สัญญาเลขที่ RDG5010001

รายการวิจัยฉบับสมบูรณ์

“ทัศนะของนักลงทุนออสเตรเลียต่อการลงทุนในประเทศไทย: ปัจจัยที่ส่งต่อการตัดสินใจ ประสบการณ์จริง และข้อเสนอแนะ”

ผู้วิจัย
น.ส. สุนีย์ สถาพร

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว.ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

สารบัญ **หน้า**

A ที่มาของงานวิจัย..... 4

B วัตถุประสงค์ของงานวิจัย..... 5

C ระเบียบวิธีการทำวิจัย และวิธีการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย..... 6

- ประเภทและจำนวนผู้ถูกสัมภาษณ์ในประเทศไทยและออสเตรเลีย..... 7

D บทสรุปสำหรับผู้บริหาร 8

E ผลของการวิจัย..... 19

1 ภาพรวม ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของนักลงทุนออสเตรเลียต่อการลงทุนนอกประเทศ 20

1.1 กระแสโลกาภิวัฒน์และผลกระทบของนโยบายเปิดเสรีการค้าและการลงทุนของออสเตรเลีย..... 21

1.2 ปัจจัยสำคัญในการเลือกประเทศเป้าหมายการลงทุนสำหรับนักลงทุนชาวออสเตรเลีย 24

1.3 ข้อตกลงการค้าเสรีไทยออสเตรเลีย – TAFTA ส่งผลต่อการลงทุนในประเทศไทยหรือไม่..... 29

1.4 ความสามารถในการแข่งขันของไทยเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในเอเชีย 40

ประสบการณ์และความเห็นของนักธุรกิจเกี่ยวกับประเทศจีน..... 54

ประสบการณ์และความเห็นของนักธุรกิจเกี่ยวกับประเทศเวียดนาม..... 62

1.5 สรุปภาพรวม..... 68

2 เหตุผลการเลือกมาลงทุนในประเทศไทยตามประเภทอุตสาหกรรมต่างๆ : 70

2.1 สถานการณ์อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ในออสเตรเลียและเหตุผลที่เลือกมาลงทุนในประเทศไทย 71

บทสัมภาษณ์ – ปัจจัยผลักดันปัจจัยผลักดันให้ผู้ประกอบการด้านชิ้นส่วนยานยนต์หันไปลงทุนในต่างประเทศ 73

บทสัมภาษณ์ – เหตุผลที่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ออสเตรเลียมาลงทุนในประเทศไทย 81

2.2 เหตุผลของอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือ..... 87

2.3 เหตุผลของอุตสาหกรรมก่อสร้าง วิศวกรรม สถาปัตยกรรม..... 92

2.4 เหตุผลของอุตสาหกรรมอุตสาหกรรมอื่นๆ 99

3 ปัญหาเชิงวัฒนธรรม 111

บทสัมภาษณ์ - ลักษณะนิสัยของนักลงทุนออสเตรเลียในสายตาของตัวเอง..... 114

บทสัมภาษณ์ - วัฒนธรรมไทย และลักษณะของคนไทย ที่เป็นจุดเด่นและข้อดีของประเทศไทย..... 118

บทสัมภาษณ์ - ความแตกต่างทางวัฒนธรรมของชาวไทยและชาวออสเตรเลีย..... 121

บทสัมภาษณ์ - การลงทุนในประเทศไทย – ง่ายหรือยาก..... 133

4 ความเห็นของนักลงทุนต่อปัจจัยสำคัญด้านการลงทุนในประเทศไทย..... 140

4.1 ต้นทุนการผลิต 141

4.2 เสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจ 150

4.3 หุ้นส่วนไทย 160

4.4 คนงานไทย 167

4.5 กฎหมายและกฎระเบียบ..... 182

บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของนักลงทุนเกี่ยวกับกฎหมายและกฎระเบียบ 183

บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของนักลงทุนเรื่องภาคธุรกิจที่ควรเปิดให้ต่างชาติเป็นเจ้าของได้..... 191

บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของนักลงทุนเรื่องความเป็นเจ้าของที่ดิน..... 194

บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของนักลงทุนต่อระบบกฎหมายและระบบศาล 196
บทสัมภาษณ์ - กฎหมายประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว 200
5 ความเห็นต่อหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง 209
5.1 ความเห็นของนักลงทุนต่อกรมศุลกากร 210
5.2 ความเห็นของนักลงทุนต่อกรมสรรพากร 218
5.3 ความเห็นของนักลงทุนต่อสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง 225
5.4 ความเห็นของนักลงทุนต่อสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน 232
บทสัมภาษณ์ – ข้อจำกัดของบีโอไอจากมุมมองของตนเอง 259
6 เหตุผลที่นักลงทุนชาวออสเตรเลียเลือกลงทุนในประเทศอื่น และปัจจัยที่อาจทำให้ตัดสินใจเลิกกิจการในประเทศไทย 269
บทสัมภาษณ์ – เหตุผลที่ออสเตรเลียเลือกลงทุนในประเทศอื่น 271
บทสัมภาษณ์ – ปัจจัยที่อาจทำให้นักลงทุนออสเตรเลียในประเทศไทยตัดสินใจเลิกกิจการในประเทศไทย 276
7 ปัญหารากฐานที่รัฐบาลไทยจำเป็นต้องแก้ไข 279
บทสัมภาษณ์ – ความคิดเห็นของนักลงทุนต่อประสิทธิภาพของรัฐบาล 280
บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของนักลงทุนต่อการคอรัปชั่นในภาครัฐ 286
8 ข้อเสนอแนะจากนักลงทุนเพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย 296
บทสัมภาษณ์ – ข้อเสนอแนะของนักลงทุนเรื่องการปฏิรูประบบการศึกษาและการพัฒนาสู่สังคมองค์ความรู้และมูลค่าเพิ่ม 298
บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของผู้ประกอบการไทยและบีโอไอ 311
9 ข้อเสนอแนะจากผู้วิจัย 315
ภาคผนวก
- รายชื่อองค์กรที่ให้สัมภาษณ์ในประเทศไทย 319
- รายชื่อองค์กรที่ให้สัมภาษณ์ในประเทศออสเตรเลีย 320

A ที่มาของงานวิจัย

ในฐานะที่ผู้วิจัยได้ทำงานส่งเสริมการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศออสเตรเลียและประเทศไทยในองค์กรทวิภาคีคือ สภาธุรกิจออสเตรเลียไทย และต่อมาคือเครือข่ายธุรกิจวิคทอเรียไทยมานับตั้งแต่ต้นทศวรรษที่ 2000 และในปี คศ.2006 ได้ทำงานเป็นที่ปรึกษาบีโอไอในรัฐวิคทอเรียและรัฐออสเตรเลียใต้ ซึ่งมีหน้าที่จัดเตรียมการเยือนประเทศออสเตรเลียให้บีโอไอได้พบนักธุรกิจออสเตรเลียที่อาจสนใจมาลงทุนในประเทศไทย รวมทั้งประสบการณ์ในฐานะที่ปรึกษาบริษัทออสเตรเลียหลายแห่งในการจัดเตรียมการเยือนประเทศไทยเพื่อแสวงหาลู่ทางการค้าและการลงทุน ผู้วิจัยจึงได้เสนอขอทุนทำการวิจัยจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว) ด้วยความสนใจที่จะศึกษาว่านักลงทุนออสเตรเลียที่ได้มาลงทุนในประเทศไทยแล้ว มีประสบการณ์อย่างไรในประเทศไทย ได้พบอุปสรรคปัญหาอะไรบ้าง ที่รัฐบาลไทยพึงตระหนักเพื่อนำมาปรับปรุงหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนองตอบความต้องการของนักลงทุนได้ดีขึ้น

นอกจากนั้น ผู้วิจัยยังมีความสนใจในทัศนะคติของนักลงทุนทั้งผู้ที่เลือกมาลงทุนในประเทศไทยแล้ว และผู้ที่ยังไม่ได้เลือกประเทศใด หรือที่ได้เลือกไปลงทุนในประเทศอื่น ว่า มีปัจจัยใดที่ทำให้นักลงทุนบางรายเลือกมาประเทศไทย หรือเลือกไปประเทศอื่น และนักลงทุนมองความสามารถในการแข่งขันของไทยอย่างไรเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในเอเชีย

ในตอนท้าย ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อเสนอแนะจากนักลงทุนเพื่อปรับปรุงทั้งศักยภาพของประเทศไทยในการแข่งขันเพื่อดึงดูดการลงทุนและข้อเสนอแนะต่อหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องเพื่อปรับปรุงการให้บริการ และผู้วิจัยได้เสนอแนะข้อคิดเห็นของตนเองไว้ในบทสรุป

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยใคร่ชี้ว่า ผู้วิจัยได้รับทุนอุดหนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยในฐานะส่วนตัว โดยไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับฐานะที่ปรึกษาของบีโอไอ ความเห็นในรายงานผลการวิจัยเป็นของผู้วิจัย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป อนึ่ง งานวิจัยชิ้นนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งมุ่งสำรวจ “ทัศนคติ” ของนักลงทุน ความคิดเห็นของนักลงทุนเป็น “ทัศนคติ”ส่วนบุคคลของนักลงทุน ผู้วิจัยทำหน้าที่เสนอความคิดเห็นของนักลงทุนอย่างตรงไปตรงมาเท่านั้น ความคิดเห็นดังกล่าวจะมีพื้นฐานมาจากข้อเท็จจริงมากน้อยเพียงใด พึงมีการศึกษาต่อไปด้วยงานวิจัยเชิงปริมาณหรือเชิงข้อมูลเศรษฐศาสตร์อันไม่ใช่จุดมุ่งหมายของงานวิจัยชิ้นนี้ ซึ่งมุ่งหวังจะรับฟัง “ทัศนคติ” ส่วนบุคคลของนักลงทุนเท่านั้น

ผู้วิจัยหวังว่าผลงานวิจัยชิ้นนี้จะมีส่วนไม่มากก็น้อยเพื่อให้รัฐบาลไทยและหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องได้รับฟังความคิดเห็น ความรู้สึกต่ออุปสรรคปัญหาที่นักลงทุนเผชิญ เพื่อหาทางปรับปรุงแก้ไขปัญหาที่เกี่ยวข้องกับนักลงทุน อันจะนำพาไปสู่แนวทางการพัฒนาประเทศเพื่อให้ประเทศไทยมีศักยภาพในการดึงดูดการลงทุนที่เป็นประโยชน์แก่ประเทศชาติต่อไป

B วัตถุประสงค์งานวิจัย

•เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่ผลักดันให้นักลงทุนชาวออสเตรเลียเลือกประเทศเป้าหมายในการการลงทุน
•เพื่อเปรียบเทียบความความสามารถในการแข่งขันดึงดูดการลงทุนต่างชาติของไทยกับประเทศอื่นในทวีปเอเชีย
•เพื่อวิเคราะห์เหตุผลการเลือกลงทุนในประเทศไทยและประเมินความคิดเห็นของนักลงทุนต่างชาติเกี่ยวกับปัจจัยสำคัญด้านการลงทุนในประเทศไทย
•เพื่อวิเคราะห์ถึงประเด็นเชิงวัฒนธรรมไทยทั้งที่เป็นข้อดีและที่เป็นอุปสรรคต่อการลงทุนของชาวต่างชาติในประเทศไทย
•เพื่อเสนอประเด็นปัญหาที่รัฐบาลไทยควรเร่งแก้ไขเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ

C ระเบียบวิธีการทำวิจัย และวิธีการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย

เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้วิธีสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายประมาณ 125 รายในประเทศไทยและประเทศออสเตรเลีย โดยส่วนใหญ่เป็นนักธุรกิจออสเตรเลีย แต่มีส่วนน้อยประมาณ 20% เป็นบริษัทข้ามชาติที่มีบริษัทแม่อยู่ในยุโรป สหรัฐอเมริกา หรือในญี่ปุ่น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเปรียบเทียบว่านักลงทุนต่างชาติอื่นๆมีความคิดเห็นแตกต่างไปจากนักลงทุนออสเตรเลียหรือไม่ อย่างไรด้วย

โดยสรุป กลุ่มเป้าหมายประกอบด้วย
- นักลงทุนออสเตรเลียที่ได้มาลงทุนในประเทศไทย (กลุ่มเป้าหมายหลัก)
- นักธุรกิจออสเตรเลียในประเทศออสเตรเลียที่อาจลงทุนในไทยหรือในประเทศอื่น
- กลุ่มอุตสาหกรรมในประเทศออสเตรเลีย
- ตัวแทนรัฐบาลไทยที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน
- ตัวแทนรัฐบาลออสเตรเลียที่เกี่ยวข้องกับประเทศไทย
- นักลงทุนต่างชาติอื่นๆ รวมทั้งบริษัทข้ามชาติที่มีสาขาในออสเตรเลียด้วย
- ผู้ประกอบการชาวไทย และผู้บริหารชาวไทยในองค์กรต่างชาติ

กลุ่มเป้าหมายได้รับการคัดเลือกมาจาก
- ฐานข้อมูลนักลงทุนออสเตรเลียของบีโอไอ
- ฐานข้อมูลสมาชิกของหอการค้าออสเตรเลียไทย
- ฐานข้อมูลของเครือข่ายธุรกิจรัฐวิคทอเรียประเทศออสเตรเลียและประเทศไทย
- ฐานข้อมูลของนิคมอุตสาหกรรมอมตะ

ขนาดบริษัท

ขนาด	ใหญ่ >500 คน	กลาง 100 – 499 คน	เล็ก <99 คน	อื่นๆ*	รวม
ในไทย	18	8	28	5	59
ในออสเตรเลีย	5	13	30	18	66
รวม	23	21	58	23	125

*อื่นๆหมายถึงกลุ่มอุตสาหกรรมและองค์กรของรัฐ

ประเภทอุตสาหกรรม โปรดดูตารางหน้าถัดไป

ประเภทและจำนวนผู้ถูกสัมภาษณ์ในประเทศไทย

รหัส	ประเภท	จำนวน
1.1	ยานยนต์และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง	11
1.2	กฎหมาย/บัญชี/การเงิน/ที่ปรึกษาธุรกิจ/วิจัยตลาด	12
1.3	บริการและผลิตภัณฑ์ ด้านการก่อสร้าง/วิศวกรรม/สถาปัตยกรรม	13
1.4	การขนส่ง/โลจิสติกส์	2
1.5	อาหาร/การเกษตร /เหมืองแร่	3
1.6	การโทรคมนาคม/ไอซีที	3
1.7	การศึกษา	1
1.8	อุตสาหกรรมอื่นๆ	9
1.9	กลุ่มธุรกิจออสเตรเลีย/กลุ่มอุตสาหกรรม	3
1.10	ภาครัฐของไทย	2
	รวม	59

ประเภทและจำนวนผู้ถูกสัมภาษณ์ในประเทศออสเตรเลีย

รหัส	ประเภท	จำนวน
2.1	ยานยนต์และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง	18
2.2	กฎหมาย/บัญชี/การเงิน/ที่ปรึกษาธุรกิจ/วิจัยตลาด	6
2.3	บริการและผลิตภัณฑ์ ด้านการก่อสร้าง/วิศวกรรม/สถาปัตยกรรม	3
2.4	การขนส่ง/โลจิสติกส์	2
2.5	อาหาร/การเกษตร/เหมืองแร่	3
2.6	การโทรคมนาคม/ไอซีที	8
2.7	การศึกษา	2
2.8	อุตสาหกรรมอื่นๆ	5
2.9	กลุ่มธุรกิจออสเตรเลีย/กลุ่มอุตสาหกรรม	13
2.10	ภาครัฐของออสเตรเลีย	5
	รวม	66

D บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

1. ปัจจัยสำคัญที่ผลักดันให้ชาวออสเตรเลียไปลงทุนในต่างประเทศ

ผลของนโยบายการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนของออสเตรเลียในทศวรรษที่ 1980 ตามแนวนโยบายขององค์กรการค้าโลก WTO รัฐบาลออสเตรเลียได้ลดอัตราภาษีศุลกากรแต่เพียงฝ่ายเดียวจากประมาณ 60% เหลือประมาณ 5-10% ในปัจจุบันในหมวดสินค้าส่วนใหญ่ เรื่องนี้ส่งผลให้สินค้าและบริการราคาถูกกว่าจากต่างประเทศหลั่งไหลเข้ามาแข่งขันในประเทศ ทำให้อุตสาหกรรมการผลิตที่ใช้แรงงานสูงในประเทศจำนวนมากต้องปิดกิจการลง หรือหาทางปรับตัวเพื่อความอยู่รอด หนึ่งในยุทธศาสตร์การอยู่รอดคือลดต้นทุนการผลิตด้วยการย้ายฐานการผลิตไปต่างประเทศ บริษัทที่มีศักยภาพในการไปลงทุนในต่างประเทศซึ่งต้องใช้ทุนทรัพย์มาก คือบริษัทข้ามชาติซึ่งได้เข้ามาควบรวมกิจการของบริษัทออสเตรเลียขนาดใหญ่และขนาดกลางไปจำนวนมาก ผลคือบริษัทออสเตรเลียส่วนใหญ่ที่ยังเหลืออยู่คือบริษัทขนาดเล็กหรือขนาดกลาง พฤติกรรมการทำธุรกิจของบริษัทขนาดต่างๆซึ่งมีความเป็นเจ้าของต่างกันก็จะแตกต่างกันไปด้วย

- ปัจจัยสำคัญในการเลือกประเทศเป้าหมาย

จุดประสงค์ในการไปลงทุนในต่างประเทศมีสองประการสำคัญคือ หนึ่ง ผลิตเพื่อขายในประเทศนั้น หรือสองผลิตเพื่อส่งออก สำหรับบริษัทที่มุ่งเจาะตลาดในประเทศ จะคำนึงถึงเศรษฐกิจมหภาคเป็นหลัก คือ การเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศนั้น เสถียรภาพทางการเมือง โครงสร้างสาธารณูปโภค และระบบกฎหมายของประเทศ สำหรับเรื่องต้นทุนการผลิตหรือการให้บริการนั้นมีความสำคัญเป็นรอง เพราะบริษัทต่างชาติก็มีต้นทุนพอๆกับบริษัทในประเทศอยู่แล้ว ต่างกับธุรกิจที่เน้นส่งออก ปัจจัยเศรษฐกิจมหภาคมีความสำคัญเป็นรอง แต่เศรษฐกิจจุลภาค ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับเรื่องต้นทุนการผลิตเพื่อแข่งขันในตลาดโลกให้ได้ เป็นสิ่งที่มีความสำคัญที่สุด ปัจจัยเหล่านี้ก็เช่น ต้นทุนด้านแรงงานและวัตถุดิบ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยในเศรษฐกิจมหภาคมีเป็นปัจจัยร่วมเช่นกันก็คือโครงสร้างสาธารณูปโภคและระบบกฎหมายของประเทศ

ปัจจัยร่วมตัวต่อมาคือปัจจัยด้านสังคมวัฒนธรรม เช่น อัธยาศัยไมตรีของคนในประเทศ การมีคนรู้จักไว้ใจ คุณภาพชีวิต รวมทั้งด้านลบของสังคม เช่น การใช้ระบบเส้นสายอิทธิพล และการคอรัปชั่น ปัจจัยตัวนี้โดยเฉพาะในด้านการใช้ชีวิตมีอิทธิพลต่อธุรกิจขนาดเล็ก รวมทั้งกลุ่มผู้บริหารที่จะถูกส่งมาประจำเทศนั้นๆเป็นพิเศษ ส่วนปัจจัยด้านลบเช่นการคอรัปชั่น มีผลต่อภาพลักษณ์ของประเทศและต่อการตัดสินใจของบริษัทข้ามชาติที่ต้องรักษากฎธรรมาภิบาลอย่างเคร่งครัดตามกฎหมายของประเทศตน

- ความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยเปรียบเทียบกับจีน อินเดียและเวียดนาม

เหตุที่เลือกสามประเทศนี้มาเปรียบเทียบ เพราะนี่เป็นสามประเทศหลักๆที่นักลงทุนเอ่ยถึงเพื่อเปรียบเทียบกับประเทศไทย ซึ่งในสายตาของนักลงทุนยังคงอยู่ในระดับการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานสูงอยู่ และสามประเทศนี้คือประเทศเป้าหมายหลักสำหรับนักลงทุนออสเตรเลีย โดยอันดับหนึ่งคือ จีน สองเวียดนาม และสามอินเดีย นักลงทุนส่วนใหญ่เห็นว่าคู่แข่งที่น่ากลัวที่สุดของประเทศไทยคือเวียดนาม เนื่องจากมีขนาดใกล้เคียงกัน จึงมีศักยภาพในการดึงดูดการลงทุนของธุรกิจขนาดกลางและเล็กได้ดีกว่าจีน ซึ่งเป็นประเทศที่ใหญ่เกินไปและยากเกินไปสำหรับธุรกิจขนาดเล็กหรือแม้แต่ขนาดกลาง

ข้างล่างนี้คือตารางเปรียบเทียบภาพลักษณ์และความสามารถในการแข่งขันของไทยกับประเทศเหล่านั้นตามความเห็นของนักลงทุนออสเตรเลีย

ตารางเปรียบเทียบภาพลักษณ์ จุดอ่อน และอุตสาหกรรมที่เหมาะสมตามความเห็นของนักลงทุนออสเตรเลีย

ประเทศ	ภาพลักษณ์	จุดอ่อน	อุตสาหกรรมที่เหมาะสม
ไทย	แหล่งท่องเที่ยว คนไทยมีอัธยาศัยดี สาธารณูปโภคดี รถติด ตำรวจไถเงิน การเมืองวุ่นวายภาคใต้น่ากลัว ภาษาอังกฤษไม่เก่ง	เสถียรภาพทางการเมือง กฎหมายการลงทุน แย่ลง red tape ไม่โปร่งใส	โรงแรม การท่องเที่ยว งานศิลปะ แกะสบู่ เครื่องประดับ งานที่ต้องใช้หัตถกรรม ชิ้นส่วนยานยนต์
เวียดนาม	คนขยัน ใฝ่หาความรู้ค่าแรงถูก ไม่ยอมเสียเปรียบ ภาษาอังกฤษใช้ได้ การเมืองมีเสถียรภาพ เวียดนามเข้า WTO	โครงสร้างสาธารณูปโภค แต่ดีขึ้น	ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ สิ่งทอ เครื่องหนัง อุตสาหกรรมใช้แรงงานสูง
จีน	แหล่งผลิตสินค้าราคาถูก ตลาดใหญ่ การเมืองมีเสถียรภาพ จีนเข้า WTO ประเทศรวย คนจีนไม่น่าไว้ใจเพราะก๊อปปี้	IP, การเอากำไรออก ไม่โปร่งใส	อุตสาหกรรมใช้แรงงานสูงทุกอย่าง, การผลิตเครื่องจักร เทคโนโลยีสูงบางประเภท
อินเดีย	ค่าแรงถูก ตลาดใหญ่ ไอทีแข็ง พูดภาษาอังกฤษได้ดี	โครงสร้างสาธารณูปโภค red tape แต่ดีขึ้น	IT, call center, การผลิตเครื่องจักรเทคโนโลยีสูง

ตารางการจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันของไทยเทียบกับจีน เวียดนาม อินเดียตามความเห็นนักลงทุน (1 = ดีที่สุด, 4 = ด้อยที่สุด)

ประเทศ	ขนาดตลาด	ต้นทุนการผลิตต่ำ	โครงสร้างสาธารณูปโภค	ภาษาอังกฤษ	ความมีพร้อมของแรงงาน	ประสิทธิภาพของแรงงาน	ระดับเทคโนโลยี	การอำนวยความสะดวกนักลงทุน
ไทย	4	4	1	4	3	3	3	2
เวียดนาม	3	3	3	2	1	1	-	1
จีน	1	1	2	3	2	2	2	3
อินเดีย	2	2	4	1	-	-	1	-

สรุปคือสำหรับปัจจัยสำคัญต่อนักลงทุนแทบทั้งหมด ไทยถูกจัดอันดับไว้ท้ายสุด ปัจจัยเดียวที่ไทยเหนือคู่แข่งคือ โครงสร้างสาธารณูปโภค และการอำนวยความสะดวกนักลงทุน ซึ่งหมายถึง การทำงานของบีโอไอ นับว่ายังใช้ได้ ส่วนภาพลักษณ์ของประเทศนั้น ค่อนข้างติดลบมากในด้านการเมืองและเศรษฐกิจ แต่ดีในด้านทุนสังคม คืออัธยาศัยไมตรีของคนไทย ชาวต่างชาติรู้สึกว่าเป็นที่ต้อนรับ

2. เหตุผลที่นักลงทุนออสเตรเลียเลือกประเทศไทย

ปัจจัยผลักดัน ดังที่กล่าวในตอนต้น คือนโยบายเปิดประเทศ ทำให้ออสเตรเลียต้องปรับตัวเพื่อแข่งในระดับโลก นโยบาย Global Sourcing ของบริษัทข้ามชาติโดยเฉพาะอย่างยิ่งในอุตสาหกรรมยานยนต์บีบให้ซับพลายเออร์ในออสเตรเลียต้องแสวงหาแหล่งผลิตราคาถูกลงเพื่อสามารถแข่งขันในตลาดโลก

เหตุผลสำคัญที่สุดของธุรกิจออสเตรเลียส่วนใหญ่ที่มาลงทุนในประเทศไทยคือ โอกาสด้านการตลาดเพื่อขายในประเทศไทย โดยอุตสาหกรรมที่ดึงดูดมากที่สุดอย่างหนึ่งคือยานยนต์ เพราะไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตรถญี่ปุ่นโดยเฉพาะ รถปิ๊คอัพ และรถขับเคลื่อนสี่ล้อ ซึ่งหลายบริษัทมีลักษณะติดตามลูกค้ามา

มีบางบริษัทที่มาเพื่อผลิตสำหรับการส่งออก ปัจจัยสำคัญของบริษัทเหล่านี้คือเพื่อ แสวงหาแหล่งผลิตราคาถูก พร้อมทั้งแรงงาน วัตถุดิบ

นอกจากปัจจัยผลักดันและดึงดูดที่กล่าวมาแล้ว คนออสเตรเลียยังไม่อยากทำงานโรงงานและไร่นา และไม่ไว้ใจจีน ประกอบกับธุรกิจออสเตรเลียส่วนใหญ่เป็นขนาดเล็ก ไม่มีทุนทรัพย์จะไปบุกในตลาดจีน หลายประเทศสนใจเวียดนามและอินเดีย แต่เห็นว่าโครงสร้างสาธารณูปโภคของทั้งสองประเทศนั้นยังไม่พร้อม แต่ทุกคนเห็นพ้องว่าเวียดนามคือคู่แข่งที่น่ากลัวที่สุดของไทย และเมื่อไรเวียดนามพร้อม การตัดสินใจของเขาจะเปลี่ยนไป

ปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งสำหรับบริษัทขนาดเล็กคือ มีคนรู้จัก ไว้ใจได้ ส่วนปัจจัยเสริมอื่นๆคือ ความช่วยเหลือจากบีโอไอ และการที่ไทยมีเอฟทีเอกับออสเตรเลีย แต่สองปัจจัยหลังนี้ไม่มีนัยยะสำคัญต่อการตัดสินใจของนักลงทุนส่วนใหญ่

ตัวแปรสำคัญที่จะส่งผลต่อการตัดสินใจคือ ความเป็นเจ้าของ บริษัทข้ามชาติพร้อมจะย้ายฐานการผลิตทั้งหมดไปในที่ๆต้นทุนถูกกว่าหรือโอกาสทางการตลาดดีกว่า แต่บริษัทออสเตรเลียยังคงหวงแหนส่วนยอดหรืองานวิจัยและพัฒนาเอาไว้ในประเทศ ส่วนหนึ่งเพราะความรู้สึกชาตินิยม อีกส่วนหนึ่งเพราะได้รับความช่วยเหลือด้านภาษีจากรัฐบาล

ตัวแปรที่น่าจับตามองในอนาคตคือ หากจีนสามารถปรับปรุงด้านการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาได้ ก็จะมีบริษัทมากขึ้นที่พร้อมไปลงทุนในจีน โดยเฉพาะบริษัทผลิตรถซึ่งกำลังมองตลาดจีนอยู่อย่างสนใจ อนึ่งถ้าจีนปรับภาษีขาเข้าสูงขึ้น ก็อาจทำให้บริษัทที่ผลิตเพื่อส่งออกบางรายต้องเข้าไปผลิตในจีนด้วย เพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดในประเทศจีน

ตัวแปรสุดท้ายคือการพัฒนาของสาธารณูปโภคและระบบราชการในจีน อินเดีย และเวียดนาม ซึ่งเวียดนามได้รับคำชมเชยอย่างมากในเรื่องการช่วยเหลือนักลงทุน เหลือเพียงการพัฒนาสาธารณูปโภคให้ดีขึ้นเท่านั้น เวียดนามก็จะไปได้ไกลกว่าไทย เพราะคุณภาพของคนเวียดนามดีกว่าไทย และมีศักยภาพมากกว่าไทยในปัจจุบัน

3. ปัญหาเชิงวัฒนธรรม

ออสเตรเลียเป็นประเทศที่ไม่มีชนชั้น และยังมีวัฒนธรรมหมั่นไส้คนรวย เมื่อเข้ามาในสังคมไทยซึ่งมีปริบทของการแบ่งชนชั้นทางสังคม การมีสัมมาคารวะ ระบบอาวุโส ผู้น้อยตามผู้ใหญ่ จึงนับว่าเป็นความช็อกทางวัฒนธรรมสำหรับผู้มาใหม่

ในทางธุรกิจ ชาวออสเตรเลียเคยชินกับโครงสร้างบริหารที่แบน เนื่องจากการที่ต้องลดต้นทุนทุกอย่าง คนๆหนึ่งจึงต้องรับผิดชอบทำหน้าที่หลายอย่าง นักธุรกิจออสเตรเลียวิจารณ์กันเองว่า คนออสเตรเลียนั้นด้อยประสบการณ์ทางธุรกิจ เพราะแต่ไหนแต่ไรมา นักธุรกิจออสเตรเลียคุ้นเคยแต่กับการทำธุรกิจในประเทศ แม้จะเปิดประเทศมานานแล้ว และ รัฐบาลช่วยเหลือด้านการส่งออกอย่างมากมาย แต่ก็มีอุตสาหกรรมออสเตรเลียเพียง 4% เท่านั้นที่ส่งออก และ

น้อยกว่านั้นที่ลงทุนในต่างประเทศ นักธุรกิจออสเตรเลียยังคุ้นเคยกับการทำทุกอย่างด้วยตัวเอง และเพราะระบบข้อมูลที่มีประสิทธิภาพทั้งในภาครัฐและเอกชนประกอบกับความโปร่งใสของภาครัฐ ทำให้นักธุรกิจที่มาเมืองไทยใหม่ๆจำนวนมากรู้สึกหงุดหงิดกับระบบราชการไทยที่อืดอาดซับซ้อน และการที่ไม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ ข้อแตกต่างที่สำคัญประการหนึ่งคือ การที่ระบบไทยตั้งอยู่บนพื้นฐานความสัมพันธ์ ในขณะที่ระบบออสเตรเลียตั้งอยู่บนภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบตามบทบาทหรือสัญญา นักธุรกิจออสเตรเลียจึงหงุดหงิดอีกเมื่อพบว่า การทำอะไรในเมืองไทยนั้นต้องมีคนรู้จัก จึงจะเดินเรื่องได้ และโดยเฉพาะการที่สังคมไทยมีท่าทีแบบอะลุ่มอล่วย ไม่เป็นไร ซึ่งในด้านลบคือทำให้คนงานขาดความรับผิดชอบ ไม่มีสำนึกถึงความเร่งด่วน และในระดับที่สุดขั้วก็คือทัศนคติของสังคมที่ยอมรับเรื่องการให้สินบน การฉ้อราษฎร์บังหลวง ซึ่งเป็นสิ่งที่นักธุรกิจออสเตรเลียทำใจได้ยากมาก

ในด้านบวก ลักษณะนิสัยของคนไทยเรื่องความมีน้ำใจ อัธยาศัยไมตรี และยอมรับวิถีทางของชาวต่างชาติ ก็ทำให้ชาวออสเตรเลียรู้สึกอบอุ่นใจในความเป็นมิตรของประเทศไทย นี่เป็นทุนทางสังคมที่มีค่ายิ่งที่ไทยมีความโดดเด่นเหนือชาติอื่นๆในเอเชีย อย่างไรก็ตาม นั่นคือภาพของคนไทยโดยรวม เมื่อชาวออสเตรเลียได้สัมผัสกับการบริหารคนไทยจริงๆ การติดต่อกับข้าราชการและนักธุรกิจไทย ก็มีปัญหาอื่นๆที่โผล่ออกมาให้เขาต้องหงุดหงิดอีก บางประเด็นที่ชาวออสเตรเลียหงุดหงิดกับคนงานไทยมากที่สุด คือการซ่อนปัญหา การไม่แสดงออกไม่ว่าจะไม่เห็นด้วยหรือไม่เข้าใจ นักลงทุนจำนวนมากวิจารณ์ถึงการที่คนงานไทยคิดไม่เป็น และขาดความรับผิดชอบ อย่างไรก็ตาม ชาวออสเตรเลียที่อยู่เมืองไทยมานาน และคุ้นเคยกับวิถีทางแบบไทยๆ จะรักเมืองไทยเหมือนเป็นบ้านหลังที่สองของเขาเอง หลายคนบ่นว่าเขาเสียใจในฐานะส่วนบุคคลที่ไม่อาจเป็นเจ้าของบ้านหรือที่ดินในเมืองไทยได้แม้เพียงเล็กน้อย

ความแตกต่างทางวัฒนธรรมของไทยและออสเตรเลีย

ไทย	ออสเตรเลีย
สังคมชนชั้น ถืออาวุโส ผู้น้อยตามผู้ใหญ่	สังคมเสมอภาค ไม่ถืออาวุโส ไม่กลัวผู้มีอำนาจ
เน้นสร้างสัมพันธ์	เน้นทำตามสัญญา
ขาดภาวะความเป็นผู้นำ ชอบทำตามคนหมู่มาก	มีความเป็นตัวของตัวเอง ไม่แคร์คนหมู่มาก
ไม่มีความคิดริเริ่ม	นิยมความคิดริเริ่มและสร้างสรรค์
อ่อนไหวต่อคำวิจารณ์ รักษาหน้าตา	พอใจที่จะสู้กันจังๆ ไม่ถือสากัน
ไม่ชอบการวางแผน ไม่ชอบความรับผิดชอบ	มีการวางแผน แบ่งความรับผิดชอบชัดเจน
ไม่เป็นไร อะลุ่มอล่วย ไม่สำนึกถึงความเร่งด่วน	ถือตามกฎเกณฑ์ ส่งมอบให้ทันเวลาที่กำหนด
ชอบทำงานเป็นกลุ่ม	ทำงานเป็นทีม
ฝ่าฝืนกฎเกณฑ์ จนกว่าจะถูกห้าม	ทำตามกฎ
ไม่แสดงออก ซ่อนปัญหา	แสดงออกชัดเจน
ไม่มีท่าทีเชิงรุกในการทำธุรกิจกับต่างชาติ	มีท่าทีแบบลุย ทำไปเลย ผิดแล้วค่อยแก้ไข
แก้ปัญหาด้วยการให้สินบน ยอมรับการคอรัปชั่น	ไม่สบายใจกับการให้สินบน และการคอรัปชั่น

4. ความเห็นของนักลงทุนต่อปัจจัยสำคัญด้านการลงทุนในประเทศไทย

➢ ต้นทุนการผลิต

ความเห็นส่วนใหญ่คือประเทศไทยมีต้นทุนโดยรวมในการทำธุรกิจค่อนข้างสูง โดยเฉพาะคือ ต้นทุนในการติดต่อและดำเนินการกับระบบราชการ และงานเอกสารมหาศาล และค่าเช่าสำนักงานในกรุงเทพ และค่าเช่าโรงงานในนิคมอุตสาหกรรม นอกจากนั้น ต้นทุนแรงงานไทยก็สูงขึ้นตลอดเวลา และยังขาดแคลนช่างและวิศวกร ซึ่งค่าตัวสูงมาก

➢ เสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจ

ความเห็นส่วนใหญ่คือเสถียรภาพทางการเมืองไทยในขณะนี้แย่มาก การรัฐประหารทำให้ไทยเสียภาพลักษณ์อย่างยิ่งในประเทศออสเตรเลีย แต่สำหรับธุรกิจที่อยู่ในประเทศไทยซึ่งให้สัมภาษณ์ในเดือนพฤศจิกายนและธันวาคม 2549 ส่วนใหญ่ไม่วิตกกับการรัฐประหารนักเพราะไม่มีการเสียเลือดเนื้อ และดูจะได้รับการต้อนรับจากประชาชนอย่างดี อย่างไรก็ตาม การเสนอแก้ไขกฎหมายประกอบธุรกิจคนต่างด้าว และมาตรการสำรองเงินลงทุน 30% ในห้วงเวลาต่อมาได้สั่นคลอนความมั่นใจของนักลงทุนมากกว่า และเหตุการณ์ระเบิดป่วนกรุงและเหตุการณ์รุนแรงในภาคใต้มีผลต่อความรู้สึกของนักลงทุนมากกว่า เพราะทำให้รู้สึกว่าประเทศไทยไม่ปลอดภัย และรัฐบาลควบคุมสถานการณ์ไม่ได้ ในด้านเศรษฐกิจ ข้อวิตกมากที่สุดสำหรับธุรกิจส่งออกคือการแข็งตัวของค่าเงินบาท ส่วนธุรกิจที่มุ่งตลาดผู้บริโภคในประเทศก็เป็นห่วงเรื่องภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวในปีนี้ แต่ก็คาดการณ์ในแง่ดีว่าสถานการณ์จะดีขึ้นหลังการเลือกตั้ง ความวิตกโดยทั่วไปสำหรับนักลงทุนต่างชาติ คือมีความรู้สึกว่ามีกระแสความรู้สึกชาตินิยมรุนแรงขึ้น ภายใต้รัฐบาลรักษาการณ์ นโยบายเศรษฐกิจเพียงพอทำให้นักลงทุนคิดว่าการลงทุนด้านสาธารณูปโภคจะชะลอลงหรือหยุดชะงัก ความไม่มั่นคงในการเมืองและเศรษฐกิจ ประกอบกับปัญหาเรื่อง พรบ.การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว ทำให้นักลงทุนเลื่อนหรือยกเลิกการตัดสินใจมาลงทุนในประเทศไทยในห้วงเวลานี้ และที่ปรึกษาธุรกิจและนักกฎหมายก็แนะนำให้ลูกค้ารอดูเหตุการณ์ไปก่อน

➢ หุ้นส่วนไทย

ความเห็นส่วนใหญ่คือ ถ้าควบคุมกิจการเองได้ก็ต้องการควบคุม บริษัทที่ต้องการหุ้นส่วนไทยจริงๆคือต้องการให้ช่วยเข้าถึงลูกค้าในประเทศหรือเพื่อใช้เส้นสายอิทธิพล แต่นักลงทุนจำนวนมากมีประสบการณ์ที่ไม่ดีนักกับหุ้นส่วนไทย มีการกล่าวถึงนักธุรกิจไทยเชื้อสายจีนเป็นพิเศษ ว่าเห็นแก่ตัว ทำงานด้วยลำบาก และการถูกโกงและเอาเปรียบจากหุ้นส่วนไทย รวมทั้ง การที่นักธุรกิจไทยใช้อิทธิพลทางการเมืองเพื่อกีดกันการแข่งขันจากต่างชาติ

➢ คนงานไทย คุณภาพและความมีพร้อม

นักลงทุนที่อยู่มานาน และเห็นคุณค่าของคนงานไทย และใช้คนถูกกับงานมีประสบการณ์ที่ดีมากกับคนงานไทยทั้งในด้านฝีมือและความภักดีต่อนายจ้าง และการทำงานตามสั่ง แต่บริษัทที่เพิ่งตั้งขึ้นโดยเฉพาะที่ใช้นโยบายไม่เลี้ยงคนงานเช่นการจ้างรายวัน หรือให้บริษัทจัดหางานจ้างคนงาน จะมีปัญหาคนออกสูง ปัญหาที่หนักหน่วงตอนนี้คือขาดแคลนคนงานโดยเฉพาะที่มีทักษะ เช่นช่างและวิศวกร

คำวิจารณ์เกี่ยวกับแรงงานไทยส่วนใหญ่คือ การที่คนไทยขาดและกลัวความรับผิดชอบ แต่ชอบมีตำแหน่งใหญ่ๆ ภาษาอังกฤษไม่ดี หรือแกล้งไม่ดีเพื่อหลีกเลี่ยงการสื่อสารกับผู้บริหารต่างชาติ คนไทยทำงานได้มิติเดียว คิดไม่เป็น ขาดความคิดริเริ่ม ซ่อนปัญหา ปิดบังปัญหาให้เพื่อนร่วมงาน ทำงานน้อยที่สุด แต่หวังผลตอบแทนมากที่สุด มีท่าทีแบบ “ธุระไม่ใช่” ทัศนคติแบบ “ไม่เป็นไร” ไม่มีสำนึกของความเร่งด่วน

- กฎหมายและกฎระเบียบ

นักลงทุนต่างชาติส่วนใหญ่ขาดความเชื่อมั่นในกฎหมายไทย และระบบกฎหมาย เพราะ กฎหมายโดยทั่วไปขาดความชัดเจน มีการตีความตามอำเภอใจ ไม่มีความสม่ำเสมอ หรือมีลักษณะสองมาตรฐาน
ระบบกฎหมายไม่เป็นที่เชื่อถือว่าจะคุ้มครองนักลงทุนต่างชาติได้ เพราะ มีองค์ประกอบของความไม่โปร่งใส การคอรัปชั่น การขาดแนวทางในการตัดสินคดีตามการตัดสินคดีที่เคยเกิดขึ้นมาก่อน คณะกรรมการอุทธรณ์ ประกอบด้วยเจ้าหน้าที่รัฐบาล ไม่มีความเป็นอิสระในการพิจารณาคดี การขาดความรู้เชิงพาณิชย์ของตัวผู้พิพากษา ศาลแรงงาน กฎหมายเข้าข้างลูกจ้างมาก และการอุทธรณ์คดีสองระดับได้ง่ายทำให้การฟ้องร้องคดียืดเยื้อ
มีการเสนอให้เปลี่ยนแปลงกฎหมายธุรกิจหลายประการเช่น การบังคับให้มีผู้ถือหุ้น 7 คน ควรอนุญาตให้ต่างชาติเป็นเจ้าของอุตสาหกรรมบริการที่ไม่มีผลต่อความมั่นคงของชาติได้ และ ควรเปิดให้ต่างชาติเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ได้

- กฎหมายประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว

นักธุรกิจส่วนใหญ่ในอุตสาหกรรมการผลิตโดยเฉพาะที่ได้รับส่งเสริมจากบีโอไอจะรู้สึกว่านี่เป็นเรื่องไกลตัว และไม่มีผลกระทบกับตัวเขา อย่างไรก็ตาม บริษัทผู้ผลิตรายใหญ่บางรายที่มีธุรกิจการผลิตควบคู่ไปกับการค้าจะกังวลกับความไม่ชัดเจนและทิศทางของกฎหมายนี้ ในภาพรวมนักธุรกิจส่วนใหญ่ไม่แน่ใจว่าธุรกิจของตนจะได้รับผลกระทบหรือไม่ และไม่พอใจที่กรณีชินคอร์ปเพียงกรณีเดียวทำให้มีแก้กฎหมายเพื่อเอาผิดกับนักลงทุนต่างชาติทั้งหมด ทั้งๆที่มันเป็นระบบที่เป็นมานานแล้ว และในกฎหมายฉบับเดิมก็ไม่เคยระบุถึงการมีสิทธิออกเสียงของผู้ถือหุ้น
บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจและบริษัทกฎหมายจะมีความเห็นต่อประเด็นนี้อย่างชัดเจนว่า หากรัฐบาลประกาศใช้กฎหมายนี้เมื่อไร มันจะลดมูลค่าของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เพราะชาวต่างชาติจะถูกบีบให้ขายหุ้นทิ้ง และมันจะบั่นทอนการลงทุนของชาวต่างชาติในประเทศต่อไปเพราะเขาควบคุมกิจการไม่ได้ นักลงทุนส่วนใหญ่เห็นว่าไม่มีใครมีปัญหากับการที่รัฐบาลไทยต้องการคุ้มครองบางภาคธุรกิจ แต่ก็มีบางภาคธุรกิจที่ถึงไทยจะปิดไป ก็ไม่ได้สร้างความแตกต่างอะไร หลายคนตั้งคำถามว่าถึงเวลาแล้วหรือยัง ที่รัฐบาลควรพิจารณาแก้ไขกฎหมายที่มีอายุกว่าสี่สิบปี เพื่อเปิดภาคธุรกิจที่สมควรเปิด เช่น เกษตร การศึกษา การเงิน กฎหมาย บัญชี การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การก่อสร้าง การรถไฟ สนามบิน และบริการในรายการสาม

5.ความเห็นต่อหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

- กรมศุลกากร

กรมศุลกากรมีภาพลักษณ์ว่ามีการฉ้อราษฎร์บังหลวงมากที่สุดในสายตานักลงทุนชาวออสเตรเลีย และระบบที่เจ้าหน้าที่ได้รับคอมมิชชั่นจากการเก็บหรือเพิ่มภาษี ยิ่งทำให้นักลงทุนขาดความไว้ใจในระบบ มีการกล่าวถึงเอเย่นต์กรมศุลฯในแง่ลบว่า ก็คือเจ้าหน้าที่กรมศุลฯเดิม ที่รู้จักระบบ และทำหน้าที่ให้สินบนเจ้าหน้าที่ในกรมศุลฯแทนลูกค้า กรมศุลฯไม่มีความเป็นเอกภาพในการประเมินอัตราภาษีขาเข้า กฎเกณฑ์ขาดความชัดเจน และเจ้าหน้าที่ไม่เข้าใจวิธีการปฏิบัติตามข้อตกลงการค้าเสรี

- กรมสรรพากร

ปัญหาหลักคือประเทศไทยมีต้นทุนด้านภาษีที่สูงกว่าประเทศอื่น

- ภาษีเงินได้นิติบุคคลในฮ่องกง 16 % สิงคโปร์ 20 มาเลเซีย 28 ประเทศไทย 30 บวกภาษีหัก ณ ที่จ่ายสำหรับเงินปันผลอีก7% ดังนั้นอัตราภาษีจริงๆคือ 37%
- ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาก็สูงกว่าในฮ่องกงและสิงคโปร์ ฮ่องกงเก็บ 15% อัตรา สิงคโปร์เสียภาษีสูงสุด 20% ภาษีสูงสุดในไทยคือ 37%

เนื่องจากความไม่แน่นอนในการตีความกฎหมายภาษี โดยเฉพาะจากกรณีชินคอร์ป เนื่องจากการกระจายอำนาจของกรมสรรพากรในปัจจุบัน จึงมีการเสนอให้รัฐบาลรวมศูนย์กรมสรรพากรเพื่อความโปร่งใสในการตีความ ข้อวิจารณ์อีกข้อหนึ่งคือความไร้มารยาทของกรมสรรพากร ด้วยการส่งคนบุกเข้าโรงงานโดยไม่ทำนัดหมายล่วงหน้า และการที่กรมสรรพากรเพ่งเล็งจะรีดไถเงินจากบริษัทต่างชาติ

- สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง

ปัญหาใหญ่สำหรับชาวต่างชาติแทบทุกคนคือการขอใบอนุญาตทำงานและการต่ออายุวีซ่า ซึ่งมีการเปลี่ยนกฎเกณฑ์ตามใจชอบ และเรื่อง อัตราส่วนคนงานไทยต่อคนงานต่างชาติ 1 ต่อ 4 ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อธุรกิจที่ต้องใช้คนต่างชาติมาก ในการขอใบอนุญาตทำงาน บริษัทที่จ้างชาวต่างชาติจะต้องแสดงงบการเงินประจำปี ซึ่งบริษัทที่เพิ่งตั้งยังไม่มีและมูลค่าของทรัพย์สินไม่น้อยกว่า 1 ล้านบาท ซึ่งในช่วงแรกๆบริษัทอาจยังไม่มีกำไร และ ข้อบังคับให้มีเงินทุน 2 ล้านบาทสำหรับการจ้างชาวต่างชาติแต่ละคน ก็ทำให้บริษัทไม่น้อยเลือกจ้างชาวต่างชาติอย่างผิดกฎหมาย

- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

บีโอไอ การสร้างภาพลักษณ์ให้ประเทศไทยน่าดึงดูดใจสำหรับการลงทุน

เป็นเรื่องยากที่จะทำให้ประเทศไทยน่าดึงดูดใจสำหรับการลงทุน เพราะปัญหาทางภาคใต้ ความไร้เสถียรภาพทางการเมือง กฎหมายการลงทุน และนักธุรกิจออสเตรเลียมองว่าบีโอไออ่อนด้อยด้านการตลาดหรือไม่สนใจออสเตรเลียและไม่สนใจธุรกิจขนาดเล็ก จึงไม่เอาจริงเอาจังกับตลาดออสเตรเลีย

บีโอไอ สิทธิประโยชน์ที่ให้แก่นักลงทุน

บริษัทที่ได้รับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีจากบีโอไอพอใจในสิทธิประโยชน์ แต่มีส่วนมากที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์จากการลดภาษีวัตถุดิบและเครื่องจักร เพราะความซับซ้อนและล่าช้าของระบบ นอกจากนั้นยังเห็นว่าโปรโมชั่นของบีโอไอไม่ดีเท่าสิงคโปร์ โดยเฉพาะในเรื่องการยกเว้นภาษีสำหรับการจ่ายเงินปันผลจากกำไรของธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริม ในแง่ของ WTO บางประเทศอาจเห็นว่านี่เป็นแรงจูงใจที่ไม่แฟร์ และอาจร้องทุกข์กับ WTO ในระยะยาว บีโอไอจะไม่ได้รับอนุญาตให้ส่งเสริมด้วยแรงจูงใจด้านภาษี

ข้อจำกัดและความยากลำบากในกระบวนการบีโอไอ

กระบวนการของบีโอไอได้รับคำวิจารณ์ว่าเป็นกระบวนการที่ยากมากจากนักลงทุนทุกราย แต่นักลงทุนรายใหญ่ที่ใช้บริการของที่ปรึกษาหรือมีหุ้นส่วนไทยจัดการเรื่องนี้จะไม่มีความเห็น อย่างไรก็ตาม นักลงทุนออสเตรเลียส่วนใหญ่กรอกใบสมัครเองและวิ่งเรื่องเองจึงมีคำวิจารณ์มากเกี่ยวกับระบบราชการของบีโอไอและความซับซ้อนของระบบการกรอกใบสมัครบีโอไอซึ่งต้องการรายละเอียดชัดเจนในหลายๆเรื่องเป็นความลำบากอย่างยิ่งของธุรกิจจำนวนมาก เช่น การคาดการณ์ผลผลิต การระบุรายการชิ้นส่วนสำหรับสินค้าทุกแบบ นอกจากนั้นข้อจำกัดที่ต้องระบุอย่างชัดเจนว่าจะทำอะไร และบริษัทที่ได้รับส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้ประกอบเฉพาะกิจกรรมที่ขอไปเท่านั้น ก็เป็นเงื่อนไขที่

ทำให้หลายบริษัทเลือกที่จะไม่ขอส่งเสริม การตรวจสอบยอดวัสดุที่นำเข้าและส่งออกเป็นอีกเรื่องหนึ่งที่เป็นปัญหาใหญ่ของบริษัท

การให้บริการของบีโอไอ

มีนักลงทุนจำนวนไม่น้อยที่วิจารณ์บริการของบีโอไอในแง่ดี หากเขาพบเจ้าหน้าที่ที่ถูกคน แต่ความประทับใจโดยรวมคือ บีโอไอมีความกระตือรือร้นในการชักชวนนักลงทุนให้มาเมืองไทย แต่เมื่อเขามาแล้ว และโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเขาตัดสินใจลงทุนแล้ว นักลงทุนแทบจะขาดต่อการติดต่อจากบีโอไอไปเลย แม้ในขณะที่พยายามหาข้อมูลเพื่อกรอกใบสมัคร นักลงทุนก็มีความยากลำบากอย่างยิ่งที่จะตามตัวเจ้าหน้าที่บีโอไอเพื่อขอคำแนะนำ สรุปคือบางครั้งเขาเจอเจ้าหน้าที่ที่พร้อมช่วย แต่ส่วนใหญ่หาตัวเจ้าหน้าที่ไม่พบ นอกจากนั้นปัญหาเรื่องการสื่อสารภาษาอังกฤษก็เป็นปัญหาใหญ่ ทั้งในการพูดคุยกับเจ้าหน้าที่และเอกสารที่ได้รับจากบีโอไอก็เป็นภาษาไทยทั้งสิ้น

ข้อเสนอแนะจากนักลงทุนสำหรับบีโอไอ

- การบรรยายสรุปให้บริษัทฟัง และมี process flow chart
- ให้แรงจูงใจอื่นที่ไม่ใช่ด้านภาษีเช่นงานเอกสารที่ง่าย ใบอนุญาตทำงานสามปี การยกเลิกภาษีหัก ณ ที่จ่าย ความสามารถเป็นเจ้าของที่ดินสำหรับธุรกิจเชิงพาณิชย์
- SME คือวิถีทางสู่อนาคต ควรส่งเสริมโมเดลนิคมอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ใกล้กับที่อยู่อาศัย
- BOI ควรเข้าหลักสูตรอบรมในต่างประเทศ และเรียนรู้ว่าธุรกิจระดับสากลทำกันยังไง
- ให้ Investor Club เป็นที่ปรึกษาเอกชน จัดอันดับที่ปรึกษาที่ BOI ให้การรับรอง
- จัดการฝึกอบรมอย่างเป็นระบบสำหรับชาวต่างชาติเป็นภาษาอังกฤษ ที่เฉพาะเจาะจง เพื่อจัดการกับวัตถุดิบ วิธีการนำเข้าเครื่องจักร และ วิธีการจัดการโปรเจ็กบีโอไอจากมุมมองของฝ่ายบริหาร
- การสนับสนุนลูกค้าของ BOI ควรจะทำในภาษาของนักลงทุน คือภาษาที่สื่อกับลูกค้าได้
- ควรมีการติดต่อสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่องในลักษณะของการจัดการโปรเจ็ก หรือการจัดการลูกค้า
- เว็บไซท์ของ BOI ทำอะไรผ่านเว็บไซท์ไม่ได้ ถ้อยคำที่ใช้เข้าใจยาก ขาดข้อมูลจำเป็นเช่น การเปิดบัญชีธนาคาร การขอใบอนุญาตทำงาน
- นักธุรกิจไม่ทำธุรกิจกับเว็บไซท์ บีโอไอต้องมีความกระตือรือร้นและทำการตลาดเชิงรุกมากกว่านี้

➢ ข้อจำกัดการในการทำงานของบีโอไอจากมุมมองของตนเอง

การหวงอำนาจของแต่ละกระทรวงทบวงกรม ทำให้การให้บริการนักลงทุนไม่สามารถรวมศูนย์ได้อย่างของเวียดนาม ถึงแม้บีโอไออยากจะแก้ปัญหาให้นักลงทุนแต่ก็มีข้อจำกัดมาก เพราะไม่ใช่หน่วยงานเบ็ดเสร็จ ระเบียบราชการเองก็ตามไม่ทันวิวัฒนาการของอุตสาหกรรม

การทำงานของหน่วยงานจัดคู่ธุรกิจของบีโอไอก็มีข้อจำกัดเพราะฐานข้อมูลจำกัดและนี่เป็นเรื่องยาก ข้อจำกัดด้านบุคลากรทั้งด้านปริมาณและคุณภาพก็เป็นปัญหาใหญ่

6. ปัญหารากฐานที่รัฐบาลไทยจำเป็นต้องแก้ไขและข้อเสนอแนะจากนักลงทุน

➢ ประสิทธิภาพของรัฐบาล

ระบบราชการที่ขาดประสิทธิภาพ ซับซ้อน และล่าช้า ถูกลงความเห็นว่าเป็นอุปสรรค ที่ทำให้การทำธุรกิจในประเทศไทยเป็นเรื่องที่ยากมาก นักลงทุนได้ขอร้องให้รัฐบาลช่วย "สร้างความฉับไวให้กับระบบราชการ กำจัดงานเอกสารอันมากมายมหาศาลนี้ ผมหวังว่าคุณจะมีรัฐบาลที่หัวก้าวหน้าที่พร้อมจะแก้ไขปัญหานี้ แทนที่จะเสนอหน้าและพยายามสร้างประชานิยมเหมือนในอดีต แก้ไขปัญหาการคอรัปชั่น ตามท่าเรือ ของถูกสกัดไว้ให้ล่าช้า การขออนุมัติใช้เวลายาวนานมาก โผล่ไปดูที่สิงคโปร์บ้าง และไปดูว่าเขาทำยังไงกัน"

นักลงทุนรู้สึกว่าข้าราชการไทยไม่สบายใจที่ต้องทำงานกับคนต่างชาติ เพราะมันมีสิ่งกีดขวาง ทำให้ข้าราชการไทยแก้ปัญหาเหมือนที่ทำกับคนไทยด้วยกันไม่ได้

ปัญหาหลักสามประการที่นักลงทุนขอให้แก้ไขคือ

- งานเอกสารมากมาย ไม่มีระบบอิเล็กทรอนิกส์
- ไม่มีรายการเช็คลิส ว่าจำเป็นต้องมี ต้องทำอะไรบ้าง
- ข้าราชการสื่อสารภาษาอังกฤษไม่ได้

➢ การคอรัปชั่นในภาครัฐ

ภาพลักษณ์ของประเทศไทยด้านการคอรัปชั่นในสายตานักลงทุนต่างชาติอยู่ในขั้นแย่มาก ทัศนคติด้านลบนี้ได้รับการตอกย้ำยิ่งขึ้นด้วยการยืนยันจาก The Economist ซึ่งจัดอันดับให้ไทยเป็นประเทศที่มีการคอรัปชั่นมากที่สุดอันดับ 4 ของโลก ในปัจจุบันนี้ ชาติตะวันตกหลายประเทศรวมทั้งออสเตรเลียมีกฎหมายป้องกันการคอรัปชั่นในต่างประเทศทำให้บริษัทออสเตรเลียต้องระมัดระวังอย่างมากที่จะไม่ละเมิดกฎธรรมาภิบาลและเข้าร่วมการฉ้อราษฎร์บังหลวง เพราะผู้บริหารอาจถูกดำเนินคดีในประเทศของตนได้ ด้วยเหตุนี้และด้วยเหตุผลทางวัฒนธรรมที่รังเกียจการคอรัปชั่น ทำให้บริษัทออสเตรเลียส่วนใหญ่เลือกที่จะไม่ยุ่งเกี่ยวกับการประมูลโครงการรัฐบาลไทยซึ่งเป็นที่เชื่อกันว่ามีการคอรัปชั่นในทุกโครงการ ตัวอย่างที่ได้รับการหยิบยกขึ้นมามากที่สุด คือกรณีสนามบินสุวรรณภูมิ แหล่งคอรัปชั่นที่ถูกระบุถึงคือ เมกกะโปรเจ็ก กรมศุลกากร ตำรวจ กระทรวงพาณิชย์ สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง

นักลงทุนเชื่อว่าสาเหตุของการคอรัปชั่นไม่ได้เกิดจากความยากจน แต่เพราะคนร่ำรวยที่มีอำนาจ และเตือนว่า ถ้าไทยต้องการการลงทุนจากภายนอก ก็จะต้องกวาดล้างพฤติกรรมที่ฉ้อฉลของตนเอง อย่างไรก็ตามนักลงทุนทั้งหมดเชื่อว่าเป็นไปไม่ได้ที่ไทยจะแก้ปัญหาคอรัปชั่นได้ เพราะมันหยั่งรากลึกอยู่ในวัฒนธรรมไทย และประเทศขาดผู้นำที่เห็นแก่ประโยชน์ของประเทศชาติอย่างแท้จริง

➢ ข้อเสนอแนะจากนักลงทุนเพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย

ปัจจัยผลักดันให้ประเทศไทยต้องพัฒนาสู่อุตสาหกรรมมูลค่าเพิ่มและสังคมองค์ความรู้

ไทยไม่ใช่แหล่งผลิตสินค้าราคาถูกอีกต่อไป เพราะต้นทุนที่เพิ่มขึ้น จีน อินเดียและเวียดนามได้ช่วงชิงนักลงทุนประเภทนั้นไปแล้ว ไทยถูกดันให้ก้าวขึ้นสู่ระดับต่อไปของการพัฒนาอุตสาหกรรมให้มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นและเป็นสังคมองค์ความรู้ เพื่อแข่งกับประเทศอย่างสิงคโปร์และฮ่องกง อย่างไรก็ตาม นักลงทุนส่วนใหญ่ไม่เชื่อว่าไทยมีศักยภาพ เพราะปัญหาในระบบการศึกษาของไทย

ความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาระบบการศึกษา

เพื่อพัฒนาเป็นสังคมองค์ความรู้ ไทยต้องมีคนที่มีความรู้ นักลงทุนแสดงความเห็นว่า รัฐบาลไทยต้องทุ่มเทงบประมาณด้านการศึกษาในภาครัฐ โดยดูตัวอย่างจากเวียดนามที่ให้การศึกษาฟรี 15 ปี และตัวอย่างสิงคโปร์ที่มุ่งผลิตคนที่มีคุณภาพ นักลงทุนเห็นว่าประเทศไทยไม่สามารถเข้าร่วมในส่วนที่เป็นมูลค่าเพิ่มของเศรษฐกิจโลกได้ เพราะไทยไม่มีระบบการศึกษาที่เพียงพอหรือดีพอและประชาชนพูดภาษาอังกฤษไม่ได้

จุดอ่อนของระบบการศึกษาไทย

คือสอนให้นักเรียนจำ แต่ไม่ได้สอนให้คิด และภาษาอังกฤษก็ไม่แข็ง โรงเรียนไทยขาดการคิดแบบสร้างสรรค์และเป็นอิสระ ความเป็นผู้นำก็เป็นสิ่งที่ขาดแคลน ทำให้คนไทยเข้าร่วมแข่งขันในระดับโลกไม่ได้ ระบบการศึกษาของรัฐไม่ได้ไกด์ว่าประเทศต้องการคนแบบไหน คนเรียนไม่ตรงความต้องการ คนไทยจึงทำงานต่ำกว่ามาตรฐานการศึกษา เพราะผู้คนแคร์เกี่ยวกับชื่อบนใบปริญญามากกว่าการศึกษาที่แท้จริง

ความจำเป็นที่จะต้องเพิ่มทักษะและความรู้ด้านเทคโนโลยีแก่แรงงานไทย

ปัญหาที่ไม่เกิด technology transfer ทั้งๆที่มีการพูดกันมากในเรื่องนี้ ก็เพราะคนไทยไม่มีทักษะเพียงพอที่จะรับการถ่ายทอดเทคโนโลยี เพราะไม่มีการพัฒนาคนที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีขึ้นมา ปัจจุบันไทยประสบภาวะขาดแคลนช่าง และวิศวกรโดยเฉพาะที่รู้ภาษาอังกฤษอย่างมาก ต่างกับอินเดียและจีนที่คนมีคุณภาพและสามารถทำ reverse engineering ได้

ต้องสร้างคนที่คิดเป็น

รากฐานทางวัฒนธรรม ที่ผู้น้อยไม่กล้าตั้งคำถามกับผู้ใหญ่ วัฒนธรรมของการรักษาหน้า กลัวความขัดแย้งในกลุ่ม เป็นปัญหาใหญ่ที่ทำให้ไทยไม่สามารถแข่งขันได้ เพราะการจะแข่งขันได้อย่างทัดเทียมกับนานาชาติ คนไทยต้องมีความมั่นใจในตัวเอง ต้องกล้าท้าทาย ต้องคิดอย่างสร้างสรรค์ คุณสมบัติเหล่านี้หายากมากในคนไทย เพราะวัฒนธรรมเกรงกลัวผู้มีอำนาจ และไม่มีการส่งเสริมคนที่มีความสามารถ แต่เพราะระบบเส้นสาย อิทธิพล คนที่หวังก้าวหน้า ต้องเอาใจผู้ที่มีอำนาจ องค์ประกอบทั้งหมดเหล่านี้ทำให้ประเทศไทยขาดคนที่มีความคิดสร้างสรรค์ และคนที่มีความกล้า ซึ่งเป็นคนที่ประเทศชาติต้องการเพื่อพัฒนาสู่สังคมองค์ความรู้ และอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น

7 ข้อเสนอแนะจากผู้วิจัย

- การสร้างภาพลักษณ์ว่าประเทศไทยน่าลงทุน ไม่สำคัญเท่าการทำให้ประเทศไทยน่าลงทุนจริงๆ ด้วยการแก้ไขปัญหาเรื่องระบบราชการที่อืดอาดซับซ้อน การคอรัปชั่น และการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
- อัธยาศัยไมตรีของคนไทยเป็นทุนทรัพย์ทางสังคมที่มีค่า ทำให้ชาวต่างชาติต้องการใช้ชีวิตและทำงานที่นี่ถ้าเลือกได้ หากเพียงแต่เราตระหนักถึงและพัฒนาศักยภาพของประเทศอย่างจริงจัง
- ผลงานวิจัยชิ้นนี้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่าในสายตาของนักลงทุนต่างชาติ ไทยไม่สามารถแข่งด้านอุตสาหกรรมการผลิตที่ใช้แรงงานสูง และจำเป็นที่ไทยต้องเข้าแข่งขันในระดับที่สูงขึ้นกับฮ่องกง สิงคโปร์ เป็นสังคมองค์ความรู้ และในอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น
- รัฐควรให้การศึกษาฟรีโดยเฉพาะสำหรับประชากรส่วนใหญ่ที่ยากจนอย่างน้อยจนถึงระดับมัธยมปลายหรืออาชีวะศึกษา ต้องแก้ปัญหาเรื่องความอ่อนด้อยภาษาอังกฤษ และสอนให้คนคิดเป็น
- รัฐควรร่วมมือกับภาคอุตสาหกรรม ในการกำหนดทิศทางการศึกษาเพื่อสนองความต้องการของอุตสาหกรรม และสร้างคนที่มีคุณภาพ พร้อมรองรับการลงทุนในเทคโนโลยีที่สูงขึ้น

