวนบ่อยครั้งได้อย่างมีประสิทธิภาพกว่า

แนวโน้มที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้น จะส่งผลกระทบต่อการค้าระหว่างประเทศ โดยทำให้การค้าระหว่างประเทศมีขนาดที่ลดลง

3) ด้านการบริหารการเงิน (FINANCIAL MANAGEMENT) อัตราแลกเปลี่ยนที่ผันผวนบ่อยครั้งเพิ่มความเสี่ยงด้านการเงิน (FINANCIAL RISK) แก่ผู้ผลิตดังนี้

(ก) การบริหารดอกเบี้ย (INTEREST RATE MANAGEMENT) ประเทศที่มีการใช้อัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว ซึ่งค่าเงินมีการผันผวนบ่อยครั้งนั้น อาจต้องใช้กลไกการปรับอัตราดอกเบี้ยเป็นเครื่องมือ ในการควบคุมความผันผวนของค่าแลกเปลี่ยน ทำให้อัตราดอกเบี้ยต้องเกิดอาการลอยตัวตามไปด้วย

ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยดังกล่าว ย่อมส่งผลกระทบต่อทั้งการบริหารการผลิต (PRODUCT MANAGEMENT) และการบริหารการตลาด (MARKETING MANAGEMENT) ของผู้ผลิตเอง เพราะดอกเบี้ยถือเป็นต้นทุนที่สำคัญของทั้งการบริหารการผลิต และการบริหารการตลาด หนทางหนึ่งในการลดความเสี่ยงของผู้ผลิตซึ่งมีการนำเข้า และส่งออก ก็คือการควบคุมปริมาณการผลิต และการจัดจำหน่ายผลผลิตของตน

(ข) การบริหารอัตราแลกเปลี่ยน (EXCHANGE - RATE MANAGEMENT) ภายใต้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว ซึ่งส่งผลให้ค่าเงินผันผวนบ่อยครั้งนั้น ผู้ผลิตจะเผชิญกับปัญหาทั้งทางการผลิต และทางการตลาด นอกจากการควบคุมปริมาณการผลิต และการจัดจำหน่ายแล้ว การบริหารความเสี่ยงด้านการไหวตัวของอัตราแลกเปลี่ยน ยังอาจกระทำได้โดยการใช้เครื่องมือที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายเงินตราล่วงหน้าต่าง ๆ เช่น FORWARDS , OPTIONS , FUTURES SWAP ฯลฯ ทั้งที่เกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา รวมตลอดถึงอัตราดอกเบี้ยซึ่งมักจะผันผวนไหวตัวอยู่เสมอ ๆ ด้วย

อย่างไรก็ดี ยามที่อัตราแลกเปลี่ยน หรืออัตราดอกเบี้ยเกิดอาการผันผวนไหวตัวมาก ๆ ค่าธรรมเนียม (PREMIUM) การซื้อขายเงินตราล่วงหน้า ก็จะเพิ่มสูงตามไปด้วย ทำให้ "ต้นทุน" ในการประกอบการของผู้ผลิต ต้องเพิ่มสูงขึ้นตามมาด้วย

มีข้อที่น่าสังเกตว่า ภายใต้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัวที่กำลังขยายตัวเข้าสู่ประเทศกำลังพัฒนาขึ้นเรื่อย ๆ โดยสังเกตได้จากการที่ประเทศกำลังพัฒนาในภูมิภาคต่าง ๆ กำลังหันมาใช้ระบบนี้เพิ่มขึ้นนั้น ประเทศที่ปล่อยให้ค่าเงินลอยตัวมักจะมีอัตราแลกเปลี่ยนที่ลดลงอย่างรวดเร็ว และอย่างต่อเนื่องในช่วงแรก ๆ ซึ่งกินระยะเวลายาวพอควร ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับการปรับตัวของประเทศนั้น ๆ เอง แนวโน้มที่ตามมาก็คือ การลดลงของการนำเข้าอย่างฮวบฮาบ เพราะราคาสินค้านำเข้าเมื่อคิดออกมาในรูปของเงินตราสกุลท้องถิ่นแล้วจะเพิ่มสูงขึ้นมาก ในขณะที่เดียวกันก็พยายามเร่งส่งเสริมการส่งออกโดยอาศัยความได้เปรียบของค่าเงินที่ลดลงอย่างค่อนข้างมากของตน ซึ่งส่งผลให้สินค้ามีราคาลดต่ำลง เมื่อคิดออกมาเป็นค่าเงินตราสกุลที่แข็งแกร่งกว่าอื่น ๆ ตัวอย่างเช่น เทียบกับดอลลาร์สหรัฐ

แต่ประเทศที่ปล่อยให้ค่าเงินลอยตัว ไม่ได้มีเพียงประเทศเดียว หากแต่วิกฤตการณ์ทางการเงินได้ก่อให้เกิดอาการลุกลาม (CONTAGION EFFECT) ส่งผลกระทบไปสู่ประเทศอื่น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศที่มีพื้นฐานและแนวทางการพัฒนาที่คล้ายคลึงกัน (ตัวอย่างเช่น สมาชิกกลุ่ม ASEAN)

มีข้อที่น่าสังเกตว่า ในช่วงที่ผ่านมา สมาชิกกลุ่มอาเซียนส่วนใหญ่ มีแนวโน้มของการพัฒนาทั้งภาคการเงิน (FINANCIAL SECTOR) และภาคการผลิตที่แท้จริง (REAL SECTOR) ที่คล้ายคลึงกันมาก ตัวอย่างเช่น การพัฒนาภาคการเงิน อันประกอบไปด้วยตลาดเงิน (MONEY MARKET) และตลาดทุน (CAPITAL MARKET) กลุ่มประเทศที่เป็นสมาชิกเก่าของอาเซียน ต่างมีแนวทางการพัฒนาที่คล้ายคลึงกัน ต่างกันเพียงระดับความแก่อ่อนของดีกรี หรือด้านรายละเอียดเท่านั้น

หรือในกรณีภาคการผลิตที่แท้จริง ประเทศสมาชิกอาเซียนก็มีแนวทางการพัฒนาที่ใกล้เคียงกันมาก ตัวอย่างเช่น กรณีการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมนั้น สิ่งที่พบได้ก็คือ การมีกลุ่มนักลงทุนต่างประเทศจากประเทศที่เหมือน ๆ กัน ตัวอย่างเช่น ญี่ปุ่น กลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ของเอเชีย (ประกอบด้วย ไต้หวัน , เกาหลีใต้ , ฮองกง และสิงคโปร์) ฯลฯ เข้ามาลงทุนในภูมิภาคอาเซียนมาก

นอกจากนี้ ชนิดของผลิตภัณฑ์สินค้าที่นักลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาผลิตก็มีลักษณะคล้ายคลึงกัน ตัวอย่างเช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ , ไฟฟ้า , คอมพิวเตอร์ , สิ่งทอ และเสื้อผ้าสำเร็จรูป , อาหารแปรรูป ฯลฯ

ทางด้านการตลาดนั้น ก็มีแนวโน้มไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ ส่วนหนึ่งของสินค้าที่ผลิตได้จะใช้ป้อนตลาดภายในประเทศตามแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรม เพื่อทดแทนการนำเข้า (IMPORT SUBSTITUTE INDUSTRIES) ส่วนที่เหลือจะใช้ในการส่งออก

มีข้อที่น่าสังเกตว่า ในช่วงแรก ๆ ที่ประเทศในกลุ่มอาเซียน เริ่มทำการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมนั้น จะใช้กลยุทธ์ในการการพัฒนาเพื่อทดแทนการนำเข้า แต่พอถึงระดับหนึ่ง ซึ่งภาคอุตสาหกรรมมีการพัฒนาถึงระดับหนึ่ง รัฐบาลของแต่ละประเทศต่างก็มีมาตรการส่งเสริมการส่งออกที่คล้ายคลึงกัน แตกต่างกันเฉพาะดีกรีความแก่อ่อนและในรายละเอียดเท่านั้น

ประเทศในกลุ่มอาเซียนมุ่งส่งออกเป็นหลัก ก็เป็นกลุ่มประเทศเดียวกันอีก อันประกอบด้วย สหรัฐ , สหภาพยุโรป (EUROPEAN UNION) และญี่ปุ่น

แนวโน้มของการพัฒนาอุตสาหกรรมของสมาชิกอาเซียนดังกล่าว ได้ส่งผลให้แต่ละประเทศมีสถานะของการเป็นคู่แข่ง มากกว่าที่จะเป็นคู่ค้า หรือคู่ร่วมลงทุน

ในช่วงระยะหลัง ๆ และเป็นช่วงก่อนเกิดวิกฤตการณ์ทางการเงิน (FINANCIAL CRISIS) นั้น แม้ว่าการค้าระหว่างสมาชิกอาเซียนได้เพิ่มสูงขึ้น จนแซงหน้าขึ้นมาเป็นอันดับที่หนึ่ง (ในกรณีการส่งออกของไทย) เมื่อเทียบกับการส่งออกไปยังประเทศ หรือกลุ่มประเทศอื่น ๆ แต่เมื่อพิจารณาให้ลึกลงไปถึงเนื้อหาของการส่งออกดังกล่าวแล้ว จะพบว่าการค้าระหว่างสมาชิกอาเซียน มักจะเป็นสินค้าชั้นกลาง (INTERMEDIATE PRODUCTS) หรือวัตถุดิบต่าง ๆ เพื่อนำไปผลิต หรือประกอบต่อจนสินค้า หรือวัตถุดิบนั้น ๆ มีมูลค่าเพิ่ม (VALUE ADDED) ที่เพิ่มสูงขึ้น แล้วก็ทำการส่งออกไปยัง 3 กลุ่มประเทศหลัก ๆ อันประกอบด้วย สหรัฐ , สหภาพยุโรป และญี่ปุ่นต่อไป

การมียุทธวิธี และยุทธศาสตร์ในการพัฒนาภาคการเงิน และภาคการผลิตที่แท้จริงข้างต้น โดยที่เศรษฐกิจของแต่ละประเทศมีระดับการเปิด (OPENNESS) ต่อเศรษฐกิจโลกค่อนข้างมาก เป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้การเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจจากประเทศหนึ่งส่งผลกระทบต่อและลุกลามไปสู่ประเทศอื่น ๆ (CONTAGION EFFECT) อย่างรวดเร็ว ดังเช่นในช่วงที่ผ่านมา

นอกจากผู้ประกอบการในประเทศผู้ส่งออกจะต้องมีการปรับตัวเป็นอย่างมากในสภาวะอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว (FLOATING EXCHANGE RATE SYSTEM) แล้ว ผู้ประกอบการภายในประเทศผู้นำเข้าเอง ก็ต้องปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจของตนเป็นอย่างมากด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ เพื่อให้ตนเองสามารถลดผลกระทบทางด้านลบ และสามารถช่วงชิงผลทางด้านบวก ในการประกอบกิจการของตนเองภายใต้ระบบค่าเงินลอยตัวดังกล่าว

กลยุทธ์ทางธุรกิจของผู้นำเข้า จะแปรเปลี่ยนไปดังนี้

1) การบริหารการนำเข้า ผู้นำเข้าจะบริหารการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศด้วยกรรมวิธีดังต่อไปนี้

(ก) ควบคุมปริมาณการนำเข้าให้เหมาะสม สอดคล้องกับการบริหารความเสี่ยง (RISK MANAGEMENT) ของตนได้ดียิ่งขึ้น เพราะการนำเข้ามากเกินไป ขณะที่อัตราแลกเปลี่ยนมีสภาวะผันผวนบ่อยครั้งนั้น อาจทำให้การปรับตัวทางธุรกิจไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ส่งผลให้ " ต้นทุน " การนำเข้าของตนเองสูงเกินไป

(ข) การเก็บสต็อกสินค้าจากการนำเข้า อาจมีปริมาณลดลง เพราะการเก็บสต็อกมาก ๆ ไม่เพียงทำให้การบริหารธุรกิจในด้านที่เกี่ยวกับความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนไม่คล่องตัวเท่าที่ควรเท่านั้น หากแต่ยังต้องแบกรับกับภาระดอกเบี้ย ซึ่งมีอัตราที่ไม่แน่นอนอีกด้วย

ยามที่อัตราแลกเปลี่ยนผันผวนมาก ๆ หรือเปลี่ยนแปลงบ่อย ๆ ธนาคารกลางของประเทศนั้น ๆ มักใช้การปรับอัตราดอกเบี้ย เป็นกลไกในการรักษาเสถียรภาพของอัตราแลกเปลี่ยน ความเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยดังกล่าว ย่อมส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจในด้านที่เก็บสต็อกสินค้า และด้านอื่น ๆ ตามไปด้วย

(ค) อัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว อาจกระทบต่อขนาดและระยะเวลาการซื้อขายล่วงหน้าของสินค้า เพราะสัญญาซื้อขายล่วงหน้าด้วยปริมาณสินค้ามาก ๆ หรือมีช่วงระยะเวลายาว ๆ อาจทำให้ผู้นำเข้าสามารถปรับตัวได้เร็วกว่าลง ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของตนได้

(ง) ผลกระทบต่อระบบขาประจำ เนื่องจากการที่ผู้ประกอบการทั้งส่งออกและนำเข้าในแต่ละประเทศ อาจมีพฤติกรรมในการปรับตัวเข้ากับระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัวที่แตกต่างกัน ยิ่งถ้ามีหลาย ๆ

ประเทศต่างใช้ระบบค่าเงินลอยตัวเช่นกันด้วยแล้ว ระบบขาประจำซึ่งครั้งหนึ่งเคยเป็นระบบที่มีประสิทธิภาพ เช่น ช่วยลดความเสี่ยง (RISK) ในการดำเนินธุรกิจแก่ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อ ก็อาจมีผลในทางตรงกันข้าม เพราะการซื้อขายแบบขาประจำ จะลดโอกาสในการซื้อหรือขายสินค้าจากลูกค้าในประเทศที่มีค่าเงินเคลื่อนไหวไปในทิศทางที่เป็นประโยชน์กับตน ตัวอย่างเช่น ถ้าเป็นผู้ส่งออก ก็อยากส่งออกไปยังลูกค้าในประเทศที่มีค่าเงินแข็งขึ้น ขณะที่ผู้นำเข้า ก็อยากซื้อจากลูกค้าในประเทศที่มีค่าเงินอ่อนตัวลง เพราะสินค้านั้นจะมีราคาที่ถูกลงเมื่อเทียบกับค่าเงินที่แข็งกว่าในประเทศของตน

อย่างไรก็ดี แม้ว่าการดำเนินการดังกล่าว จะทำให้ผู้ประกอบการ ทั้งนำเข้าและส่งออกกลายเป็น " ขาจร " เพื่อช่วงชิงความได้เปรียบด้านการเคลื่อนไหวของค่าเงินแต่การลดทอนบทบาทของระบบขาประจำ ก็อาจเพิ่มความเสี่ยงด้านอื่นๆ แก่ผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น ตัวอย่างเช่น มีความไม่แน่นอน (UNCERTAINTY) เพิ่มมากขึ้น ฯลฯ ตัวอย่างผลที่อาจตามมาทั้งกับระบบขาประจำที่ถูกกระทบ ก็เช่น การให้เครดิตสินเชื่อระหว่างกันและกัน จะลดน้อยลง การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกันและกันก็อาจจะไม่มากเหมือนเดิม ฯลฯ ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นการเพิ่ม " ต้นทุน " ทางการประกอบการของผู้ค้าดังกล่าวทั้งสิ้น

2) การบริหารการตลาด (MARKETING MANAGEMENT) เมื่อผู้นำเข้านำสินค้าขอยกขายสู่ตลาดนั้นก็ต้องเผชิญกับคู่แข่งรายอื่น ๆ ทั้งที่เป็นผู้ผลิตสินค้าชนิดนั้นภายในประเทศผู้นำเข้าเอง หรือเป็นผู้เข้ารายอื่น ๆ ที่นำเข้าสินค้าประเภทเดียวกัน

ดังนั้น ถ้าผู้นำเข้าสามารถบริหารการนำเข้าภายใต้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนลอยตัว ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ก็จะสามารถเสนอราคาขายสินค้านำเข้าของตนได้ต่ำกว่าคู่แข่งรายอื่น ๆ ทำให้สามารถขายสินค้าได้มากขึ้นในทางตรงกันข้าม ถ้าผู้นำเข้าดำเนินการผิดพลาด เช่น นำเข้ามาด้วยอัตราแลกเปลี่ยนที่ทำให้ราคาสินค้าของตนเมื่อคิดเป็นเงินตราสกุลท้องถิ่นมีระดับสูงขึ้น และสูงกว่าสินค้าชนิดเดียวกันของคู่แข่ง ก็อาจทำให้ตนขายสินค้านำเข้าด้วยความยากลำบากยิ่งขึ้น

ยิ่งไปกว่านั้น ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัวซึ่งกระทบต่อเศรษฐกิจทั้งในภาคการเงิน (FINANCIAL SECTOR) และภาคการผลิตที่แท้จริง (REAL SECTOR) เป็นอย่างมาก จนต้องทำให้ผู้ที่ได้รับผลกระทบต้องปรับตัวเป็นอย่างมากนั้น ยังอาจส่งผลกระทบต่อ ระบบสินเชื่อเครดิต ในแทบทุก ๆ ระดับ ตั้งแต่ระดับสถาบันการเงินกับผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการด้วยกันเอง เช่น ระหว่างผู้ค้าปลีกกับผู้ค้าส่ง ระหว่างผู้ผลิตสินค้ากับผู้ค้าส่ง และระหว่างผู้ค้าปลีกกับลูกค้าผู้บริโภคของตนเอง ฯลฯ

ผลกระทบจากระบบเครดิตสินเชื่อดังกล่าว ได้ส่งผลกระทบต่อระบบ " ขาประจำ " ภายในประเทศในระดับต่าง ๆ ได้รับผลกระทบตามไปด้วย ทำให้การซื้อขายด้วยระบบเงินสด (CASH) เพิ่มสูงขึ้น และเพื่อเป็นการจูงใจในการขายด้วยระบบเงินสด ผู้ขายก็อาจต้องลดราคาสินค้าของตนลงมา เพื่อให้สามารถขายได้ง่ายขึ้น ดังนั้น ผู้ขายจึงต้องแสวงหาแหล่งที่มาของสินค้าด้วยราคาที่ต่ำลง

