



โอกาสและความเสี่ยงของธุรกิจไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ เมื่อไทยเข้าสู่ AEC

การรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ ASEAN Economic Community (AEC) เป็นโครงการที่มุ่งเน้นไปที่การกระตุ้นเศรษฐกิจใน 10 ประเทศซึ่งประกอบไปด้วย ไทย พม่า ลาว กัมพูชา เวียดนาม มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ บรูไน อินโดนีเซีย สิงคโปร์ สมาคมนี้จะเป็นการเน้นการส่งเสริมด้านเศรษฐกิจในกลุ่มเป็นหลักซึ่งได้มีการเตรียมตัวตั้งแต่ พ.ศ. 2556 และเปิดใช้อย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 ที่ผ่านมานี้เอง โดยประโยชน์ที่เห็นได้ชัดจากสมาคมนี้คือการลดกำแพงระหว่างเป็นเทคโนโลยีในสามคมเพื่อเป็นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับทุกประเทศในภูมิภาคในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เพื่อต้องการเพิ่มดุลการค้ากับประเทศในภูมิภาคอื่นๆ ลักษณะแบบนี้จะคล้ายคลึงกับการก่อตั้งประเทศคู่ค้าในสมาคมยุโรป หรือ Europe (EU) ซึ่งจะเป็นการรวบรวมประเทศในแถบทวีปยุโรปนั่นเอง ซึ่งข้อดีที่เห็นได้ชัดชัดเจนของการปลอดภาษี

ระหว่างประเทศคู่ค้าเราสามารถที่จะเพิ่มกำลังการผลิตได้ทีละมากๆและสามารถกระจายสินค้าไปยังประเทศในสมาคมได้ง่าย เราสามารถได้รับผลประโยชน์ได้เต็มที่ ซึ่งมันจะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจในประเทศได้ดี ซึ่งประเทศอื่นๆก็สามารถทำได้เหมือนกัน และมันจึงเป็นที่มาของการแข่งขันที่สูงขึ้นด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายย่อยที่ยังไม่พร้อมหรือขาดประสบการณ์ก็อาจจะนำพามาซึ่งการขาดทุน ฉะนั้นเราควรจะต้องมีการเตรียมตัวและวางแผนธุรกิจให้ดีกว่าก่อนและหลังจากประเทศไทยเข้าสู่ยุคของ AEC นั่นเอง

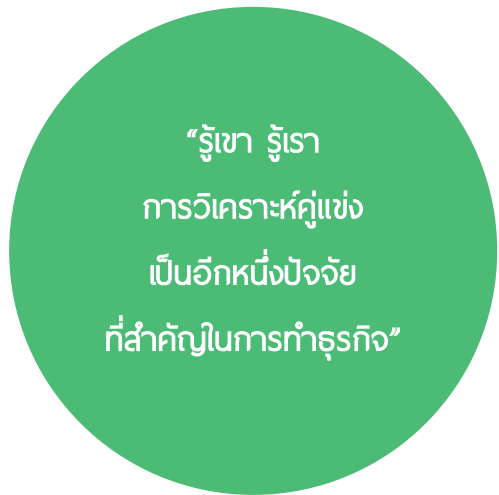
แน่นอนว่าเมื่อประเทศเราเข้าสู่ยุค AEC ก็จะทำให้เรามีเสรีทางการค้าและการผลิตสินค้าที่มากขึ้น ซึ่งมันสามารถนำมาซึ่งโอกาสในธุรกิจและการลงทุนต่างๆซึ่งเป็นตัวช่วยในการกระตุ้นเศรษฐกิจที่ดี โดยเฉพาะหากเราสามารถคว้าโอกาสมาลงทุนได้แล้วนั้นก็ทำให้เราสามารถทำเงินได้เป็นกอบเป็นกำ แต่