- ในด้านการส่งเสริมการลงทุน ทิศทางในอนาคต การให้สิทธิพิเศษทางภาษีอาจเป็นปัญหามากขึ้น เพราะขัดกับหลักการ WTO ไทยควรพิจารณาปรับโครงสร้างภาษีให้ต่ำลงขณะเดียวกันก็ปรับปรุงบริการภาครัฐให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เช่นเดียวกับสิงคโปร์และฮ่องกง
- BOI ควรปรับปรุงบริการตามคำแนะนำของนักลงทุน ควรมี one stop service ที่มีอำนาจอย่างแท้จริง ควรพิจารณาว่า BOI มีปริมาณบุคลากรเพียงพอหรือไม่ และควรปรับปรุงคุณภาพบุคลากรทั้งด้านความรู้เกี่ยวกับระบบและด้านภาษาอังกฤษ

D. ผลของการวิจัย

1 ภาพรวม – ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของนักลงทุนออสเตรเลียต่อการลงทุนนอกประเทศ

1.1 กระแสโลกาภิวัฒน์และผลกระทบของนโยบายเปิดเสรีการค้าและการลงทุนของออสเตรเลีย

1.2 ปัจจัยสำคัญในการเลือกประเทศเป้าหมายการลงทุนสำหรับนักลงทุนชาวออสเตรเลีย

1.3 ข้อตกลงการค้าเสรีไทยออสเตรเลีย – TAFTA ส่งผลต่อการลงทุนในประเทศไทยหรือไม่

1.4 ความสามารถในการแข่งขันของไทยเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในเอเชีย : โดยเฉพาะจีน เวียดนาม อินเดีย

1.5 สรุปภาพรวม

1.1 กระแสโลกาภิวัตน์และผลกระทบของนโยบายเปิดเสรีการค้าและการลงทุนของออสเตรเลีย

รัฐบาลออสเตรเลียได้เปิดเสรีด้านการค้าและการลงทุนโดยเริ่มกระบวนการลดอัตราภาษีขาเข้ามาตั้งแต่ทศวรรษที่ 1980 แล้วเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายของ WTO ในตอนนั้นรัฐบาลหวังว่า ภาษีขาเข้าที่ลดลงจะช่วยให้ต้นทุนของวัตถุดิบที่นำเข้าลดลง และช่วยลดต้นทุนการผลิตโดยรวมในประเทศ แต่ดังที่ที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลียรายหนึ่งซึ่งคร่ำหวอดในการให้คำปรึกษาทั้งแก่ภาครัฐและภาคเอกชนมาเป็นหลายสิบปีให้ความเห็นไว้ ต้นทุนการผลิตไม่ได้ลดลงตามคาด

> ***"รัฐบาลออสเตรเลียมีนโยบายกว้างๆว่าต้องการมีข้อตกลงการค้าเสรีกับทุกประเทศ และโดยผ่านองค์กรอย่าง WTO และธนาคารโลก ทุกคนควรมีการค้าเสรี แต่เราทุกคนก็รู้ดีว่าไม่มีความเสมอภาคหรือความเป็นธรรมสำหรับทุกคน*** *ยุโรปให้เงินอุดหนุนชาวนามหาศาล ในอเมริกา รัฐบาลจ้างชาวนาไม่ให้ปลูก ในออสเตรเลียเราไม่ได้ทำอย่างนั้น โมเดลด้านการเงินของรัฐบาลในแคนเบอร่าอาจจะมีสมการง่ายๆ ว่า ถ้าเราลดภาษีขาเข้า ก็เท่ากับเราลดต้นทุน ถ้าเราลดต้นทุนก็เท่ากับเราลดราคา เรื่องนี้เหลวไหลทั้งเพ* ***รัฐบาลของเราพูดมากเรื่องนโยบายเศรษฐกิจ ผมบอกกับรัฐบาลเสมอว่าคุณควรพูดถึง นโยบายเศรษฐกิจสังคม ดูว่านโยบายนี้จะส่งผลกระทบต่อประชาชนอย่างไร*** *มีโมเดลที่งี่เง่าอันหนึ่งบอกว่า ถ้าเราลดภาษีนำเข้าอุปกรณ์การทำไร่นาจากอเมริกาหรือไทยลง 2% ชาวนาจะสามารถลดต้นทุนการผลิตข้าวสาลีหนึ่ง bushel ตอนกลางประเทศออสเตรเลียลงได้ 10 เซนต์* ***ผมไม่เคยได้ยินอะไรที่งี่เง่าขนาดนี้ในชีวิต เป็นเรื่องโง่ๆ แต่แคนเบอร่าก็เชื่อว่า ภาษีลดลง ต้นทุนลดลง ดังนั้น ราคาก็ลดลง เหลวไหลทั้งเพ ไม่เคยเกิดอะไรแบบนี้ขึ้น"***

นอกจากนั้นสินค้านำเข้าราคาถูกกลับเข้ามาตีตลาดออสเตรเลียมากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น รถยนต์ ซึ่งรายได้ไม่ได้ตกอยู่กับผู้ผลิตรถในออสเตรเลียอีกต่อไป แต่ไปอยู่กับบริษัทผลิตรถในต่างประเทศเป็นหลัก

> ***"ในปี*** *1985* ***การนำเข้ารถยนต์มีภาษี*** *57.5%* ***ตอนนี้ภาษีลดเหลือ*** *10%* ***ราคารถยนต์ในออสเตรเลียลดลง*** *40%* ***หรือเปล่า?*** ***เปล่า*** *คุณอาจเถียงว่า แต่ออสเตรเลียได้รถคุณภาพดีขึ้นในราคาไม่แพงขึ้นมาก ดัชนีชี้วัดที่แท้จริงเพียงตัวเดียวคือเรามักจะวัดว่า ต้องให้ผู้ชายคนหนึ่งทำงานกี่สัปดาห์ถึงจะซื้อรถได้หนึ่งคัน และในเวลา 20 ปีที่ผ่านมา คือเงินเดือน 52 สัปดาห์ เงินเดือนหนึ่งปีเต็มๆ ผมก็ซื้อรถได้ ถ้าสามารถซื้อรถราคาถูกจากเกาหลีได้ในราคา 25,000 ดอลลาร์ คนส่วนใหญ่มีรายได้มากกว่านี้ แต่ผมซื้อรถยุโรปดีๆ ไม่ได้ หรือรถอเมริกันดีๆ หรือรถ four wheel drive จากเงินจำนวนนั้นซึ่งเท่ากับเงินเดือนครึ่งปี ต้องใช้เงินแค่ไหนถึงจะซื้อรถดีๆสักคันได้ ก็คือเงินเดือนหนึ่งปี ดังนั้นภาษี 47% ที่ไม่เข้ากระเป๋ารัฐบาลไปอยู่เสียที่ไหน มันก็ไปอยู่ในกระเป๋าของบริษัทรถ ในอเมริกา ในเยอรมัน หรือในญี่ปุ่น หรือในเกาหลี หรือสำหรับรถ Toyota เชิงพาณิชย์ คือในไทย"*

ผลของการลดอัตราภาษีศุลกากรของออสเตรเลียแต่เพียงฝ่ายเดียว ในด้านหนึ่งทำให้อุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานสูง ไม่อาจแข่งขันกับสินค้านำเข้าราคาถูกกว่าจากต่างประเทศได้ โดยเฉพาะจากประเทศในเอเชีย หรือแม้แต่สินค้าหรือ

บริการที่นำเข้าจากยุโรปและอเมริกา ซึ่งได้มีการย้ายฐานการผลิตไปในประเทศที่ถูกกว่าแล้ว อุตสาหกรรมการผลิตจำนวนมากในออสเตรเลียได้ปิดตัวลง ควบรวมกิจการกับบริษัทข้ามชาติ หรือย้ายฐานการผลิตไปต่างประเทศ

บริษัทที่ปิดลงส่วนมากจะเป็นบริษัทขนาดเล็กที่ไม่มีทุนทรัพย์หรือองค์ความรู้ในการทำตลาดในต่างประเทศ ส่วนบริษัทที่มีศักยภาพดี โดยมากเป็นบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ก็ถูกควบรวมกิจการจากบริษัทข้ามชาติ มีบริษัทออสเตรเลียขนาดใหญ่จำนวนไม่มากนักที่เหลือรอดเป็นสัญชาติออสเตรเลียแท้ๆที่ไปลงทุนในต่างประเทศด้วยตนเอง

บริษัทส่วนใหญ่ที่เหลือรอดอยู่ ปรับตัวด้วยการพยายามลดต้นทุนการผลิต ด้วยการนำเข้าวัตถุดิบราคาถูกลงจากต่างประเทศ จ้างผลิตในประเทศที่ถูกกว่า หรือย้ายฐานการผลิตไปสู่ประเทศที่ถูกลง และมีส่วนหนึ่งที่พยายามทำตลาดส่งออก ซึ่งเป็นแนวทางที่รัฐบาลออสเตรเลียให้การสนับสนุนทางการเงินอย่างมาก ดังจะได้กล่าวถึงในบทที่ 9

การลดต้นทุนการผลิตนั้นส่งผลต่อโครงสร้างการบริหารองค์กรของบริษัทออสเตรเลียเป็นอย่างมาก การผลิตได้มีการใช้ระบบอัตโนมัติเข้ามาแทนที่คนงานมากขึ้น มีการลดจำนวนคนงาน ขจัดหรือลดฝ่ายบริหารระดับกลาง นายจ้างออสเตรเลียพยายามทำให้คนงานแต่ละคนทำงานหลายๆอย่าง ที่เรียกว่า multi-skill และสำหรับบริษัทขนาดเล็กเจ้าของบริษัทซึ่งมักจะเป็นผู้บริหารสูงสุดของบริษัทจะมีลักษณะเป็นผู้ปฏิบัติการมากกว่าผู้วางแผนเชิงกลยุทธ์ ลักษณะการบริหารงานเช่นนี้ ส่งผลต่อการปรับตัวในต่างประเทศของนักธุรกิจออสเตรเลียซึ่งมีทั้งด้านบวกและด้านลบ ดังที่ที่ปรึกษาธุรกิจรายหนึ่งในออสเตรเลียให้ความเห็นว่า

> *“ผมไม่คิดว่าพวกเขาเข้าใจว่าความสัมพันธ์มีความสำคัญแค่ไหน ผมบอกพวกเขาได้ พวกเขาเข้าใจผม แต่พวกเขาไม่ซาบซึ้งเรื่องนี้เข้าในหัวใจ เขาได้ยิน แต่พวกเขาไม่ซึมซับเข้าสู่หัวใจ เขาไม่รู้สึก เขาไม่เชื่อ และไม่ยอมรับ แต่ประการสำคัญต่อมา คือ* ***พวกเขาส่วนใหญ่ไม่ใช่นักคิดหรือนักวางแผนเชิงยุทธศาสตร์ ส่วนใหญ่จะเป็นคนที่ลงมือทำงานด้วยตัวเอง*** *ดังนั้นพวกเขารู้จักวิธีเปิดเครื่องจักร ทำการผลิต ปิดเครื่องจักร พวกเขารู้เวลามีปัญหา และรู้วิธีการแก้ปัญหา และเมื่อคุณเข้าไปในบริษัทที่ใหญ่มาก บริษัทรถยนต์หรือบริษัทซับพลายเออร์ ก็จะมีลำดับชั้น คนงานอยู่ข้างล่างสุด เจ้านายอยู่บนสุด และมีฝ่ายบริหารระดับกลางอยู่ระหว่างนั้น เมื่อยี่สิบปีก่อน เราดันทุกอย่างลงข้างล่างหมด เรากำจัดลำดับชั้นของนาย ผู้คุม หัวหน้าคนงาน เอาออกหมด ตอนนี้ก็เลยเหลือแต่คนงานระดับล่างกับเจ้านายซึ่งใกล้ชิดกันมาก แต่มันก็หมายความว่า เดี๋ยวนี้ นายใช้เวลาทั้งหมดกับคนงานในโรงงาน นายไม่มีเวลาเป็นของตัวเอง ที่จะคิด มองออกไปนอกหน้าต่าง และคิดถึงการแข่งขันจากจีนและอินเดีย เรื่องนโยบายรัฐบาล ค่าเงินดอลลาร์ออสเตรเลีย การประกัน ค่าเฟรดท์ ค่าส่งของ และเรื่องจุกจิกอีก 101 อย่างที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของเขา เขาคิดว่าวันนี้เครื่องจักรเบอร์ 3 เดินเรื่องร้อนเกินไป จะแก้ยังไงดี ทั้งๆที่เรื่องนี้ไม่ใช่หน้าที่ของเขา”*

ในด้านบวก นโยบายเปิดประเทศของออสเตรเลียประสบความสำเร็จระดับหนึ่งในการผลักดันให้ประเทศพัฒนาสู่อุตสาหกรรมมูลค่าเพิ่มและสังคมองค์ความรู้ แต่ทั้งนี้ก็ต้องอาศัยการชี้นำของรัฐบาล ประกอบกับการร่วมมือกับ

ภาคอุตสาหกรรมอย่างใกล้ชิด และการทุ่มเทงบประมาณมหาศาลเพื่อพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และพัฒนาเทคโนโลยีที่ทันสมัยขึ้น ซึ่งจะได้กล่าวถึงในบทที่ 9 ต่อไป

1.2 ปัจจัยสำคัญในการเลือกประเทศเป้าหมายการลงทุนสำหรับนักลงทุนชาวออสเตรเลีย

เป้าหมาย

เป้าหมายหลักๆสองอย่างที่นักลงทุนออสเตรเลียเลือกไปลงทุนในต่างประเทศคือ หนึ่ง เพื่อลดต้นทุนสำหรับการผลิตเพื่อส่งออก ทั้งเพื่อส่งออกกลับมายังประเทศออสเตรเลียหรือเพื่อส่งไปขายในตลาดโลก และสอง เพื่อมุ่งเจาะตลาดในประเทศนั้นๆ

ผลิตเพื่อส่งออก

บริษัทส่วนใหญ่ที่มีศักยภาพส่งออกไปตลาดโลกนั้นต้องมีวิสัยทัศน์ มีทุนทรัพย์ และมีบุคลากรที่มีความสามารถ ซึ่งได้แก่บริษัทขนาดใหญ่ หรือบริษัทข้ามชาติ และบริษัทขนาดกลาง มีบริษัทเล็กที่ผลิตเพื่อส่งออกอยู่บ้าง แต่มักจะเป็นไปในรูปจ้างผลิต มากกว่ามาลงทุนเต็มที่ด้วยตัวเอง เนื่องจากบริษัทไม่มีเงินทุนมากพอ อนึ่งเนื่องจากออสเตรเลียเป็นประเทศที่มีประชากรขนาดเล็กคือประมาณ 20 ล้านคน บริษัทส่วนใหญ่จึงไม่มีความได้เปรียบด้านขนาดในการผลิตปริมาณมาก (economy of scale) ดังนั้นสินค้าที่ออสเตรเลียถนัดและได้เปรียบจึงมีลักษณะผลิตเพื่อตลาดเฉพาะในปริมาณน้อย (niche market) โดยเฉพาะสินค้าที่เน้นการออกแบบและที่ต้องใช้เทคโนโลยีสูง

ผลิตเพื่อขายในตลาดนั้น

บริษัทส่วนใหญ่เกินกว่า 80% ให้เหตุผลว่านี่คือปัจจัยหลักในการไปลงทุนในต่างประเทศ คือเพื่อขยายส่วนแบ่งในตลาดโลก โดยมุ่งเจาะตลาดของประเทศที่ตนจะไปลงทุน และถ้าสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ดีและสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ก็จะขยายไปถึงการส่งออกสู่ตลาดต่างประเทศอื่นๆด้วย ทัศนคติโดยทั่วไปของนักลงทุนข้อนี้ได้รับการสนับสนุนจากผลงานวิจัยที่พบว่า ในจำนวนบริษัทที่เลือกมาลงทุนในประเทศไทย ประมาณ 80% เลือกมาลงทุนในประเทศไทยเพื่อขายสินค้าหรือบริการในตลาดไทย โดยอาจผสมผสานกับการผลิตแล้วส่งกลับไปขายในออสเตรเลียด้วย โดยเฉพาะในช่วงเริ่มแรก ที่เพิ่งจะเริ่มทำตลาดในประเทศไทย นอกจากนั้น ยังมีซับพลายเออร์จำนวนมากที่ติดตามลูกค้ามาเมืองไทยโดยเฉพาะลูกค้าบริษัทข้ามชาติ

> *"มีเหตุผลที่แตกต่างกันที่นักลงทุนมาเมืองไทย บางรายมาตามคำแนะนำ เช่น Tesco Lotus ซึ่งใหญ่มากในเมืองไทย ก็ใหญ่มากในอังกฤษ* ***ซับพลายเออร์ของเทสโก้ในอังกฤษ ได้รับคำแนะนำว่าถ้าไม่ตามเทสโก้มา ก็จะสูญเสียส่วนแบ่งการตลาด ก็เลยติดตามเทสโก้มาเมืองไทย พวกนี้ก็เลยอยากมาร่วมทุนในไทย เพราะต้องการรักษาความสัมพันธ์ทั่วโลกกับลูกค้าของตน*** *ถ้าไม่เช่นนั้น เทสโก้โลตัสก็หาซับพลายเออร์รายอื่นในเมืองไทยได้ และตัดซับพลายเออร์จากอังกฤษออกไป และยังสามารถเอาซับพลายเออร์ไทยเข้าไปในอังกฤษได้ด้วย ดังนั้นนักลงทุนบางรายก็มาเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระดับโลกนั้นไว้ ส่วนรายอื่นก็อาจจะมาเพื่อเปิดตลาดใหม่ และเพื่อโอกาสอื่นๆ บริษัทดัชที่เราช่วยไว้ก่อนหน้านี้ ก็มาที่นี่เพราะมีสาขาอยู่ในลาตินอเมริกา ในอัฟริกา แต่ไม่มีในเอเชีย เลยอยากขยายธุรกิจ"*

ตัวแปร

นอกจากเป้าหมายสองอย่างที่กล่าวมาแล้ว ยังมีตัวแปรสำคัญสองอย่าง คือ ความเป็นเจ้าของ ขนาดบริษัท

ความเป็นเจ้าของ

ความเป็นเจ้าของมีส่วนสำคัญต่อนโยบายการลงทุน ในแง่ที่ว่า หากเป็นบริษัทออสเตรเลียเต็มตัว จะมีความรู้สึกชาตินิยมอยู่ด้วย และพยายามเก็บรักษาบางส่วนที่เป็นการเพิ่มมูลค่าไว้ในประเทศออสเตรเลีย เพื่อประโยชน์ของประเทศชาติ และการจ้างงานในประเทศ แต่ถ้าเป็นบริษัทข้ามชาติ จะไม่มีความรู้สึกว่าต้องหวงแหนกิจการไว้ในออสเตรเลียบ้าง บริษัทข้ามชาติตัดสินใจโดยดูต้นทุนเป็นหลัก

บริษัทข้ามชาติจะมีความโดดเด่นในการตัดสินใจไปลงทุนในต่างประเทศเป็นพิเศษ คือจะมีการแบ่งโซนตลาด และจัดสรรทรัพยากรการผลิตและการทำตลาดในแต่ละภูมิภาคจากบริษัทแม่ บริษัทข้ามชาติมักจะเลือกประเทศที่มีความได้เปรียบที่สุดในฐานะแหล่งลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านต้นทุนการผลิต เพื่อไปลงทุน ผู้บริหารออสเตรเลียที่ร่วมอยู่ในบริษัทข้ามชาติอาจไม่มีอำนาจในการตัดสินใจโดยตรง แต่เป็นการรับนโยบายมาจากบริษัทแม่เท่านั้น เป็นที่สังเกตว่า นโยบายด้านแรงงานของบริษัทข้ามชาติบางแห่งนั้นมีลักษณะไม่ผูกมัดอย่างสูง ทั้งนี้เพื่อความง่ายในการย้ายฐานการผลิตสู่ประเทศที่เหมาะสมต่อไป

ขนาดบริษัท

ผลการวิจัยพบว่า ขนาดบริษัทและความเป็นเจ้าของมีส่วนสำคัญในด้านกระบวนการตัดสินใจ ดังที่ได้กล่าวแล้วว่า บริษัทข้ามชาติจะมีการตัดสินใจเชิงนโยบายมาจากบริษัทแม่ บริษัทออสเตรเลียขนาดใหญ่และขนาดกลางที่ถูกควบรวมกิจการโดยบริษัทข้ามชาติก็จะมีกระบวนการตัดสินใจเช่นนั้น และที่น่าสังเกตคือ บริษัทขนาดใหญ่ และขนาดกลางที่มีทรัพยากรเพียงพอ จะมีการ “ทำการบ้าน” มาพอสมควรก่อนตัดสินใจ คือมีการพิจารณาปัจจัยการลงทุนอย่างรอบด้าน และมีการใช้บริการของบริษัทที่ปรึกษาเพื่อให้ทำการศึกษาเปรียบเทียบและให้คำแนะนำ เกี่ยวกับประเทศเป้าหมายสำหรับการลงทุน ต่างกับบริษัทขนาดเล็กที่มีทรัพยากรจำกัด กลุ่มนี้จะใช้ความรู้สึกเป็นหลัก โดยเฉพาะความรู้สึกไว้เนื้อเชื่อใจคนในพื้นที่ของประเทศเป้าหมาย ที่บริษัทเล็กต้องการให้มาช่วยงาน หรือมาเป็นหุ้นส่วน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับการทำตลาดในประเทศเป้าหมาย บริษัทขนาดใหญ่มักจะไม่ต้องการหุ้นส่วนในพื้นที่เพราะต้องการอำนาจควบคุมการตัดสินใจ และมีความมั่นใจในศักยภาพด้านการทำตลาดของตนเอง ต่างกับบริษัทขนาดเล็กที่ไม่รู้จักกลไกตลาดในประเทศเป้าหมาย อีกทั้งขาดแคลนทรัพยากรที่จะทำทุกอย่างด้วยตัวเอง จึงหวังพึ่งหุ้นส่วนไทยให้ช่วยด้านการทำตลาดในประเทศ และช่วยด้านการติดต่อระบบราชการ

บทบาทของบริษัทที่ปรึกษา

ดังที่กล่าวไว้ข้างต้น บริษัทขนาดใหญ่และขนาดกลางนิยมใช้บริษัทที่ปรึกษาในการทำการศึกษาเปรียบเทียบถึงความเหมาะสมในการไปลงทุนต่างประเทศ บริษัทที่ปรึกษารายหนึ่งในออสเตรเลียอธิบายว่า

*“**บริษัทที่ปรึกษาอย่างเรา และนักกฎหมายมีอิทธิพลต่อลูกค้าในการเลือกประเทศเพื่อลงทุน** ที่ปรึกษาธุรกิจของเราให้คำปรึกษาแก่ลูกค้า แต่สิ่งที่เราแนะนำลูกค้า คือให้ดูความต้องการด้านกลยุทธ์ของบริษัท ดูว่าพวกเขาทำอะไร ช่วยเขาประเมินว่าประเทศไหนจะเหมาะที่สุด เราไม่เคยบอกลูกค้าว่า ไปลงทุนเมืองไทยสิ เรามีวิธีการที่เป็นระบบมาก เราจะสร้างภาพจำลองและปัจจัยนับร้อยที่ต้องคำนึงถึงในการตัดสินใจ เราเปรียบเทียบประเทศต่างๆให้ลูกค้าดู ในการประเมินบางกรณี เรารวมประเทศไทยเข้าไว้ด้วย ไทยได้คะแนนสูงมาก BOI เป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้นเรื่อยๆในตลาดนี้ และบริการที่บีโอไอให้เพื่อดึงดูดการลงทุน ก็เป็นแรงจูงใจที่น่าดึงดูดใจมาก แต่อย่างที่เรารู้กัน นี่ไม่ใช่ปัจจัยเดียวในการตัดสินใจ บางบริษัทขนาดเราแนะนำให้ไปไทย ก็ยังไปมาเลเซีย การดึงดูดการลงทุนเป็นเรื่องที่มีการแข่งขันกันสูงมาก”*

สำหรับปัจจัยสำคัญในการเปรียบเทียบประเทศเป้าหมายการลงทุนนั้น อาจแบ่งได้เป็นระดับมหภาคและจุลภาค ในระดับมหภาคคือ ปัจจัยเศรษฐกิจมหภาค เสถียรภาพของรัฐบาล การขยายตัวทางเศรษฐกิจ ความโปร่งใสของกฎหมายและโครงสร้างสาธารณูปโภค สำหรับปัจจัยระดับจุลภาค ก็เช่น แรงงาน วัตถุดิบ ต้นทุนของแรงงานและวัตถุดิบ การจัดการ ความปลอดภัย และคุณภาพชีวิตของชาวต่างชาติ เป็นต้น ภายใต้โครงสร้างทั้งในระดับมหภาพและจุลภาคก็จะมีรายละเอียดอื่นๆที่มีการหยิบยกขึ้นมา ประกอบด้วย ความสามารถในการครอบครองอสังหาริมทรัพย์ ความมีพร้อมของตลาดทุน การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา ความสามารถเอากำไรกลับประเทศได้ ต่อไปนี้คือความเห็นของนักลงทุนที่กล่าวถึงความสำคัญของปัจจัยเหล่านี้

“มีปัจจัยและความเสี่ยงสองแบบคือแบบมหภาคและจุลภาค ในระดับมหภาคคือประเทศ ปัจจัยเศรษฐกิจมหภาค รัฐบาลมีเสถียรภาพหรือไม่ เศรษฐกิจเติบโตหรือไม่ กฎหมาย กฎเกณฑ์มีความโปร่งใสหรือไม่ เงินทุนไหลเข้าและไหลออกมีความโปร่งใสหรือไม่ โครงสร้างสาธารณูปโภค ถนน เรือ ท่าเรือ สิ่งอำนวยความสะดวก** เขาเอาของขึ้นลงเรือโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายมากเกินไปหรือไม่ เรื่องภาษีก็สำคัญ กฎเกณฑ์และธรรมเนียมปฏิบัติในพื้นที่ ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลต่อการตัดสินใจของนักลงทุน ในปัจจัยเหล่านั้น ถ้าเศรษฐกิจมีการเติบโต เขาก็จะมองหาการลดความเสี่ยงอื่นๆ เช่น การหาคู่ลงทุน เพื่อลดความเสี่ยงบางประการ ถ้าได้อย่างนี้เขาก็พร้อมไปลงทุน **สำหรับปัจจัยระดับจุลภาค ก็เช่น แรงงาน วัตถุดิบ ต้นทุนของแรงงานและวัตถุดิบ การจัดการ ดูว่าต้องมีทีมงานต่างชาติมากน้อยแค่ไหน ต้องดูว่ากฎเกณฑ์ในพื้นที่ระบุให้ต้องมีฝ่ายบริหารที่เป็นคนในพื้นที่ไหม และเรื่องความปลอดภัย คุณภาพของแรงงานและวัตถุดิบก็มีความสำคัญด้วย”

*“ในการไปลงทุนที่ประเทศใดก็ตาม **เราดูที่ศักยภาพในการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศนั้น บริษัทต่างชาติที่ไปลงทุนตรงมีในธุรกิจอะไรบ้าง ลูกค้าส่วนใหญ่ของเราเป็นบริษัทข้ามชาติ ธุรกิจของเราขึ้นอยู่กับการลงทุนตรงจากต่างชาติ นอกจากนั้นเราก็ดูบรรยากาศการลงทุนในประเทศ เสถียรภาพ ความสามารถในการทำธุรกิจ ธรรมาภิบาล** เป็นต้น”*

"ปัจจัยที่บริษัทพิจารณามีหลากหลายมาก เช่นซับพลายของวัตถุดิบ ความชำนาญเฉพาะในบางด้าน กลุ่มบริษัทในอุตสาหกรรมหนึ่งใดก็อาจเป็นตัวดึงดูดเช่นกัน ต้นทุนโดยรวมของการทำธุรกิจ ไม่ใช่แค่วัตถุดิบ แต่รวมถึงปัจจัยเช่นพลังงาน ตัวอาคาร การหาแรงงานที่มีทักษะ ต้นทุนสำหรับพนักงานที่เป็นคนพื้นที่ ต้นทุนของพนักงานที่เป็นต่างชาติ ค่าโสหุ้ยเหล่านี้เป็นปัจจัยที่ต้องคำนึงถึงเสมอ นอกจากนั้นก็คือเรื่องคุณภาพชีวิต เพราะคุณต้องหาลูกจ้างต่างชาติและต้องให้พวกเขาอยู่ในประเทศนั้น เพราะเป็นการลงทุนทางธุรกิจที่สูงมาก คนส่วนใหญ่สร้างธุรกิจโดยดูที่ปัจจัยว่าจะจัดวางบุคลากรไว้ได้ไหม คนงานดีๆหายากมาก *ทุกปีบริษัทพยายามรักษาคนงานดีๆไว้ การต่อสู้ช่วงชิงคนงานดีๆที่มีลักษณะสากล โดยบริษัทข้ามชาติช่วงชิงตัวกันสำหรับคนงานที่เก่งฉกาจ นี่เป็นปัจจัยสำคัญ"*

" *การที่นักลงทุนจะตัดสินใจไปลงทุนในประเทศใด* ***สิ่งสำคัญที่สุดอันดับหนึ่งคือเสถียรภาพของรัฐบาล ข้อสองคือความมีพร้อมของไฟแนนซ์ภายในประเทศ คือมีตลาดเงินทุนที่ดี ข้อสามคือความเข้มแข็งของระบบกฎหมาย ข้อสี่คือความสามารถในการครอบครองอสังหาริมทรัพย์ ต่อจากนี้ก็เป็นปัจจัยการประเมินตลาดเชิงพาณิชย์ตามปกติชาวออสเตรเลียมีความระมัดระวังมากในการทำกิจการนอกพรมแดน วิกฤตค่าเงินในปี*** *1997* ***ยังคงอยู่ในความทรงจำจนถึงทุกวันนี้*** *ยังคงมีสภาพคล่องและหนี้ไม่เพียงพอในตลาดทุน ที่จะทำให้สบายใจได้ว่าไม่มีความเสี่ยง คิดว่ายังต้องใช้เวลาอีกกว่านักลงทุนจะมั่นใจ ต่อมาคือความสามารถในการลงทุนซื้อที่ดิน มีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ข้อสามคือ ระบบกฎหมาย ที่จริงระบบกฎหมายไทยดีกว่าประเทศเพื่อนบ้าน"*

"เราตั้งใจจะอยู่ในไทยในระยะยาว ปัจจัยที่จะส่งผลต่อเราคือ ***เสถียรภาพทางการเงิน การเติบโตทางเศรษฐกิจ โครงสร้างสาธารณูปโภค พลังงานและโลจิสติกส์"***

"ปัจจัยที่สำคัญสำหรับบริษัทในการลงทุนในต่างประเทศ ประกอบด้วย ***ความช่วยเหลือจากรัฐบาลประเทศนั้น การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา ต้นทุนด้านแรงงาน ความสามารถในการเอากำไรกลับคืนประเทศ ระบบกฎหมายต้องเข้มแข็งที่พึ่งพาได้.***

"ปัจจัยที่นักลงทุนต่างชาติพิจารณาคือ เรื่องโครงสร้าง ***นักลงทุนต้องการความมั่นใจว่ากฎหมายศักดิ์สิทธิ์ นักลงทุนต้องการรู้ว่าเศรษฐกิจมีเสถียรภาพและเข้มแข็ง สำหรับอุตสาหกรรมที่ต้องใช้แรงงานมาก ก็ต้องการคนงานที่ดีในราคาที่สมเหตุสมผล*** *ผมไม่คิดว่าเขาต้องการไปในที่ๆแรงงานถูกที่สุดในโลก แต่เขาต้องการแรงงานที่สมเหตุผล ต้องการ****คนที่มีมันสมอง สามารถเรียนรู้ และผลิตสินค้าอย่างเต็มความสามารถ เหล่านี้คือปัจจัยสำคัญ ประเทศไทยได้มาตรฐานแบบขึ้นๆลงๆ ขึ้นอยู่กับรัฐบาลที่อยู่ในอำนาจ"***

*"**ต้นทุนการทำธุรกิจเป็นเรื่องสำคัญสำหรับเรา ถ้าต้นทุนด้านแรงงานไม่สูงมาก ก็สามารถมีคนงานจำนวนมากพอเพื่อให้บริการลูกค้า** ในประเทศอื่นที่ต้นทุนด้านแรงงานสูง คุณจำเป็นต้องจำกัดตัวเองเพื่อให้ต้นทุนต่ำ และการให้บริการลูกค้าก็อาจทำได้ไม่เต็มที่"*

"คุณสามารถให้บริการที่ดีขึ้นแก่ลูกค้าเพราะแรงงานที่ถูกลง นอกจากนั้นยังมีการพัฒนาขนาดใหญ่ในตลาดที่ดึงดูดนักลงทุน ไม่ว่าจะเป็น BOI, Biz 19, การพัฒนาเขต free zone development, การพัฒนาเขตการค้าเสรี free trade development, สิ่งเหล่านี้ทำให้ธุรกิจของเราน่าสนใจ เพราะทำให้เราให้คำแนะนำลูกค้าได้มากขึ้น นอกจากนั้นขนาดของตลาดที่นี่ก็ทำให้คุณไม่จำเป็นต้องจำกัดตัวเอง"

*นอกจากปัจจัยหลักๆดังที่กล่าวมาแล้ว สำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีสูงยังต้องมีปัจจัยพิเศษอื่นๆ ที่สำคัญคือต้องมีกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีเทคโนโลยีสูงเพื่อช่วยสนับสนุน รวมทั้งการสนับสนุนจากกองทุน **Venture capital fund***

*"อุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีสูงก็พิจารณาปัจจัยเดียวกับอุตสาหกรรมทั่วไปในการตัดสินใจลงทุนในต่างประเทศ เช่นต้นทุนการทำธุรกิจ เป็นต้น แต่ที่สำคัญคือ**อุตสาหกรรมที่ก้าวหน้าแบบนี้ต้องการล้อมรอบตัวเองด้วยบริษัทที่มีเทคโนโลยีที่เหมาะสมและเกื้อกูลกัน** เป็นเทคโนโลยีที่มีความเป็นเฉพาะมาก มีคุณสมบัติและคุณภาพเป็นพิเศษเพื่อผลิตชิ้นส่วนที่อุตสาหกรรมนี้ซื้อ ชิ้นส่วนที่บริษัทไม่ได้ผลิตเอง จะต้องมีมาตรฐานที่สูงมากเป็นพิเศษ **ดังนั้นการเลือกแหล่งลงทุนจึงเกี่ยวพันกับสายโซ่ซับพลายระดับโลก หรือขึ้นอยู่กับที่ตั้งของกลุ่มบริษัทที่สามารถผลิตชิ้นส่วนคุณภาพสูงนี้ให้ได้** ยกตัวอย่างเช่น photonics (การสื่อสารด้วยใยแก้วนำแสงรุ่นใหม่) เขาก็จะดูว่าความชำนาญในด้านนี้กระจุกอยู่ที่ส่วนใดในโลก เขาต้องการซับพลายเออร์ที่เหมาะสมที่มีคุณภาพและเทคโนโลยีที่เหมาะสม รวมทั้ง know how และบุคลากรที่มีทักษะเฉพาะด้วย"*

*"**Biotech เป็นตัวอย่างหนึ่งที่การจับกลุ่มได้ผลดี** ทำไมอุตสาหกรรมนี้จึงต้องการการจับกลุ่ม? **เพราะเขาต้องเลือกเรื่องหลักๆที่จะต้องทำงานวิจัยและสร้างผลงาน** เขาต้องการสร้างความสนใจในเรื่องที่เขาจะทำวิจัยเพื่อให้มีความคืบหน้า อีกวิธีการหนึ่งคือสร้างเทคโนโลยีพิเศษขึ้นมาชิ้นหนึ่งเช่น **Synchrotron** ซึ่งจะดึงดูดให้นักวิจัยทำงานในหัวข้อที่เกี่ยวข้อง เพราะว่ามีเทคโนโลยีอยู่แล้ว ดังนั้นไบโอเทคโนโลยีจึงเกี่ยวพันกับเรื่องของความสัมพันธ์มากกว่าอุตสาหกรรมอื่นใด ที่ฉันเคยพบเห็นมา เพราะงานวิจัยและพัฒนาเป็นการลงทุนมหาศาลในด้านทรัพยากรมนุษย์"*

*"กองทุน **Venture capital fund** ก็เป็นปัจจัยสำคัญอีกอันหนึ่งของ biotech ซึ่งอาจเป็นพลังที่ดึงดูดการรวมกลุ่มได้ เพื่อสามารถเข้าถึงกองทุนดังกล่าว ซึ่งก็ต้องมีเหตุมีผล และเมื่อคุณสร้างกลุ่มก้อนและสร้างชื่อให้กับหัวเรื่องหลักของงานวิจัยแล้ว คุณก็ต้องการข้อมูลจากนักวิชาการ ก็ต้องจัดสัมมนาหรือหลักสูตรระดับโลกเพื่อสร้างความสัมพันธ์นั้น แล้วให้เขามาเมืองไทย เพราะเมืองไทยมีสิ่งที่เขาอยากได้ จะเป็นอะไรก็แล้วแต่ที่คุณสร้างมันขึ้นมา"*

1.3 ผลกระทบของข้อตกลงการค้าเสรีไทยออสเตรเลีย – TAFTA ต่อการลงทุนในประเทศไทย

สาระสำคัญ

ตามความเห็นของนักธุรกิจออสเตรเลียส่วนใหญ่ TAFTA เป็นเรื่องของการเจรจาระหว่างรัฐบาล เพื่อ เสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างรัฐบาล ข้อตกลงนี้มีผลในด้านการประชาสัมพันธ์ให้นักธุรกิจออสเตรเลียหันมาสนใจประเทศไทยมากขึ้น และส่งผลให้มีการค้าระหว่างสองประเทศเพิ่มขึ้น โดยประเทศไทยได้เปรียบดุลการค้า แต่สำหรับด้านการลงทุนผลลัพธ์ยังไม่ชัดเจน และต้องใช้เวลายาวนานกว่านี้

แม้ว่าจะมีนักลงทุนบางรายหันมาสนใจประเทศไทยเพราะ TAFTA แต่ข้อตกลงนี้ไม่ใช่ปัจจัยที่มีนัยยะสำคัญสำหรับบริษัทส่วนใหญ่ที่ตัดสินใจมาลงทุนในประเทศไทย มีปัญหาหลายอย่างที่ทำให้ TAFTA ไม่ใช่ปัจจัยดึงดูดการลงทุนที่สำคัญ ที่สำคัญที่สุดคือ TAFTA ไม่ได้เปิดเสรีให้ลงทุนด้านบริการ ซึ่งเป็นสิ่งที่นักธุรกิจออสเตรเลียต้องการ นอกจากนั้น TAFTA ยังไม่ได้ช่วยให้การติดต่อธุรกิจระหว่างสองประเทศง่ายขึ้นแต่อย่างใด ทั้งในเรื่องการทำวีซ่าและการขอใบอนุญาตทำงานของนักลงทุนออสเตรเลีย

ในส่วนของการปฏิบัติตาม TAFTA เรื่องนี้มีปัญหามาก เพราะเจ้าหน้าที่รัฐบาลไทยไม่มีความเข้าใจเพียงพอ เช่นในกรมศุลกากร และองค์การอาหารและยา และการที่รัฐบาลไทยตั้งกฎเกณฑ์พิเศษด้านภาษี โดยไม่คำนึงถึง TAFTA

สิ่งที่ออสเตรเลียแสดงความห่วงใยคือกระแสความรู้สึกชาตินิยมซึ่งอาจเป็นอุปสรรคต่อการเปิดเสรีของประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งภายหลังยุครัฐบาลทักษิณ

ความแตกต่างระหว่างการจัดการกับภาคอุตสาหกรรมและภาคประชาชนของรัฐบาลไทยและรัฐบาลออสเตรเลียก็มีความแตกต่างกัน ในขณะที่กลุ่มอุตสาหกรรมของออสเตรเลียมีส่วนร่วมกับการนำเสนอความคิดเห็นเพื่อให้รัฐบาลออสเตรเลียนำไปเจรจาต่อรอง และประชาชนออสเตรเลียโดยทั่วไปก็มีความเชื่อมั่นระดับหนึ่งว่ารัฐบาลจะทำในสิ่งที่เป็นประโยชน์กับประเทศชาติและประชาชน ภาคอุตสาหกรรมของไทยมีความเห็นห่วงในเรื่องการจัดการของรัฐบาลทั้งในด้านการรับฟังความเห็นจากภาคอุตสาหกรรมและภาคประชาชน

ข้อตกลงการค้าเสรีในประเทศไทยและประเทศออสเตรเลียส่งผลไม่ต่างกันในแง่ที่ว่าทำให้อุตสาหกรรมในประเทศนั้นเป็นห่วงว่าจะมีการแข่งขันจากต่างชาติมากขึ้น แต่การจัดการของรัฐบาลออสเตรเลียที่เปิดให้ภาคอุตสาหกรรมและประชาชนมีส่วนร่วมในกระบวนการตัดสินใจตั้งแต่เริ่มต้น ช่วยให้ลดความรู้สึกต่อต้านลงได้บ้าง แม้การเปิดเสรีจะทำให้ออสเตรเลียต้องเสียเปรียบดุลการค้าให้กับไทยมากขึ้นก็ตาม

ความเห็นจากบทสัมภาษณ์

ไม่ต้องสงสัยว่าข้อตกลงนี้มีผลต่อทัศนคติของชาวออสเตรเลีย ทำให้ชาวออสเตรเลียหันมาสนใจประเทศไทยมากขึ้น ตามความเห็นของเจ้าหน้าที่รัฐบาลในประเทศออสเตรเลีย

> *"ทัศนคติเกี่ยวกับประเทศไทยเป็นผลมาจากความรับรู้เกี่ยวกับเรื่องราวที่เกิดขึ้นในเมืองไทย และกฎหมาย กฎเกณฑ์ในประเทศ ผมคิดว่า**ทัศนคติไม่น้อยได้รับผลมาจากอิทธิพลของ FTA ข้อตกลงการค้าเสรีเป็นเรื่องที่อยู่ในความสนใจของออสเตรเลีย** การเปิดให้สินค้าเข้าออกระหว่างสองประเทศได้ง่ายขึ้น และยังเป็นการส่งเสริมการลงทุนโดยตรง เพราะเป็นเรื่องที่ได้รับการรับรองใน FTA"*

เป็นที่เห็นพ้องกันโดยทั่วไปว่า ข้อตกลงนี้ทำให้ชาวออสเตรเลียสนใจประเทศไทยมากขึ้นโดยเฉพาะในด้านการส่งออกสินค้า ดังที่ผู้นำองค์กรธุรกิจออสเตรเลียในประเทศไทยรายหนึ่งให้ความเห็นว่า

> *"TAFTA ส่งผลต่อวิธีคิดของชาวออสเตรเลียแน่นอน มีความสนใจในประเทศไทยมากขึ้น เพราะเป็นการเปิดประตูประเทศไทยสำหรับสินค้าออสเตรเลียหลายตัว และในทางกลับกันด้วย นี่เป็นข้อตกลงการค้าเสรีที่สำคัญที่สุดที่เราเคยมีมา เรามีอีกหลายฉบับที่เป็นเพียงภาพลวงตา กับญี่ปุ่นที่รัฐบาลรักษาการณ์คงผลักดัน นอกจากนั้นก็มีข้อตกลงเบื้องต้นกับ จีน อินเดีย บาร์เรน แต่ตอนนี้อาจจะช้าลงแล้ว"*
> *(สัมภาษณ์เดือนพฤศจิกายน ๒๕๔๕)*

ผู้นำองค์กรอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศออสเตรเลียก็เห็นข้อดีของ TAFTA และจะพยายามส่งเสริมให้สมาชิกเข้ามาทำตลาดในประเทศไทยมากขึ้น

> *"สมาคมของเราพยายามส่งเสริมให้บริษัทติดต่อสัมพันธ์กับประเทศไทยมากขึ้น ประเทศไทยสำคัญสำหรับออสเตรเลียมาก เพราะ FTA และการที่ไทยมีผู้ผลิตรถ 15 รายในเมืองไทย เราพยายามส่งเสริมให้สมาชิกของเราเข้าถึงตลาดภายใต้กรอบ FTA เรามีความสัมพันธ์กับกลุ่มไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ในเมืองไทย เรามีความสัมพันธ์กับกลุ่มในไต้หวันมาก่อนแล้ว และพยายามจะสร้างความสัมพันธ์สามประเทศ คือออสเตรเลีย ไต้หวัน ไทย โอกาสที่เราเห็นในไทยคืออุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในรถ ตัวอย่างเช่น ฟอร์ดออสเตรเลียนำเข้ารถกะบะจากไทย รถนั้นผลิตในไทย ขายในออสเตรเลีย แต่ออสเตรเลียเป็นตลาดที่ดีสำหรับการใส่อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่เรียกว่า telematic ในรถ ไม่ว่าจะใส่กับรถตอนผลิตหรือหลังการขายก็ได้ นี่เป็นโอกาสที่อุตสาหกรรมในไทยและออสเตรเลียจะร่วมมือกันได้"*

มีธุรกิจออสเตรเลียจำนวนหนึ่งที่จะได้รับผลประโยชน์จาก TAFTA โดยตรง โดยเฉพาะบริษัทที่เข้ามาตั้งโรงงานผลิตในประเทศไทยเพื่อส่งออกกลับไปยังประเทศออสเตรเลีย เช่นบริษัทสิ่งทอรายหนึ่งบอกว่า

*“FTA **เป็นเรื่องที่ดีมาก** ตอนนี้เรายังไม่ได้นำเข้าอะไรมาจากออสเตรเลีย แต่ในโครงการใหม่ เราจะทำ เราคิดว่านี่เป็นเรื่องที่ดีมาก **จะทำให้เราแข่งขันได้ดีขึ้นในการส่งออกไปออสเตรเลีย** ผู้จำหน่ายสินค้าของเราในออสเตรเลียจะได้กำไรมากขึ้น เราจะแข่งขันได้ดีขึ้นในตลาดอเมริกัน ตอนนี้เราก็แข่งขันได้ดีอยู่แล้ว”*

นักธุรกิจบางรายในอุตสาหกรรมยานยนต์ก็มีความเห็นสอดคล้องกันว่า TAFTA น่าจะทำให้มีการนำเข้าชิ้นส่วนยานยนต์จากประเทศไทยมากขึ้น

*“ผมคิดว่าประเทศไทยมีสถานะที่สามารถแข่งขันได้ดีในการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ FTA **ทำให้ประเทศไทยเป็นที่รู้จักมากขึ้น** มีบริษัทออสเตรเลียจำนวนมากขึ้นที่คิดจะนำเข้าชิ้นส่วนจากประเทศไทย ซึ่งก่อนนี้ไม่เคยทำมาก่อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านชิ้นส่วนยานยนต์ เพราะภาษีที่เคยมีอยู่ 10% ก็เหลือ 0% เพราะ FTA ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันได้ดีขึ้น”*

และนักธุรกิจด้านยานยนต์รายหนึ่งคิดจะมาตั้งโรงงานผลิตในประเทศไทยเพราะ TAFTA

***“ข้อตกลงการค้าเสรีมีผลดีสำหรับเรา** เหตุผลหนึ่งที่เราเริ่มดูเมืองไทยคือเพื่อหาฐานการผลิตสินค้าตัวนี้ และตลาดใหญ่แห่งเดียวสำหรับสินค้านี้คือออสเตรเลีย ผมจึงอยากเห็นว่ามันส่งผลดีสำหรับผม เมื่อเรามีข้อตกลงการค้าเสรีเมื่อเราไปทำการผลิตที่เมืองไทย ยังมีตลาดอื่นในอาเซียน แต่ออสเตรเลียจะเป็นตลาดใหญ่สุดและต่อมาคือยุโรป”*

นักธุรกิจออสเตรเลียที่เลือกมาลงทุนในประเทศไทยแล้ว โดยทั่วไปเห็นว่าไทยเป็นตลาดสำคัญสำหรับสินค้าออสเตรเลียและ TAFTA มีส่วนผลักดันให้การค้าทั้งสองทางเพิ่มขึ้น แต่ในด้านการลงทุน ผลลัพธ์ยังไม่ชัดเจนเท่าด้านการค้า

***“ข้อตกลงระหว่างรัฐบาลเป็นเรื่องสำคัญ** ออสเตรเลียมองไทยอย่างไร ผมคิดว่าไทยเป็นตลาดสำคัญสำหรับสินค้าออสเตรเลีย และในทางวัฒนธรรม ออสเตรเลียก็พยายามจะเข้าเป็นส่วนหนึ่งของสมาชิก ASEAN มาโดยตลอด ผมคิดว่าทั้งสองประเทศมีความสัมพันธ์ทางวัฒนธรรมที่เข้มแข็ง เราต่างมีระบบประชาธิปไตย มีความมั่นคงในระดับหนึ่งว่าไทยเป็นตลาดที่จะขยายตัวต่อเนื่อง ในด้านธุรกิจยานยนต์ ออสเตรเลียได้ใช้รถที่ผลิตในไทย เช่น มาสด้า ฮอนด้า ซึ่งนำเข้ามาในตลาดออสเตรเลีย จะเห็นได้ว่า มีสินค้าเข้าออกระหว่างสองประเทศมากพอควร การค้าระหว่างสองประเทศเพิ่มขึ้นแน่นอนนับตั้งแต่มี TAFTA มันสูงขึ้น 40% จาก 5 พันล้านดอลลาร์เป็น 7 พันล้านดอลลาร์ ผมไม่แน่ใจเรื่องการลงทุน แต่จากที่ได้ยินมา มันก็เพิ่มขึ้นเช่นกัน”*

*“จากเว็บไซท์ของกระทรวงต่างประเทศออสเตรเลีย DFAT และจากที่อื่นๆ แสดงว่า TAFTA เป็นผลดีกับทั้งสองฝ่ายมาก อย่างน้อยก็ในด้านการค้า แต่หลักฐานด้านการลงทุนยังไม่ชัดเจน เรื่องนี้ต้องใช้เวลา คนที่ส่งออกมาไทยอยู่แล้ว ก็ใช้ประโยชน์ได้มากขึ้น **แต่ก็น่าประหลาดใจที่ผู้ส่งออกอีกมากที่ไม่ติดตามเรื่องการเจรจา***

ต่อรองด้านการค้า รวมทั้ง *TAFTA ดังนั้นเราจึงต้องให้การศึกษาอยู่ตลอดเวลาเพื่อบอกประชาชนถึงประโยชน์ของข้อตกลง"*

อย่างไรก็ตาม ก็ยังมีบริษัทไทยบางรายที่บ่นว่า TAFTA ไม่ได้ช่วยให้บริษัทของตนขายสินค้าเข้าออสเตรเลียได้มากขึ้น ทั้งๆที่ไทยได้เปรียบดุลการค้าออสเตรเลีย ความเห็นของคนไทยนั้นสะท้อนผ่านมาผู้นำสมาคมธุรกิจของออสเตรเลีย

"ผมพอใจใน *TAFTA* ***มาก*** *เป็นเรื่องที่วิเศษ การค้าเพิ่มขึ้นทั้งสองทาง มีคนที่ไม่พอใจบ้างเหมือนกัน มีผู้ผลิตสิ่งทอไทยรายหนึ่งบ่นกับผมว่า TAFTA ไม่ได้ผล ผมเถียงว่าไม่จริง ผมบอกว่า การค้าเพิ่มขึ้น 40% และทุกฝ่ายก็ได้ประโยชน์ และที่จริงแล้วตอนนี้ไทยเป็นฝ่ายได้เปรียบ คือได้ดุลการค้า มีการส่งออกสินค้าไทยไปออสเตรเลียมากกว่า แต่นักธุรกิจคนนี้บอกผมว่า แต่ยอดขายของผมเพิ่มขึ้นแค่ 1-2% ถึงแม้เราจะมีข้อตกลงการค้าเสรี ถ้าสินค้าของคุณไม่ดี คุณก็ขายสินค้าเพิ่มขึ้นไม่ได้ เพียงเพราะภาษีลดลง เขายังบ่นกับผมด้วยว่า แต่ไทยลดภาษีจาก 20 เหลือ 5 ขณะที่ออสเตรเลียลดจาก 7 เหลือ 5 อ้าวแล้วไงล่ะ ก็ไปขายสิ ผลิตสินค้าดีๆออกมาแล้วก็ไปขาย อย่าบ่นเรื่องคนอื่น"*

นักธุรกิจในออสเตรเลียไม่รู้เรื่อง TAFTA มากนัก ส่วนหนึ่งเป็นเพราะภาพลักษณ์ประเทศไทยที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยว และหน่วยงานรัฐบาลออสเตรเลียที่ประสบปัญหาในการถ่ายทอดข้อมูลสู่ประชาชนออสเตรเลียเพื่อส่งเสริมการส่งออกมาประเทศไทย

"ผมไม่คิดว่าธุรกิจในออสเตรเลียรู้เรื่อง *TAFTA* ***สักเท่าไร และใช้ประโยชน์จากมันอย่างเต็มที่ เรื่องนี้อาจเป็นปัญหาของรัฐบาลเช่นกัน คนออสเตรเลียมักจะไม่คิดว่าประเทศไทยเป็นประเทศที่เขาควรมาทำธุรกิจ แต่จะคิดถึงประเทศไทยว่าเป็นสถานที่ท่องเที่ยว พักผ่อนหย่อนใจ*** *และพวกเขาจะประหลาดใจมาก เมื่อรู้ว่าเศรษฐกิจที่นี่เป็นยังไง Austrade ประสบปัญหาในการถ่ายทอดข้อมูลนี้สู่ประชาชน ที่จริงแล้วไทยเป็นประเทศที่ดีมากที่จะมาขายของ"*

ในด้านการลงทุน แม้ว่า TAFTA จะมีผลในเชิงประชาสัมพันธ์ให้ว่าที่นักลงทุนออสเตรเลียได้หันมาสนใจประเทศไทยมากขึ้น อย่างไรก็ตาม สำหรับนักลงทุนที่ได้มาลงทุนในประเทศไทยแล้ว ส่วนใหญ่ไม่ได้ตัดสินใจมาเพราะข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับออสเตรเลีย หลายบริษัทบอกว่า ไม่เคยรู้เรื่องข้อตกลงการค้าเสรี และในส่วนที่รู้ว่ามีข้อตกลงนี้ บางรายก็รู้สึกผิดหวัง ดังความเห็นของนักธุรกิจด้านการก่อสร้างรายหนึ่ง

"น่าเสียดายที่ *TAFTA* ***ไม่ประสบผลอย่างที่หลายคนคาดหวัง*** *มันช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างรัฐบาล ตอนที่มีการประกาศ FTA ใหม่ๆ ดูเหมือนจะมีคนให้ความสนใจพอสมควร แต่ในท้ายที่สุด ในเวลา 10 ปี ถ้ามีคนทำวิจัยเรื่องผลกระทบ พวกเขาก็จะอ้างว่าเกิดไอ้นั่นไอ้นี่ขึ้น แต่ผมคิดว่าเรื่องที่จะเกิดมันก็ต้องเกิดอยู่แล้ว"*

แม้แต่บริษัทที่ได้รับประโยชน์จาก TAFTA ก็ไม่ได้ตัดสินใจมาลงทุนเพราะการมีข้อตกลงนี้ ดังความเห็นของบริษัทผลิตเครื่องเจียที่ใช้เทคโนโลยีสูงรายหนึ่ง

> *"**ข้อตกลงการค้าเสรีมีผลต่อบริษัทของเราในทางบวก** ข้อตกลงกับอเมริกาก็ดีสำหรับเราด้วย แต่ธุรกิจอื่นผมไม่รู้ **แต่มันไม่ได้มีผลต่อการตัดสินใจของเราในการมาลงทุนในเมืองไทย ไม่ใช่ปัจจัยที่เราคำนึงถึงเลย** ธุรกิจของเราตั้งแต่มาลงทุนในเมืองไทยขยายตัวจาก turnover 50 ล้านดอลลาร์ เป็น 100 ล้านดอลลาร์ในเวลาสามปี"*

ข้อตกลงนี้ถูกมองว่าเป็นข้อตกลงระดับสูงระหว่างสองรัฐบาล แต่ในทางปฏิบัติ มีปัญหามาก ดังที่เจ้าหน้าที่รัฐบาลออสเตรเลียในประเทศไทยให้ความเห็นว่า

> *"ตอนที่ผมมาเมืองไทยใหม่ๆ ก็มีจุดประสงค์เพียงแค่ช่วยเพิ่มการส่งออกให้กับบริษัทออสเตรเลีย แต่ต่อมากลายเป็นว่าผมได้ทำงานกับรัฐบาลไทยมากขึ้นๆเพื่อทำให้สินค้าออสเตรเลียเข้ามาในไทยได้ **ในทางทฤษฎี** FTA **ควรจะส่งผลให้ทุกอย่างเข้าและออกได้ง่ายมาก แต่เรื่องจริงไม่ใช่อย่างนั้น** การค้าเสรีไม่ได้หมายถึงการค้าที่เสรี การค้าเสรีหมายถึงการทำให้เป็นเสรี เพื่อให้ของเข้าประเทศได้ง่ายขึ้น แต่ในความเป็นจริง **การปฏิบัติตาม FTA เป็นเรื่องค่อนข้างยาก รัฐบาลไทยเซ็นข้อตกลงในระดับสูง แต่ไม่ได้ให้การฝึกอบรมหรือให้ข้อมูลกับคนในระดับต่ำลงมา ในกรมศุลกากร และใน FDA (องค์การอาหารและยา) จึงมีปัญหาเรื่องการปฏิบัติตามอย่างมาก"*

ปัญหาที่เจ้าหน้าที่รัฐบาลเห็นคือมาตรฐานด้านสินค้าอาหารที่ต่างกันระหว่างสองประเทศ

> *"นอกจากนั้นก็มีประเด็นปัญหาเรื่องขั้นตอนการทดสอบจากประเทศไทยสู่ออสเตรเลีย ตอนนี้มีปัญหาเรื่องการนำน้ำผึ้งออสเตรเลียเข้ามาในไทย เพราะ**มาตรฐานที่ต่างกันระหว่างสองประเทศ สิ่งที่เราคิดว่าปลอดภัยในออสเตรเลีย ไทยอาจไม่คิดว่ามันปลอดภัย ในทางกลับกันไทยก็มักคิดว่าออสเตรเลียสร้างอุปสรรคกีดกัน** ไทยต้องการส่งเนื้อไก่สดไปออสเตรเลีย เรื่องนี้มีปัญหากันมานานแล้ว และออสเตรเลียก็เชื่อว่า ไม่มีภาษี tariff แต่มีปัญหาเรื่องความสะอาด photo-sanitary กล่าวคือ เนื้อไก่ต้องได้มาตรฐาน เพราะประเทศไทยเป็นประเทศที่มีโรคปากเปื่อยเท้าเปื่อย และมีโรคอีกหลายอย่างที่ออสเตรเลียไม่มี เราก็เลยไม่ให้นำสินค้านี้เข้ามา คราวนี้ฝ่ายไทยก็บอกว่านี่คืออุปสรรคทางการค้า เราบอกว่ามันเป็นอุปสรรคด้าน photo-sanitary ปัญหาเชิงปฏิบัติแบบนี้ไม่มีอยู่ในตัวบทกฎหมาย แต่เป็นปัญหาด้านวิธีการปฏิบัติ"*

สิ่งที่เจ้าหน้าที่รัฐบาลแสดงความห่วงใยคือกระแสความรู้สึกชาตินิยมซึ่งอาจเป็นอุปสรรคต่อการเปิดเสรีของประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งภายหลังยุครัฐบาลทักษิณ

> ***"ผมคิดว่าข้อตกลงระดับสูงที่รัฐบาลทักษิณลงนามเกี่ยวกับการค้าเสรี คือการทำให้เมืองไทยมีความเป็นสากล ผมคิดว่านี่เป็นเรื่องดี แต่ในระดับปฏิบัติ มีความรู้สึกชาตินิยมเข้ามาเกี่ยวข้องอย่างมาก มีคนจำนวนมากที่ไม่***

เห็นด้วยกับนโยบายระดับสูงของรัฐบาล ***พวกเขาพยายามปกป้องเศรษฐกิจไทย*** *ซึ่งผมก็สนับสนุนนะ พวกเขาพยายามสนับสนุนชาวนาไทย ผู้ผลิตภาคอุตสาหกรรมของไทย ดังนั้นถ้าพวกเขามีโอกาส ถ้ามีเรื่องส่งมาถึงโต๊ะ แล้วต้องเลือกระหว่าง tariff 30% หรือ 50% แน่นอนว่าเขาต้องเลือก 50% เพราะภาษีสูงจะช่วยผู้ผลิตไทย ทำให้คนไทยแข่งขันได้ดีขึ้น นี่คือสิ่งที่เกิดขึ้นภายใต้รัฐบาลทักษิณ"*

"กับรัฐบาลรักษาการณ์ชุดใหม่นี้ ผมเชื่อว่ามีแรงสวิงกลับสู่ความรู้สึกชาตินิยมมากขึ้น และอาจจะไม่เห็นด้วยกับข้อตกลงการค้าเสรี หรือโลกาภิวัฒน์ที่รัฐบาลทักษิณต้องการไปเสียทั้งหมด *ดังนั้นถึงแม้จะไม่มีวาระไม่มีนโยบายรัฐบาล แต่ผมคิดว่าตอนนี้คน (ไทย) ต่างก็คิดว่า เราสามารถปกป้องตัวเองได้มากขึ้น เราไม่เห็นด้วยกับรัฐบาลชุดก่อน แต่รัฐบาลนั้นก็ไปแล้ว และถึงแม้จะไม่มีกฎหมายแต่ก็มีเจตนารมณ์ที่ทำให้คนรู้สึกว่าต้องระมัดระวังเรื่องการเพิ่มการนำเข้าให้มากขึ้น"*

ที่จริง ความรู้สึกชาตินิยม และข้อวิตกกังวลว่าข้อตกลงการค้าเสรีจะทำให้สินค้าต่างชาติเข้ามาแข่งกับสินค้าในประเทศไทย เป็นความรู้สึกของประชาชนในออสเตรเลียเช่นกัน แต่ประชาชนออสเตรเลียมีศรัทธาต่อรัฐบาลของตนว่าจะเลือกในสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อประเทศชาติและประชาชนที่สุด อย่างไรก็ตามในมุมมองของผู้ส่งออกออสเตรเลียเองก็อาจจะไม่เชื่อสักเท่าไรว่า TAFTA จะให้ประโยชน์กับพวกเขาจริงๆ และข้อตกลงนี้อาจมีผลในแง่การพัฒนาความสัมพันธ์กับต่างประเทศเพียงเท่านั้นก็ได้ ที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลียให้เห็นว่า

"ข้อตกลงการค้าเสรีกับประเทศอื่น เป็นจังหวะก้าวที่ดี ฉันยังไม่เห็นผลลัพธ์ที่ดีมากนักในแง่ของการขยายธุรกิจในอุตสาหกรรมใดๆ แต่ในระยะยาวมันอาจมีผลดีก็ได้ ฉันคิดว่ามันเป็นเครื่องมือที่ดีมากในการพัฒนาความสัมพันธ์กับต่างประเทศ และทำให้ต่างประเทศเห็นออสเตรเลียในมุมมองที่เป็นบวกมากขึ้น ฉันคิดว่าการพัฒนาความสัมพันธ์กับประเทศไทยถูกมองในแง่ดี ว่าเป็นการเสริมสร้างความร่วมมือกัน ***คนที่นี่ค่อนข้างกลัวสินค้านำเข้าที่ราคาถูกกว่าจากไทยหรือจีน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเราพยายามจะคุ้มครองอุตสาหกรรมของเราเอง เพื่อคุ้มครองงานของเรา คนที่นี่กลัวว่าผู้อพยพจะเข้ามาแย่งงาน แต่ฉันเชื่อว่า เรามีศรัทธาในรัฐบาลของเราว่ารัฐบาลจะทำในสิ่งที่ถูกต้องเพื่อประโยชน์ของประชาชน แม้ว่าจะมีบางเรื่องที่ผู้คนอาจไม่พอใจบ้าง แต่รัฐบาลจะทำให้ถูกใจทุกคนคงไม่ได้ ซึ่งเรื่องนี้ก็เป็นธรรมดาของชีวิต*** *ในมุมมองของผู้ส่งออกออสเตรเลีย ข้อตกลงการค้าเสรีเป็นสิ่งที่ดี แต่เขาก็ยังไม่ค่อยเชื่อกันนัก คือมองว่า ก็ดี ถ้าเราจะได้รับประโยชน์ แต่คิดว่าคงไม่ได้ประโยชน์อะไรเสียมากกว่า ฉันคิดว่าประชาชนไม่ค่อยเชื่อในสิ่งที่รัฐบาลโฆษณาว่าพวกเขาจะได้ประโยชน์จากข้อตกลง บางครั้งจึงมองว่า ข้อตกลงนี้เป็นเรื่องที่เสียเวลาเปล่าๆ"*

ที่น่าสังเกตคือ ในการเจรจาต่อรองเพื่อทำข้อตกลงการค้าเสรีกับประเทศใดก็ตาม รัฐบาลออสเตรเลียจะให้กลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็น และรับฟังความคิดจากภาคอุตสาหกรรมเพื่อนำไปขึ้นโต๊ะเจรจาต่อรอง การหารือที่ใกล้ชิดกับกลุ่มอุตสาหกรรมในประเทศออสเตรเลีย จึงช่วยผ่อนเบาความรู้สึกด้านลบที่มีต่อ

ข้อตกลงการค้าเสรีลงได้บ้าง หากออสเตรเลียจะต้องเสียเปรียบบ้างจากการเปิดเสรี ดังที่ผู้นำกลุ่มอุตสาหกรรมหลักในประเทศออสเตรเลียเปิดเผยถึงการมีส่วนร่วมในกระบวนการเจรจาข้อตกลงการค้าเสรีว่า

> *"เรามีส่วนร่วมกับการแสดงความคิดเห็นต่อ FTA อย่างใกล้ชิด รวมทั้ง FTA ที่ทำกับไทย นอกจากนั้นเรายังมีส่วนร่วมใน FTA กับจีนอย่างมาก เรามีความห่วงใยว่าอุตสาหกรรมการผลิตจะเสียเปรียบหากมีทำการ FTA ดังนั้นเรื่องนี้จึงสำคัญสำหรับเรามาก* ***ฝ่ายไทยได้ประโยชน์จาก*** *TAFTA* ***มากกว่าออสเตรเลียในตอนนี้ ผมไม่คิดว่าคนออสเตรเลียเข้าใจว่า*** *FTA* ***มีผลอย่างไร*** *ผู้ผลิตจำเป็นต้องได้รับการส่งเสริมให้เข้าใจว่าเขาจะส่งออกไปไทยได้อย่างไร และจะได้รับประโยชน์อะไร ยกตัวอย่างเช่น รถ รถฮอนด้าที่มาจากไทยราคาถูกลง 15% นี่เป็นผลดีกับการส่งออกของไทย เช่นเดียวกับ FTA ที่เรามีกับสหรัฐ อาจกล่าวได้ว่า เราไม่ได้ประโยชน์จากข้อตกลงมากเท่าที่เราต้องการ"*