แนวโน้มที่เกิดขึ้นตามมาจาก " มูลเหตุ " ของการใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัวดังกล่าว จึงปรากฏออกมาให้เห็นจากการถดถอยตกต่ำทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นอย่างกว้างขวาง อันดูได้จาก GDP ของประเทศต่าง ๆ ที่เริ่มใช้ระบบค่าเงินลอยตัวที่ติดลบกันเป็นอย่างมาก ๆ อย่างน้อยก็ในช่วงแรก ๆ ที่มีการใช้ระบบค่าเงินลอยตัวดังกล่าว ดังที่พบเห็นได้อย่างกว้างขวางในช่วงที่ผ่านมา

ประวัติศาสตร์การเงินร่วมสมัยได้บ่งชี้ให้เห็นว่า ช่วงเปลี่ยนผ่านทางเศรษฐกิจ (TRANSITIONAL PERIOD) จากการใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว จนกระทั่งระบบดังกล่าวสามารถตั้งหลักได้มั่นคงในประเทศที่ใช้ระบบดังกล่าว และก่อผลงอกเงยในทางบวกต่อการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างจริงจังนั้น ต้องใช้ระยะเวลาไม่น้อย

ยิ่งเศรษฐกิจของประเทศที่เริ่มใช้ระบบค่าเงินลอยตัวต้องสัมพันธ์กับเศรษฐกิจของประเทศอื่นๆ ในลักษณะต่าง ๆ เช่น การค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ ความเชื่อมโยงระหว่างตลาดเงินและตลาดทุนในอัตรามาก ๆ ด้วยแล้ว การบริหารระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว ก็จะมีมีความยากลำบากและซับซ้อนมากยิ่งขึ้น

ตัวอย่างเช่น แม้แต่กรณีสหรัฐอเมริกาเอง ซึ่งเป็นประเทศที่มีพัฒนาการภาคการเงิน (FINANCIAL SECTOR) มายาวนาน และมีลำดับขั้นทางการพัฒนาที่ล้ำหน้ากว่าประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก แต่ยามที่เริ่มใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัวและมีการจัดการ (MANAGED FLOATING EXCHANGE RATE) ในช่วงต้นทศวรรษที่ 1970 อันเป็นวันที่สหรัฐยกเลิกการใช้ระบบมาตรฐานปริวรรตทองคำ (GOLD EXCHANGE STANDARD) ตามข้อตกลง " BRETTON WOODS " ก็ต้องใช้เวลาพอสมควร กว่าที่ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัวดังกล่าว จะเริ่มตั้งมั่น และก่อผลงอกเงยทางเศรษฐกิจให้แก่สหรัฐอเมริกาอย่างจริงจัง

แต่ก็มีผู้ที่ตั้งข้อสงสัยต่อไปว่า อุตกรรมทางการเงินที่มีพัฒนาการอย่างมากในสหรัฐ นับเป็นเวลากว่าสองทศวรรษหลังจากที่สหรัฐออกจากระบบมาตรฐานปริวรรตทองคำในเดือนสิงหาคม 2514 นั้น กลับกลายเป็นปัญหาของประเทศอื่น ๆ ซึ่งยังคงล้าหลังทางการพัฒนาในภาคการเงินเมื่อเทียบกับสหรัฐเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศที่มีแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจ โดยใช้ภาคเศรษฐกิจที่แท้จริง (REAL SECTOR) เป็นภาคเศรษฐกิจนำหึ่งหลาย

มีข้อที่น่าสังเกตว่า ประเทศที่มีแนวทางการพัฒนาแบบอิงกับภาคเศรษฐกิจที่แท้จริง " มักจะหาทางรักษาเสถียรภาพของค่าเงินของตน เพราะการมีอัตราแลกเปลี่ยนที่มั่นคง จะนำไปสู่การบริหารการผลิตและการตลาดของภาคเศรษฐกิจที่แท้จริง ได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เนื่องจากไม่ต้องถูกระทบจากความผันผวนของตลาดเงินโลก ซึ่งถูกละอบงำด้วยธุรกรรมการค้าเงิน โดยใช้วิธีการเก็งกำไร (SPECULATION) จากความเปลี่ยนแปลงของค่าเงิน

คงยากที่จะปฏิเสธได้ว่า เศรษฐกิจโลกในปัจจุบันนี้มีภาคการเงินแสดงบทบาทสำคัญ โดยที่ความสำคัญของภาคการเงินที่แสดงออกจากการขยายตัวของตลาดเงิน (MONEY MARKET) และตลาดทุน (CAPITAL MARKET) อย่างมากมายนั้น ได้เกิดขึ้นอย่างเห็นได้ชัดใน 2 ช่วง คือ ช่วงแรก นับตั้งแต่ที่สหรัฐออกจากระบบมาตรฐานปริวรรตทองคำตามข้อตกลง " BRETTON WOODS " ในปลายปี 2514 เป็นต้นมา และ ช่วงที่สอง คือ ช่วงหลังการประชุม " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " ในเดือนกันยายน 2528 เป็นต้นมา

กล่าวได้ว่า พัฒนาการของเศรษฐกิจโลกในช่วงหลังการประชุม " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " เป็นต้นมานั้นเป็นพัฒนาการที่ถูกกำหนดโดย สภาวะโลกาภิวัตน์ (GLOBALIZATION) ซึ่งมีตัวกำหนดต่าง ๆ ดังนี้

1) การเคลื่อนย้ายเงินทุน (CAPITAL FLOWS) ที่เกี่ยวข้องกับภาคการผลิตที่แท้จริง (REAL SECTOR)

ภายหลังข้อตกลง " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " ซึ่งส่งผลให้ค่าเงินของประเทศที่ได้เปรียบดุลการค้ากับสหรัฐมาก ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งญี่ปุ่นต้องปรับตัวแข็งค่าขึ้นมากนั้น ทำให้ประเทศเหล่านั้นต้องย้ายฐานการผลิต (ELOCATION) ออกสู่ต่างประเทศ ส่งผลให้มีการนำเงินทุนไปลงทุนต่างประเทศโดยตรง (FOREIGN DIRECT INVESTMENT) มากยิ่งขึ้น

การที่เงินเยนของญี่ปุ่นมีค่าเพิ่มขึ้นมานั้น ยังสร้างความได้เปรียบให้แก่ญี่ปุ่นในการนำเงินทุนไปลงทุนต่างประเทศ เพราะทำให้ต้นทุนในการลงทุนเมื่อเทียบเป็นค่าเงินสกุลท้องถิ่นที่อ่อนกว่าแล้ว จะลดต่ำลงเป็นอันมาก มีข้อที่น่าสังเกตว่า อัตราการลงทุนต่างประเทศโดยตรงของญี่ปุ่นในภูมิภาคอาเซียน (ASEAN) ซึ่งเป็นแหล่งรองรับการลงทุนสำคัญภายหลังการประชุม " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " นั้น ได้เพิ่มสูงขึ้นอย่างมากมาย เมื่อเทียบกับการลงทุนของญี่ปุ่นในภูมิภาคนั้น ในช่วงก่อน " พลาซ่าแอ็กคอร์ด "

2) การขยายตัวของภาคการเงิน การประชุม " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " ซึ่งมีสาระสำคัญอยู่ที่การลด หรือยุติการแทรกแซงค่าแลกเปลี่ยนในหมู่ประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจนั้น ได้นำไปสู่ความสำเร็จของการเคลื่อนย้ายเงินทุนในภาคการเงิน อันประกอบด้วยตลาดเงินและตลาดทุนเพิ่มขึ้นเป็นอันมาก

ยิ่งตลาดเงินและตลาดทุนมีสภาวะเคลื่อนไหวมาก ๆ อันเกิดจากผลที่ตามมากับข้อตกลง " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " ก็ยิ่งเร่งกระแสการเคลื่อนไหวของเงินทุน (CAPITAL FLOWS) ในภาคการเงินมากยิ่งขึ้นไปอีก โดยที่เงินทุนเหล่านี้ส่วนหนึ่งเชื่อมโยงถึงภาคการผลิตที่แท้จริง เช่น การค้าและการลงทุนระหว่างประเทศที่ขยายตัวขึ้นมา ขณะที่อีกส่วนหนึ่งซึ่งใหญ่กว่าจะเคลื่อนเข้าสู่ตลาดเงิน และตลาดทุนโดยมุ่งการเก็งกำไร (SPECULATION) จากความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงของตลาดเงิน และตลาดทุนเป็นหลัก

ความเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ได้เกิดขึ้นพร้อมกับพัฒนาการของภาคการเงินที่ทวีความซับซ้อนขึ้น ตัวอย่างเช่น ธุรกิจที่เกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง (RISK MANAGEMENT) ด้านการเงินต่าง ๆ เช่น พวก FUTURES , OPTIONS , FORWARDS , SWAPS ฯลฯ ที่เกิดขึ้นทั้งในตลาดเงิน และตลาดทุน รวมตลอดถึงพวกกองทุนบริหารความเสี่ยง (HEDGE FUNDS) ซึ่งมีพัฒนาการแบบก้าวกระโดดภายหลังพลวัตของ ภาคการเงินหลังการประชุม " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " เป็นต้นมา

พลวัตของภาคการเงินข้างต้น ได้ส่งผลให้ระบบการเงินโลกสามารถสร้างปริมาณเงินเพิ่มขึ้นอย่างมากมาย และปริมาณเงินที่หลั่งไหลออกไปทั่วโลกดังกล่าวได้สร้างทั้งโอกาส และวิกฤตให้แก่เศรษฐกิจโลกที่ช่วงที่ผ่านมา

การเคลื่อนไหวของเงินทุน (CAPITAL FLOWS) ที่เกิดขึ้นจากการขยายตัวของภาคการเงิน (FINANCIAL SECTOR) นั้น ได้เพิ่มบทบาทให้แก่ สภาวะโลกาภิวัตน์ทางการเงิน (FINANCIAL GLOBALIZATION) ที่มีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศต่าง ๆ เป็นอย่างมาก และเป็นตัวแปรสำคัญในการ " ลบ " พรหมแดนทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศของโลกให้เจือจางลง

ปริมาณเงินทุน (CAPITAL SUPPLY) ซึ่งถูกสร้างขึ้นอย่างมาก และสามารถเคลื่อนไหวข้ามพรหมแดนระหว่างประเทศได้อย่างเสรียิ่งขึ้นนั้น ได้ส่งผลให้ต้นทุนของเงินลดต่ำลง ซึ่งเท่ากับเป็นการกระตุ้นอุปสงค์ (DEMAND) ของเงินทุนเหล่านั้น เพราะ " ราคา " ของเงินทุนได้ลดต่ำลง

เมื่อแยกแยะออกมาแล้ว ส่วนหนึ่งของเงินทุนดังกล่าวจะถูกส่งผ่านเข้าสู่ภาคการผลิตที่แท้จริง เช่น ผ่านการลงทุนโดยตรง การค้าระหว่างประเทศ ฯลฯ กล่าวคือ ถ้าเป็นบริษัททั่ว ๆ ไปที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ก็สามารถกู้ยืมโดยตรงได้จากสถาบันการเงินต่าง ๆ เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน ฯลฯ ซึ่งอาจนำเงินกู้จากต่างประเทศมาอีกต่อหนึ่ง หรือไม่ก็นำเงินฝากภายในประเทศที่ขยายตัวเพิ่มสูงขึ้น อันเนื่องมาจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจ มาปล่อยกู้แก่ผู้กู้ในลักษณะต่าง ๆ

ถ้าเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ก็ยังมีทางเลือกในการระดมทุนเพิ่มมากขึ้น กล่าวคือ นอกจากสามารถกู้ยืมโดยตรงจากสถาบันการเงินแล้ว ยังสามารถขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์เอง ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของตลาดทุน (CAPITAL MARKET) ทั้งนี้ ยังไม่นับรวมการออกตราสารการเงินในลักษณะต่าง ๆ ซึ่งมีอยู่มากมาย ตามการขยายตัวของธุรกรรมทางการเงินในช่วงหลัง " พลาซ่าแอ็กคอร์ค " ออกมาขายในตลาดทั้งในและต่างประเทศ ได้ ตัวอย่างของตราสารการเงิน ซึ่งเป็นที่นิยมนำออกขายในช่วงเศรษฐกิจไทยเฟื่องฟูในช่วง 4 - 5 ปีก่อน ที่ฟองสบู่จะแตกในปี 2540 ก็คือหนี้ที่แปลงสภาพ ซึ่งมีผู้ทยอยออกมาสู่ตลาดอย่างมากมาย

ความนิยมต่อตราสารการเงินดังกล่าว เกิดขึ้นทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ในด้านผู้ขายนั้นก็ได้รับประโยชน์จากความสามารถในการระดมเงินทุนที่เสียอัตราดอกเบี้ยต่ำมาก ขณะที่ผู้ซื้อเองก็มีแรงจูงใจในการคาดหวังว่าหุ้นกู้เหล่านั้น จะได้รับการแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญ ซึ่งเมื่อนำออกขายในตลาดแล้ว จะได้ราคาดีตามความเฟื่องฟูของตลาดหุ้นในขณะนั้น ซึ่งแม้แต่ " หุ้นจอง " ที่ยังไม่ได้นำเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ก็มีผู้จองเป็นอันมาก และต้องจองซื้อด้วยราคาที่สูงกว่าราคาพาร์เป็นอันมาก.

3) พัฒนาการของเทคโนโลยีการสื่อสาร ในช่วงเวลาใกล้เคียงกับที่มีการประชุม " พลาซ่าแอ็กคอร์ค " นั้น เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ได้มีพัฒนาการขั้นสำคัญ นั่นก็คือ สามารถเชื่อมโยงระบบการคำนวณอันมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นพัฒนาการดั้งเดิมของคอมพิวเตอร์ เข้ากับระบบการสื่อสาร (COMMUNICATIONS) พัฒนาการของเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ดังกล่าว ได้เพิ่มประสิทธิภาพของภาคการเงิน และเป็นตัวแปรสำคัญในการเร่งกระแสโลกาภิวัตน์ทางการเงิน เพราะได้ส่งผลให้การประกอบธุรกรรมทางการเงิน ทั้งภายในและระหว่างประเทศมีประสิทธิภาพและมี " ต้นทุน " ที่ลดต่ำลงเป็นอันมาก

เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ที่มีพัฒนาการอย่างรวดเร็วและอย่างไม่หยุดยั้ง ได้กลายเป็นสื่อกลางในการเคลื่อนย้ายทุน และเร่งกระแสการทำธุรกรรมทางการเงินที่มีเป้าหมายในการแสวงหาผลตอบแทนจากการเก็งกำไร ให้ขยายตัวมากยิ่งขึ้น จึงกล่าวได้ว่า พัฒนาการของระบบคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีการสื่อสารต่อเนื่องอื่น ๆ คือ ตัวแปรสำคัญที่กระตุ้นโลกาภิวัตน์ทางการเงินจนกลายเป็นโลกไร้พรมแดนในช่วงประมาณกว่าทศวรรษที่ผ่านมา

ไม่เพียงเท่านั้น พัฒนาการของเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ ซึ่งมีศูนย์กลางอยู่ในสหรัฐ ยังมีบทบาทสำคัญในการกระตุ้นตลาดทุนในสหรัฐโดยตรงด้วย กล่าวคือ หุ้นของธุรกิจคอมพิวเตอร์ต่าง ๆ ที่จดทะเบียนขายอยู่ในตลาดหุ้นนิวยอร์ก มีบทบาทอย่างสำคัญในการกระตุ้นการเพิ่มขึ้นของดัชนีดาวโจนส์ และ NASDAQ ในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีข่าวสาร (INFORMATION TECHNOLOGY) มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของสหรัฐเอง ซึ่งเผชิญกับปัญหาด้านต่าง ๆ เช่น การขาดดุลการค้าและการขาดดุลบัญชีเดินสะพัด รวมตลอดถึงการขาดดุลงบประมาณมูลค่ามหาศาล ของรัฐบาลสหรัฐเองอย่างต่อเนื่องกันมา พัฒนาการของเทคโนโลยีข่าวสารเช่นกัน ที่ส่งผลให้ภาคการเงินของสหรัฐมีพัฒนาการทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพเป็นอย่างมาก ซึ่งสังเกตได้จากการขยายขนาดมูลค่าของภาคการเงิน การกระจายตัว (DIVERSIFICATION) ของธุรกรรมทางการเงิน ฯลฯ ซึ่งเกิดขึ้นอย่างมากมายในสหรัฐในช่วงกว่าทศวรรษที่ผ่านมา.