แน่นอนว่าทุกประเทศก็มีเสรีภาพในการลงทุนทำธุรกิจแบบเดียวกัน ซึ่งมันก็นำพามาซึ่งความเสี่ยงไม่น้อยเพราะหากว่าเราไม่สามารถทำธุรกิจต่อกรได้กับคู่แข่งอื่นในประเทศเพื่อนบ้านก็จะทำให้เราขาดทุนได้เหมือนกัน เพราะฉะนั้นหากเราต้องการดำรงอยู่ในสถานการณ์ที่มีโอกาสและความเสี่ยงแบบนี้ เราก็ควรที่จะต้องปรับตัวให้เข้ากับสภาวะการแข่งขันที่สูงแบบนี้ ซึ่งแน่นอนว่าเราจะต้องมีการเตรียมตัวและการวางแผนที่ดีในการประกอบธุรกิจ และรัฐเราควรก่อนที่จะลงทุนในธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งและที่สำคัญนโยบายที่สำคัญก็เป็นสิ่งที่ช่วยผู้ประกอบการง่ายต่อการลงทุนทั้งนี้ก็ต้องขึ้นอยู่กับภาครัฐว่าจะเน้นที่ธุรกิจประเภทใดเป็นพิเศษ

ในทั้ง 10 ประเทศสมาชิกอาเซียนก็จะมีพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันออกไปซึ่งขึ้นอยู่กับภูมิประเทศทรัพยากรและความถนัดของแต่ละประเทศนั้นๆ ตัวอย่างเช่นประเทศเวียดนามกว่า 80% ประกอบอาชีพเกษตรกรรม สินค้าที่ส่งออกหลักของประเทศจึงเป็นพวก ข้าว ยางพาราและกาแฟ เป็นต้น หากเราจะพูดถึงธุรกิจที่คาดว่าจะเกิดทั้งโอกาสและความเสี่ยงหลังจากที่เข้าสู่ AEC คงหนีไม่พ้นธุรกิจประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์นั่นเอง ธุรกิจไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เป็นสิ่งที่มีความจำเป็นสำหรับทุกประเทศทั่วโลกมาอย่างยาวนาน ซึ่งในหลายประเทศมียอดการนำเข้าและส่งออกธุรกิจประเภทนี้อยู่มาก หมายความว่านี่เป็นสินค้าที่มีความต้องการสูง หากเราสามารถพัฒนาธุรกิจประเภทนี้ได้ดีโดยเริ่มจากส่งออกไปยังประเทศในสมาคมอาเซียนได้ มันจะเป็นการเพิ่มมูลค่าของสินค้าไปในตัวและพร้อมที่จะต่อยอดไปยังประเทศอื่นๆออกไปได้ อาทิเช่น ประเทศในสมาคมยุโรป อเมริกา และเอเชีย ซึ่งหลายประเทศในสมาคมอาเซียนก็มีแบรนด์สินค้าจำพวกนี้อยู่แล้ว โดยที่มีการส่งออกนำเข้ามาสักระยะหนึ่งแล้ว อย่างเช่น สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อหนึ่งจากประเทศมาเลเซียก็ได้มีการเริ่มวางขายในประเทศไทยมาแล้วกว่า 1-2 ปีที่ผ่านมาแต่ยังไม่ได้เป็นที่นิยมมากนัก แต่นั่นก็ถือเป็นก้าวแรกที่สำคัญในขณะที่ประเทศอื่นยังไม่ได้เริ่มต้น ประเทศที่มีสินค้าจำพวกไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ได้แก่ประเทศ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์และอินโดนีเซีย ซึ่งทั้ง 3 ประเทศนี้ต่างมีแบรนด์สินค้าของตัวเองและได้มีการส่งออกไปยังประเทศต่างๆอยู่เรื่อยๆ ซึ่งประเทศเหล่านี้มีประสบการณ์ในทางส่งออกสินค้าประเภทนี้อยู่แล้ว ซึ่งจะทำให้เป็นความเสี่ยงสำหรับผู้เริ่มประกอบธุรกิจไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เจ้าใหม่ที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดยุค AEC

ทั้งหมดที่กล่าวมาจะเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เมื่อเข้าสู่ยุค AEC ว่ามันยังคงมีทั้งโอกาสและความเสี่ยงในการลงทุนธุรกิจประเภทนี้อยู่