TAFTA อาจมีผลในแง่สัญลักษณ์ว่าไทยกับออสเตรเลียไว้ใจกัน และต้องการผูกสัมพันธ์ใกล้ชิดกันยิ่งขึ้น แต่เจ้าหน้าที่รัฐบาลออสเตรเลียก็ชี้ด้วยว่าข้อตกลงนี้ไม่ได้เปิดเสรีด้านอุตสาหกรรมบริการ จึงไม่เป็นการเปิดเสรีสำหรับบรรยากาศการทำธุรกิจ จึงไม่ได้รับความสนใจจากนักธุรกิจออสเตรเลียเท่าที่ควร

> *"ผมคิดว่าประเทศไทยต้องระมัดระวังอย่างมาก ไม่ใช่ตอนนี้ แต่ในอีกสองสามปีข้างหน้า ไทยต้องแสดงให้ออสเตรเลียเห็นว่า* ***...***ผมหมายความว่า ***ข้อตกลงการค้าเสรีเป็นดาบสองคม ในมุมมองของเรามันเป็นสัญลักษณ์ว่าไทยและออสเตรเลียมีความศรัทธา ไว้เนื้อเชื่อใจกัน*** *มันมีผลสำเร็จ คือการค้าเพิ่มขึ้นมาก อาจมีปัญหานิดหน่อยเรื่อง เนื้อไก่ไทย ผลไม้ ทุเรียนไทยไปออสเตรเลีย แต่ก็เช่นเดียวกัน ออสเตรเลียไม่ได้รับสิทธิอย่างที่ควรได้ในสินค้าอย่างเช่น รถแบบหรู บริษัทออสเตรเลียได้ประโยชน์ระดับหนึ่งในด้านการค้า* ***แต่ในด้านบรรยากาศการทำธุรกิจ เนื่องจากไม่มีข้อตกลงเรื่องอุตสาหกรรมการให้บริการสักเท่าไรในข้อตกลงนั้น จึงไม่เป็นการเปิดเสรีสำหรับบรรยากาศการทำธุรกิจ ผมคิดว่านักธุรกิจออสเตรเลียจะหันมาดูประเทศไทยอย่างจริงจังมากกว่านี้ ถ้าไทยเปิดเสรีธุรกิจมากขึ้น"***

สำหรับบริษัทที่ปรึกษาในประเทศไทย ก็มีความเห็นสอดคล้องกันว่า ข้อตกลงควรรวมถึงการเปิดเสรีด้านอุตสาหกรรมบริการ ซึ่งจะทำให้มีบริษัทออสเตรเลียสนใจมาลงทุนในประเทศไทยมากขึ้น

> *"ผมคิดว่า****ข้อตกลงการค้าเสรีควรรวมถึงอุตสาหกรรมการให้บริการ*** *เพราะมีบริษัทออสเตรเลียจำนวนมากที่อยากมาลงทุนที่นี่ ถ้า สถาปัตยกรรม ทนายความ หรือธนาคารสามารถเปิดธุรกิจที่นี่ได้ ถ้าไทยเปิดเสรีอุตสาหกรรมการให้บริการ* ***เพราะปัจจุบันนี้การบริการเป็นอุตสาหกรรมที่ใหญ่มากของออสเตรเลีย ก็จะมีบริษัทสนใจมาลงทุนที่นี่มาก นี่เป็นประเด็นหนึ่งที่รัฐบาลออสเตรเลียพยายามผลักดันในข้อตกลงการค้าเสรี แต่ไทยพยายามปกป้องเศรษฐกิจของตัวเอง ไทยไม่อยากให้บริษัทออสเตรเลียหรืออเมริกันที่มีประสิทธิภาพเข้ามาแข่งขันกับบริษัทไทย และเป็นการกดดันบริษัทไทย ในเวียดนามมีเปิดเสรีมากกว่าไทย*** *ANZ เป็น*

ธนาคารที่ใหญ่ที่สุดเป็นอันดับสองหรือสามของประเทศเวียดนาม เหล่านี้คือประเด็นที่รัฐบาลออสเตรเลียหยิบยกขึ้นมาเจรจากับไทย และจะมีการหารือกันต่อไป"

บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจซึ่งมีภารกิจหลักในการช่วยบริษัทออสเตรเลียก่อตั้งธุรกิจในประเทศไทย และอำนวยความสะดวกแก่นักธุรกิจในด้านการขอใบอนุญาตทำงานและการต่อวีซ่า แสดงความเสียดายที่ข้อตกลงนี้ไม่ได้ช่วยให้การเดินทางเข้าออกประเทศของนักธุรกิจง่ายขึ้น

***"ผมได้แต่หวังว่า TAFTA จะมีแง่มุมที่นุ่มนวลมากกว่านี้ เช่นเรื่อง ยกเว้นวีซ่า ยกเว้นใบอนุญาตทำงาน ทั้งสองฝ่ายไม่ได้ทำอะไรสักเท่าไรที่จะช่วยให้ผู้คนระหว่างสองประเทศไปมาหาสู่กันได้ง่ายขึ้น ซึ่งเรื่องนี้มีความสำคัญมาก ประเทศไทยมีข้อจำกัดอย่างมากในเรื่องใบอนุญาตทำงาน** (work permit) ถ้าจะยืดหยุ่นในเรื่องนี้ได้มากขึ้น ก็จะช่วยได้มาก"*

ความเห็นดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจากนักลงทุนจำนวนมาก ยกตัวอย่างบริษัทออกแบบด้านวิศวกรรมรายหนึ่งให้ความเห็นว่า

"TAFTA ไม่มีผลต่อบริษัทของเรา เราไม่ได้ซื้อขายสินค้า เราขายทักษะด้านงานออกแบบ ผมไม่หวังในแง่ธุรกิจ แต่หวังในแง่ของวีซ่า จนถึงตอนนี้ก็ยังไม่มีความชัดเจน ว่าข้อตกลงการค้าเสรีจะช่วยให้อะไรดีขึ้น ในเรื่องเกี่ยวกับ work permit,** วีซ่า สำหรับชาวออสเตรเลีย จะเป็นการดีถ้าเราจะได้รับรู้อย่างชัดเจนว่าเราจะได้ประโยชน์อะไร เพราะเรามีคนทำงาน 40 คนในสำนักงานที่บริสเบน และบางครั้งเมื่อมีงานที่นั่นมากเกินไป ผมก็สงสัยว่าจะสามารถส่งคนทำงานจากที่นั่นมาที่นี่ได้ไหม และก็ในทางกลับกันด้วย เพราะคนออสเตรเลียมาที่นี่จะช่วยได้มาก โดยเฉพาะในเรื่องภาษาอังกฤษ ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ด้วยเหตุนี้เราจึงมีคนต่างชาติทำงานที่นี่ และในทางกลับกัน ก็จะเป็นการดีที่จะส่งคนไทยไปทำงานในบริสเบนสักสองสามเดือน ผมอยากรู้ว่าข้อตกลงการค้าเสรีช่วยในเรื่องนี้ไหม ก่อนนี้เราเคยส่งคนไปฝึกอบรมในอเมริกา และเป็นเรื่องที่ยากลำบากแสนสาหัสในการพยายามขอวีซ่าเพื่อส่งคนไปนิวซีแลนด์หรือออสเตรเลียสักหนึ่งเดือน เราก็เลยขอวีซ่าท่องเที่ยวเสียเลย ถ้าเรารู้รายละเอียดที่ชัดเจนมากกว่านี้ **ผมไม่ได้รับคำแนะนำที่ชัดเจนใดๆจากรัฐบาลไทย ผมมี work permit ที่ต้องต่อทุกปี และมีวีซ่าแบบเข้าได้หลายครั้ง ผมได้อ่านจากบางที่ว่า เพราะ TAFTA คุณสามารถขอ work permit ได้ 5 ปี แต่ก็ไม่มีคำแนะนำที่ชัดเจนใดๆ"

นักธุรกิจออสเตรเลียบางรายในประเทศไทยกลับรู้สึกขมขื่นกับ TAFTA *ที่ช่วยแต่ธุรกิจรายใหญ่ แต่ไม่ได้เหลียวแลธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กซึ่งคือธุรกิจออสเตรเลียส่วนใหญ่ บางรายก็ไม่พอใจที่ไทยลดภาษีน้อยกว่าออสเตรเลีย นักลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างและวิศวกรรมรายหนึ่งให้ความเห็นว่า*

*"สำหรับผมแล้ว **ข้อตกลงการค้าเสรีเป็นเรื่องเสียเวลา ไม่ได้ให้ประโยชน์อะไรเราเลย ไม่มีอะไรเลย ไม่ได้ทำให้อะไรง่ายขึ้น มันช่วยให้บริษัทยักษ์ใหญ่ที่มีเงินลงทุนเยอะ ตั้งบริษัทได้ง่ายขึ้น แต่สำหรับบริษัทเล็ก ไม่ได้***

มีความแตกต่างอะไรเลยสำหรับเรา *คุณต้องมีเงินทุนชำระแล้ว300 ล้านบาท 200 ล้านบาทเพื่อเป็นบริษัทต่างชาติในเมืองไทยภายใต้ข้อตกลงการค้าเสรี”*

และผู้ส่งออกของออสเตรเลียโดยทั่วไปก็รู้สึกว่า ข้อตกลงนั้นมีผลดีกับไทยแต่เพียงฝ่ายเดียว

“ข้อตกลงการค้าเสรีกับออสเตรเลียมีผลเพียงเล็กน้อยในแง่บวก เวลาเราส่งของไปเมืองไทย ก็ยังต้องจ่ายภาษีมาก มันเสรีอยู่ทางเดียว *ของที่เราผลิต เราต้องเสียภาษีขาเข้าให้ไทย* 20% *หรือมากกว่านั้น เราส่งของที่ผลิตเสร็จไปจำหน่ายในเมืองไทย”*

มุมมองของนักธุรกิจไทย

บริษัทไทยผู้ผลิตเหล็กรายหนึ่งให้ความเห็นต่อข้อตกลงการค้าเสรีโดยทั่วไปซึ่งอาจส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเหล็ก ความเห็นของอุตสาหกรรมไทยรายนี้สะท้อนถึงความเห็นโดยทั่วไปของอุตสาหกรรมไทยที่เป็นห่วงการแข่งขันจากต่างชาติในการเปิดการค้าเสรี

“กฎระเบียบที่อยากให้หน่วยงานรัฐบาลช่วยพิจารณาคือเรื่องของโปรดักที่เข้ามา สิ่งที่เราเจอปัญหาขณะนี้ คือ มีการนำเหล็กจากต่างประเทศเข้ามาค่อนข้างสูง เนื่องจากอัตราภาษีขาเข้าค่อนข้างต่ำ อยู่ที่ประมาณ 5% หรือ 10% แถวๆนั้น แล้วยิ่ง ***ถ้ามี*** *FTA* ***เกิดขึ้นมาอีก จะทำให้เหล็กจากต่างประเทศเข้ามามากขึ้น เนื่องจากว่า ภายใต้เงื่อนไขของ*** *FTA* ***อาจจะต้องมีการลดภาษีขาเข้าของตัวนี้ลงไปด้วยตามสัดส่วน*** *อีกอย่างคือเรื่องมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เหล็กที่นำเข้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศจีน จะเป็นเหล็กที่มีคุณภาพต่ำมาก เนื่องจากมีคุณภาพต่ำ ทำให้เขาสามารถ dump ในประเทศเราได้ ทำให้ราคาต่ำ เมื่อราคาต่ำปุ๊บ ทำให้ภาพรวมของอุตสาหกรรม ราคาต่ำลง FTA ที่จะส่งผลกับอุตสาหกรรมเหล็กคือญี่ปุ่น เหล็กญี่ปุ่นแพงแต่คุณภาพดี เพราะเขาเน้นอุตสาหกรรมของเขาเป็นหลัก เนื่องจากบริษัทรถญี่ปุ่นเช่น โตโยต้า อีซูซุ ก็จะซื้อเหล็กจากบริษัทญี่ปุ่นเหมือนกัน โดยส่วนใหญ่ เราพยายามปรับปรุงคุณภาพสินค้าของเราขึ้นไปเรื่อยๆ จนกระทั่งได้คุณภาพดีเทียบเท่ากับทางอุตสาหกรรมยานยนต์ต้องการ แต่เนื่องจากว่าภายใต้เงื่อนไขของ FTA หรือปัจจุบันเนี่ยะ ญี่ปุ่นเขาสามารถทำตลาดได้ไปก่อนแล้ว เป็นหลายๆปี แล้วเวลาจะยืดเยื้อไปอีกภายใต้ FTA ที่ญี่ปุ่นสามารถนำเข้ามาได้ โดยไม่ต้องเสียภาษีขาเข้า ก็คล้ายกับว่า เป็นส่วนแบ่งตลาดของเขาอยู่แล้ว ที่เราจะแย่งส่วนแบ่งตลาดเขากลับมาคืน ก็ค่อนข้างลำบาก ตอนนี้ FTA กับญี่ปุ่นกำลัง pending เอาไว้ เนื่องจากว่ารัฐธรรมนูญฉบับชั่วคราวยังไม่มีบทบัญญัติเกี่ยวกับการทำ FTA ระหว่างไทยกับต่างประเทศ ก็คงจะต้องมีรัฐธรรมนูญฉบับใหม่ออกมาก่อน จากออสเตรเลียมีการนำ เหล็กแผ่นเข้ามาเป็นวัตถุดิบ เขาเป็นสินค้าคนละตัวกับเรา ทางบลูสโคปก็มีการซื้อเหล็กบางตัวจากเราเหมือนกัน แล้วเค้าก็ไปทำโปรเซสของเขาต่อ AFTA เริ่มมีผลแล้ว ทำให้ภาษีนำเข้าเหล็กจากประเทศในกลุ่มเหลือ 5% ขณะที่ภาษีนอกกลุ่มอยู่ที่ประมาณ 15% แต่เราไม่ห่วงกลุ่มนี้ เพราะส่วนใหญ่ไม่มีอุตสาหกรรมหนัก เราส่งออกไปอเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น เราขายในประเทศประมาณ 85% ต่างประเทศประมาณ 15% ต้นทุนด้านแรงงาน เราไม่เป็นห่วงเท่าไร เพราะอุตสาหกรรมนี้เขา*

ดูที่คุณภาพสินค้าเป็นหลัก ค่าแรงถูกทำให้ต้นทุนถูก แต่ไม่ได้บ่งบอกถึงคุณภาพสินค้าที่เค้าจะมาขายกับเรา ***การเปิดให้ต่างชาติมาลงทุนในประเทศ ต้องดูแต่ละสายการลงทุนว่าต่างชาติจะลงทุนอะไร เช่นในกรณีสาธารณูปโภคของรัฐ ยังไงก็คิดว่าไม่ควรจะเป็นเช่นนั้น เช่นเรื่องการสื่อสาร ทีวี ซินคอร์ป บางอย่างที่เทคโนโลยีเรายังตามไม่ทัน ถ้าเราเปิดให้ต่างชาติ ควรจะมีเงื่อนไขบ้างในแง่ของ technology transfer หรือ know how transfer ซึ่งเขาไม่ใช่มาอยู่อย่างเดียว เขาควรที่จะมาสอนเราด้วย*** *คิดว่ารัฐน่าจะเป็นตัวกำหนดได้ ภายใต้การศึกษาของภาคเอกชน เพราะ****บางทีรัฐกำหนดโดยไม่ได้คำนึงถึงผลกระทบต่อภาคเอกชน ความจำเป็นของภาคเอกชน ในบางเรื่องหรือเกือบทุกๆเรื่อง นโยบายรัฐกำหนดจริง แต่คนที่ได้รับผลกระทบคือเอกชนโดยส่วนรวม***”

แม้แต่ผู้นำองค์กรอุตสาหกรรมไทยที่เห็นด้วยกับการเปิดการค้าเสรี ก็ยังเป็นห่วงเรื่องการจัดการของรัฐบาล โดยเฉพาะการขาดการทำความเข้าใจกับภาคประชาชน

“ผมว่าที่ผ่านมา เรื่องเอฟทีเอ ไม่ใช่เรื่องความเสียหายอะไร แต่ที่มันมีปัญหาที่คุณพูด ก็คือเรื่องของการจัดการเท่านั้นเอง มันมีสองส่วน เรื่องของการจัดการ เท่าที่ผมสังเกตมา ประเทศที่พัฒนาแล้วก็มีปัญหานะ ไม่ใช่ว่าไม่มี มีคนเห็นด้วย ไม่เห็นด้วย อย่างเกาหลีเนี่ยะ มันก็มีฆ่าตัวตาย ยิ่งกว่าเราอีก ***ที่นี้การจัดการเนี่ยะที่ผ่านมา อาจจะขาดตกบกพร่องในบางระดับ เช่นทำความเข้าใจกับคนที่ไม่ได้อยู่ในภาคธุรกิจเพียงพอ ภาคสังคม เรียกอย่างนั้นดีกว่า อธิบายไม่ชัด หรือว่าข้อมูลยังไม่พอ มันเกิดการขัดข้อง ทำให้เค้ารู้สึกว่าเค้าสูญเสีย ทั้งๆที่เค้าอาจจะไม่สูญเสีย เพราะงั้นบางทีข้อมูลไม่ทะลุปรุโปร่ง ก็เป็นที่น่าเสียดาย*** *เพราะฉะนั้น ผมสรุปได้ประเด็นเดียวเท่านั้น ก็คือประเด็นนี้ ถ้าหากว่าการจัดการดี หมายความว่า ทุกคนมีส่วนร่วม มีส่วนเกี่ยวข้อง มีส่วนรับรู้ มีส่วนให้ความเห็น แล้วเข้าใจว่านี่คือระบบโลกนะ เราต้องเดินไปสู่ตรงนั้น ถ้าคุณไม่เอาคุณก็ต้องมีคำตอบ ถ้าคุณไม่เอาเอฟทีเอกับออสเตรเลีย คุณก็ต้องมีคำตอบ แล้วจะไปไหน มาบอกไอ้คนอยากเอาเพราะผมอยากเอา ผมอยากรู้ว่าจะไปไหน ผมรู้ว่าจะขายของได้ ผมรู้ว่าจะมีการลงทุนเพิ่มขึ้น ผมรู้ว่าตรงนี้จะทำให้เศรษฐกิจพัฒนาต่อไป แล้วผมก็จะพัฒนาตามมันไป ก็วางแผนกันไปในระดับนั้น แต่ถ้าคุณบอกไม่เอา คุณจะให้ผมหยุด คุณก็ต้องตอบผมด้วยว่า คุณหยุดแล้ว คุณจะตอบปัญหายังไง ในเมื่อผมแข่งไม่ได้ ผมขายสู้มาเลย์ไม่ได้ สู้จีนไม่ได้ มันได้ภาษีต่ำกว่าผม ไอ้คนบอกไม่เอาก็ต้องบอกผมด้วยนะว่าจะไปไหน เพราะงั้นสิ่งเหล่านี้ต้องคุยกันได้ใช่ไหม เหมือนบ้านเราห้าคน คนหนึ่งอยากดูหนัง คนหนึ่งอยากดูยี่เก คนหนึ่งอยากจะดูงิ้ว สามคนจะตกลงกันยังไง ดูกันคนละวันไหม ทุกคนก็ได้ดูหมด แต่ถ้าไอ้พ่อไม่ยอมจัดการเรื่องนี้ รัฐบาลหมายถึงพ่อเนี่ยะ ไม่ยอมจัดการเรื่องนี้ หรือจัดการไม่เป็น ไอ้ลูกมันก็ทะเลาะกันตายทั้งวันทั้งคืน อันนี้ก็ปกติ ถ้าเป็นผม ผมก็คิดแบบนี้ ผมก็ง่ายๆ และก็ทุกประเทศก็มีปัญหาแบบนี้ อเมริกาก็มีปัญหา ยุโรปก็มีปัญหา ทุกครั้งที่มีเรื่องนี้ ก็มีบางประเทศที่คัดค้าน ก็มีทั้งนั้นแหละ แต่เค้าก็จัดการของเค้าได้ เพราะงั้น ผู้นำถ้าหากบริสุทธิ์ ทำงานจริงๆ ทำงานให้ประเทศชาติ เหมือนกับทำงานให้ตัวเอง เหมือนกับอย่างนี้ มีวิญญาณอย่างนี้ ไม่ใช่ทำงานให้ประเทศชาติ เหมือนกับทำงานพาร์ททาม สมมุตินะฮะ ถ้ามีจิตใจอย่างแท้จริง ถ้าทำจริงๆจังๆ มันก็ไปได้ แต่ผมก็ไม่รู้สิ ก็ทุกวันนี้มันเกิดอะไรขึ้น มันก็เป็นเรื่องที่จะต้องไปวิเคราะห์ต่อไง แต่*

ผมเชื่อว่า ถ้าทำอย่างนี้ ไม่มีทางหลุด ไม่มีทางเสีย มันได้แน่ๆ ก็ต้องทำกันต่อไป ประเทศชาติยังอยู่ ก็ต้องฝากคนรุ่นใหม่ ช่วยกันคิด”

1.4 ความสามารถในการแข่งขันของไทยเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในเอเชีย

สาระสำคัญ

การลงทุนส่วนใหญ่ของออสเตรเลียมุ่งสู่อเมริกาและยุโรป มีส่วนน้อยที่เข้ามาในเอเชีย บริษัทที่เข้ามาในเอเชียก็มักเป็นบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็ก สำหรับภาพรวมการลงทุนของต่างชาติในเอเชีย เม็ดเงินลงทุนส่วนใหญ่จะไปสู่เอเชียเหนือโดยเฉพาะคือจีนและฮ่องกง มีเพียงส่วนน้อยที่เข้ามาในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งส่วนใหญ่ก็เป็นการไปลงทุนในสิงคโปร์

ในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานสูง นักลงทุนออสเตรเลียจะคิดถึงจีนเป็นประเทศแรก ติดตามด้วยอินเดียและเวียดนาม ด้านบวกในขณะนี้ของอินเดียคือออสเตรเลียใกล้จะทำข้อตกลงการค้าเสรีกับอินเดียแล้ว ส่วนเวียดนาม ก็ได้เข้าองค์กรการค้าโลกแล้ว ต้นทุนการทำธุรกิจในประเทศไทยที่สูงขึ้นเป็นสิ่งที่ชัดเจนเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศทั้งสองที่กล่าวมา อย่างไรก็ตาม ต้นทุนในจีนก็กำลังเพิ่มขึ้น และระบบราชการและชื่อเสียงด้านคอรัปชั่นของประเทศเหล่านั้นก็ยังไม่ได้หมดไป แต่ข้อได้เปรียบสำคัญของทั้งสามประเทศนั้นคือขนาดตลาดที่ใหญ่กว่าไทย และความสามารถด้านภาษาอังกฤษที่เหนือกว่าไทย

ประเทศไทยมีความน่าดึงดูดสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์เป็นการเฉพาะ แต่ในอุตสาหกรรมอื่นๆประเทศไทยไม่มีความโดดเด่น นักลงทุนมองว่าในอุตสาหกรรมการผลิต คนงานไทยเหมาะกับงานที่ต้องใช้ศิลปหัตถกรรม แต่ในด้านที่ต้องใช้เทคโนโลยีสูง ไทยยังไม่มีความพร้อม ทั้งด้านอุตสาหกรรมสนับสนุนและด้านทรัพยากรมนุษย์

ในอุตสาหกรรมที่มุ่งตลาดภายในประเทศ และที่ต้องใช้แรงงานที่มีทักษะ เช่นอุตสาหกรรมน้ำมันและแก๊ส งานออกแบบวิศวกรรม เหล่านี้ค่าแรงไม่ใช่ปัจจัยสำคัญที่สุด และประเทศไทยยังคงมีข้อได้เปรียบอยู่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อพิจารณาถึงด้านคุณภาพชีวิตสำหรับชาวต่างชาติที่มาทำงาน และด้านโครงสร้างสาธารณูปโภคและโลจิสติก อย่างไรก็ตาม รัฐบาลไม่ควรนิ่งนอนใจ เพราะเวียดนามกำลังไล่หลังมาติดๆ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งเวียดนามแสดงออกอย่างชัดเจนว่าต้องการแก้ไขปัญหาเรื่องระบบราชการที่อืดอาดและการคอรัปชั่นอย่างจริงจัง ปัจจัยนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งยวดต่อนักลงทุนต่างชาติที่ต้องการความโปร่งใส และประสิทธิภาพของระบบราชการ

ไทยมีข้อเสียเปรียบด้านการลงทุนหลายอย่าง นอกจากสิทธิพิเศษในการลงทุนของไทยไม่น่าดึงดูดใจเท่าประเทศอื่นแล้ว อุปสรรค และปัญหาต่างๆที่นักลงทุนเผชิญ ก็มีอีกมากมาย ตั้งแต่กฎเกณฑ์ของสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง ค่าแรงที่สูงขึ้นมาก ค่าขนส่งที่สูง การคอรัปชั่น ระบบราชการที่ไร้ประสิทธิภาพ ปัญหาในการสื่อสารภาษาอังกฤษ ปัญหาระบบเส้นสายพรรคพวก คุณภาพของแรงงานไทย ปัญหาต่างๆเหล่านี้ที่นักลงทุนต้องเผชิญทำให้นักลงทุนจำนวนมากเห็นว่าไทยต้องการแต่เงินลงทุนจากต่างชาติ แต่ไม่ได้ให้อะไรชาวต่างชาติเลย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อนักลงทุนเปรียบเทียบกับประเทศอื่นที่พร้อมให้ความช่วยเหลือมากกว่า และมีความพร้อมในด้านคุณภาพแรงงานมากกว่าเช่นเวียดนาม

นักลงทุนจำนวนมากแนะนำว่าไทยไม่ควรมุ่งแข่งขันในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานสูงอีกต่อไป เพราะแข่งไม่ได้ ไทยควรเน้นแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ที่ใช้เทคโนโลยีสูงขึ้น และใช้แรงงานที่มีทักษะสูงขึ้น หรือแม้แต่ภาคเกษตรที่ควรเพิ่มประสิทธิภาพให้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังคงมีปัญหาที่น่าเป็นห่วงคือความล้าหลังในการปฏิรูปเศรษฐกิจของไทย และกุศโลบายในการรับถ่ายทอดเทคโนโลยีที่สูงขึ้นจากต่างชาติ

เนื้อหาจากบทสัมภาษณ์

บริษัทวิจัยการตลาดของออสเตรเลียในประเทศไทยอธิบายว่า การลงทุนของต่างชาติเข้ามาในเอเชีย ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในเอเชียเหนือ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือจีนและฮ่องกง การลงทุนที่มาสู่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีสัดส่วนน้อยมาก และส่วนใหญ่ก็เป็นการลงทุนในประเทศสิงคโปร์ นักวิจัยรายนี้ยังชี้ต่อไปว่า สิงคโปร์และฮ่องกงมีความโดดเด่นในแง่ของความสามารถในการแข่งขันและความง่ายในการทำธุรกิจ ซึ่งเป็นภาพสะท้อนที่ตรงข้ามกับระบบราชการที่อืดอาดยืดยาดของไทย และในสายตาของนักลงทุนออสเตรเลีย มีความสนใจในจีน เวียดนามและอินเดียมากกว่า ไทยยังคงถูกมองว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยว ไม่ใช่แหล่งลงทุน และการลงทุนในประเทศไทยไม่ใช่เรื่องง่าย และคาดการณ์ว่าเวียดนามจะแซงหน้าไทยในเร็วๆนี้

> *"เราทำการศึกษาการลงทุนในประเทศกลุ่ม ASEAN เปรียบเทียบกับเอเชียตะวันออกเฉียงเหนือ (North East Asia – NEA) พบว่า* ***การลงทุนที่เข้าไปใน*** *NEA* ***มีความสำคัญมากกว่าที่เข้ามาใน*** *ASEAN, NEA ประกอบด้วย จีน เกาหลี ฮ่องกง ไต้หวัน มาเก๊า ที่น่าสนใจคือ การลงทุนในจีนได้เพิ่มขึ้นอย่างสม่ำเสมอในช่วงสิบปีที่ผ่านมา* ***ในปี*** *2005* ***มีการลงทุนจากต่างชาติเข้าไปในจีน*** *72* ***พันล้านดอลลาร์ ฮ่องกงเองได้รับการลงทุนมากกว่า*** *35* ***พันล้านดอลลาร์ รวมสองแห่งแล้ว ก็มากกว่าร้อยพันล้านดอลลาร์ ในขณะที่กลุ่มอาเซียนมีต่างชาติมาลงทุน*** *35* ***พันล้านดอลลาร์*** *ไม่มากอย่างที่ควรจะเป็น สิ่งสำคัญที่สุดที่นักวิเคราะห์ส่วนใหญ่มักจะมองข้ามก็คือ เมื่อคุณดูเม็ดเงินการลงทุนใน ASEAN จำนวน 35 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ นั่นคือการลงทุนใน****สิงคโปร์*** *20* ***พันล้าน*** *ดังนั้น 60% คือการลงทุนในสิงคโปร์แห่งเดียว ที่เหลือรวมกันเพียง 15 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ดังนั้นการพูดถึงการลงทุนใน ASEAN จึงเป็นการสร้างความไขว้เขว มันไม่ใช่การลงทุนใน ASEAN แต่คือเงินที่เข้าไปในสิงคโปร์ ทำไมจึงเป็นเช่นนั้น? คุณต้องถามตัวเอง ว่าถ้าสิงคโปร์เป็นประเทศที่ต้นทุนสูง ทำไมเงินจึงไหลเข้าไปลงทุนในสิงคโปร์?"*

> *"ผมดูที่สองอย่าง* ***world economic forum*** *มีดัชนีวัดความสามารถในการแข่งขันระดับโลก และธนาคารโลกมีดัชนี ความยากง่ายในการทำธุรกิจ สองดัชนีนี้น่าสนใจมาก สิ่งแรกที่โดดเด่นคือ* ***มีสองแห่งในเอเชียที่น่าดึงดูดมาก ถ้าดูตามดัชนี แห่งหนึ่งคือสิงคโปร์ อีกแห่งหนึ่งคือฮ่องกง ดังนั้นสองแห่งนี้จึงน่าดึงดูดใจในแง่ของความสามารถในการแข่งขัน และในแง่ของความง่ายในการทำธุรกิจ*** *เรื่องนี้สะท้อนให้เห็นได้จากจำนวนเม็ดเงินลงทุนที่เข้าไป เป็นเรื่องที่ทำให้ไขว้เขวที่กล่าวว่า สองแห่งนี้มีต้นทุนการทำธุรกิจที่สูงถึงแม้ดูเหมือนจะแพง แต่ทั้งสองแห่งกลับสามารถแข่งขันได้ดีที่สุด และทำธุรกิจได้ง่ายที่สุด"*

การจัดอันดับของธนาคารโลก ปี 2006 http://www.doingbusiness.org/EconomyRankings/

ประเทศ	ความง่ายในการทำธุรกิจ	การเริ่มธุรกิจ	การขอใบอนุญาต	การจ้างคนงาน	จดทะเบียนทรัพย์สิน	การขอสินเชื่อ	คุ้มครองนักลงทุน	การเสียภาษี	การค้าข้ามพรมแดน	การบังคับตามสัญญา	การปิดกิจการ
สิงคโปร์	1	11	8	3	12	7	2	8	4	23	2
สหรัฐ	3	3	22	1	10	7	5	62	11	6	16
ฮ่องกง	5	5	64	16	60	2	3	5	1	10	14
อังกฤษ	6	9	46	17	19	1	9	12	14	22	10
ออสเตรเลีย	8	2	29	9	27	3	46	35	23	7	12
ญี่ปุ่น	11	18	2	26	39	13	12	98	19	5	1
ไทย	18	28	3	46	18	33	33	57	103	44	38
เกาหลี	23	116	28	110	67	21	60	48	28	17	11
มาเลเซีย	25	71	137	38	66	3	4	49	46	81	51
ไต้หวัน	47	94	148	154	24	48	60	78	42	62	4
จีน	93	128	153	78	21	101	83	168	38	63	75
เวียดนาม	104	97	25	104	34	63	170	120	75	94	116
ฟิลิปปินส์	126	108	113	118	98	101	151	106	63	59	147
อินเดีย	134	88	155	112	110	65	33	158	139	173	133
อินโดนีเซีย	135	161	131	140	120	83	60	133	60	145	136
กัมพูชา	143	159	159	124	100	174	60	16	114	118	151
ลาว	159	73	130	71	148	173	170	36	161	146	151

*"จีนไม่ใช่ประเทศที่ทำธุรกิจได้ง่าย ไม่มีใครเห็นเช่นนั้น แต่**จีนก็ได้การลงทุนจากต่างชาติไปมาก เพราะตลาดจีนใหญ่มาก** ผมเห็นว่า ถ้าประเทศใน ASEAN ไม่รวมสิงคโปร์มีความน่าดึงดูดมากกว่านี้ในแง่การทำธุรกิจ ก็จะได้รับการลงทุนจากต่างชาติมากขึ้นมาก ปัญหาคือประเทศเหล่านี้ไม่น่ามาลงทุน **ถ้าคุณเป็นธุรกิจที่ถูกกฎหมาย คุณสามารถตั้งบริษัทในสิงคโปร์ได้ภายในสองวัน ในประเทศไทย คุณจะเจอปัญหาร้อยแปด ตั้งแต่การจดทะเบียน ความเป็นเจ้าของเสียงข้างมาก nominee, work permit, คุณต้องแสดงเอกสารต่างๆมากกว่า 20 ชุดเพื่อขอ work permit ก็เลยขอบอกคุณตรงๆว่า สิงคโปร์กับฮ่องกงชนะไทยทุกครั้ง"***

*"เรื่องเหล่านี้เป็นเรื่องสำคัญมากๆ มันทำให้ประเทศเหล่านั้นได้รับการลงทุน ถ้าเรื่องนี้ไม่สำคัญ ก็คงไม่เป็นเช่นนั้น **เป็นเรื่องสำคัญมากที่จะต้องมีสภาพแวดล้อมการลงทุนที่เปิดกว้างและโปร่งใสมากๆ ซึ่งพร้อมให้มีการจัดตั้งบริษัท และมีตลาดที่เปิด และมีตลาดที่ค่อนข้างเสรี** ตัวเลขก็เป็นข้อพิสูจน์อยู่แล้ว **ประเทศไทยไม่ได้รับการลงทุนสักเท่าไร มาเลเซีย ไทย เวียดนาม แต่ละประเทศได้กันแห่งละ 2 หรือ 3 พันล้านดอลลาร์ อินโดนีเซียเริ่มมีบทบาทสำคัญมากขึ้นเมื่อปีที่แล้ว** เพราะมันเปิดโอกาส อินโดเป็นประเทศที่ใหญ่มาก ตลาดใหญ่มาก ทรัพยากรก็มาก เหมาะที่จะตั้งธุรกิจ"*

***"ในปี 2007 คุณจะเห็นเวียดนามแซงหน้าไทย** อินโดนีเซียถ้ารักษาความคิดริเริ่มในปี 2005 ไว้ได้ ก็จะแซงหน้าไป มาเลเซียมีปัญหาอยู่บ้าง แต่ก็ถือว่าเป็นตลาดที่น่าดึงดูด และมีการพัฒนามากกว่าประเทศไทย*

กัมพูชาจะได้รับการลงทุนจาก BHP ในปี 2007 มูลค่าหนึ่งพันล้านดอลลาร์ *ส่วนประเทศอย่างฟิลิปปินส์ยังไม่มีความแน่นอน”*

“Intel มองดูประเทศไทยและประเทศอื่นๆ แล้วตัดสินใจไม่เอาไทย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ ตอนแรกบริษัทลงทุน 300 ล้านเหรียญในเวียดนาม ตอนนี้เพิ่มเป็นหนึ่งพันล้านเหรียญแล้ว *ทำไมถึงเป็นอย่างนั้น? ไม่ว่าจะถูกหรือผิดก็ตามที่บริษัทเลือกเวียดนาม* ***ประเทศไทยถูกมองว่าไม่ใช่ประเทศที่ดีนักในด้านแรงงานที่มีพลวัตรที่ดี คนไทยถูกมองว่าด้อยการศึกษา ระบบการศึกษาของไทยไม่ดี ไม่ได้สอนให้คนมีความมุมานะขยันขันแข็ง คนไทยไม่ชอบทำงานหนัก ในขณะที่เขามองเวียดนามว่า มีพลวัตรมาก ต้นทุนไม่สูงมาก คุ้มค่าเงินลงทุน จึงเห็นว่ามีสภาพแวดล้อมการลงทุนที่น่าดึงดูดมาก”***

“นักธุรกิจออสเตรเลียมองดู จีน อินเดีย และเวียดนามแน่นอน แต่ผมแนะนำพวกเขาว่า เขาต้องพิจารณาให้ถี่ถ้วน เพราะถึงแม้ประเทศไทยจะมีปัญหา และที่จริงก็มีปัญหามากจริงๆ ผมก็ยังคิดว่าเมื่อชั่งน้ำหนักประโยชน์และความเสี่ยงแล้ว ไทยก็ยังมีน้ำหนักดีกว่า ***ค่าแรงของไทยกำลังเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แรงงานขาดแคลนมากขึ้น ส่วนหนึ่งเพราะประเทศกำลังเติบโตและก้าวไปข้างหน้า และมีความเป็นสากลมากขึ้น ประเทศไทยได้พลาดโอกาสหลายครั้งในอดีต เมื่อนักลงทุนเลือกไปญี่ปุ่น เกาหลี สิงคโปร์ ฮ่องกง มาเลเซีย และต่อมาคือจีน ประเทศไทยควรจะเป็นรายต่อไปที่พวกเขาต้องหันมาสนใจ แต่ตอนนี้นักลงทุนก็มองข้ามประเทศไทยไปอีก****แล้ว ตอนนี้นักลงทุนมองดูแหล่งอุดมสมบูรณ์แห่งใหม่ ซึ่งทุกคนก็คิดถึงอินเดียกับจีน* ***พวกเขามองข้ามประเทศไทย เพราะผมคิดว่าประเทศไทยไม่ได้โปรโมทตัวเองดีพอว่าเป็นที่ๆมีศักยภาพทางโอกาส ความงดงามของประเทศไทยคือความเป็นชาติ มันอาจจะค่อนข้างปิดตัวเอง คนเขามองประเทศไทยว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยว ไม่ใช่แหล่งทำธุรกิจ*** *ผมคิดว่าคิดแบบนั้นมันง่ายเกินไป เมื่อคนมองดูอินเดียกับจีน เขาเห็นคนเป็นพันล้าน น่าวิเศษเสียนี่กระไรสำหรับการลงทุน เพราะมันเป็นตลาดมหึมา เรื่องนี้ไม่ใช่ความผิดของบีโอไอ มันเป็นสิ่งที่สะสมกันมาข้ามชั่วอายุคน เท่าที่ผมทราบ* ***เมื่อ 10 หรือ 15 ปีก่อน ไทยไม่ได้พยายามประชาสัมพันธ์ตัวเอง ในขณะที่ฮ่องกง สิงคโปร์พยายามเต็มที่ มาถึงตอนนี้สองประเทศนั้นก็ไม่ได้พยายามมากมายอะไร แต่ธุรกิจก็หลั่งไหลไปที่นั่น เพราะเขารู้กันแล้วว่าทำธุรกิจได้ง่าย*** *แต่ก็ต้องยอมรับว่า* ***ไทยไม่ใช่ประเทศที่ลงทุนได้ง่าย และต้องเป็นประเทศอย่างญี่ปุ่นที่มองการณ์ไกลในกรอบเวลา 30 หรือ 40 ปี ที่พร้อมจะลงทุน*** *และเก็บเกี่ยวรางวัล ผมไม่ได้โทษใครที่ไม่โปรโมทประเทศไทย แต่ดูเหมือนว่าคนจะมองข้ามประเทศไทยไปในอดีต อินเดียเป็นประเทศที่ใหญ่มาก แต่ได้เงินลงทุนจากต่างชาติเข้าไปเพียง 8 หรือ 9 พันล้านดอลลาร์ ทำไม? เพราะรัฐบาลตั้งข้อจำกัดไว้มาก แต่****ตอนนี้อินเดียเริ่มเปิดประเทศแล้ว และ* ***เมื่อเปิดได้จริงๆ ก็จะแข่งขันกับไทยได้ และอินเดียมีค่าแรงถูกกว่าไทย และมีช่างเทคนิคที่มีคุณสมบัติสูง มีตลาดภายในประเทศขนาดใหญ่*** *ถ้าอินเดียขยับตัวจริงๆ ก็จะเป็นการยากมากที่ประเทศอื่นใน ASEAN จะสู้ได้ เพราะอินเดียมีสิ่งจูงใจหลายอย่างที่ ASEAN ไม่มี ไทยอยู่ในตลาดการแข่งขันเม็ดเงินลงทุนที่แข่งขันกันสูงมาก”*

นักวิเคราะห์ตลาดในออสเตรเลียรายหนึ่งให้ความเห็นว่า บริษัทออสเตรเลียส่วนใหญ่เลือกไปลงทุนในยุโรปและอเมริกาเหนือ มีที่มาลงทุนในเอเชียเพียงเล็กน้อย สำหรับบริษัทขนาดใหญ่นั้นต้องการไปในที่ๆให้ผลตอบแทนสูงและง่ายในการทำธุรกิจ เช่นจีน ญี่ปุ่น ฮ่องกง สำหรับประเทศไทย จะเป็นบริษัทขนาดเล็กและขนาดกลางที่เลือกมา ไทยมีข้อเสียเปรียบหลายอย่าง เช่นในแง่ของขนาดตลาด ก็ยังเล็กกว่าเวียดนาม ระบบกฎหมาย ภาษา ลักษณะที่อ้อมค้อม ไม่ตรงไปตรงมาของคนไทย และการขาดจุดเด่นในการดึงดูดการลงทุน ยกเว้นในอุตสาหกรรมยานยนต์

> *"ผมทำการวิเคราะห์การลงทุนของออสเตรเลียในต่างประเทศ และเมื่อมองดูจำนวน พบว่า**บริษัทออสเตรเลียส่วนใหญ่ไปลงทุนในยุโรปและอเมริกาและในเอเชียมีการลงทุนน้อยนิดเดียว** ถึงแม้จะลงทุนแบบขาดทุนในอเมริกาก็ตาม"*
>
> *"เหตุผลที่ทำให้มีธุรกิจออสเตรเลียขนาดเล็กหรือขนาดกลางมาเมืองไทย จากประสบการณ์ของผมที่ทำงานในเอเชียมาหลายปี ผมว่าคนออสเตรเลียประสบความลำบากในตลาดทุกแห่งในเอเชีย เขาไม่ชอบคิดว่าเขากำลังลำบาก แต่จริงๆแล้วเขาลำบาก **ถ้าบริษัทใหญ่ของออสเตรเลียต้องการไปที่ไหน เขาต้องการไปในที่ๆได้ผลตอบแทนสูง เช่น จีน ญี่ปุ่น ฮ่องกง ฮ่องกงนั้นง่ายมาก เพราะภาษาเดียวกัน ระบบกฎหมายเดียวกัน** ทีแรกอินโดนีเซียก็ง่ายเพราะมันอยู่ใกล้ และคนรู้สึกสบายใจกับอินโดนีเซียตอนแรกๆ แล้วก็สิงคโปร์ ส่วนมาเลเซียก็เพราะอยู่ในเครือจักรภพเหมือนกัน แต่ออสเตรเลียก็เสียเงินในทุกที่"*
>
> *"และตลาดไทย เมื่อคุณทำการวิเคราะห์**ตลาดไทย แม้จะมีคน 65 ล้านคน แต่ในทางเศรษฐศาสตร์ถือว่าไม่ใหญ่** ดังนั้นในทุกวันนี้ไทยกำลังแข่งขันกับเศรษฐกิจอื่นๆ ยกตัวอย่างเช่น**เวียดนาม ซึ่งใหญ่กว่ามีประชากร 85 ล้านคน ใหญ่กว่าไทย 20% - 25% และเวียดนามก็มุมานะเอาจริงมากกว่า** หรือก้าวร้าวมากกว่า คุณอาจจะบอกว่าแบบนี้ไม่ดี แต่**คนออสเตรเลียรู้สึกสบายใจมากกว่า เพราะคนออสเตรเลียชอบฉะกันตรงๆ จะได้รู้ๆกันไปว่าจะเอายังไง ดังนั้นตอนนี้ธุรกิจจึงหลั่งไหลไปเวียดนาม ธุรกิจที่ควรจะมาเมืองไทย"***
>
> *"ผมคิดว่าไทยยังเป็นที่ๆแข่งขันได้เรื่องการลงทุน แต่คนเขาก็จะถามว่า ไทยมีอะไรที่เด่นเป็นพิเศษหรือทำไมเราต้องเลือกประเทศไทยแทนที่จะเลือกสิงคโปร์ ขึ้นอยู่กับว่าคุณอยู่ในอุตสาหกรรมไหน ถ้าเป็นเรื่องพวก**เซมิคอนดักเตอร์ อิเล็กทรอนิกส์ พวกเทคนิคนี่ จะมาเลือกไทยทำไม** แต่ถ้าเป็นอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยก็มีความโดดเด่นคือมียุทธศาสตร์เชิงรุกในการดึงดูดผู้ผลิตจากต่างประเทศ ซึ่งไม่ค่อยจะได้รุกมากนัก แต่เรื่องนี้จะน่าดึงดูดได้ยืนยาวสักแค่ไหนก็ยังเป็นคำถาม"*

จีนเป็นประเทศแรกที่นักลงทุนคิดถึงในด้านอุตสาหกรรมการผลิต และในอนาคตคาดว่าอินเดียจะเป็นที่สนใจไปทำการผลิตกันมากขึ้น เมื่อคนออสเตรเลียเริ่มรู้จักอินเดียมากขึ้นและมีการทำข้อตกลงการค้าเสรีกัน ส่วนสิงคโปร์เป็นที่ๆนักธุรกิจออสเตรเลียนิยมส่งออก และรู้สึกว่าทำธุรกิจได้ง่ายที่สุด เพราะความที่สิงคโปร์มีวัฒนธรรมแบบตะวันตก ส่วนประเทศที่จะเป็นคู่แข่งที่น่ากลัวที่สุดของไทยคือเวียดนาม โดยเฉพาะเมื่อเวียดนามได้เข้าร่วมองค์กรการค้าโลกแล้ว

นักลงทุนจำนวนมากแนะนำว่าไทยไม่ควรมุ่งแข่งขันในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานสูงอีกต่อไป เพราะแข่งไม่ได้ ไทยควรเน้นแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ที่ใช้เทคโนโลยีสูงขึ้น และใช้แรงงานที่มีทักษะสูงขึ้น หรือแม้แต่ภาคเกษตรที่ควรเพิ่มประสิทธิภาพให้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังคงมีปัญหาที่น่าเป็นห่วงคือความล้าหลังในการปฏิรูปเศรษฐกิจของไทย และกุศโลบายในการรับถ่ายทอดเทคโนโลยีที่สูงขึ้นจากต่างชาติ

"เมื่อนักลงทุนพิจารณาการลงทุนในต่างประเทศ แน่นอนว่าเขาคิดถึงจีนเป็นประเทศแรก *จีนมีบทบาทสำคัญมากและมากขึ้นเรื่อยๆ ด้วยความสัมพันธ์กับ WTO ประเทศไทยก็ยังอยู่ในสายตา มากกว่าฟิลิปปินส์หรือมาเลเซีย ส่วนสิงคโปร์เป็นที่ๆลูกค้าของเรานิยมที่สุด แต่ไม่ใช่สำหรับอุตสาหกรรมการผลิต แต่เพื่อส่งออกไปสิงคโปร์ เพราะเขามีวัฒนธรรมที่เป็นตะวันตกมาก แต่สำหรับการทำอุตสาหกรรมการผลิต เขาคิดถึงจีนก่อนอื่น ฉันคิดว่า**ในอนาคตเขาอาจจะคิดถึงอินเดียกัน เพราะมีแรงงานถูก วัตถุดิบถูก ไม่ต่างกับจีน** แต่ตอนนี้อินเดียยังเป็นตลาดที่นักธุรกิจยังมีความเข้าใจน้อย แต่ก็เป็นที่รู้จักมากขึ้นเรื่อยๆ."*

*"ผมคิดว่า**จีนคือที่ๆอุตสาหกรรมใหญ่ๆทั้งหมดแห่ไปอยู่กัน*** *คุณต้องใช้แรงงานคนมหาศาลเพื่ออุตสาหกรรมประเภทนั้น ผมไม่คิดว่าไทยแข่งขันได้ในเรื่องนั้น ดังนั้นอย่าเดินไปบนถนนสายนั้น ขอให้มุ่งเน้นถึงการพัฒนาผลักดันตัวเองสู่ระดับที่สูงขึ้น ส่วนงานที่ใช้แรงงานของคนที่การศึกษาต่ำมาก ไม่ต้องไปสน คุณต้องมุ่งใส่ใจในงานที่ต้องใช้ทักษะหลายด้านและระบบที่คุณจะใช้กับประเทศของคุณเพื่อไปให้ถึงจุดหมายนั้น กัมพูชาจะก้าวขึ้นมาในเวลาอีกอย่างน้อยยี่สิบปี ประเทศไทยไปอยู่ที่จุดนั้นแล้ว มาเลเซียไปถึงแล้วแน่นอน มาเลเซียมีอุตสาหกรรมไฮเทคมาก แต่คนที่นั่นไม่ค่อยสนใจทำงานกัน คนไทยชอบทำงานและชอบสังคมด้วย ยังมีโอกาสอีกมากที่ไทยสามารถไปถึง"*

"ผมคิดว่าคำถามในใจคนคือประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขันแค่ไหน เมื่อเทียบกับจีนที่กำลังโดดเด่นขึ้นมา และในบางด้าน ไทยได้ล้าหลังอีกหลายประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในด้านอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และการปฏิรูปเศรษฐกิจ *ที่แน่ๆคือล้าหลังสิงคโปร์ และคิดว่าล้าหลังมาเลเซียด้วย แต่ก็ไม่ได้ยินใครบ่นเรื่องการทำธุรกิจในเมืองไทยนะ เพียงแต่ตอนนี้มีความรู้สึกที่แรงกล้าว่าจีนคือจักรกลแห่งการเติบโตในภูมิภาคนี้ และที่จริงคือในโลก จีนมีขนาดมหึมา และเติบโตอย่างรวดเร็ว เศรษฐกิจขยายตัวเร็วกว่าไทย อินเดียยังเป็นเครื่องหมายคำถาม อันใหญ่ และเริ่มทำบางอย่างได้ดี แต่เพราะมันใหญ่มาก แม้การเติบโตเพียงนิดหน่อยก็มีผลมหาศาล อินเดียเริ่มเปิดเสรีมากขึ้นอย่างที่ไม่เคยทำมาหลายร้อยปี **ส่วนเวียดนามจะเป็นคู่แข่งที่เข้มแข็งของไทยในอนาคตอันใกล้นี้"***

"สำหรับการลงทุนของต่างชาติ ประเทศไทยมักจะไม่ใช่ประเทศแรกที่เขาคิดถึงกัน เว้นแต่คุณจะเป็นซับพลายเออร์อันดับสอง แล้วซับพลายเออร์อันดับแรกอยากให้คุณตามเขาไปอยู่เมืองไทย แต่ถ้าลูกค้าของคุณไม่ผลักดันให้คุณมาเมืองไทย ประเทศไทยไม่ได้มีอะไรที่แข่งขันกับเขาได้"

"ความสามารถในการแข่งขันเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในเอเชีย ในบางภาคส่วน ไทยแข่งขันได้ ในบางส่วนไม่ได้ ตอนนี้คุณต้องโฟกัสมากขึ้น และต้องระมัดระวังเกี่ยวกับภาคที่คุณต้องการแข่งขันได้ คุณแข่งทุกเรื่องไม่ได้หรอก สมัยก่อน คนมาตั้งโรงงานได้ง่ายๆเพราะค่าแรงถูก ตอนนี้คำถามคือ คุณอยากจะมีความสามารถแข่งขันในภาคไหนล่ะ แล้วคุณจะทำยังไงให้แข่งขันได้ ผมคิดว่าภาคเกษตรควรเป็นหนึ่งในนั้น ผมคิดว่ารัฐบาลยังไม่ได้ทำอะไรในเรื่องนี้อย่างเพียงพอ ในความเห็นของผม เรากำลังผ่านช่วงเวลาอันยาวนานที่ราคา commodity เพิ่มขึ้น มันเกิดขึ้นแล้ว ดังนั้น ***มูลค่าของสินค้าเกษตรจะดีขึ้น คำถามคือ คุณจะครอบครองมูลค่านั้นได้ยังไง ใครจะเป็นผู้ครอบครอง นี่คือโอกาสที่จะผลักดันรายได้สู่รากหญ้า ไม่ใช่ปล่อยให้พ่อค้าคนกลางขโมยไป*** *นี่คือโอกาสอันยิ่งใหญ่ที่ประเทศไทยกำลังเผชิญ"*

"ไทยไม่สามารถแข่งขันได้ในด้านต้นทุนอย่างเดียวเหมือนจีนกับเวียดนาม ประเทศไทยต้องขยับขึ้น *ที่จริงไทยก็ประสบความสำเร็จระดับหนึ่ง ดูอย่างยานยนต์ นี่ไม่ใช่เกี่ยวกับแรงงานราคาถูก เพราะคนที่ทำงานในอุตสาหกรรมยานยนต์ต้องมีทักษะด้านเทคนิคและมีการศึกษา"*

"โครงสร้างสาธารณูปโภคของไทยดีกว่าเวียดนาม แต่เวียดนามมีการเติบโตอย่างมากสำหรับธุรกิจของเรา เมื่อเวียดนามเข้าร่วม WTO เราจะเห็นโอกาสมากขึ้นที่นั่น"

*"ผมไม่คิดว่า****ไทยสามารถพึ่งแรงงานราคาถูกได้อีกต่อไป ผมคิดว่าคุณมีแรงงานที่มีทักษะ*** *ถ้าคุณดูที่โรงงาน ผมรู้ว่าต้นทุนก็เป็นเรื่องสำคัญ แต่คุณภาพก็เป็นเรื่องสำคัญด้วย คุณดูผู้ผลิตรถยนต์ คุณดูอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ประเทศไทยแข่งกับโลกนี้ได้ในแง่คุณภาพ ดังนั้น จีนก็ไม่สามารถชนะไปได้ทุกเรื่อง ไม่มีใครเขาเทการลงทุนทั้งหมดลงไปที่จีนหรอก มันเสี่ยงเกินไป ผมจึงมีความมั่นใจในประเทศไทยมาก แต่ถ้าคุณพูดถึงคนจำนวนมหาศาลในอุตสาหกรรมของผม ยากมากที่ไทยจะแข่งขันได้ แต่ในแง่ความสามารถในการแข่งขัน* ***ถ้าเงินบาทไม่แข็งค่ามากไปกว่านี้ ก็จะดี"***

"เราจะอยู่ในไทยต่อไปถ้าธุรกิจประสบความสำเร็จ ถ้าการร่วมทุนประสบผลสำเร็จและธุรกิจทำกำไร ผมมีเพื่อนที่ทำธุรกิจในจีน และเขากำลังออกมา เดือนหน้าเขาจะไปเวียดนาม เขาทำธุรกิจด้านอิเล็กทรอนิกส์และค่าแรงในจีนเพิ่มขึ้นสองเท่าในช่วง 13 เดือน เขาจะย้ายไปโฮจิมินห์ในเดือนธันวาคม(2006) ***ผมว่าคู่แข่งตัวฉกาจของไทยน่าจะเป็นอินเดียมากกว่าจีน เพราะต้นทุนในจีนสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว และอินเดียก็เป็นตลาดที่ใหญ่มากเหมือนกัน*** *เมื่อสิบปีก่อน เรามีธุรกิจในเวียดนาม เป็นโรงงานผลิต สมัยนั้น มันคือฝันร้ายจากระบบราชการ มีการคอรัปชั่น ใต้โต๊ะกันมากเหลือเกิน เราถอนตัวออกมาเช่นเดียวบริษัทต่างชาติอีกมาก แต่ตอนนี้เวียดนามดูจะพลิกหลังมือเป็นหน้ามือแล้ว เมื่อออสเตรเลีย FTA กับอินเดียแล้ว ก็จะเป็นที่ง่ายขึ้นที่จะทำธุรกิจ เพราะ****อินเดียพูดภาษาอังกฤษ*** *มีข้อดีอีกหลายอย่างในอินเดีย แต่ก็มีปัญหาเรื่องระบบราชการซึ่งตอนนี้รัฐบาลพยายามแก้ไขอย่างเร่งด่วน และก็ได้รับการปรับปรุงให้ดีขึ้นอย่างรวดเร็ว ดังนั้นอินเดียจึงมีความเป็นมิตรกับนักลงทุนมากยิ่งขึ้นเรื่อยๆ"*

“ถ้ารัฐบาลไทยบังคับให้ต่างชาติต้องถ่ายทอดเทคโนโลยี ไทยไม่ใช่ที่เดียวที่เป็นโอกาสการลงทุน ในด้านหนึ่ง คุณมี BOI ที่ให้แรงจูงใจให้นักลงทุนมาที่นี่ ถ้าคุณหันกลับไปบอกว่า จะมาที่นี่ได้ก็ต่อเมื่อมีการถ่ายทอดเทคโนโลยี เขาก็จะบอกว่า งั้นเราไปเวียดนามดีกว่า เราไปจีนดีกว่า เราไปอินเดียดีกว่า มีบางอุตสาหกรรมที่ไปลาว ไปเขมรแล้ว ***ตอนนี้อุตสาหกรรมเสื้อผ้ากำลังสนใจกัมพูชา ไม่ไปแม้แต่จีนแล้ว เพราะจีนแพงเกินไปแล้ว ต้นทุนด้านแรงงานและการทำธุรกิจในจีนแพงขึ้นตลอด ฟองสบู่จะอยู่ได้อีกไม่นาน และของที่จีนผลิตจะเป็นไปเพื่อการบริโภคภายในประเทศ ไม่ใช่การส่งออก และเราไม่สามารถส่งทรัพยากรให้จีนอลุ่งตลอดไป มันมากเกินไป และยังมีปัญหามลภาวะด้วย เรากำลังจับตาดูพม่าเมื่อพม่าแก้ปัญหาตัวเองได้แล้ว คงอีกระยะหนึ่งกว่าเราจะลงทุนเพิ่มในเมืองไทย เพราะเราลงทุนไปแล้ว 200 ล้านบาท และเราไม่ได้รับผลตามที่คาดหวัง สาเหตุจากไข้หวัดนก”*** *(ธุรกิจอาหารสัตว์)*

ในอดีต บริษัทใหญ่ของออสเตรเลียมาลงทุนในประเทศไทยเพราะไทยประชาสัมพันธ์ตนเองว่าเป็นประตูสู่อินโดจีน ปัจจุบันยากที่จะกล่าวได้ว่าไทยจะสามารถบรรลุผลนั้นได้ นักลงทุนไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องใช้ไทยเป็นฐานสู่อินโดจีนอีกต่อไป และเวียดนามได้หันเหการลงทุนจากไทยเข้าสู่เวียดนามมากขึ้น เพราะค่าแรงถูกกว่าและมีเสถียรภาพทางการเมืองดีกว่า แม้ว่าจีนและเวียดนามจะมีปัญหาคอรัปชั่นเหมือนกัน แต่บรรยากาศการลงทุนมีเสถียรภาพมากกว่าไทย อนึ่งการแข็งตัวของค่าเงินบาทก็ทำให้ไทยสูญเสียความสามารถในการแข่งขันในปัจจุบัน นักวิชาการออสเตรเลียผู้เชี่ยวชาญเรื่องไทยให้ความเห็นว่า

*“ในทศวรรษที่ 1990 ไทยวางตำแหน่งตัวเองและประชาสัมพันธ์ตัวเองว่าเป็นประตูสู่อินโดจีน และบริษัทออสเตรเลียอย่าง BHP เปิดโรงงานหลายแห่งในเมืองไทย และผ่านกระบวนการทำวิจัยในพื้นที่ ทำความรู้จักกับคนในแวดวงธุรกิจ และเก็บข่าวกรองในพื้นที่ที่ตัวเองต้องการเพื่อตั้งโรงงานและศูนย์จำหน่ายที่ขอนแก่นและอีสเทิร์นซีบอร์ด และบริษัทก็เห็นว่าคุ้มค่า เพราะ****ในทศวรรษที่ 1990*** *นั้น เป็นที่คาดหวังว่า อินโดจีน หรือลุ่มแม่น้ำโขง จะมีความแข็งขันมาก และเป็นที่ๆน่าตื่นเต้นมากสำหรับการลงทุน นั่นคือความน่าดึงดูดใจ* ***บริษัทที่มาเมืองไทยก็เพราะเห็นไทยเป็นแพลตฟอร์มไปสู่ภูมิภาคใกล้เคียง*** *คนออสเตรเลียเห็นไทยเป็นฐานการผลิตที่ก้าวหน้า ที่จะเปิดประตูสู่อินโดจีน”*

“ปัจจุบันนี้ เป็นการยากมากที่จะพูดว่า แรงบันดาลใจของรัฐบาลไทยที่จะเป็นฮับของเอเชียจะบรรลุผลหรือไม่ *ถ้าคุณดูการวางแผนเรื่องการพัฒนาโครงสร้างสาธารณูปโภค ซึ่งดำเนินมาตั้งแต่ทศวรรษที่ 1990 ประเทศไทยอยู่ในจุดที่จะเป็นศูนย์กลางการคมนาคมขนส่งของภูมิภาคได้เป็นอย่างดี เพราะระบบโลกที่สร้างขึ้นโดยใช้ระบบ GMS มีกรุงเทพเป็นจุดศูนย์รวมของโหนดทิศใต้ Southern node และมีคุนหมิง เป็นจุดศูนย์รวมของโหนดทิศเหนือ เวียดนามไม่ชอบข้อตกลงนี้* ***ตอนนี้เราได้เห็นเวียดนามดึงดูดนักลงทุนต่างชาติให้หันเหจากประเทศไทยไปจำนวนมาก บริษัทเหล่านี้ไม่ใช่ออสเตรเลีย เป็นบริษัทอิเล็กทรอนิกส์ขนาดใหญ่ อย่าง*** *Intel* ***ที่เลือกไปตั้งโรงงานในเวียดนามเพราะค่าแรงถูกกว่า และเห็นว่าเวียดนามมีเสถียรภาพทางการเมืองมากกว่าประเทศไทย”***

“ถ้าคุณดูระดับการลงทุนของต่างชาติในเวียดนาม ในปี 2005 มันก็เท่าๆกับไทย ที่จริงแล้วสูงกว่านิดหน่อย ***อุตสาหกรรมสิ่งทอ เสื้อผ้า และรองเท้าที่เคยอยู่ในเมืองไทยอย่าง*** *Rebok* ***เขาก็ย้ายไปอยู่เวียดนาม เพื่อเอาประโยชน์จากค่าแรงที่ถูกกว่าที่นั่น*** *ไทยได้สูญเสียความได้เปรียบในฐานะแหล่งที่มีแรงงานถูกสำหรับนักลงทุนต่างชาติ ดังนั้นบริษัทออสเตรเลีย* ***ผู้ผลิตอาหารสัตว์ที่มาผลิตอาหารสัตว์****เพื่อส่งกลับไปออสเตรเลีย อย่างเช่น Uncle Ben ซึ่งมาตั้งที่เมืองไทย ตอนนี้บริษัทพวกนี้****กำลังพิจารณาดูจีนและเวียดนาม*** *เพราะค่าแรงถูกกว่ามากๆ แรงงานไร้ทักษะในเวียดนามถูกกว่าเมืองไทยมากๆ”*

“นักลงทุนทุกคนมีความกังวลเรื่องความโปร่งใสและการคอรัปชั่น ในจีน เวียดนามและไทย แต่ในจีน นักลงทุนเห็นว่ามันมีบรรยากาศการลงทุนที่มีเสถียรภาพ และมีแรงงานถูก ในเวียดนาม ก็มีบรรยากาศการลงทุนที่มีเสถียรภาพ และก็มีแรงงานถูก ทำให้มีเสน่ห์มาก ประเทศไทยไม่มีบรรยากาศการลงทุนที่มีเสถียรภาพ และค่าแรงงานก็แพงขึ้นในเมืองไทย และก็มีความกังวลว่าไทยจะแพ้ประเทศเพื่อนบ้านในด้านการเติบโตทางเศรษฐกิจ”

“ถ้าคุณจะไปลงทุนในเมืองไทย ***คุณก็ต้องถามตัวเองว่าคุณจะได้ประโยชน์อะไรจากการลงทุนในเมืองไทยเปรียบเทียบกับจีนหรือเวียดนาม โดยเฉพาะจีน ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่มาก ออสเตรเลียตามล่าตลาดใหญ่ๆ และจีนเป็นตลาดที่ใหญ่ คุณไม่จำเป็นต้องใช้ไทยเป็นแพลตฟอร์มเพื่อลงทุนหรือค้าขายกับอินโดจีน คุณใช้จีนเป็นฐานก็ได้ คุณใช้เวียดนามเป็นฐานก็ได้ คุณไม่จำเป็นต้องใช้ประเทศไทยเป็นฐาน แล้วทำไมต้องมาเสียเวลากับประเทศไทย*** *ในเวียดนามคุณมีพรรคการเมืองเดียว ไม่มีการเลือกตั้ง ไม่มีความขัดแย้งแบ่งฝ่ายระหว่างกลุ่มธุรกิจใหญ่ๆหรือกลุ่มการเมือง ที่คิดแต่จะถอนทุนคืนจากระบบการเมือง และถ้าผลงานทางเศรษฐกิจในช่วงสองสามปีที่ผ่านมาจะเป็นตัวชี้วัดได้ เวียดนามก็มีเสน่ห์มากกว่าไทยมาก ที่นั่นมีอัตราการเติบโตอย่างสูง จึงดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติมากกว่าไทย งั้นไปเวียดนามดีกว่า”*

“ก่อนวิกฤตเศรษฐกิจเอเชีย ตอนที่เงินบาทมีค่า 25 บาทต่อดอลลาร์ เงินเดือนในจีนและอินเดียสามารถแข่งขันได้ดีกว่านี้มาก ต่อมาเมื่อเงินบาทอ่อนตัวเหลือ 50 หรือ 55 แล้วกลับมาลงตัวที่ประมาณ 40 การเติบโตของค่าจ้างเงินเดือนในจีนทำให้ความสามารถแข่งขันด้านแรงงานของจีนหายไป ***แต่ตอนนี้บาทจะแข็งค่าขึ้น และถ้ายังแข็งมากกว่านี้ ความได้เปรียบก็จะกลับไปอยู่กับจีน หรือ อินเดีย หรือเวียดนาม”***