4) การค้าระหว่างประเทศ (INTERNATIONAL TRADE) เป็นอีกภาคเศรษฐกิจหนึ่งซึ่งได้รับผลจากการประชุม " พลาซ่าแอ็กคอร์ค " เป็นอย่างมาก เพราะการค้าระหว่างประเทศได้ขยายตัวเป็นอย่างมากหลังการประชุม

ครั้งประวัติศาสตร์ดังกล่าว การขยายตัวของการค้าระหว่างประเทศไม่เพียงกระตุ้นภาคเศรษฐกิจที่แท้จริงอื่น ๆ เช่น เพิ่มการเติบโตของการลงทุนโดยตรง หากแต่ยังขยายบทบาทของภาคการเงินเองทั้งที่ผ่านตลาดเงิน (MONEY MARKET) เช่น การผ่านธุรกรรมของสถาบันการเงินต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเครดิตสินเชื่อ ธุรกิจแลกเปลี่ยนเงินตรา การโอนเงินระหว่างประเทศ รวมตลอดถึงการผ่านตลาดทุน (CAPITAL MARKET) ด้วย เพราะมีธุรกิจที่ผลิตและค้าระหว่างประเทศ จำนวนมากที่จดทะเบียนซื้อขายหุ้นของตนกับตลาดหลักทรัพย์โดยตรง โดยที่ราคาหุ้นดังกล่าวได้เพิ่มสูงเป็นอย่างมากในช่วงที่เศรษฐกิจฟองสบู่พองตัวมาก ๆ

อย่างไรก็ดี ปัจจัยสำคัญที่กระตุ้นให้การย้ายฐานการผลิต (RELOCATION) จากประเทศหนึ่งไปยังประเทศอื่น ๆ ส่งผลให้การลงทุนโดยตรงและการค้าระหว่างประเทศเพิ่มสูงขึ้นนั้น ก็คือ ความแน่นอนปลอดภัยจากการลงทุนดังกล่าว สำหรับธุรกิจการค้าระหว่างประเทศแล้ว ตัวกำหนดสำคัญของความแน่นอน (CERTAINTY) ทางธุรกิจ ก็คือการมีอัตราแลกเปลี่ยนที่มีเสถียรภาพ

เสถียรภาพของอัตราแลกเปลี่ยน ไม่เพียงสร้างความแน่นอนให้แก่การบริหารต้นทุนการผลิต อันประกอบไปด้วยการบริหารวัตถุดิบ เครื่องจักรอุปกรณ์ ฯลฯ ซึ่งจำนวนไม่น้อยได้มาจากการนำเข้าเท่านั้น หากแต่ยังสร้างความมั่นคงปลอดภัยให้แก่การส่งออกผลิตภัณฑ์สินค้าที่ผลิตได้ ซึ่งก็มีเรื่องของอัตราแลกเปลี่ยนมาเป็นตัวกำหนดประสิทธิภาพในการประกอบการที่สำคัญเช่นกัน ถ้าหากอัตราแลกเปลี่ยนไร้เสถียรภาพ หน่วยงานรัฐที่รับผิดชอบการดำเนินนโยบายการเงิน (MONETARY POLICY) ก็มักจะปรับอัตราดอกเบี้ยอันเป็นเครื่องมือสำคัญในการกอบกู้เสถียรภาพของค่าเงินให้คืนกลับมาอีกครั้งหนึ่ง แต่ถ้าดอกเบี้ยไร้เสถียรภาพ เช่น ถูกปรับให้เพิ่มสูงขึ้นไปจากเดิม ก็ย่อมกระทบต่อผู้ประกอบการในภาคการผลิตที่แท้จริง (REAL SECTOR) ที่ทำการผลิตเพื่อส่งออก เพราะต้นทุนการประกอบการจะเพิ่มสูงขึ้นไป อัตราแลกเปลี่ยนที่ไร้เสถียรภาพ ยังเพิ่มภาระของผู้ประกอบการในด้านค่าธรรมเนียมการบริหารความเสี่ยง ตัวอย่างเช่น ค่า SWAP PREMIUM ฯลฯ จะถูกปรับให้เพิ่มสูงขึ้น

ความไร้เสถียรภาพของปัจจัยในภาคการเงิน (FINANCIAL SECTOR) ตัวอย่างเช่น อัตราแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมในการบริหารความเสี่ยง ฯลฯ ที่แกว่งไกว จะกระทบต่อทั้งกลยุทธ์และเป้าหมายในการประกอบการของผู้ประกอบการในภาคการผลิตที่แท้จริงเป็นอย่างมาก ทำให้ไม่น่าแปลกใจว่าทำไม นายลี กวน ยิว รัฐบุรุษอาวุโสของสิงคโปร์จึงต้องร่ำพึมพำในการประชุม " WORLD ECONOMIC FORUM " ที่เมืองดาวอส ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ เมื่อวันที่สุดสัปดาห์ สิ้นเดือนมกราคม 2542 ว่า

" วันเวลาที่ผ่านไปสิ้นสุดไปแล้วเรากำลังจะเผชิญหน้ากับโลกที่แตกต่างออกไป " (มติชน 1 ก.พ.42)

" โลกที่แตกต่างออกไป " ในความหมายของ นายลี กวน ยิว คงหมายถึง " โลก " ที่จะถูกบงการด้วยธุรกิจการเงินที่เหนียวแน่นมั่นคงยิ่งขึ้น และเป็น " โลก " ที่ภาคการผลิตที่แท้จริง (REAL SECTOR) จะถูกรอบงำ หรือต้องขึ้นต่อภาคการเงิน (FINANCIAL SECTOR) อย่างสิ้นเชิง

คำเตือนของ นายลี กวน ยิว อาจจะถูกฟังเข้ามาที่สมาชิกกลุ่มอาเซียน (ASEAN) ที่ประเทศของนายลี กวน ยิว เอง สังกัดอยู่ เพราะว่าทศวรรษที่ผ่านมา ประเทศในกลุ่มอาเซียน ซึ่งต่างก็ใช้ระบบค่าแลกเปลี่ยนที่ค่อนข้างคงที่ เช่น การใช้ระบบตะกร้าเงินนั้น ได้กลายเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งซึ่งกระตุ้นให้เกิดการย้ายฐานการผลิตจากประเทศที่เผชิญกับปัญหาความไร้เสถียรภาพของอัตราแลกเปลี่ยน เพราะใช้ระบบค่าเงินลอยตัว ตัวอย่างเช่น ญี่ปุ่น เข้ามาสู่ประเภทในภูมิภาคอาเซียน

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างเงินเยนและดอลลาร์สหรัฐซึ่งเกิดขึ้นอย่างมาก และอย่างต่อเนื่อง ในช่วงหลังการประชุม "พลาซ่าแอ็กคอร์ด" เป็นต้นมา จนส่งผลกระทบต่อการบริหารการผลิตและการตลาด เพื่อการส่งออกของญี่ปุ่นเอง ได้เพิ่มความจำเป็นของญี่ปุ่นในการมีฐานการลงทุนใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในหมู่ประเทศที่มีระบบอัตราแลกเปลี่ยนที่เอื้ออำนวยให้ค่าเงินที่มีเสถียรภาพ ตัวอย่างเช่น ในหมู่สมาชิกอาเซียน ฯลฯ

ยิ่งถ้าเสริมด้วยปัจจัยบวกอื่น ๆ เช่น การที่ภูมิภาคอาเซียนยังมีต้นทุนด้านค่าจ้างแรงงานและปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่อยู่ในระดับต่ำมีตลาดภายในภูมิภาคที่ใหญ่โตและมีอำนาจซื้อเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ รวมตลอดถึงการมีนโยบายของผู้บริหารประเทศที่เอื้ออำนวยต่อการเข้ามาลงทุนของต่างประเทศด้วยแล้ว กลุ่มอาเซียนก็ยิ่งกลายเป็นเป้าสำคัญในการย้ายฐานการผลิตของญี่ปุ่นและประเทศอื่น ๆ ที่เผชิญกับปัญหากดดันด้านค่าเงินเช่นกัน

แต่ "ยุคทอง" ของกลุ่มอาเซียน ก็ดำรงอยู่ได้ไม่เกินทศวรรษหลังการประชุม "พลาซ่าแอ็กคอร์ด" เท่านั้น เพราะการย้ายฐานการผลิตที่แท้จริงอันพิจารณาได้จากการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ การค้าระหว่างประเทศ ฯลฯ ที่ขยายตัวขึ้นเป็นอย่างมากเท่านั้น หากแต่ยังกระตุ้นให้ เศรษฐกิจแบบฟองสบู่ (BUBBLE ECONOMY) อันประกอบด้วยภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (REAL ESTATE) ตลาดหุ้น เช่น ตลาดหุ้น (STOCK MARKET) ขยายตัวใหญ่ขึ้นเป็นอย่างมากด้วย โดยที่การขยายตัวของราคาหรือมูลค่าสินทรัพย์ดังกล่าว (INFLATED ASSETS PRICES) มีปัจจัยด้านการเก็งกำไร (SPECULATION) เป็นตัวกระตุ้นที่สำคัญ

เหตุการณ์ที่ตามมากับการประชุม "พลาซ่าแอ็กคอร์ด" ไม่ได้กระตุ้นให้เกิดการย้ายฐานการผลิต (RELOCATION) ของอุตสาหกรรม ซึ่งเกี่ยวข้องกับเรื่องของการผลิตที่แท้จริงเท่านั้น หากแต่การลดการแทรกแซง อัตราแลกเปลี่ยนของประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจโลก ซึ่งไปร่วมประชุม "พลาซ่าแอ็กคอร์ด" ยังเพิ่มความคึกคักให้แก่ธุรกรรมในภาคการเงินไม่ว่าจะเป็นตลาดเงิน หรือตลาดทุนเป็นอย่างมากด้วย ดังปรากฏให้เห็นได้จากตลาดซื้อขายเงินตราระหว่างประเทศที่ขยายตัวเป็นอย่างมาก และเป็นการขยายตัวแบบทบทวี รวมตลอดถึงการขยายตัวของการเคลื่อนย้ายเงินทุน (CAPITAL FLOWS) ระหว่างประเทศที่เพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมาก โดยมีเทคโนโลยีการสื่อสาร (COMMUNICATIONS TECHNOLOGY) เป็นตัวเชื่อมที่สำคัญ

การขยายตัวของภาคการเงินดังกล่าว มีส่วนในการกระตุ้นเศรษฐกิจฟองสบู่ในกลุ่มอาเซียนให้ขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นอีก และยังกลุ่มประเทศเหล่านั้นเปิดประตูของภาคการเงินให้กว้างขวางและง่ายต่อการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศมากยิ่งขึ้น ฟองสบู่ทางเศรษฐกิจของประเทศเหล่านั้น ก็ยิ่งโป่งพองขยายตัวมากยิ่งขึ้นไปอีกเช่นกัน

มีข้อที่น่าสังเกตว่า ระบบอัตราแลกเปลี่ยนที่เน้นเสถียรภาพของค่าเงิน ไม่เพียงมุ่งใจให้มีการย้ายฐานการผลิตจากประเทศพัฒนาแล้วที่เผชิญกับปัญหาความผันผวนของค่าเงินตนเองภายใต้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัวมาสู่ประเทศที่ยังใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบรักษาเสถียรภาพของค่าเงินเท่านั้น หากแต่ตลาดเงินและตลาดทุนในประเทศเหล่านั้นเองก็ยังเฝ้าหวงและตั้งตาคอยการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศด้วย

เพราะไม่ว่าจะนำเงินทุนเข้ามาปล่อยกู้ในตลาดเงิน (MONEY MARKET) หรือนำเงินทุนเข้าไปลงทุนในตลาดทุน (CAPITAL MARKET) เช่น ซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบมุ่งรักษาเสถียรภาพของค่าเงิน ก็ช่วยเพิ่มความมั่นใจให้แก่เจ้าของเงินทุนในด้านการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของค่าเงิน ยิ่งถ้าประเทศที่ใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบมุ่งรักษาเสถียรภาพของค่าเงิน มีนโยบายปกป้องคุ้ม

ครองภาคการเงินของตนมาก ๆ ตัวอย่างเช่น การค้ำครองเงินฝากในสถาบันการเงินของเจ้าของเงินฝาก และค้ำครองสถาบันการเงินอย่างเต็มที่ด้วยแล้ว ก็ยิ่งเพิ่มแรงจูงใจแก่เจ้าของเงินทุนในตลาดโลก ให้นำเงินทุนเข้าไปหาประโยชน์จากประเทศดังกล่าวมากยิ่งขึ้นไป อีกตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนก็คือ กรณีการเคลื่อนย้ายเข้ามาหลังจากไทยประกาศใช้ระบบวิเทศธนกิจ (BIBFs) ในช่วงต้นปี 2536 เป็นต้นมา ซึ่งส่งผลให้เงินทุนจากต่างประเทศเคลื่อนย้ายเข้าสู่ไทยอย่างชนิดไม่เคยปรากฏมาก่อน

5) การสิ้นสุดของสงครามเย็น (COLD WAR) ในปี 2528 ซึ่งมีการประชุม " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " นั้น ประเทศมหาอำนาจในค่ายสังคมนิยมก็เริ่มเปลี่ยนมาใช้ระบบเศรษฐกิจแบบตลาด (MARKET ECONOMY) โดยในปีเดียวกันนั้น มีกาเอล กอร์บาชอฟ ผู้นำของสหภาพโซเวียตเองได้ประกาศใช้มาตรการ " เปเรสตรอยก้า " และ " กลาสนอส "

ดังนั้น นอกจากประเทศกำลังพัฒนาในค่ายทุนนิยมเอง ตัวอย่างเช่น กลุ่มอาเซียนจะได้รับผลจากการย้ายฐานการผลิต และการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศ หลังการประชุม " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " แล้ว ประเทศเกิดใหม่ทางทุนนิยมจากค่ายสังคมนิยมเดิมเองหลาย ๆ ประเทศก็กลายเป็นแหล่งรองรับการเคลื่อนย้ายดังกล่าวด้วย แม้ว่าบางช่วงในช่วงหลังปี 2528 ประเทศในกลุ่มสังคมนิยมจะเผชิญกับปัญหาการปรับตัวทางเศรษฐกิจและการเมือง จนส่งผลกระทบต่อ การปฏิรูปทางเศรษฐกิจแบบตลาดไปบ้าง ตัวอย่างเช่น การล่มสลายของสหภาพโซเวียต การเกิดกรณี " เทียน อัน เหมิน " ในจีน (2532)

แต่ราวปี 2535 เป็นต้นมา ประเทศในค่ายสังคมนิยมเหล่านั้น ก็เริ่มเกิดเสถียรภาพและกลายเป็นแหล่งรองรับการลงทุนทั้งการลงทุน โดยตรงจากต่างประเทศ (FOREIGN DIRECT INVESTMENT - FDI) และการลงทุนในตลาดเงินและตลาดทุน เพิ่มเติมไปจากประเทศกำลังพัฒนาในค่ายทุนนิยมเดิม โดยที่ทั้งสองกลุ่มต่างได้รับการขนานนามว่าตลาดเกิดใหม่ (EMERGING MARKET) ในหมู่นักลงทุนในศูนย์กลางตลาดเงินและตลาดทุนโลก ซึ่งเป็นแหล่งรองรับการลงทุนที่ดึงดูดใจเป็นอย่างมากในช่วงประมาณครึ่งทศวรรษ ก่อนที่จะเกิดวิกฤตการณ์การเงินที่เริ่มจากไทยในปี 2540.

แรงจูงใจในการลงทุนในตลาดเกิดใหม่ดังกล่าวได้เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากเมื่อพิจารณาจากโอกาสที่เปิดให้มาก ไม่ว่าจะดูจากอัตราผลตอบแทนการลงทุน และชนิดหรือประเภทของการลงทุนทั้งที่เป็นการลงทุนโดยตรง หรือการลงทุนผ่านตลาดเงินและตลาดทุน

ในด้านตลาดเงินและตลาดทุนเองนั้น ดูจะมีแรงดึงดูดใจมากเป็นพิเศษ เพราะนอกจากผู้ลงทุนมีความคล่องตัว (FLEXIBILITY) ในการลงทุนสูง เช่น สามารถเคลื่อนย้ายทุนเข้าและออกจากประเทศที่เข้าไปลงทุนได้สะดวกแล้ว ยังมีแหล่งลงทุนที่หลากหลาย เช่น สามารถลงทุนในตลาดหุ้น หรือลงทุนในตราสารหนี้ทั้งระยะสั้น และระยะยาว ต่าง ๆ มากมาย

ตัวอย่างเช่น ถ้าเป็นประเทศในกลุ่มสังคมนิยมที่หันเหมาใช้ระบบเศรษฐกิจแบบตลาดเอง ตราสารหนี้ระยะยาวที่ออกโดยภาครัฐจะได้รับความนิยมสูงในหมู่นักลงทุน ขณะที่ตราสารหนี้ในลักษณะอื่น ๆ ที่ออกโดยภาคเอกชน เช่น หนี้กู้แปลงสภาพ ฯลฯ ในประเทศกำลังพัฒนาในกลุ่มทุนนิยมเดิม ก็เป็นที่นิยมมากในหมู่นักลงทุนต่างประเทศ เพราะแม้ว่าจะได้รับดอกเบี้ยไม่มาก แต่ก็มีโอกาสแปลงหนี้กู้ดังกล่าวให้กลายเป็นหนี้สามัญ ซึ่งมีมูลค่าสูงยามที่ขายผ่านตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งกำลังตื่นตัวเป็นอย่างมากในขณะนั้น

มีข้อน่าสังเกตว่า หลังการประชุม " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " ในปี 2528 เป็นต้นมา ภาคการเงินที่เปิดเสรีเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก โดยเริ่มจากกลุ่มมหาอำนาจทางเศรษฐกิจโลก ได้กระตุ้นการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศ (CAPITAL FLOWS) ที่เสรีขึ้นมาก ขณะที่ธุรกรรมทางการเงินก็ขยายตัวทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ ส่งผลให้ธุรกิจการเงินโลกสามารถ " สร้าง " เงินทุนให้ขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมาก โดยมีการเก็งกำไร (SPECULATION) ทั้งในตลาดเงินและตลาดทุนเป็นวิธีการที่สำคัญในการประกอบการ

ยิ่งอัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนเปลี่ยนแปลงมาก ๆ และบ่อย ๆ ก็ยิ่งเพิ่มโอกาสในการเก็งกำไรแก่ผู้ประกอบการในตลาดเงินมากยิ่งขึ้นไปอีก และยิ่งเป็นการเร่งกระแสนการเคลื่อนย้ายเงินทุนทั้งในและระหว่างประเทศ ทำให้เงินในภาคการเงินถูกสร้างให้เพิ่มไปจากเดิม

ไม่เพียงเท่านั้น ธุรกรรมทางการเงินที่ อ่อนไหวและซับซ้อน ก็ยิ่งเร่งกระแสนการกระจายตัว (DIVERSIFICATION) ของธุรกิจทางการเงิน (FINANCIAL SECTOR) มากยิ่งขึ้นไปอีก ตัวอย่างเช่น การเติบโตของเครื่องมือบริหารความเสี่ยงทางการเงินทั้งหลาย ฯลฯ ซึ่งเท่ากับเป็นการเพิ่มโอกาสของผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ ทำให้ธุรกิจการเงินได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่เป็นศูนย์กลางการเงินของโลกทั้งหลายซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในตะวันตก