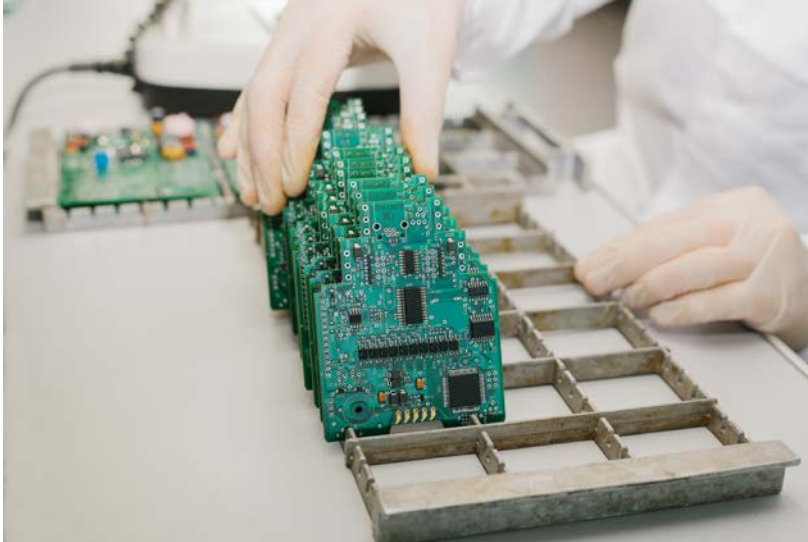
ซึ่งแน่นอนว่าถ้าหากเราต้องการที่จะคว้าโอกาสในการลงทุนครั้งนี้มาได้ เราจะต้องมีกลยุทธ์และการปรับตัวที่ดีในการดำเนินธุรกิจนั่นเอง เราสามารถแบ่งการดำเนินธุรกิจที่ดีออกเป็น 3 สิ่งหลักๆคือ กลยุทธ์ที่ดีในการดำเนินธุรกิจ การวิเคราะห์คู่แข่ง การปรับตัวกับยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลง



กลยุทธ์ที่ดีที่เหมาะสมในการทำธุรกิจยุค AEC นั้น เป็นสิ่งที่มีความจำเป็นอย่างยิ่งเพราะว่าจะเป็นตัวชี้วัดผลกำไรขาดทุนของการทำธุรกิจ ซึ่งเราควรหากกลยุทธ์ที่เหมาะสมซึ่งใช้ได้กับทุกสถานการณ์และควรจะเป็นกลยุทธ์ที่สามารถใช้ได้กับประเทศเพื่อนบ้าน เราควรที่จะมุ่งเน้นไปที่การส่งออกสินค้าให้มากขึ้นกว่ากลยุทธ์ที่ใช้ภายในประเทศเท่านั้น เราสามารถที่จะเริ่มวางแผนกลยุทธ์ใหม่ได้จากการศึกษานโยบายที่สนับสนุนแผนการดำเนินธุรกิจประเภทไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ก่อนเป็นขั้นตอนแรก หลังจากนั้นเราก็เริ่มสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจเราโดยเริ่มจากทดลองใช้ในประเทศของเราเอง

หลังจากที่เราคิดว่าธุรกิจของเราแข็งแกร่งเพียงพอที่จะสามารถจะแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้านได้ เราจึงเริ่มขยายกิจการไปยังประเทศที่ขาดธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์นั่นเอง แล้วจึงค่อยขยายไปยังประเทศที่เหลือจนครบนั่นเอง ซึ่งปัจจัยที่สามารถทำให้อุตสาหกรรมของเราแข็งแกร่งจนสามารถแข่งขันกับรายอื่นได้นั้นคือ เราต้องรักษามาตรฐานของสินค้าเราให้ดีและต้องควบคุมต้นทุนการผลิตให้เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้าเพิ่มสามารถขายได้ในราคาที่เหมาะสม ผลถ้าเราสามารถควบคุม 2 สิ่งนี้ได้เราก็จะสามารถสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจเราได้แน่นอนว่าหากเราเลือกใช้กลยุทธ์ที่ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสมกับสถานการณ์อาจนำมาซึ่งความเสี่ยงต่อการขาดทุนนั่นเอง