ไทยมีข้อเสียเปรียบด้านการลงทุนหลายอย่าง นอกจากสิทธิพิเศษในการลงทุนของไทยไม่น่าดึงดูดใจเท่าประเทศอื่นแล้ว อุปสรรค และปัญหาต่างๆที่นักลงทุนเผชิญ ก็มีอีกมากมาย ตั้งแต่กฎเกณฑ์ของสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง ค่าแรงที่สูงขึ้นมาก ค่าขนส่งที่สูง การคอรัปชั่น ระบบราชการที่ไร้ประสิทธิภาพ ปัญหาในการสื่อสารภาษาอังกฤษ ปัญหาระบบเส้นสายพรรคพวก คุณภาพของแรงงานไทย ปัญหาต่างๆเหล่านี้ที่นักลงทุนต้องเผชิญทำให้นักลงทุนจำนวนมากเห็นว่าไทยต้องการแต่เงินลงทุนจากต่างชาติ แต่ไม่ได้ให้อะไรชาวต่างชาติเลย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อนักลงทุน

เปรียบเทียบกับประเทศอื่นที่พร้อมให้ความช่วยเหลือมากกว่า และมีความพร้อมในด้านคุณภาพแรงงานมากกว่าเช่น เวียดนาม

ในด้านความสามารถในการแข่งขัน นักลงทุนเห็นว่าไทยยังคงได้เปรียบในบางอุตสาหกรรมเช่นยานยนต์ แต่ความได้เปรียบอาจไม่ดำรงอยู่ตลอดไป แต่ในภาคอุตสาหกรรมที่ต้องใช้แรงงานสูง เห็นได้ชัดว่าเวียดนาม จีน อินเดีย หรือแม้แต่กัมพูชาน่าดึงดูดมากกว่า ผู้ประกอบการไทยเองก็เห็นพ้องว่า ในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานสูง ไทยจำเป็นต้องนำเข้าแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้านมาเป็นฐาน

ส่วนอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคนิคสูง ไทยก็ไม่เป็นที่น่าดึงดูดเช่นกัน นักลงทุนรายหนึ่งเห็นว่าข้อได้เปรียบของไทยคืองานศิลปหัตถกรรม อนึ่งตลาดที่มีขนาดค่อนข้างเล็กของไทยก็ไม่คุ้มที่นักลงทุนจะต้องมาเผชิญความเสี่ยง ต่างกับจีนที่แม้จะมีความเสี่ยงสูงแต่ก็น่าเสี่ยงเพราะขนาดของตลาด ดังนั้นหากรัฐบาลไม่เร่งแก้ไขปัญหาที่นักลงทุนเผชิญ ไทยก็จะยิ่งสูญเสียความสามารถในการแข่งขันมากขึ้นเรื่อยๆ และจะถูกปล่อยรั้งท้ายเมื่อเทียบกับประเทศอื่นในเอเชีย

> *"เรื่องความสามารถแข่งขันเพื่อดึงดูดการลงทุนของประเทศทั้ง คุณไปโทษชินคอร์ปแห่งเดียวไม่ได้หรอก ที่ทำให้เกิดเรื่องแล้วคุณสู้ใครไม่ได้ เพราะแม้แต่**สิทธิพิเศษที่คุณให้นักลงทุนก็ไม่น่าดึงดูดใจเท่าประเทศอื่น เมื่อเร็วๆนี้เรามีกรณีของ Seagate ซึ่งตัดสินใจไปตั้งโรงงานใหม่ในมาเลเซียแทนที่จะเป็นไทย เพราะรัฐบาลมาเลเซียให้แพคเกจที่ดีกว่า**"*

> *"ผมมีส่วนร่วมในการเสนอแนะเรื่องแรงจูงใจสำหรับสำนักงานใหญ่เพื่อปฏิบัติการในระดับภูมิภาค Regional Operating Headquarter ผมพยายามผลักดันให้มันน่าดึงดูดนักลงทุนมากขึ้น เพราะแรงใจจูงที่ให้กับโครงการก่อนหน้า ROH ก็ไม่ประสบผลสำเร็จ และ**ผมก็ไม่คิดว่า แรงจูงใจของ ROH เองประสบความสำเร็จในการดึงดูดสำนักงานใหญ่ประจำภูมิภาคให้เข้ามาในประเทศไทย มีการให้แรงจูงใจสำหรับ ROH ในประเทศไทย ซึ่งก็เป็นจุดเริ่มต้นที่ดี แต่แน่นอนว่ามันไม่สามารถแข่งขันได้ และไม่ดีเท่าสิงคโปร์หรือมาเลเซีย"(ที่ปรึกษาธุรกิจออสเตรเลียในประเทศไทย)***

> *"อุปสรรคอีกอย่างหนึ่ง ผมมีลูกค้ารายหนึ่งซึ่งสนใจในแรงจูงใจ ROH อย่างมาก เป็นบริษัทที่ตั้งใจจะมาตั้ง ROH ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในเมืองไทย แต่เขาไม่ได้รับการรับประกันว่าจะสามารถนำคนงานต่างชาติเข้ามาทำงานได้ในจำนวนที่เพียงพอ **เขามีลูกจ้าง 145 คนในสิงคโปร์ และต้องการนำมาทำงานในเมืองไทยทั้งหมด และพามาไม่ได้ นี่ล่ะคือปัญหา กรมแรงงานตอนที่ออก work permit ไม่ได้พิจารณาเรื่องอัตราส่วน แต่เมื่อคนเหล่านี้ต้องการขอวีซ่า สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองพิจารณาเรื่องอัตราส่วนคนงานไทยต่อคนงานต่างชาติ** คือต้องมีคนไทย 4 คนถึงจะมีต่างชาติได้ 1 คน **ทำไมเราถึงมีกฎเกณฑ์ที่ต่างกันในแต่ละกระทรวง คุณไม่เจอปัญหาแบบนี้ในสิงคโปร์หรือมาเลเซีย** รัฐบาลไทยทำให้เรื่องนี้ยากมาก เป็นเรื่องที่แปลกประหลาดเหลือเชื่อ แต่นี่แหละคือปัญหา และเป็นปัญหาของบริษัทนี้ที่อยากมาตั้ง ROH ที่เมืองไทยมาก"*

"ถ้ารัฐบาลไทยไม่เปลี่ยนวิธีคิด และประเทศไทยดำเนินไปตามวิถีทางแบบไทยๆ ผมคิดว่าไทยต้องเจอความท้าทายมากยิ่งขึ้นจากประเทศอื่นๆ ที่มีความก้าวร้าว ทะเยอทะยานมากกว่า *และพร้อมที่จะกระทำการ และยินดีต้อนรับนักลงทุนต่างชาติจริงๆ มากกว่าประเทศไทย* ***มีการพูดมากว่าไทยยินดีต้อนรับนักลงทุนต่างชาติ แต่ความเป็นจริงคือ ไทยอยากได้เงินลงทุนจากต่างชาติ แต่ไม่ให้อะไรชาวต่างชาติเลย คุณลองไปคุยกับนักลงทุนต่างชาติหลายๆรายสิ เขาคิดกันอย่างนั้น"***

"ประเทศไทยสูญเสียความสามารถในการแข่งขันสำหรับค่าแรงที่ถูกกว่า ผมกำลังเปิดออฟฟิซที่เขมร *เพราะเขมรจะเป็นฐานการผลิตที่ดีมาก ถ้าผมอยู่ในธุรกิจการผลิตสินค้า ผมจะดูกัมพูชาเป็นประเทศแรก* ***ค่าแรงที่นี่เพิ่มขึ้นตลอด มันยังคงถูกอยู่เทียบกับออสเตรเลีย แต่มันสูญเสียความสามารถในการแข่งขันแล้ว ถ้านักลงทุนต้องการการผลิตที่ต้องใช้ทักษะด้านศิลปะมาก คนไทยเก่งมากในเรื่องการแกะสลักสบู่ แกะสลักผักผลไม้ หรือเรื่องเครื่องประดับ ถ้าเป็นเรื่องแบบนี้ ประเทศไทยก็เป็นฐานที่ดีมาก แต่ของอย่างเสื้อยืด ไปทำในกัมพูชาหรือเวียดนามดีกว่า"*** *(บริษัทวิจัยการตลาดของออสเตรเลียในไทย)*

"เพื่อให้ประเทศไทยสามารถแข่งขันได้ เราจำเป็นต้องขยับขึ้นในสายโซ่ เราจะต้องไม่มุ่งเน้นแต่การปลูกข้าว ***เราต้องลดต้นทุนการทำธุรกิจ เราต้องสร้างผลผลิตที่ดีขึ้นจากเงินเดือนที่จ่าย กำจัดต้นทุนแฝงเร้นออก กำจัดการคอรัปชั่น อำนวยความสะดวกต่อการนำเข้าส่วนประกอบ*** *ผมรู้ว่ามีการดำเนินการอย่างเช่น เขตเศรษฐกิจพิเศษ ในการนำเข้าวัสดุเพื่อการผลิต* ***คุณต้องวางเงินมัดจำไว้กับกรมศุลฯและจะเสียเป็นภาษีถ้าคุณไม่ส่งออกไป บริษัทหลายแห่งเอาเงินมัดจำกลับคืนไม่ได้ ยกเว้นว่าเขาจะจ่ายเงินใต้โต๊ะเพื่อให้กรมศุลฯคืนเงินมัดจำ นี่คือต้นทุน และเรื่องนี้ไม่ควรเกิดขึ้น***

"นอกจากนี้ก็มีปัญหาเรื่องการขนส่ง ***ค่าขนส่งสูงมาก สนามบินเป็นไหน้ำผึ้งของการคอรัปชั่น ไร้ประสิทธิภาพเป็นที่สุด*** *คุณต้องมีบริการคาร์โก้ที่มีประสิทธิภาพ เครื่องไม้เครื่องมืออุปกรณ์ต้องมีประสิทธิภาพ และต้องมีอุตสาหกรรมสนับสนุน นโยบายของบีโอไอในหลายปีที่ผ่านมาไม่เอื้อต่อเรื่องอุตสาหกรรมสนับสนุน แต่ตอนนี้เขาเห็นด้วยแล้ว ยกตัวอย่างเช่น ในอุตสาหกรรมยานยนต์ เรื่องนี้จึงทำให้ไทยมีข้อได้เปรียบในส่วนของอุตสาหกรรมยานยนต์* ***ประเทศไทยกลายเป็นผู้ผลิตรถปิ๊คอัพอันดับหนึ่งเพราะคุณมีอุตสาหกรรมสนับสนุนเหล่านี้ แต่ในอุตสาหกรรมอื่นๆ คุณยังไม่มีความพร้อม เราต้องพัฒนาอุตสาหกรรมเหล่านั้น*** *สร้างแรงจูงใจสำหรับอุตสาหกรรมเหล่านั้น แต่* ***คุณมีปัญหาเรื่องระบบราชการมากเหลือเกิน มีอุปสรรคมากมายที่นักลงทุนต้องเผชิญเมื่อเขามาทำงานในประเทศ*** *นี้ ประเทศจีนก็มีปัญหาเหมือนกัน มันไม่ง่ายเหมือนที่ใครๆคิดกัน บริษัทที่ไปตั้งที่นั่นเริ่มรู้ตัวแล้ว แต่มันก็สายเกินไป เพราะลงเงินไปแล้ว แต่จีนก็ใหญ่มาก และนั่นคือข้อได้เปรียบของจีน"* *(บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจออสเตรเลียในไทย)*

"แต่ความสามารถในการแข่งขันไม่ได้จบลงในห้วงเวลาหนึ่งใด คุณต้องระแวดระวังตลอดเวลา คุณดูที่ดัชนีความสามารถในการแข่งขันก็แล้วกัน ผมคิดว่าอันดับหนึ่งคือสวิสเซอร์แลนด์ อันดับสองคือสิงคโปร์ ***สิงคโปร์เป็นประเทศที่แพงมากในการทำธุรกิจ แต่เขามีประสิทธิภาพมาก"***

"ถ้าคุณไปฮ่องกง และคุณโทรศัพท์หาคน คุณจะได้รับคำตอบที่ต้องการ ในประเทศไทย คุณจะไม่มีวันได้คำตอบ *คุณจะถูกโยนไปโน่นมานี่ไม่มีวันจบสิ้น ต้องเจอเลขาที่กีดกันคุณ คุณไม่มีวันทะลุผ่านไปคุยกับคนที่คุณต้องการ เป็นไปไม่ได้เลย ฮ่องกงนั้นเหมือนฝัน แค่ยกหูโทรศัพท์ คุณก็จะได้รับคำตอบต่อคำถามของคุณ ที่นี่หรือ เขาไม่ยอมบอกด้วยซ้ำไปว่าคนที่คุณอยากคุยด้วย อยู่หรือไม่อยู่ในสำนักงาน มันเหลือเชื่อจริงๆ* ***การทำธุรกิจอย่างเสมอภาคหรือยุติธรรมในเมืองไทยนั้นเป็นสิ่งที่เป็นไปไม่ได้ คุณจำเป็นต้องรู้จักใครบางคน คุณต้องมีคอนเน็กชั่น"***

"เพื่อปรับปรุงความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย คุณจำเป็นต้องลดต้นทุนการทำธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง ด้วยการแก้ไขกฎหมายและกฎระเบียบทั้งหมดของประเทศ และผมก็หงุดหงิดเรื่องเวลาสองแบบด้วย คือมีเวลาแบบธุรกิจ กับเวลาแบบไทย เช่นบอกว่าจะส่งสินค้าให้เวลาสิบโมงเช้า แต่ไม่มีหรอก คุณต้องตามเรื่อง เรื่องโครงสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน ถ้าคุณดูจากข้างบนลงมาบนพื้นที่ประเทศไทย ระบบการคมนาคมระหว่างท่าเรือและหน่วยงานรัฐอื่นๆต้องได้รับการปรับปรุง น้ำ ท่อระบายน้ำ ไฟฟ้าก็ต้องปรับปรุง ในนิคมไฟฟ้าค่อนข้างจะไว้ใจได้ แต่ผมเจอไฟดับในหนึ่งปีมากกว่าที่ผมเจอในเวลากว่า 30 ปีในออสเตรเลีย"(บริษัทขึ้นรูปแผ่นเหล็ก)

"สิ่งที่ไทยควรปรับปรุง คือ อุปสรรคด้านภาษา ระบบราชการ และความสามารถในการสร้างความเข้าใจว่าขั้นตอนของหน่วยงานรัฐทำงานกันอย่างไร *ผมคิดว่า****เมืองไทยขาดความสามารถในการแข่งขันในด้านที่อุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานมาก*** *ผมว่าทุกประเทศในเอเชียกำลังสูญเสียความได้เปรียบนี้ เพราะคนเอเชียต้องการชีวิตที่ดีขึ้น คนอยากทำงานได้เงินมากขึ้น และไม่ช้าไม่นาน ทุกประเทศในเอเชียก็จะสูญเสียความได้เปรียบนี้ ผมว่าเรื่องนี้ไม่ใช่เรื่องที่เลวร้าย ที่ผู้คนต้องการชีวิตที่ดีขึ้น ขอให้ยอมรับความจริงกัน ว่าเหตุผลหนึ่งที่คนเขามาทำธุรกิจที่นี่ก็เพราะต้นทุนการทำธุรกิจ ถ้ามันแพงเกินไป เขาก็จะไปที่อื่น"*

ผู้ประกอบการชาวไทยก็มีความเห็นไม่แตกต่างไปจากผู้ประกอบการชาวออสเตรเลีย ในเรื่องที่ไทยสูญเสียความสามารถในการแข่งขันสำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานสูง

*"ตอนนี้เราขึ้นไปอยู่ที่ capital intensive แล้ว อะไรที่ต้องใช้แรงงานเยอะๆนี่ ไม่เหมาะสม ไม่ใช่จุดขายของเราแล้ว วันนี้ถ้าคุณต้องการเลเบอร์มากๆ นายกทักษิณพูดว่า เอาพวกเขมร ลาว มาเป็นฐานเรา เอาคนพวกนั้นมาทำงาน แล้วยูต้อง register เขา คือการ register ทำให้ผมรู้ว่าคุณอยู่ที่ไหน ถ้าคุณจะทำอะไรที่ไม่ดีไม่ดี ผมตามคุณเจอนะ มันก็ปรามกันเอาไว้ก่อนน่ะ ถ้า****ประเทศเราทำตัวนี้ก็จะได้ผล*** ***labour intensive เรา***

ยังเป็นไปได้อยู่ แต่ต้องไม่ใช้คนไทย *คนไทยเริ่มบอกว่า ค่าตัวผมนี่ไม่ใช่วันละร้อยห้าสิบแล้วนะ ค่าตัวผมนี่วันละห้าร้อย เห็นไม๊ครับ แต่ว่าเอาคนอื่นมาทำ ที่เวียดนามยังอยู่ตรงนั้นได้"*

แม้ว่าจีนและอินเดียอาจได้เปรียบไทยในด้านขนาดตลาดและต้นทุน แต่ระบบราชการและการคอรัปชั่นก็ยังแย่อยู่มากสำหรับบริษัทที่เคยไปลงทุนมาแล้ว และในด้านหนึ่งต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นของไทยก็ไม่ได้เป็นข้อเสียไปเสียทั้งหมด เพราะมันหมายถึงความก้าวหน้าของประเทศ ซึ่งทำให้ไทยมีข้อได้เปรียบเช่นในด้านคุณภาพชีวิต ด้านโลจิสติกส์ และทักษะแรงงานในบางด้าน แต่ไทยก็ไม่ควรนิ่งนอนใจ เพราะเวียดนามกำลังไล่หลังขึ้นมาตลอดเวลา

"การทำธุรกิจในอินเดียเหมือนฝันร้าย ผมจะไม่ไปลงทุนในอินเดีย *ผมมีประสบการณ์ตรงที่นั่น มันแย่มากๆ การคอรัปชั่น ระบบราชการ ทุกอย่าง จีน ไม่ล่ะ ผมว่าจีนรุกมากในการตามล่าธุรกิจ มีเพียงสองประเทศที่ผมจะพิจารณาอย่างจริงจัง คือประเทศไทยกับเวียดนาม และไทยก็มาอันดับหนึ่ง* ***จะเป็นการดีมากถ้ารัฐบาลไทยตระหนักได้ด้วยตัวเองว่าเวียดนามคือคู่แข่งที่แท้จริงในอนาคตอันใกล้ และพยายามรักษาตัวให้อยู่ข้างหน้าคู่แข่งได้*** *ดังนั้นถ้ารัฐบาลไทยตระหนักในเรื่องนี้ ก็จะดีกว่าเวียดนาม" (อุตสาหกรรมน้ำมันและแก๊ส)*

*"ในฐานะเป้าหมายการลงทุน ในธุรกิจของเรา ประเทศไทยถือว่าแข่งขันได้ ต้นทุนแรงงานต่ำกว่าออสเตรเลีย พอๆกับอินโดนีเซีย แรงงานที่ทักษะสูงมาก และราคาแข่งขันได้ แต่****ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง มีแรงผลักให้ต้นทุนสูงขึ้น ค่าแรงไทยสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว*** *ตามที่ผมเห็นตอนนี้ จีนคืออันดับหนึ่งในเอเชีย มี GDP สูงมากต่อเนื่องมาหลายปี เวียดนามก็ใกล้เคียงกับจีน และอาจเป็นอันดับสองในเอเชีย การเติบโตของไทยประมาณ 5.5 -6 % ก็ถือว่าดี แต่ตอนนี้คุณก็เห็นแล้วว่าต้นทุนการทำธุรกิจในไทยเริ่มแพงขึ้นเพราะไทยมีความก้าวหน้ามากขึ้น"*

"ต้นทุนการทำธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญสำหรับนักลงทุนต่างชาติ แน่นอนว่าไทยถูกกว่าประเทศอย่างเกาหลี ฮ่องกง และญี่ปุ่น แต่ตอนนี้มันแพงกว่าประเทศอย่างเช่น เวียดนาม บังคลาเทศ ตัวอย่างเช่น ***ค่าแรงขั้นต่ำของไทยขึ้นไปอยู่ที่วันละประมาณ 190 บาทแล้ว และนั่นคือมากกว่าเวียดนามสองเท่า*** *เป็นเรื่องสำคัญที่ต้องเข้าใจว่าไทยกำลังแข่งขันกับประเทศอื่นๆในภูมิภาค* ***โรงงานผลิตยกทรงเพิ่งจะปิดแล้วย้ายไปเวียดนาม*** *เมื่อไม่นานมานี้ก็มีข่าว****ผู้ผลิตไมโครชิพต่างชาติสองรายได้ตัดสินใจตั้งโรงงานในเวียดนาม*** *เหตุผลหนึ่งคือค่าแรงขั้นต่ำที่ต้องจ่ายให้คนงาน แต่มีปัจจัยอีกหลายอย่างที่บริษัทต้องพิจารณา แต่นี่ก็เป็นปัจจัยสำคัญ แต่ไม่ใช่ปัจจัยเดียว เวลาบริษัทตัดสินใจจะมาตั้งธุรกิจในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เขามีเช็คลิสข้อบวกข้อลบและถ้ามีบวกมากกว่าลบ ก็จะไปประเทศนั้น นักธุรกิจวิเคราะห์ปัญหาด้วยวิธีการทางการเงินที่ถูกต้อง โดยคำนึงถึงประโยชน์ทุกข้อก่อนจะมา มันไม่ได้ขึ้นอยู่กับสายสัมพันธ์หรือคนรู้จัก ยังมีประโยชน์อื่นๆที่ได้รับการพิจารณาด้วย เช่น****คุณภาพชีวิต ค่าเล่าเรียนในเมืองไทย ลูกๆของผู้บริหารต่างชาติ ความปลอดภัยส่วนบุคคล เหล่านี้ประเทศไทยได้คะแนนดี*** *เขาดูภาพรวมทั้งหมด" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

“ประเทศไทยเป็นจุดที่ดีมากเพื่อก้าวกระโดดสู่ที่อื่นๆ ในเอเชีย นี่คือข้อบวก ***ไทยได้เปรียบในแง่ของโลจิสติก ในตอนนี้เปรียบเทียบกับประเทศอย่างเช่นเวียดนามหรือจีน แต่คุณต้องจำไว้ว่าสถานการณ์อย่างนี้ไม่ได้ยั่งยืนอยู่ตลอดไป*** *ขอให้คิดถึงเวียดนาม เวียดนามมีชายฝั่งทะเลที่ยาวมาก และมีท่าเรือและอ่าวที่ธรรมชาติอำนวยให้อย่างดี และจะเป็นการง่ายมากที่เวียดนามจะสร้างท่าเรือและเชื่อมต่อเข้ากับโรงงานผลิต* ***ประเทศไทยมีทางเลือกระหว่างท่าเรือในกรุงเทพกับที่แหลมฉบัง มีท่าเรือเพียงสองแห่ง*** *เรื่องนี้ทำให้บริษัทไม่อยากไปตั้งที่ภาคกลางหรือภาคเหนือของประเทศ เพราะเรื่องโลจิสติกและระยะทางการขนส่งสู่ท่าเรือมันยาวกว่ากันมาก ดังนั้นคุณได้เปรียบในตอนนี้ แต่ไม่ใช่ตลอดไป และไทยต้องพิจารณาตลอดเวลาว่าจะปรับปรุงเรื่องการขนส่งและโลจิสติกอย่างไร”*

“ประเทศไทยค่อนข้างแข่งขันได้กับจีนและอินเดีย ด้านต้นทุนอาจจะแข่งไม่ได้ แต่ผมรู้สึกว่าคุณภาพคนงานสู้ได้ *เราเคยส่งงานไปทั้งจีนและอินเดียมาก่อน แต่ลงเอยต้องเอางานมาแก้ใหม่หมด เพื่อรักษาหน้าให้สำนักงานใหญ่ ผมจึงพอใจอยู่ในเมืองไทยมากกว่าจีนหรืออินเดีย มีทุกอย่างที่คุณต้องการที่นี่ แม้แต่การใช้ชีวิตนอกการทำงาน บ้านช่องที่พักอาศัย สิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นในชีวิต มีให้เลือกตั้งแต่คุณภาพอันดับ1 ถึงอันดับ 10 คุณมีปัญหาบ้างเรื่องการจราจรและโครงสร้างสาธารณูปโภค แต่ทุกเมืองใหญ่ก็มีปัญหาทั้งนั้น ผมเพิ่งไปเซี่ยงไฮ้กับเจิ้นเซิ้นในจีน ที่นั่นมีแต่เขตอุตสาหกรรม ผมจะไม่ไปตั้งออฟฟิซที่นั้น (งานออกแบบวิศวกรรม)*

ประสบการณ์และความเห็นของนักธุรกิจเกี่ยวกับประเทศจีน

สาระสำคัญ

ประเทศจีนเป็นทั้งตลาดขนาดใหญ่มากและแหล่งผลิตสินค้าต้นทุนถูก ซึ่งอยู่ในจิตสำนึกของนักธุรกิจออสเตรเลีย ชาวออสเตรเลียมองจีนว่าเป็นทั้งโอกาสและภัยคุกคาม สำหรับบริษัทใหญ่หรือบริษัทที่มีศักยภาพในการบุกตลาดหรือลงทุนในจีน จะเห็นว่าจีนคือโอกาสอันสำคัญ แต่สำหรับบริษัทที่ไม่มีทรัพยากร จีนคือภัยคุกคามล้วนๆที่ส่งสินค้าราคาถูกเข้ามาตีตลาดในออสเตรเลีย และแข่งกับสินค้าออสเตรเลียในตลาดโลก

บริษัทออสเตรเลียที่ไปลงทุนในประเทศจีนในอดีต มีหลายบริษัทที่ประสบความล้มเหลวและต้องถอนตัวออกมา อุปสรรคปัญหาในการดำเนินธุรกิจในประเทศจีนมีอยู่มากมาย และตลาดจีนก็มีความซับซ้อนและยุ่งยากมาก ที่สำคัญคือ การที่ต่างชาติเป็นเจ้าของกิจการทั้งหมดไม่ได้ ต้องมีชาวจีนเป็นหุ้นส่วนด้วย และก็นำกำไรออกนอกประเทศไม่ได้ นอกจากนั้น ระบบราชการ การคอรัปชั่น ความไร้ประสิทธิภาพในการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา และในบางอุตสาหกรรมก็ไม่ต้องการเข้าไปลงทุนในจีน เพราะไม่สามารถหาหุ้นส่วนที่มีศักยภาพในการผลิตสินค้าคุณภาพสูงได้ เช่นอุตสาหกรรมน้ำมันและแก๊ส

ภาพลักษณ์ที่เป็นแหล่งผลิตสินค้าต้นทุนต่ำของจีนได้รับการวิพากษ์วิจารณ์มากขึ้นในระยะหลัง เพราะต้นทุนด้านแรงงานของจีนเพิ่มขึ้นตลอดเวลา โดยเฉพาะตามเมืองใหญ่ และยังมีต้นทุนแอบแฝง เช่นต้นทุนทางสังคมอื่นๆ ที่ผู้ผลิตต้องพิจารณาด้วย อีกทั้งการหาเรือเพื่อส่งสินค้ามาออสเตรเลียก็ยาก เพราะเรือจำนวนมากต้องขนส่งสินค้าไปอเมริกา ชาวออสเตรเลียจำนวนมากยังคงไม่สู้ไว้ใจจีนมากนัก เพราะแนวคิดในการทำธุรกิจแบบจีนที่ต้องมีผู้ชนะและผู้แพ้ และส่วนใหญ่ออสเตรเลียจะเป็นผู้แพ้

อย่างไรก็ตาม ความได้เปรียบของจีนในด้านขนาดตลาดที่ใหญ่มาก ต้นทุนด้านค่าแรงที่ยังถูกอยู่ ทำให้บริษัทที่สามารถยอมรับความเสี่ยงและปรับตัวเข้ากับระบบจีนได้ ไม่ว่าจะเป็นการคอรัปชั่น ความไม่โปร่งใส และการที่ต้องยอมรับหุ้นส่วนชาวจีน ก็สามารถประสบความสำเร็จได้ จีนจึงมียังมีความน่าดึงดูดใจต่อนักลงทุนมากที่สุด เพราะมีศักยภาพที่จะเป็นทั้งตลาดขนาดใหญ่ และแหล่งผลิตสินค้าราคาถูกเพื่อไปแข่งขันในตลาดโลก อนึ่ง การที่จีนมีระบอบการปกครองแบบคอมมิวนิสต์ กลับถูกมองว่าเป็นข้อได้เปรียบ เพราะทำให้รัฐบาลสามารถตัดสินใจได้อย่างเบ็ดเสร็จเด็ดขาด และทุกคนต้องทำตาม ต่างกับระบบประชาธิปไตยที่มีปัญหาทางการเมืองมาก

ภาพลักษณ์ของจีนในปัจจุบันอยู่ในช่วงขาขึ้น โดยเฉพาะเมื่อจีนได้รับการยอมรับเข้าสู่องค์กรการค้าโลก ก็มีความหวังจากนักลงทุนว่า การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาในจีนจะได้รับการปรับปรุงให้ดีขึ้นมาก และจะมีการเปิดเสรีทางเศรษฐกิจยิ่งขึ้น อนึ่ง ในระยะหลังนี้ รัฐบาลจีนให้ความช่วยเหลือนักลงทุนดีขึ้นมาก และมีการเตรียมพร้อมมากขึ้นในด้านนิคมอุตสาหกรรมและโครงสร้างสาธารณูปโภค ปัจจัยเหล่านี้ทำให้นักลงทุนมีความมั่นใจในประเทศจีนมากขึ้น

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อุตสาหกรรมยานยนต์มีความสนใจประเทศจีนอย่างมาก และมีแนวโน้มจะไปลงทุนในจีนเพิ่มมากขึ้น

สำหรับผู้ประกอบการไทย ที่มีศักยภาพในการทำธุรกิจข้ามชาติ ก็ได้เปลี่ยนมุมมองประเทศจีน จากคู่แข่งมาเป็นพันธมิตร ได้มีการชักชวนให้ผู้ประกอบการจีนเข้ามาลงทุนในประเทศไทย โดยรัฐบาลจีนให้การสนับสนุนทางการเงินเป็นอย่างดี ด้วยศักยภาพของจีนที่มีเงินสำรองมหาศาล จีนจึงต้องการและสามารถแสดงศักยภาพในการเป็นผู้นำในภูมิภาคนี้ได้

บทสัมภาษณ์ - ประสบการณ์และความเห็นของนักธุรกิจเกี่ยวกับประเทศจีน

"จีนเป็นข่าวอยู่ตลอดและอย่างมากด้วย (ในออสเตรเลีย) ทุกคนรู้เกี่ยวกับการแข่งขันจากจีน และเขาวัดประสิทธิภาพของบริษัทตัวเองเทียบกับการแข่งขันจากจีนหรือราคาสินค้าจากจีน ***ทุกคนพูดถึงการแมชราคาจีน ดังนั้นจีนอยู่ในจิตสำนึกของคนที่นี่แล้ว*** *ส่วนไทยไม่เป็นอย่างนั้น เหตุเพราะจีนมีอิทธิพลมากในภาคอุตสาหกรรมการผลิต ไม่ใช่ในอุตสาหกรรมการให้บริการ คุณจะคิดถึงอินเดียสำหรับเรื่องนี้ สำหรับอุตสาหกรรมการผลิตไม่มีใครในแวดวงนี้ที่ไม่รู้ว่าจีนผลิตอะไร เพราะจีนคือคู่แข่งตัวฉกาจ" (ที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)*

"มีทัศนคติหลากหลายเกี่ยวกับจีน ขึ้นอยู่กับขนาดของบริษัท ***บริษัทใหญ่ที่มีทรัพยากรเพื่อสู้ก็ต่อรองและหาโอกาสจากจีน กับบริษัทเล็กที่ไม่มีทรัพยากร จีนก็คือภัยคุกคาม****อย่างเดียว และก็มีความเห็นต่างกันไปขึ้นอยู่กับสินค้าที่ผลิต ถ้าเขาคิดว่าเขาผลิตสินค้าที่ขายให้ชนชั้นกลางในจีนได้ เขาก็เห็นตลาดจีนเป็นโอกาส สำหรับอุตสาหกรรมการผลิตจำนวนมาก มีโอกาสที่จะย้ายฐานการผลิตทั้งหมดหรือบางส่วนไปจีนเพื่อใช้ประโยชน์จากต้นทุนต่ำเพื่อส่งออกจากจีน แต่ที่แน่ๆก็คือ สถิติแสดงว่าทั่วทุกส่วนภาคของอุตสาหกรรมการผลิตในออสเตรเลีย* ***ผลกระทบสำคัญจากจีนเป็นไปในด้านลบ ทำให้บริษัทในประเทศสูญเสียส่วนแบ่งตลาดทั้งในประเทศและตลาดส่งออกแก่จีน มันจึงเป็นการบดบังผลด้านบวกใดๆที่ได้รับจากการไปลงทุนในจีน หรือการไปจ้างจีนผลิต"*** *(ที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)*

"ต่อจากจีน นักธุรกิจออสเตรเลียก็จะคิดถึงเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ฉันขอบอกเลยว่า สำหรับบางบริษัท เขาจะไม่มีวันพิจารณาประเทศจีน ดังนั้นจึงไม่จำเป็นที่คนออสเตรเลียจะคิดถึงจีนเป็นประเทศแรกเสมอไป แต่ถ้าคุณดูเป็นเปอร์เซ็นต์ จีนอยู่ในจิตสำนึกของคนมากที่สุด เขาอาจไม่ตัดสินใจเลือกจีนในท้ายที่สุด แต่จีนจะเป็นหนึ่งในประเทศที่เขาพิจารณาเสมอ บางบริษัทขึ้นอยู่กับกลยุทธ์และสินค้า ก็จะเลือกสหรัฐและยุโรป แต่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ก็เป็นจุดเน้นสำคัญด้วย" (ที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)

"จีนเป็นตลาดที่ซับซ้อนและยุ่งยากมาก *ในทุกๆเรื่อง ไม่ใช่แค่การตลาด บริษัทส่วนใหญ่ไม่รู้ว่าตัวเองกำลังเสี่ยงอยู่กับอะไร ที่สำคัญคือความคิดของคนจีนในการทำธุรกิจ มันอาจจะเปลี่ยนไปแล้วก็ได้ เพราะมีต่างชาติไปลงทุนในจีนมาก แต่ที่แน่ๆคือเมื่อสิบปีก่อน คนจะบอกกับคุณว่า* ***ความคิดของคนจีนคือจะต้องมีผู้ชนะและผู้แพ้เสมอ และบริษัทออสเตรเลียมักจะเป็นผู้แพ้"*** *(ที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)*

"ปัจจุบันนี้ มีหลายอย่างเกิดขึ้นกับจีน ***จีนได้เข้า WTO และย่อมมีการเปลี่ยนแปลงเสมอ เรื่องวัฒนธรรมอาจใช้เวลานานหน่อย ดังนั้นเราก็อาจมีกฎหมายคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาที่ดีขึ้น*** *แต่การปฏิบัติยังไม่เกิดผล แต่วันหนึ่งจะได้ผล เราได้เห็นจุดเริ่มต้นของการเปลี่ยนแปลงแล้ว และแน่นอนมีการลงทุนจากต่างชาติหลั่งไหลเข้าจีนมหาศาล ผลคือก็มีการเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรมเช่นกัน และมีบริษัทออสเตรเลียจำนวนมากที่จะไปตามกระแสนักลงทุนต่างชาติ ไม่วิถีทางใดก็วิถีทางหนึ่ง อาจจะเป็นการรวมกลุ่มก้อนกัน หรืออาจจะพยายามเข้าแทรกในสายโซ่ซับพลายระดับโลก เพราะแน่นอนว่าจะสบายและประสบความสำเร็จมากขึ้นถ้าทำเช่นนั้นได้" (ที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)*

*“**ความโปร่งใสในจีนเป็นปัญหาใหญ่** ฉันสามารถแสดงหัวข้อยาวเหยียดให้คุณเอาไปเขียนหนังสือเกี่ยวกับเรื่องนี้ได้เล่มละข้อ บริษัทที่ประสบความสำเร็จในจีนเป็นเพราะได้หุ้นส่วนที่ทำงานด้วยกันได้ แต่ฝ่ายต่างชาติเองก็ต้องทำใจและยอมรับวิถีแบบจีนด้วย เพราะไปเปลี่ยนเขาไม่ได้ และถ้าสู้ก็เสียเงินแน่ ดังนั้น**บริษัทที่ประสบความสำเร็จที่นั่นคือสามารถเข้าใจวิธีคิดแบบจีนได้ และยอมไปตามกระแส และเข้าใจว่าต้องจ่ายเงินกลุ่มคนในพื้นที่ที่นั่นทุกเดือนเพื่อให้เขามีความสุข** เรื่องนี้สวนทางกับความรู้สึกของออสเตรเลียมาก ที่เขาจำเป็นต้องทำเช่นนั้น แต่คนที่ประสบความสำเร็จคือคนที่ยอมรับเรื่องนี้ และคนที่ยอมรับไม่ได้ ก็จะประสบความล้มเหลว” (ที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)*

*“**แม้ว่าความไม่โปร่งใสและการคอรัปชั่นจะไม่ได้มีอยู่ในจีนแห่งเดียว แต่ผมคิดว่าจีนมีสภาพที่เลวร้ายที่สุด เพราะเป็นสังคมที่เป็นระบบราชการอย่างสุดๆ** ไม่ใช่แค่ระดับชาติ แต่ในระดับมณฑลด้วย และในเมืองใหญ่ก็อาจจะมีรัฐบาลของตัวเองเช่นกัน และไม่มีความสอดคล้องสม่ำเสมอในแต่ละมณฑล ไม่มีความสม่ำเสมอสอดคล้องกับกฎหมายและนโยบายระดับชาติ จึงเป็นบ่อเกิดการคอรัปชั่นแบบถล่มทลาย ส่วนมาตรฐานด้านกฎหมาย การเงิน การบัญชียังล้าหลังชาติตะวันตกที่เราอยากเห็นเป็นหลายปีแสง”(บริษัทกฎหมายออสเตรเลียในไทย)*

*“**แม้ว่าคุณจะมีบริษัทกฎหมายและผู้ให้บริการซึ่งเป็นบริษัทข้ามชาติในจีน แต่คุณต้องติดต่อสัมพันธ์กับคนในพื้นที่ที่ไม่ได้มีมาตรฐานเดียวกันกับชาติตะวันตก** และสำหรับหุ้นส่วนของคุณเอง สมมุติว่าเขามีหุ้นใหญ่ในบริษัท ใครจะรู้ว่าจะเกิดอะไรขึ้น ไม่ว่าใครจะให้คำแนะนำคุณอย่างไรก็ตาม นี่คืออุปสรรคปัญหา เพราะการขาดความสม่ำเสมอ การขาดความโปร่งใส โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาครัฐ แต่ก็มีปัญหานี้ในภาคเอกชนด้วย แต่ปัญหาหัวใจในประเทศจีนคือการคอรัปชั่น และออสเตรเลียจะมีปัญหากับเรื่องนี้เสมอ ไม่ว่าจะที่ไหนก็ตาม” (บริษัทกฎหมายออสเตรเลียในไทย)*

*“บริษัทออสเตรเลียไปจีนอาจจะเพื่อหาซื้อสินค้าราคาถูก แต่มีคำถามใหญ่เกี่ยวกับจีนโดยเฉพาะในอุตสาหกรรมบ่อน้ำมันและบ่อแก๊ส เพราะคุณไม่สามารถทำกิจการหรือซื้อบริษัทจีนเพื่อขุดเจาะทรัพยากรนอกชายฝั่ง เพราะจีนสร้างโครงสร้างเหล่านี้อย่างไร้มาตรฐาน จึงมีเครื่องหมายคำถามอันเบ้อเริ่มถึงการควบคุมคุณภาพ บริษัทน้ำมันอย่าง Exxon, Shell, คุณต้องเป็นผู้ค้าที่ผ่านการรับรอง ก่อนที่คุณจะเอาอุปกรณ์ใดๆ ไปใช้**บนแท่นขุดเจาะ คุณจะพบว่าไม่มีสินค้าจีนเลยหรือมีก็น้อยมากที่ผ่านการรับรองเพราะปัญหาเรื่องการควบคุมคุณภาพ”(บริษัทน้ำมันและแก๊ส)*

*“บริษัทชาติตะวันตกหลายแห่ง รวมทั้งบริษัทออสเตรเลียที่เข้าไปในจีนเมื่อ 10- 15 ปีก่อน ตอนนี้พบว่า**ต้นทุนมีแต่สูงขึ้นๆ เงินเฟ้อสูงมาก ต้นทุนด้านค่าแรงสูงขึ้น**ทุกปี ยังคงต่ำกว่าออสเตรเลีย แต่ก่อนหน้านี้อาจจะชั่วโมงละ 1 ดอลลาร์ ตอนนี้กลายเป็นชั่วโมงละ 5 ดอลลาร์ ยังถือว่าต้นทุนต่ำอยู่มาก แต่ถ้ากล่าวโดยเปรียบเทียบ ต้นทุนสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว **ต้นทุนฝ่ายบริหารที่มีทักษะความชำนาญโดยเฉพาะที่พูดได้สองภาษา คนที่พูดภาษาอังกฤษได้ด้วยตอนนี้มีค่าตัวสูงกว่าผู้จัดการในออสเตรเลีย** ดังนั้นแต่ละบริษัทเริ่มจะเรียนรู้แล้วว่าการตั้งโรงงานผลิตในจีนไม่ได้เป็นเส้นทางที่นำไปสู่กำไรเพิ่มขึ้นเสมอไป ประเด็นปัญหาใหญ่อย่างหนึ่งตั้งแต่ทศวรรษที่ 1990 จนถึงทุกวันนี้ ในการทำธุรกิจในเมืองจีนคือ ถ้าคุณมีกำไรดี คุณก็เอาเงินนั้นออกมาจ่ายให้ผู้ถือหุ้นของคุณไม่ได้ คุณต้องลงทุนใหม่ในจีน จ้างคนจีนมากขึ้น เมื่อคุณเข้าไปแล้ว คุณออกมาไม่ได้ เพราะออกไม่ได้ ยกเว้นว่าคุณจะทิ้งทุกสิ่งทุกอย่าง ดังนั้นนี่คือ*

ปัญหาที่ใหญ่มากๆ ผมเข้าใจว่ากฎนี้ไม่มีใช้ในไทยหรืออินเดีย ดังนั้นประเทศเหล่านั้นจึงน่าดึงดูดมากกว่า เมื่อนักลงทุนเข้าใจกฎการเล่นเกมส์" (บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)

"เมื่อปีที่แล้ว มีคนจีนมากกว่า 25 ล้านคนที่ละทิ้งไร่นาเข้ามาทำงานในเมืองเพราะค่าจ้างสูง แล้วใครจะผลิตอาหารสำหรับจีนล่ะ ในอีก 5 ปีข้างหน้า นี่จะเป็นปัญหาใหญ่" (บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)

*"**แต่จีนก็ยังเป็นเบอร์หนึ่งในการดึงดูดเงินลงทุนจากต่างชาติ ประการแรกก็เพราะมันมีประชากรหนึ่งพันล้านคน** ประเทศอื่นที่มีผู้บริโภคมากขนาดนี้คืออินเดีย ประการที่สอง **ค่าแรงต่ำมาก ประการที่สาม รัฐบาลให้สิ่งจูงใจ เพื่อพัฒนา technology park และสร้างโรงงาน และให้บริการโครงสร้างสาธารณูปโภค เพื่ออะไรล่ะ ก็เพื่อจ้างคนในพื้นที่** คุณมีคนหนึ่งพันล้านคน ส่วนใหญ่เป็นชาวนา คุณต้องหางานใหม่ให้พวกเขาทำ และผมบอกแล้วว่านี่จะนำไปสู่ปัญหา ถ้าคุณเอาคนออกจากผืนไร่ผืนนาที่ผลิตอาหาร ใครจะเพาะปลูกเลี้ยงคนของคุณ ชาวนาของคุณต้องมีประสิทธิภาพมากขึ้นมากๆ แต่ราคาที่ดินก็เริ่มสูงขึ้นมากๆ ประเทศจีนให้ที่ดินราคาถูกแก่คุณ บางจังหวัดยกเว้นภาษีคุณห้าปี อะไรประมาณนั้น เรื่องนี้ก็ดี มันช่วยให้มีการจ้างงานคนเหล่านี้ในงานที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น แล้วเขาก็อยากสร้างบ้าน อยากซื้อหาผลิตภัณฑ์ผู้บริโภคอื่นๆ ดังนั้นทุกคนจึงทำงานเต็มไม้เต็มมือ แต่เมื่อบริษัทต่างชาติต้องการเข้าไปทำการผลิต พวกเขาต้องพิจารณาถึงปัจจัยทุกอย่างอย่างรอบด้าน ยกตัวอย่างเช่น ผมรู้จักบริษัทออสเตรเลียแห่งหนึ่งที่นำเข้าสินค้าจากจีน ราคาต่อตารางเมตรที่ท่าเรือต่ำกว่าออสเตรเลีย 35% ฟังดูเหมือนดี แต่ในแต่ละคอนเทนเนอร์ ราคายิ่งเพิ่มขึ้นเพิ่มขึ้น เพราะ**จีนหาคอนเทนเนอร์ได้ไม่พอ บริษัทชิปปิ้งถูกจองเต็มล่วงหน้าเป็นหลายๆเดือนเพื่อไปอเมริกา** Wall Mart เป็นคู่ค้าใหญ่สุดในโลกอันดับที่ 4 หรือ 5 ของจีน นี่แค่บริษัทอเมริกันแห่งเดียว เรือทุกลำก็มุ่งหน้าสู่อเมริกา ดังนั้นเมื่อคุณนำสินค้าเข้าจากจีน และของถูกส่งถึงท่าเรือที่นี่ เมื่อคุณคำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมด มันก็ไม่ค่อยดีแล้วล่ะ แต่คนก็ยังคงมีทัศนคติว่า ฉันต้องไปเมืองจีน เพราะมีคนหนึ่งพันล้านคน และค่าแรงถูก" (บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)*

*"ผมมักพูดเกี่ยวกับอินเดีย เพราะอินเดียมีคนหนึ่งพันล้านคน และก็กำลังเปลี่ยนจากเศรษฐกิจภาคเกษตรเป็นเศรษฐกิจที่มีฐานมาจากผู้บริโภค และอินเดียก็ทุ่มเทเงินจำนวนมากเพื่อพัฒนาโครงสร้างสาธารณูปโภค ถนน สะพาน ไฟฟ้า ท่าเรือ ระบบรถไฟ อีกห้าปีอินเดียอาจจะยืนอยู่ในจุดที่จีนยืนอยู่ทุกวันนี้ จีนจะกลายเป็นที่ๆต้นทุนแพงเกินไป **แต่จีนก็มีข้อได้เปรียบอันยิ่งใหญ่ คือมีรัฐบาลกลางเป็นรัฐบาลคอมมิวนิสต์ ดังนั้นพอรัฐบาลในปักกิ่งสั่งว่าทำอย่างนี้ ทุกคนก็ทำตาม** ในอินเดีย คุณไม่มีแบบนี้ คุณมีรัฐบาลประชาธิปไตย ดังนั้นรัฐบาลอินเดียสั่งว่า ทำอย่างนี้ แล้วทุกคนก็บอกว่า ไม่สน เราจะทำให้ถ้าเราอยากทำ แต่จะมาบังคับเราไม่ได้ ดังนั้นจีนจึงได้เปรียบอย่างมาก" (บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)*

"แต่บริษัทเหล่านั้นที่รุดหน้าเข้าญี่ปุ่นเมื่อ 30 ปีก่อน ตอนนี้ก็พบว่าญี่ปุ่นแพงเกินไป ต่อมาก็เปลี่ยนไปเกาหลี ตอนนี้เกาหลีก็แพงเกินไป บ้างก็หันเหไปมาเลเซีย ต่อมาก็แพงเกินไป ตอนนี้ก็ไปจีน ต่อไปก็จะไปที่อื่นต่อ อาจจะไทย อาจจะอินเดีย ดังนั้นพวกนี้ก็ไล่ล่าแหล่งผลิตราคาถูกทุกๆ 10 หรือ 20 ปี" (บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)

"จีนมีความได้เปรียบแบบปรุงแต่งโดยการตรึงค่าเงินไว้ต่อกว่าดอลลาร์อเมริกัน คือตรึงค่าไว้ต่ำกว่าความเป็นจริง ประมาณ 15% *และทุกคนก็รู้เรื่องนี้" (บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)*

*"ผมเข้าใจว่า****โครงสร้างของจีนได้เคลื่อนสู่โครงสร้างที่เป็นเสรีมากขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งต่างชาติจะสามารถบริหารและควบคุมแบบต่างชาติได้มากขึ้น*** *ดังเช่นการลงทุนทุกอย่าง ผู้ลงทุนย่อมต้องการควบคุมเต็มที่ สำหรับเงินที่เขาลงไป แต่ถ้าคุณอยากมากแต่ไม่มีทางเลือก คุณก็ต้องยอมประนีประนอม หรือถ้าคุณมีเป้าหมายที่ต่างออกไป คุณก็อาจเข้าร่วมทุนกับหุ้นส่วน ลูกค้าหลายรายที่ผมทำงานด้วยที่เลือกไปจีน มีหุ้นส่วนจีนทุกราย ผมไม่คิดว่ากฎหมายจีนยินยอมให้ต่างชาติเป็นเจ้าของเต็มที่" (บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)*

"จีนเป็นประเทศมหึมาและจัดการได้ยากมาก ประสบการณ์ของผมคือเป็นการยากมากในการติดต่อสัมพันธ์กับคนจีน เขามีกฎเกณฑ์ กฎหมาย และวิถีทางของตัวเอง และผมคิดว่า นี่คือข้อได้เปรียบของไทย แม้ว่าค่าแรงในไทยจะสูงกว่านิดหน่อย ระดับความชำนาญของคนงานดีกว่าจีนมาก ตอนนี้ก็ยังอาจจะดีกว่าเวียดนามอยู่ด้วย ประเทศไทยมีตลาดที่มีวุฒิภาวะ มีวุฒิภาวะมากกว่าจีนและเวียดนาม *ระดับทักษะของคนงานดีกว่า และนักลงทุนบางรายยินดีจ่ายเงินดีเพื่อข้อนี้ เพราะจะได้ผลิตภัณฑ์คุณภาพดีขึ้น เวียดนามยังต้องปรับปรุงอีกมาก* ***ค่าแรงเวียดนามถูกกว่า แต่ผมคิดว่าในด้านคุณภาพ ทักษะของคนงานเวียดนามยังน้อยไปหน่อย แต่อีกไม่นานก็คงตามไทยทัน*** *สำหรับจีน คนงานยังไม่มีทักษะ เพียงแต่ถูกกว่าเท่านั้น และก็ยังมีความยากลำบากอื่นๆ ในจีน เพราะว่ามันใหญ่มาก แต่ละมณฑลก็ต่างกัน แต่ละมณฑลมีกฎเกณฑ์ กฎระเบียบของตัวเอง มีการกระจายอำนาจเป็นอย่างมาก รัฐบาลกลางอาจตัดสินใจ แต่รัฐบาลในท้องถิ่นไม่สนใจ เขาก็ทำอย่างที่เขาอยากทำ เวียดนามกับไทยเล็กกว่ามาก และไทยก็มีการกระจายอำนาจระดับหนึ่ง เดินทางไปไหนมาไหนง่ายกว่า และดำเนินการได้ง่ายกว่า"(ที่ปรึกษาธุรกิจออสเตรเลียในไทย)*

*"จีนเป็นประเทศที่ลูกค้าของเราให้ความสนใจมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะ****ฮ่องกง แต่เซี่ยงไฮ้ก็เป็นที่นิยมเช่นกัน นี่อาจเป็นสองเขตหลักๆในจีนที่คนนิยมไป*** *ใครต่อใครคิดว่าจีนยิ่งใหญ่ คือถ้าสามารถเจาะตลาดจีนได้แม้เพียงนิดเดียว ก็ถือว่าได้ตลาดมหึมาแล้ว แต่เขาลืมมองไปว่ามีประชากรจีนมหาศาลที่ยากจน และไม่มีปัญญาซื้อของหลายๆอย่าง แต่จีนก็มีประชากรในวัยทำงานเยอะมาก มีผู้มีรายได้เท่าชนชั้นกลางเยอะมาก คนเหล่านี้เริ่มทำงานได้งานดีขึ้นเรื่อยๆ และมีการพัฒนาอย่างมากกำลังเกิดขึ้น* ***ผมคิดว่าคนส่วนใหญ่เห็นจีนเป็นรถไฟที่พุ่งทะยานไปข้างหน้าอย่างรวดเร็ว และเขาต้องรีบกระโดดร่วมขบวนไปด้วย*** *เพราะมีโอกาสที่นั่นมากมาย หลายปีก่อน คนเห็นว่าจีนมีคอรัปชั่นมาก ผมคิดว่าตอนนี้มีการกำจัดเรื่องนี้ไปเยอะแล้ว* ***ตอนนี้คนมองว่าจีนมีความปลอดภัยมากขึ้นสำหรับการลงทุนมากกว่าในอดีต และยิ่งเป็นสมาชิก WTO ก็ยิ่งมีอิทธิพลในเรื่องภาพลักษณ์นี้มากขึ้น"*** *(ที่ปรึกษาธุรกิจออสเตรเลียในไทย)*

"ประสบการณ์ของนักลงทุนออสเตรเลียในประเทศจีน ***Foster ต้องขายโรงเบียร์****ในจีนเมื่อสองสามปีก่อนหลังจากทำกิจการอยู่ที่นั่นได้ 6-7 ปี และบริษัทกระดาษแห่งหนึ่งที่ผมรู้จักก็กำลังหาทางถอนตัวจากจีน เพราะที่นั่นแพงเกินไป เขาขาดทุนไปเยอะมาก ที่ว่าแพงก็ในแง่ที่ว่า* ***เขาไม่สามารถเอาผลตอบแทนจากการลงทุนออกนอกประเทศได้ และผู้ถือหุ้นและผู้บริหารก็หมดความอดทนลงไปเรื่อยๆ*** *ในขณะที่อุตสาหกรรมยานยนต์ในจีนยังค่อนข้างใหม่ และ* ***ก็มีศักยภาพด้านตลาดอย่างมากในจีน"*** *(ที่ปรึกษาธุรกิจออสเตรเลียในไทย)*

"โมเดลธุรกิจบางอย่างอาจได้ผลในประเทศจีน ***ธุรกิจที่ถอนตัวออกจากจีนประสบกับปัญหาในการบริหารพนักงานในประเทศ ระบบราชการ กรอบการทำงานของระบบราชการทำให้พวกเขาทำงานได้ยากมาก และก็มีการแข่งขันกันสูงมาก ความล้มเหลวในการเจาะตลาดภายในประเทศ และการที่เผชิญกับการแข่งขันเพิ่มขึ้น*** *และเขาก็อาจมีหรือไม่มีศักยภาพในการดำเนินการในประเทศจีน ผมคิดว่าบริษัทที่คิดด้านเดียวว่า โอ้โฮ มีคนตั้ง 1.2 พันล้านคน มีสมมุติฐานที่ผิดที่เข้าไปในเมืองจีน" (ที่ปรึกษาธุรกิจออสเตรเลียในไทย)*

"บริษัทชิ้นส่วนรถที่ไปเมืองจีนเพื่อขายของให้บริษัทผู้ผลิตรถในเมืองจีน ผมคิดว่าเขาจะส่งสินค้ากลับมาออสเตรเลียมากขึ้นเรื่อยๆ *ผมรู้จักบริษัทหนึ่งที่ตั้งธุรกิจในจีนมาสองปีแล้ว โดยใช้จีนเป็นโรงงานประกอบย่อย คือผลิตชิ้นส่วนบางชิ้น แล้วนำมาประกอบจนเสร็จในออสเตรเลีย แล้วส่งไปขายนอกประเทศ* ***ผมไม่รู้จักบริษัทออสเตรเลียใดๆที่ไปผลิตอุปกรณ์จนเสร็จสมบูรณ์ทั้งชิ้น แล้วนำกลับมาออสเตรเลีย*** *ชิ้นส่วนเล็กๆสามารถผลิตได้ในเมืองจีน และส่งกลับมาในราคาถูก" (ที่ปรึกษาธุรกิจออสเตรเลียในไทย)*

"เราก็เลยเปลี่ยนใหม่ เอาให้จีนมาลงทุนในประเทศไทยก็แล้วกัน จีนรวยอ่ะ reserve ของจีนมันเยอะมาก แล้วแต่ละปีขึ้นมาหกแสนล้าน เจ็ดแสนล้าน ถึงตอนนี้ผมเข้าไปใจว่าถึงหนึ่งล้านล้านเหรียญแล้ว โอ้โฮ มหาศาลเลยนะ เพราะฉะนั้น ตรงนี้มากกว่าที่เราควรจะได้นำกลับคืนมา ประจวบเหมาะกับรัฐบาลจีนเองมีแนวนโยบายว่าจะมาลงทุนในทางนี้ ซึ่งตอนนี้เรามองเปลี่ยนแล้วนะ เห็นไหมว่า ผมเปลี่ยนมุมมองทันทีเลยว่า จีนไม่ใช่คู่แข่ง และเราก็แข่งกับจีนไม่ไหวด้วยเนื่องจากโอกาสต่างๆ เราพูดกันถึง size of market มันก็คนละเรื่องแล้ว ประเทศไทยหกสิบล้านคน ประเทศจีน หนึ่งพันสาม หนึ่งพันสี่ร้อยล้านคน แล้วคิดดูว่า turn ตรงนี้ออกมาเป็น purchasing power ยิ่งใหญ่มาก แล้วทำเป็นฐาน เค้าสามารถที่จะผลิตเป็นฐานได้สองอย่าง ฐานส่งออกก็ได้ หรือฐานภายในก็ได้ ได้ทั้ง local market แล้วก็ overseas market ประเทศจีนตรงนั้น เราก็เลยว่า อย่าแข่งกับเขาเลย มาทำเป็นพันธมิตร ผมเปลี่ยนเลย ประจวบเหมาะกับนโยบายของภาครัฐเปลี่ยนด้วย ก็เลยดึงจีนเข้ามา นี่คือเหตุผลของตรงนั้น ***ตอนนี้เรามีโครงการร่วมกับจีนเรียบร้อยแล้วครับ คือเชิญชวนนักลงทุนจีนมาลงทุนในประเทศไทย*** *วันนี้ผมพูดได้ว่าสำเร็จแล้ว สำเร็จในสเต็ปหนึ่ง แต่ถามว่าแฮ๊ปปี้แล้วหรือยัง ยังไม่แฮ๊ปปี้ ผมต้องทำให้มากกว่า ผมต้องการสร้างให้เหมือนกับโซนของประเทศจีนขึ้นมาเลย ก็คือคนจีนมาลงทุน ตอนนี้ ผม joint venture กับเขาแล้ว ถามว่านัมเบอร์เพิ่มขึ้นไหม นัมเบอร์เพิ่มขึ้น จากที่ผมไม่เคยมีเลย จากจีนแผ่นดินใหญ่นะ แต่วันนี้ผมมีจำนวนขึ้นมาแล้ว ผมเขียนขึ้นมาเลย ไชน่าโซน ตอนนี้ที่อยู่ในมือผมประมาณเจ็ดแปดรายแล้ว นี่ผมเพิ่งจะทำมาหกเจ็ดเดือนเท่านั้นเอง หกเจ็ดเดือนนี่มันเพิ่มขึ้นเพิ่มขึ้น แต่สาเหตุที่มันเพิ่มได้อย่างนี้ที่อยู่กับเรานี่ เป็นเพราะว่า ทางเค้าได้รับการสนับสนุนจากทางภาครัฐของประเทศจีนเอง คือลำพังตัวผมเอง ผมคงสู้ไม่ไหว เพราะผมจะเอาอะไรไปสู้เค้า ตรงนี้ผมก็เลยแปลง ไม่ใช่คู่แข่ง you are not my competitor, you*

are my alliance. เป็นพันธมิตร ผม turn อันนั้นออกมาซะ ร่วมมือกันซะ ที่จีนมาลงก็มี auto part, เครื่องใช้ไฟฟ้า แล้วก็เป็นของใช้จิปาถะทั่วๆไป" (ผู้ประกอบการไทย)

"คิดว่า labour ที่จีนถูกหรือ เวลาเราลงบัญชีนี่ ต้องมี raw material แล้วก็ indirect raw material. labour ก็ต้องมี indirect labour. direct labour ถูกกว่า ผมไม่เถียง indirect labour ล่ะ indirect labour ก็คืออะไรที่ไม่ใช่ค่าแรงโดยตรง แต่คืออะไรที่มันแอบแฝง ทางอ้อมน่ะ ไอ้สิ่งทางอ้อมนี่เยอะนะ ดังนั้น เวลาที่คิดปั๊บแล้วนี่ ผมจะบอกอยู่ตลอดเวลาว่า เวลาที่คุณคิด cost นี่ คุณคิด cost อะไร คุณคิด cost ควรจะอยู่ที่ per unit. How much you pay per unit. ไม่ใช่มาพูดบอกว่า ผมจ่ายค่าแรงหนึ่งร้อยบาทต่อวัน แต่ finally cost ของ per unit ของคุณเท่าไร คุณจ่ายค่าแรงแพง ไม่มีปัญหา แต่ที่สุดแล้วคุณต้องทำเป็น finish product. Finish product ของคุณตรงนั้น ต่างหากเล่า cost เท่าไร คุณภาพเป็นยังไง จริงไม๊ฮะ ของดีมันก็ไม่ถูก ของถูกมันก็ไม่ดี แต่ว่ามันต้องมีเหตุและผล" (ผู้ประกอบการไทย)

"วิธี subsidize ของรัฐบาลจีน เขาทำยังไงรู้ไหม เช่นเขาบอกว่า ***คุณมาลงทุนที่นี่ ผมจะ subsidize คุณ 15% ของ total investment*** *เยอะไม๊ ฟังแล้วหนาวนะ แต่อย่าลืมว่า จีนวันนี้เค้าใหญ่ และเค้าก็อาจจะมีเรื่องอื่นแอบแฝง นโยบายว่า เออ ผมอยากจะเป็นพันธมิตรกับคุณ แต่ผมไม่ช่วยอะไรคุณเลย มันก็เสียฟอร์มลูกพี่จริงไม๊ฮะ วันนี้จีน as a giant ประเทศไทยเด็กๆ เพราะฉะนั้น ผมเป็นลูกพี่ ผมก็ต้องช่วย แล้วคนไทยนะ ประเทศไทยนะ เป็นเรื่องที่แปลก คนจีนค่อนข้างจะชอบคนไทยนะ เพราะว่าก็ดูหน้าพวกเราสิ คือบรรพบุรุษของเรานี่ มาจากไหนล่ะ ที่จีนคิดมาช่วยไทย ก็เหมือนกับพี่น้อง และ****จีนต้องแสดงบทบาทของความเป็นลูกพี่****ด้วย ผมมองดูว่ามันก็มีเหตุผลทางการเมือง ที่เข้ามา backup และทุกวันนี้เอง จีนมีภาวะบีบคั้นหนักนะครับ วันนี้คุณมี reserve fund โอ้โฮ เยอะนะฮะ แปดแสน เก้าแสนล้านเหรียญ นะ ประเทศไทยมี reserve fund เท่าไร ไม่กี่หมื่นล้านนะฮะ หกหรือเจ็ดหมื่นล้านเท่านั้นเอง ประเทศไทยอยู่ตรงนี้เองนะ แล้วสมมุติว่าจีนเอาแค่สามเปอร์เซ็นต์ของ reserve fund สามหมื่นล้านเท่านั้นเองลงมาช่วย แล้วก็ไม่ใช่ช่วยประเทศไทยประเทศเดียว นี่คือนโยบายที่เขาพูดลงมา ตั้งแต่มาดามอู๋อี๋ และต่อมาด้วยท่านเหวินเจียเป่า พูดออกมาชัดเจน เพราะฉะนั้น ผมก็เลยประจวบเหมาะไง นี่คือเคสของจีน" (ผู้ประกอบการไทย)*

ประสบการณ์และความเห็นของนักธุรกิจเกี่ยวกับประเทศเวียดนาม

สาระสำคัญ

นักธุรกิจออสเตรเลียส่วนใหญ่มีความเห็นในด้านบวกต่อเวียดนามอย่างมาก มีการขนานนามว่าเวียดนามคือดาวรุ่งดวงใหม่หรือพยัคฆ์แห่งภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียง ภาพลักษณ์ที่เปลี่ยนไปอย่างมากมายของเวียดนามนี้มาจากปัจจัยเกื้อหนุนหลายๆอย่าง ที่เด่นชัดคือวิสัยทัศน์และการปรับปรุงประสิทธิภาพของระบบราชการ และการกำจัดการคอรัปชั่นในเวียดนาม

เศรษฐกิจของเวียดนามขยายตัวอย่างสูงและต่อเนื่อง นักลงทุนออสเตรเลียที่ไปลงทุนในเวียดนามในช่วงปีหลังๆนี้ได้รับประสบการณ์ที่ดีมากในการอำนวยความสะดวกภายในนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งมีทั้งที่เป็นการร่วมทุนของรัฐบาลเวียดนามกับสิงคโปร์ หรือของนิคมอุตสาหกรรมอมตะที่ไปตั้งในเวียดนาม รัฐบาลเวียดนามให้อำนาจแก่นิคมอุตสาหกรรมอย่างเต็มที่ในการอำนวยความสะดวกแก่นักลงทุน และการเคลียร์ของศุลกากรก็กระทำได้ภายในนิคมโดยไม่ต้องผ่านกรมศุลฯที่ท่าเรือ นับเป็นความสะดวกอย่างยิ่ง ที่ดินและโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมของเวียดนามถูกจองและขายหมดภายในเวลาอันรวดเร็ว

การให้บริการนักลงทุนของเวียดนามมีการรวมศูนย์อย่างแท้จริง นักลงทุนสามารถไปติดต่อหน่วยงานเพียงแห่งเดียวก็แล้วเสร็จในเวลาในรวดเร็ว ส่วนสิทธิประโยชน์ที่ให้กับนักลงทุนก็ให้มากกว่าไทย คือให้สิทธิยกเว้นภาษีมากกว่าแปดปี และในบางภาคอุตสาหกรรมที่รัฐบาลต้องการเช่นอิเล็กทรอนิกส์ก็ให้สิทธิประโยชน์ตลอดชีวิต นับเป็นการปรับปรุงจากต้นแบบที่เวียดนามได้มาดูงานในประเทศไทยเป็นอย่างมาก