การเติบโตใหญ่ของภาคการเงินข้างต้น ได้แปรเปลี่ยนให้เงินกลายเป็นสินค้า (COMMODITY) ที่มี " ตลาด " กว้างขวางใหญ่โตทั่วโลก และเต็มไปด้วยพลังอำนาจดังที่ปรากฏให้เห็นในทุกวันนี้

ในช่วงแรก ๆ ที่ภาคการเงิน (FINANCIAL SECTOR) ขยายตัวเติบโตใหญ่นั้น เงินยังทำหน้าที่ของภาคบริการ (SERVICE SECTOR) ในด้านต่าง ๆ เช่น การเป็นสื่อกลางที่อำนวยความสะดวกให้แก่การซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้า เป็นเครื่องวัดมูลค่าของสินค้า ซึ่งส่งผลให้การค้ามีความสะดวกยิ่งขึ้นเป็นเครื่องมือในการสะสมค่าที่ช่วยส่งผ่านเงินออม (SAVINGS) ไปสู่การลงทุน (INVESTMENT)

นอกจากนี้การซื้อขายโดยผ่านเครดิตสินเชื่อทางการเงิน ยังช่วยขยายขอบเขตของการผลิตและการตลาดของสินค้าให้กว้างขวางมากกว่าการใช้ระบบเงินสด (CASH) ในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าอีกด้วย

ปริมาณเงินในตลาดโลกที่เพิ่มสูงขึ้น อันเนื่องมาจากการขยายการสร้างเงินหลังการประชุม " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " ยังส่งผลให้เงินทุนในตลาดโลกมี " ราคา " ลดต่ำลง ซึ่งสะท้อนออกมาให้เห็นจากอัตราดอกเบี้ยของเงินทุนเหล่านั้น ส่งผลให้ภาคการผลิตที่แท้จริงได้รับประโยชน์จากแนวโน้มดังกล่าว ทั้งในกรณีที่ถูกเงินโดยตรงโดยจ่ายดอกเบี้ย หรือในกรณีที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหุ้น ก็สามารถระดมเงินทุนได้จากตลาดหุ้นเองโดยนำหุ้นออกขายเพิ่มขึ้น โดยที่ดัชนีราคาในตลาดหลักทรัพย์ในช่วงที่เศรษฐกิจฟองสบู่กำลังเฟื่องฟู ก็มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ และสูงกว่า ราคาพาร์ของหุ้นเป็นอันมาก

ภาวะการณ์ดังกล่าว ได้ก่อให้เกิดการขยายการลงทุนที่เกินตัวของอุตสาหกรรมในภาคเศรษฐกิจที่แท้จริง (REAL SECTOR) จนก่อให้เกิดผลิตภาพส่วนเกิน (EXCESS CAPACITY) เป็นอันมาก ส่งผลให้เกิดช่องว่างระหว่างอุปทาน (SUPPLY) และอุปสงค์ (DEMAND) ของสินค้าที่ผลิตได้ในเวลาต่อมา ดังปรากฏออกมาให้เห็นจากความตกต่ำของการส่งออกของประเทศจำนวนมาก ในเอเชียตะวันออก ซึ่งต่างก็ใช้แนวทางในการพัฒนาเศรษฐกิจที่คล้ายคลึงกัน

ความตกต่ำของการส่งออกในปี 2539 จึงกลายเป็นรูปธรรมของสัญญาณเตือนภัย ของแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจที่ขาดความยั่งยืนสมดุลที่สะสมพอกพูนขึ้นมาในช่วงก่อนหน้านั้น

นอกจากการส่งออกแล้ว ปัจจัยด้านเศรษฐกิจมหภาคอีกหลาย ๆ ตัว ตัวอย่างเช่น การขาดดุลบัญชีเดินสะพัดที่เพิ่มสูงขึ้นมาก GDP ที่มีแนวโน้มชะลอตัวลง ดัชนีตลาดหุ้นเริ่มมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง ฯลฯ ล้วนแล้วแต่ส่งสัญญาณในด้านลบออกมาให้เห็น

และส่งผลกระทบต่อตลาดเงินและตลาดทุน ซึ่งเป็นแหล่งรองรับของการเคลื่อนย้ายทุนมูลค่ามหาศาลในช่วงก่อนหน้านั้น

มีข้อที่น่าสังเกตต่อไปว่า ในช่วงหลังการประชุม "พลาซ่าแอ็กคอร์ด" เป็นต้นมา การต่อสู้กับเศรษฐกิจภาคการเงินของประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจโลกก็เต็มไปด้วยความเข้มข้นยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งระหว่างสหรัฐกับญี่ปุ่น ซึ่งต่างก็มีความเข้มแข็งได้เปรียบคนละด้าน

ขณะที่ญี่ปุ่นมีความเข้มแข็งในภาคการผลิตที่แท้จริง (REAL SECTOR) ซึ่งสะท้อนออกมาให้เห็นจากการเกินดุลการค้ามูลค่ามหาศาลและต่อเนื่องของญี่ปุ่นที่มีต่อสหรัฐนั้น ญี่ปุ่นกลับมีความอ่อนแอในภาคการเงินกว่าสหรัฐเป็นอันมาก โดยส่วนหนึ่งนั้น เกิดจากการที่ทางการญี่ปุ่นได้ปกป้องภาคการเงิน เพื่อให้ภาคเศรษฐกิจนี้สามารถช่วยเหลือภาคการผลิตที่แท้จริง อันเป็นจุดแข็งของเศรษฐกิจญี่ปุ่นได้มากยิ่งขึ้น

ความเข้มแข็งของภาคการเงินของสหรัฐได้สร้างผลตอบแทนทางเศรษฐกิจแก่สหรัฐในช่วงประมาณกลางทศวรรษที่ 2530 เป็นต้นมา อันเป็นช่วงหลังจากที่ประธานาธิบดี บิล คลินตัน ขึ้นดำรงตำแหน่งแล้ว

นโยบายทางการเงินของสหรัฐตั้งแต่ปี 2536 ซึ่งคลินตันขึ้นดำรงตำแหน่งเป็นต้นมา ปรากฏผลออกมาให้เห็นผ่านอัตราดอกเบี้ยและอัตราแลกเปลี่ยน

ในปี 2536 ธนาคารกลาง (FEDERAL RESERVE) ของสหรัฐภายใต้การนำของ นายอลัน กรีนสแปน ได้ปรับลดดอกเบี้ยลงมาถึง 6 - 7 ครั้ง จนกระทั่งอัตราดอกเบี้ยให้กู้ยืมระหว่างธนาคาร (FED' S FUND RATE) เหลือเพียงประมาณ 3% เท่านั้น อันเป็นอัตราที่ต่ำมากเมื่อพิจารณาจากประวัติศาสตร์การเงินของประเทศนี้

นอกจากการลดลงอย่างต่อเนื่องและมากมายของอัตราดอกเบี้ยแล้ว อัตราแลกเปลี่ยนของดอลลาร์สหรัฐเมื่อเทียบกับเงินตราสกุลคู่แข่ง เช่น เยน ยังผันผวนและดอลลาร์มีแนวโน้มที่อ่อนค่าลงอย่างต่อเนื่องด้วยโดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงปี 2537 และช่วงครึ่งแรกของปี 2538

โดยที่ดอลลาร์อ่อนค่ามากที่สุดที่ระดับ 79.7 เยนในเดือนเมษายน 2538

การแข่งขันของเงินเยนได้กดดันการส่งออกของญี่ปุ่น และกระตุ้นให้ญี่ปุ่นย้ายฐานการผลิตออกสู่ต่างประเทศเพิ่มขึ้นอีกระลอกหนึ่ง หลังจากที่จะลดการลงทุนในต่างประเทศเมื่อต้องเผชิญกับสภาวะฟองสบู่ทางเศรษฐกิจแตกตัว ซึ่งส่งผลให้เกิดปัญหาเศรษฐกิจถดถอยในต้นปี 2534 เป็นต้นมา

ตัวอย่างเช่นกรณีไทยเองนั้น การลงทุนโดยตรง (FDI) จากญี่ปุ่นได้ชะลอตัวลงจาก 1,154 ล้านดอลลาร์ และ 578 ล้านดอลลาร์ ในปี 2534 , 2535 และ 2536 ตามลำดับ แต่พอถึงปี 2537 การลงทุนโดยตรงจากญี่ปุ่นในไทยก็เพิ่มเป็น 719 ล้านดอลลาร์ และเพิ่มเป็น 1,240 ล้านดอลลาร์ และ 1,404 ล้านดอลลาร์ ในปี 2538 และ 2539 ตามลำดับ

ในช่วงที่ดอลลาร์อ่อนค่าลงมากๆ ในปี 2537 และต้นปี 2538 นั้น เงินบาทซึ่งอิงอยู่กับดอลลาร์ค่อนข้างมากตามระบบทุนสำรองแบบตรึงเงิน ก็อ่อนค่าลงตามดอลลาร์ จนถึงขนาดมีข่าวว่าผู้บริหารของ IMF ได้แนะนำให้ผู้รับผิดชอบของไทยให้ขึ้นค่าเงินบาท

เพียงช่วงเวลาไม่นานต่อมา คือประมาณกลางปี 2538 เป็นต้นมา ดอลลาร์ก็ปรับค่าแข็งตัวขึ้น ส่งผลให้บาทแข็งค่าขึ้นตาม จนส่งผลกระทบต่อกับการส่งออก ซึ่งปรากฏออกมาให้เห็นอย่างชัดเจน จากการตกต่ำลงของการส่งออกในปี 2539

จนมีข่าว IMF ได้เสนอแนะให้ไทยปรับค่าเงินให้อ่อนตัวลงในปลายปี 2539 และต้นปี 2540 อันเป็นช่วงก่อนเกิดวิกฤตการณ์การเงินในเดือนกรกฎาคม 2540

กว่าทศวรรษหลังการประชุม "พลาซ่าแอ็กคอร์ด" เป็นต้นมา เศรษฐกิจของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในประเทศที่ใช้ระบบทุนนิยมมาดั้งเดิมและประเทศสังคมนิยมที่เปลี่ยนมาใช้ระบบเศรษฐกิจแบบตลาด (MARKET ECONOMY) ได้มีความเปลี่ยนแปลงเป็นอันมาก ดังปรากฏออกมาจากการขยายตัวของ GDP ในอัตราสูงในแต่ละปี ตัวอย่างเช่น ระหว่างปี 2530 - 2539 GDP ของไทยมีอัตราการขยายตัว 9.4% ต่อปีโดยเฉลี่ย ขณะที่สมาชิกอาเซียนอื่น ๆ ก็มีแนวโน้มเดียวกัน

เมื่อประมวลออกมาแล้ว พบว่ามีสาเหตุหลัก ๆ 4 - 5 ประการที่ส่งผลให้เกิดความเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างมากของเศรษฐกิจในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มอาเซียน

ประการแรก การขยายตัวของการค้าต่างประเทศ อันสังเกตเห็นได้จาก การเพิ่มขึ้นของการส่งออกซึ่งมีอัตราขยายตัวเป็นตัวเลข "สองหลัก" ตลอดช่วงทศวรรษที่ 2530 และบางช่วงมีอัตราการขยายตัวมากกว่า 30 % ต่อปี นั้นก็หมายความว่า เพียงชั่วระยะเวลา 3 - 4 ปี มูลค่าการส่งออกของสมาชิกอาเซียนก็เพิ่มสูงขึ้นถึงประมาณหนึ่งเท่าตัว สาเหตุสำคัญประการหนึ่ง ซึ่งส่งผลให้สมาชิกขยายการส่งออกได้มากในช่วงเวลาข้างต้น ก็คือการมีค่าเงินที่ค่อนข้างมีเสถียรภาพ และมีค่าเงินที่ค่อนข้างอ่อนตัวนอกเหนือไปจากเหตุผลอื่น ๆ เช่น การที่กลุ่มอาเซียนยังมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในการผลิตเพื่อส่งออก ตัวอย่างเช่น การมีต้นทุนทางการผลิตที่ยังอยู่ในระดับต่ำ อันเนื่องมาจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น อัตราค่าจ้างแรงงานยังมีระดับค่อนข้างต่ำ มีวัตถุดิบราคาถูกต่าง ๆ รวมตลอดถึงการส่งเสริมด้วยนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการกระตุ้นการผลิตเพื่อส่งออก โดยมาตรการต่าง ๆ เช่นกัน ฯลฯ

ยิ่งไปกว่านั้น ยังพิจารณาจากปัจจัยทางด้านอุปสงค์ (DEMAND) เอง การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกยังเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องหลังการประชุม "พลาซ่าแอ็กคอร์ด" อันเนื่องมาจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น แรงกระตุ้นจากการเคลื่อนย้ายเงินทุน (CAPITAL FLOWS) ระหว่างประเทศที่มีความเจริญขึ้น การปรับลดลงของราคาน้ำมัน การเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าในหมวดโภคภัณฑ์ (COMMODITIES) อันเป็นผลผลิตที่สำคัญของประเทศกำลังพัฒนา การฟื้นตัวของตลาดทุน (CAPITAL MARKET) โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดหุ้น (STOCK MARKET) ซึ่งมีส่วนช่วยเพิ่มอำนาจซื้อ (PURCHASING POWER) ซึ่งนำไปสู่การกระตุ้นการขยายตัวของการค้าระหว่างประเทศ

ไม่เพียงเท่านั้น หลังการประชุม "พลาซ่าแอ็กคอร์ด" ซึ่งนำไปสู่ความคล่องตัวของ การเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศนั้น ยังส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยในตลาดโลกได้ลดต่ำลง ซึ่งมีผลในการกระตุ้นทั้งทางอุปทาน (SUPPLY) โดยผ่านการขยายตัวของการลงทุน และการส่งเสริมทางด้านอุปสงค์ อันพิจารณาได้จากการขยายตัวทางการบริโภค เพราะสามารถจัดหาเครดิตสินเชื่อที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ มาใช้เพื่อกิจการบริโภคเพิ่มมากขึ้น

ประการที่สอง เกิดจากการขยายตัวของการลงทุนระหว่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ที่เกิดขึ้นจากการกวาดและขยายฐานการผลิตของญี่ปุ่น ซึ่งเผชิญกับแรงกดดันด้านค่าเงินเยน ที่เพิ่มค่าขึ้นเรื่อย เมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐ อันเป็นสกุลเงินตราของประเทศ ที่ญี่ปุ่นมีการส่งออกคิดเป็นมูลค่าที่สูงมาในแต่ละปี การย้ายฐานการผลิต

(RELOCATION) ในภาคการผลิตต่าง ๆ เช่น ภาคอุตสาหกรรมออกนอกประเทศ จึงไม่เพียงลดแรงกดดันจากปัญหาผลกระทบที่มีต่อการส่งออกจากญี่ปุ่นไปยังสหรัฐและที่อื่น ๆ เองเท่านั้น หากแต่ญี่ปุ่นยังสามารถลงทุนต่างประเทศด้วย " ต้นทุน " ที่ลดต่ำลงตามการแข่งขันค่าของเงินเยน อันเป็นเงินทุนที่ญี่ปุ่นนำออกไปลงทุนยังต่างประเทศ

การลงทุนโดยตรง (FOREIGN DIRECT INVESTMENT) ของญี่ปุ่นอันเนื่องมาจากการผลักดันของค่าเงินเยนที่แข็งค่าขึ้นนั้น " ไม่ได้มีเฉพาะในเอเชีย อันเป็นภูมิภาคที่ญี่ปุ่นตั้งอยู่เองเท่านั้น หากแต่การลงทุนในภูมิภาคอื่น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสหรัฐ และยุโรปกลับมีสัดส่วนที่สูงมากกว่าเป็นอย่างมาก

ตัวอย่างเช่น ในปี 2532 ซึ่งญี่ปุ่นมีการออกไปลงทุนต่างประเทศมาก ๆ ตามความเฟื่องฟูของเศรษฐกิจญี่ปุ่น ในช่วงหลัง " พลาซ่าแอ็กคอร์ด " ซึ่งขึ้นสู่ระดับสูงสุดในปี 2532 นั้น ญี่ปุ่นมีการลงทุนโดยตรงในสหรัฐคิดเป็นมูลค่าถึง 32,540 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งคิดเป็นถึง 48.2 % ของมูลค่ารวมของการลงทุนโดยตรงต่างประเทศในปีนั้นของญี่ปุ่น ตามด้วยยุโรป ซึ่งญี่ปุ่นเข้าไปลงทุนคิดเป็นมูลค่า 14,808 ล้านดอลลาร์ (21.9% ของมูลค่าการลงทุนต่างประเทศรวมของญี่ปุ่น ในปี 2532) ขณะที่เอเชียรองรับการลงทุนโดยตรงจากญี่ปุ่น 8,120 ล้านดอลลาร์ ซึ่งคิดเป็น 12 % ของการลงทุนต่างประเทศรวมของญี่ปุ่นในปี 2532 เท่านั้น (ข้อมูลจากกระทรวงการคลังญี่ปุ่น)

อย่างไรก็ตาม เมื่อเวลาผ่านไป สัดส่วนการลงทุนโดยตรงของญี่ปุ่นในสหรัฐ และยุโรปก็มีแนวโน้มลดลงต่ำลง โดยลดลงเหลือ 40.5 % และ 20.7 % ตามลำดับในปี 2535 ขณะที่การลงทุนของญี่ปุ่นในเอเชีย มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็น 18.1 % ในปีเดียวกัน

มีข้อที่น่าสังเกตว่า หลังจากที่ญี่ปุ่นเผชิญกับสภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจ เนื่องจากการแตกตัวของเศรษฐกิจแบบฟองสบู่ (BUBBLE BURST) ในปลายปี 2533 ญี่ปุ่นก็ชะลอการลงทุนต่างประเทศไป 2 - 3 ปี ตัวอย่างเช่น การลงทุนโดยตรงในสหรัฐ ได้ลดจาก 32,540 ล้านดอลลาร์ในปี 2532 เหลือเพียง 13,819 ล้านดอลลาร์ ในปี 2535 ขณะที่การลงทุนในยุโรปเองก็ลดจาก 14,808 ล้านดอลลาร์ ในปี 2532 เหลือ 7,076 ล้านดอลลาร์ ในปี 2535 อันเป็นการชะลอตัวลงที่ชัดเจนมาก