การวิเคราะห์คู่แข่งก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญในการทำธุรกิจ หากเราสามารถรู้ได้ว่าคู่แข่งหลักของเราคือใครจะทำให้เราสามารถคิดวิเคราะห์แนวทางการแข่งขันกับคู่แข่งรายนั้นได้ดี การวิเคราะห์คู่แข่งนั้นทำได้ไม่ยาก เพียงแค่เราจะต้องศึกษาและวิเคราะห์หลักในการดำเนินธุรกิจ กลยุทธ์ที่ใช้ โดยเฉพาะมาตราฐานการผลิตและรวมไปถึงความสามารถใน



การผลิต ตัวอย่างเช่น ประเทศมาเลเซียส่งออกสินค้าประเภทไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์แบรนด์ของประเทศตัวเองเข้ามาขายในประเทศไทยในราคาที่ถูกและมาตรฐานของสินค้าถือว่าปานกลางเพื่อที่ความต้องการเจาะกลุ่มลูกค้าระดับปานกลางจนถึงระดับล่าง เมื่อเราทราบข้อมูลของคู่แข่งหลักได้แล้ว เราควรจะดูลูกค้าใช้กลยุทธ์ที่ดีเพื่อให้ลูกค้าสนับสนุนการเลือกใช้สินค้าของเรานั้นเอง เชื่อว่าเจ้าของธุรกิจหลายคนสามารถรับมือกับแบรนด์ต่างชาติที่เข้ามาขายในประเทศไทยได้ แต่สิ่งที่ยากก็คือการทำธุรกิจขึ้นมาเพื่อที่ส่งออกเท่านั้น หากเราทำธุรกิจเพื่อวัตถุประสงค์แค่ต้องการส่งออกนั้นบอกได้เลยว่ามีความเสี่ยงมากเพราะการที่เราจะเข้าไปเจาะกลุ่มลูกค้าต่างประเทศนั้นมันไม่ง่ายเลย ดังนั้นเราควรจะต้องกระจายความเสี่ยงให้ดีและเลือกประเทศลงทุนที่ขาดของจำพวกไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ก่อน

หลังจากที่เราเลือกกลยุทธ์ในการทำธุรกิจและวิเคราะห์คู่แข่งรวมถึงถึงสถานการณ์ต่างๆได้แล้วนั้น สิ่งต่อมาที่ต้องคำนึงถึงก็คือการปรับตัวให้เข้ากับทุกสถานการณ์และพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจได้ตลอดเวลา ฉะนั้นเราจะต้องปรับตัวด้วยวิธีการคิดแบบ Innovative thinking คิดในสิ่งที่ตอบสนองความต้องการในอนาคต พยายามคิดสิ่งใหม่ๆนอกกรอบเพื่อให้คู่แข่งคาดเดาได้ยาก

ฉะนั้นเราจะเห็นได้ว่าการเข้าสู่เขตการค้าเสรีของสมาคมอาเซียนนั้นมีทั้งข้อดีข้อเสีย มีโอกาสใหม่ๆที่เราสามารถคว้ามาเพื่อความสำเร็จทางธุรกิจในทุกชนิด แต่แน่นอนว่าโอกาสที่ดีก็มาพร้อมกับความเสี่ยงด้วยเช่นกัน เราจึงควรมีการวางแผนรับมือที่ดีไม่ว่าจะเป็น หลักในการดำเนินธุรกิจ กลยุทธ์ที่ดีในสถานการณ์การแข่งขันที่อิสระทางการค้า คู่แข่งที่

พร้อมจะเกิดมาเสมอโดยที่เราควรคิดหาวิธีรับมือให้ได้และพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนยอมรับในสิ่งใหม่ๆเพื่อการดำเนินธุรกิจ รวมไปถึงถึงคิดวิเคราะห์ในสิ่งใหม่ๆเพื่อที่พร้อมพัฒนาธุรกิจให้ยั่งยืนต่อไป แต่ทั้งหมดที่กล่าวมาจะประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้นหากรัฐบาลมีการสนับสนุนธุรกิจประเภทนี้อยู่แล้ว และเราสามารถนำประโยชน์ของนโยบายเหล่านั้นมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด แน่แน่นอนว่านโยบายที่ดีก็ถือเป็นโอกาสที่ทำให้ธุรกิจไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งมีการแข่งขันที่สูงสามารถดำเนินต่อไปได้อีกหลายปี