สิ่งที่ประทับใจนักลงทุนอย่างยิ่งคือ ทัศนคติและคุณภาพของแรงงานเวียดนาม มีคำชมอย่างมากสำหรับคนงานเวียดนามที่ขยันขันแข็ง และภาษาอังกฤษดีมาก สามารถอ่านคำสั่งและใช้คอมพิวเตอร์ภาษาอังกฤษในโรงงานได้ แม้แต่เด็กขายขนมตามท้องถนนก็ยังมีภาษาอังกฤษที่ดีมาก คนงานเวียดนามมีจิตใจแบบสหภาพแรงงาน และจะทวงสิทธิที่ตนพึงได้ แต่นักลงทุนออสเตรเลียก็ไม่เห็นปัญหาในเรื่องนี้ และพอใจกับการสื่อสารแบบตรงไปตรงมา และการรักษาสิทธิอันพึงได้ของคนงาน แม้แต่ผู้ประกอบการไทยก็มีความเห็นว่า คนงานเวียดนามขยันมาก ขณะที่คนงานไทยค่อนข้างจะขี้เกียจ อันเป็นผลมาจากปูมหลังทางวัฒนธรรมที่ไม่ต้องต่อสู้ดิ้นรนเท่าคนเวียดนาม

ค่าแรงในเวียดนามก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้นักลงทุนพอใจมาก มีการอ้างอิงค่าแรงในเวียดนามว่าถูกกว่าในประเทศไทยตั้งแต่สองถึงสี่เท่า

นักลงทุนที่มีกิจการทั้งในประเทศไทยและในประเทศเวียดนาม ต่างพูดเป็นเสียงเดียวกันว่า ตั้งธุรกิจในเวียดนามได้ง่ายกว่ามาก คนงานขยันกว่า และธุรกิจในเวียดนามขยายตัวเร็วกว่าในประเทศไทย

นักธุรกิจทุกคนมีความเห็นเหมือนกันหมดว่า เวียดนามคือคู่แข่งที่น่ากลัวที่สุดสำหรับประเทศไทย นักลงทุนทั้งออสเตรเลียและไทยจำนวนมากมีความเห็นว่า เวียดนามได้แซงหน้าประเทศไทยไปแล้ว ทั้งในฐานะแหล่งลงทุนที่น่าดึงดูดใจ ไม่ใช่แต่ในอุตสาหกรรมการผลิตอย่างเดียว แต่ในด้านการท่องเที่ยวด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเวียดนามได้เข้าเป็นสมาชิกองค์กรการค้าโลกแล้ว และในอนาคตเมื่อได้ทำข้อตกลงการค้าเสรีกับอเมริกาและญี่ปุ่นแล้ว ก็จะมีการลงทุนจากสองประเทศนั้นหลั่งไหลเข้าเวียดนามมากขึ้น

ผู้ประกอบการในประเทศไทยก็เห็นสอดคล้องกันว่า ปัจจุบันนี้นักลงทุนญี่ปุ่นที่มาลงทุนในประเทศไทยจะพิจารณาการลงทุนในประเทศเวียดนามควบคู่กันไปด้วย

บทสัมภาษณ์ —ประสบการณ์และความเห็นของนักธุรกิจเกี่ยวกับประเทศเวียดนาม

"ผมคิดว่าตอนนี้เวียดนามคือพยัคฆ์แห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และคิดว่ามันจะแย่งส่วนแบ่งตลาดไปจากประเทศไทย ดูเหมือนว่าอินเดียจะช่วงชิงด้าน IT ไป พวกเน็ทเวิร์ก โทรศัพท์ การโทรคมนาคม พวกศูนย์โทรศัพท์แก้ปัญหาและสิ่งที่ต้องใช้ทักษะเหล่านี้ เพราะความสามารถด้านภาษาอังกฤษของอินเดีย *ไทยกับเวียดนามทำแบบอินเดียไม่ได้ แค่พยายามฟังคนอินเดียพูดภาษาอังกฤษทางโทรศัพท์ก็ยากพอแล้ว ถ้าต้องพยายามเข้าใจคนไทยหรือคนเวียดนามพูดภาษาอังกฤษ จะยากสักแค่ไหน* ***ดังนั้นจึงดูเหมือนว่าอินเดียได้ช่วงชิงด้านเทคโนโลยีไป ส่วนเวียดนามก็ช่วงชิงส่วนที่เป็นการพัฒนาไป ไม่เฉพาะในอุตสาหกรรมการผลิต แต่ในด้านการท่องเที่ยวด้วย เวียดนามเริ่มพัฒนารีสอร์ทแบบพัทยา ภูเก็ต และนั่นจะเป็นตลาดที่ท้าทายไทยโดยตรง ไม่ใช่แค่เรื่องอุตสาหกรรมการผลิต"*** *(บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจออสเตรเลียในไทย)*

"มันเป็นเรื่องประหลาด เวียดนามซึ่งเป็นประเทศคอมมิวนิสต์ มันก็มีปัญหานะ แต่โดยทั่วไปแล้ว ***การทำธุรกิจในเวียดนามเป็นเรื่องที่ง่ายกว่า นี่คือประสบการณ์ของบริษัทออสเตรเลีย แต่ปัญหาคือ คนยังคงเห็นว่าเวียดนามมีความเสี่ยงทางการเมืองมากกว่าไทย*** *โดยทั่วไปแล้ว คนเห็นว่าสถานการณ์ทางการเมืองในไทยค่อนข้างมีเสถียรภาพ ไม่มีเสถียรภาพเท่าสิงคโปร์ แต่มีเสถียรภาพมากกว่าเวียดนาม* ***คนยังคงไม่ไว้ใจรัฐบาลคอมมิวนิสต์สักเท่าไร เพราะรัฐบาลสามารถเปลี่ยนนโยบายได้ แต่ถ้าคุณดูเวียดนามดีๆ มันก็คือทุนนิยมเสรีดีๆนี่เอง แม้ว่ามันจะเป็นประเทศคอมมิวนิสต์ เวียดนามยินดีต้อนรับการลงทุนจากต่างชาติ และใช่แรงงานก็ถูกกว่า แต่โครงสร้างสาธารณูปโภคไม่ดีเท่าไร*** *และก็มีปัญหาอื่นๆด้วย" (บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจออสเตรเลียในไทย)*

"การตั้งธุรกิจในเวียดนามไม่ใช่เรื่องยากนัก *ผมตั้งบริษัทสาขาที่ผมเป็นเจ้าของเต็มที่ที่นั่น เราตั้งโรงงานของเราใน Vietnam Singapore Industrial Park, ซึ่งคล้ายกับอมตะ* ***สวนอุตสาหกรรมในเวียดนามมีอำนาจปกครองมากกว่าไทยในด้านการช่วยเหลือคุณในการตั้งบริษัท มีจุดเคลียร์ของนำเข้า ดังนั้นคอนเทนเนอร์ของเราจึงไม่ต้องถูกเคลียร์ที่ท่าเรือ*** *แต่ถูกเคลียร์ภายในสวนอุตสาหกรรม VSIP ผมขอบอกคุณว่า****เรื่องนี้เป็นข้อได้เปรียบอย่างใหญ่หลวง*** *เพราะศุลกากรที่ท่าเรือเวียดนามแย่กว่าไทยเสียอีก ดังนั้นสวนอุตสาหกรรมที่นั่นจึงช่วยคุณอย่างมากในการตั้งโรงงาน สิ่งที่เขาสามารถช่วยได้ถึงกับทำให้ผมแปลกใจ รัฐบาลยอมสละสิทธิหรือปล่อยให้เขาช่วยได้เต็มที่"(บริษัทผลิตอาหารสัตว์)*

"การเคลียร์ของที่กรมศุลกากรเวียดนามในสวนอุตสาหกรรมเวียดนามไม่มีปัญหาใดๆเลย ***สวนอุตสาหกรรมและจังหวัดในเวียดนามมีอำนาจปกครองตนเองสูงมาก*** *สวนอุตสาหกรรมที่เราอยู่เป็นการร่วมทุนระหว่างรัฐบาลสิงคโปร์กับรัฐบาลเวียดนาม ตอนนี้มีโรงงาน 277 โรงและเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ มีอมตะแห่งหนึ่งในเวียดนามด้วย แต่ตอนเราไปตั้งโรงงาน เราไม่รู้" (บริษัทผลิตอาหารสัตว์)*

"เวียดนามก็มีอุปสรรคเหมือนกัน แต่คุณต้องชั่งน้ำหนักปัจจัยทุกอย่างในการทำธุรกิจ โดยเฉพาะค่าแรง สถานการณ์ทางการเมืองที่วางใจได้ ***ระบบราชการในเวียดนามเคยเป็นสิ่งที่บั่นทอนสำหรับนักลงทุนต่างชาติมาเป็นเวลานาน***

พอควร แต่จากรายงานธุรกิจที่ผมได้เห็น ตอนนี้เวียดนามได้รับการยอมรับมากขึ้นๆจากนักลงทุนต่างชาติ *มีสวนอุตสาหกรรมผุดขึ้นเป็นดอกเห็ดทั่วประเทศ และดูเหมือน**เวียดนามจะมีข้อตกลงการค้าเสรีกับอเมริกา และกับญี่ปุ่น ซึ่งจะมีเสน่ห์มากสำหรับสิ่งทอและบริษัทส่งออกที่ต้องการเจาะตลาดเหล่านั้น ดูเหมือนเวียดนามจะแซงหน้าไทยไปแล้ว*** *แม้ว่ายังมีทัศนคติที่ว่าคอรัปชั่นในเวียดนามนั้นแย่กว่าในประเทศไทย" (บริษัทผลิตอาหารสัตว์)*

"*คนงานเวียดนามมีการรวมตัวเป็นกลุ่มก้อนมากกว่า ค่อนไปทางสหภาพแรงงาน เขาทำงานหนัก ผมว่าทำงานหนักกว่าคนงานไทย แต่ก็รักษาสิทธิของตัวเองด้วย แต่เรื่องนี้ไม่น่าห่วง เพราะเราก็ควรปฏิบัติต่อพวกเขาอย่างดีอยู่แล้ว แต่ที่แน่ๆคือพวกเขาไม่ล้าหลังไม่อยู่เฉยในการเรียกร้องขอในสิ่งที่เขาอยากได้ถ้าเขาทำได้"* ***(บริษัทผลิตอาหารสัตว์)***

"ต้นทุนด้านแรงงานต่ำกว่ามากในเวียดนาม *บางครั้งผมตกใจมากที่เห็นตัวเลขค่าจ้างในเวียดนามที่ต่ำมาก เราได้ทำการสำรวจเปรียบเทียบ และพบว่า คนเวียดนามทำงานได้เดือนละ 125 ดอลลาร์ คนไทยทำงานเดียวกันได้เดือนละ 400 ดอลลาร์ นี่คือแรงงานที่ไม่มีทักษะ ส่วนแรงงานที่มีทักษะ ก็ต่างกับไทยไม่มากนัก" (บริษัทผลิตอาหารสัตว์)*

"โอกาสของตลาดในประเทศเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด ต้นทุนในการทำธุรกิจ นักลงทุนก็พิจารณา แต่โอกาสด้านการตลาดต้องมาก่อนอื่น ***ผมคิดว่าไทยได้สูญเสียความสามารถในการแข่งขันสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตที่ใช้แรงงานมากแก่ประเทศอย่างเช่นเวียดนามและอินเดีย เพราะที่นั่นแรงงานให้ผลผลิตมากกว่าและราคาถูกกว่า ผมไม่ค่อยห่วงเรื่องเมืองจีนเท่าไร เพราะผมคิดว่าอีกไม่นานฟองสบู่ก็คงแตก*** *จีนมีปัญหาเรื่องมลพิษสูงมากจนไม่สามารถพัฒนาต่อไปอย่างที่ทำมา ในธุรกิจของเรา มีโรงงานที่ปิดไปแล้วเพราะมลพิษ มลพิษปริมาณมหาศาล* ***แต่เวียดนามมีคน 80 ล้านคน ครึ่งหนึ่งอายุต่ำกว่า 25 มีการศึกษาค่อนข้างดี ทำงานหนัก นี่สิคู่แข่งตัวจริงของไทย*** *อินเดียก็เป็นคู่แข่งที่สำคัญอีกรายหนึ่ง อินเดียมีทรัพยากรมนุษย์มหึมาที่ใช้ได้ และก็ฉลาด แต่ผมคิดว่าต้นทุนการทำธุรกิจในอินเดียก็สูงมากด้วย เรามีกิจการขนาดเล็กในอินเดีย เพราะความยากลำบากและความซับซ้อน" (บริษัทผลิตอาหารสัตว์)*

"ถ้าผมผลิตรองเท้าขาย ผมจะพิจารณาเวียดนามกับอินเดีย ไม่ใช่ไทย"

"เราสอนภาษาอังกฤษในออฟฟิช (เวียดนาม) มาหลายปีแล้ว เราเองก็สอนภาษาอังกฤษในโรงงาน ***ฉลากและคอมพิวเตอร์ในโรงงานเป็นภาษาอังกฤษหมด เป็นการดีที่พวกเขาอ่านภาษาอังกฤษได้"*** *(บริษัทผลิตอาหารสัตว์)*

"ในเวียดนาม ***พนักงานในออฟฟิชของเราพูดภาษาอังกฤษได้หมด*** *ความชำนาญด้านภาษาอังกฤษในเวียดนามทำให้ผมประหลาดใจมาก เด็กขายขนมบนถนนเดินเข้าหาผมและเถียงกับผมเป็นภาษาอังกฤษ* ***ภาษาอังกฤษของเด็กขายขนมดีมากๆอย่างน่าประหลาดใจ"(บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจ)***

*“ภาษาอังกฤษอาจไม่จำเป็นสำหรับบริษัทในประเทศ แต่สำหรับบริษัทเราซึ่งมีความสัมพันธ์กับนานาชาติ มันมีความจำเป็นมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่**ในการติดต่อกับบริษัทต่างชาติที่ไม่มีประสบการณ์ในเอเชีย คุณจึงต้องมีคนงานที่พูดภาษาอังกฤษได้เพื่อสร้างความมั่นใจ**” (บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจ)*

***“เวียดนามเป็นที่นิยมในตอนนี้ แต่มันก็จะไปตามกระแส** เพราะมันถูกผลักดัน โดยระบบราชการ และในที่สุดก็ต้องเจอปัญหา เพราะจะมีคนเข้ามา และพวกนี้ก็จะตะกละ คอยดูต่อไป เรื่องนี้จะเกิดขึ้น”(ธุรกิจพัฒนาทรัพยากรมนุษย์)*

“คนออสเตรเลียมองว่าเวียดนามเป็นประเทศที่มีศักยภาพมากกว่าประเทศที่มีโอกาส และมองดูจีนกับอินเดียว่าอาจมีโอกาสในประเทศนั้น”(ที่ปรึกษาธุรกิจในออสเตรเลีย)

*“case ของเวียดนาม เวียดนามกับเรานี่ size พอๆกัน แต่คนเวียดนามนี่ขยันมาก คือ eager to learn เวียดนามเพิ่งจะหมดสงครามไปเมื่อปี 1975 สภาวะบีบคั้นของประเทศเวียดนามนี่สูงมาก เวียดนามถูกใครต่อใครมาปกครอง คือเหมือนกับถูกบีบมาตลอด เพราะฉะนั้น **คนเวียดนามอึด ขยัน ไม่กลัวเหนื่อย แล้วคนเวียดนามนี่ฉลาด** ฉลาดมาก เรามองดูว่า size ของประเทศใกล้เคียงกัน ประเทศไทยนี่เมื่อยี่สิบสามสิบปีที่แล้ว ก็คือเวียดนามปัจจุบัน ประมาณนั้นนะฮะ เพราะว่าตอนนั้น เราก็ identify ตัวเอง ว่าเป็น labour intensive เหมือนกัน แต่วันนี้ เราไม่ใช่ labour intensive แล้ว เป็น capital intensive หรือ technology intensive อะไรก็ตามที่ไม่ใช่เลเบอร์ละ เพราะฉะนั้น เรานี่ในฐานะคนทำงาน เราในฐานะนักธุรกิจ เราจะต้องหาโปรดักตัวอื่น ผมเป็นเซลแมน ผมจะขายโปรดักอย่างเดียวได้ยังไง ผมก็ต้องหาโปรดักตัวอื่น หรือว่าโปรดักชนิดนี้ ของผม ณ ที่นี่ ผมไม่มีโอกาสแล้ว แต่ผมมองต่อไปว่า ผมมีอีกที่หนึ่ง ที่ผมสามารถจะไปสร้างโอกาสได้ why not ก็ไปเวียดนาม เวียดนาม system คล้ายๆกับประเทศจีน คอมมิวนิสต์ก็คือคอมมิวนิสต์ กฎกติกาเยอะ คุณว่า red tape ที่นี่เยอะ แล้วคุณคิดว่า red tape ที่ประเทศอื่นไม่เยอะหรือ คอมมิวนิสต์เวลาที่มันมี red tape นี่ คุณพูดไม่ได้ แต่ประเทศไทยนี่ คุณยังพูดได้ แต่ไม่ว่าเวียดนามหรือที่นี่ ผมคิดอย่างนี้ว่า นักลงทุนกับเรานี่ เรามีการทำงานที่แบ่งกันอย่างชัดเจน มีขอบเขตการทำงานที่ชัดเจน นั่นก็คือ เรื่องในโรงงานเป็นของคุณ เรื่องในโรงงานมีอะไรมั่ง construction ก่อสร้าง เราไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับคุณ เพราะว่าคุณอยากจะสร้างอะไรก็เรื่องของคุณ อันที่สองเรื่องของ production การผลิตเราไม่เป็นอยู่แล้ว อันที่สามคือคุณต้องทำหน้าที่ขายโปรดักของคุณ นี่คือหน้าที่หลักของโรงงาน นอกเหนือจากตรงนี้เป็นหน้าที่ของเรา เรื่องที่น่าปวดหัวที่สุดของนักธุรกิจ คือเรื่อง government matters เรื่อง government ผมทำ license ต่างๆ ผมเป็นคนขอให้ คุณมีปัญหาเรื่องอะไรคุณบอกผม นี่คือการทำงานที่ชัดเจน ในโรงงานเป็นเรื่องของคุณ นอกโรงงานเป็นเรื่องของผม”(ผู้ประกอบการไทย บริการนักลงทุน)*

*“เราให้บริการลูกค้าเหมือนกันทั้งในไทยและเวียดนาม แต่เวลาในการทำอาจจะต่างกัน **ของเวียดนามเขาค่อนข้างจะเร็ว เพราะว่าอำนาจการตัดสินของข้างบน ตุ้มเดียวจบเลย ข้างล่างจะไม่มายึกยัก** ไม่มี เดินไปทางนี้ เอ็งก็ต้องเดินไปทางนี้ อย่าซ่า ถ้าเอ็งซ่า เมื่อไรปุ๊บ ยุ่งเลย นั่นคือ system ของเขา **แต่ของคนไทย ไม่ใช่ครับ บางทีข้างบนสั่งลงมาแล้ว ข้างล่างบอกว่า นี่อย่างนี้ไม่ถูก คือยังมีการยึกยัก** แต่หน้าที่ของเราคือทำยังไง ให้มันออกมาให้ได้ก็แล้วกัน อาจจะช้ากว่ากันนิดหน่อย แต่ก็ต้องยอมรับว่าที่เวียดนามทำได้เร็วขนาดนั้น ไม่ใช่อะไรเลยนะ เพราะเขามาศึกษาบ้านเรา บีโอ*

ไอของเรา IEAT ของเราเนี่ยะ เชื่อผมไหมว่าเวียดนามมันแทบจะมาถอดเสื้อถอดผ้าเห็นหมดแล้ว ที่เขาทำได้ดีกว่า ก็เรียกว่าเป็นอภิชาตบุตรไงละครับ คือคุณมาเรียนกับเขาปั๊บ คุณก็ทำได้ดีกว่า ผมบอกแล้วว่า ***คนเวียดนามฉลาด ขยัน คนไทยเรานี่ ยอมรับกันไหมว่า จริงๆแล้วนี่ คนไทยขี้เกียจ เพราะว่าเราอยู่สบายเกินไป ในน้ำมีปลา ในนามีข้าว บ้านเมืองเราเกิดสงครามไม่ค่อยมากนัก แล้วเรามีความภูมิใจมากกับคำว่าเอกราช เวียดนามเป็นไง ไม่มีเลยนะ คุณต้อง fight คุณต้องสู้ คุณต้อง eager to learn มันต่างกัน*** *สภาวะบีบบังคับต่างกัน เวียดนามโดนมรสุมโดนอะไรแบบหนักๆ ซัดเข้าปลายคาง ประเทศไทยมีไหม ไม่มีอ่ะ เพราะว่ามันโดนเวียดนามก่อนไง เพราะเวียดนาม face Pacific Ocean เวลาโดนนี่ โดนเต็มๆเลย แล้วถามว่ากว่าจะมาถึงประเทศไทย ก็เป็นแค่ดีเปรสชั่น ซึ่งไม่รุนแรงแล้ว ของเราก็เลยแฮ๊ปปี้ คนไทยก็เลยแฮ๊ปปี้ แล้วคนไทยอยู่ในสภาวะที่ไม่ต้องแข่งขันมาก ในน้ำมีปลา ในนามีข้าว ตัวนี้ ผมว่าจริงๆนะ ทำให้****คนไทยเรานี่เฉื่อย จริงไม๊ ไม่ต้องดิ้นรนก็มี*** *บรรยากาศบ้านเราก็ดี หน้าหนาวเราก็ไม่ใช่ว่าหนาวจนออกนอกบ้านไม่ได้ ทำให้พฤติกรรมของคนไม่เหมือนกัน" (ผู้ประกอบการไทย บริการนักลงทุน)*

"กระบวนการของเวียดนามเร็วกว่าเรามาก จริงแล้วของเรานี่ ในการขอใบอนุญาตต่างๆ ใบอนุญาตใช้ที่ดิน ใบอนุญาตก่อสร้าง ใบอนุญาตโรงงาน work permit, visa อะไรต่างๆ จริงๆแล้วทุกอย่างนี่ การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยสามารถทำได้หมด โดยที่เขามี time frame ไว้ว่า ห้าวันทำการ นั่นก็คือหนึ่งอาทิตย์นั่นเอง แต่เขาก็เปลี่ยนใหม่บอกว่า ให้เหลือสองวันทำการ อันนั้นก็คือเป้าหมาย แต่เวียดนามแสบกว่านั้น หกชั่วโมงอั้วก็ทำให้ลื้อเสร็จแล้ว" (ผู้ประกอบการไทย บริการนักลงทุน)

"เมื่อสองสามปีที่แล้ว ***นักลงทุนที่หลั่งไหลเข้ามาในเมืองไทยนี่เยอะมาก มาช้าก็ปีนี้ พอเราช้าปั๊บ เราจะเห็นเลยว่าเวียดนามแซงเราไป*** *แต่เวียดนามนี้ จีดีพีปีหนึ่งเขาโต เจ็ด แปด เก้า เปอร์เซ็นต์ ประเทศไทยนี่ห้าเปอร์เซ็นต์ก็จริง หกเปอร์เซ็นต์ก็จริง แต่อย่าลืมว่า ฐานของเราใหญ่กว่าเวียดนาม เพราะฉะนั้นห้าหกเปอร์เซ็นต์ของเราก็ยังไปได้สวย เวียดนามเจ็ดแปดเปอร์เซ็นต์ก็จริง แต่ไปได้ไม่เยอะเท่าเรา แต่ตอนนี้ก็มีเรื่องขึ้นมาว่า* ***เวียดนามกลายเป็น rising star ตัวใหม่ขึ้นมา เพราะเราไม่ใช่ labour intensive any more*** *แต่นิคมอุตสาหกรรมของเราเองเราก็ไม่ได้ทิ้ง เราก็ต้องหาโปรดักตัวใหม่ ก็เอาเวียดนามเข้ามาช่วย เป็น labour intensive แต่วันนี้ เวียดนามไปได้เยอะมาก จนกระทั่งน่ากลัว ผมได้เจอกับญี่ปุ่น* ***ญี่ปุ่นทุกวันนี้ ถ้าบอกว่าจะมาลงทุนในประเทศไทย ต้องพ่วงด้วยเวียดนาม ตอนนี้คนญี่ปุ่นให้ความสนใจในเวียดนามมากยิ่งขึ้น เนื่องจากว่า เวียดนามนี่ หนึ่ง คนขยัน สองไม่มี labour union สาม incentive ของเวียดนาม ตอนนี้เยอะ ให้ยกเว้นภาษีนานกว่าแปดปี และถ้าเป็นธุรกิจที่เขาต้องการนะ*** *ลุยกันแบบสุดๆไปเลย* ***อย่างเช่นอิเล็กทรอนิกส์นี่ก็ตลอดชีวิต*** *แต่อย่าลืมนะฮะ ว่ายูได้ตรงนี้ก็จริง แต่อะไรที่มันเป็น indirect พวก indirect นี่แสบๆทั้งนั้น ผมบอกแล้วไงว่าเวียดนามฉลาดนะ ผมนี่เชิญคุณเข้ามาก่อนในบ้านผม จากนั้นผมจะทำอะไรคุณ ผมก็ทำได้นะ แต่ถ้าคุณไม่มาเลย ผมทำอะไรคุณได้ สำคัญที่สุดก็คือ ให้เขาเข้ามาก่อน และถ้าจะให้ดี คุณก็ต้องปฏิบัติตามสิ่งที่คุณได้พูดออกไป แต่ถึงคุณจะบอกว่า free trade free trade คุณก็ต้องมี protectionism อยู่ดีนั่นแหละ Human resource เป็นตัวหนึ่งที่เข้ามาถูกเปรียบเทียบ คนเวียดนามขยัน แล้วคนเวียดนามนี่ ตั้งใจที่จะทำงาน สิ่งเหล่านี้ ถามผมว่าน่ากลัวไหม ผมว่าน่ากลัว แล้ว****รัฐบาลเวียดนามนี่เป็น single command คือถ้ารัฐบาลกลางว่าอย่างนี้แล้วนะ จบ ก็เป็นรัฐบาลเดียว คือคุณไม่ต้องไปฟังใคร"*** *(ผู้ประกอบการไทย บริการนักลงทุน)*

1.5 สรุปภาพรวม

ปัจจัยสำคัญในการเลือกประเทศเป้าหมายการลงทุนสำหรับนักลงทุนชาวออสเตรเลีย

โลกาภิวัฒน์	WTO นโยบายเปิดเสรีของออสเตรเลีย	นโยบายบริษัทข้ามชาติ	ทุนนิยมคอมมิวนิสต์ จีน เวียดนาม และภาพลักษณ์ที่เปลี่ยนไปของอินเดีย	ปรับตัวย้ายฐานการผลิตเพื่อ 1. โอกาสตลาดในประเทศใหม่ 2. ผลิตเพื่อส่งออก
เศรษฐกิจมหภาค	ระบบกฎหมาย	โครงสร้างสาธารณูปโภค	ปัจจัยร่วม — ทุกอุตสาหกรรม ทุกขนาด ทุกเป้าหมาย	
	เสถียรภาพของรัฐบาล	การเติบโตของเศรษฐกิจ	-โอกาสตลาด - บริษัทข้ามชาติ บริษัทใหญ่ กลาง ที่มีทรัพยากร	
เศรษฐกิจจุลภาค	แรงงาน	วัตถุดิบ	- ผลิตเพื่อส่งออก - บริษัททุกขนาด โดยเฉพาะบริษัทเล็ก	
สังคมวัฒนธรรม	คุณภาพชีวิต	อัธยาศัยไมตรี คนรู้จัก	ระบบเส้นสาย การคอรัปชั่น	- ภาพพจน์ประเทศ - สำคัญต่อบริษัทเล็ก - สำคัญต่อทีมผู้บริหารต่างชาติ

จากการสัมภาษณ์นักลงทุน อาจสรุปได้ว่ามีสี่ปัจจัยสำคัญในการเลือกประเทศเป้าหมายการลงทุนสำหรับนักลงทุนชาวออสเตรเลีย คือ

1. กระแสโลกาภิวัตน์ ซึ่งทำให้รัฐบาลออสเตรเลียเปิดประเทศเพื่อให้สอดรับกับนโยบายขององค์กรการค้าโลก บริษัทข้ามชาติเข้ามามีบทบาทในการกำหนดทิศทางการลงทุนมากขึ้น การแข่งขันจากต่างชาติบีบให้อุตสาหกรรมออสเตรเลียต้องปรับตัวด้วยการย้ายฐานการผลิตไปแหล่งผลิตราคาถูกลงหรือขยายตลาดไปยังต่างประเทศ การที่จีน และเวียดนามซึ่งเคยไม่เป็นที่ไว้วางใจมาก่อนเพราะมีระบอบการปกครองแบบคอมมิวนิสต์ได้เปิดประเทศมีลักษณะแบบทุนนิยมเสรีมากขึ้น และการที่อินเดียได้พัฒนาประเทศขึ้นมาจนมีชื่อเสียงด้านไอที ทำให้สามประเทศนี้มีความน่าดึงดูดใจสำหรับการลงทุนการออสเตรเลียมาก

2. เศรษฐกิจมหภาค ปัจจัยร่วมสำหรับอุตสาหกรรมทุกประเภทและทุกขนาด คือความเชื่อถือได้ของระบบกฎหมาย ความมีพร้อมของโครงสร้างสาธารณูปโภค ส่วนปัจจัยที่มีผลสำหรับบริษัทขนาดใหญ่และบริษัทข้ามชาติเป็นพิเศษคือ เสถียรภาพของรัฐบาล การเติบโตทางเศรษฐกิจ และขนาดของตลาด

3. เศรษฐกิจจุลภาค เช่นแรงงาน วัตถุดิบ ซึ่งประกอบเป็นต้นทุนการผลิตทั้งหมด เป็นปัจจัยสำคัญมากสำหรับการผลิตเพื่อส่งออก และมีผลต่อบริษัททุกขนาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับบริษัทขนาดเล็ก

4. ปัจจัยด้านสังคมวัฒนธรรม เช่นคุณภาพชีวิต การมีคนรู้จัก ความเข้ากันได้ทางวัฒนธรรม ความเป็นมิตรของผู้คน ระบบสังคมเช่นระบบเส้นสาย หรือการคอรัปชั่น การเล่นพวกเล่นพ้อง ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อภาพลักษณ์ของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยในด้านลบเช่นการคอรัปชั่น มีผลทำให้ประเทศนั้นๆมีภาพลักษณ์ด้านความเสี่ยงที่สูงขึ้น และหากความเสี่ยงนั้นไม่คุ้มกับผลที่อาจจะได้รับ นักลงทุนก็อาจจะหลีกเลี่ยงประเทศนั้น สำหรับธุรกิจขนาดเล็ก การมีคนรู้จักเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกในประเทศ หรือช่วยเจาะตลาดในประเทศมีความสำคัญมากเป็นพิเศษ

จากปัจจัยดังกล่าวข้างต้น สามารถเปรียบเทียบความความได้เปรียบเสียเปรียบของไทยกับจีน อินเดียและเวียดนามได้ตามสองตารางข้างล่างนี้ หลักฐานจะปรากฏชัดขึ้นในบทสัมภาษณ์บทต่อๆไป

ตารางเปรียบเทียบภาพลักษณ์ จุดอ่อน และอุตสาหกรรมที่เหมาะสมตามความเห็นของนักลงทุนออสเตรเลีย

ประเทศ	ภาพลักษณ์	จุดอ่อน	อุตสาหกรรมที่เหมาะสม
ไทย	แหล่งท่องเที่ยว คนไทยมีอัธยาศัยดี สาธารณูปโภคดี รถติด ตำรวจไถเงิน การเมืองวุ่นวายภาคใต้น่ากลัว ภาษาอังกฤษไม่เก่ง	เสถียรภาพทางการเมือง กฎหมายการลงทุน แย่ลง red tape ไม่โปร่งใส	โรงแรม การท่องเที่ยว งานศิลปะ แกะสบู่ เครื่องประดับ งานที่ต้องใช้หัตถกรรม ชิ้นส่วนยานยนต์
เวียดนาม	คนขยัน ใฝ่หาความรู้ค่าแรงถูก ไม่ยอมเสียเปรียบ ภาษาอังกฤษใช้ได้ การเมืองมีเสถียรภาพ เวียดนามเข้า WTO	โครงสร้างสาธารณูปโภคแต่ดีขึ้น	ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ สิ่งทอ เครื่องหนัง อุตสาหกรรมใช้แรงงานสูง
จีน	แหล่งผลิตสินค้าราคาถูก ตลาดใหญ่ การเมืองมีเสถียรภาพ จีนเข้า WTO ประเทศรวย คนจีนไม่น่าไว้ใจเพราะก๊อปปี้	IP, การเอากำไรออก ไม่โปร่งใส	อุตสาหกรรมใช้แรงงานสูงทุกอย่าง, การผลิตเครื่องจักร เทคโนโลยีสูงบางประเภท
อินเดีย	ค่าแรงถูก ตลาดใหญ่ ไอทีแข็ง พูดภาษาอังกฤษได้ดี	โครงสร้างสาธารณูปโภค red tape แต่ดีขึ้น	IT, call center, การผลิตเครื่องจักรเทคโนโลยีสูง

ตารางการจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันของไทยเทียบกับจีน เวียดนาม อินเดียตามความเห็นนักลงทุน (1 = ดีที่สุด จนถึง 4 = ด้อยที่สุด, - = ไม่ได้รับการกล่าวถึงอย่างมีนัยยะสำคัญ)

ประเทศ	ขนาดตลาด	ต้นทุนการผลิตต่ำ	โครงสร้างสาธารณูปโภค	ภาษาอังกฤษ	ความมีพร้อมของแรงงาน	ประสิทธิภาพของแรงงาน	ระดับเทคโนโลยี	การอำนวยความสะดวกนักลงทุน
ไทย	4	4	1	4	3	3	3	2
เวียดนาม	3	3	3	2	1	1	-	1
จีน	1	1	2	3	2	2	2	3
อินเดีย	2	2	4	1	-	-	1	-

2 เหตุผลการเลือกมาลงทุนในประเทศไทยตามประเภทอุตสาหกรรมต่างๆ

2.1 สถานการณ์อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ในออสเตรเลียและเหตุผลที่เลือกมาลงทุนในประเทศไทย

บทสัมภาษณ์ – ปัจจัยผลักดันปัจจัยผลักดันให้ผู้ประกอบการด้านชิ้นส่วนยานยนต์หันไปลงทุนในต่างประเทศ

บทสัมภาษณ์ – เหตุผลที่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ออสเตรเลียมาลงทุนในประเทศไทย

2.2 เหตุผลของอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือ

2.3 เหตุผลของอุตสาหกรรมก่อสร้าง วิศวกรรม สถาปัตยกรรม

2.4 เหตุผลของอุตสาหกรรมอุตสาหกรรมอื่นๆ

2.1 สาระสำคัญ – สถานการณ์อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ในออสเตรเลีย และเหตุผลที่เลือกมาลงทุนในประเทศไทย

อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์เป็นตัวอย่างชัดเจนของอุตสาหกรรมออสเตรเลียที่ต้องปรับตัวเพื่อความอยู่รอด ด้วยการแสวงหาตลาดที่ใหญ่ขึ้นในต่างประเทศ จนถึงการย้ายฐานการผลิตเพื่อลดต้นทุนการผลิตและการที่เลือกมาลงทุนในประเทศไทย ก็เพื่อเจาะตลาดรถยนต์ของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย

1. ปัจจัยผลักดันภายในประเทศออสเตรเลียได้แก่
- อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ในประเทศออสเตรเลียหดตัว
- ผลจากนโยบายเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนของออสเตรเลียแต่เพียงฝ่ายเดียว
- นโยบาย Global Sourcing และบังคับลดราคาจากบริษัทแม่
- ต้นทุนที่แพงและความขาดแคลนทั้งแรงงานและวัตถุดิบ
- ความเร่งด่วนเพื่ออยู่รอดให้ได้ก่อนปี 2015 เมื่อโครงการช่วยเหลือจากรัฐบาลออสเตรเลียสิ้นสุดลง

2. ผลลัพธ์จากปัจจัยดังกล่าวข้างต้นคือ
   - ผู้ผลิตชิ้นส่วนลดต้นทุนการผลิตโดยซื้อวัตถุดิบ ซื้อชิ้นส่วน จ้างผลิต และไปลงทุนในประเทศที่ต้นทุนต่ำ เช่นจีนมากขึ้น
   - ซับพลายเออร์ลำดับแรกของบริษัทผลิตรถต้องหาตลาดต่างประเทศ และไทยสามารถดึงดูดได้ เพราะเป็นตลาดใหญ่ เป็นศูนย์กลางของบริษัทรถญี่ปุ่น อีกทั้งมีอุตสาหกรรมสนับสนุนพร้อม

3. การตัดสินใจของบริษัทออสเตรเลียได้รับอิทธิพลจากตัวแปรสำคัญคือ
   - อำนาจการตัดสินใจของบริษัทแม่ของผู้ผลิตรถ ที่ไล่ล่าหาแหล่งต้นทุนถูกตลอดเวลา ดังนั้นหากบริษัทผู้ผลิตรถย้ายฐานการผลิตจากไทยไปยังแหล่งผลิตอื่นที่ถูกกว่าหรือที่มีความพร้อมด้านอุตสาหกรรมสนับสนุนไม่แพ้ไทย ซับพลายเออร์ออสเตรเลียก็จะติดตามลูกค้านั้นไปด้วย
   - สถานการณ์ทางการเมืองของไทย การเติบโตทางเศรษฐกิจ และต้นทุนการผลิตเป็นปัจจัยสำคัญ ในการลดหรือขยายการผลิตสำหรับบริษัทรถ
   - การปรับปรุงด้านการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาของจีน ความพร้อมของอุตสาหกรรมสนับสนุนและทักษะแรงงานในอินเดีย เวียดนาม และจีน จะมีผลสำคัญต่อการช่วงชิงนักลงทุนไปจากไทย

4. ความเห็นของนักลงทุนต่อประเทศไทยในฐานะแหล่งลงทุนเป็นไปในด้านบวกคือ
   - เป็นตลาดที่ใหญ่เพื่อขายให้บริษัทผลิตรถ
   - มีอุตสาหกรรมสนับสนุนที่ดี รวมทั้งแรงงานที่มีทักษะ ซึ่งบริษัทผลิตรถได้ฝึกขึ้นมา
   - โครงสร้างสาธารณูปโภคดี

- บีโอไอต้อนรับการลงทุน
- นำกำไรกลับประเทศได้

5. ปัญหาที่ท้าทายสำหรับนักลงทุนในอุตสาหกรรมนี้คือ
   - การหาหุ้นส่วนไทยที่สามารถช่วยด้านการตลาดในไทยได้ โดยเฉพาะการเข้าถึงบริษัทรถญี่ปุ่น แต่ขณะเดียวกันก็มีความเป็นห่วงว่า ซับพลายเออร์ไทยทำการตลาดเชิงรุกไม่เป็น
   - การขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะวิศวกรและช่าง
   - ต้นทุนด้านแรงงาน และต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นโดยทั่วไป
   - ความไร้เสถียรภาพทางการเมือง การชะลอตัวเศรษฐกิจ และต้นทุนที่สูงขึ้น ทำให้ “บริษัทผู้ผลิตรถกลัวๆ กล้าๆกับเมืองไทย”

บทสัมภาษณ์ – ปัจจัยผลักดันปัจจัยผลักดันให้ผู้ประกอบการด้านชิ้นส่วนยานยนต์หันไปลงทุนในต่างประเทศ

ตามที่ประมวลความเห็นจากผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมและผู้เชี่ยวชาญในด้านนี้ คือ

1. **อุตสาหกรรมในประเทศเติบโตเต็มที่ มีการแข่งขันกันสูงมาก และมาถึงจุดแห่งการหยุดชะงัก**

"ในออสเตรเลียมีรถ 55 แบรนด์แข่งขันในตลาดรถ 1 ล้านคัน ดังนั้นจึงมีการแข่งขันกันสูงมาก และเป็นการบีบคั้นด้านราคาอย่างมาก เพื่อจะช่วงชิงส่วนแบ่งตลาด คุณจะต้องมีประสิทธิภาพมาก ในสหรัฐมีรถ 32 แบรนด์แข่งกันสำหรับตลาด 17 ล้านคัน ดังนั้นคืออัตราส่วน 1.9 ต่อ 1 เปรียบเทียบกับ 55 ต่อ 1"

"ในประเทศที่พัฒนาแล้วส่วนใหญ่ อุตสาหกรรมยานยนต์อย่างในประเทศออสเตรเลียกำลังผ่านวัฏจักรที่เหมือนกันของอุตสาหกรรมที่ matured แล้ว ต้องเผชิญกับความชะงักงันในการเติบโต อุตสาหกรรมนี้มักจะเป็นกระดูกสันหลังของเศรษฐกิจในภาคอุตสาหกรรมการผลิต ยานยนต์นับเป็นอุตสาหกรรมที่มีเกียรติภูมิเสมอมา และจะเป็นเช่นนั้นต่อไป แต่ต้นทุนสำหรับผู้ผลิตในออสเตรเลียเพิ่มขึ้นอย่างไม่หยุดยั้ง ต้นทุนส่วนใหญ่คือสินค้าทุน แล้วก็แรงงาน ***โลกาภิวัฒน์ที่ต่อเนื่องต่อไปทำให้สามารถรักษาและรวบต้นทุนด้าน*** *capital* ***ได้ แต่ประสิทธิภาพของแรงงานเป็นสิ่งที่ยากจะควบคุม ต้นทุนด้านแรงงาน"***

2. **อิทธิพลจากกระแสโลกาภิวัตน์ และนโยบายการเปิดเสรีการค้าของรัฐบาลออสเตรเลีย ทำให้มีการนำเข้ารถจากต่างประเทศมากขึ้น และผลิตรถในประเทศน้อยลง**

"แนวโน้มของอุตสาหกรรมยานยนต์ในออสเตรเลียได้หดตัวมาโดยตลอดนับตั้งแต่ปี 1980 เมื่อภาษีขาเข้าลดลง และมีการนำเข้ามากขึ้น ***และในปี 1982 รัฐบาลก็มีนโยบายว่า ถ้าบริษัทไหนผลิตรถน้อยกว่าปีละ 100,000 คัน ก็จะถูกปรับ ดังนั้นผู้ผลิตรถรายย่อยจำนวนมากจึงหยุดผลิต และหันมานำเข้าแทน ตอนนั้นรัฐบาลออสเตรเลียเชื่อว่า นี่จะช่วยให้เกิดการผลิตมากและราคาถูกลง economy of scale เพื่อให้การผลิตนั้นแข่งขันได้ คือต้องให้ผลิตอย่างน้อยรายละ 100,000 คัน รัฐบาลหวังจะบีบให้บริษัทผู้ผลิตรถหันมาจับมือกัน*** *ร่วมกันผลิตรถแบบเดียวกัน แต่ติดคนละยี่ห้อ แต่ผลปรากฏว่าไม่สำเร็จ รัฐบาลพยายามสร้างแรงจูงใจสำหรับการส่งออก แต่ผู้ผลิตรถมีโรงงานทั่วโลก ก็เลยพากันออกไปจากออสเตรเลีย และตอนนี้ออสเตรเลียก็เลยผลิตแต่รถผู้โดยสารขนาดใหญ่"*

"อุตสาหกรรมยานยนต์ในออสเตรเลียกำลังต่อสู้ดิ้นรนเพื่อความอยู่รอดในตอนนี้ ผู้ผลิตรถในประเทศกำลังลำบากเรื่องปริมาณรถที่ผลิตและขายได้ ทั้งนี้ก็เนื่องมาจากปัจจัยสองสามอย่าง ***ภาษีขาเข้าที่ลดลง การคุ้มครองอุตสาหกรรมที่ลดลง ประกอบกับราคาน้ำมันแพง ผู้ผลิตรถในออสเตรเลียผลิตรถขนาดใหญ่ 6 สูบขับเคลื่อนล้อหลัง*** *และการที่น้ำมันแพงขึ้นสองเท่าในช่วงห้าปีที่ผ่านมา ความต้องการรถประเภทนี้จึงลดลง แต่ก็มีปัจจัยอื่นด้วยรวมถึงการแข่งขันที่มากขึ้น เรามีรถรุ่นต่างๆ ในตลาดออสเตรเลียถึง 50 รุ่น จึงมีการแข่งขันกันเรื่องราคาอย่างมาก* ***ส่วนแบ่งตลาดของ***

ผู้ผลิตรถในประเทศได้ลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา จนถึงจุดที่ตอนนี้มีไม่ถึง 30% ของตลาดในประเทศ และมีรถนำเข้ากว่า 70%"

"แต่ไหนแต่ไรมา อุตสาหกรรมในออสเตรเลียได้ประโยชน์จากการแทรกแซงจากรัฐบาลอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็น กำแพงภาษี เงินช่วยเหลือ และอื่นๆอีกมากมาย เริ่มต้นด้วยการที่รัฐบาลห้ามไม่ให้นำรถเข้ามาในออสเตรเลีย ก็เลยต้องมาตั้งโรงงานผลิตหรือโรงงานประกอบในออสเตรเลีย ต่อมาก็แทนที่ด้วยกำแพงภาษีที่สูงมาก จากนั้นก็ค่อยๆ ***ลดภาษีขาเข้าลงเพราะพันธะสัญญาที่มีต่อ WTO*** *ซึ่งต้องกำจัดภาษีทั้งหมดในท้ายที่สุด"*

"คุณต้องรับมือกับ ***พลังแห่งโลกาภิวัฒน์ คุณมีปัจจัยอย่างประเทศจีน*** *คุณมีบริษัทผลิตรถหกบริษัทใหญ่ๆทั่วโลก อย่าง GM, Ford, Toyota, Chrysler Daimler บริษัทพวกนี้มีเครือข่ายซับพลายทั่วโลก* ***อุตสาหกรรมยานยนต์ในออสเตรเลียเป็นอุตสาหกรรมในประเทศ มันมีอยู่เพื่อฐานลูกค้าในประเทศ ไม่ได้มีอยู่เพื่อการส่งออก ตอนนี้ที่มันส่งออกก็เพื่อความอยู่รอด แต่ในอดีตไม่เคยเน้นการส่งออกเลย"***

"เมื่อดูข้อมูลผู้บริโภค การซื้อรถใหม่ของผู้บริโภคในออสเตรเลียได้เติบโตติดต่อกันมา 4 ปีแล้ว แต่ก็เกิดแนวโน้มที่กลับกันสำหรับรถที่ผลิตในประเทศ ขณะที่ผู้บริโภคซื้อรถได้ราคาถูกลง และซื้อรถมากขึ้น คือ ***ซื้อรถใหม่ปีละเกือบ 900,000 คัน แต่เปอร์เซ็นต์ของรถที่ผลิตในออสเตรเลียกลับขายได้น้อยลงทุกปี"***

"รถที่ออสเตรเลียผลิตเป็นประเภทที่มีความอ่อนไหวกับราคาเชื้อเพลิงที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก *Ford ผลิต V6 Sedan, Holden ผลิต V6 Sedan, Toyota ได้แบ่งการผลิตเป็น Camry แบบ 2.4 ลิตร 4 สูบ กับ Orion เพื่อแข่งกับ V6 สำหรับตลาดส่งออก ตัวชูโรงคือ Camry รถขนาดเล็กถึงขนาดกลาง สำหรับรถใหญ่ เมื่อน้ำมันแพง คนก็ไม่อยากใช้"*

3. ซับพลายเออร์ติดตามบริษัทผู้ผลิตรถไปต่างประเทศ และนโยบายจัดซื้อจากทั่วโลกของบริษัทผู้ผลิตรถ

"ในธุรกิจยานยนต์ การลงทุนมักจะตามหลังธุรกิจ ถ้าคุณซับพลายใน AUDI ในเยอรมัน คุณก็จะมีโรงงานในประเทศนั้นเพื่อผลิต ผู้ผลิตรถส่วนใหญ่จำเป็นต้องมีการประกอบการในประเทศไม่มากก็น้อย ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนด้านวิศวกรรม คลังสินค้า การประกอบรถ ***ดังนั้นการตัดสินใจลงทุนของซับพลายเออร์จึงเป็นการติดตามบริษัทผู้ผลิตรถมากกว่าติดตามผู้บริโภค ยกตัวอย่างเช่น*** *ถ้ามีบริษัทที่ต้องการซับพลายให้ Proton เขาจะไม่ตั้งในประเทศไทย แต่จะไปตั้งในมาเลเซีย ส่วนความสัมพันธ์กับลูกค้าผู้บริโภคนั้น คือส่วนของบริษัทผู้ผลิตรถมากกว่า"*

"ปัญหาที่หนักหน่วงที่สุดของผู้ผลิตชิ้นส่วนให้บริษัทรถ (OE) คือนโยบายจัดซื้อจากทั่วโลก Global sourcing policy ยอดขายในประเทศที่ลดลง ต้นทุนแรงงานที่สูง และการแข่งขันจากสินค้านำเข้าราคาถูกกว่า"

"สถานการณ์ของบริษัทผู้ผลิตรถที่นี่ไม่ดีเอาเลย Mitsubishi ได้รับความช่วยเหลือมหาศาลจากรัฐบาลออสเตรเลียเพื่อให้คงบริษัทผลิตรถไว้ที่นี่ เพราะในออสเตรเลีย อุตสาหกรรมนี้มีผลต่อการจ้างงานเป็นอย่างมาก *ทั้งโดยตรงและ*

โดยอ้อม ดังนั้นรัฐบาลจึงพยายามอย่างมากเพื่อให้บริษัทรถอยู่ที่นี่ต่อไป แต่ก็ไม่ได้ผลสักเท่าไร ตอนนี้ทุกคนบอกว่าในที่สุด เราจะเหลือบริษัทรถแค่สามบริษัท"

"คงเป็นไปได้ยากมากที่อุตสาหกรรมยานยนต์ของเราจะขยายตัว ทุกคนรู้ดีว่าการตัดสินใจเพื่อซื้อจากทั่วโลกนั้นไม่ได้กระทำกันในออสเตรเลีย ดังนั้น ***เราจึงอยู่ในกำมือของผู้มีอำนาจตัดสินใจในอีกซีกหนึ่งของโลก ซึ่งยากมากที่จะให้เขาฟังเสียงเรา"***

"ดังนั้น บริษัทที่ฉลาด ที่มีขนาดและกำลังทรัพย์และความกล้า จึงรู้ว่าทางเดียวที่จะอยู่รอดคือเข้าสู่ตลาดโลก ไม่ใช่ตามไล่ล่าทำธุรกิจกับผู้ผลิตรถในออสเตรเลีย แม้ว่าหลายรายก็ยังทำเช่นนั้นอยู่ แต่เขาก็มองไปไกลกว่านั้น ทำยังไงเราถึงจะเข้าร่วมกับ Ford Asia Pacific กับ Ford China กับ Ford USA ***ไม่มีใครที่สามารถอยู่รอดได้ด้วยการมุ่งแต่ตลาดเล็กๆในประเทศ"***

4. ความอยู่รอดของบริษัทผู้ผลิตรถและซับพลายเออร์ขึ้นอยู่กับการส่งออกและการแข่งขันในตลาดโลก

"ตอนนี้ผู้ส่งออกรายใหญ่สุดของออสเตรเลียคือ Toyota ตามด้วย Holden ดังนั้นสองบริษัทจึงมีการเงินที่เข้มแข็งที่สุด Toyota นั้นเก่งที่สุด มันจะอยู่รอดไม่ว่าจะเกิดการเปลี่ยนแปลงใดๆ มันส่งออกประมาณสองในสามของรถที่ผลิตได้ โตโยต้าผลิตรถในออสเตรเลียปีละประมาณ 160,000 คัน เกือบ 100,000 คันสำหรับส่งออก"

"ในการส่งออกนี้ มีทั้งผู้ชนะและผู้แพ้ โมเดลของ Toyota นับว่าเข้มแข็งที่สุด ส่วนโมเดลของ GM ก็ทำให้เขาเจาะตลาดส่งออกสู่ตะวันออกกลางได้สำเร็จ และเราก็หวังว่าดีทรอยต์คงตัดสินใจทำเช่นนั้นต่อไป ส่วนอีกสองบริษัทคือ Ford และ Mitsubishi Ford ไม่ได้มุ่งส่งออก ยกเว้นไปนิวซีแลนด์ และผมเข้าใจว่ามีนิดหน่อยที่ไปอัฟริกาใต้ แต่ก็ไม่มาก ส่วน Mitsubishi ไม่มีการส่งออก เคยส่งออกไปอเมริกา แต่ต่อมาก็ล้มเหลว จึงนับว่ามีความสามารถโหล่สุด"

"ผู้ผลิตชิ้นส่วนและซับพลายเออร์ที่ส่งของให้ Toyota ในออสเตรเลียจะมีอนาคตในระยะสั้นและระยะกลาง ตราบที่โตโยต้ายังส่งออกรถอยู่ ซับพลายเออร์ก็จะอยู่รอดด้วย"

"ผู้ผลิตรถสองในสี่รายได้ส่งออกไปตลาดตะวันออกกลางอย่างมาก และก็กำลังไปได้ด้วยดีและกำลังขยายตัว ผู้ผลิตรถสามรายได้เปิดตัวแพลตฟอร์มใหม่เมื่อปีที่แล้ว GM Holden เปิดตัว VE Commodore ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มระดับโลก ซึ่งพัฒนาขึ้นในออสเตรเลียด้วยต้นทุนหนึ่งพันล้านดอลลาร์ รุ่นนี้เพิ่งเข้าสู่ตลาดไม่ถึง 2 เดือน และยอดขายก็กำลังไปได้ดี แพลตฟอร์มนี้ถูกส่งออกไปตะวันออกกลาง โดยหลักคือไปที่ซาอุดิอาราเบีย ในดูไบ การ์ตาร์ ฯลฯ ปริมาณค่อนข้างเยอะ คือมากกว่า 100,000 คัน นั่นคือ Commodore ซึ่งเขาก็ผลิตแพลตฟอร์มแบบมีฐานล้อยาวของรุ่นนั้นด้วยคือ Statesman และ Kylie, Chevrolet Lumina, Chevrolet Capri."

"Toyota เพิ่งจะเปิดตัว Camry ทั่วโลก มีส่วนประกอบของ Australian ในนั้นมากอยู่ และเพิ่งจะเข้าสู่ตลาดได้เกือบสามเดือน และเขาก็เพิ่งจะเปิดตัวรุ่นหกสูบชื่อ Orion เมื่อประมาณสามสัปดาห์ก่อน"

"Mitsubishi เมื่อเดือนตุลาคม (2005) เปิดตัว 380 แต่ก็มีปัญหาในการด้านการตลาด หลังๆนี้ยอดขายเพิ่งจะเพิ่มขึ้น ***มีคำถามใหญ่เกี่ยวกับอนาคตของ*** *Mitsubishi ปริมาณการผลิตมีประมาณ 30,000 คันหรือน้อยกว่านั้นในช่วง 3 หรือ 4 ปีที่ผ่านมา เป็นเรื่องยากมากที่จะคงอยู่ได้แบบนี้ในระยะยาว"*

"Ford มีกำหนดจะเปิดตัวแพลตฟอร์มใหม่ในปีหน้า (2007) เขาผลิต Ford Falcon และในช่วงสองปีที่ผ่านก็ได้ผลิตอีกรุ่นหนึ่งซึ่งเป็นแบบ SUV เรียกว่า Territory ซึ่งรุ่นนี้ขายได้ดีมาก และตอนนี้ก็ส่งออกไปอัฟริกาใต้ นิวซีแลนด์ และหมู่เกาะแปซิฟิค เมื่อเร็วๆนี้ Ford เพิ่งจะให้ทุนสำหรับโปรแกรมขับพวงมาลัยซ้ายสำหรับ Falcon ซึ่งจะทำให้สามารถทำตลาดส่งออกสำหรับรถขับพวงมาลัยซ้ายได้ ตอนนี้ผลิตแต่รถพวงมาลัยขวา รถ Camry และ Commodore เป็นรถพวงมาลัยซ้าย"

"ในช่วง 5-6 ปีข้างหน้า อนาคตของผู้ผลิตรถในออสเตรเลียมีหลักประกันค่อนข้างดี เป็นเรื่องน่าสนใจที่จะรอดูว่าจะเกิดอะไรขึ้นเมื่อบริษัทเหล่านี้กลับไปหาบริษัทแม่เพื่อขอลงทุนอีกสำหรับแพลตฟอร์มใหม่ ***ตั้งแต่ประมาณปี 2012 เป็นต้นไป และเขาอาจจำเป็นต้องได้รับเงินทุนนั้นในปี 2008*** *เมื่อดูสภาพว่าทั้ง GM และ Ford ต่างก็มีปัญหาด้านการตลาดในสหรัฐอเมริกา และ Mitsubishi ก็มีปัญหาทั่วโลก ใครจะไปรู้ แต่สำหรับอนาคตระยะสั้นและระยะกลางก็ยัง OK แต่ก็ยังคงลำบากในเรื่องปริมาณ และวิธีการเดียวเพื่อจัดการกับปัญหานี้คือหาตลาดส่งออกใหม่ๆ และนั่นคือสิ่งที่บริษัทรถกำลังทำอยู่ในตอนนี้"*

5. ซับพลายเออร์ถูกบีบให้ลดต้นทุน จึงมองหาลู่ทางไปลงทุนในต่างประเทศมากขึ้น เพราะค่าแรงที่แพงในออสเตรเลีย

"ยุทธศาสตร์ของซับพลายเออร์ชั้นที่หนึ่งและชั้นที่สองสอดคล้องกับของบริษัทผู้ผลิตรถ คือต้องแสวงหาการลดต้นทุนมากขึ้น *เพราะเขาถูกบีบให้ต้องทำอย่างนั้น เขาถูกบีบให้เซ็นสัญญาเพื่อลดต้นทุน ผมได้เห็น* ***สัญญาที่ลดต้นทุนปีละ*** *4% ผมเองประหลาดใจมาก แต่เขาก็ต้องทำ เพราะบริษัทผลิตรถจะไม่ซื้อ ถ้าซับพลายเออร์ไม่สัญญาว่าจะลดราคาให้ทุกปี"*

"บริษัทที่ผมรู้จักคิดเรื่องไปลงทุนต่างประเทศมากขึ้นเรื่อยๆ ***การนำเข้าวัตถุดิบจะช่วยลดต้นทุนได้เพียงระดับหนึ่ง*** *ในสภาพโลกาภิวัฒน์นั้น ไม่ว่าคุณจะนำเข้าวัตถุดิบจากที่ไหน ก็ไม่ได้มีส่วนได้เปรียบเสียเปรียบอะไรกันสักเท่าไร และยังต้องเสียค่าขนส่งและอื่นๆอีก แรงงานเป็นต้นทุนสำคัญ ติดตามด้วย capital"*

"ซับพลายเออร์ชั้นที่หนึ่งและชั้นที่สองต่างก็มีปีที่ลำบากมากในช่วงสองสามปีที่ผ่านมา ในอดีตพวกเขาอาจได้รับการกำบังจากการแข่งขันจากนานาชาติอยู่สักหน่อย เพราะเรามีแพลตฟอร์มที่ค่อนข้างมีเอกลักษณ์ในออสเตรเลีย แต่สถานการณ์ก็เปลี่ยนไปพร้อมกับ VE Commodore ซึ่งเป็นสถาปัตยกรรมระดับโลก ที่พัฒนาขึ้นในออสเตรเลีย แต่

GM จะสร้างรถนี้ทั่วโลกเป็นรถที่มีสถาปัตยกรรมแบบขับเคลื่อนล้อหลัง พวกเขาใช้หลักการจัดซื้อแบบซื้อจากทั่วโลก global sourcing ***ผลลัพธ์ก็คือ ผู้ผลิตออสเตรเลียจำนวนมากพ่ายแพ้ในการประมูล****เพื่อซับพลายให้ VE และบริษัทที่ชนะประมูลก็ได้มาในราคาที่ต่ำมาก* ***มาตรฐานด้านราคานั้นถูกดึงลงต่ำมาก นี่อาจจะเป็นปัจจัยเดียวที่สำคัญที่สุดที่ส่งผลกระทบต่อฐานซับพลายเออร์ในออสเตรเลีย และจีเอ็มเป็นผู้ผลิตรถในปริมาณที่มากที่สุด ดังนั้นจึงสร้างความเดือดร้อนให้ฐานซับพลายเออร์อย่างหนักหน่วง"***

"พวกเขาปรับตัวยังไง? ผมคิดว่า มีการลดสัดส่วนและย้ายฐานการผลิตหรือจ้างผลิตในต่างประเทศ หรือมีการร่วมทุน และที่พวกเขาพยายามทำกันคือพยายามเข้าร่วมประมูลในโครงการ VE ในประเทศที่จะมีการสร้างรุ่นนี้ นี่เป็นกลยุทธ์ของรัฐบาลกลางชุดก่อน คือพยายามส่งอิทธิพลต่อนโยบายจัดซื้อใน Detroit เกี่ยวกับแพลตฟอร์มของ Holden หรือแพลตฟอร์มของ GM ที่สร้างในประเทศอื่น ดังนั้น ***จึงมีการปรับลดขนาดกิจการ ลดต้นทุน outsourcing หรือ ควบรวมกิจการ และพยายามพัฒนาตลาดส่งออกใหม่"***

"บริษัทรถในออสเตรเลียก็เหมือนกับที่อื่นในโลก คือผลักดันให้ซับพลายเออร์ลดราคา ***สำหรับผลิตภัณฑ์ของเราถูกบีบให้ลดราคาอย่างน้อย 3-4% ในบางกรณีมีบริษัทที่ถูกบีบให้ลดราคาสูงถึง 30% วิธีเดียวที่จะอยู่รอดได้คือย้ายฐานการผลิตไปต่างประเทศ*** *ไม่เช่นนั้น บริษัทผลิตรถในออสเตรเลียนั่นแหละที่จะย้ายไปเอง หลายหลายกรณีที่ซับพลายเออร์ในออสเตรเลียไม่สามารถหาหุ้นส่วนในต่างประเทศและส่งของให้บริษัทผลิตรถได้ พวกเขาก็ไปหาซับพลายเออร์จากต่างประเทศกันเอง นี่คือนโยบายจัดซื้อจากทั่วโลก global sourcing policy เราได้เห็นแพลตฟอร์มระดับโลกแล้วในตอนนี้ รถที่เคยสร้างในออสเตรเลีย ก็ถูกสร้างในจีน ในไทย และก็สามารถสร้างได้พร้อมๆกันในที่ต่างๆของโลกด้วย คุณภาพนั้นเป็นประเด็นเสมอ แต่ตอนนี้กลายเป็นประเด็นเรื่องราคาไปแล้ว โดยเฉพาะสำหรับการส่งผลิตภัณฑ์ให้บริษัทผู้ผลิตรถ"*

5. ความช่วยเหลือจากภาครัฐที่ให้แก่อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศ

"ผมคิดว่ารัฐบาลส่วนใหญ่ทั่วโลกให้เงินบริษัทผลิตรถเพื่อส่งเสริมการลงทุน เรามีคณะผู้แทนรัฐบาลที่นำโดยรัฐมนตรีกระทรวงอุตสาหกรรม รัฐมนตรี Ian McFarlane เดินทางไป Detroit และพบกับ GM และ Ford และเขาก็ไป Tokyo ด้วย สาระที่ท่านสื่อออกไปคือ เราสนับสนุนสาขาของคุณในออสเตรเลีย และเราจะยินดีถ้าคุณจะทำให้สิ่งที่ถูกต้องคือสนับสนุนซับพลายเออร์ในออสเตรเลีย แต่ในท้ายที่สุด บริษัทก็จะตัดสินใจเชิงพาณิชย์ด้วยตนเองและจะไม่ฟังเสียงรัฐบาลอยู่ดี"

"มีโปรแกรมช่วยเหลืออุตสาหกรรมยานยนต์ในออสเตรเลียชื่อว่า ***โครงการ ACIS สำหรับผู้ผลิตรถและซับพลายเออร์ของผู้ผลิตรถ เราไม่มีข้อบังคับให้ต้องใช้ส่วนประกอบในประเทศเพราะมันขัดกับหลักการของ WTO และ Holden ก็ใช้ประโยชน์เต็มที่ด้วยการ outsourcing ไปมาก"***

"ผมก็ไม่รู้ว่าควรทำอย่างไร ควรจะลงโทษบริษัทผู้ผลิตรถแล้วบอกว่ารัฐบาลจะไม่ให้เงินอีก อย่างนั้นหรือ แต่มันก็สายเกินไปแล้ว มีการตัดสินใจไปแล้ว และเราก็ต้องทนรับผลลัพธ์ที่ตามมา"

6. สถานการณ์ของอุตสาหกรรมอะไหล่รถสำหรับตลาดหลังการขาย

ปัญหาคล้ายคลึงกับอุตสาหกรรมยานยนต์ แต่มีความคล่องตัวด้านการตลาดและการส่งออกมากกว่าซับพลายเออร์ที่ผลิตให้บริษัทรถ มีการเน้นยุทธศาสตร์การส่งออกมากกว่า และมีการไปตั้งโรงงานในต่างประเทศเพื่อลดต้นทุนการผลิตเหมือนกัน

"ปัญหาหนักหน่วงที่สุดของ aftermarket คือ การแข่งขันจากสินค้านำเข้าที่ถูกกว่า ส่วนใหญ่จากจีน อินเดีย เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ค่าแรงที่สูง ความจำเป็นที่ต้องส่งออก ความจำเป็นที่ต้องหาซื้อส่วนประกอบจากต่างประเทศ"

"ธุรกิจชิ้นส่วนยานยนต์หลังการขายค่อนข้างจะเป็นอิสระจากผู้ผลิตรถในประเทศ *เรามีสมาชิกที่เป็นซับพลายเออร์ในบริษัทผู้ผลิตรถประมาณห้าสิบราย ส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติ และเขาก็มีส่วนที่เป็น aftermarket ด้วย บริษัทอย่างเช่น Bosch, Siemen VDO, Delphi, พวกนี้เป็นบริษัทระดับโลกซึ่งมีโฟกัสหลังการขายที่เข้มแข็ง แม้ว่าเขาจะได้รับผลกระทบจากบริษัทผู้ผลิตรถอย่างหนัก แต่ในส่วนของอะไหล่รถ ชิ้นส่วนหลังการขายนั้นเป็นอิสระจากส่วนการผลิตรถ และในหลายๆด้าน ธุรกิจนี้กำลังไปได้ด้วยดี"*

"ผู้ผลิต aftermarket รายหนึ่งชื่อ ARB เป็นตัวอย่างที่ดี เขาผลิตอะไหล่สำหรับรถขับเคลื่อนสี่ล้อ มีรายได้ประมาณปีละ 100 ล้านดอลลาร์ เขาเพิ่งไปตั้งโรงงานในประเทศไทยเพื่อลดต้นทุน และก็ทำยอดขายได้สูงเป็นประวัติการณ์ตอนนี้เขากลายเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ไปแล้ว และที่ปรึกษาด้านหุ้นก็แนะนำให้ซื้อหุ้นของบริษัทนี้ อีกบริษัทหนึ่งชื่อ TJM อยู่ที่ Brisbane เขาผลิตในออสเตรเลียและส่งออกไปทั่วโลก เป็นอะไหล่ของรถขับเคลื่อนสี่ล้อ มีหลายบริษัทที่ไปได้ด้วยดี และที่ทำได้ดีก็เพราะการส่งออก เพราะออสเตรเลียเป็นตลาดเล็ก สมาคมของเรามีโฟกัสที่การส่งออก เพราะเราเชื่อว่า ***เพื่อให้บริษัทสามารถคงการผลิตและการวิจัยและพัฒนาในออสเตรเลียไว้ได้ เขาจำเป็นต้องดูตลาดส่งออก และเป็นการง่ายกว่ามากที่จะส่งออกในตลาดหลังการขาย"***