ขณะที่การลงทุนของญี่ปุ่นในเอเชีย ยังอยู่ที่ 6,189 ล้านดอลลาร์ ในปี 2535 เทียบกับที่ 8,120 ล้านดอลลาร์ ในปี 2532 อันเป็นช่วงที่เศรษฐกิจญี่ปุ่นพุ่งทะยานขึ้นสูงสุด

ก่อนที่ฟองสบู่จะแตกในปีต่อมา ◀

แม้ว่าการลงทุนต่างประเทศโดยตรง (FDI) ของญี่ปุ่นได้ชะลอตัวลงหลังปี 2533 แต่พอถึงปี 2536 การลงทุนต่างประเทศของญี่ปุ่นก็เริ่มมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น อันเนื่องมาจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น

ประการแรก อัตราดอกเบี้ยในตลาดโลกได้ลดลงเป็นอันมากอันมีผลมาจากมาตรการของธนาคารกลางสหรัฐ (FED) ซึ่งได้ปรับอัตราดอกเบี้ยทั้งการกู้ยืมระหว่างธนาคาร (FED'S FUND RATE) และอัตราดอกเบี้ยมาตรฐาน (DISCOUNT RATE) ลงไปเป็นอันมาก ซึ่งการที่ดอกเบี้ยในตลาดโลกลดต่ำลง ขณะที่อัตราดอกเบี้ยในญี่ปุ่นก็อยู่ในระดับที่ต่ำมาก ก็เท่ากับเป็นการเพิ่มโอกาสในการขยายการลงทุนต่างประเทศของญี่ปุ่นมากยิ่งขึ้น

แต่เหตุผลสำคัญหลังปี 2536 ที่ทำให้ญี่ปุ่นเพิ่มการลงทุนต่างประเทศอีกครั้งหนึ่งนั้น เกิดจากการเผชิญหน้าของสหรัฐภายใต้การนำของ บิล คลินตัน ซึ่งเพิ่งขึ้นดำรงตำแหน่งประธานาธิบดีสหรัฐใหม่ ๆ กับญี่ปุ่นโดยผ่านด่านอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างดอลลาร์กับเยน

การอ่อนค่าอย่างรวดเร็ว และอย่างต่อเนื่องของดอลลาร์สหรัฐซึ่งปรากฏให้เห็นอย่างชัดเจนในปลายปี 2536 เป็นต้นมา ได้ส่งผลให้ญี่ปุ่นขยายการลงทุนต่างประเทศเพิ่มขึ้น เพื่อลดแรงกดดันด้านการส่งออก และช่วงชิงโอกาสจากการที่เงินเยนเพิ่มค่าขึ้น ทำให้ต้นทุนในการลงทุนต่างประเทศลดต่ำลง

ในสหรัฐเองซึ่งเป็นแหล่งลงทุนที่สำคัญที่สุดของญี่ปุ่นนั้น มูลค่าการลงทุนได้เพิ่มจาก 14,725 ล้านดอลลาร์ในปี 2536 อันเป็นปีแรกที่คลินตันขึ้นดำรงตำแหน่ง เป็น 17,331 ล้านดอลลาร์ และ 22,649 ล้านดอลลาร์ในปี 2537 และ 2538 อันเป็นช่วงที่ค่าเงินเยนได้เพิ่มสูงขึ้นไปมาก และชะลอตัวลงไปที่ 22,015 ล้านดอลลาร์ ในปี 2539 เมื่อดอลลาร์มีแนวโน้มแข็งค่าขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยสัดส่วนการลงทุนโดยตรงของญี่ปุ่นในสหรัฐในปีเดียวกันนั้น คิดเป็น 45.8% ของมูลค่ารวมการลงทุนต่างประเทศโดยตรงของญี่ปุ่นในปี 2539

ภูมิภาคที่ญี่ปุ่นขยายการลงทุนมาก ๆ ในช่วงต้นปี 2536 ก็คือ เอเชีย ซึ่งญี่ปุ่นเพิ่มความสำคัญในการเป็นแหล่งรองรับการย้ายฐานการผลิตของตนเพื่อรับมือกับแรงกดดันที่เกิดจากความผันผวนระหว่างดอลลาร์กับเยน การลงทุนโดยตรงของญี่ปุ่นในเอเชียได้เพิ่มจาก 6,508 ล้านดอลลาร์ในปี 2536 เป็น 9,318 ล้านดอลลาร์ และ 11,852 ล้านดอลลาร์ในปี 2537 และ 2538 แล้วชะลอตัวลงไปที่ 11,003 ล้านดอลลาร์ในปี 2539 เมื่อดอลลาร์เริ่มแข็งค่าขึ้น

มีข้อที่น่าสังเกตว่า การลงทุนของญี่ปุ่นในเอเชียเริ่มแซงหน้าการลงทุนของญี่ปุ่นในยุโรปในช่วงหลังปี 2536 ดังกล่าว โดยในปี 2537 ขณะที่การลงทุนของญี่ปุ่นในเอเชียเท่ากับ 9,318 ล้านดอลลาร์นั้น การลงทุนในยุโรปกลับมีเพียง 6,230 ล้านดอลลาร์ หลังจากนั้นการลงทุนของญี่ปุ่นในเอเชียก็ล้ำหน้ายุโรปมาตลอด โดยในปี 2539 การลงทุนของญี่ปุ่นในเอเชียมีสัดส่วน 22.9% ขณะที่ลงทุนในยุโรปในสัดส่วน 15.4% ของการลงทุนรวมต่างประเทศของญี่ปุ่น

ในหมู่ประเทศเอเชียด้วยกันนั้น ญี่ปุ่นได้ให้ความสนใจในการลงทุนในกลุ่มอาเซียนและจีนมากกว่าภูมิภาคอื่น ๆ ของเอเชีย โดยในกลุ่มอาเซียน ญี่ปุ่นได้เพิ่มการลงทุนจาก 2,398 ล้านดอลลาร์ในปี 2536 เป็น

3,888 ล้านดอลลาร์ 4,138 ล้านดอลลาร์ และ 4,951 ล้านดอลลาร์ในปี 2537 , 2538 และ 2539 ตามลำดับ โดยเน้นการขยายการลงทุนในอินโดนีเซีย และไทย

ในปี 2539 ญี่ปุ่นลงทุนโดยตรงในอินโดนีเซียถึง 2,416 ล้านดอลลาร์ ซึ่งคิดเป็นเกือบครึ่งหนึ่งของการลงทุนญี่ปุ่นในกลุ่มอาเซียนทั้งหมดในปีเดียวกันนั้น (4,951 ล้านดอลลาร์) ขณะที่ลงทุนในไทย 1,404 ล้านดอลลาร์ ซึ่งคิดเป็น 28.4% ของการลงทุนญี่ปุ่นในกลุ่มอาเซียน

อย่างไรก็ดี ญี่ปุ่นดูจะให้ความสำคัญในการลงทุนในจีนมากกว่าทุก ๆ ประเทศในเอเชีย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงหลังปี 2536 เป็นต้นมา โดยในปี 2537 ซึ่งค่าเงินเยนแข็งค่าขึ้นมาก ๆ เมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐนั้น ญี่ปุ่นลงทุนในจีนคิดเป็นมูลค่าถึง 2,565 ล้านดอลลาร์ เทียบกับที่ลงทุนในอาเซียนทั้งหมดที่ 3,888 ล้านดอลลาร์ และพอดังปี 2538 การลงทุนของญี่ปุ่นในจีนก็ล้าหน้าการลงทุนในอาเซียนทั้งกลุ่ม เพราะในปีนั้นญี่ปุ่นลงทุนในจีนถึง 4,478 ล้านดอลลาร์ เทียบกับ 4,138 ล้านดอลลาร์ในอาเซียน

มีข้อที่น่าสังเกตต่อไปว่า การลงทุนของญี่ปุ่นในจีน มีสัดส่วนถึง 37.8% ของการลงทุนโดยตรงของญี่ปุ่นในภูมิภาคเอเชียทั้งหมดในปี 2538 นอกจากเหตุผลจากการที่เยนได้แข็งค่าขึ้นมากแล้ว สาเหตุสำคัญที่ทำให้ญี่ปุ่นเพิ่มการลงทุนในจีนมาก ตั้งแต่ปี 2537 ก็คือการที่จีนได้ลดค่าเงินหยวนถึงประมาณ 35% ในต้นปี 2537

ความได้เปรียบในการเพิ่มการลงทุนในจีนตั้งแต่ 2537 ก็คือ ประการแรก ต้นทุนในการลงทุนในจีนยิ่งลดต่ำลงอีก อันเนื่องมาจากค่าเงินหยวนลดค่าไปจากเดิมถึงประมาณหนึ่งในสาม และประการที่สอง เมื่อจีนลดค่าเงินหยวน ราคาส่งออกของสินค้าจากจีนจะลดต่ำลงมากเมื่อเทียบกับค่าเงินของประเทศคู่ค้าทำให้จีนสามารถส่งออกได้มากขึ้น จึงจูงใจการลงทุนจากต่างประเทศที่จะเข้าไปลงทุนในจีนเพื่อผลิตสินค้าส่งออกมากยิ่งขึ้น

การขยายการผลิตและการส่งออกของจีนในช่วงหลังปี 2537 ซึ่งจีนมีการลดค่าเงินหยวนแล้ว ได้ปรากฏผลอย่างชัดเจนในปี 2539 เป็นต้นมา โดยในปี 2539 และปี 2540 การส่งออกของจีนได้ขยายตัวมากกว่า 20% ต่อปี

ในช่วงเวลาเดียวกันนั้น การส่งออกของประเทศในเอเชียตะวันออกอื่น ๆ กลับเผชิญกับปัญหาอันหนักหน่วงกันอย่างทั่วหน้า เพราะการส่งออกได้ตกต่ำลงเป็นอย่างมากในปี 2539 เป็นต้นมา ตัวอย่างเช่น ไทย ซึ่งการส่งออกในปี 2539 มีอัตราการขยายตัวที่ติดลบเล็กน้อย ทั้ง ๆ ที่การส่งออกในปี 2538 เมื่อเทียบกับปี 2537 ยังขยายตัวถึงเกือบ 24%

ตั้งแต่ช่วงต้นปี 2537 เป็นต้นมา ค่าเงินเยนได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและอย่างเป็นรูปธรรมเมื่อเทียบกับค่าดอลลาร์สหรัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเทียบออกมาเป็นอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง (EFFECTIVE EXCHANGE RATE - EER) กล่าวคือ ค่าแลกเปลี่ยนที่แท้จริง (EER) ของเยนเมื่อเทียบกับดอลลาร์ได้เพิ่มสูงขึ้นถึง 25% ในช่วงระหว่างต้นปี 2537 จนถึงประมาณไตรมาสที่สองของปี 2538 ยิ่งเมื่อเทียบย้อนหลังกลับไปก่อนหน้านั้น คือตั้งแต่ปี 2533 อันเป็นปีแรก ๆ ที่ญี่ปุ่นเริ่มมีสัญญาณฟองสบู่ทางเศรษฐกิจแตกตัว

(BUBBLE BURST) หลังจากเฟื่องฟูมาตั้งแต่หลักการประชุม พลาซ่าแอ็กคอร์ด (ก.ย.2528) จนถึงต้นปี 2538 ค่าเงินเยนเมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐ ก็ได้เพิ่มสูงขึ้นไปมากกว่า 50%

ในช่วงเวลาข้างต้น ดอลลาร์ไม่เพียงอ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับเยนเท่านั้น หากแต่ยามเทียบกับเงินตราสกุลหลักอื่น ๆ ค่าดอลลาร์ก็ลดต่ำลงอย่างชัดเจนด้วย ตัวอย่างเช่น ช่วงระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ 2537 จนถึงเมษายน 2538 ค่าแลกเปลี่ยนที่แท้จริงของดอลลาร์สหรัฐเมื่อเทียบกับมาร์กเยอรมัน ก็ลดลงถึงประมาณ 25% ด้วยเช่นกัน

แม้ว่าการลดลงของค่าดอลลาร์ จะเป็นไปในทิศทางที่ผู้นำของสหรัฐต้องการใช้เป็นเครื่องมือในการแก้ไขปัญหาราคาขาดดุลการค้าของตนกับญี่ปุ่น ซึ่งสหรัฐขาดดุลการค้าด้วยมากที่สุด และเป็นการขาดดุลการค้าที่ยืดเยื้อเรื้อรังมานานนับเป็นเวลาทศวรรษ ๆ แต่ถึงกระนั้นหน่วยงานที่ทำหน้าที่บริหารนโยบายการเงิน (MONETARY POLICY) ของสหรัฐเอง ก็ตื่นตกใจไม่ใช่น้อย เมื่อมองเห็นความตกต่ำของดอลลาร์อย่างมากมายและอย่างต่อเนื่องดังกล่าว

ดังนั้น มาตรการหลายต่อหลายประการจึงถูกผันออกมาพุ่งค่าดอลลาร์ที่ทำท่าถอยร่นชนิดไม่เป็นขบวน

มาตรการประการแรก ก็คือการทุ่มขายเงินตราสกุลหลักต่างประเทศซึ่งได้เพิ่มค่าขึ้นไปมากเมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐเพื่อหวังให้อุปทาน (SUPPLY) ที่เพิ่มมากขึ้นของเงินตราสกุลดังกล่าว (เช่น เยน และ มาร์ก) จะส่งผลให้ค่าเงินเหล่านั้นอ่อนตัวลงอันจะมีผลทำให้ดอลลาร์แข็งค่าขึ้น ในปี 2537 ซึ่งค่าดอลลาร์กำลังถอยรุดชนิดแทบจะ " สะดุดเท้า " ตัวเองล้มนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องของสหรัฐ ได้ทุ่มขายเงินสกุลหลักอื่น ๆ ที่กำลังแข็งค่าขึ้นเป็นอย่างมาก คิดเป็นมูลค่า 7,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แต่ถึงกระนั้น ค่าดอลลาร์ก็ยังคงถอยร่นลงเรื่อย ๆ จึงต้องทุ่มขายเงินตราต่างประเทศสกุลหลักดังกล่าวต่ออีกถึง 6,300 ล้านดอลลาร์ ในปี 2538 ส่งผลต่อให้ต้องใช้เงินถึงกว่า 13,000 ล้านดอลลาร์ในการพุ่งค่าดอลลาร์สหรัฐในช่วงระยะเวลาเพียงประมาณ 1 ปี อันเป็นปริมาณเงินมูลค่ามหาศาลมากก่อนหนึ่งที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องของสหรัฐเอง เคยใช้ในการพุ่งค่าเงินของตน เมื่อเทียบกับช่วงเวลาที่ผ่านมาหน้านั้น

มีข้อน่าสังเกตว่า ในช่วงที่ผ่านมา ยามที่ค่าดอลลาร์สหรัฐได้ลดต่ำลงอย่างต่อเนื่องและมีอัตราการลดมาก ๆ นั้น ประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นคู่แข่งในตลาดโลกของสหรัฐเอง ดูจะเป็นเดือดเป็นร้อนและหาทาง " พยายาม " ค่าของดอลลาร์เอาไว้เพื่อไม่ให้ค่าดอลลาร์สหรัฐที่ลดต่ำลงมาก ๆ นั้นส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของตน ตัวอย่างเช่น ทำให้ตัวเองส่งออกได้ยากลำบากขึ้น เพราะค่าเงินของตนเองได้แข็งค่าขึ้นมาก ส่งผลให้ราคาสินค้าออกของตนเพิ่มสูงขึ้นเมื่อเทียบออกมาในรูปดอลลาร์สหรัฐ

ตัวอย่างที่น่าสนใจมากก็คือ เหตุการณ์หลังการประชุมพลาซ่าแอ็กคอร์ดในปลายเดือนกันยายน 2528 ซึ่งที่ประชุมกลุ่ม " G-5 " ในขณะนั้นได้ตกลงร่วมกันในการหาทางให้ค่าดอลลาร์สหรัฐซึ่งแข็งตัวมากในขณะนั้นได้ลดค่าลงมา โดยมีเป้าหมายสำคัญในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของสหรัฐซึ่งเผชิญกับปัญหาทั้งการขาดดุลการค้าและขาดดุลทางการค้า (FISCAL DEFICIT) ด้วยมูลค่ามหาศาลในขณะนั้น

วิธีการทำให้ดอลลาร์สหรัฐอ่อนค่าลง ก็คือการร่วมกันแทรกแซงตลาดเงินตราต่างประเทศ โดยการทุ่มขายดอลลาร์เพื่อซื้อเงินตราสกุลหลักอื่น ๆ เช่น มาร์กเยอรมัน และเยนญี่ปุ่น ซึ่งมีค่าอ่อนตัวอยู่ในขณะนั้น เป็นที่กะประมาณกันคร่าว ๆ ว่า ประเทศมหาอำนาจกลุ่ม " G-5 " (สหรัฐ , อังกฤษ , เยอรมัน ฝรั่งเศส และ ญี่ปุ่น) และต่อมาสมทบด้วยกลุ่ม " G-10 " (ประกอบด้วยกลุ่ม G-5 ร่วมกับ อิตาลี , แคนาดา เนเธอร์แลนด์ , เบลเยียม , ลักเซมเบิร์ก และสวิตเซอร์แลนด์) ได้ทุ่มขายดอลลาร์สหรัฐเพื่อซื้อมาร์ก และเยน คิดเป็นมูลค่าเฉียด ๆ 20,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในช่วงระยะเวลาประมาณ 6 สัปดาห์หลังการประชุมพลาซ่าแอ็กคอร์ด (22 กันยายน 2528) โดยเงินที่สหรัฐร่วม " ลงขัน " ด้วย คิดเป็นเพียงประมาณ 15% ของเงินจำนวนดังกล่าวเท่านั้น .

การร่วมกันแทรกแซงตลาดแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศของกลุ่มมหาอำนาจเศรษฐกิจโลกดังกล่าว ได้เป็นไปตามเจตนารมณ์ที่ตั้งไว้พอควร กล่าวคือ ค่าดอลลาร์ได้ลดค่าลงตามลำดับและลดลงอย่างเป็น " ระเบียบ " พอสมควรในช่วงแรก ๆ หลังการประชุมพลาซ่าแอ็กคอร์ด ทำให้ทั้ง " PAUL VOLKER " และ " KARL-OUO-POHL " ซึ่งทำหน้าที่เป็นประธานธนาคารกลางของสหรัฐ และเยอรมนีตะวันตกในขณะนั้น หายใจหายคอได้โล่งพอสมควร เพราะเกรงว่าหลังการแทรกแซงดังกล่าว ตลาดอัตราแลกเปลี่ยนจะ " ตี้น " ชนิดเตลิดเปิดเปิงจนยากแก่การควบคุม และสร้างความเสียหายให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องทุก ๆ ฝ่าย

เป็นที่น่าสังเกตว่า ท่ามกลางตลาดการเงินที่เปิดกว้าง และมีขอบเขตปริมาณหลออันกว้างขวางนั้น " พลัง " ในตลาดการเงินจึงมหาศาลตามมา และยากต่อการควบคุม ยามที่ตลาดการเงนดังกล่าวสวมวิญญาณ " กระทั่ง " ขึ้นมา

" ระเบียบวินัย " ของค่าดอลลาร์สหรัฐหลังการประชุมพลาซ่าแอ็กคอร์ดนั้น แสดงให้เห็นจากการลดค่าของดอลลาร์ที่มีลักษณะค่อยเป็นค่อยไป กล่าวคือ ในสัปดาห์แรกหลังการประชุมดังกล่าว ค่าดอลลาร์ได้ลดลง 6% และ 8.3% เมื่อเทียบกับมาร์ก และเยน ตามลำดับ แม้แต่ตลอดช่วงปี 2529 อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างดอลลาร์ และเยนจะผันผวน แกว่งไกวบ้างในบางช่วง แต่การอ่อนค่าลงของดอลลาร์ ก็เป็นไปอย่าง เป็นระเบียบพอควร โดยเมื่อเจดีย์ออกมาแล้วค่าดอลลาร์ได้ลดลงประมาณ 20% เมื่อเทียบกับมาร์ก และเยนในปีดังกล่าว

และเมื่อเทียบกับอัตราแลกเปลี่ยนของกลุ่ม " G-10 " อันมีสมาชิกที่ล้วนแล้วแต่เป็นประเทศชั้นนำของเศรษฐกิจโลก อัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง (EFFECTIVE EXCHANGE RATE) ของดอลลาร์ได้ลดลงเฉลี่ย 15.3% ในปี 2539 อันเป็นช่วงระยะปีเศษ ๆ หลังการประชุมพลาซ่าแอ็กคอร์ด

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าในปี 2529 ซึ่งค่าดอลลาร์ได้อ่อนตัวลงไม่มากมายชนิด " รั้งไม่อยู่ " เมื่อเทียบกับค่าเงินสกุลหลักอื่น ๆ นั้น แต่ค่าดอลลาร์ก็ได้ลดต่ำลงไปมาก เมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยของดอลลาร์ในช่วงสมัย " เรแกน 1 " อันเป็นช่วงก่อนการประชุมพลาซ่าแอ็กคอร์ด เพราะในช่วงนั้น เป็นช่วงที่รัฐบาลพัลลิกัน ภายใต้การนำของประธานาธิบดีเรแกน ได้ดำเนินนโยบายเศรษฐกิจแบบผ่อนคลายนด้านมาตรการทางการคลัง (FISCAL POLICY) แต่ใช้มาตรการตึงตัวด้านการเงิน (MONETARY POLICY)

ตัวอย่างของมาตรการผ่อนคลายทางการคลัง ก็คือการลดภาษีต่าง ๆ ให้แก่ภาคธุรกิจเอกชนเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ ขณะที่เร่งการใช้จ่ายของภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการใช้จ่ายในด้านความมั่นคง ส่งผลให้รัฐบาลภายใต้การนำของเรแกนขาดดุลทางการคลัง และต้องหนี้สาธารณะ (PUBLIC DEBT) ในรูปแบบต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น

ส่วนความเข้มงวดของนโยบายการเงินนั้น ปรากฏออกมาจากการใช้นโยบายดอกเบี้ยสูง ซึ่งส่งผลให้รัฐบาลเรแกน สามารถควบคุมอัตราเงินเฟ้อ (INFLATION) ซึ่งเพิ่มสูงขึ้นมากในช่วงปลายสมัยรัฐบาลคาร์เตอร์ (2523) และช่วงต้น ๆ ที่ประธานาธิบดีเรแกนขึ้นดำรงตำแหน่ง (2524) ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นมาก ไม่เพียงเท่านั้น นโยบายดอกเบี้ยสูง ยังสอดคล้องกับการเพิ่มศักยภาพของการกอบกู้หนี้สาธารณะของรัฐบาลภายใต้การนำของเรแกนด้านการคลังที่ใช้อยู่ในขณะนั้นด้วย เพราะทำให้อัตราผลตอบแทนของพันธบัตร และตราสารการเงินอื่น ๆ ที่ออกโดยรัฐบาล อยู่ในระดับที่จูงใจต่อการลงทุนของนักลงทุนทั้งภายใน และภายนอกสหรัฐ

ผลที่ตามมากับนโยบาย " สวนกระแส " ระหว่างการคลังและการเงินข้างต้น ก็คือดอลลาร์สหรัฐได้แข็งค่าขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากการยกกองคาราวานหลังเข้ามาขอเงินทุนจากต่างประเทศ (CAPITAL INFLOWS) เพราะทนความเย้ายวนของดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับสูงในแผ่นดินอินทรีไม่ไหว ยิ่งอัตราผลตอบแทนของพันธบัตร และตราสารการเงินต่าง ๆ ของรัฐบาลสหรัฐอยู่ในระดับสูงด้วยแล้ว ความหุ่หมวนดังกล่าวก็ยิ่งแตกกระจายจุมกของเงินทุนจากต่างประเทศ จนพากันหลั่งไหลเข้าสู่สหรัฐมากยิ่งขึ้นไปอีก เพราะการ " ลงทุน " ในรูปแบบต่าง ๆ ในสหรัฐไม่เพียงให้ผลตอบแทนสูงเท่านั้น หากแต่ยังมั่นคงปลอดภัยกว่าการลงทุนในที่อื่น ๆ อีกด้วย

เมื่อเงินทุนจากต่างประเทศหลั่งไหลเข้าสู่สหรัฐมาก ๆ อุปสงค์ (DEMAND) ต่อการถือดอลลาร์หรือลงทุนในสินทรัพย์ที่ต้องใช้ดอลลาร์ก็เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ค่าดอลลาร์เพิ่มสูงขึ้น

ทีมเศรษฐกิจของรัฐบาลเรแกนเองก็ดูจะพึงพอใจต่อการแข็งค่าขึ้นอย่างต่อเนื่องของดอลลาร์ เพราะพอดอลลาร์มีค่าสูงขึ้น ก็หมายถึงสินค้านำเข้าที่จะมีราคาถูกลง ส่งผลให้อเมริกันชนสามารถซื้อหาสินค้าราคาถูก ๆ ที่นำเข้าจากต่างประเทศมาบริโภคได้เพิ่มขึ้น ทำให้แรงกดดันจากปัญหาเงินเฟ้อ ซึ่งคุกคามเศรษฐกิจของสหรัฐมาหลายขวบปีอ่อนแรงลง บรรลุเป้าหมายต่อมาตรการควบคุมภาวะเงินเฟ้อ ซึ่งเป็น " ศัตรู " หมายเลขต้น ๆ ของรัฐบาลเรแกนเอง ซึ่งเผชิญกับปัญหาอัตราเงินเฟ้อด้วยตัวเลข " 2 หลัก " ในช่วงที่ขึ้นบริหารประเทศใหม่ ๆ

นอกจากรัฐบาลสหรัฐแล้ว ผู้ที่ " สบอารมณ์ " ต่อนโยบายเศรษฐกิจของสหรัฐขณะนั้น ก็คือผู้ประกอบการในประเทศที่ส่งสินค้าออกไปขายสหรัฐมาก ๆ รวมตลอดถึงผู้ที่มีเงินออมในรูปดอลลาร์สหรัฐมาก ๆ ทั้งหลาย เพราะนอกจากจะซื้อง่ายขายคล่องขึ้น เพราะสินค้าส่งออกสหรัฐมีราคาลดต่ำลง เพราะการแข็งตัวของดอลลาร์แล้ว ยามที่นำเงินไป " ลงทุน " หรือแม้แต่ฝากเงินในสหรัฐ ก็ได้ผลตอบแทนชนิดเป็นกอบเป็นกำเลยทีเดียว แต่ผู้ที่ไม่สบอารมณ์ต่อมาตรการดังกล่าวของควาบอยเด็ม่า ซึ่งขึ้นถือบังเหียนบริหารแผ่นดินอินทรี

ก็คือผู้ประกอบการในภาคการผลิตที่แท้จริง (REAL SECTOR) เช่น อุตสาหกรรมต่าง ๆ เอง ก็ต้องเผชิญกับสภาวะการแข่งขันอย่างแหลมคมยิ่งขึ้นของสินค้านำเข้าที่มีราคาตกลงมาก

แม้ว่ารัฐบาลเรแกนจะผ่อนคลายด้านการคลัง โดยการลดภาระด้านภาษีอากรของผู้ประกอบการ แต่นโยบายการเงินที่ทำให้อัตราดอกเบี้ยพุ่งสูงขึ้น ก็เป็นภาระใหม่ของผู้ประกอบการในแผ่นดินอินทรี ที่หนักหน่วงสาหัสสากรรจ์ไม่ใช่น้อย ที่บางช่วงต้องเผชิญกับอัตราดอกเบี้ย ที่แม้กระทั่งอัตราที่ธนาคารปล่อยกู้ให้แก่ลูกค้าชั้นดี (PRIME RATE) ก็ยังสูงถึง .20% ต่อปี ขณะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระหว่างธนาคาร (INTER - BANK RATE) และอัตราดอกเบี้ยมาตรฐาน (DISCOUNT RATE) ต่างอยู่ในระดับตัวเลข " สองหลัก " ทั้งสิ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงต้น ๆ ที่รัฐบาลเรแกนขึ้นปกครองประเทศ

ความไม่พอใจดังกล่าวได้ก่อตัวขึ้น ทั้ง ๆ ที่ GDP ของสหรัฐได้เพิ่มสูงขึ้น และมีอัตราการขยายตัวถึง 4% และ 6.8% ตามลำดับในปี 2526 และ 2527 อันเป็นช่วงปลายสมัย " เรแกน 1 " • รูปธรรมที่ชัดเจนซึ่งเป็น " ผลข้างเคียง " จากการแข็งตัวขึ้นมากของดอลลาร์สหรัฐในช่วงสมัยรัฐบาล " เรแกน 1 " (1981 -1984) ก็คือการขาดดุลบัญชีเดินสะพัด (CURRENT ACCOUNT DEFICIT) ที่ทะยานตัวพุ่งสูงขึ้น อันมีสาเหตุสำคัญมาจากการขาดดุลการค้าในช่วงเวลาดังกล่าว

ระหว่างปี 2523 - 2526 มูลค่าการส่งออกที่แท้จริงของสหรัฐได้ลดลงมากกว่า 12% และระหว่างช่วงปี 2525 - 2528 สหรัฐสามารถส่งออกเพิ่มคิดเป็นมูลค่าเพียง 4,700 ล้านดอลลาร์ในช่วงระยะเวลาถึง 3 ปี ตัวเลขที่น่าตกใจก็คือ ช่วงระยะเวลากว่าครึ่งศตวรรษหลังปี 2523 อันเป็นปีสุดท้ายของรัฐบาลเดโมแครตภายใต้การนำของประธานาธิบดีจิมมี คาร์เตอร์ จนถึงปี 2529 อันเป็นสมัยที่ 2 ของรัฐบาลเรแกน มูลค่าการส่งออกของสหรัฐได้เพิ่มเพียง 2% เศษ ๆ เท่านั้น

ตัวเลขที่มีลักษณะสวนทางกันก็คือ มูลค่าการนำเข้าของสหรัฐซึ่งได้เพิ่มสูงขึ้นกว่า 50% ในเวลาปี 2525 - 2528 ผลที่ตามมาก็คือ ตัวเลขการขาดดุลบัญชีเดินสะพัดของพญาอินทรี ซึ่งได้พุ่งทะยานจากที่เคยขาดดุลเพียง 11,400 ล้านดอลลาร์ในปี 2525 กลายเป็นการขาดดุลถึง 124,000 ล้านดอลลาร์ในปี 2528 อันเป็นที่ที่มีการประชุมพลาซ่าอีกคอร์ด ในช่วงเวลาเดียวกันนั้น ซามูไรซึ่งเป็นคู่แข่งตัวฉกาจในเวทีเศรษฐกิจโลกของพญาอินทรี ก็เกิดอาการสวนกระแส คือเกินดุลบัญชีเดินสะพัดเพิ่มจาก 6,900 ล้านดอลลาร์ เป็น 49,200 ล้านดอลลาร์ ขณะที่ เยอรมันนี่ตะวันตก " คู่ปรับ " ของอินทรีบนอีกฟากหนึ่งของโลก ก็เกินดุลบัญชีเดินสะพัดเพิ่มจาก 4,900 ล้านดอลลาร์ กลายเป็น 17,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐเช่นกัน

มีข้อที่น่าสังเกตต่อไปว่า การพุ่งทะยานขึ้นของตัวเลขการขาดดุลบัญชีเดินสะพัดของสหรัฐ ได้เกิดขึ้นขณะที่แรงกดดันด้านอัตราดอกเบี้ย ซึ่งเคยขึ้นไปในระดับที่สูงมาก ได้ลดลงมากแล้วในช่วงปลายสมัย " เรแกน 1 "

สาเหตุสำคัญสืบเนื่องมาจาก การที่ค่าดอลลาร์ยังคงปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ และมีสภาพเหมือน " เสือ " ที่ถูกปล่อยออกจากกรง อันเนื่องมาจากจากปรับเปลี่ยนนโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลในช่วงที่ เรแกน

ขึ้นถือบังเหียนประเทศต้นปี 2524 เป็นต้นมา โดยที่ตลอดช่วง " เรแกน 1 " สหรัฐได้ใช้นโยบายอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัวเสรี (FREE FLOATING EXCHANGE RATE) โดยมีการแทรกแซงตลาดอัตราแลกเปลี่ยนโดยทางการของพญาอินทรีน้อยมาก แม้ว่าประเทศ " คู่ปรับ " ทางเศรษฐกิจหลัก ๆ เช่น เยอรมนี ญี่ปุ่น ฯลฯ ได้พยายามแทรกแซงตลาดอัตราแลกเปลี่ยนเพื่อพยุงค่าเงินของตน ซึ่งมีที่ท่าที่จะถอยร่นตกต่ำลงอย่างต่อเนื่อง เมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐก็ตาม

กะประมาณกันคร่าว ๆ ว่าในช่วงปี 2524 - 2527 ซึ่งอยู่สมัย " เรแกน 1 " ประเทศอุตสาหกรรมหลักอื่น ๆ อันประกอบด้วยประเทศในยุโรป ซึ่งมีเยอรมนีเป็น " หัวหอก " และญี่ปุ่นได้ทุ่มเทเงินไม่น้อยกว่า 50,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในการพยุงค่าเงินของตน แต่ก็ดูจะไม่ได้ผลนัก อันมีสาเหตุมาจากการตี " ลูกซิม " ของทางการที่เกี่ยวข้องของพญาอินทรีเอง ที่เล็งเห็นหรือเข้าใจว่าการที่ดอลลาร์มีค่าที่เข้มแข็งจะเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจของตนมากกว่า

ดังนั้น แม้ว่าอัตราดอกเบี้ยในสหรัฐได้อ่อนตัวลงในช่วงหลังของรัฐบาล " เรแกน 1 " แต่อัตราแลกเปลี่ยนของดอลลาร์ก็ได้เพิ่มสูงขึ้นอีก โดยในช่วงต้นปี 2527 จนถึงต้นปี 2528 อัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริง (ERR) ของดอลลาร์ได้เพิ่มสูงขึ้นถึงประมาณ 25%

แม้ว่านโยบายเศรษฐกิจภายใต้การนำของเรแกนจะส่งผลให้ GDP ขยายตัวเหมือน " กระทั่งดู " โดยมีอัตราการเติบโตต่อปีเฉลี่ยถึง 4.8% ในช่วงระหว่างปี 2525 - 2528 (ในปีสุดท้ายของ " เรแกน 1 " คือ 2527 GDP สหรัฐขยายตัว 6.8%) แต่ก็เป็นการขยายตัวที่เต็มไปด้วยคราบของ " ฟองสบู่ " โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากผลของการตื่นตัวของตลาดซื้อขายแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ซึ่งมีเป้าหมายของการเก็งกำไร (SPECULATION) เป็นตัวครอบงำตลาดอย่างหนักแน่น และแน่นอน