"ในการซับพลายให้บริษัทผลิตรถ *(OE)* ***ถ้าคุณดูกรอบเวลาการตัดสินใจ อายุของแพลตฟอร์มคือประมาณ*** *7* ***ปี*** *บริษัทน่าจะเริ่มดูเรื่องการจัดซื้อในสองปีข้างหน้าสำหรับรุ่นที่จะผลิตในปี 2012 ดังนั้นคุณต้องเข้าประมูลสำหรับงานในปี 2008 และจะไม่ได้รับรายได้จนกว่าจะปี 2012 คุณต้องตั้งปฏิบัติการในประเทศ หาการสนับสนุนทางวิศวกรรม ฯลฯ"*

"Aftermarket คุณไม่ต้องทำอะไรเหล่านั้น คุณหาผู้แทนจำหน่าย คุณขายตรงได้ คุณไปตั้งออฟฟิชในประเทศหนึ่งได้ เราพาสมาชิกไปออกงานแสดงสินค้าทั่วโลก เพิ่งไปตะวันออกกลางเมื่อเดือนพฤษภาคม และสมาชิกส่วนใหญ่ก็ได้รับคำสั่งซื้อตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ดังนั้นกรอบเวลาจึงสั้นกว่ามาก และง่ายกว่ามากที่จะเจาะตลาด"

"มีผู้ผลิต aftermarket อิสระประมาณ 250 -300 รายในออสเตรเลีย และประมาณ 50-60% ส่งออก และเรา พยายามจะให้ที่เหลือส่งออกด้วย *และพยายามช่วยพวกที่ส่งออกอยู่แล้วไปบุกตลาดใหม่ๆ ดังนั้นฐานการผลิตใน ออสเตรเลียยังไปได้ OK* ***แต่ปัญหาใหญ่สุดตอนนี้คือการแข่งขันด้านราคาและการแข่งขันจากต่างประเทศ ทำให้ต้อง ลดราคาลง และบริษัทจำนวนมากต้องหาทาง outsourcing ย้ายไปผลิตในต่างประเทศ เพื่อลดต้นทุนการผลิตลง เขามี ช่องทางการจำหน่ายที่ดี แต่พบว่าแข่งขันได้ยากขึ้นเรื่อยๆ"***

"ยกตัวอย่างคือล้อรถ เรามีผู้ผลิต 4 ล้อในออสเตรเลียและเขาพบว่าแข่งกับผู้ผลิตจากเอเชียในเรื่องราคาอย่างเดียวได้ ยากมาก และคุณภาพจากเอเชียก็ดีขึ้นเรื่อยๆ ความแตกต่างในอดีตคือเรื่องคุณภาพเสมอมา ล้อที่นี่ดีกว่าเสมอ แต่ ผู้ผลิตจีนและจากประเทศอื่นๆได้ยกระดับคุณภาพและมาตรฐาน ทำให้เป็นการยากมากขึ้นเรื่อยๆที่เขาจะคงฐานการ ผลิตในออสเตรเลียเอาไว้และสามารถแข่งขันได้"

"เราได้เห็นบริษัทจำนวนมากย้ายกิจการไปต่างประเทศ หรือปิดกิจการที่นี่ลง แล้วเปลี่ยนโรงงานผลิตให้กลายเป็น ศูนย์การออก การตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า"

"ในด้านตัวแทนจำหน่าย พวกเขากำลังอยู่ในภาวะลำบาก *เรามีตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่จำนวนหนึ่ง เช่น National Park, Federal Mogul พวกเขากำลังดิ้นรนเพื่อความอยู่รอดจริงๆ เพราะผลกำไรถูกบีบให้เหลือน้อยลงมากใน supply chain ทำให้คนกลางได้กำไรน้อยลง และ* ***มีบริษัทมากขึ้นที่ขายตรงให้ผู้ใช้ปลายทาง*** *และตรงไปหาผู้ขายส่ง และเพราะมีรถหลายยี่ห้อ หลายรุ่นบนถนน จึงต้องใช้อะไหล่ต่างๆมาก* ***จึงต้องเก็บสต็อกหลายอย่างในปริมาณเล็กน้อย ทำให้ผู้ค้าส่งทำกำไรได้ยากมาก"***

"ส่วนผู้ค้าปลีกก็ดิ้นรนเพื่อความอยู่รอดเหมือนกัน เพราะมีการขยายตัวของร้านขายปลีกมากมาย *ผู้เล่นใหม่ๆได้เข้า มาในตลาด บริษัทอย่างเช่น Repco และ Super Cheap ต้องเจอช่วงเวลาที่ลำบากมาก พวกเขายังคงได้กำไร แต่ กำไรนั้นก็ลดลง ดังนั้นเขาจึงต้องปรับโครงสร้างใหม่ และปิดร้านขายปลีกลงบ้าง ประมาณ 80% ของตลาดถูก ควบคุมโดย 10 บริษัทอยู่ในขณะนี้"*

"นอกจากนั้น ***แบบของรถสมัยนี้ ทำให้ยากมากขึ้นที่จะซ่อมรถด้วยตัวเอง*** *ดังนั้นคนจึงไม่ไปซื้อหัวเทียนหรือไส้กรอง หรืออะไหล่แบบนี้จากร้านขายปลีก เขาขับรถเข้าศูนย์บริการหรืออู่ซ่อมรถไปเลย* ***เพราะต้องใช้อุปกรณ์ตรวจวินิจฉัย ซับซ้อนเหล่านั้น และชิ้นส่วนในรถก็มีอายุใช้งานนานขึ้น มีคุณภาพดีขึ้น*** *อย่างไรก็ตาม โดยภาพรวมแล้ว aftermarket ยังคงเติบโต"*

"ส่วนแบ่งตลาด aftermarket สำหรับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศมีประมาณ 30% และ 70% นั้นนำเข้า *โดยนำเข้า มากขึ้นเรื่อยๆจากเอเชีย เรานำเข้าชิ้นส่วน aftermarket ประมาณ 3 พันล้าน US จากเอเชียเป็นส่วนใหญ่ จากญี่ปุ่นก็ มาก จากจีน และนิดหน่อยจากไทย"*

“ออสเตรเลียมีจุดแข็งในด้านการผลิตสินค้าคุณภาพสูงในปริมาณต่ำ ในด้าน aftermarket เราเก่งในด้านผลิตภัณฑ์พิเศษ แบบเสริมสมรรถภาพ *ผลิตภัณฑ์สำหรับรถขับเคลื่อนสี่ล้อ ยกตัวอย่าง คนเต็มใจจ่ายเงิน 10,000 ดอลลาร์เพื่อซื้อระบบคลัตช์ไปใส่รถ และยอมจ่ายเงิน 100,000 ดอลลาร์เพื่อแต่งเครื่องรถของเขา อาจจะเป็นคลัตช์ที่ดีที่สุด เบรกที่ดีที่สุด หรือยกเครื่องใหม่ให้เป็นแบบเทอร์โบชาร์จเจอร์ หรือใส่ล้อพิเศษ ตบแต่งรถให้ดูดี ระบบคลัตช์แบบนั้นไม่ใช่แบบที่ผลิตทีละมากๆ มันแทบจะเป็นงานศิลปะทำด้วยมือ แต่มีราคา 10,000 ดอลลาร์ มีคุณภาพสูงมาก ต้องใช้นวัตกรรม ต้องใช้การวิจัยและพัฒนามาก ดังนั้นออสเตรเลียจึงเก่งมากในการผลิตอะไรแบบนี้”*

“ถ้าคุณพูดถึงสินค้าที่ผลิตทีละมากๆ เช่นหัวเทียน ระบบกันกระเทือน สตรัต ออสเตรเลียก็สู้ได้ลำบาก สู้ไม่ได้ ก็จะเห็นโรงงานผลิตของพวกนี้ย้ายไปต่างประเทศ ยกตัวอย่างเช่น GUD แต่ก่อนเป็นผู้ผลิต ตอนนี้กลายเป็นผู้แทนจำหน่ายไส้กรองของ Ryco ในออสเตรเลีย ไส้กรองน้ำมัน เขาตัดสินใจ outsource การผลิตเมื่อสามปีก่อน เพราะแข่งขันในสินค้าที่ผลิตทีละมากๆอย่างนี้ไม่ได้”

บทสัมภาษณ์ - เหตุผลที่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ออสเตรเลียมาลงทุนในประเทศไทย

1. เพื่อขายให้บริษัทผู้ผลิตรถในประเทศไทย หรือติดตามลูกค้ามา นี่คือปัจจัยที่สำคัญเป็นอันดับหนึ่งสำหรับบริษัทส่วนใหญ่

"ทำไมจึงมีโอกาสที่ดีสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ของออสเตรเลียในประเทศไทย? เห็นได้ชัดว่า ***ประเทศไทยคือศูนย์รวมการผลิตรถของญี่ปุ่น เป็นฮับยานยนต์สำคัญนอกประเทศญี่ปุ่น และในออสเตรเลีย ก็มีบริษัทผลิตรถแค่สี่ราย ดังนั้นผู้ประกอบการของออสเตรเลียจึงจำเป็นต้องเจาะลายโซ่ซับพลายระดับโลกให้ได้เพื่ออนาคตของตัวเอง ถ้าเขาสามารถสร้างสายสัมพันธ์ที่สำคัญในเมืองไทยได้ และแน่ใจว่าจะได้ลูกค้าในเมืองไทย เขาก็จะมาแน่ เขาไม่มีทางเลือก เขาต้องไปที่ศูนย์กลางการผลิตรถ"***

"เราสนใจประเทศไทยเพราะอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เติบโตในเมืองไทย เรากำลังศึกษาว่าควรร่วมทุนกับคนไทยหรือลงทุนด้วยตัวเองทั้งหมดดี อุตสาหกรรมยานยนต์ในออสเตรเลียนั้นเงียบเชียบ ธุรกิจเคลื่อนตัวอย่างช้ามาก ออสเตรเลียกำลังสูญเสียส่วนแบ่งตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ที่นำเข้า เราไม่เห็นโอกาสเท่าไรนักจากผู้ผลิตรถในประเทศออสเตรเลีย ปัจจัยที่ทำให้เราพิจารณาประเทศไทยประกอบด้วย ***โอกาสด้านการตลาดในไทยและอาเซียน นโยบายสนับสนุนการลงทุนจากต่างชาติ แรงจูงใจสำหรับการลงทุน ต้นทุนแรงงานที่ถูกกว่า การนำกำไรกลับคืนประเทศเดิมทำได้ง่าย และที่ปรึกษาของเราแนะนำให้ไปลงทุนที่เมืองไทย และผู้ผลิตรถในเมืองไทยก็แนะนำเกี่ยวกับโอกาสในเมืองไทย เรารู้สึกสบายใจในประเทศไทยมากกว่าประเทศจีน*** *เรารู้สึกว่าเราสามารถปรับตัวเข้ากับประเทศไทยได้ค่อนข้างง่าย"*

"เรากำลังจะไปเมืองไทย เพราะอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เข้มแข็งที่นั่น และมี ***FTA กับออสเตรเลีย"***

"ลูกค้าของผมผลิตในแปซิฟิค ซามัว จีน นิดหน่อยในอเมริกาสำหรับตลาดอเมริกาเท่านั้น และก็ในประเทศไทย ***เขาเลือกเมืองจีนเพราะต้องการเข้าถึงแรงงานราคาถูก และเพื่อเจาะตลาดจีน และเหตุผลเดียวกันสำหรับการลงทุนในไทยคือต้องการขายของให้ผู้ผลิตรถอย่าง Toyota หรือ Nissan*** *ในตลาดเหล่านั้น พวกเขาประสบความสำเร็จแค่ไหนหรือ?* ***ในประเทศจีน ยังเร็วเกินไปที่จะประเมินผล*** *ยังอยู่ในช่วงทำความรู้จัก การก่อตั้ง แต่ผมคิดว่าความสำเร็จจะขึ้นอยู่กับการขยายตัวของตลาดภายในประเทศเป็นหลัก เพราะทุกคนต่างก็ทำนายว่าตลาดจีนจะพุ่งแรง และก็จะมีการผลิตรถสำหรับคนจีนมากขึ้น ลูกค้าของผมมีปัญหามากในการก่อตั้งในเมืองจีน แต่นั่นก็เป็นเรื่องปกติ และเมื่อเวลาผ่านไป คงสามารถเอาชนะอุปสรรคปัญหาเหล่านั้นได้"*

"ภาวะโลกาภิวัฒน์เป็นสภาวะหลักแล้ว และผมคิดว่าเพื่อเสถียรภาพและเพื่ออนาคตของเราเอง เราจำเป็นต้องมองหาโอกาสใหม่ๆ *เราได้เห็นการเติบโตอย่างมากในภูมิภาคนี้ ส่วนในออสเตรเลียอุตสาหกรรมถูกลดขนาดลง และฐานซับพลายเออร์ก็เล็กลงตามไปด้วย"*

"ทำไมเราถึงเลือกเมืองไทย ***โอกาสด้านการตลาดมาเป็นอันดับหนึ่ง ความมีพร้อมของฐานซับพลายเออร์ ความใกล้ชิดกับบริษัทของเรา เสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ประเทศไทยกำลังเติบโต*** *และเรามองว่าในอนาคตประเทศไทยก็จะต้องต่อสู้กับเรื่องต้นทุนเหมือนประเทศที่พัฒนาแล้วอื่นๆ แต่ผมก็เห็นด้วยว่า คนไทยจะมีรายได้มากขึ้น ดูอย่างรถที่คนไทยขับ และของที่คนใช้กัน มือถือหรือแฟชั่น เหล่านี้ได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างมากในช่วงห้าถึงสิบปีที่ผ่านมา แรงงานราคาถูกกว่าที่นี่จะช่วยเราตอนเริ่มต้น* ***ในระยะยาว คนไทยจะมีมาตรฐานความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ทำให้ต้นทุนด้านแรงงานสูงขึ้น และจำเป็นต้องมีการใช้ระบบอัตโนมัติ*** *ตอนนี้ถึงแม้ไทยจะแพงกว่าในหลายประเทศ แต่ก็ยังถูกกว่าออสเตรเลีย สิ่งสำคัญสำหรับเราคือ* ***พลังงาน ต้นทุนด้านสาธารณูปโภคเหล่านั้น โลจิสติกส์ ทั้งเข้าและออก มีประสิทธิภาพแค่ไหน เสถียรภาพทางการเมือง*** *แม้ว่าการรัฐประหารเมื่อเร็วๆนี้ทำให้หลายคนแปลกใจ แต่เมื่อคุณเข้าใจเหตุผลเบื้องหลัง และไม่มีอันตรายต่อชีวิตหรือคนต่างชาติ ถ้าไม่มีอะไรเกินเลยไป ก็คงไม่ทำให้นักลงทุนกังวลอะไรนัก"*

"ประมาณห้าปีก่อน ***ฟอร์ดบอกให้เราประมูลงานในเมืองไทย เป็นงานออกแบบและเราก็ชนะประมูล*** *และเริ่มต้นธุรกิจในเมืองไทยด้วยลูกจ้าง 10 คน เราทำงานกับบีโอไอเพื่อทำตามข้อกำหนดทุกอย่าง เพราะเราต้องการเป็นเจ้าของบริษัททั้งหมด จากนั้นธุรกิจก็ขยายสู่ลูกค้ารายอื่น ตอนนี้เรามีลูกจ้าง 90 คน ในประเทศไทย ประมาณกว่า 90 % เป็นคนไทย ที่เหลือเป็นต่างชาติ* ***เราพยายามลดจำนวนต่างชาติให้เหลือน้อยที่สุด เพราะเราต้องการรักษาต้นทุนให้ต่ำไว้ เมื่อเร็วๆนี้เราเปิดสำนักงานในเซี่ยงไฮ้*** *ซึ่งต่อไปเราคาดว่าจะทำงานในตลาดจีนเช่นกัน มีโอกาสเติบโตแน่นอนสำหรับตลาดยานยนต์ในไทย* ***กลยุทธ์ของบริษัทเราคือไปตามที่ๆมีแรงงานถูก และอินเดียก็เป็นเป้าหมายแห่งต่อไปของเรา อินเดียมีทรัพยากรที่ดีสำหรับการออกแบบด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ CAT*** *และอะไรแบบนี้* ***ผมไม่คิดว่าประเทศไทยจะสามารถบรรลุความใฝ่ฝันที่ต้องการเป็นดีทรอยด์แห่งเอเชีย*** *งานจำนวนมากที่เราทำอยู่ตอนนี้ทำเพื่อบริษัทในฟิลิปปินส์ มีรถถูกผลิตในฟิลิปปินส์และส่งออกมาไทย ฟิลิปปินส์ยังคงถูกมองว่ามีต้นทุนถูกกว่า* ***มีการลงทุนหรือการขยายการลงทุนของบริษัทผลิตรถในประเทศไทยไหม ก็มีแบบเริ่มๆหยุดๆ นาทีหนึ่ง ใครต่อใครก็อยากผลิตรถในไทยเพิ่มขึ้น นาทีต่อไปก็หยุด ผมจึงไม่คิดว่ามีความคืบหน้าเร็วอย่างที่ควร*** *ผมว่าเรื่องนี้ขึ้นอยู่กับบริษัทรถเป็นหลัก เขาไม่แน่ใจว่าควรทำอะไร และควรทำที่ไหน"*

"เรามาลงทุนในเมืองไทยเพราะ ***อุตสาหกรรมยานยนต์ของไทยกำลังเติบโต*** *และไทยต้องการเป็นดีทรอยด์แห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ แผนธุรกิจของเราครอบคลุมภูมิภาคนี้ ไม่ใช่แค่ประเทศไทย"*

"เราอยู่ในไทยมาตั้งแต่ปี 1990 เราได้รับส่งเสริมจาก BOI ผมเองเพิ่งมาเมืองไทยได้หนึ่งปี ธุรกิจในปีที่แล้วเพิ่มขึ้นสองเท่า ***เรามีโรงงานหกแห่งในออสเตรเลีย เพื่อส่งให้ผู้ผลิตรถในออสเตรเลีย แต่ตอนนี้มันกำลังหดตัว ตลาดยานยนต์ไทยกำลังขยายตัว*** *บริษัทผู้ผลิตรถบอกเราว่า จะสร้างต่อไปจนถึงปี 2010 ดังนั้นจึงมีการขยายตัวอย่างมาก* ***โอกาสของซับพลายเออร์ออสเตรเลียคือทำตามตัวอย่างของญี่ปุ่น และเข้าเป็นหุ้นส่วนกับซับพลายเออร์ไทยเพื่อช่วยพัฒนาพวกเขา*** *ผมคิดว่าซับพลายเออร์ไทยสามารถเรียนรู้ได้มากจากทักษะ เทคโนโลยี กระบวนการผลิตแบบมีประสิทธิภาพ ทั้งไทยและออสเตรเลียสามารถชนะร่วมกันได้ และออสเตรเลียควรมาทำการผลิตในประเทศไทย"*

“ผู้ผลิตรถส่วนใหญ่ในไทยคือญี่ปุ่น ซับพลายเออร์ออสเตรเลียมีประสบการณ์ในการติดต่อสัมพันธ์กับทั้งบริษัทรถญี่ปุ่นและอเมริกาในออสเตรเลีย และรู้วิธีการการติดต่อสัมพันธ์กับบริษัทเหล่านั้น ผมคิดว่าออสเตรเลียช่วยได้ในเรื่องนี้ เราได้ธุรกิจจากญี่ปุ่นทั้งในไทยและออสเตรเลียด้วยการเข้าหาลูกค้าโดยตรงด้วยตัวเราเอง เพื่อได้ธุรกิจจากผู้ผลิตรถญี่ปุ่น ก็ต้องเข้าหาบริษัทรถในประเทศ และถ้าจำเป็น ก็อาจต้องไปหาบริษัทแม่ที่ญี่ปุ่นเพื่อแนะนำตัวเองให้กลุ่มผู้ซื้อชาวญี่ปุ่น”

“เรามองดูที่อื่นๆก่อนเลือกเมืองไทย เราดูที่จีน มาเลเซีย สิงคโปร์ และเราเลือกไทยด้วยเหตุผลหลายประการ ***หนึ่ง ฐานลูกค้าของเราอยู่ที่นี่ สอง โครงสร้างสาธารณูปโภคดีมาก สาม สภาพแวดล้อมการการส่งเสริมการลงทุนที่สร้างขึ้นโดย BOI สี่ เราสามารถเอาเงินออกนอกประเทศได้ ในประเทศจีน เป็นการยากมากที่จะเอากำไรออกนอกประเทศ เราเลือกประเทศไทย เพราะเป็นดีลที่ดีที่สุด และเพราะอัตราค่าจ้างที่นี่ก็ค่อนข้างใช้ได้ การสนองตอบของคนก็ดี เป็นประเทศที่มีเสถียรภาพ การเมืองมีเสถียรภาพ*** *การรัฐประหารในเดือนกันยายนไม่ได้สั่นคลอนความมั่นใจของเราเลย มันเป็นการเปลี่ยนแปลงที่ราบรื่น โดยทั่วไปแล้ว เรามีความสุข และรู้สึกว่าสิ่งที่เราคาดหวังก็ได้เกิดขึ้น เราพอใจกับความเร็วในการก่อสร้าง และทำการตั้งบริษัทจนพร้อมดำเนินการ เรามีโรงงานสองแห่งในประเทศจีน อยู่ในเขตส่งออก เขตการค้าเสรี ต้องส่งออกอย่างเดียว ขายในประเทศไม่ได้ ดังนั้นมันก็ดีในแง่นั้น คือเป็นเขตปลอดภาษี* ***เมื่อเปรียบเทียบแล้ว ประเทศไทยเป็นที่ๆทำธุรกิจได้ง่ายกว่าจีนนิดหน่อย ในด้านต้นทุนการทำธุรกิจ จีนถูกกว่าไทย ถูกกว่าในด้านแรงงาน อาคาร ค่าเช่า โดยภาพรวมแล้วจีนถูกกว่า สำหรับเราแล้วตลาดไทยมีรถปิ๊กอัพมาก ซึ่งเหมาะกับผลิตภัณฑ์ของเรา ในขณะที่จีนไม่มีรถปิ๊คอัพมากขนาดนั้น ส่วนใหญ่จีนผลิตซีดาน ซึ่งไม่ใช่เป้าหมายของเรา”***

“เราได้รับคำแนะนำจากบริษัทผู้ผลิตรถบางแห่งให้ตั้งโรงงานใกล้กับโรงงานของลูกค้า นี่คือเหตุผลหลักในการเลือกไปลงทุนในประเทศใดก็ตาม ***ถ้าลูกค้าอยู่ในเมืองไทย ผู้ผลิตก็จะไปเมืองไทย ที่ซับพลายเออร์ระดับหนึ่งมาเมืองไทยกันก็เพราะที่นี่คือแหล่งผลิตรถปิ๊กอัพ*** *แต่ก็ไม่มีอะไรจะอยู่ยั่งยืนตลอดไป ในอนาคตเขาก็จะไปที่อื่น แล้วเราก็ต้องตามเขาไป อินโดนีเซีย เวียดนาม หรือที่ไหนก็ตาม”*

2. ยังไม่ไว้ใจจีน

“ผมคาดว่าประเทศไทยจะยังคงรักษาส่วนแบ่งตลาดรถเฉพาะไว้ได้ และจีนจะพยายามแย่งชิงทุกอย่าง แต่อย่างน้อยในอนาคตอันใกล้ ผมคาดว่า ไทยจะสามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดโลกของตนไว้ได้ และจีนก็จะพัฒนาอีกส่วนหนึ่งขึ้นมา จีนเป็นที่ดึงดูดใจของบริษัทผู้ผลิตรถมาก แต่ก็เป็นที่เกรงกลัวด้วย เรื่องทรัพย์สินทางปัญญา IP เป็นปัญหาใหญ่มาก บริษัทส่วนใหญ่ที่ได้ลงทุนในจีนจนถึงทุกวันนี้ยังไม่มีใครทำกำไรเลย มีประวัติมากมายที่บริษัทไปเจ็บในเมืองจีน”

3. ไทยมีความพร้อมด้านอุตสาหกรรมสนับสนุน

"เราได้พิจารณาการลงทุนในจีน แต่สุดท้ายก็เลือกประเทศไทย เพราะเรารู้สึกว่าไทยมีโครงสร้างด้านยานยนต์ที่ดี นี่รวมถึงบริการเพื่อสนับสนุนผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ เพราะบริษัทผลิตรถรายใหญ่ๆอยู่ที่เมืองไทยหมด *ไม่ว่าคุณจะต้องการซื้อเหล็ก เครื่องจักร คนที่ซ่อมแซมเครื่องจักรได้ มีพร้อมหมดรวมทั้งแรงงาน แม้ว่าประเทศจีนจะถูกกว่าไทยมาก แต่ไทยก็ถูกกว่าออสเตรเลียมาก เรารู้สึกว่า**วัฒนธรรมในไทยมีความง่ายกว่าที่เราจะประสานกลมกลืนไปด้วย** เรามีประสบการณ์ที่ไม่ค่อยดีในประเทศจีน แม้จะมีประสบการณ์ที่ดีอยู่บ้างเหมือนกัน เราผลิตชิ้นส่วนบางอย่างในจีนเช่นกัน แต่ก็จากประสบการณ์ของคนอื่นๆด้วย พวกเขาก็เห็นว่า**การทำธุรกิจในจีนนั้นยากกว่ามาก** เราซื้อชิ้นส่วนจากจีนมาหลายปีแล้ว"*

4. คุณภาพของแรงงานไทยในอุตสาหกรรมยานยนต์ดี

*"เราเลือกประเทศไทยเพราะ ที่สำคัญอันดับหนึ่งคือ **คุณภาพของแรงงาน** เหตุผลหลักที่เรามองหาแหล่งผลิตในต่างประเทศก็เพราะเราหาแรงงานในออสเตรเลียไม่ได้ การว่างงานในออสเตรเลียจริงๆแล้วไม่มีหรือเท่ากับ 0% สิ่งที่เกิดขึ้นคือ คนย้ายจากอุตสาหกรรมหนึ่งไปอีกอุตสาหกรรมหนึ่ง สำหรับอุตสาหกรรมการผลิตในออสเตรเลียนั้นกำลังตายลง ขณะที่ด้านทรัพยากรกำลังบูม คนก็ไหลไปทำงานในอุตสาหกรรมนั้น อุตสาหกรรมการให้บริการในออสเตรเลียก็กำลังเติบโต มีงานมากมายในออสเตรเลีย แต่ไม่ใช่ในอุตสาหกรรมการผลิต เพราะในออสเตรเลียขาดแคลนการฝึกอบรม เรามีคนที่มีทักษะน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับความต้องการ ถ้าเราต้องการฝึกช่างเชื่อมในออสเตรเลีย เราก็หาคนไม่ได้ ตัวเลขอาจจะบอกว่าออสเตรเลียมีการว่างงาน 5% แต่จริงๆแล้วเท่ากับ 0% เพราะส่วนนิดหน่อยที่ไม่ได้ทำงานกันนั้นก็เพราะไม่มีคุณสมบัติจริงๆ **คนออสเตรเลียไม่อยากทำงานในโรงงาน** เพราะงานโรงงานเริ่มขึ้นแต่เช้าตรู่ งานบางอย่างก็ไม่หนักมาก แต่งานบางอย่าง เช่น ช่างเชื่อม การเคลือบด้วยผง เหล่านี้เป็นงานหนักพอควร และการที่งานโรงงานเริ่มแต่เช้า พวกวัยรุ่น หรือคนหนุ่มๆก็ไปไนต์คลับกันดึกๆ ไม่อยากตื่นเช้า แม้ว่าคนที่มีทักษะที่ทำงานในโรงงานจะได้ผลตอบแทนที่ดี แต่ภาพลักษณ์คือไม่โก้หรู เหมือนงานอื่นๆ และคนหนุ่มสาวอยากทำงานที่สบายและดูดี และก็ยังมีปัญหาเรื่องการขาดสถาบันหรือโครงสร้างเพื่อฝึกคนงานด้วย ในประเทศไทยดูเหมือนจะมีการฝึกอบรมอย่างมาก ที่เป็นอย่างนั้น **เพราะมีบริษัทต่างชาติ**มาตั้งในเมืองไทยมาก เช่นบริษัทน้ำมันก็มาตั้งแท่นขุดเจาะน้ำมันนอกชายฝั่ง พวกเขาต้องการช่างเชื่อมฝีมือดีจำนวนมาก และอุตสาหกรรมยานยนต์และอื่นๆที่นั่น เหล่านี้**จึงสนับสนุนให้เกิดวัฒนธรรมแห่งการฝึกอบรมในด้านอุตสาหกรรมการผลิต อุตสาหกรรมช่วยฝึกคนที่นั่น"***

5. นโยบายที่สนับสนุนการลงทุนของต่างชาติผ่านบีโอไอ

*"ปัจจัยที่สำคัญรองมาจากแรงงานคือ **นโยบายที่สนับสนุนการลงทุนของต่างชาติ ซึ่งแสดงออกผ่าน BOI** เพราะมีการสนับสนุนโครงสร้างการลงทุน และการให้บริการและสนับสนุนบริษัท นโยบายหลักที่น่าดึงดูดใจคือการที่บีโอไอออกไปแสวงหานักลงทุนต่างชาติอย่างแอคทีฟ เราได้ขายสินค้าของเราในเมืองไทยมานานแล้ว ดังนั้นเราก็ค่อนข้าง*

คุ้นเคยกับประเทศไทย และได้รู้จักกับคนอื่นๆที่ได้ตั้งธุรกิจในเมืองไทย เราก็เลยปรึกษาหารือและคุยกับบีโอไอ และก็ได้รับการยืนยันถึงนโยบายและท่าทีต่อการลงทุนของต่างชาติ ซึ่งทั้งหมดนี้ค่อนข้างดี เราก็เลยตัดสินใจลงทุน"

6. ต้นทุนด้านแรงงานที่ถูกกว่า

"ต้นทุนด้านแรงงานที่ถูกกว่าก็มีความสำคัญมาก ถึงแม้ว่าจีนจะถูกกว่าก็ตาม สำหรับบริษัทต่างชาติที่ตั้งธุรกิจในประเทศไทย พวกเขามีต้นทุนต่างๆกัน สำหรับต้นทุนในการจ้างชาวต่างชาตินั้น แพงกว่าในออสเตรเลีย เพราะเราต้องให้การสนับสนุนเขาหลายอย่าง แต่ต้นทุนด้านลูกจ้างนั้นถูกกว่าออสเตรเลียมาก เราจ่ายสูงกว่าค่าแรงขั้นต่ำ และเราก็พบว่าคนงานจากแหล่งต่างๆมีอัตราค่าจ้างที่แตกต่างกันอย่างมาก มากกว่าในออสเตรเลีย เรื่องนี้เป็นสิ่งที่เราต้องเรียนรู้ แม้แต่คนงานในโรงงาน ถ้าคุณต้องการช่างเชื่อมฝีมือดี ก็คุ้มกว่าที่จะจ่ายเขาในราคาสูง ดีกว่ารับคนที่ทำงานไม่เก่งเข้ามา ***ส่วนค่าฝึกอบรมในเมืองไทยถูกกว่าในออสเตรเลียมาก*** *แต่ก็มีต้นทุนเรื่องคนเข้าคนออก จึงดีกว่าที่จะจ่ายเงินเขามากหน่อย ทำให้เขามีความสุข ให้งานดีๆเขาทำ เขาก็อยู่นานขึ้นมาก ดังนั้นในท้ายที่สุด* ***การจ่ายมากขึ้นหน่อยก็เป็นการดีกว่า เพื่อเราจะได้ไม่ต้องฝึกอบรมคนใหม่ๆตลอดเวลา แม้ว่าแรงงานในจีนจะถูกกว่า แต่ปัจจัยอื่นๆที่เป็นด้านลบก็กลบปัจจัยนี้หมด"***

7. จุดอ่อนของไทย ไม่ทำตลาดเชิงรุก ตลาดกำลังหดตัว ไทยไม่ใช่ศูนย์กลางด้านงานวิศวกรรมยานยนต์

*"ในด้านชิ้นส่วนยานยนต์ สถานการณ์ในออสเตรเลียจะทำให้มีการนำเข้าสู่ออสเตรเลียมากขึ้น ซึ่งก็มีทั้งข้อดีและข้อเสียต่อไทย เพราะผมคิดว่าไทยจะสูญเสียโอกาสนี้ เป็นเพราะ****ไทยไม่ทำการตลาดเชิงรุก ไม่ติดต่อมาให้บริษัทออสเตรเลียรู้จัก หรือไม่ก็ไม่เต็มใจทำงานร่วมกับบริษัทออสเตรเลียในฐานะหุ้นส่วน และต้นทุนของไทยแพงกว่าจีน นักธุรกิจก็ไปในที่ๆต้นทุนถูก แทนที่จะมองภาพรวมทั้งหมด"***

"จากมุมมองของเรา ***เราเห็นว่าตลาดกำลังหดตัวทั้งในไทยและออสเตรเลีย เพราะบริษัทผลิตรถเป็นบริษัทข้ามชาติ*** *โดยเฉพาะ Ford และ GM ของโลกนี้ที่สั่งการจากอเมริกาเหนือ* ***เขาลดต้นทุนทุกอย่างลง เขาลดขนาดลงในออสเตรเลีย และเขาจะลดขนาดที่นี่ลงด้วย เพราะเขากำลังลดขนาดในภูมิภาคนี้ลง*** *เราได้รับแจ้งแล้วว่า เราพลาดโอกาสประมูล ส่วนสัญญาที่ทำไว้แล้วก็จะหดตัวลงในปีหน้า ดังนั้นจึงยากทั้งสองส่วน* ***แต่ซับพลายเออร์ไทยยังอยู่ในสถานะที่ดีถ้าทำในสิ่งที่ถูกต้อง คือรู้จักทำการตลาด และนี่อาจจะเป็นปัญหา เพราะบริษัทไทย โดยเฉพาะที่เป็นไทยแท้ๆ อาจไม่เต็มใจทำเช่นนั้น เพราะเขาต้องการสร้างความสัมพันธ์ก่อน ในขณะที่วิธีการที่เขาจำเป็นต้องใช้ คือการตลาดแบบตะวันตก คือต้องบุกตลาด เริ่มขายในเชิงรุก ไม่ใช่แบบตั้งรับเฉยๆ*** *นี่ไม่ใช่การวิพากษ์วิจารณ์คนไทย นี่เป็นความจริงของชีวิต วัฒนธรรมไทยนั้นไม่เหมือนเรา"*

"มีบริษัทไทยบางบริษัทที่ทำอะไรครึ่งๆกลางๆ คือทำไปได้หน่อยแล้วก็หยุด *ทั้งๆที่เขาควรจะรุกมากกว่านี้ และพยายามหาทางเป็นหุ้นส่วนกับบริษัทในออสเตรเลีย แต่****เขากลับต้องการเป็นหุ้นส่วนกับญี่ปุ่นมากกว่า"***

“อุตสาหกรรมยานยนต์ในออสเตรเลียกำลังเปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะด้านวิศวกรรมหรือด้านซับพลายเออร์ แต่ก็ไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกัน ***งานวิศวกรรมถูกแบ่งขั้วไปตามศูนย์กลางงานวิศวกรรม คือในออสเตรเลียสำหรับ Ford และ GM*** *แต่ในอีกด้านหนึ่ง ต้นทุนงานวิศวกรรมนั้นแข่งขันไม่ได้ ดังนั้นจึงต้องแบ่งงานไปประเทศอื่นด้วย ดังนั้นภาพรวมทั้งหมดจึงไม่มีความชัดเจน ว่าจะมีการทำงานวิศวกรรมที่ไหนในอนาคต ยกตัวอย่างเช่น Ford ผมคิดว่าฟอร์ดไม่สามารถทำโปรแกรมรุ่นหน้าทั้งหมดในออสเตรเลียได้ เขาได้สร้างสถานที่รองรับ และได้จ้างคน แต่คนเหล่านั้นต้นทุนสูงมาก เพราะไม่ได้มีแต่ชาวออสเตรเลียเท่านั้น แต่มีชาวต่างชาติอื่นๆที่ต้องนำเข้ามาในประเทศด้วย ทั้งๆที่จะเป็นการประหยัดกว่า ถ้าเขาจะตั้งศูนย์เล็กๆในที่อื่นอย่างเมืองไทยบ้างเพื่อลดต้นทุนลง แต่เขาก็ไม่ได้คิดอย่างนั้น มันแทบจะเหมือนฐานอำนาจ เขาอยากได้คนเยอะๆ ยิ่งมากก็ยิ่งมีอำนาจมาก แต่มันจะทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นมาก”*

“ผู้ผลิตรถทั่วโลกเหมือนกันหมด คือมีความคาดหวังอย่างเดียวกันเกี่ยวกับเครือข่ายซับพลายเออร์ทั่วโลก ในเมืองไทยนี้เราต้องเร่งความพร้อมของเราเพื่อซับพลายให้บริษัทผลิตรถเร็วกว่าปกติ เพราะโปรแกรมรถใหม่ๆที่ออกมากัน”

“เราพบว่าซับพลายเออร์ส่วนใหญ่ไม่มีความสามารถด้านการออกแบบวิศวกรรม *แต่เขาก็ไม่เต็มใจที่จะจ่ายหรือจ้างให้คนอื่นทำให้ เขาพอใจจะจ้างบริษัทในต่างประเทศ แต่ไม่ใช่บริษัทในประเทศไทย ซึ่งเรื่องนี้เป็นปัญหาที่เราเผชิญอยู่ ปกติแล้วบริษัทผลิตรถทำการออกแบบภายในบริษัท และเก็บเป็นความลับ ยิ่งตอนนี้ก็ยิ่งเป็นอย่างนั้นมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอเมริกาเหนือ เพราะเขาต้องการลดต้นทุน และกำจัดผู้รับเหมา และเก็บไว้เฉพาะคนที่จำเป็นในบริษัท เรื่องนี้นับว่าเป็นสิ่งท้าทายสำหรับบริษัทเรา”*

2.2 สาระสำคัญและบทสัมภาษณ์ – เหตุผลของอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือ

สภาพของอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือในออสเตรเลียอยู่ในขั้นวิกฤต ต้องเผชิญสินค้าราคาถูกกว่าจากจีน และยุโรปตะวันออก และการที่อุตสาหกรรมเครื่องมือมีฐานลูกค้าส่วนใหญ่มาจากอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ การหดตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ในออสเตรเลียจึงส่งผลโดยตรงต่ออุตสาหกรรมเครื่องมือ

ปัญหาที่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้เผชิญมีส่วนคล้ายคลึงกับอุตสาหกรรมยานยนต์และหนทางเพื่อความอยู่รอดก็คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ ผู้ประกอบการจึงต้องหาทางลดต้นทุนการผลิต และแก้ปัญหาขาดแคลนแรงงานในออสเตรเลีย ด้วยการไปลงทุนในต่างประเทศ และเนื่องจากอุตสาหกรรมนี้ต้องใช้ทักษะแรงงานที่มีฝีมือละเอียด ผู้ประกอบการจึงเห็นว่า แรงงานไทยมีคุณภาพมากกว่าแรงงานจีน ผู้ประกอบการยินดีจะจ่ายค่าแรงไทยที่สูงกว่าจีน ปัจจัยสำคัญอีกอย่างคือ ผู้ประกอบการออสเตรเลียยังคงไม่ไว้ใจจีน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านทรัพย์สินทางปัญญา ประกอบกับต้นทุนในจีนก็กำลังแพงขึ้นตลอดเวลาประมาณปีละ 15-20% การที่รัฐบาลไทยโดยผ่านบีโอไอมียุทธศาสตร์เชิงรุกในเข้าหาบริษัทในออสเตรเลีย ทำให้บริษัทมีความมั่นใจมากขึ้นว่าสามารถสื่อสารกับหน่วยงานของรัฐได้ และโครงสร้างสาธารณูปโภคของไทยก็มีความพร้อม

อนึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่าบริษัทออสเตรเลียจะพยายามเก็บส่วนที่เป็นงานวิจัยและพัฒนาไว้ในประเทศ เหตุผลเพราะรัฐบาลออสเตรเลียให้ส่วนลดภาษีอย่างมากสำหรับงานวิจัยและพัฒนา ประกอบกับความรู้สึกชาตินิยมที่ต้องการคงปฏิบัติส่วนที่มีมูลค่าเพิ่มมากที่สุดไว้ในออสเตรเลีย เพื่อให้คนออสเตรเลียมีงานทำต่อไป ซึ่งแนวคิดแบบนี้จะไม่เกิดขึ้นสำหรับบริษัทข้ามชาติ ซึ่งเน้นต้นทุนถูกเพียงอย่างเดียว และพร้อมย้ายฐานการผลิตทั้งหมดไปสู่ประเทศที่มีความพร้อมที่สุด

ต่อไปนี้คือบทสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้

*“ทำไมเราถึงไปลงทุนในเมืองไทย ก็เพราะการผลิตของเรากำลังเพิ่มขึ้น และเราต้องการคำตอบ ไม่ใช่เพียงในการ**ลดต้นทุน**เท่านั้น แต่ต้อง**แก้ปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานในออสเตรเลีย**ด้วย* ***ดังนั้นเหตุผลหลักคือ ต้นทุน เราจำเป็นต้องย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีค่าแรงต่ำกว่า และเราก็มีปัญหาเรื่องหาคนงานในออสเตรเลียไม่ได้ด้วย เราหาคนที่มีทักษะดีๆไม่ได้ เมื่อเราย้ายการผลิตส่วนหนึ่งไปต่างประเทศแล้ว เราก็ฝึกอบรมคนที่มีอยู่ให้มีทักษะเพิ่มขึ้น เพื่อเติมช่องว่างทางแรงงานที่ขาดแคลน*** *คราวนี้ก็มาถึงคำถามว่าจะไปลงทุนในประเทศไหน เราทำการศึกษาอย่างครอบคลุมสำหรับหลายประเทศ และลงเอยด้วย ประเทศไทยและประเทศจีน* ***เราก็ทำการศึกษาเชิงลึกทั้งสำหรับไทยและจีน และมีเหตุผลหลายประการที่ทำให้เราเลือกประเทศไทย เหตุผลอย่างเช่น เสถียรภาพ ซึ่งไม่ใช่แค่เสถียรภาพทางการเมือง ซึ่งตอนนี้ได้เปลี่ยนแปลงไปแล้ว แต่หมายถึงเสถียรภาพของประเทศ วิถีทางแห่งการเปลี่ยนแปลงของประเทศ*** *ดังนั้นในประเทศจีน สิ่งต่างๆกำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อัตราค่าแรงเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วมาก นี่เป็นส่วนหนึ่งของเสถียรภาพที่เราหมายถึง ด้าน**โครงสร้างสาธารณูปโภค** เรามองดูศักยภาพในการติดต่อสื่อสาร ความสามารถในการเข้าใจ ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ของเรา และดูว่าเราจะได้รับ**การยินดีต้อนรับสู่***

*ประเทศนั้นๆไหม และนี่คือปัจจัยที่ทำให้ประเทศไทยมีความโดดเด่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผ่านทาง **BOI** นโยบายของหน่วยงานนี้ และวิธีการที่เขาส่งเสริมให้ธุรกิจต่างชาติมาลงทุนในประเทศ เราไม่ได้รับการต้อนรับแบบนี้เลยจากประเทศจีน ความง่ายในการสื่อสารก็เป็นเรื่องสำคัญ โดยเฉพาะกับรัฐบาล โดยเฉพาะกับ **BOI** และหน่วยงานอื่นๆที่เราติดต่อด้วยเช่น นิคมอุตสาหกรรมเหมราช Austrade ด้วยท่าทีที่เป็นมิตรเหล่านี้ จึงทำให้เราเลือกประเทศไทย"*

*"ทำไมนักลงทุนรายอื่นๆจึงพอใจจีน คุณต้องไปถามเขา แต่สำหรับเรา เราศึกษาอย่างลึกซึ้งไม่ใช่เฉพาะสถานการณ์ปัจจุบัน แต่รวมถึงแนวโน้มด้วย และถ้าคุณดูแนวโน้ม แนวโน้มในจีนกำลังมุ่งสู่ทิศทางที่ผิดสำหรับเรา และนี่คือสิ่งที่ผมหมายถึงเสถียรภาพ **เสถียรภาพในประเทศไทย ถ้าคุณดูประวัติศาสตร์การเปลี่ยนแปลงในประเทศไทย มันมีเสถียรภาพมากทีเดียว ในขณะที่อัตราการเปลี่ยนแปลงในจีนนั้นรวดเร็วมาก ทั้งการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองและเศรษฐกิจ รัฐบาลมีแนวโน้มที่จะทำการเปลี่ยนแปลงแทบจะโดยทันทีและสามารถสั่งให้มีผลย้อนหลังได้** และคุณไม่มีทางรู้เลยว่าจะเกิดอะไรขึ้นวันต่อวัน **ต้นทุนแรงงานในจีนเพิ่งจะเพิ่มขึ้นปีละ 15-20% เหล่านี้คือแนวโน้มที่เราพิจารณา** ดังนั้นในแง่ของเสถียรภาพ เราจึงกลับมาพิจารณาประเทศไทยครั้งแล้วครั้งเล่า"*

*"ถ้าคุณดูต้นทุนระหว่างสองประเทศในตอนนี้ โดยเฉพาะตามบริเวณชายฝั่งอย่าง **เซี่ยงไฮ้ ปักกิ่ง ซึ่งการขนส่งง่าย ทุกวันนี้ต้นทุนไม่ได้ต่างจากไทย** ถ้าคุณต้องการแรงงานราคาถูก คุณต้องเข้าไปในประเทศ"*

*"เราไม่ได้ผลิตสินค้าแบบปริมาณมาก เราจึงไม่ต้องวิ่งไล่ล่าเม็ดเงินสุดท้าย **สิ่งที่เราต้องการคือคนงานที่มีทักษะ** กึ่งทักษะ และถ้าคุณเข้าไปลึกในประเทศจีน ก็จะเจอปัญหาอื่นๆ ดังนั้นการไล่ล่าหาต้นทุนถูกโดยเข้าลึกเข้าไปในจีนก็จะมีปัญหาอื่นเหมือนกัน"*

*"อุตสาหกรรมเครื่องกลึงเครื่องเจีย machine tool industry ในออสเตรเลีย มีเพียงเรากับอีกบริษัทหนึ่งในซิดนีย์ **ปัจจุบันนี้เราส่งออก 98%** ดังนั้นเราจึงแข่งขันในตลาดโลก คู่แข่งของเราคือเยอรมันกับสวิสเซอร์แลนด์ในตลาดโลก **ตอนนี้คู่แข่งเยอรมันของเราไปผลิตในสาธารณรัฐเชค** เขาย้ายไปอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ถูกลง ต้นทุนต่ำลง และเพื่อแข่งกับเขา เราก็ต้องทำอย่างเดียวกัน ดังนั้น ในขณะที่เราพยายามลดต้นทุน เราก็ต้องรักษาคุณภาพให้สูงไว้ และเราต้องทำทุกอย่างๆถูกต้อง กลยุทธ์ของเราคือโฟกัสที่การลดต้นทุน ด้วยวิธีการที่เหมาะสม ผลลัพธ์จากการไปลงทุนในเมืองไทย คือมันช่วยลดต้นทุนในด้านการประกอบเครื่องซึ่งใช้ทักษะต่ำกว่า จึงช่วยเราลดต้นทุน และทำให้เรารักษาความสามารถในการแข่งขันไว้ได้ มันช่วยให้เราขายสินค้าได้ในราคาเดิม และเพิ่มผลกำไร เพราะอุตสาหกรรมของเรานั้นมีผลกำไรต่ำมาก บทบาทหนึ่งของผมคือเพิ่มผลกำไร ดังนั้นเราจึงสามารถทำได้สองอย่าง คือรักษาราคาขายไว้ได้แม้ว่าอัตราแลกเปลี่ยนจะเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาอย่างส่งผลลบต่อเรา และแม้ว่าคู่แข่งของเราจะปรับปรุงด้านต้นทุนตลอดเวลา **ดังนั้นในโลกที่อัตราแรงงานในจีนเพิ่มขึ้นปีละ 20% เราก็สามารถตรึงราคาของเราไว้ได้ และเราได้ตรึงราคามาเป็นเวลาห้าปีแล้ว"***

***"เราเก็บส่วนวิจัยและพัฒนา R&D ในออสเตรเลีย** นี่เป็นโมเดลที่ดี เราได้รับส่วนลดภาษีสำหรับ R&D คือ **เคลมภาษีคืนได้ 150%** สำหรับ R&D แต่อีกอย่างก็คือเราเก็บวิศวกรทั้งหมดไว้ทำ R&D ในออสเตรเลีย นี่คือฐานของเรา การ*

พยายามย้ายฐานนี้จะยากมากๆ เราทำ R&D ในต่างประเทศเหมือนกันในสาขาของเรา แต่นั่นคือสำหรับโปรเจ็กขนาดเล็กกว่า นับตั้งแต่เราเริ่มดำเนินการในเมืองไทย เราก็ได้ขยายกิจการ ปริมาณสินค้าที่ผลิตเพิ่มขึ้นสองเท่าในช่วงสองปีครึ่ง ดังนั้นเราจึงกำลังเติบโตปีละ 30% เป็นอย่างนี้มาสามปีติดต่อกันแล้ว และเราก็จ้างคนเพิ่มขึ้นในออสเตรเลียด้วย ดังนั้นในขณะที่เรากำลังขยายกิจการในเมืองไทย เราก็ขยายกิจการในออสเตรเลียด้วย"

"กลยุทธ์ของเราไม่ได้รับการตอบสนองในเชิงลบใดๆเลยในออสเตรเลีย ถ้าเราย้ายฐานการผลิตทั้งหมดมาเมืองไทย และบอกว่าเราจะไล่คนงานทั้งหมดออก ก็คงไม่เป็นที่พอใจสำหรับคนในออสเตรเลียแน่ แต่กลยุทธ์ของเรา ที่เก็บรักษาคนงานไว้ และที่จริงแล้วกลับเพิ่มทักษะให้เขามากขึ้นในออสเตรเลีย จึงได้รับการตอบสนองอย่างดียิ่ง เพราะเราทำให้องค์กรในออสเตรเลียเติบโตไปพร้อมๆกับในประเทศไทย คุณจะทำอย่างนั้นไม่ได้ถ้าไม่มีผลิตภัณฑ์ที่ดี ไม่มีกลยุทธ์ที่ดี และนั่นคือสิ่งที่เรามี เรามีผลิตภัณฑ์ที่ดีมาก และเราก็มีกลยุทธ์ระดับโลกที่ดีเพื่อขยายตลาดของเรา คุณจะทำในสิ่งที่เราทำนี้ได้ก็ในขณะที่ธุรกิจกำลังเติบโตเท่านั้น ไม่ใช่ขณะที่ธุรกิจกำลังหดตัว อีกอย่างที่ช่วยเราคือ เราเป็นบริษัทออสเตรเลีย ผู้บริหารของเราอยู่ในออสเตรเลีย และเราสามารถตัดสินใจได้อย่างรวดเร็ว เราไม่ใช่บริษัทที่มีฐานอยู่ในอเมริกาหรือที่อื่นๆ และมีสาขาอยู่ในออสเตรเลีย ซึ่งมีสหรัฐหรือบริษัทแม่อื่นๆเป็นคนตัดสินใจ ซึ่งบริษัทแม่ก็อาจสั่งให้ปิดกิจการในออสเตรเลียลงทั้งหมด แล้วย้ายไปไทยหรือจีน ***เราเป็นบริษัทออสเตรเลีย และกลยุทธ์ของเราคือคงอยู่ในออสเตรเลีย เราทำการตัดสินใจในออสเตรเลีย และเรามีสาขาในต่างประเทศ"***

"ก็เหมือนอย่าง ***Ford, Holden, Mitsubishi และ Toyota การตัดสินใจว่าเขาจะอยู่ในออสเตรเลียหรือไม่ ไม่ได้กระทำในออสเตรเลีย แต่ทำในต่างประเทศ*** *เขามีโรงงานผลิตในกว่า 20 ประเทศ ดังนั้นการตัดสินใจปิดโรงงานเล็กๆในออสเตรเลียแล้วย้ายไปจีนหรือที่ไหนๆ สำหรับเขาเป็นการตัดสินใจเล็กๆเท่านั้น* ***การที่รัฐบาลออสเตรเลียมีนโยบายยินดีต้อนรับนักลงทุนทุกราย มันเป็นการง่ายมากที่เขาจะเข้ามา และก็เป็นการง่ายมากที่เขาจะออกไป"***

"เราเริ่มการผลิตในเมืองไทยในเดือนกุมภาพันธ์ 2006 เราได้รับส่งเสริมจาก BOI ในเดือนสิงหาคม 2005 ***สิทธิประโยชน์ด้านการลงทุนดึงดูดให้บริษัทของเรามาเมืองไทย ก่อนหน้านั้นเราได้พิจารณาจีนและอินเดีย และผมคิดว่าเรามีข้อกังวลเกี่ยวกับความเป็นเจ้าของของบริษัทต่างชาติในประเทศจีน*** *และเราค่อนข้างกลัวในเรื่องนั้น* ***ประเทศไทยมีความกระตือรือร้นมากกว่าในการดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติ*** *ผลผลิตของเราจะถูกส่งออกกลับมาออสเตรเลีย 100% เพื่อประกอบเพิ่มเติม ก่อนใส่เข้าในผลิตภัณฑ์สุดท้าย แล้วผลิตภัณฑ์สุดท้ายก็ถูกส่งออกไปทั่วโลก ไม่ใช่สำหรับตลาดออสเตรเลีย ในประเทศไทย เราทำการประกอบชิ้นส่วนไฟฟ้า ซึ่งเป็นระบบควบคุมเครื่องจักร ส่วนการวิจัยและพัฒนาทั้งหมดยังคงทำในออสเตรเลีย ในระยะยาว จะเป็นการดีที่จะทำงานวิศวกรรมและการพัฒนาในเมืองไทยบ้าง แต่คงต้องใช้เวลาอีกพอสมควร"*

"จีนคืออันดับหนึ่งด้านการซื้อหาสินค้าและแหล่งผลิต เราไม่ไว้ใจจีน แต่เรามองข้ามจีนไม่ได้"

"ผมคิดว่าประเทศไทยติดอันดับหนึ่งในสามที่บริษัทออสเตรเลียจะมาลงทุนด้านอุตสาหกรรมการผลิต ผมคิดว่าจีนคืออันดับหนึ่ง ทั้งในด้านการซื้อหาสินค้าและเป็นแหล่งผลิต เพราะการเติบโตของตลาดจีน และความได้เปรียบด้าน

ต้นทุน ไทยน่าจะเป็นอันดับสอง *คือน่าลงทุนกว่ามาเลเซียและฟิลิปปินส์ มีฐานที่ใหญ่กว่า และคนออสเตรเลียชอบเมืองไทยมากกว่า ผมไม่คิดว่าความสัมพันธ์ระหว่างออสเตรเลียกับจีนนั้นแน่นแฟ้นเท่าออสเตรเลียกับไทย* ***ผมคิดว่ามีความรู้สึกไม่ไว้ใจชาวจีนอยู่มาก*** *จีนส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจออสเตรเลียอย่างมาก แต่ก็ตลกที่เศรษฐกิจออสเตรเลียกำลังบูมในด้านทรัพยากรเพราะความต้องการจากจีน จีนซื้อทรัพยากรจากออสเตรเลีย แต่ก็ฆ่าอุตสาหกรรมการผลิตของเราด้วย จึงเป็นเหมือนดาบสองคม ผมคิดว่าชาวออสเตรเลียรู้สึกไม่ไว้ใจจีนมากกว่า แต่ก็มีการซื้อสินค้าและย้ายการผลิตไปจีนมาก เพราะ****ตอนนี้จีนเป็นฐานการผลิตรถรายใหญ่ และบริษัทส่วนใหญ่จะมองข้ามจีนไม่ได้ คุณต้องทำงานกับจีน คุณจะพบว่ามีบริษัทไปหาซื้อสินค้าในจีนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทุกคนทำแบบนี้ คุณภาพและความง่ายในการทำธุรกิจในเมืองจีนก็ดีขึ้น*** *แต่จีนก็ยังเป็นที่ๆเดินทางไปไหนมาไหนลำบาก ภาษาอังกฤษก็ไม่ได้พูดกันอย่างกว้างขวาง และสินค้าก็มีคุณภาพต่างกันมาก ตั้งแต่คุณภาพสูงมากๆจนถึงคุณภาพแย่มากๆ การทำงานติดต่อกับระบบราชการก็ยากมาก ซึ่งเรื่องนี้ไทยก็ยากเหมือนกัน แต่ในจีนนั้นยากมากที่จะหาสิ่งที่คุณต้องการ ยากกว่าในเมืองไทยมาก”*

การให้ความช่วยเหลือด้านงานวิจัยและพัฒนาจากรัฐบาลออสเตรเลียมีส่วนสำคัญมากเพื่อคงธุรกิจส่วนมูลค่าเพิ่มสูงสุนั้นไว้ในประเทศออสเตรเลีย สำหรับบริษัทที่ไม่ได้รับความช่วยเหลือ โอกาสที่จะย้ายการผลิตทั้งหมดไปต่างประเทศจะมีสูงมากกว่า ดังความเห็นของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้อีกรายหนึ่ง

“เรารู้สึกผิดหวังกับรัฐบาลออสเตรเลียที่ไม่ได้ช่วยเราในเรื่องงานวิจัยและพัฒนา *เราเป็นบริษัทออสเตรเลียและอยากจะอยู่ในออสเตรเลีย เราพยายามซื้อสินค้าและวัตถุดิบภายในประเทศเพื่อช่วยการจ้างงานในออสเตรเลีย เราเน้นผลิตสินค้าคุณภาพสูง และทนทาน* ***เราต้องเผชิญกับสินค้าราคาถูกกว่าอย่างมากจากจีน*** *สินค้าจากจีนที่เหมือนกับใช้แล้วทิ้งเลย ซึ่งจะพังภายในสี่หรือห้าปี แต่ของเราทนทานเป็นสิบๆปี เราไม่สามารถขายในตลาดที่มุ่งที่ราคามากกว่าคุณภาพ เราต้องการจับตลาดยุโรปและอเมริกา เพราะถ้าขายให้ยุโรปกับอเมริกาได้ ก็จะขายได้ทั่วโลก เราต้องการฐานการผลิตที่ถูกลง* ***ความจำเป็นที่ต้องหาฐานการผลิตต้นทุนต่ำเป็นเหตุผลเดียวที่จะผลักดันให้เราไปลงทุนในต่างประเทศ และเราต้องการจะเลือกประเทศไทย ทำไม เราได้เห็นสินค้าที่มาจากจีนและอินเดีย คุณภาพสินค้าแย่มาก เราไม่กล้าเสี่ยงเรื่องคุณภาพ เราได้เห็นคุณภาพงานที่ทำในเมืองไทย และเรายินดีจะจ่ายค่าแรงมากขึ้นเพื่อให้ได้สินค้าคุณภาพดี อีกอย่าง เรื่องทรัพย์สินทางปัญญานั้นสำคัญ ถ้าเราไปผลิตที่จีน เราก็ไม่แน่ใจว่า จีนจะลอกเลียนแบบ และส่งของของเราเองกลับมาขายแข่งกับเราหรือเปล่า*** *ตอนนี้เราต้องการผู้ร่วมทุนที่ช่วยอัดฉีดเงินทุนให้เราได้ เราได้ลงทุนไปเยอะมากเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีตัวใหม่ ซึ่งเราหวังจะได้รับความช่วยเหลือจากรัฐบาล แต่ก็ไม่ได้ ทำให้เรามีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน ในอนาคตจะไม่มีอุตสาหกรรมอย่างเราเหลืออยู่ในออสเตรเลีย”*

“อุตสาหกรรมยานยนต์ในออสเตรเลียตอนนี้ย่ำแย่ *เราขอให้สมาชิกมองหาลู่ทางอื่น อย่าพึ่งแต่อุตสาหกรรมยานยนต์ เพราะสินค้าราคาถูกเข้ามาจากจีน ไทยและอินเดีย” (กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องมือ)*

"อุตสาหกรรมทำเครื่องมือออสเตรเลียต้องมองหาวิธีการใหม่ๆในการทำธุรกิจ เช่นร่วมทุนกับบริษัทจีนหรือบริษัทไทย หรือไปลงทุนในประเทศเหล่านั้น แต่การจะผลักดันให้บริษัทเหล่านั้นไปต่างประเทศเป็นเรื่องยาก และความสัมพันธ์ก็ต้องใช้เวลาหลายปีกว่าจะสร้างได้ แต่เราไม่มีเวลาหลายปี สภาพตอนนี้วิกฤตมาก"

"เราต้องแข่งขันกับราคาจีนตลอดเวลา เป็นการแข่งขันที่เอาเป็นเอาตาย ตอนนี้จีนผลิตได้เร็วและคุณภาพก็ดีขึ้น และเมื่อตอนนี้ภาษีก็ต่ำมาก เขาก็ไปซื้อจากจีนกัน"

"ทำไมเราถึงมาเมืองไทย? ***ลูกค้าใหญ่ของเราในออสเตรเลียต้องการลดต้นทุนด้านแรงงานเพื่อสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ เขาตัดสินใจมาเมืองไทยเพื่อลดต้นทุนด้านแรงงาน แล้วถามเราว่าทำไมเราไม่ย้ายมาไทยพร้อมกับเขา*** *เขาบอกว่า ถ้าคุณไม่มาเมืองไทย เราจะซื้อแผ่นโลหะจากซับพลายเออร์รายอื่นในเมืองไทย ดังนั้นเพื่อรักษาลูกค้าไว้ เราจึงต้องมาเมืองไทย"*

"ในประเทศไทย เมื่อประมาณสี่ปีก่อน ผมได้พบลูกค้าที่มีความคิดสร้างสรรค์มาก เขาตั้งโรงงานผลิตเครื่องมือในประเทศไทย ด้วยการมาลงทุนในต่างประเทศ ทำให้เขามีรายได้จากหลายแหล่ง ทำให้ไม่ได้พึ่งแต่ตลาดในออสเตรเลียอย่างเดียว และถ้าเขาสามารถนำเข้าของที่ผลิตจากไทยได้ เขาก็จะทำ และก็จำหน่ายในออสเตรเลีย"

2.3 สาระสำคัญ - เหตุผลของอุตสาหกรรมก่อสร้าง วิศวกรรม สถาปัตยกรรม

เช่นเดียวกับอุตสาหกรรมอื่นๆ อุตสาหกรรมก่อสร้าง วิศวกรรม สถาปัตยกรรมในออสเตรเลียก็ต้องเผชิญกับการแข่งขันจากต่างชาติ เนื่องจากนโยบายเปิดเสรีการค้าการลงทุนของรัฐบาล บริษัทต่างชาติเข้ามาตีตลาดออสเตรเลียด้วยการใช้ฐานงานออกแบบและวิศวกรรมจากประเทศที่ต้นทุนถูกกว่าเช่นจากไทยและมาเลเซีย แล้วเข้าไปประมูลงานในประเทศออสเตรเลีย ด้วยเหตุนี้บริษัทออสเตรเลียจึงต้องดิ้นรนหาแหล่งสร้างแบบและงานวิศวกรรมราคาถูกลง บริษัทในอุตสาหกรรมนี้จะแสวงหาต้นทุนด้านแรงงานมีทักษะที่ถูกกว่าออสเตรเลีย เช่นในช่วงเริ่มแรกก็ เคยเปิดออฟฟิชในสิงคโปร์และมาเลเซีย ต่อมาเมื่อค่าแรงในประเทศเหล่านั้นสูงขึ้น ก็หันมาเปิดออฟฟิชในประเทศไทย แต่ถ้าต่อไปมีประเทศอื่นที่มีแรงงานที่มีทักษะ บริษัทเหล่านี้ก็อาจจะย้ายไปลงทุนในประเทศใหม่ๆ อย่างไรก็ตามในปัจจุบันนี้ทักษะแรงงานด้านงานวิศวกรรม งานออกแบบในประเทศไทยจัดว่าอยู่ในระดับดี เมื่อเปรียบเทียบกับคุณภาพงานที่ออกมาจากออฟฟิชในจีนและอินเดีย

มีบริษัทออสเตรเลียหลายบริษัทที่เข้ามาหาตลาดในไทยซึ่งอุตสาหกรรมด้านนี้กำลังเติบโตก่อนปี 1997 บริษัทส่วนใหญ่ลดขนาดลงหลังวิกฤตปี 1997 และกลับมาใหม่ตอนต้นทศวรรษที่ 2000

เป็นที่น่าสังเกตว่า หลายบริษัทมาตั้งกิจการในประเทศไทยเพื่อติดตามลูกค้าซึ่งเป็นบริษัทข้ามชาติเข้ามา บริษัทข้ามชาติพอใจที่จะมอบงานให้กับบริษัทข้ามชาติด้วยกัน ด้วยเหตุผลด้านคุณภาพและความสามารถด้านวิศวกรรม ความเหนือกว่าด้านเทคโนโลยี และความสามารถในการบริหารโครงการที่ได้มาตรฐานระดับนานาชาติ ซึ่งต่างกับบริษัทไทย นักลงทุนมีความเห็นว่าแรงงานไทยมีทักษะด้านงานก่อสร้าง แต่ขาดทักษะสำหรับโครงการเฉพาะด้านที่ใหญ่ใช้เทคโนโลยีสูง จึงต้องใช้บริษัทต่างชาติ

สำหรับงานวิศวกรรมและก่อสร้างในธุรกิจน้ำมันและแก๊ส นักลงทุนเห็นว่าไทยมีโอกาสดีกว่าประเทศอื่นในเอเชีย เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอย่างเช่นอินโดนีเซียซึ่งมีคอรัปชั่นมากและระบบราชการที่เป็นอุปสรรค ส่วน มาเลเซียมีการควบคุมจากภาครัฐมากเกินไป สิงคโปร์แพงเกินไป และเวียดนามโครงการสาธารณูปโภคยังไม่ดี อย่างไรก็ตาม นักลงทุนเห็นว่าในอนาคตเวียดนามจะเป็นคู่แข่งที่น่ากลัวของไทยในอุตสาหกรรมนี้

ปัจจัยด้านบวกอื่นๆของประเทศไทยในสายตานักลงทุนคือ โครงสร้างสาธารณูปโภคดี ถนน ท่าเรือ โทรศัพท์ อินเตอร์เน็ทมีความพร้อมดี