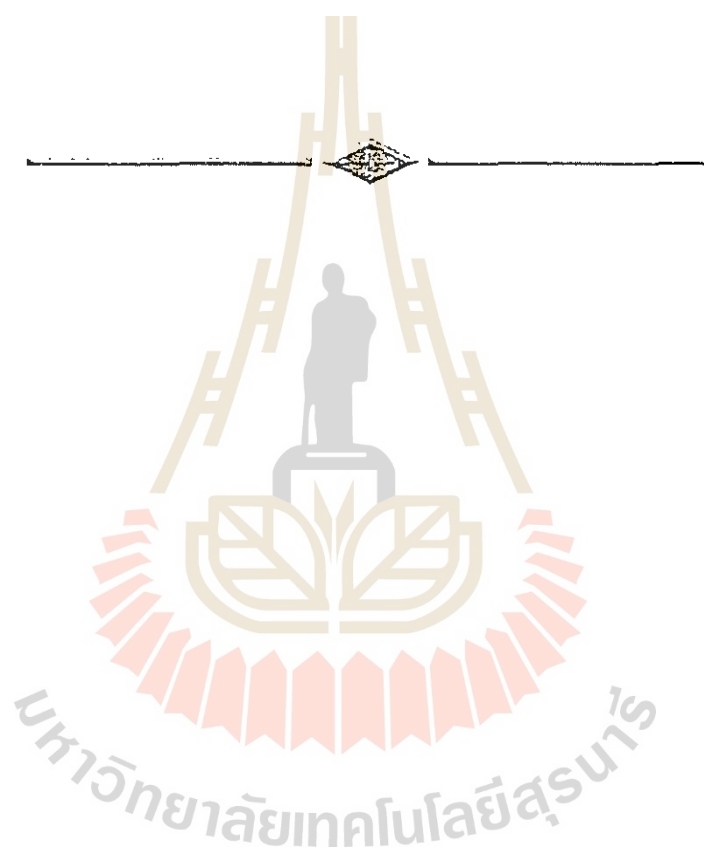
ผลข้างเคียงทางด้านลบที่ตามมาพร้อมกับเศรษฐกิจแบบฟองสบู่ คือ การขาดดุลในลักษณะต่าง ๆ ที่พุ่งทะยานขึ้น ตัวอย่างเช่น การขาดดุลบัญชีเดินสะพัดที่เพิ่มจาก 11,400 ล้านดอลลาร์เป็น 124,000 ล้านดอลลาร์ในปี 2528 (คิดเป็น 3% ในปี 2525 ของ GDP)

ไม่เพียงเท่านั้น การทุ่มเทการใช้จ่ายในด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งงบประมาณด้านความมั่นคง ขณะที่ลดทอนการเก็บภาษีการประกอบการทางธุรกิจต่าง ๆ ลง ยังส่งผลให้รัฐบาลเรแกนขาดดุลการคลังอย่างต่อเนื่อง โดยการขาดดุลงบประมาณได้เพิ่มจาก 1.2% ของ GDP ในปี 2523 อันเป็นปีสุดท้ายของรัฐบาลคาร์เตอร์ กลายเป็นขาดดุลงบประมาณ 2.8% ของ GDP ในปี 2527 อันเป็นปีสุดท้ายของ " เรแกน 1 " ส่งผลให้พญาอินทรีต้องเผชิญกับปัญหาการขาดดุลการชำระเงิน (BALANCE OF PAYMENTS) อย่างยืดเยื้อเรื้อรังต่อเนื่องกันมาจนกระทั่งถึงศตวรรษที่ 1990

แม้ว่ารัฐบาลต้น " เรแกน 2 " ได้พยายามดำเนินนโยบายเพื่อกำราบค่าดอลลาร์ที่ผกาดตัวแข็งค่าต่อเนื่องกันมาหลายปี แต่อัตราแลกเปลี่ยนของดอลลาร์ตั้งแต่ เดือนกุมภาพันธ์ 2528 เป็นต้นมา ก็เต็มไปด้วยความผันผวน ขณะที่ความกังวลใจเกี่ยวกับพัฒนาการทางเศรษฐกิจของสหรัฐ ที่นับวันจะจับตัวหนาแน่นด้วยคราบของ " ฟองสบู่ " พร้อมกันนั้นผลข้างเคียงทางด้านลบอันเกิดจากเศรษฐกิจแบบฟองสบู่ ก็เริ่มปรากฏกว้าง

ขยายตัวเพิ่มขึ้น จนมีศักยภาพในการขับเคลื่อนความยั่งยืนทางการพัฒนาของพญานินทร์มากขึ้นเรื่อย ๆ นั้น ได้นำไปสู่การประชุมครั้งประวัติศาสตร์ในนาม "พลาซ่าเอ็กคอร์ด" โดยกลุ่ม "G-5" ในวันที่ 22 กันยายน 2528

อันถือเป็นจุดหักเหที่สำคัญของเศรษฐกิจโลกในช่วงระยะเวลาต่อมา •





เทคโนโลยีธานี

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

111 ถ. มหาวิทยาลัย ต. สุรนารี อ. เมือง

จ.นครราชสีมา 30000

โทรศัพท์ (044) 224820-2, 224920-1

โทรสาร (044) 224814, 223045

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

การศึกษา
โครงการวิสัยทัศน์การพัฒนาอุตสาหกรรม
ในทศวรรษปี 2000
วันที่ 19 มกราคม 2543
คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิสัยทัศน์
การพัฒนาอุตสาหกรรมในทศวรรษปี 2000
คือ การปรับตัวเพื่อเผชิญภาวะโลกอย่างต่อเนื่องโดย
ครบวงจรเพื่อบรรลุความเป็นหนึ่งเดียวของภูมิภาค
“ GLOBAL ORIENTATION WITH
DYNAMIC NETWORKING TO ACHIEVE
REGIONAL INTERGRATION “

การพัฒนาอุตสาหกรรมในทศวรรษปี 2000 ในประเทศไทย
จากผลการศึกษาปรากฏว่า
บทบาทของรัฐในด้านเศรษฐกิจใน 10 ปีข้างหน้า
หน้ากำลังเปลี่ยนแปลงภายใต้ปัจจัย
 การเปิดตลาดในเงื่อนไข WTO - AFTA
APEC
 หนี้ภาครัฐ 3.6 ล้านล้านบาท
 การปรับตัวภาคราชการ - ภาคเอกชน

- การปรับปรุงกฎหมาย
- เสถียรภาพทางการเมือง
- ธนาคารเป็นของต่างประเทศ 6 แห่ง
- เสถียรภาพอัตราแลกเปลี่ยน ระบบการเงิน
การคลัง การภาษีอากร
- การ PRIVATIZATION รัฐวิสาหกิจ

- ขาดการวิจัย พัฒนา ผลิตภัณฑ์ R&D
- บริษัทข้ามชาติ Multinational Corporations จะมีบทบาทสำคัญ
- การเปิดเสรีภาคบริการ GATT
- การกระจายอำนาจผู้ท้องถิ่น
- การสูญเสียอำนาจในการแข่งขันด้วยแรงงาน
ราคาถูก

- การขาดแคลนแรงงานทักษะ
- ความต้องการปรับปรุงเทคโนโลยี
การผลิต ขาดแคลนทรัพยากรบุคคล
- การขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต , การนำเข้า
เพื่อผลิตและเพื่อบริโภค
- คุณภาพสินค้าและการชำระเงิน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

- สาธารณูปโภคและระบบการขนส่ง
- การขาดเอกภาพในด้านเศรษฐกิจ
 - * แยกพาณิชย์และอุตสาหกรรมออกจากกัน
- บทบาทกระทรวงอุตสาหกรรมมีจำกัด
 - * ส่งเสริมอุตสาหกรรม BOI
 - * คุ้มครองอุตสาหกรรมภายในจาก การทุ่มตลาด
 - * บทบาทน้อยในเวทีต่างประเทศ

- ความพยายามส่งเสริม SME
- ความพยายามกระจายพื้นที่อุตสาหกรรม พัฒนาชนบท ดูแลสิ่งแวดล้อม ช้างแรงงาน กระจายรายได้ คุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา
- ปัญหาใหม่และโอกาสใหม่ จากโลกเสรีทางการค้า การลงทุน
- กฎระเบียบใหม่ TRT แห่งกนินดิอินต้า ฯลฯ

- Asian Crisis การปรับตัวของประเทศต่างๆ จีน เวียดนาม มาเลเซีย สิงคโปร์ สหรัฐอเมริกา EU ญี่ปุ่น ฯลฯ
- การพัฒนาของเทคโนโลยี E-commerce
- การเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์ของตลาดต่างประเทศและทัศนคติของผู้บริโภค
- ความเปลี่ยนแปลงของโลกที่ผันผวน
 - * WTO ที่ Seattle
 - * UNCTAD ที่กรุงเทพฯ

วิทยากร : รองศาสตราจารย์ สุขุม นวลสกุล
หัวข้อ : การแข่งขันทางธุรกิจในสหัสวรรษหน้า
เวลา : 13.00 – 16.00 น.
วันที่ : 20 กุมภาพันธ์ 2543

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

ธุรกิจวันนี้

รศ.ศุภม นวลสกุล

แม้ผมจะไม่ใช่นักธุรกิจแต่สงสัยว่าในวงจะจะให้ หรืออาจเป็นเพราะผมมีโอกาสได้บรรยายเกี่ยวกับการบริหารให้องค์กรธุรกิจหลาย ๆ แห่ง จนคนจำนวนไม่น้อยหลงผิดคิดว่าผมเป็นนักธุรกิจไปก็มี จึงมีผู้ตั้งคำถามกับผมทุกบ่อยว่าทำธุรกิจอย่างไรจึงจะประสบความสำเร็จ ใหม่ ๆ โทรมผมอย่างว่าผมก็ยิ้มแห้ง ๆ สารภาพว่า “ไม่ทราบ”

ถูกถามบ่อย ๆ เข้า ตอบว่าไม่ทราบทุกครั้งก็รู้สึกเสียฟอร์มเหมือนกัน บางทีก็เสียโมตรไปเลยก็มี เพราะคนที่ถามเรานึกว่าผมอ้อมภูมิไม่ยอมบอก ผมก็เลยต้องให้ความสนใจกับเรื่อง “ธุรกิจ” แม้ไม่ถึงขั้นลงมือทำเป็นเรื่องเป็นราวแต่ก็พยายามสดับตรับฟัง พยายามสังเกตเปรียบเทียบ ในที่สุดก็พอพูดคุยกับเขาเกี่ยวกับเรื่องนี้ได้บ้าง ไม่ต้องสายหัวไปมาเป็นสัญลักษณ์ว่า “โน้หรือบเล็ม เอ๊ย...ไอเดีย” เสียทีเดียวผมว่าสิ่งสำคัญที่คนทำธุรกิจต้องนึกไว้ตลอดเวลา ก็คือ “การแข่งขัน” ลองสายสายตาดูในตลาดชิครีบ มีโค้กก็ต้องมีเป๊ปซี่ มีเซ็นทรัลก็มีโรบินสันมีเดอะมอลล์ มีเซลล์ก็มีเอสซี แคมยังมีศาลเท็กซ์ โมบิล ปตท. อะไรต้องมีอะไรอีกหลายยี่ห้อรวมทั้งน้ำมันเดือนอีกต่างหาก

แม้กระทั่งในวงการศึกษาลำสมัยก่อน “รามคำแหง” ก็ปราศจากคู่แข่ง ใครเอ็นทรานซ์ไม่ได้ก็ต้องมาถนัดตัวเป็นลูกพ่อขุน เดียวนี้วิทยาลัยครูกว่า 30 แห่งก็ยกกระดืบเป็นสถาบันประกาศนียบริญญาตรี มหาวิทยาลัยเอกชนก็ได้รับรองวิทยฐานะแล้ว เมื่อก่อนใครเรียนไปทำงานไปก็ได้ที่ “ราม” แห่งเดียวปัจจุบันนี้สุโขทัยอรรมาธิราช ก็ให้โอกาสสถาบันหลายแห่งมีสอนเสาร์อาทิตย์หรือทไวไลท์ ก็แข่งกันโน้ที่แหละครับเมื่อมีการแข่งขันกันผู้บริโภคก็ย่อมมีโอกาสเลือกแน่นอนครับใคร ๆ ก็ต้องเลือก “สิ่งที่ดีกว่า” จะมีก็แต่เรื่องการเมืองเท่านั้นแหละ ที่ดูเหมือนว่ายิ่งเลือกเท่าไรก็ได้ “สิ่งที่แยกกว่า” ลงไปทุกที่ ทั้ง ๆ ที่คนที่มาให้เลือกเขาก็พยายามประกันคุณภาพ เช่น โฆษณาว่า “ผมจะไม่ทำให้พี่น้องประชาชนผิดหวัง” แต่ทำไปพอได้รับเลือกแล้วกลับฟอร์มสินค้า เอ๊ย...คณะรัฐมนตรี มฉนคิดทำให้คนสิ้นหวังไปตาม ๆ กันก็ไม่ทราบสิ่งที่ดีกว่าโดยเฉพาะในธุรกิจประเภทเดียวกัน ผมว่าน่าจะเพิ่งเล็งปัจจัย 3 อย่างด้วยกันคือ ภาพพจน์ เทคโนโลยี และการบริหาร นี่หมายถึงว่าสินค้าที่มีคุณภาพพอ ๆ กันหรือใกล้เคียงกัน แต่ถ้าคุณภาพเหนือกว่าใครหรือเป็นธุรกิจชนิดโมโนโพลีสู่ผูกขาด ปัจจัยทั้ง 3 นี้ก็คงไม่สำคัญนัก เข้าทำนองผู้ซื้อต้องง้อผู้ขาย อย่าคิดว่าธุรกิจประเภทใดก็ได้ให้ดูใช้ที่ประกอบการโดยราชการหรือรัฐวิสาหกิจเป็นตัวอย่าง คุณภาพหรือบริหารหน่วยอย่างไรผู้คนที่ต้องอ้อนวอนขอร้องขอให้ช่วยทำให้น้อย

แต่ถ้าเป็นธุรกิจประเภทที่มีกระแสเงินสดสูงก็ได้ ซึ่งไม่เอาใจใส่ใน 3 เรื่องก็ได้ รับรองได้เลยครับว่าประสบความสำเร็จได้ยาก หรือไม่มีทางประสบความสำเร็จเลยก็ได้ เพราะฉะนั้นผู้จะทำธุรกิจควรให้ความสนใจและเข้าใจในปัจจัยทั้ง 3 อย่างปล่อยให้ละเลยไม่เงินลงทุนเท่าไรก็อาจจะหมดไปมากกว่านั้นสำหรับเรื่อง “ภาพลักษณ์” นี้หมายถึง การโฆษณาประชาสัมพันธ์เข้าทำนองกลองตีต้องตีให้ดัง ฤทธิ์เดชการโฆษณานี้ สินค้าบางประเภทต้องอาศัยเรื่องนี้แหละขายดีเป็นเทน้ำเทท่า ทั้ง ๆ ที่คุณภาพก็อย่างนั้นแหละ ตัวอย่างเช่น คอนโดมิเนียมแถบชานเมืองที่ตั้งชื่อโครงการเป็นสัตว์น้ำที่คนนิยมเลี้ยงในตู้ที่บ้านเมืองจนคนแห่ไปจองขนาดที่เข้าไปก็มี ตอนหลังนี้แห่งเดียวไปนอกจากสภาวะเศรษฐกิจแล้ว มีผู้วิเคราะห์ว่าเพราะภาพลักษณ์ของเจ้าของโครงการตอนหลังหนีไปทางเสื่อมเสียในพฤติกรรม

นี่ว่ากันถึงธุรกิจใหญ่โตชนิดเป็นหมื่นล้าน อย่างไรก็ตามเรื่องภาพลักษณ์นี้แม้ธุรกิจรายย่อย เช่น ตั้งร้านก๋วยเตี๋ยวหรือร้านถ่ายรูปที่เตี้ยวนี้เขาเรียกว่าไฟใต้ข้อป ก็ต้องให้ความสำคัญนะครับ ไปไหนมองข้าม เช่น ร้านก๋วยเตี๋ยวก็ต้องมีตู้ก๋วยเตี๋ยวโชว์อยู่หน้าร้าน ช่างในตู้อัดแน่นไปด้วยเครื่องเคราประเภทเส้นก๋วยเตี๋ยว ลูกชิ้น ไข่ก๊วย ก๊วยกรอบ ใครเดินผ่านไปผ่านมาบางทีเห็นเข้าก็เกิดความอยากหรือแน่ใจว่ากำลังขายอยู่แต่ถ้าไปเก็บไว้หลังร้าน หน้าร้านมีแต่โต๊ะเก้าอี้ คนที่จะเดินเข้าไปก็ต้องเป็นขาประจำที่ตั้งใจจะกินจริง ๆ โอกาสจะใช้ภาพลักษณ์ดึงดูดขจรคงเป็นเรื่องยาก

คนทำร้านจึงต้องให้ความสำคัญกับการตกแต่งหน้าร้าน ให้ดูสะอาดคนที่เดินผ่านไปผ่านมาให้เกิดความเชื่อมั่น อย่างร้านถ่ายรูปหลาย ๆ ร้านยอมเสียเงินขยายภาพผู้หลักผู้ใหญ่ที่คาดสายสะพานติดเหรียญตราโชว์หน้าร้าน ทำให้คนเกิดความรู้สึกว่าเป็นใหม่ละ คนเมื่อเริ่มที่มขนาดนั้นยังได้เนื้อเชื่อใจถ่ายรูปร้านนี้เลย และรูปที่เอามาโชว์ต้องชัดแจ๋วแหวดด้วยนะครับ คนจะได้คาดว่ารูปร่างของตัวเองก็ต้องชัดแบบนี้ คนทำธุรกิจระดับย่อยแบบร้านค้าการโฆษณาอาจไม่จำเป็นต้องทำ แต่อย่าลืมเรื่องประชาสัมพันธ์นั้นครับความหมายของคำนี้หมายถึงสร้างความสัมพันธ์กับผู้คนที่อยู่แถบเดียวกันให้ดี ๆ ประเภทเพื่อนบ้านเรือนเคียงต้องมีสัมพันธ์ไมตรีที่ดีต่อกัน ไม่ใช่ทำให้เขาอุดหนุนเราเท่านั้น แต่ให้เขาช่วยแนะนำคนอื่นให้เราด้วย อย่างเช่น เขาอาจจะแวะซื้อขายเพชรที่ร้านจิวเวลรี่ที่ห่างจากร้านเราสัก 8 - 9 คูหา เขาอาจทิวแล้วถามแถวแก่ร้านเพชรว่าแถวนี้อะไรอร่อย เขาจะได้แนะนำมาร้านเรา ไมโรแนะนำว่า “ไปหาที่อื่นเถอะ แถวนี้มีก๋วยเตี๋ยวไม่เข้าทำอยู่เจ้าเดียว ไม่มีใครเขากินกัน”