ในส่วนของการประมูลโครงการด้านวิศวกรรมและก่อสร้างในลักษณะเมกกะโปรเจ็กจากรัฐบาลไทย นักลงทุนออสเตรเลียส่วนใหญ่ไม่สนใจประมูลโครงการรัฐบาลไทย เพราะราคาต่ำ คุณภาพต่ำ สัญญาเป็นภาษาไทยซึ่งไม่ได้มาตรฐานของบริษัทข้ามชาติ แต่ที่สำคัญที่สุดคือนักลงทุนเห็นว่าในการประมูลโครงการรัฐมีการล็อกสเป็กเพื่อช่วยพวกพ้อง สัญญากับรัฐบาลไทยได้มาด้วยความสัมพันธ์และการแบ่งปันผลประโยชน์ไม่ใช่ด้วยความสามารถและคุณภาพ มีการยกตัวอย่าง การคอรัปชั่นของโครงการสนามบินสุวรรณภูมิ นอกจากนั้นนักลงทุนยังเห็นว่ารัฐบาลไทย

ไม่แฟร์กับคู่สัญญา และเนื่องจากบริษัทออสเตรเลียถูกครอบคลุมด้วยกฎหมายต่อต้านการคอรัปชั่นในต่างประเทศของประเทศตนเอง ซึ่งเป็นมาตรฐานการต่อต้านการคอรัปชั่นที่ใช้กันโดยทั่วไปในชาติตะวันตก บริษัทออสเตรเลียจึงต้องระวังตัวมากและไม่ต้องการเสี่ยงด้วยการเข้าร่วมการประมูลโครงการของรัฐบาลไทย ที่อาจทำให้ต้องมีการยอมตามการคอรัปชั่นของกลไกรัฐ

สำหรับปัญหาที่อุตสาหกรรมนี้เผชิญ ที่สำคัญคือการขาดแรงงานที่มีทักษะด้านวิศวกรรมและงานออกแบบ การแย่งตัวคนงานไปต่างประเทศด้วยการให้ค่าจ้างที่สูงลิ่ว นักลงทุนในอุตสาหกรรมนี้คาดการณ์ว่าอนาคตของอุตสาหกรรมก่อสร้างในประเทศไทยจะมีปัญหาขาดแคลนทั้งคนงานและวิศวกรอย่างรุนแรงยิ่งขึ้นจนถึงขั้นวิกฤต

*"ลูกค้าของเราส่วนใหญ่อยู่ในภาคเอกชน พูดจริงๆคือเราคิดว่า**ยากมากที่จะแข่งขันประมูลงานรัฐบาล** จากประวัติที่เป็นมา **งานรัฐบาลไม่ได้จ่ายเงินมากพอสำหรับงานคุณภาพสูง** ซึ่งคือสิ่งที่เราเสนอ งานของเรามีคุณภาพสูงมาก และระดับความปลอดภัยสูงมาก รัฐบาลพิจารณาแต่เรื่องราคา เราจึงไม่สนใจ ผมรู้ว่ามีเมกกะโปรเจ็กอย่างสนามบิน แต่ก็ไม่ไปร่วมประมูลด้วยหรอก เพราะในกรณีส่วนใหญ่ เขาทำดีลกันเสร็จเรียบร้อยไปแล้ว มันเป็นการเสียเวลาผมเปล่าๆ **เขารู้กันก่อนจะเปิดซองแล้วว่าใครจะประมูลชนะ การเชื้อเชิญต่างชาติไปร่วมประมูลนั้นเป็นแต่ลมปาก ผมไม่เชื่อยกเว้นใครจะมาพิสูจน์ได้ว่าผมผิด** เราต้องใช้เงินมากเพื่อเตรียมงานประมูล ผมจะประมูลเฉพาะงานที่ผมรู้ว่าเรามีโอกาสที่ดีมาก" (บริษัทวิศวกรรม ก่อสร้าง)*

*"ผมได้คุยกับคนหลายคนที่ได้ทำงานให้กับโครงการรัฐบาล ประการแรก **เขาไม่ให้สัญญาคุณเป็นภาษาอังกฤษ** ซึ่งสำหรับบริษัทผม เราไม่รับงานที่เป็นสัญญาภาษาไทย ดังนั้นเราก็มีมาตรฐานเฉพาะถ้าเราต้องการทำงานรัฐบาล และต้องแน่ใจว่าเราจะได้รับความเป็นธรรม จากประวัติที่เป็นมา **รัฐบาลไม่ได้ปฏิบัติต่อคู่สัญญาดีนัก ผมดูที่สนามบินสุวรรณภูมิ มีผู้รับเหมาต่างชาติสักกี่รายที่ได้กำไรจากงานนั้น ไม่มาก แล้วดูเขาตอนนี้สิ บางบริษัทขาดทุนป่นปี้** เขาไม่ได้กำไรจากการทำโครงการ ต้นทุนสูงกว่าเงินที่เขาได้รับ เหตุผลมันก็ง่ายๆอย่างนี้ ผมไม่สนใจเรื่องแบบนั้น มีคนมาติดต่อผมหลายครั้งให้เข้าร่วมประมูลโครงการรัฐบาล เราเป็นบริษัทที่ทำทุกอย่างตามตัวหนังสือ เราไม่อยากเข้าร่วมกับธุรกิจแบบนั้น" (บริษัทวิศวกรรม ก่อสร้าง)*

***"เรามาเมืองไทยเพราะที่นี่เป็นตลาดที่กำลังเติบโต และเราก็พยายามไปตั้งอยู่ตามภูมิศาสตร์ที่หลากหลายยิ่งขึ้น** แล้วเราก็ได้โปรเจ็กที่นี่ แล้วก็เริ่มขยายกิจการ นั่นคือต้นทศวรรษที่ 1990 และต่อมาก็ได้โปรเจ็กเพิ่มขึ้นและใหญ่ขึ้น แล้วปี 1997 ก็เกิดวิกฤตเศรษฐกิจ เรากำลังทำโปรเจ็กเคมีให้บริษัทข้ามชาติ จึงส่งผลต่อเราค่อนข้างหนักหน่วงด้วยอัตราแลกเปลี่ยน แต่เราได้รับผลกระทบจริงๆเมื่องานนั้นสิ้นสุดลงในปี 1999 แล้วหลังจากนั้นเราก็ไม่ได้งานทำเลยเป็นเวลานานมากๆ เราดึงคนออกจากประเทศ ใช้เวลาสองสามปีให้หลังผลกระทบจึงมาถึงเราจริงๆ แล้วเราก็หมดตัว ไม่มีโปรเจ็กทำเลย แต่เราก็ให้ออฟฟิซเปิดอยู่ต่อไปในปี 2000, 2001. จากนั้นเราก็ได้โปรเจ็กสร้างโรงงานสำหรับบริษัทเหมืองแร่ในปี 2003. จากนั้นตอนปลายปี 2004, ต้นปี 2005, บริษัทก็ตัดสินใจส่งคนกลับเข้ามาในประเทศเพื่อพยายามทำงานมากขึ้น เพราะเห็นว่าเศรษฐกิจในเอเชียโดยทั่วไปจะขยายตัว" (บริษัทวิศวกรรม ก่อสร้าง)*

***"การทำธุรกิจในเมืองไทยในด้านน้ำมันและแก๊สมีความคืบหน้ามากกว่าอินโดนีเซียและมาเลเซียอย่างมาก** ผมเคยทำงานและอาศัยอยู่ในอินโดนีเซียและมาเลเซียมาก่อน ซึ่งรัฐบาลควบคุมอย่างเข้มงวด ถ้าคุณดูประเทศในอาเซียนอินโดนีเซียเต็มไปด้วยปัญหาทางการเมือง และมีการคอรัปชั่นและระบบราชการที่อืดอาดเต็มไปหมด เละเทะมาก สิงคโปร์แพงมาก มาเลเซียไม่แพงเท่าสิงคโปร์ แต่แพงกว่าไทยนิดหน่อย และก็ยังมีปัญหาในด้านน้ำมันและแก๊สเพราะการควบคุมของรัฐบาล ประเทศไทย บรูไน ฟิลิปปินส์ คุณดูไปรอบๆ แล้วคุณจะเอาเงินไปลงที่ไหนถ้าไม่ใช่ประเทศไทย **เราได้พิจารณาประเทศจีน เวียดนาม และอินเดีย เวียดนามมีแรงงานราคาถูก เป็นแรงงานที่ขยันขันแข็งซื่อสัตย์และมีศักดิ์ศรี แต่ไม่มีโครงสร้างสาธารณูปโภคอย่างที่ประเทศไทยมี ในการทำธุรกิจ ถ้าผมจะตั้งโรงงานเพื่อ**

ผลิตรองเท้าหรือชิ้นส่วนอะไรสักอย่าง ผมอาจจะไปเวียดนาม แต่ถ้าผมต้องตั้งบริษัทที่ต้องใช้กระบวนการที่ซับซ้อนมากขึ้น ผมจะมาไทย เพราะโครงสร้างสาธารณูปโภคในประเทศนี้ *ถ้าคุณจะทำธุรกิจในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประเทศไทยเป็นที่เด่นชัดที่ควรมา ไทยถูกกว่าสิงคโปร์ ไม่มีประเด็นทางการเมืองและปัญหาอื่นๆที่ประเทศอื่นมี มีคนบอกว่าแต่ประเทศไทยเพิ่งจะมีรัฐประหาร ผมตอบว่า* ***ถ้านี่คือการรัฐประหาร ก็ควรมีปีละครั้ง เพราะเป็นสิ่งที่ดีสำหรับประเทศไทย*** *ต้นทุนในการดำเนินการที่นี่ถูก* ***โครงสร้างสาธารณูปโภค โทรศัพท์ อินเตอร์เน็ท ระบบถนน ก็ค่อนข้างดี*** *ถนนจากภาคกลางถึงภาคใต้ที่โครงการของเราตั้งอยู่ดีมากๆ ผมเคยขับรถลงไป* ***ระบบท่าเรือ*** *แหลมฉบัง กรุงเทพ หรือมาบตาพุต ไม่ว่าจะไปไหน ก็มีท่าเรือ คุณยังไม่มีแบบนี้ในเวียดนาม แต่ก็กำลังจะมี ผมถึงบอกว่าสำหรับเวลานี้ ขณะนี้คือเวลาของประเทศไทย ประเทศไทยมีโครงสร้างสาธารณูปโภค นี่คือที่ๆเรือมา นี่คือที่ๆเกิดสิ่งต่างๆขึ้น* ***ในอนาคตอันใกล้ จะมีการแข่งขันจากเวียดนามอย่างมาก ถึงตอนนี้ก็ขึ้นอยู่กับว่านักลงทุนอยากอาศัยอยู่ในประเทศไหน”(บริษัทน้ำมันและแก๊ส)***

“เราลงทุนในเมืองไทย เพื่อมองหาโอกาสทางธุรกิจ *โอกาสในตลาดโลกสำหรับบริษัทออสเตรเลีย เราเป็นบริษัทวิศวกรรมและมีส่วนที่ทำงานก่อสร้างด้วยเพื่อให้สอดคล้องกับศักยภาพด้านงานวิศวกรรม ตอนนั้นเรามีออฟฟิซอยู่ที่อินโดนีเซียและสิงคโปร์ และเรากำลังมองหาอีกประเทศเพื่อขยายในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นั่นคือปี 1993 ก่อนวิกฤตเศรษฐกิจเอเชีย ตอนนั้นมีการพัฒนาเกิดขึ้นมากมายในประเทศไทย โครงการสาธารณูปโภคมากมาย จึงเห็นว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจสำหรับบริษัทก่อสร้างและวิศวกรรมในประเทศไทย ในปี 1997* ***วิกฤตเศรษฐกิจส่งผลต่อเรา เราทำการลดขนาดลงอย่างมาก ก่อนวิกฤตเรามีลูกจ้าง*** *3000* ***คน***ที่บางจากและพัทยา *มีออฟฟิซใหญ่ในกรุงเทพ เราลดขนาดลงเหลือคนไทยแค่ 1 หรือ 2 คน เราปลดคนงานก่อสร้างออกทั้งหมด ชาวต่างชาติทุกคนถูกส่งกลับประเทศ จึงส่งผลกระทบใหญ่หลวงต่อบริษัท เหลือแต่คนทำบัญชีไว้จัดการเรื่องภาษีเท่านั้น แต่ในแง่การปฏิบัติการ เท่ากับศูนย์ ผมถูกส่งกลับมาในปี 1998 เพื่อทำโปรเจ็กสาธารณูปโภค การก่อสร้างนอกชายฝั่ง เราเข้ามาตั้งธุรกิจ fabrication ที่แหลมฉบัง ตอนนั้นธุรกิจน้ำมันและแก๊สกำลังบูม ไม่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจ เราใช้เวลาสองปีในการเจรจากับคู่ร่วมทุนซึ่งประสบความสำเร็จในเดือนกรกฎาคม ปี 2000 เราสร้างตัวในช่วงนั้นและผ่านพ้นวิกฤตมาได้ในปี 2001 จนถึง 2003 เมื่อเราถอนตัวออกมาแล้วกลายเป็นธุรกิจที่ทำกำไรได้ดีมาก”(บริษัทก่อสร้าง วิศวกรรม)*

“ปัจจัยสำคัญที่สุดที่ทำให้เราลงทุนในประเทศใด คือ ***การที่ประเทศนั้นอนุญาตให้คุณขยายตลาด อยู่ใกล้กับออสเตรเลีย ทำให้การสื่อสารและติดต่อสะดวก นอกจากนั้นก็คือปัจจัยเช่น เสถียรภาพ ภาษา วัฒนธรรม โครงสร้างสาธารณูปโภค ช่วงเวลาใกล้เคียงกับออสเตรเลีย ใช้เวลาบิน*** *5-6* ***ชั่วโมง*** *ไม่ยากที่จะบินไปบินกลับ กฎเกณฑ์ด้านการตรวจคนเข้าเมืองไม่เข้มงวดจนเกินไป มีโครงสร้างด้านธนาคารที่ดี รัฐบาลมีเสถียรภาพ เป็นประเทศที่มีการพัฒนา คุณพยายามมองหาสิ่งที่ทำให้คุณสบายใจมั่นใจที่จะตั้งธุรกิจ* ***เราเป็นบริษัทข้ามชาติ ที่มีพันธะสัญญาต่อลูกค้าทั่วโลกของเรา เราจึงไปในที่ๆลูกค้าระดับโลกของเราต้องการไป*** *จะเห็นได้ว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของเราก็เป็นบริษัทข้ามชาติ ประเทศไทยเป็นประเทศสำคัญสำหรับลูกค้าที่เป็นบริษัทข้ามชาติ เรามาที่นี่เพื่อให้บริการลูกค้าเหล่านี้ และเพื่อบริการลูกค้าไทยรายใหญ่ด้วย* ***ลูกค้าของเราส่วนใหญ่อยู่ในภาคเอกชน เราไม่มีลูกค้าในภาครัฐ*** *เรามองประเทศไทยในแง่บวก แม้จะมีปัญหาทางการเมือง แต่เราไม่เคยเจอบัญหาใหญ่ ในปี 1997 เรามุ่งที่ภาคอุตสาหกรรมอย่างเดียวซึ่ง*

กำลังบูมในตอนนั้น หลังปี 1997 เราประเมินกลยุทธ์ใหม่และ ตัดสินใจขยายตลาดสู่ภาคอื่น เราตระหนักว่า แม้จะเกิดวิกฤตเศรษฐกิจการเงิน แต่ตลาดการท่องเที่ยงยังคงมีเสถียรภาพ และเริ่มเจาะตลาดโรงแรมในปี 1997 รวมทั้งการค้าปลีกและการตบแต่งออฟฟิช กลยุทธ์นั้นทำให้เราเอาตัวรอดผ่านวิกฤตช่วงนั้นมาได้ อย่างไรก็ตามเราต้องลดจำนวนพนักงานลงอย่างมากในปี 1997 ตอนนั้นมีบริษัทข้ามชาติถอนตัวออกไปมาก จึงกลายเป็นโอกาสของเราด้วย"(บริษัทก่อสร้าง วิศวกรรม)

*"การที่ลงทุนที่นี่ ไม่ใช่การไป replace ออสเตรเลีย แต่คือ**การขยายตลาดเข้ามาในภูมิภาคเอเชีย** ผมคิดว่าตอนนั้นผู้บริหารหรือคนที่เกี่ยวข้องก็ค่อนข้างคุ้นเคยกับตลาดในเอเชีย เค้ามีโรงงานที่มาเลเซีย ซึ่งก่อนหน้าเราสักสิบปีได้มั๊ง เพราะฉะนั้นผู้บริหารในกลุ่มนั้นก็คุ้นเคยกับตลาดนี้ culture ผมคิดว่าก็มีส่วน แรงงานถูก จริงๆแล้วก็คงไม่ใช่ปัจจัยหลัก เพราะว่าที่จีนเองเราก็มีโรงงาน แล้วในช่วงที่จะตั้งที่เมืองไทยนี่ ก็มีการศึกษาที่จีนอยู่เหมือนกัน เพราะฉะนั้นก็ไม่ใช่ปัจจัยหลัก ลูกค้าหลักเราอยู่ในประเทศ มีส่งออกเป็นส่วนน้อย ณ ตอนนี้เรา cover อินโดจีน แต่อินโดจีน ยังมี business ไม่เยอะ ก็จะมีส่งออกไปนอกพื้นที่ก็อย่างเช่น ไต้หวัน ฮ่องกง ฟิลิปปินส์บ้างเป็นครั้งคราว ที่มาเมืองไทยเพราะเขาเห็น potential เมืองไทย แต่เขาก็ตั้งโรงงานที่จีนด้วยในเวลาที่ใกล้เคียงกัน หลังจากเรานิดเดียว เพื่อ capture ตลาดภายในของจีน ปัจจัยเรื่องเสถียรภาพทางเศรษฐกิจการเมืองก็คงมีส่วนในการตัดสินใจ เท่าที่ฟัง เขามีความเข้าใจในการเมืองของเมืองไทย ซึ่งถึงแม้จะมีการเปลี่ยนแปลง แต่ก็ stable เค้าก็มีความเข้าใจในลักษณะนั้น ผมทำงานกับบริษัทมาตั้งแต่ปี 1995 หลังจากบริษัทก่อตั้งมาสองสามปี ที่เขามาเมืองไทย **ผมคิดว่าเป็นเพราะเมืองไทยเป็น economy ใน Asia Pacific region ที่มี potential ที่จะ grow ไม่ว่าจะเป็นในแง่ของ business opportunity ในแง่ของ skill ผมว่ามันเป็นเรื่องปกติที่บริษัทที่เป็นลักษณะ global จะขยายผลดำเนินการ จะขยายบริษัท การทำ international business ก็คือ strategy อย่างหนึ่ง ก็คงมองดูเมืองไทย politically economically ค่อนข้าง stable มีแนวโน้มที่จะ grow ทำไมไม่ลอง invest ล่ะ การที่เราไม่มีลูกค้าภาครัฐ** มีเหตุผลสองข้อหลักๆ เรื่องแรก คือ infrastructure เราไม่ได้ทำ infrastructure เราไม่ได้ทำสะพาน ถนน ข้อสอง ผมมีความเข้าใจว่า **การที่จะได้รับงานรัฐบาลนี่ ค่อนข้างที่จะต้องอาศัยความสัมพันธ์ มากกว่า** capability ในบางกรณี ในการที่เราไป bid งาน เราก็ต้องใช้คนของเราไปบิท **เราอาจจะมองว่าการลงทุนไม่คุ้มค่ากับโอกาสที่จะได้งาน** การเข้าไปบิท มันใช้เงินนะครับ มันต้องใช้ resource มันต้องทำนั่นทำนี่ ถ้าเรารู้ว่าบิทแล้วโอกาสได้ต่ำ ผมจะไม่บิท อีกอย่างคือ infrastructure เราไม่มี expertise เราทำอาคาร เราทำโรงงาน เราทำโรงแรม ผมว่าเราไม่พร้อมที่จะเข้าไปรับงาน public sector"(ผู้บริหารไทยในบริษัทก่อสร้างข้ามชาติ)*

*"เรายังคงเชื่อว่า**ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีความสามารถในแข่งขันอย่างมาก เราคิดว่าระดับทักษะค่อนข้างดี เทคโนโลยีในประเทศไทยค่อนข้างก้าวหน้า ในด้านอุตสาหกรรม** คุณเห็นอาคารสูงที่นี่มากกว่าที่จะได้เห็นในประเทศที่พัฒนาแล้ว และอาคารเหล่านั้นส่วนใหญ่ก็ก่อสร้างโดยบริษัทไทย เราไม่พบปัญหาในการหาทักษะที่จำเป็น เราไม่มีปัญหาในการแข่งขันด้านราคา และผมคิดว่ามีการตื่นตัวเรื่องความปลอดภัยมากขึ้น ผมคิดว่ารัฐบาลได้บังคับใช้กฎเกณฑ์ที่เข้มงวดมากขึ้นเพื่อให้สถานที่ทำงานปลอดภัย นี่เป็นเรื่องที่ดีมาก และสอดคล้องกับวัฒนธรรมองค์กรของเรา ในแง่ความอ่อนแอในอุตสาหกรรมนี้ **สำหรับบางโครงการที่มีความเป็นเฉพาะมาก เราอาจหาทักษะในประเทศไม่ได้ เช่นการสร้างสนามบินขนาดใหญ่ เขื่อนขนาดใหญ่ ระบบรถใต้ดิน คุณจำเป็นต้องนำเข้าทักษะเหล่านี้** แต่นี่ก็*

เหมือนกับประเทศอื่นๆ ในภูมิภาค ผมว่าไม่ถึงกับเป็นข้ออ่อนหรอก เพราะคุณก็ไม่จำเป็นต้องมีทักษะแบบนี้ตลอดเวลา" (บริษัทวิศวกรรม)

*"**งานทั้งหมดของเรามาจากออสเตรเลียและสหรัฐอเมริกา** ในฐานะบริษัทออสเตรเลีย เราหางานมาจากทั่วโลก สำนักงานใหญ่ในบริสเบนส่งงานมาให้เราทำ ในประเทศไทยไม่ค่อยมีบริษัทที่ออกแบบโครงสร้างเหล็กที่เป็นคู่แข่งเรา บริษัทในบริสเบนตั้งมาตั้งแต่ทศวรรษที่ 60 ตอนนี้เรามีออฟฟิซทั่วโลก เราเริ่มรับงานจากต่างประเทศประมาณ 15-20 ปีก่อน และทั้งหมดก็เริ่มมาจากปัจจัยเรื่องต้นทุนต่ำ เมื่อเราเริ่มรับงานจากลูกค้าในอเมริกา ก็เพราะงานออกแบบในออสเตรเลียถูกกว่าอเมริกา ด้วยเหตุนี้เราจึงมีออฟฟิซในอินเดียด้วย ก่อนที่เราจะตั้งออฟฟิซในเมืองไทย เรามีออฟฟิซในอินโดนีเซียและสิงคโปร์ด้วย ตอนนั้นค่าโสหุ้ยในประเทศเหล่านั้นต่ำ แต่มีปัญหาเรื่องคุณภาพงาน นั่นเป็นปัญหาที่เราเผชิญในช่วงเริ่มแรก แต่ต่อมาเราก็ทำได้ดีเท่างานในออสเตรเลียหรืออังกฤษ **ในประเทศไทยมีความกังวลว่าเราจะหาคนที่เหมาะสมได้หรือไม่ และพบว่าหาคนที่ทักษะในด้านงานร่างแบบทำรายละเอียดเหล็กได้ยากมาก มีคนร่างแบบมากมายแต่ไม่มีใครที่มีความเชี่ยวชาญในด้านนี้ ถ้าเราพบ เราก็โชคดีมาก เหตุผลหลักที่เรามาไทยคือเรื่องต้นทุน** แม้ว่าเราจะมีลูกค้าอยู่ทั่วโลก แต่เราก็ยังอยากได้ลูกค้าในประเทศไว้บ้างเพื่อเปิดโอกาสให้ตัวเอง งานที่รับจากต่างประเทศได้เงินดีกว่างานในประเทศ จริงๆสำนักงานใหญ่ไม่อยากให้เรารับงานในประเทศ แต่ผมคิดว่าเราควรทำ เผื่อไว้ถ้างานต่างประเทศเข้ามาน้อยลง เราก็ยังมีงานทำ งานแบบนี้ในเมืองไทย งานขึ้นรูปโครงสร้างเหล็ก fabrication มักทำกันแบบไม่มีการวางแผนล่วงหน้า เขาสร้างไปทำไป ก็น่าเข้าใจ เพราะค่าแรงที่นี่ถูก เปรียบเทียบกับอเมริกา คนงานอาจได้ค่าแรงชั่วโมงละ 70 ดอลลาร์ คนงานในกรุงเทพทำงานในสนามได้เงินวันละ 280 – 300 บาท เราไม่ได้ไล่ล่าหางานในประเทศ" (บริษัทออกแบบวิศวกรรม)*

*"ตั้งแต่ผมมาอยู่ที่นี่ ธุรกิจมีขึ้นมีลง **ก่อนปี** 2003-2004 **สถานการณ์ค่อนข้างแย่ ไม่มีงานสักเท่าไรในตอนนั้น** เราต้องพึ่งตลาดต่างประเทศ เป็นอย่างนั้นอยู่ประมาณ 7 หรือ 8 ปี เรามีพนักงานในออฟฟิซ 26 คน ตอนนั้นบริษัทอื่นๆเริ่มเข้ามา และผมมีปัญหาในการที่**พนักงานของผมถูกแย่งตัวไป** นี่คือปัญหาของเรา ตอนปลายปี 2003 – 2004 มีงานเข้ามาน้อยมาก คุณภาพงานตอนนั้นแย่ลง ลูกค้าเลยบอกว่าไม่อยากให้งานกับสำนักงานในกรุงเทพอีกแล้ว ตอนนั้นที่คุณภาพตก เพราะเรามีพนักงานมากเกินไป และมีบริษัทอื่นเข้ามาซื้อตัวพนักงานไป เราเติบโตเร็วเกินไป สิ่งที่เราต้องใช้เวลาหนึ่งปีสอน เรามีเวลาเพียงสองสัปดาห์ ดังนั้นคุณภาพจึงตกลง มีคนออกเยอะ และเราก็ไล่ออกด้วย สุดท้ายจาก 27 คนก็ลดเหลือ 9 คน นั่นเป็นช่วงที่น่าเป็นห่วง แต่ก็มีผลดีคือเราย่อตัวลง มีคนที่รับผิดชอบจริงๆ 8 – 10 คน แล้วเราก็ค่อยๆสร้างขึ้นจากจุดนั้น ตอนนั้นเราขาดทุนประมาณ 200,000 ดอลลาร์ และภายในหกเดือน เราก็ทำให้ตัวเลขกลายเป็นบวกได้ จากนั้นเป็นต้นมา ธุรกิจก็ดีวันดีคืน คุณภาพงานเราดีขึ้น ลูกค้าก็พอใจ ตอนนี้บริษัทเรามีคน 18 คน เราทำงานได้เดือนละ 1.5 – 2 ล้านบาท เราจดทะเบียนกับ BOI ตอนนี้อินเดียกำลังบูมในอุตสาหกรรมทุกประเภท **เราวางแผนจะเปิดออฟฟิซในอินเดีย ตอนนี้เราปิดออฟฟิซในสิงคโปร์แล้วเพราะต้นทุนสูง และก็ปิดที่อินโดนีเซียด้วยเพราะความไม่แน่นอนที่นั่น มีกรุงเทพที่รอดมาได้"** (บริษัทออกแบบวิศวกรรม)*

*"เรารู้ว่า**ตลาดไทยเป็นตลาดที่มีศักยภาพมากสำหรับธุรกิจของเรา และเราก็ต้องการมีกิจการในเอเชีย ในที่ๆมีคนที่มีความรู้ด้านวิศวกรรม** และทำให้ได้เปรียบในเรื่องต้นทุน ประเทศหลักๆที่มีคนที่มีทักษะด้านวิศวกรรมและมีงานแบบ*

นี้มากคือสิงคโปร์ มาเลเซีย ประเทศไทย และอินโดนีเซียนิดหน่อย ส่วนประเทศอื่นไม่มีแรงงานที่มีทักษะ หรือบริษัทที่ทำงานด้านนี้ หรือความสามารถที่จะดึงดูดคนที่มีความสามารถ เมื่อเราดูมาเลเซีย มาเลเซียมีบริษัทแบบเราอยู่มากเป็นตลาดที่เติบโตมากแล้วและมีโครงสร้างดี ประเทศไทยมีบริษัทอย่างเราไม่มากนัก และมีโอกาสที่เราจะเปิดออฟฟิชและเติบโตที่นี่ ส่วนสิงคโปร์แม้จะมีโอกาสที่น่าดึงดูดหลายอย่าง แต่ก็มีบริษัทพร้อมให้บริการมากอยู่แล้ว ส่วนอินโดนีเซียค่อนข้างปิดสำหรับเรา เราจึงไม่ได้ดูอินโดนีเซียอย่างจริงจัง พอดีมีโอกาสซื้อบริษัทไทยแห่งหนึ่ง ซึ่งตรงกับสิ่งที่เราต้องการ เหตุผลที่เรามาเอเชียก็เพราะตอนที่เราอยู่ในออสเตรเลีย ***แม้เราจะทำโปรเจ็กในออสเตรเลีย แต่ก็เริ่มสูญเสียโปรเจ็กจำนวนหนึ่งให้บริษัทต่างชาติ และบริษัทหนึ่งมีฐานอยู่ในประเทศไทย อีกแห่งหนึ่งมีฐานอยู่ในมาเลเซีย เราจึงตระหนักว่า เราไม่ได้รับความคุ้มครองจากการแข่งขันของต่างชาติในออสเตรเลียอีกต่อไป และถ้าเราต้องการประมูลชนะโครงการ เราจำเป็นต้องใช้โครงสร้างที่ทำให้เราสามารถมีคนงานที่มีทักษะในราคาที่ถูกลงกว่าในออสเตรเลีย”*** *(บริษัทออกแบบวิศวกรรม)*

*“จุดประสงค์ของเราคือ****ทำให้ประเทศไทยเป็นฮับสำหรับโปรเจ็กในเอเชีย*** *คนของเราในอนาคตควรจะทำงานสำหรับโปรเจ็กในออสเตรเลีย ในไทย ในเวียดนาม ในกัมพูชา ในที่อื่นๆ แม้แต่ในอัฟริกา ในตะวันออกกลาง ในอิหร่าน” (บริษัทออกแบบวิศวกรรม)*

“ออสเตรเลียลดอุปสรรคในการเข้าถึงตลาดของตน เป็นตลาดที่เปิดกว้างมากขึ้นเรื่อยๆให้บริษัทต่างชาติเข้าไปทำธุรกิจ *ในสมัยก่อนมีบริษัทออสเตรเลียไม่กี่บริษัทที่จะผลัดเปลี่ยนกันชนะการประมูลโปรเจ็กในออสเตรเลีย บริษัทใหญ่ในออสเตรเลียก็ไปแข่งขันในตลาดโลกได้ และก็มองหาการบริการที่ดีที่สุดจากตลาดโลกเช่นกัน ไม่ใช่จากตลาดออสเตรเลีย ออสเตรเลียจึงจะทำงานจากที่ไหนในโลกก็ได้ที่มีประโยชน์ด้านต้นทุนสูงสุด บริษัทออสเตรเลียจึงไปต่างประเทศ และมองหาบริษัทที่สามารถทำโปรเจ็กได้ ดังนั้นเราจึงต้องแข่งขันกับบริษัทต่างชาติ และบริษัทเหล่านั้นก็ใช้สถานที่อย่างอินเดีย ไทย มาเลเซีย เพื่อเป็นศูนย์กลางด้านวิศวกรรมในการทำงาน เขาจัดจ้างวิศวกรรมนอกประเทศ แต่ทำโปรเจ็กในประเทศ ธุรกิจของเราพึ่งพาการจัดจ้างงานวิศวกรรม เราจึงสูญเสียส่วนนั้นไปให้กับบริษัทต่างชาติ เพราะตอนนี้เราเป็นชุมชนโลก ไม่มีประโยชน์เป็นพิเศษที่จะอยู่ในออสเตรเลียเพื่อทำงาน ที่จริงแล้วอาจจะเป็นการเสียเปรียบด้วยซ้ำไป เพราะบริษัทต่างชาติมีความเข้าใจมากกว่าและการเข้าถึงคู่ค้าที่ดีกว่า และสามารถส่งสินค้าได้ในราคาที่ถูกต้อง และเรามีความรู้จำกัดว่าจะไปหาคู่ค้านั้นจากที่ไหน แม้ว่าเราจะได้ระบบมาจากบริษัทแม่ เราก็ยังคงมีความรู้ที่จำกัด และรู้สึกว่าธุรกิจของเราเสียเปรียบ และเมื่อเราอยู่ในสภาพแวดล้อมแบบนานาชาติแล้ว เราก็ไม่อยากเจ๊ง เราจึงต้องพยายามแข่งขันในระดับโลกให้ได้ เราจึงมาเปิดออฟฟิชและขยายออฟฟิชที่นี่เพื่อให้กลายเป็นฮับวิศวกรรมที่เข้มแข็งเพื่อให้บริการโปรเจ็กในประเทศอื่นๆด้วย และในออสเตรเลียด้วย” (บริษัทออกแบบวิศวกรรม)*

2.4 สาระสำคัญ – เหตุผลของอุตสาหกรรมอื่นๆ

อุตสาหกรรมอื่นๆในที่นี้ครอบคลุมอุตสาหกรรม เกษตร อาหาร สิ่งทอ ไอที โทรคมนาคม ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์การแพทย์ โลจิสติก ที่ปรึกษาธุรกิจ กฎหมายและการเงิน

เช่นเดียวกับสามอุตสาหกรรมแรกที่กล่าวมา ปัจจัยผลักดันสำหรับอุตสาหกรรมอื่นๆให้มาลงทุนประเทศไทยก็คล้ายคลึงกัน กล่าวคือมีปัจจัยผลักดันมาจาก นโยบายเปิดเสรีของรัฐบาลออสเตรเลีย ทำให้สินค้าและบริการในประเทศออสเตรเลียต้องเผชิญกับการแข่งขันจากสินค้าและบริการราคาถูกจากต่างชาติ และทำให้อุตสาหกรรมในประเทศต้องดิ้นรนแสวงหาฐานการผลิตที่ถูกลง และแรงงานที่ถูกลง และสำหรับบริษัทขนาดใหญ่และกลางที่มีลักษณะเป็นบริษัทข้ามชาติ ก็มีปัจจัยผลักดันมาจากนโยบายของบริษัทแม่ที่ต้องการหาส่วนแบ่งตลาดในเอเชีย

ความเห็นที่หลากหลายจากอุตสาหกรรมอื่นๆนี้ยังสะท้อนถึงความรู้สึกโดยทั่วไปของนักธุรกิจออสเตรเลียในเรื่อง อย่างเช่น หาคนที่เต็มใจทำงานในโรงงานและไร่นาได้ยากเพราะคนออสเตรเลียไม่เต็มใจทำงานใช้แรงงานแบบนั้น ความไม่ไว้ใจจีนโดยเฉพาะด้านกฎหมาย การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาของจีนยังไม่เป็นที่ไว้วางใจ และการที่จีนไม่เปิดให้ต่างชาติเป็นเจ้าของร้อยเปอร์เซ็นต์ การบังคับให้บริษัทต่างชาติต้องมีหุ้นส่วนจีน และนำกำไรออกนอกประเทศจีนไม่ได้ เหล่านี้คือด้านลบสำหรับการลงทุนในจีน แต่ขนาดตลาดจีนที่มหึมาก็ทำให้บริษัทต่างชาติที่คิดว่าตนมีความพร้อมยังกล้าเสี่ยงกับตลาดจีน

ปัจจัยดึงดูดในการมาลงทุนในประเทศไทยสำหรับอุตสาหกรรมเหล่านี้ประกอบด้วย
- โอกาสด้านการตลาดในเมืองไทย (สำหรับบริษัทใหญ่)
- ทำเลที่ตั้งเป็นศูนย์กลาง เดินทางหาลูกค้าทั่วโลกได้สะดวก ประหยัดเวลาและค่าขนส่ง
- โครงสร้างสาธารณูปโภคดีมาก ถนน ท่าเรือ ไฟฟ้า อินเตอร์เน็ท โลจิสติกดี
- ต้นทุนถูกกว่าออสเตรเลีย (สำหรับที่เน้นส่งออก)
- ไทยมี FTA กับออสเตรเลีย ทำให้ส่งสินค้าไปออสเตรเลียไม่ต้องเสียภาษี
- เคยมาทำงานเมืองไทย คุ้นเคยกับคนไทยและวัฒนธรรมไทย ความสัมพันธ์ส่วนตัว ผู้คนดูจะเป็นมิตรมากกว่า (สำหรับบริษัทเล็ก)
- คุณภาพชีวิตของชาวต่างชาติดี เหมาะกับครอบครัว ความปลอดภัย โรงเรียนนานาชาติ ศูนย์การค้า (สำหรับผู้บริหารที่เลือกได้)
- นโยบายเรื่องการนำกำไรออกนอกประเทศได้
- การส่งเสริมจากบีโอไอ (ปัจจัยเสริม)

บทสัมภาษณ์ - เหตุผลของอุตสาหกรรมอื่นๆ

*"ทำไมถึงมาลงทุนในเมืองไทย ผมได้รับเชิญให้มาสอนเรื่องกลยุทธ์การตลาดที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ทำให้ผมได้พบคนมาก และ**รู้สึกคุ้นเคยกับเมืองไทย** สุดท้ายก็ลงเอยด้วยการผลิตในเมืองไทยสำหรับธุรกิจของผมในลอสแองเจลลิส แล้วผมก็เริ่มสร้างทีม IT ของผมที่นี่ เพราะผมค่อนข้าง**หงุดหงิดกับทีม IT ของผมในสหรัฐ** ดังนั้นผมจึงทำความเข้าใจประเทศไทยอย่างช้าๆ โดยเฉพาะในเรื่องวัฒนธรรม จนกระทั่งผมรู้สึกคุ้นเคยและสบายใจพอที่ต้องการทำธุรกิจในเมืองไทย ผมคิดว่าข้อดีของเมืองไทยคือที่ตั้ง **ประเทศไทยมีที่ตั้งที่ดีที่สุดในเอเชีย เพราะมีความเป็นศูนย์กลางมาก** คุณสามารถไปที่ไหนในโลกก็ได้จากประเทศไทย และก็**มีโครงสร้างสาธารณูปโภคที่ดี** ในเมืองไทย คุณ**ไม่มีปัญหาเรื่องไฟดับ** ถ้าไฟดับอยู่เรื่อย ก็จะทำธุรกิจ IT ได้ยาก ในช่วงปีหลังๆ โครงสร้างโทรศัพท์ ความวางใจได้เพิ่มขึ้นอย่างมาก และ**อินเตอร์เน็ทก็ดีมาก**ในขณะนี้ เพราะถ้าไม่มีอินเตอร์เน็ท และไม่มีท่อทางที่ดีไปสู่โลก นั่นคือ bandwidth ก็จะยากมาก นั่นคือปัญหาที่ผมเผชิญตอนเริ่มต้นใหม่ๆ ทำให้ผมตั้งคำถามว่าผมยังต้องการทำธุรกิจที่นี่ไหม ดังนั้น **โครงสร้างสาธารณูปโภคและที่ตั้งของไทยจึงดีเท่าที่อื่นๆในโลก** ผมสามารถโดดขึ้นเครื่องบินไปลอสแองเจลลิส ซิดนีย์ สิงคโปร์ โดยที่ใช้กรุงเทพเป็นศูนย์กลาง ถ้าผมอยู่ในซิดนีย์ ผมต้องเดินทางอ้อมโลกเพื่อไปที่ไหนๆ จากที่นี่ ผมสามารถขึ้นเหนือไปฮ่องกง ลงใต้ไปสิงคโปร์ และผมมีลูกค้าในทั้งสองแห่ง ประเด็นต่อมาคือต้นทุน ในฐานะเมืองใหญ่ ต้นทุนในกรุงเทพโดยเปรียบเทียบนับว่าต่ำ ผมต้องการอาคารสำนักงานเกรดสอง และค่าเช่าในใจกลางเมืองก็ดีมาก **เงินเดือนนั้นต่ำกว่ามาก ผมจ่ายเงินเดือนพนักงานอย่างดี** แต่เขาก็ยังถูกกว่าค่าจ้างในออสเตรเลีย 50% อยู่ดี" (ไอที)*

*"เราจะออกแบบในออสเตรเลียด้วยความร่วมมือจากญี่ปุ่นและอเมริกา และทำการผลิตในเมืองไทย และจากประเทศไทยเราจะส่งไปให้ลูกค้าทั่วโลก ปัจจัยที่ทำให้ผมตัดสินใจลงทุนในเมืองไทยคือ **โอกาสด้านการตลาดในเมืองไทย ความสัมพันธ์ส่วนตัว และทำเลที่ตั้ง"** (อุปกรณ์โทรคมนาคม)*

*"ทำไมเราถึงลงทุนในเมืองไทย? **เรามองหาฐานการผลิต** เมื่อผมเข้าร่วมบริษัทนี้เมื่อ 8 ปีก่อน งานของผมคือมองหาโอกาสเพื่อตั้งโรงงานผลิตในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งรวมถึงฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ มาเลเซีย ประเทศไทย เวียดนาม สุดท้ายเราเลือกไทยเพราะ **หนึ่งทำเลที่ตั้งที่เป็นศูนย์กลางของประเทศไทย มีความเป็นฮับภูมิภาคอย่างมาก สองโครงสร้างสาธารณูปโภคในประเทศไทยดีมาก** เมื่อคุณออกจากใจกลางกรุงเทพแล้ว โครงสร้างสาธารณูปโภคดีมาก ถนนดีมาก ไฮเวย์ถนนวงแหวน ไหลไปอย่างราบรื่น ท่าเรือก็ดี ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาเรื่องการส่งสินค้า จะยกเว้นก็เป็นบางครั้ง เช่นเมื่อไม่กี่สัปดาห์ก่อน เรามีปัญหากับการส่งของโดย DHL จากออสเตรเลีย เกิดความเห็นไม่ลงรอยกันระหว่าง DHL กับกรมศุลกากร ทำให้การส่งของของเราล่าช้า เราไม่ค่อยพอใจเรื่องนี้ ไฟฟ้าที่นี่ดี การติดต่อสื่อสารดี ดังนั้นในฐานะฐานการผลิตที่นี่ค่อนข้างดี **ประชากรในเมืองไทยมีการศึกษาดี คนไทยเป็นคนน่ารักมาก** ดังนั้นที่นี่จึงเป็นประเทศที่ดีที่จะทำงานและอยู่อาศัย เราเริ่มต้นด้วยการซื้อบริษัทไทยเล็กๆแห่งหนึ่งและเริ่มจากขายในประเทศ ตอนนี้เรากำลังจะส่งออกประมาณ 70% ด้วยเหตุนี้ เราจึงย้ายไปอยู่ในเขตส่งออก export zone ในลาดกระบังเมื่อเร็วๆนี้ **บริษัทตั้งโรงงานในจีนด้วยเพื่อจับตลาดใหญ่ที่นั่น** ที่นั่นเราผลิตสินค้าที่ต่างออกไป นี่*

ช่วยให้บริษัทผลิตสินค้าที่หลากหลายทั่วโลก ในแต่ละสาขาทั่วโลก เราไม่จำเป็นต้องผลิตสินค้าตัวเดียวกัน แต่เรามีความเชี่ยวชาญนั้นในบริษัทและสามารถสื่อสารข้ามประเทศได้อย่างรวดเร็ว เราผลิตสินค้าในไทยเพื่อส่งออกไปตลาดอเมริกา และทำได้อย่างประสบความสำเร็จในปีนี้ ***ต้นทุนการทำธุรกิจที่ถูกเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งในการตัดสินใจ*** *เราเคยบริการตลาดนี้จากออสเตรเลีย แต่เราไม่ได้มองดูที่ต้นทุนแรงงานเพียงอย่างเดียว แต่รวมถึง****ค่าขนส่งความอยู่ใกล้กับตลาด*** *ซึ่งสำคัญมากสำหรับธุรกิจใดก็ตาม ถ้าคุณไปเยี่ยมประเทศหนึ่งใดเพียงปีละหนึ่งหรือสองครั้งก็จะยากมากที่จะสร้างสัมพันธ์กับคนในประเทศนั้น และเพื่อค้นหาประเด็นเรื่องการตลาด และคุณก็ยังต้องส่งของมาจากออสเตรเลียอีก ซึ่งต้องใช้เวลาระหว่าง 4 ถึง 6 สัปดาห์ เพื่อส่งสินค้าจากออสเตรเลียสู่มาเลเซีย หรือสิงคโปร์ อินโดนีเซีย ไทย เวียดนาม ในขณะที่ถ้าเราส่งของจากไทย จะไปถึงมาเลเซียในสองหรือสามวัน ดังนั้นในมุมมองนี้****การให้บริการตลาด****จึงเป็นประเด็นสำคัญ และ****ในออสเตรเลีย ก็มีต้นทุนด้านแรงงานสูงกว่ามาก*** *ค่าโสหุ้ยพื้นฐานในการทำธุรกิจในออสเตรเลียจะสูงกว่าในเมืองไทยมาก จึงเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้เราตัดสินใจย้ายมาที่นี่ แต่มันไม่ใช่ปัจจัยหลัก" (อุปกรณ์ไฟฟ้า)*

"ค่าขนส่งไปออสเตรเลีย และค่าแรงคนงาน คุณแข่งขันไม่ได้หรอกถ้าผลิตจากออสเตรเลีย เราจำเป็นต้องลงทุนในสถานที่ที่มีโลจิสติกส์ดีมาก การเข้าถึงวัตถุดิบ ตลาดแรงงานที่ดี เราอาจจะทู่ซี้ในออสเตรเลียต่อไปก็ได้ แต่คงไปไม่ได้ไกลขนาดนี้ *เราคงจะไม่สามารถพัฒนาตลาดส่งออกอย่างที่ทำอยู่นี้ได้ และเราก็คงจะไม่มีความเชี่ยวชาญเพียงพอเพื่อช่วยให้เราสามารถพัฒนาวัสดุปริมาณมากขนาดนี้จากออสเตรเลีย สถานการณ์ในประเทศออสเตรเลียนั้นถึงขั้นย่ำแย่ตอนที่เราเริ่มมองดูลู่ทางในต่างประเทศ เพราะว่าบริษัทสิ่งทอจำนวนมากที่เคยทำการผลิต บริษัทผ้าฝ้ายจำนวนมากปิดตัวลง บริษัท Nylex ปิดกิจการ บริษัทจำนวนมากปิดลงแล้วย้ายไปต่างประเทศ ตอนนั้นเราจึงได้คิดว่าเราไม่สามารถแม้แต่จะหาวัตถุดิบในประเทศ เราต้องนำเข้าทุกอย่าง ซึ่งมันก็ไม่สมเหตุสมผล ตอนนี้เราพัฒนาผลิตภัณฑ์แทบทั้งหมดของเราเอง ลูกค้ามาหาเราด้วยปัญหาซึ่งทางออกอาจแพงมากสำหรับเขา เราก็หาทางออกให้เขา ซึ่งก็มักจะเป็นทางแก้ปัญหาง่ายๆ* ***ตอนนี้เรากำลังเข้าไปในยุโรป*** *ซึ่งจะเป็นการเปลี่ยนโฉมหน้าบริษัทเรา ทำให้เราผลิตเพิ่มขึ้นสองเท่า" (สิ่งทอ)*

*"ผมคิดเสมอว่า****ประเทศไทยเป็นสวรรค์สำหรับธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางของออสเตรเลีย*** *ตอนนี้เศรษฐกิจออสเตรเลียกำลังบูม ผมเจอธุรกิจจำนวนมากที่หาคนงานไม่ได้ และหาอะไรอีกหลายอย่างไม่ได้ ทั้งหมดที่เขาต้องการ คือมีคนไปแตะไหล่เขาแล้วบอกว่า ทำไมไม่ลองมาที่เมืองไทยดู มาตอนสุดสัปดาห์ก็ได้ มาเจอนักธุรกิจออสเตรเลียที่สังสรรค์กันในงานของหอการค้าออสเตรเลีย ช่วยให้เขาได้สร้างเครือข่าย เรื่องนี้จะทำให้เขาได้ประโยชน์มาก ได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็น* ***ในออสเตรเลีย คนไม่อยากทำงานหนักๆในโรงงานอีกแล้ว*** *เป็นความคิดที่ผิด ที่คิดว่าโรงงานสิ่งทอของออสเตรเลียย้ายไปจีนหมด จีนนั้นเหมาะกับธุรกิจขนาดใหญ่เท่านั้น" (สิ่งทอ)*

*"ผมเห็นว่านี่เป็นโอกาสอันวิเศษสำหรับธุรกิจออสเตรเลียจำนวนมาก และสำหรับธุรกิจจากทั่วโลก ทำไม? เพราะ****ประเทศไทยมีโครงสร้างสาธารณูปโภคที่ดีที่สุดในภูมิภาคนี้ เวียดนามกำลังไล่หลังมาติดๆ*** *และก็ดูดีมาก กัมพูชามีความเสี่ยงมากเกินไปสำหรับธุรกิจของผม ผมขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมที่มีขึ้นๆลงๆ ผมกำลังจะเคลื่อนสู่ตลาดยุโรปและต้องโฟกัส เมื่อผมมาเมืองไทยใหม่ๆ ต้องคอยมาแก้ปัญหาเพื่อไม่ให้อะไรมันเสียหายมากขึ้น ตอนนี้ผมดีใจมากที่*

เรากลับสถานการณ์มาจนประสบความสำเร็จ ด้วยความอดทนฟันฝ่าและด้วยการทำงานอย่างหนักมาก ผมเองรับเงินเดือนต่ำมาก และใส่ใจในการลงทุนทุกอย่างกลับเข้าธุรกิจเพื่อมุ่งจับตลาดที่ใหญ่ขึ้น" (สิ่งทอ)

"สำหรับการผลิตที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญพิเศษอย่างนี้ ผมจะไม่ไปอินเดีย ส่วนจีนก็ไกลจากออสเตรเลียเกินไป มาเลเซียนั้นค่อนข้างดี ***แต่เราก็เลือกไทย การทำธุรกิจที่นี่เป็นเรื่องยาก ไม่ง่ายเลย*** *แต่ในออสเตรเลียก็ไม่ง่ายเหมือนกัน ถ้าคุณต้องการทำธุรกิจต่อไป ก็ดูตัวเลือกที่คุณมี โฟกัสที่โอกาส มีคนไม่มากที่มองเห็นโอกาส เป็นการยากที่จะคิดนอกกรอบ แล้วจินตนาการถึงจุดมุ่งหมายและความสำเร็จของคุณ" (สิ่งทอ)*

"ทุกคนที่ผมรู้จักในเมืองจีนมีหุ้นส่วนจีน ซึ่งไม่ได้ลงทุนเป็นตัวเงินเลย เป็นแค่ *nominee* ***เป็นต้นทุนค่าโสหุ้ยที่ผมไม่เห็นว่าจะเป็นประโยชน์อะไรกับธุรกิจ*** *แต่ละคนที่ไปเมืองจีนมีประสบการณ์ต่างกัน แต่คุณก็ได้ยินเรื่องราวเยอะแยะว่าทำธุรกิจในจีนได้ยาก โดยเฉพาะสำหรับธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง ส่วนคนใหญ่ๆนั้นเขาไม่มีปัญหากันเพราะเป็นเรื่องรัฐบาลต่อรัฐบาล แต่ผมคิดว่านักธุรกิจตัวเล็กๆเจอความยุ่งยากในจีนเป็นพักๆ" (สิ่งทอ)*

"เวียดนามได้ปรับปรุงระบบราชการของตัวเองเป็นอย่างมากในช่วง *6-8* ***ปีที่ผ่านมา*** *ทำให้ทุกอย่างง่ายขึ้น ดูเหมือนธุรกิจจะหลั่งไหลไปเวียดนามกัน เขาเปิดนิคมอุตสาหกรรม แค่ปีเดียวก็เต็มแล้ว ผมไปดูนิคมที่นั่น ขับรถจากสนามบินนานาชาติโฮจิมินห์ออกไปหนึ่งชั่วโมงครึ่ง เขาบอกว่ายังมีที่ดินเหลืออยู่หน่อย แต่เก็บไว้ให้ได้เดือนเดียวถ้าจะเอา เขาคาดว่ากลางปีหน้านิคมก็จะเต็มอีก มันช่างน่าทึ่งจริงๆ" (สิ่งทอ)*

"อินเดียนั้นไม่เหมือนกัน มันล้าหลังประเทศไทย *20* ***ปี นิคมที่อยู่ใกล้ที่สุดอยู่ห่างจากมุมไบประมาณห้าชั่วโมง*** *ในรัฐกุจราช ผมไปดูมาสองสามแห่ง แต่ไม่มีที่ดินเมื่อเราไปถึง โครงสร้างสาธารณูปโภคนั้นแย่มาก ถนนก็แย่มาก เหมือนกรุงเทพเมื่อ 15 ปีก่อน ต้องใช้เวลาสองชั่วโมงเพื่อเดินทางไปสนามบิน อะไรทำนองนั้น แย่มากๆ" (สิ่งทอ)*

"บริษัทสิ่งทอในออสเตรเลียไปลงทุนในต่างประเทศก็เพื่อให้ผลิตได้ถูกลงเท่านั้น และผลิตที่เมืองไทยก็ถูกกว่าออสเตรเลีย โครงสร้างสาธารณูปโภคที่นี่อาจจะดีกว่าใน Geelong และ Victoria เพราะอยู่ใกล้กรุงเทพมากกว่า เราค่อนข้างตกใจเมื่อเห็นราคาอาคารและที่ดินในนิคมอุตสาหกรรม *ราคาอาคารนั้นไม่ต่างกันเท่าไร แต่ราคาที่ดินนั้นต่างกันมาก ประโยชน์ที่ได้จากราคาที่ดินอาจสูญเสียไปเพราะการขนส่ง เพื่อส่งออกคุณต้องอยู่ใกล้กรุงเทพ คุณอาจต้องเสียค่าขนส่งเพิ่มขึ้นอีกปีละ 2 ล้านบาท ถ้าคุณเลือกไปตั้งที่ขอนแก่น แล้วขนคอนเทนเนอร์ขึ้นลง คุณสามารถประหยัดค่าที่ดินได้ 30% ถ้าอยู่นอกนิคมอุตสาหกรรม ผมได้พิจารณาเรื่องนี้อย่างจริงจัง แต่****ในฐานะคนต่างชาติคุณจำเป็นต้องมีหุ้นส่วนในประเทศ เพราะต้องขอในอนุญาตเต็มไปหมด ซึ่งเป็นเรื่องยาก" (สิ่งทอ)*

"นอกจากปัจจัยเรื่องแรงงานและโครงสร้างสาธารณูปโภคแล้ว *FTA* ***ก็มีส่วนสำคัญมาก*** *ของที่เราจะผลิตที่นี่และส่งออกไปออสเตรเลีย ก่อน FTA เราต้องจ่ายภาษี 5% หลัง FTA 5% นั้นก็หายไป นั่นคือการประหยัดต้นทุนไปอีก 5% เมื่อเปรียบเทียบกับเวียดนาม ตอนนี้เขากำลังพูดกันเรื่องการทำ FTA ระหว่าง Australia กับ Vietnam แต่นั่นก็อีกหลายปี" (สิ่งทอ)*

"ถ้าผมต้องตัดสินใจใหม่อีกครั้ง คงจะยากมากที่จะไม่เลือกโฮจิมินห์ ความง่ายในการตั้งบริษัท*และเรื่องแบบนั้น การขนส่ง ดูเหมือนปีนี้จะไม่มีไฟฟ้าดับสักเท่าไร แน่นอนว่าสภาพไฟฟ้าดับนั้นดีกว่าในจีน ทุกวันนี้มีไฟฟ้าดับในเมืองจีนบ่อยมาก ส่วนอินเดียนั้น ลืมไปได้เลย เพราะในหน้ามรสุม ทุกอย่างต้องหยุดหมด ตอนนี้เราซื้อเส้นด้ายทั้งหมดจากอินเดีย สัปดาห์ก่อน คอนเทนเนอร์ของผมต้องล่าช้าในอินเดีย เพราะฝน ฝนในอินเดียไม่เหมือนฝนที่นี่ ในมุมไบ มันตกทั้งวันทั้งคืนติดกันห้าวัน คุณไม่อยากออกไปข้างนอกหรอก เพราะคุณมองไม่เห็นแม้ข้ามถนน" (สิ่งทอ)*

"ระบบราชการและ red tape ในอินเดียนั้นแย่มากๆ *คุณส่งอะไรออกทางอากาศไม่ได้ จนกว่าคุณจะจดทะเบียนที่สนามบิน เพื่อจดทะเบียนต้องใช้เวลาหนึ่งสัปดาห์หรือสิบวัน คุณต้องกรอกแบบฟอร์มทั้งหมด และเสียค่าน้ำร้อนน้ำชาอะไรทำนองนั้น เพื่อให้มีสิทธิส่งออกจากมุมไบทางอากาศ แม้สำหรับเรื่องง่าย เช่น กล่องตัวอย่างสินค้า* ***การตั้งบริษัทในเวียดนามนั้นง่ายมากและในอินเดียก็ซับซ้อนมาก"*** *(สิ่งทอ)*

"ผมปลูกผักในเวียดนามด้วย แต่ขนาดเล็กกว่าในเมืองไทย ผมจะพยายามอีกสักตั้งในเมืองไทย ***เหตุผลที่ผมเลือกเมืองไทยในตอนแรกก็เพราะโลจิสติก มันดีกว่าจีนมากๆ สนามบินแห่งใหม่เป็นกุญแจสำคัญที่แสดงว่าทักษิณทำงานได้ดีในเรื่องเครือข่ายถนนและรถไฟ ว่าประเทศไทยมีพันธะสัญญาในการเป็นฮับ*** *แผนการหนึ่งของผมคือใช้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางส่งออกไปหลายๆประเทศ ผมอยากส่งผลิตภัณฑ์มาประเทศไทย แยกผลิตภัณฑ์ออก แล้วส่งต่อไปหลายๆที่ แผนการสำหรับเมืองไทยจะเดินหน้าต่อไป ถ้าผมพบหุ้นส่วนที่เหมาะสมเพื่อทำงานร่วมกัน มีสองสามบริษัทที่แสดงความสนใจที่ผมได้คุยด้วย" (เกษตร)*

"บริษัททำการตัดสินใจขึ้นอยู่กับ 1 คนที่เราไว้ใจ 2 ประโยชน์ด้านโลจิสติกของเมืองไทย 3 ต้นทุนโดยรวมในการทำธุรกิจถูกลง 4 ต้นทุนแรงที่ถูกลง 5 โอกาสด้านการตลาดในอาเซียน 6 การตัดสินใจถูกชี้แนะมาโดยลูกค้า และ 7 โอกาสด้านการตลาดในเมืองไทย" (เกษตร)

*"****ผมมาเมืองไทยเพราะสนามบินแห่งใหม่ สายการบินจำนวนมากใช้เมืองไทยเป็นฮับ*** *สำหรับผมเรื่องนี้มีเสน่ห์มาก เพราะผมมีแรงจูงใจระดับโลก ผมไม่อยากดีลกับฮ่องกงหรือกรุงเทพหรือสิงคโปร์เท่านั้น ผมยังทำอะไรได้อีกมาก ผมสามารถโทรไปปารีส มอสโคว์ แล้วส่งผลิตภัณฑ์ไป ประเทศไทยเป็นฮับได้ ผมสามารถแบ่งแยกผลิตภัณฑ์สำหรับแต่ละปลายทาง แล้วส่งออกไปจากเมืองไทย" (เกษตร)*

"การเกษตรในออสเตรเลียไม่ได้รุ่งเรือง ภาษีขาเข้าคือ 0% ผมนำเข้าจากไทยและจีนจำนวนมาก ต้นทุนการดำเนินงานของเราสูงมาก ค่าแรงก็สูง ในไร่ฟาร์ม ไม่มีจริยธรรมการทำงานเหมือนเดิม ไม่สามารถหาแรงงานที่พร้อมจะทำงานหนัก *คนเอเชียนั้นโอเค แต่ตอนนี้ก็หาคนเอเชียมาทำงานในฟาร์มได้ยากขึ้น ที่อื่นดูจะมีโอกาสดีกว่าเสมอ คนเอเชียฉลาดมาก และเขาก็พัฒนาตัวเองไปทำอย่างอื่น" (เกษตร)*

"ชาวนาออสเตรเลียต้องประสบความลำบาก เขาถูกบีบให้ต้องแข่งขันอย่างเสมอภาคอย่างที่รัฐบาลพูดถึงในโลกที่ไม่มีความเสมอภาค *ในฐานะผู้ส่งออก ผมต้องแข่งขันกับประเทศอื่น ผมต้องมีกำไร ถ้าต้นทุนของชาวนาชาวไร่เพิ่มขึ้น แต่ราคาผลิตภัณฑ์ต่ำลง เขาจะทำอะไรได้ ทางเดียวที่ทำได้คือ รัฐบาลต้องอนุญาตให้นำคนงานต่างชาติเข้ามา อนุญาตให้จ่ายค่าจ้างน้อยลง และค่าใช้จ่ายต่อเนื่องอื่นๆด้วย ถ้าได้อย่างนั้น ชาวไร่ชาวนาของเราจะมีประสิทธิภาพมากในวิธีการที่เขาปลูกพืช และตอนนี้ภาวะฝนแล้งก็มาซ้ำเติมเขา" (เกษตร)*

"นี่คือเหตุผลที่ทำให้ผมต้องไปลงทุนในต่างประเทศ ผมมีลูกค้าในออสเตรเลีย ถ้าผมไม่ส่งของให้เขา คนอื่นก็จะส่งให้ *ผมต้องเป็นคนๆนั้นที่ส่งของให้ลูกค้าแม้จะต้องนำเข้าจากต่างประเทศก็ต้องทำ ประเทศจีนไม่มีปัญหาฝนแล้งเหมือนออสเตรเลีย และถ้าเขาเจอปัญหานี้ รัฐบาลของเขาก็ช่วยเขา รัฐบาลของเราไม่ได้ช่วยเราเท่าไร ใช่รัฐบาลช่วยเราส่งออก แต่ก็จำกัดมาก เป็นเงินช่วยเหลือการส่งออก เขาให้เงินช่วยเหลือวันละ 250 ดอลลาร์ ค่าโรงแรมก็ปาเข้าไปปีวันละ 300 ดอลลาร์แล้ว ค่ากินก็ไม่รวม ไม่ได้เรื่องสักเท่าไร ยากมากทีเดียว" (เกษตร)*

"ภาษีขาเข้าของออสเตรเลียเท่ากับ 0% สำหรับผลไม้และผัก *แต่ไม่ใช่ว่าใครๆจะส่งออกมาออสเตรเลียได้หมด คุณต้องมีระเบียบการสำหรับการส่งออก ผมสงสัยว่าปัญหาหนึ่งของประเทศไทยคือ**ไทยอนุญาตให้มีสินค้าเข้ามามากเกินไป และอนุญาตให้ผลิตภัณฑ์ที่ปลูกในประเทศอื่นได้รับใบรับรองว่ามีต้นกำเนิดจากประเทศไทยเพื่อส่งออกไปยังประเทศอื่นๆ" (เกษตร)***

"ผมไปที่ Villa supermarket ระหว่างเดือนพฤษภาคม มิถุนายน กรกฎาคม เขามีผลิตภัณฑ์อย่างเช่น ลูกพีชจากออสเตรเลีย แต่ที่จริงมันเป็นผลิตภัณฑ์จากอเมริกา ***ผมรู้ราคาสินค้าในออสเตรเลียและค่าขนส่งเป็นอย่างดี เมื่อผมเห็นคู่แข่งของผมในเมืองไทยขายผลิตภัณฑ์ในราคาที่น้อยกว่าที่ผมจ่ายในออสเตรเลีย ผมก็รู้ว่าต้องมีอะไรไม่ชอบมาพากลแน่*** *ถ้าเขาไม่โง่ ก็คือทำการค้าแบบไม่หวังผลกำไร ดังนั้นต้องมีอะไรไม่ชอบมาพากลแน่ เรื่องแบบนี้เกิดขึ้น และคุณก็ต้องอยู่กับมัน ผมสู้เขาได้เพราะชื่อเสียงของผม ความหลากหลายของสินค้า คุณภาพและบริการของผม แต่ผมสู้เขาเรื่องราคาไม่ได้" (เกษตร)*

"เราตั้งธุรกิจในเมืองไทยในปี 1984 โรงงานแห่งแรกเล็กเกินไป เราก็เลยมาลงทุนใหม่ที่นี่ ในโรงงานใหม่ที่ชลบุรี เราส่งออกไปพม่า ลาวและกัมพูชา และส่งออกไปเอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เรามีสำนักงานขายในทุกประเทศในเอเชีย เราได้รับส่งเสริมจาก BOI สำหรับโรงงานใหม่ของเราที่นี่ เราได้รับยกเว้นภาษี 7 ปี โรงงานในอมตะนครเพิ่งจะเปิดก่อนเกิดไข้หวัดนก ซึ่งก็ทำให้การคาดการณ์ของเราทั้งหมดไม่เป็นจริง นั่นคือปลายปี 2003 นั่นคือตอนที่ไข้หวัดนกมาถึงอย่างไม่เป็นทางการ" (อาหารสัตว์)

"ธุรกิจส่วนใหญ่ของเราคือสัตว์ปีก อุตสาหกรรมสัตว์ปีกของไทยหายวับไปตอนครึ่งแรกของปี 2004 ซึ่งเป็นเรื่องที่สาหัสสำหรับทุกคน ไม่ใช่แต่เรา ไม่มีความต้องการในประเทศ ทุกคนหยุดกินไก่ ไม่มีการส่งออก เพราะไม่มีใครกล้าซื้อ *ยังมีบริษัทที่เสียหายด้านการเงินจากกรณีนั้น เพราะเขาผลิตแต่ขายไม่ได้ และคุณก็ไม่สามารถยุติการผลิตได้ในชั่วข้ามคืน" (อาหารสัตว์)*

“ตอนนี้สถานการณ์ดีขึ้น แต่ก็ยังมีไข้หวัดนกอยู่ เราไม่สามารถส่งออกเนื้อไก่สด แต่ทุกคนก็หันไปทำผลิตภัณฑ์ต้มสุก แต่ก็ยากที่จะหาตลาดส่งออกได้ถึง 550,000 ตัน ตอนนี้ไทยส่งออกประมาณ 300,000 ตัน ดังนั้นมันก็กำลังดีขึ้น แต่อุตสาหกรรมก็ยังผลิตต่ำกว่าขีดความสามารถอย่างมาก” (อาหารสัตว์)