ส่วน “เทคโนโลยี” นั้นแสดงถึงความทันสมัย เดียวนี้คนเรารู้สึกจะซีโม่มากขึ้น หลายภาคภูมิใจกับคำที่ได้ใช้สินค้าที่เหนือกว่าคนอื่น เพราะฉะนั้นสินค้าใหม่ ๆ ในยุคโลกาภิวัตน์ รุ่นใหม่ ออกมาจริง ๆ จะมีอะไรที่ไฮเทคกว่าเดิม อย่างทีวีเดี๋ยวนี้ใครยังขึ้นใช้ชนิดไม่มีรีโมตละก็ดูเป็นคนล้าสมัยไม่ทันสมัย ทรัพย์สินมือถือรุ่นใหม่ ๆ ที่ออกมาที่ใช้ประโยชน์ได้หลายอย่าง เป็นเครื่องคิดเลขก็ได้ บันทึกความจำก็ได้ แม้จะโทรออกไม่ค่อยได้ก็ตาม ใช้อะไรที่มันไฮเทคนี้รู้สึกว่าเป็นคนล้ำหน้าเหนือคนอื่น เทคโนโลยีนี้อาจหมายถึงเครื่องมือเครื่องใช้ด้วย อย่างเช่นวัดสายตาด้วยระบบคอมพิวเตอร์ คราวนี้

ภายใต้ระบบคอมพิวเตอร์ ตั้งศูนย์ดวงล้อรถยนต์ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ การใช้เครื่องมือเครื่องใช้ที่ทันสมัยก็เป็นแรงดึงดูดใจลูกค้าได้ เพราะบางคนอาจภาคภูมิใจที่จะบอกใครต่อใครว่า “แว่นตาของเมเนียบเลย วัดด้วยคอมพิวเตอร์เซียวนา” ทั้ง ๆ ที่อาเฮียประจำร้านก็อาจวัดได้แม่นยำกว่าระบบคอมพิวเตอร์เสียอีก แต่นั่นแหละมันให้ความรู้สึกที่แตกต่างกันโดยเฉพาะความภาคภูมิใจ คนหลายคนยินดีจ่ายเงินเพิ่มเพื่อให้ได้ความรู้สึกนี้เพราะคนปัจจุบันนี้รายได้ไม่สำคัญขอรสนิยมสูงไว้ก่อน อย่างแม้ลูกค้าช่วยแขกเจ้าหนึ่งแกลขายแพงกว่าคนอื่น ส่วนใหญ่เขาขายกันขึ้นละบาท ของแกลขายแปดขึ้นสิบบาท หอถามแกลว่าทำไมค้ากำไรเกินควร แกลก็เจ็ดหน้าตอบว่า “แหมคุณ ของฉันมีใช้คุ้มหยิบนะคะ ไม่ได้ใช้มือเหมือนคนอื่น ตุ๊กก็ใช้ตุ๊กพลาสติกไม่ใช่ตุ๊กกระดาษเหมือนเจ้าอื่น จะให้ขายราคาเดียวกับเจ้าอื่นได้ยังไงคะ” ฟังแกลแล้วก็งันด้วยเหตุผลของแกลเหมือนกัน แสดงว่าแกลเข้าใจเรื่องทำธุรกิจในยุคโลกาภิวัตน์กับเขาเหมือนกัน นี่ถ้าแกลใช้กระทะทอง (เหล็ก) ทอดผลอ ๆ คิดราคาหัวขึ้นสิบบาทก็อาจมีคนยินดีให้ก็ได้ นอกจาก “ภาพลักษณ์” และ “เทคโนโลยี” แล้ว อีกปัจจัยหนึ่งที่ผู้ทำธุรกิจต้องให้ความสำคัญคือ “บริการ” ต้องทำให้ประทับใจลูกค้า แม้ว่าลูกค้าบางรายเราอยากประกันอย่างอื่นแทนก็ต้องอดทนอดกลั้นไม่ใช่ว่าลูกค้าถูกเสมอหรือครับ ลูกค้าบางคนนะผิดเสมอด้วยซ้ำไป แต่เราเป็นฝ่ายยอมให้เสมอต่างหาก ที่ยอมให้เพราะเราจะเอาสตางค์ของเขา “ยอมเขา แต่เราได้” นี่น่าจะเป็นคติที่พอจะยึดถือได้ นะครับ รถเก๋งยี่ห้อหนึ่งราคาแพงกว่ายี่ห้ออื่นแต่ขายดีเพราะภาพลักษณ์ ผลิตรหรือสิ่งมาที่คันก็ไม่พอขาย เรียกว่า เข้าคิวรอกันเลยก็ว่าได้ ความจริงน่าจะขายดีกว่านี้ถ้าไม่มาเสียเรื่อง “บริการ” เพราะหลายคนบ่นว่าไม่ซื้อลูกค้าเขาเลย อย่างเพื่อนผมคนหนึ่งเข้าใจเขาเองว่าตัวเป็นคนมีอันดับ จะเขาจะไปเช็กที่ศูนย์บริการก็เลยจัดแจงโทรศัพท์ไปขอคิวพิเศษขอให้ทำให้ด่วน คำตอบที่ได้รับก็คือ “ที่นี้เจ้าของรถเป็นใครไม่สำคัญ เราบริหารให้เหมือนกันหมด” เล่นเอาหน้าแตกรุ่งริ่งแต่ก็จำใจต้องเข้าไปรับบริการแบบคนธรรมดาอยู่ดี ไม่ได้เป็นวีไอพีอย่างที่คิด

ความจริงผมก็สมน้ำหน้ามันไม่น้อยที่โดนตอกกลับชนิดไม่ไว้หน้า แต่ผมว่าคนที่ตอบน่าจะพูดให้ดีกว่านี้ เช่น “ท่านหรือครับ คือว่าที่นี้เราถือลูกค้าเป็นคนสำคัญทั้งหมด จึงจัดคิวให้ท่านไม่ได้ ขอความกรุณาตามคิวนะครับ” แบบนี้ผมว่าน่าจะให้ความรู้สึกที่ดีกว่าเห็นด้วยไหมครับ เพื่อนผมคนนี้เวลาได้ยินใครพูดถึงรถยนต์ยี่ห้อนี้หรือคิดจะซื้อ มันต้องเอาเรื่องนี้มาเล่าให้ฟังเล่นเอาบางคนเปลี่ยนใจไปเลยก็มี เพราะหลายคนก็คงไม่อยากจะป็น “คุณเป็นใครไม่สำคัญ” คนทุกคนชอบเป็นคนสำคัญทั้งนั้นแหละครับ ทั้ง ๆ ที่บางคนดูเหลี่ยมมุมไหนก็ไม่เห็นความสำคัญเขาเลย แต่ที่เขาสำคัญกับเรา เพราะเขาเป็นคนเอาเงินมาให้เราอย่างไรเล่าครับ เพราะฉะนั้นคนที่ทำธุรกิจต้องเป็นคนยกย่องให้เกียรติลูกค้า โอบอประคอง ยิ้มแย้มต้อนรับ ลูกค้าจะเรื่องมากไปบ้างก็ให้อภัย ให้เขารู้สึกว่าเขาเห็นเขาเป็นคนสำคัญ เขาจะให้เราทำอะไรให้เขาเป็นพิเศษบ้าง ถ้าไม่เหลือบ่ากว่าแรงหรือพอทำให้ได้ก็ทำให้เถอะครับ ถ้าจะต้องปฏิเสธก็แบบนิมนวล ห่วงใยความรู้สึกผิดหวังของเขา เช่น “ผมพยายามจะเร่งให้นะ

ครับ ต้องขอสักอาทิตย์ ตอนนี้รถคันจริง ๆ ครับ แต่อาทิตย์หน้าผมจะเคลียร์ให้ท่านให้ได้" อะไร
ท่านเองนี้การทำธุรกิจนี้ว่าไปแล้วในยุคโลกาภิวัตน์ก็คือการแข่งขันกันเพื่อจะเอาสตางค์ของคนอื่น

เมื่อเราทราบว่าคนเรานั้นจะจ่ายเงินก็เพื่อ "สิ่งที่คิดว่า" เสมอ ผู้ที่ทำธุรกิจไม่ว่า
รายใหญ่หรือรายย่อยที่อยากจะได้ประสบความสำเร็จก็ต้องสำรวจคุปป์จจัยทั้ง 3 ประการของ
กิจการที่เราเริ่มคิดชอบอยู่ว่า เราให้ความสำคัญหรือทำอะไรที่จะเหนือกว่าของคนอื่นผมขอ
ย้ำคาถาสำหรับธุรกิจวันนี้ละครับว่า "ภาพลักษณ์ต้องมีความทันสมัย เอาใจใส่บริการ" ถ้าทำ
ได้ตั้งแต่แล้วไม่สำเร็จ เจอผมที่ไหนอนุญาตให้เหยียบได้ที่นั่น



วิทยากร : อาจารย์ สุรวงค์ วัฒนกุล
หัวข้อ : การแข่งขันทางธุรกิจในสหัสวรรษหน้า
เวลา : 13.00 – 16.00 น.
วันที่ : 20 กุมภาพันธ์ 2543

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

การแข่งขันทางธุรกิจในสหัสวรรษหน้า

สุรวรงค์ วัฒนกุล

ปรากฏการณ์ทางสังคมธุรกิจในยุคใหม่ จะมีความเคลื่อนไหวในหลาย ๆ กระแสเกิดขึ้น อันจะทำให้เกิดผลกระทบโดยตรงต่อ วิถีชีวิต (Life Style) ของแต่ละคนแต่ละบทบาทหลายประการ เช่น

กระแสที่ 1

ธุรกิจจะแข่งขันทางการตลาดกันรุนแรงด้วยจุดขายของสินค้า

ผลกระทบ

ทุกคนในหน่วยงานต้องมีจิตสำนึกทางการตลาดในการทำงาน

กระแสที่ 2

คู่แข่งทางการค้าจะหันมาจับมือเป็นพันธมิตรรวมกำลังต่อกัน

ผลกระทบ

องค์กรอาจจะมีการแปรรูป โครงสร้าง นโยบาย กับ ผู้บริหาร

ทุกคนในหน่วยงานต้องมีท่าทีผูกมิตรกับลูกค้าเพื่อตรึงตลาด

กระแสที่ 3

แต่ละองค์กรจะใช้หลักประหยัดในการลงทุนอย่างเข้มงวด

ผลกระทบ

ทุกคนในหน่วยงานต้องทำงานสูงกว่าค่าจ้างให้รู้สึกเกินคุ้ม

ทุกคนในหน่วยงานต้องมีความสามารถเกินกว่าหนึ่งอย่าง

ทุกคนในหน่วยงานต้องไม่เป็นต้นเหตุให้เกิดความสูญเสียชีวิต

กระแสที่ 4

สื่อมวลชนจะขยันตรวจสอบจนทำให้ทุกสิ่งเป็นข่าวได้ง่าย
ผลกระทบ

ทุกคนในหน่วยงานต้องระวังภาพลักษณ์การทำงานให้ดี

กระแสที่ 5

การเมืองจะให้ความสำคัญในด้านสิทธิมนุษยชนมากขึ้น

ผลกระทบ

ทุกคนในหน่วยงานต้องเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายมากขึ้น

ทุกคนในหน่วยงานต้องตั้งรับเท่าที่การต่อรองของลูกค้า

กระแสที่ 6

อุปกรณ์เทคโนโลยีจะมีบทบาทในการปฏิบัติงานสูงขึ้น

ผลกระทบ

ทุกคนในหน่วยงานต้องเรียนรู้การใช้เครื่องมือให้เป็น

กระแสที่ 7

องค์กรจะมีการติดต่อการงานกับชาวต่างชาติมากขึ้น

ผลกระทบ

ทุกคนในหน่วยงานต้องแตกงานในภาษาต่างประเทศ

ปัญหาของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

❶ มีข้อจำกัดด้านการตลาด

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ มักตอบสนองความต้องการ
ของตลาดในท้องถิ่นหรือตลาดภายในประเทศ ยังขาดความรู้ความสามารถในการ

ตลาด ในขณะที่การคมนาคมขนส่งเริ่มจะมีความสะดวกรวดเร็ว ตลอดจนการเปิดเสรีการค้าก็ทำให้วิสาหกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งสินค้าจากต่างประเทศก็เข้ามาแข่งขันประชันกับสินค้าในประเทศซึ่งผลิตโดยกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น

๒ ขาดแคลนเงินทุน

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมักประสบปัญหาการขอกู้เงินมาจากสถาบันการเงินเพื่อมา ลงทุน หรือ ขยายการลงทุน หรือ เป็นเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้ เนื่องจาก ไม่มีการทำบัญชีกันอย่างเป็นระบบ และ ขาดหลักทรัพย์มาค้ำประกันเงินกู้ ทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้นอกระบบ และ ต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่สูง

๓ มีข้อจำกัดด้านแรงงาน

แรงงานที่ทำงานในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะมีปัญหาการเข้า-การออกสูง กล่าวคือ เมื่อมีฝีมือและมีความชำนาญมากขึ้นมักจะย้ายออกไปทำงานในโรงงานขนาดใหญ่ที่มีระบบและผลตอบแทนดีกว่า จึงทำให้คุณภาพของแรงงานไม่มีการพัฒนาที่ต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพของสินค้า

๔ มีข้อจำกัดเทคโนโลยีการผลิต

โดยทั่วไปวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมักใช้เทคนิคในการผลิตที่ไม่ซับซ้อน เนื่องจาก ลงทุนต่ำ และ ผู้ประกอบการ กับ พนักงาน ขาดความรู้พื้นฐานที่รองรับเทคนิควิชาการที่ทันสมัยจึงทำให้ขาดการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานที่ดี

๕ มีข้อจำกัดด้านการจัดการ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มักขาดความรู้ในด้านการจัดการหรือการบริหารที่มีระบบ ใช้ประสบการณ์จากการเรียนรู้โดยลองเรียนถูกเรียนผิดเป็นหลัก อาศัยบุคคลในครอบครัวญาติพี่น้องมาช่วยงาน การบริหารภายในลักษณะนี้ แม้จะมี

ข้อดีในเรื่องการดูแลที่ทั่วถึงเพราะธุรกิจไม่ใหญ่โตนัก แต่เมื่อใดที่กิจการเริ่มขยายตัว หากยังไม่ปรับปรุงการบริหารจัดการให้มีระบบก็จะเกิดปัญหาขึ้นได้

๖ การเข้าไม่ถึงบริการการส่งเสริมของรัฐ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นจำนวนมากเป็นการจัดตั้งกิจการที่มีรูปแบบไม่เป็นทางการ เช่น ผลิตตามบ้าน ผลิตในลักษณะโรงงานห้องแถว ไม่มี การจดทะเบียนโรงงาน ทะเบียนพาณิชย์ ทะเบียนการค้า ดังนั้น กิจการหรือโรงงาน เหล่านี้จึงค่อนข้างปิดตัวเองในการเข้ามาใช้บริการของรัฐ แม้แต่กิจการหรือโรงงานที่ มีการจดทะเบียนอย่างถูกต้องก็ไม่ค่อยอยากที่จะเข้ามาข้องเกี่ยวกับหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากปฏิบัติงานไม่ค่อยถูกต้องเกี่ยวกับการเสียภาษี การรักษาสภาพสิ่งแวดล้อม หรือรักษาความปลอดภัยที่กำหนดไว้ตามกฎหมาย นอกจากนี้ เรื่องการส่งเสริมการลงทุนก็เช่นเดียวกัน แม้ว่ารัฐจะได้ลดเงื่อนไขขนาดการลงทุนและการจ้างงานเพื่อจูงใจให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเสนอโครงการขอรับการส่งเสริมการลงทุนให้ มากขึ้น แต่จากข้อมูลการศึกษาวิจัยค้นพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ย่อม เพียง 8.1 % เท่านั้นที่มีโอกาสได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากรัฐ

๗ มีข้อจำกัดในด้านบริการพัฒนาขององค์กรภาครัฐกับเอกชน

การส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ผ่านมา ได้ดำเนินการ โดยหน่วยงานของรัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมส่งเสริมการส่งออก บรรษัทเงิน ทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมขนาดกลางกับ ขนาดย่อมมีอยู่จำนวนมาก อีกทั้งยังกระจายอยู่ทั่วประเทศ ประกอบกับหน่วยงานดัง กล่าวมีข้อจำกัดมากในเรื่อง บุคลากร งบประมาณ จำนวนสำนักงานสาขาในภูมิภาค การให้บริการส่งเสริมสนับสนุนด้านต่าง ๆ จึงไม่อาจสนองตอบได้ทั่วถึงและเพียงพอ

๕ มีข้อจำกัดในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล

เนื่องจากปัญหาและข้อจำกัดต่าง ๆ ชำงต้นวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม โดยทั่วไป จึงค่อนข้างมีจุดอ่อนเกี่ยวกับการรับรู้ข่าวสารด้านต่าง ๆ เช่น นโยบายและ มาตรการของรัฐ ข้อมูลข่าวสารการตลาด

หลักส่วนผสมทางการตลาดในเชิงปฏิบัติที่ควรรัฐ

PRODUCT

สินค้ามีสรรพคุณน่าสนใจ

PRICE

ราคาชอบธรรม

PLACE

สามารถติดต่อใช้บริการในทำเลที่สะดวก หันใจในเวลาเหมาะสม
ผู้ให้บริการมีลีลาในการนำเสนอที่ดี

PROMOTION

กิจกรรมส่งเสริมการขายน่าสนใจ

PEOPLE

พนักงานต้องมีจิตสำนึกการบริการสูง

POWER

องค์กรมีกำลังต่อรองกับคู่แข่งที่แกร่ง

PUBLIC RELATION

องค์กรต้องรู้จักการสร้างภาพลักษณ์ที่ดี

PACKAGE

การบริการควรจะดูแลต่อเนื่องทั้งก่อนและหลัง