“เรามีลูกจ้าง 38 คนในเมืองไทย โรงงานใหม่ของเราใช้ระบบอัตโนมัติแทบทั้งหมด รายได้ประมาณ 1.2 พันล้านบาท เราหวังว่าธุรกิจจะขยายตัวในอนาคตอันใกล้ แต่ไม่รวดเร็ว ***ในเวียดนาม ธุรกิจขยายตัวอย่างรวดเร็ว*** *แต่ที่นี่ตลาดมีปัญหา มันอิ่มตัวแล้ว* ***การส่งออกของไทยเจออุปสรรคที่ไม่ใช่ภาษีทุกแห่ง ญี่ปุ่นก็มี EU ก็มี ไม่ใช่เพราะไข้หวัดนก แต่เขาไม่ต้องการผลิตภัณฑ์จากไทยเข้าไปมากเกินไป*** *ตอนนี้ญี่ปุ่นบอกว่าจะให้ใบอนุญาตโรงงานแปรรูปเพียงจำนวนหนึ่งเท่านั้น คือให้ 52 โรง ญี่ปุ่นมาตรวจโรงงานทุกสองปี ส่วน EU ก็บอกว่า เราจะยอมรับผลิตภัณฑ์เท่านั้นเท่านี้ตัน ถ้าเรานำเข้ามากกว่านี้ ภาษีก็จะมากขึ้นด้วย ทำให้มันแข่งขันไม่ได้ สหรัฐก็ยังมีปัญหาเรื่องเก็บภาษีกุ้งไทย ยังไม่มีความชัดเจนว่าจะเป็นยังไง ดังนั้นปริมาณการผลิตจึงค่อนข้างหยุดนิ่ง เพื่อแก้ปัญหานี้ คุณต้องหาตลาดส่งออกใหม่ๆ ซึ่งอาจจะได้แก่ตะวันออกกลาง และก็มีโอกาสอื่น แต่ก็ต้องพยายาม” (อาหารสัตว์)*

*“ออสเตรเลียมาลงทุนในไทย****เพื่อแสวงหาฐานการผลิตที่ถูกกว่าออสเตรเลีย แรงงานที่นี่ควบคุมได้ง่ายกว่าในออสเตรเลีย*** *นักลงทุนคนหนึ่งบอกผมว่า ในโรงงานของผมในออสเตรเลีย คนงานบอกผมว่าพวกเขาต้องการทำงานเมื่อไร ผมจึงพอใจจ้างคนเขมรอพยพทำงานในโรงงาน คนเขมรทำงานได้ดีกว่าคนออสเตรเลีย* ***คนออสเตรเลียมีความคิดแบบสหภาพแรงงาน ซึ่งเจ้าของโรงงานไม่ชอบ ประเทศไทยไม่มีปัญหานี้ จึงถือว่าเป็นฐานการผลิตที่ดี และยังผลิตสินค้าได้ถูกกว่ามากทั้งสำหรับตลาดในออสเตรเลียหรือส่งออกไปตลาดโลก”*** *(ทั่วไป)*

“เราผลิตเพื่อส่งออกเท่านั้น ส่งกลับไปที่ออสเตรเลียและส่งไปคานาดา ผู้บริหารตัดสินใจมาประเทศไทยเพราะ ***ต้นทุนการผลิตถูกกว่า*** *โรงงานผลิตของเราในเมลเบิร์นซึ่งมีขนาดเท่ากับโรงงานในเมืองไทยถูกลดคนลงนิดหน่อย โรงงานนั้นมีหน้าที่ประกอบเครื่องและทำงานด้านอิเล็กทรอนิกส์” (ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์)*

*“เราพิจารณา****เรื่องการไปลงทุนในจีน แต่ภาษีสรรพสามิตทำให้ต้นทุนเท่ากับผลิตออสเตรเลีย ขณะที่ TAFTA ช่วยลดภาษีขาเข้าที่นี่*** *นอกจากนั้นเมืองไทยยังเป็นจุดหมายที่เราพอใจมากกว่า* ***ทำเลอยู่ใกล้กับเมลเบิร์นและซิดนีย์มากกว่า ผู้คนดูจะเป็นมิตรมากกว่า*** *มีสถานที่พักผ่อนหย่อนใจและทำธุรกิจในเวลาเดียวกัน”(ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์)*

“ไทยเป็นประเทศที่บริษัทจำนวนมากอยากจะมาตั้งฐานการผลิต เพราะสำหรับอุตสาหกรรมที่ต้องใช้แรงงานมากในออสเตรเลีย เราแข่งขันไม่ได้กับประเทศอื่นในเอเชีย ดังนั้นบริษัทออสเตรเลียจึงต้องการย้ายฐานการผลิตไปต่างประเทศ และเมืองไทยก็น่าสนใจพอสมควร ***เป็นศูนย์กลางลุ่มน้ำโขง ไม่พัฒนาเท่าฮ่องกง สิงคโปร์ ทำให้***

ค่าแรงถูกกว่า ไม่ถูกเท่าจีน เวียดนาม และอินเดีย แต่ก็ก้าวหน้ากว่าประเทศเหล่านั้น *มีระบบมากกว่า" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

"ดังนั้น ทั้งในทางทฤษฎีและทางปฏิบัติ เมืองไทยจึงเหมาะสำหรับการลงทุน บริษัทที่มาที่นี่และอดทนฝ่าฟันอุปสรรคได้ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี แต่ จะดีกว่านี้อีกมาก ***เมืองไทยจะมีคนเข้ามาลงทุนมากกว่านี้ ถ้ามีการเปิดกว้างในด้านธรรมเนียมปฏิบัติด้านธุรกิจมากกว่านี้ เรื่องนี้เกี่ยวกับความรู้สึกชาตินิยม*** *ประเทศไทยมีเอกลักษณ์โดดเด่นในเอเชียในแง่ที่ว่าไม่เคยตกเป็นเมืองขึ้นใคร จึงมีความรู้สึกรุนแรงเกี่ยวกับเรื่องงานและเศรษฐกิจ คือจะต้องคุ้มครองคนในประเทศ ซึ่งเรื่องนี้ผมสนับสนุน 100% มันเป็นเรื่องยากมากที่จะหาสมดุลระหว่างการปกป้องเกียรติภูมิด้านวัฒนธรรมของประเทศ ขณะเดียวกัน ก็พยายามดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ นี่เป็นเรื่องยากมาก ไม่มีใครทำได้ถูกหมด" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

"นักลงทุนชั่งน้ำหนักเรื่องข้อดีข้อเสียในการลงทุนในเมืองไทย เรื่องง่ายๆอย่างเช่น ถ้าไปสิงคโปร์ จะสามารถตั้งบริษัทได้ภายในหนึ่งวัน แต่ค่าแรงงานที่นั่นแพงกว่ามาก ถ้าไปมาเลเซีย มาเลเซียเป็นประเทศมุสลิม เดี๋ยวนี้ ***มีบริษัทที่รู้สึกไม่มั่นใจที่จะไปตั้งกิจการในประเทศมุสลิม*** *ไม่ใช่เพราะพวกเขาต่อต้านศาสนา แต่****เพราะความเสี่ยงทางการเมืองมีมากขึ้น****ในพื้นที่นั้น บางคนอาจจะมองไปที่ประเทศจีน แต่ผมเชื่อว่าลงทุนในจีนนั้นยากกว่าในไทย ถึงแม้จะมีโอกาสมากกว่ากันเยอะมากในประเทศจีน ผมว่า****มีความเป็นไปได้น้อยมากที่จะตั้งธุรกิจในจีนและประสบความสำเร็จ" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)***

"แต่ละอุตสาหกรรมมีเหตุผลต่างกันในการไปลงทุนในต่างประเทศ ***นักลงทุนต้องมาที่เมืองไทยถ้าเป็นอุตสาหกรรมยานยนต์*** *ไม่ว่าจะมีปัญหามากแค่ไหนก็ตาม จะเป็นเรื่องตลกที่จะไปเปิดโรงงานในอินเดียที่ซึ่งไม่มีผู้ผลิตรถยนต์ ดังนั้นไทยจึงเป็น* ***ดีทรอยแห่งเอเชีย*** *และดึงดูดการลงทุนในด้านนี้จำนวนมาก แต่ก็ยังไม่ใช่เรื่องง่ายที่บริษัทออสเตรเลียจะมาเปิดธุรกิจที่นี่" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

"ผมไม่รู้จักใครที่มาผลิตเพื่อขายในตลาดในประเทศไทยเท่านั้น อาจจะมีบ้าง แต่ส่วนใหญ่ที่ผมรู้คือ ***พวกเขามาที่นี่เพื่อขายทั้งในตลาดไทย และตลาดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หรือตลาดโลก" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)***

*"ผมคิดว่ามีความน่าดึงดูดที่จะตั้งโรงงานผลิตที่นี่เพื่อส่งเข้าไปขายในจีน ไม่รู้ว่าผมคิดถูกหรือผิด แต่ผมคิดว่าไทยมีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับจีนมาก มีนักธุรกิจเชื้อชาติจีนในเมืองไทยเยอะ ชาวไทยเชื้อสายจีนที่อยู่ที่นี่มา 40-50-60 ปี พวกนี้มีความสัมพันธ์ที่ดีมากกับคนในเมืองจีน ผมจึงคิดว่า****เป็นการปลอดภัยที่สุดที่จะเจาะตลาดจีนโดยตั้งฐานในเมืองไทย หรือจากประเทศเพื่อนบ้านจีน ดีกว่าที่จะเข้าไปตั้งในจีน*** *คุณดูสิ แม้แต่บริษัทใหญ่ๆ ในเมืองไทยที่มีสายสัมพันธ์ที่ดีมากในประเทศจีน ยังต้องไปต่อสู้กับปัญหาในเมืองจีน ยังทำธุรกิจในเมืองจีนอย่างลำบากเลย แล้วบริษัทต่างชาติ โดยเฉพาะบริษัทขนาดกลางหรือขนาดเล็ก คิดว่าจะไปรอดในเมืองจีนได้ยังไง* ***แม้แต่ Coke ก็ยังออกจากจีน Foster ก็ออกจากจีน*** *บริษัทเหล่านี้เข้าไปในตลาดจีนเมื่อ 6 หรือ 7 ปีก่อนแต่ก็ต้อง*

*ออกมา เพราะว่ามันยากเกินไป ตอนนี้พวกเขาอยากจะกลับเข้าไปอีก มีหลายบริษัทเหมือนกันที่ไปได้ดีในจีน แต่ก็มีอีกหลายบริษัทที่พบปัญหายุ่งยากในการหาที่ตั้งโรงงาน ใน**การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา ในการปกป้องธุรกิจของตนจากหุ้นส่วนเจ้าเล่ห์ และจากกฎเกณฑ์ของรัฐบาล**ที่บีบให้พวกเขาต้องออกมา ดังนั้นผมจึงคิดว่าเมืองจีนเป็นที่ๆมีความเสี่ยงสูงที่จะตั้งโรงงานผลิต" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

*"คนออสเตรเลียที่มีหัวธุรกิจพบว่าเป็นการง่ายกว่าที่จะเปิดธุรกิจในเอเชีย เพราะต้อง**ใช้ต้นทุนต่ำกว่า ไม่เหมือนออสเตรเลียที่ทุกอย่างแพงมาก** มีเพียงล้านบาทก็เริ่มต้นธุรกิจในเมืองไทยได้แล้ว ในเมลเบิร์นทำไม่ได้แน่" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

***"มีบริษัทใหญ่ๆในออสเตรเลีย แต่ส่วนใหญ่พวกนี้ไม่สนใจประเทศไทย ยกเว้นว่าจะมีโอกาสทางการตลาด** ตัวอย่างเช่น Boral ทำธุรกิจซีเมนต์ที่นี่ ซึ่งก็ไปได้ด้วยดี แต่ส่วนใหญ่แล้วจะพบว่ามีการส่งออกจากออสเตรเลียมากกว่า เช่น Dairy Australia ไม่ได้ตั้งบริษัทที่นี่ แต่ส่งผลิตภัณฑ์นมมาขายในเมืองไทย" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

*"ทำไมผมถึงเลือกเมืองไทย? คำตอบง่ายมาก **ที่นี่เหมือนบ้านอีกแห่งหนึ่งของผม ผู้คนอัธยาศัยดี แต่ต้องใช้เวลานานกว่าจะสร้างความไว้เนื้อเชื่อใจ** ผมใช้เวลาห้าปีกว่าจะสร้างความรู้สึกนี้ได้ ตัวผมเองทำธุรกิจกับเมืองไทยมา 15 ปีแล้ว ผมจึงมีเพื่อนที่นี่ และที่นี่ก็มีเสถียรภาพ เป็นการง่ายสำหรับผมที่จะเริ่มต้นทำอะไรสักอย่างในเมืองไทย ทุกอย่างขึ้นอยู่กับความไว้เนื้อเชื่อใจ และพันธะสัญญาในระยะยาว" (โทรคมนาคม)*

*"ปัจจัยสำคัญในการดึงดูดให้เราอยู่เมืองไทยต่อไปคือ **ต้นทุนการทำธุรกิจ เสถียรภาพของรัฐบาล และนโยบายเรื่องการนำกำไรออกนอกประเทศได้" (ทั่วไป)***

*"มีนักธุรกิจออสเตรเลียจำนวนมากย้ายฐานการผลิตมาที่นี่ **เพราะค่าแรง เงินเดือนที่นี่ถูกกว่ามาก** มีโครงการที่น่าสนใจหลายโครงการเช่น โครงการ Clough Sino Thai ที่สัตหีบ คือสร้างโรงงานถลุงอะลูมิเนียมในเมืองไทย เชื่อมในเมืองไทย แล้วถอดชิ้นส่วน เอาใส่เรือลากจูง ลากกลับไปออสเตรเลีย ประโยชน์คือต้นทุนช่างเชื่อมในออสเตรเลียคือชั่วโมงละร้อยเหรียญ เทียบกับที่นี่อาจจะชั่วโมงละสิบเหรียญ และคุณภาพก็อาจจะดีกว่าด้วย" (สมาคมธุรกิจ)*

*"จากฐานลูกค้าของเรา มีคนไปเทรดโชว์ งานแสดงสินค้าในเมืองไทยน้อยมาก **ส่วนใหญ่ที่ไปเมืองไทยคือไปหาคู่ลงทุน หรือพยายามขายเครื่องจักรเข้าเมืองไทย** เพราะไทยมีฐานอุตสาหกรรมการผลิตที่ใหญ่มาก" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

"มีผู้ส่งออกที่ประสบความสำเร็จจำนวนหนึ่งที่มองดูลู่ทางการลงทุนในต่างประเทศ พวกนี้จะเป็นอุตสาหกรรมขนาดค่อนข้างใหญ่ ต้นทุนด้านแรงงานและวัตถุดิบในออสเตรเลียสูงกว่าเมืองไทยมาก พวกผู้ผลิตเครื่องจักร

*พยายามส่งออกไปไม่ใช่แค่ตลาดไทย แต่ตลาดใหญ่ในยุโรปด้วย เช่น เยอรมัน และสหรัฐ และ**พวกนี้ต้องแข่งขันกับเครื่องจักรที่ผลิตในเมืองไทย พวกเขาจึงต้องพยายามหาทางลดต้นทุน** นี่คือเหตุผลหลักที่พวกนี้จะลงทุนในเมืองไทย คือพยายามลดต้นทุนการผลิต" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

"อุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานสูงจำนวนมากกำลังย้ายฐานการผลิตออกจากออสเตรเลีย เช่น เสื้อผ้า รองเท้า และยานยนต์ พวกนี้จะต้องการหาคู่ร่วมทุนในเมืองไทย เนื่องจากต้นทุนการผลิตที่สูงในออสเตรเลีย" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)

*"โดยทั่วไปแล้ว บริษัทออสเตรเลียเห็นว่า**สภาพแวดล้อมธุรกิจในประเทศไทยนั้นดี ตลาดก็ดี** ผมคิดว่าคนไทยและออสเตรเลียก็เข้ากันได้ดี ในด้านการลงทุน ก็มีบริษัทออสเตรเลียเข้ามาลงทุนหลายราย ARB, Air International, PBR, ล้วนมีโรงงานในเมืองไทย ผมคิดว่าพวกเขาพอใจกับธุรกิจที่เป็นอยู่" (สมาคมธุรกิจ)*

*"ประเทศไทยเป็นที่ๆดึงดูดใจสำหรับการลงทุน เพราะ**โครงสร้างสาธารณูปโภค** ประเทศอย่างเช่น **อินเดีย จีน เวียดนาม ยังคงไม่มีโครงสร้างที่ดี และยังต้องฝึกคน**ที่นั่นอีกมาก ผมเพิ่งกลับมาจากเวียดนาม ที่นั่นขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ **ข้อดีของเมืองไทยคือ แรงงานที่มีทักษะ ความเป็นมิตรของผู้คน และโครงสร้างสาธารณูปโภค สิ่งที่ควรปรับปรุงคือ ความอืดอาดยืดยาดของระบบราชการต้องทำให้เร็วขึ้นกว่านี้** และก็ถ้าหยุดขุดเจาะถนนสายเดียวกันทุกปีได้ก็จะดี นอกจากนั้น**ปัญหาเรื่องภาษา**ก็ยังเป็นอุปสรรคสำคัญ" (ภาพยนตร์)*

*"ในช่วงสี่ปีแรกที่เราพยายามเจาะตลาดโลกในด้านวัสดุถ่ายทำภาพยนตร์ เราไปนิวยอร์ค และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้กับหน่วยงานด้านภาพยนตร์ของรัฐนิวเซ้าท์เวลส์ แต่เราแข่งกับใครไม่ได้ เมื่อพบกับทางสองแพร่ง เราต้องตัดสินใจว่าจะปิดกิจการหรือย้ายฐานการผลิต ทีแรกเราดูที่อินโดนีเซีย เวียดนาม จีน ผมมีเพื่อนในบริษัทภาพยนตร์ของไทยหลายคน และเห็นว่า**เมืองไทยเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้** ดังนั้นเราจึงเริ่มต้นขอส่งเสริม BOI จากในออสเตรเลีย" (ภาพยนตร์)*

*"สิ่งที่ดึงดูดนักลงทุนต่างชาติในประเทศไทยหรือ? **การเติบโตทางเศรษฐกิจที่ดีอย่างสม่ำเสมอ**ในช่วงสองสามปีที่ผ่านมา ลู่ทางก็ค่อนข้างดี น่าจะเติบโตที่ประมาณ 4-6%**. ต้นทุนด้านแรงงานและวัสดุค่อนข้างถูกเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ** และผมคิดว่าธุรกิจที่นี่ค่อนยุติธรรม ระบบราชการไม่มีปัญหาเท่ากับประเทศอื่น ทำธุรกิจที่นี่ค่อนข้างง่าย" (พลาสติกยานยนต์)*

*"ปัจจัยสำคัญที่เราเลือกไปลงทุนในต่างประเทศคือ ทั้ง**ผมและภรรยาชอบเมืองไทย** แม้ว่าเมืองไทยจะมีปัญหาหลายอย่าง แต่เราก็ยังชอบ ทุกประเทศต่างก็มีปัญหาทั้งนั้นแหละ แต่เราจะไม่มีวันตัดสินใจไปลงทุนในเมืองไทยเลย ถ้าเราไม่มีเครือข่ายธุรกิจที่เหมาะสม เรื่องนี้เป็นเรื่องสำคัญที่สุด **ความไว้เนื้อเชื่อใจโดยส่วนตัว**เป็นเรื่องสำคัญ แต่เราก็รู้ด้วยว่าหุ้นส่วนชาวไทยของเรามีอิทธิพลทั้งในวงการธุรกิจและการเมือง ทำให้เราสามารถติดต่อคนที่เราจำเป็นต้องติดต่อได้ **ความสัมพันธ์ในระดับสูงเป็นเรื่องสำคัญ เพราะช่วยเปิดโอกาสทางธุรกิจให้เรา** ถ้า*

เราไม่มีคนในพื้นที่ที่มีอิทธิพล ก็คงจะยากมากสำหรับธุรกิจของเราซึ่งมีขนาดเล็ก ที่จะตั้งตัวและประสบความสำเร็จในเชิงพาณิชย์ในเมืองไทย" (พลาสติกยานยนต์)

"ทำไมเราถึงมาลงทุนในเมืองไทย? บริษัทจำเป็นต้องย้ายไปสู่ฐานการผลิตที่ต้นทุนถูกลง ค่าแรงถูกลง ในการเลือกประเทศที่ลงทุน ***เรามีความกังวลนิดหน่อยเกี่ยวกับการลงทุนของชาวต่างชาติในเมืองจีน และค่าแรงในเมืองไทยก็สูงขึ้นทุกวัน ประเทศไทยเปิดกว้างให้การยอมรับความเป็นเจ้าของของบริษัทต่างชาติมากกว่า*** *เราจึงเลือกเมืองไทย" (ทำเครื่องมือ)*

"ผมอยู่ในทีมงานเลือกสถานที่การลงทุน ผมเลือกที่ๆผมอยากอยู่ ผมอยากอยู่เมืองไทย ทำไมหรือ? ***โรงเรียนนานาชาติ ระบบการแพทย์*** *ที่นี่ดีไม่แพ้สิงคโปร์ในด้านโครงสร้างสาธารณูปโภค ในระยะต่อไป อาจจะในสิบปีข้างหน้า เวียดนามอาจจะตามทันไทย* ***ส่วนจีนนั้นยังไม่พร้อม ถ้าส่งชาวต่างชาติไปทำงานที่นั้น จะแพงมาก*** *แน่นอนว่าจีนจะส่งผลต่อราคา commodity แต่ประเทศอย่างไทยและเวียดนามจะเป็นโอกาสสำหรับบริษัทต่างชาติขนาดใหญ่ เช่นเดียวกับอุตสาหกรรมยานยนต์ในเมืองไทย ความต้องการภายในประเทศคือปัจจัยสำคัญที่ผลักดันการตัดสินใจลงทุนสำหรับโครงการน้ำมันและแก๊ส ซึ่งมุ่งเน้นทั้งตลาดภายในประเทศและตลาดส่งออก" (น้ำมันและแก๊ส)*

"การเลือกเมืองไทยเป็นการตัดสินใจอย่างจงใจ ผมรู้จักอินเดียดีมาก ในเรื่องของอัญมณี ผมรู้จักเขตอุตสาหกรรมทั้งหกแห่ง แหล่งผลิตเพชรนอกมุมไบ ผมคุ้นเคยกับศูนย์อัญมณีของจีน เราพอใจประเทศไทยมากกว่าด้วยเหตุผลหลายๆอย่าง อย่างแรกคือ ***เราชอบคนไทย วัฒนธรรมไทย เราพบว่าเรื่องนี้เป็นเรื่องยากในอินเดียและในจีนโดยเฉพาะอย่างยิ่งภายใต้บีโอไอ และทำงานในเขตปลอดภาษี ในนิคมอุตสาหกรรม เป็นเรื่องที่ง่ายมากๆในปัจจุบัน ในเมืองจีน ทำธุรกิจได้ยากมากๆ จีนไม่มีทรัพยากรธรรมชาติของตัวเอง และยังมีการขอใบอนุญาตและเจ้าหน้าที่รัฐบาลอีกโขยงใหญ่ ทำให้ทำธุรกิจในเมืองจีนยากมาก ยกเว้นว่าคุณจะร่วมทุนกับคนจีน ซึ่งไม่ใช่สิ่งที่เราอยากทำ ในอินเดีย เราพบว่าจริยธรรมทางธุรกิจไม่เป็นที่น่าพอใจ นี่คือสถานการณ์ในทุกวันนี้ เมืองไทยในแง่ของอุตสาหกรรมอัญมณี ในความเห็นของผม ที่นี่คือศูนย์กลางของอัญมณีที่มีสีสัน*** *การทำอัญมณีเครื่องประดับ และยังเป็นศูนย์กลางของอัญมณีเป็นเม็ดๆแบบมีสีสัน แต่ไม่ใช่เพชร" (อัญมณี)*

"งานของบริษัทกฎหมายนานาชาติส่วนใหญ่ที่เราทำในภูมิภาคนี้คืองานประเภทควบรวมกิจการ *merger and acquisition, งานโปรเจ็กซึ่งเกี่ยวพันกับวิกฤตเศรษฐกิจปี 1997 – 1998 บริษัทกฎหมายของอังกฤษมักจะปิดกิจการประมาณปี 2001 และถอนตัวจากภูมิภาค เป็นเรื่องยากมากที่บริษัทกฎหมายของอเมริกากับอังกฤษจะสามารถทำรายได้ในเอเชียได้เท่ากับที่ทำในประเทศของตน* ***ส่วนของออสเตรเลียนั้นมีฐานต้นทุนถูกกว่า เราจึงสามารถยืดหยัดอยู่ในเอเชียได้ต่อไป*** *มีธุรกิจในระดับที่ค่อนข้างสูงทีเดียว และระดับความมั่นใจในธุรกิจก็สูงมาก งานของเราที่นี่ยุ่งมาก ดีมาก ทุกคนดูเหมือนจะมองหาคนทำงาน ผมคิดว่าภาคธุรกิจอื่นๆก็เหมือนกัน แต่ก็จะมี*

บางภาคธุรกิจที่ลำบากเหมือนกัน" (กฎหมาย)

"ทำไมเราถึงเลือกเมืองไทย? ครั้งแรกเริ่มคือ ***ลูกค้ารายสำคัญของเราในเยอรมันมาตั้งกิจการในเอเชีย*** *ตอนนั้นคืออุตสาหกรรมเคมี เราก็เลยมา ต่อมาในปี1999 เมื่อเราตั้งตัวได้แล้ว เราก็เริ่มร่วมมือกับ Daimler Chrysler และพัฒนาธุรกิจด้านยานยนต์ขึ้นมา เราเลือกเมืองไทยเพราะออฟฟิชที่นี่พัฒนาอย่างรวดเร็ว ประสบการณ์การพัฒนาในประเทศอื่นเช่น มาเลเซีย และสิงคโปร์ ไม่ได้ขยายตัวเร็วอย่างในเมืองไทย จึงสมเหตุสมผลที่จะทำให้เมืองไทยเป็นออฟฟิชหลักในภูมิภาคนี้ สำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์* ***ด้วยการตั้ง free zone ขึ้นในประเทศไทย ลูกค้าหลายรายรู้สึกว่าตลาดรถยนต์ในเมืองไทยใหญ่พอที่จะมาตั้งโรงงาน และยังสามารถเพิ่มตลาดส่งออกได้ด้วย*** *ประเทศไทยกำลังไปได้ดีด้านยานยนต์ มีประชากรมากพอควร และมีความคิดที่จำกัดห้ามปรามน้อยกว่าในการทำธุรกิจ คือค่อนข้างมีเสรีภาพมากกว่า ในด้านโลจิสติก เราคิดว่าบริษัทของเราสามารถนำความคิดใหม่ๆเข้ามาเพื่อช่วยการขนส่งทางบกที่นี่ ด้วยการใช้อุปกรณ์ที่ทันสมัยมากขึ้น และลดต้นทุนด้านโลจิสติกของประเทศ เราไม่ได้มาเมืองไทยเพราะค่าแรงถูก เพราะเราทำธุรกิจในประเทศ จึงเป็นการแข่งขันภายในประเทศเท่านั้น เราพยายามจะตั้งมาตรฐานให้คนขับรถของเราได้รับการฝึกอบรมอย่างดีที่สุด เป็นคนขับที่ดีที่สุด ก่อปัญหาน้อยที่สุด ทั้งในด้านประสิทธิภาพและความปลอดภัย" (โลจิสติก)*

"ทำไมเราถึงเลือกเมืองไทย? ***ประเทศไทยมีธุรกิจโลจิสติกที่เติบโตอย่างรวดเร็วมาก*** *และในการส่งออกด้วย จึงมีตลาดพร้อมอยู่แล้ว และบริษัทก็มองเห็นโอกาสและได้มาที่นี่เมื่อ 15 ปีก่อน เรามองหาโอกาสในประเทศที่กำลังพัฒนาเสมอ ปริมาณสินค้าที่เราขนส่งตอนนี้มีปริมาณสูงมาก ไทยเป็นตลาดใหญ่สุดอันดับสองใน APEC หลังจากสิงคโปร์ ที่เรามาตั้งสำนักงานใหญ่ประจำภูมิภาคที่นี่ก็เพราะในปี 2005 เราตัดสินใจแยกภูมิภาคเอเชียแปซิฟิคกับจีน จีนนั้นใหญ่มากและสำคัญมากสำหรับเรา เรามีออฟฟิชหลายแห่งในจีน และเพราะการขยายตัวในจีน เราจึงตัดสินใจว่าเราต้องโฟกัสที่จีน จึงได้ตั้งสำนักงานในเซี่ยงไฮ้ กิจการในจีนนั้นใหญ่กว่าไทยมาก" (โลจิสติก)*

"ข้อตกลงการค้าเสรีกับออสเตรเลียก็ไม่มีผลอะไร *เพราะสินค้าพวกนี้ ตั้งแต่ต้นพาร์ทเนอร์ผมเขาบอกว่าก็ไม่มีภาษีอยู่แล้ว ก็เลยไม่มีผลอะไร พาร์ทเนอร์เขาไม่ได้มาเพราะเอฟทีเอ เขามาเพราะ relationship หนึ่ง แล้วเมืองไทยมันก็ยังน่าลงทุน คือ politic ทุกอย่างก็ดี แล้ว****เขาก็แฮ๊ปปี้กับคน*** *เขามาบ่อย เขาก็บอกว่า คนไทยก็ยังดี คุยกันง่าย ไม่ค่อยน่ากลัวทำนองนั้น" (ผู้บริหารคนไทยในบริษัทร่วมทุนกับออสเตรเลียด้านผลิตเครื่องมือสำหรับอุตสาหกรรมเหมืองแร่)*

3 ปัญหาเชิงวัฒนธรรม

นักลงทุนออสเตรเลียส่วนใหญ่เห็นว่าการทำธุรกิจในประเทศไทยเป็นเรื่องที่ยากลำบากมาก สาเหตุมีหลายประการ และปัญหาสำคัญคือความแตกต่างทางวัฒนธรรม ทั้งในด้านนิสัยคนไทยที่ได้รับการบ่มเพาะมาจากวัฒนธรรมไทย และวัฒนธรรมในการทำธุรกิจของคนไทย แม้ว่าจะมีการวิพากษ์วิจารณ์ถึงอุปสรรคปัญหาต่างๆในเชิงวัฒนธรรมอย่างมาก แต่ในมุมกลับ ลักษณะนิสัยของคนไทยกลับเป็นจุดเด่นที่ทำให้นักธุรกิจออสเตรเลียพอใจที่จะเลือกประเทศไทย เพราะสบายใจกับทัศนคติและนิสัยของคนไทย นับว่าเป็นทรัพยากรทางสังคมที่มีค่า

ต่อไปจะกล่าวถึงรายละเอียดย่อๆของแต่ละปัจจัยตามทัศนะของนักลงทุนออสเตรเลียดังนี้

1. ลักษณะนิสัยของนักลงทุนออสเตรเลียในสายตาของตัวเอง

- มาจากสังคมที่ไม่มีการแบ่งชนชั้น ไม่ชอบระบบเส้นสาย มีวัฒนธรรมแบบหมั่นไส้คนรวยที่อวดรวย
- มีฝ่ายบริหารขนาดเล็กมาก โครงสร้างการจัดการแบน ผู้บริหารไม่ใช่นักวางแผนยุทธศาสตร์ คนๆหนึ่งต้องทำงานหลายอย่างหรือทุกอย่าง
- อ่อนด้อยประสบการณ์ ไว้ใจคนง่ายเกินไป
- ไม่อยากจ่ายเงิน ถ้าเอาของฟรีได้ ก็จะเอา
-ไม่นิยมจ้างที่ปรึกษา ถ้าทำด้วยตัวเองได้ ก็จะทำด้วยตัวเอง
- หยิ่ง คิดว่าตัวเองเก่งกว่าคนอื่น ไม่เข้าใจตลาดและวัฒนธรรมเอเชีย
- ต้องการทุกอย่างรวดเร็ว ไม่สนใจสร้างความสัมพันธ์ก่อน

2. ข้อดีของประเทศไทยและวัฒนธรรมไทย และลักษณะของคนไทยที่เป็นจุดเด่นและข้อดีของประเทศไทย

- ความอบอุ่นอย่างจริงใจของคนไทย ทัศนคติแห่งการยอมรับของคนไทย
- รู้สึกสบายใจกับวัฒนธรรม สบายใจกับคนไทย ในวัฒนธรรมไทย มีการยอมรับต่างชาติและวิถีทางของชาวต่างชาติ
- การจัดการคนงานไทยนั้นง่าย
- คนไทยเป็นคนที่น่ารักจริงๆ เป็นมิตร ยินดีช่วยเหลือ
- ประเทศไทยเป็นประเทศที่ดีเพื่อการอยู่อาศัย
- ซับพลายเออร์มีความภักดี ไม่ต้องห่วงการก๊อปปี้ทรัพย์สินทางปัญญา
- ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ โครงสร้างสาธารณูปโภค ความมีพร้อมของแรงงานที่มีทักษะในราคาที่แข่งขันได้

3. ความแตกต่างระหว่างวัฒนธรรมไทยและออสเตรเลีย

3.1 ลักษณะของวัฒนธรรมองค์กรไทยและคนไทย

- คนไทยมีความร่วมมือกันมากกว่า พร้อมประนีประนอมกันมากกว่าวัฒนธรรมอื่นๆส่วนใหญ่
- คนไทยปรับตัวเข้ากับสถานการณ์จริงได้ดีกว่า
- คนไทยฝ่าฝืนกฎเกณฑ์เร็วกว่า และจะฝ่าฝืนซ้ำแล้วซ้ำเล่าจนกว่าจะมีคนมาห้าม
- คนไทยชอบทำงานเป็นกลุ่ม แต่ไม่จำเป็นต้องเป็นทีม

3.2 ลักษณะนิสัยคนไทยที่ขัดแย้งกับชาติตะวันตก

- คนไทยรักษาหน้า อ่อนไหวต่อคำวิจารณ์ ไม่แสดงความไม่เห็นด้วย
- ความสัมพันธ์มักจะมาก่อน
- ไม่มีสำนึกถึงความเร่งด่วน
- มีปัญหาเรื่องความรับผิดชอบและภาวะความเป็นผู้นำ
- คนไทยไม่กล้าแสดงออก ไม่ยอมเผชิญปัญหา และซ่อนปัญหา
- คนไทยแคร์กับเรื่องหน้าตา
- คนไทยไม่มีความคิดริเริ่ม
- ในวัฒนธรรมธุรกิจแบบตะวันออก หลายอย่างมีลักษณะที่ไม่เป็นทางการ
- ทัศนคติแบบ ไม่เป็นไร ไม่มีปัญหา
- การมุ่งเน้นตัดราคากันในเมืองไทยจะเป็นปัจจัยที่กลับมาทำลายตัวเองในที่สุด
- ใช้ฉันทามติในการแก้ปัญหา บางครั้งก็ต้องจ่ายตรงนี้นิด ตรงนั้นหน่อย เพื่อแก้ปัญหา

3.3 ลักษณะนิสัยของชาวตะวันตก

- พอใจที่จะสู้กันจังๆ ไม่ถือสากัน เถียงกันเสร็จ ก็เลิกราต่อกัน
- ธุรกิจเป็นเรื่องทางธุรกรรม
- ประกาศจุดยืนชัดเจนเพื่อเริ่มกระบวนการต่อรอง
- เป็นคนตรงไปตรงมา ไม่อ้อมค้อม
- เขาไม่มีวันแน่ใจได้ว่าสิ่งที่เขาพูดหรือแสดงออกนั้นเป็นที่เข้าใจหรือไม่เป็นที่เข้าใจ
- ในวัฒนธรรมการทำธุรกิจแบบตะวันตก ทุกอย่างมีการอธิบายไว้อย่างแน่นอน มีการกระทำ และมีผลลัพธ์
- มุ่งเน้นรักษาคุณภาพ
- รังเกียจการคอรัปชั่น

ความแตกต่างทางวัฒนธรรมของไทยและออสเตรเลีย/ชาติตะวันตก

ไทย	ออสเตรเลีย
สังคมชนชั้น ถืออาวุโส ผู้น้อยตามผู้ใหญ่	สังคมเสมอภาค ไม่ถืออาวุโส ไม่กลัวผู้มีอำนาจ
เน้นสร้างสัมพันธ์	เน้นทำตามสัญญา
ขาดภาวะความเป็นผู้นำ ชอบทำตามคนหมู่มาก	มีความเป็นตัวของตัวเอง ไม่แคร์คนหมู่มาก
ไม่มีความคิดริเริ่ม	นิยมความคิดริเริ่มและสร้างสรรค์
อ่อนไหวต่อคำวิจารณ์ รักษาหน้าตา	พอใจที่จะสู้กันจังๆ ไม่ถือสากัน
ไม่ชอบการวางแผน ไม่ชอบความรับผิดชอบ	มีการวางแผน แบ่งความรับผิดชอบชัดเจน
ไม่เป็นไร อะลุ่มอล่วย ไม่สำนึกถึงความเร่งด่วน	ถือตามกฎเกณฑ์ ส่งมอบให้ทันเวลาที่กำหนด
ชอบทำงานเป็นกลุ่ม	ทำงานเป็นทีม
ฝ่าฝืนกฎเกณฑ์ จนกว่าจะถูกห้าม	ทำตามกฎ
ไม่แสดงออก ซ่อนปัญหา	แสดงออกชัดเจน
ไม่มีท่าทีเชิงรุกในการทำธุรกิจกับต่างชาติ	มีท่าทีแบบลุย ทำไปเลย ผิดแล้วค่อยแก้ไข
แก้ปัญหาด้วยการให้สินบน ยอมรับการคอรัปชั่น	ไม่สบายใจกับการให้สินบน และการคอรัปชั่น

4. ผลลัพธ์ การลงทุนในประเทศไทย- ง่ายหรือยาก

- สำหรับชาวต่างชาติการทำธุรกิจในเมืองไทยเป็นเรื่องที่ยากมากๆ
- ในด้านงานเอกสาร ระบบราชการ รัฐบาลไทยเป็นเรื่องที่ยากมาก
- การขออนุมัติเรื่องต่างๆ เป็นกระบวนการที่อืดอาดล่าช้า บางครั้งก็ยังมีการคอรัปชั่น
- กฎระเบียบมากเกินไป และก็บังคับใช้แบบตามใจชอบโดยปราศจากแนวทางที่ชัดเจน
- รัฐบาลไทยไม่มีความเต็มใจที่จะพิจารณาลดต้นทุนการทำธุรกิจ
- นักลงทุนมีความสับสนและความเข้าใจผิดอย่างมากในเรื่องของการลงทุน หรือความเป็นเจ้าของของต่างชาติ และการตั้งบริษัทในประเทศไทย

-ในประเทศไทย เพราะคุณต้องรู้จักใครบางคนเพื่อทำบางอย่างให้สำเร็จ หรือเพื่อหาข้อมูล สำหรับชาวต่างชาติ นี่เป็นเรื่องที่ยากมาก

- การติดต่อกับระบบราชการที่ขาดความชัดเจน ความสม่ำเสมอ ในประเทศอย่างประเทศไทย ถูกมองว่าเป็นอุปสรรคต่อการลงทุนเสมอมา
- ขั้นตอนการตั้งบริษัทในเมืองไทยมีความไม่ชัดเจนเป็นอย่างยิ่ง และนักลงทุนต้องค้นพบปัญหาอุปสรรคไปในทุกขั้นตอน
- กฎหมายในประเทศนี้เก่าเกินไปและซับซ้อนเกินไป จำเป็นแล้วที่จะต้องได้รับการปรับปรุงให้ทันสมัย

บทสัมภาษณ์ – ลักษณะนิสัยของนักลงทุนออสเตรเลียในสายตาของตัวเอง

"คนออสเตรเลียนั้นโง่ พวกเขาน่าจะแสวงหาคำแนะนำก่อนตัดสินใจเรื่องการลงทุน เรื่องการหาคู่ธุรกิจ ***คนออสเตรเลียค่อนข้างจะอ่อนด้อยประสบการณ์ ไว้ใจคนง่ายเกินไป และไม่อยากจ่ายเงิน ถ้าเอาของฟรีได้ ก็จะเอา*** *พวกเขาจะพยายามจ่ายเงินน้อยที่สุด ไม่เหมือนชาวอเมริกัน ชาวอเมริกันให้คุณค่ากับงานบริการ ให้คุณค่ากับคำแนะนำของที่ปรึกษา คนออสเตรเลียหวังจะได้ฟรี นี่อาจจะเป็นนิสัยของคนออสเตรเลียก็ได้ ผมก็ไม่รู้เหมือนกัน พวกนี้ต้องเรียนรู้ว่าพวกเขาต้องจ่ายเงินเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูล คำแนะนำและความช่วยเหลือ* ***นิสัยโดยทั่วไปของชาวออสเตรเลียคือ ถ้าทำด้วยตัวเองได้ ก็จะทำด้วยตัวเอง"***

*"คนออสเตรเลีย****มีความเป็นอนุรักษ์นิยมมากในเรื่องการลงทุน พวกเขาใช้เวลานานมากในการตัดสินใจและตั้งบริษัท"***

"นักลงทุนออสเตรเลียมีความระมัดระวังน้อยกว่านักลงทุนยุโรป ญี่ปุ่นหรืออเมริกา ญี่ปุ่นมีการลงทุนในไทยมากที่สุดและยาวนานที่สุด ***นักลงทุนออสเตรเลียมีนิสัยค่อนไปในทางชอบผจญภัย*** *และไม่ค่อยอนุรักษ์นิยมเหมือนประเทศอื่นๆ* ***และกล้าเสี่ยงมากกว่าประเทศอื่นๆ"***

"คนออสเตรเลียไม่คุ้นเคยกับสังคมหรือธุรกิจที่มีฐานมาจากความสัมพันธ์ *เช่นเดียวกับชาติตะวันตกส่วนใหญ่ พวกเขาคิดว่า นี่ไงข้อตกลง ถ้าเราเซ็นสัญญาก็จะมีระบบกฎหมายที่ให้การรับรอง ถ้าไม่ชอบสัญญา ก็ใช้ระบบกฎหมายเพื่อแก้ไขสัญญา แต่เรื่องไม่เป็นเช่นนั้นในเมืองไทย ในมาเลเซีย หรือแม้แต่ในสิงคโปร์ ดังนั้นเมื่อมีคนบอกว่าคุณต้องมีความสัมพันธ์ที่ดีกับหุ้นส่วนชาวเอเชียนะ มันไม่ใช่เพราะเขาอยากจะเป็นเพื่อนกัน แต่เพราะปัญหาหลายๆอย่างไม่สามารถแก้ไขได้โดยใช้ศาลและกฎหมาย ไม่มีทางได้ดังใจชาวตะวันตกแน่ ด้วยเหตุนี้ชาวตะวันตกเลยไม่คุ้นกับระบบแบบนี้ แต่ก็มีชาวตะวันตกที่มาทำธุรกิจที่นี่ เข้าใจระบบและไปได้ดี แต่ก็มีบริษัทชาวตะวันตกที่นี่ที่ไม่ยอมยุ่งเกี่ยวกับการคอรัปชั่น ไม่รู้ใช้คำนี้จะแรงไปไหม* ***บางครั้งจะทำธุรกิจที่นี่สำเร็จก็ต้องใช้เส้นสาย ใช้มิตรภาพ ซึ่งโดยทั่วไปชาวออสเตรเลียไม่ชอบวิธีการแบบนี้"***

"เอเชียไม่ใช่จุดหมายหลักของนักลงทุนออสเตรเลีย ***ออสเตรเลียเห็นว่าตัวเองเป็นส่วนหนึ่งของอเมริกาเหนือ ยุโรป ไม่ใช่ส่วนหนึ่งของเอเชีย*** *บางครั้งออสเตรเลียอาจจะบอกว่า อยากเป็นส่วนหนึ่งของเอเชีย แต่ในความเป็นจริง* ***เมื่อพวกเขาเข้ามาในเอเชีย ก็พบว่าการทำธุรกิจในเอเชียนั้นยากไปเสียทุกอย่าง*** *เมื่อพวกเขาไปอเมริกาเหนือ พวกเขาจะรู้สึกเหมือนอยู่บ้านตัวเอง และรู้สึกว่าทำธุรกิจในประเทศเหล่านั้นได้ง่ายกว่ามาก"*

"แต่ในทางกลับกัน ***ก็มีชาวออสเตรเลียที่มาทำงานที่นี่จนคุ้นเคย อาจจะเคยมาเป็นนักท่องเที่ยวแบบ backpacker หรือมาเพราะภาษีรายได้ในออสเตรเลียสูง จึงมีชาวออสเตรเลียจำนวนมากทีเดียวที่มาทำงานในเมืองไทย เป็น นักบัญชี นักกฎหมาย วิศวกร เป็นวิธีการที่ดีในการหารายได้ จ่ายภาษีน้อยลง โดยเฉพาะสำหรับครอบครัวที่เพิ่งเริ่มต้น คนเหล่านี้จะชอบเอเชีย รู้สึกว่าน่าตื่นเต้น*** *ผมเองเคยทำงานในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ คนทำเหมืองของออสเตรเลีย ไม่ว่า*

จะเป็นเหมืองทอง ถ่านหิน ทองแดง แร่เหล็ก พวกเขาไปอินโดนีเซีย ลาว เขมร เวียดนาม ทุกวันนี้ ไทยไม่ค่อยมีความสำคัญในด้านอุตสาหกรรมเหมืองแร่ ทรัพยากรเมืองไทยหมดไปมากแล้ว ที่ยังสำคัญอยู่คือเหมืองทองคำ"

"ออสเตรเลียไม่ใช่ตัวจักรสำคัญในธุรกิจยานยนต์ แต่ในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งพวกนี้ถูกดึงดูดมาเมืองไทย เพราะไทยเป็นตลาดที่ใหญ่กว่ามาก คุณจะสังเกตเห็นว่า ***บริษัทออสเตรเลียที่นี่มีขนาดไม่ใหญ่ ที่จริงแล้วค่อนข้างเล็ก มีบริษัทอเมริกันใหญ่ที่รวบกิจการบริษัทใหญ่ๆของออสเตรเลียไป ดังนั้นธุรกิจของออสเตรเลียกับอเมริกันจึงมีความสัมพันธ์กันโดยตรง"***

"ลูกค้าของเราส่วนใหญ่เห็นว่าการซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบจากต่างประเทศเป็นเรื่องสำคัญ พวกเขาอยากจะควบคุมการผลิตในออสเตรเลียเพื่อจะได้ควบคุมคุณภาพ คุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา และงานออกแบบสำหรับสินค้าที่ผลิต ผมคิดว่า ***เหตุผลสำคัญที่สุดที่ผู้ผลิตต้องการรักษาการผลิตไว้ในออสเตรเลียคือเพื่อคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา และเพราะคนส่วนใหญ่ยังคงหวงแหนอยากให้มีการผลิตในประเทศ*** *และบอกว่า หัวเด็ดตีนขาดก็จะไม่ย้ายฐานการผลิต แต่ในท้ายที่สุด ออสเตรเลียมีวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตน้อยเต็มที จึงกลายเป็นเรื่องจำเป็นที่ลูกค้าของเราจะต้องหาสินค้าหรือวัตถุดิบจากต่างประเทศ"*

"แน่นอนว่า ***เรื่องทรัพย์สินทางปัญญาเป็นสิ่งสำคัญที่สุดที่ผู้ผลิตต้องการรักษาไว้ในออสเตรเลีย พวกเขาอาจจะหาหุ้นส่วนลงทุนผลิตในต่างประเทศ แต่จะเก็บรักษาการออกแบบและสิทธิของทรัพย์สินทางปัญญาไว้ในออสเตรเลีย พวกเขาอาจจะออกใบอนุญาตให้ผู้ผลิตในต่างประเทศใช้การออกแบบของเขาได้ แต่เขาก็ยังต้องการควบคุมคุณภาพและชื่อเสียงของยี่ห้อสินค้า และรักษาภาพลักษณ์ในอุตสาหกรรมเอาไว้*** *มีบริษัทจำนวนมากที่ทำแบบนี้"*

"ผมคิดว่าบางครั้งคนออสเตรเลียออกจะหยิ่งเกินไป พวกเขาคิดว่าตัวเองวิเศษกว่าคนอื่น แต่ที่จริง เราเป็นตลาดเล็กนิดเดียวเทียบกับประเทศอื่นๆในโลก"

"มีนักลงทุนออสเตรเลียในเมืองไทยน้อยกว่าที่ควรจะเป็น ผมคิดว่าน่าสนใจทีเดียวที่บริษัทที่มาเมืองไทยมักจะไม่จ้างคนในพื้นที่ให้ช่วยเรื่องข้อมูล *ในเมื่อคุณจะใช้จ่ายเงิน 2 หรือ 3 หรือ 10 ล้านดอลลาร์ ค่าจ้างที่ปรึกษาประมาณ 50,000 ดอลลาร์อาจจะช่วยคุณประหยัดเงินเป็นล้านได้ ผมว่าเรื่องนี้แปลกมาก"*

"เนื่องจากนักลงทุนออสเตรเลียพยายามทำทุกอย่างด้วยตัวเอง ก็เลยค่อนข้างจะมีความรู้มาก *ผมแปลกใจมากที่ในที่ประชุม พบว่าพวกเขารู้เรื่องเมืองไทยดีมาก ซึ่งเรื่องนี้เป็นเรื่องดี* ***แต่พวกเขาอ่อนหัดมาก พวกเขาเข้าใจเอเชียน้อยมาก และพยายามจะใช้วัฒนธรรมตะวันตกในประเทศตะวันออก*** *มันไม่ได้ผลหรอก"*

"นักลงทุนออสเตรเลียอ่อนหัดในแง่ที่ว่า พวกเขาคิดด้วยการใช้วิธีการหรือมาตรฐานของตัวเอง *และคิดว่าพวกเขาจะสามารถล้วงคำตอบจากคนไทย คนสิงคโปร์ คนฮ่องกงได้ มันไม่ใช่อย่างนั้นเสมอไป ทุกคนที่นี่รู้ว่าบริษัทจีนอาจมี*

*สมุดบัญชีสิบชุด พวกเขาจะรู้เรื่องแบบนี้ได้ยังไง ข้อแรกคือ เอกสารทุกอย่างเป็นภาษาไทย ผมเองก็ไม่เข้าไปทำงานเอง หรอก ต้องส่งคนงานไทยเข้าไป คนงานไทยของเราคือคนที่จะพูดคุยกับบริษัทเหล่านั้น เป็นคนที่อ่านเอกสาร เช่นเดียวกับอาชีพทนายความ นักกฎหมาย นักกฎหมายชาวออสเตรเลียหรืออังกฤษที่ทำงานกับบริษัทที่นี่ จะทำการ ตรวจสอบ due diligent ในแง่กฎหมาย ตรวจว่าบริษัทนั้นเป็นเจ้าของที่ดินจริงหรือไม่ แต่ก็คือส่งคนไทยเข้าไปทำ เพราะทุกอย่างเป็นภาษาไทย ผมคิดว่า**นักลงทุนออสเตรเลียมีนิสัยต้องการลดต้นทุน นั่นเป็นสมมุติฐานทางธุรกิจที่ผิด**"*

"*จะทำอย่างไรให้เทรดมิชชั่นประสบความสำเร็จหรือ? ก่อนอื่นคือต้องเข้าใจตลาดให้ดี จับคู่ผู้ซื้อกับผู้ขายให้ดี และ ที่สำคัญคือการติดตามผล ไม่ใช่แค่ส่งอีเมล์หรือโทรศัพท์ แต่ต้องไปเยี่ยมเยือนแบบถึงลูกถึงคน ต้องไปกรุงเทพไป พบคนเหล่านั้นในที่ของเขา ผมบอกลูกค้าผมแบบนี้ พวกเขาตอบว่า โอ้ อย่างนั้นผมก็ต้องเสียเวลาหนึ่งอาทิตย์ ผมเสีย ค่าใช้จ่าย 10,000 ดอลลาร์ ผมต้องไปอยู่โรงแรม ตอนนี้ผมยุ่งเกินไป ผมกำลังทำไอ้นั่น ผมกำลังทำไอ้นี่ ผมไปไม่ได้ หรอก ผลก็คือความพยายามทุกอย่างที่ทำมาก่อนหน้านั้นก็กลายเป็นการสูญเปล่า ผมและคุณต่างก็รู้ว่า คนส่วนใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือคนเอเชีย ต้องการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวโดยมีพื้นฐานจากความไว้เนื้อเชื่อใจ และ ความเข้าใจซึ่งกันและกัน* ***คนออสเตรเลียมักจะต้องการทุกอย่างอย่างรวดเร็ว เราต้องการเดี๋ยวนี้ ทำมันเดี๋ยวนี้ ขอบใจ มาก ลาก่อน คุณให้ออเดอร์ผม ผมให้สินค้าคุณ คุณให้เช็คผม ผมโบกมือลา จบเรื่องธุรกิจแค่นี้ อย่างนี้มันไม่ได้ผล หรอก*** *คุณและผมต่างก็รู้ดี*"

"***การที่จะให้บริษัทออสเตรเลียลงทุนทั้งในด้านเงินและเวลาเพื่อสร้างความสัมพันธ์และรักษาความสัมพันธ์เป็นเรื่อง ยาก*** *ผมบอกกับพวกเขาว่า ลูกจ้างของคุณควรทำงานในธุรกิจให้ดีขึ้น รักษาความสะอาดของที่ทำงาน ส่งสินค้าตรง ตามเวลา อะไรทำนองนั้น งานของคุณในฐานะเจ้านาย คือทำงานกับธุรกิจ ปรับปรุงธุรกิจให้ดีขึ้น ไม่ใช่เข้าไปทำงาน ในธุรกิจ งานของคุณคือสร้างความสัมพันธ์กับธนาคาร กับลูกค้า กับซับพลายเออร์ กับสหภาพแรงงาน กับรัฐบาล กับ ผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม* ***งานของคุณคือการคิด การพัฒนา ปฏิบัติการเชิงยุทธศาสตร์ ไม่ใช่ไปทำความสะอาด เครื่องจักรตอนเย็นๆค่ำๆ หยอดน้ำมัน กวาดพื้น เขียนอินวอยซ์ แต่นี่แหละคือสิ่งที่เจ้านายออสเตรเลียทำ*** *แน่นอนที่สุด ผมไม่คิดว่าพวกเขาเข้าใจว่าความสัมพันธ์มีความสำคัญแค่ไหน ผมบอกพวกเขาได้ พวกเขาเข้าใจผม แต่พวกเขาไม่ ซาบซึ้งเรื่องนี้เข้าในหัวใจ เขาได้ยิน แต่พวกเขาไม่ซึมซับเข้าสู่หัวใจ เขาไม่รู้สึก เขาไม่เชื่อ และไม่ยอมรับ แต่ประการ สำคัญต่อมา คือ* ***พวกเขาส่วนใหญ่ไม่ใช่นักคิดหรือนักวางแผนเชิงยุทธศาสตร์ ส่วนใหญ่จะเป็นคนที่ลงมือทำงานด้วย ตัวเอง*** *ดังนั้นพวกเขารู้จักวิธีเปิดเครื่องจักร ทำการผลิต ปิดเครื่องจักร พวกเขารู้เวลามีปัญหา และรู้วิธีการแก้ปัญหา และเมื่อคุณเข้าไปในบริษัทที่ใหญ่มาก บริษัทรถยนต์หรือบริษัทซับพลายเออร์ ก็จะมีลำดับชั้น คนงานอยู่ข้างล่างสุด เจ้านายอยู่บนสุด และมีฝ่ายบริหารระดับกลางอยู่ระหว่างนั้น เมื่อยี่สิบปีก่อน เราดันทุกอย่างลงข้างล่างหมด เรากำจัด ลำดับชั้นของนาย ผู้คุม หัวหน้าคนงาน เอาออกหมด ตอนนี้ก็เลยเหลือแต่คนงานระดับล่างกับเจ้านายซึ่งใกล้ชิดกันมาก แต่มันก็หมายความว่า เดี๋ยวนี้ นายใช้เวลาทั้งหมดกับคนงานในโรงงาน นายไม่มีเวลาเป็นของตัวเอง ที่จะคิด มอง ออกไปนอกหน้าต่าง และคิดถึงการแข่งขันจากจีนและอินเดีย เรื่องนโยบายรัฐบาล ค่าเงินดอลลาร์ออสเตรเลีย การ ประกัน ค่าเฟรดท์ ค่าส่งของ และเรื่องจุกจิกอีก 101 อย่างที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของเขา เขาคิดว่าวันนี้เครื่องจักร*

เบอร์ 3 เดินเรื่องร้อนเกินไป จะแก้ยังไงดี ทั้งๆที่เรื่องนี้ไม่ใช่หน้าที่ของเขา”

“เมื่อผมพูดคุยกับสมาคมอุตสาหกรรมต่างๆ บางครั้งผมมี CEO 20 คนในห้องเดียวกัน ผมจะคุยให้พวกเขาฟังเรื่องการวางแผนและการคิดเชิงกลยุทธ์ แต่พวกเขากลับถามผมว่า พวกเขาจะได้ประโยชน์อะไรขึ้นมา ไม่มีใครถามว่าอุตสาหกรรมของผมจะได้ประโยชน์อะไรขึ้น ประเทศของผม รัฐของผม สมาคมของผมจะได้ประโยชน์อะไรขึ้นมา พวกเขาคิดแต่เพียงว่า บริษัทของผมจะได้อะไรขึ้นมา ตัวผมจะได้อะไรขึ้นมา และเมื่อคุณมีคนที่คิดแบบเห็นแก่ตัวอย่างนี้ ก็เป็นเรื่องยากมากที่จะชักจูงให้พวกเขาทำอะไรต่างไปจากเดิม ในวิถีทางที่ทุกคนจะได้รับประโยชน์ ผมไม่ได้ตำหนิพวกเขาที่คิดแบบนี้ พวกเขาต้องรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น พวกเขามีหน้าที่ต้องทำประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น ผมจะบอกพวกเขาว่า ขอให้เปลี่ยนความคิดสักหน่อย เราควรคิดถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ซึ่งในธุรกิจใดๆก็คือลูกค้า คนที่ทำงานในธุรกิจนั้น คนที่ส่งของเป็นซับพลายเออร์ของธุรกิจนั้น และคนอื่นๆที่ให้ความสนใจ รัฐบาล สหภาพแรงงาน สมาคมอุตสาหกรรม และแน่นอน เจ้าของกิจการ คนที่หวังจะได้ผลกำไรจากการลงทุน ดังนั้นเมื่อผมคิดถึงทุกคนในการตัดสินใจ ผมจะตัดสินใจได้ถูกต้องมากกว่า เมื่อผมคิดถึงแต่เจ้าของกิจการเท่านั้น การแบ่งเงินปันผล กี่เซ็นในหนึ่งดอลลาร์ ไม่ควรเป็นปัจจัยเดียวในการผลักดันธุรกิจ และในเมื่อทุกวันนี้ มีการพูดกันมากเรื่องโลกร้อน เรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม มีธุรกิจมากแค่ไหนในประเทศนี้ที่ทิ้งขยะลงในหุบเขาหรือแม่น้ำ ธุรกิจที่ทำลายชั้นบรรยากาศ ปล่อยมลพิษ ทิ้งน้ำมันโสโครกลงในแม่น้ำ เหล่านี้เป็นเรื่องดีสำหรับเจ้าของ เพราะไม่ต้องเสียเงินกำจัดขยะ แต่มันไม่ดีสำหรับสิ่งแวดล้อม ในฐานะ CEO ผมควรจะทำอย่างไร ผมจะคิดถึงแต่เจ้าของกิจการไม่ได้ แล้วก็ทำเรื่องที่ผิดทั้งกฎหมายและศีลธรรม ผมบอกกับผู้คนเสมอว่า ***ธุรกิจจะต้องทำตามไม่เฉพาะในสิ่งที่ถูกกฎหมายเท่านั้น แต่จะต้องมีจริยธรรมด้วย และเรื่องจริยธรรมเป็นเรื่องที่คนไม่ให้ความสนใจสักเท่าไร”***

บทสัมภาษณ์ - วัฒนธรรมไทย และลักษณะของคนไทย ที่เป็นจุดเด่นและข้อดีของประเทศไทย

"ข้อดีของเมืองไทยคือความอบอุ่นอย่างจริงใจของคนไทย ทัศนคติแห่งการยอมรับของคนไทย ผมคิดว่านี่คือวิถีชีวิตแบบพุทธซึ่งผมชอบมาก ซึ่งในหลายๆประเทศคุณไม่พบสิ่งนี้ คือจิตวิญญาณของความมีน้ำใจที่คุณพบในเมืองไทย"

"ลูกค้าออสเตรเลียส่วนใหญ่ของผมประทับใจกับการทำธุรกิจในเมืองไทย รัฐบาลไทยให้บริการที่ดีหลายอย่าง คำถามคือการจ้างคนที่เหมาะสม ถ้าคนออสเตรเลียมาแบบไม่รู้อะไรเลย และไม่ได้จ้างคนในประเทศให้ช่วยเขา ผมคิดว่า เขาคิดผิดมาก ***นิคมอุตสาหกรรมที่นี่ก็ดีมาก สมัยใหม่ ใกล้ท่าเรือ บริการก็ดี ราคาสมเหตุสมผล ประเทศไทยเป็นเมืองพุทธ คนที่นี่ก็มีการศึกษาดี โรงเรียนดี มหาวิทยาลัยดี ใช่มีการรัฐประหารเป็นครั้งคราว แต่คนที่อยู่ที่นี่และทำงานที่นี่ รู้ว่านี่เป็นเรื่องปกติ*** *ชีวิตก็ดำเนินต่อไป ผมแทบไม่รู้เรื่องตอนมีรัฐประหาร จนกระทั่งได้อ่านหนังสือพิมพ์ตอนเช้า มีลูกค้าบางรายที่ขอรอดูสถานการณ์ไปก่อน ก่อนที่จะตัดสินใจมาลงทุนที่นี่"(กฎหมาย)*

"ถ้าผมให้คำแนะนำกับนักลงทุน ผมจะบอกว่าประเทศไทยเป็นประเทศที่ดีสำหรับการลงทุน แม้ว่าต้นทุนการผลิตกำลังเพิ่มขึ้น และไทยก็มีปัญหาของตัวเอง แต่ผมก็ยังคิดว่าไทยดีกว่าจีน อินเดีย และเวียดนาม ผมก็ยังคิดว่าสำหรับบริษัทออสเตรเลียส่วนใหญ่ ***ไทยเป็นที่ๆดีกว่าสำหรับการผลิต มีคนรู้หนังสือเยอะ มีคนพูดภาษาอังกฤษได้มากขึ้นเรื่อยๆ มีความโปร่งใสมากขึ้น แม้ว่าไทยจะเจอปัญหามากมายอย่างที่กำลังเจออยู่*** *อย่างไรก็ตาม ผมจะเตือนนักลงทุนมือใหม่ว่าให้ระมัดระวังอย่างมากเกี่ยวกับโครงสร้างของบริษัทที่เขาจะตั้ง เพราะผมได้เห็นบริษัทจำนวนมากเลือกหุ้นส่วนร่วมทุนที่ไม่เหมาะสม และหุ้นส่วนเหล่านั้นไม่ใช่หุ้นส่วนที่ดี แต่เป็นหุ้นส่วนที่เอาเปรียบ และทำให้บริษัทออสเตรเลียเสียประโยชน์ ดังนั้นเขาต้องระมัดระวังอย่างมากในการเลือกหุ้นส่วน และต้องให้เขาตระหนักว่าในการลงทุนในต่างประเทศ เขาต้องมีความยืดหยุ่นมากๆเรื่องกำหนดเวลา เรื่องต่างๆจะไม่สำเร็จในชั่วข้ามคืน ต้องใช้เวลานานกว่าบริษัทจะทำงานได้ผลดี แต่เมื่อทุกอย่างเข้าที่แล้วในประเทศนี้ นี่คือสิ่งที่ผมชอบมากเกี่ยวกับประเทศไทย คือถ้านักลงทุนได้มีพันธะสัญญาที่จะลงทุนที่นี่แล้ว แม้ว่าเขาจะเจอปัญหามากมายตอนเริ่มตั้งตัว* ***แต่เมื่อเขาได้ลงทุนที่นี่แล้ว และทำตัวเหมือนบริษัทไทย เขาจะมีโอกาสดีๆมากมาย มากกว่าคนที่อยากส่งของมาขายเมืองไทยเท่านั้น หรือบริษัทที่เข้ามาเดือนละหนเพื่อหาซื้อของ เขาจะได้รับการปฏิบัติต่อเหมือนบริษัทไทย และถ้าเขาทำให้คนไทยมีงานทำ และเป็นสิ่งดีสำหรับเศรษฐกิจไทย เขาจะได้รับการปฏิบัติต่ออย่างดี"***

"ผมชอบคนไทย ชอบทำงานกับพวกเขา ผมชอบความรู้สึกของที่นี่ ในด้านธุรกิจ เรามองเห็นโอกาสที่ดี ในด้านของวิถีชีวิต มันก็ดี *ทุกแห่งมีข้อดีข้อเสีย มีบวกมีลบ เรายอมรับทั้งข้อดีและข้อเสีย และเราชอบที่นี่"*

"คนไทยเป็นคนดีมาก เข้ากันได้ง่ายมาก"

"ผมชอบทำงานที่นี่ คนไทยน่ารัก ผมชอบอากาศร้อน และประเทศไทยเป็นสถานที่ๆเป็นมิตร คุณรู้สึกปลอดภัยที่นี่"

*“**ประเทศไทยมีคนที่มีทักษะสูง การผลิตใช้ต้นทุนต่ำ มีเสถียรภาพ ซับพลายเออร์มีความภักดี ผมไม่ต้องห่วงว่าจะมีคนมาก๊อปปี้ทรัพย์สินทางปัญญาของผม** เรามีโรงงานผลิตในเมืองจีน และเราก็กังวลใจเกี่ยวกับ IP เราจึงให้โรงงานจีนผลิตเพียงชิ้นส่วนเดียวของผลิตภัณฑ์”*

*“**อัตราค่าแรงต่ำมากเมื่อเปรียบเทียบกับออสเตรเลีย ทำให้ผลิตภัณฑ์ของเราซึ่งส่งไปขายทั่วโลกสามารถแข่งขันได้ดี แรงจูงใจด้านภาษีก็ดีมาก พนักงานของเราก็ดีมาก** ประเทศไทยมีอัตราการว่างงานต่ำที่สุดในโลก และนี่เป็นข้อพิสูจน์ว่าคนไทยทำงานหนัก **คนไทยทำงานหนักกว่าและทำงานได้ดี** ผมคิดว่าประเทศไทยพยายามอย่างมากเพื่อเป็นประเทศที่ทันสมัย ซึ่งเป็นเรื่องดี คนไทยจำนวนมากพยายามทำตามวิถีทางธุรกิจแบบทันสมัย จึงทำให้ง่ายที่คนออสเตรเลียมาเมืองไทยแล้วสามารถเริ่มทำงานได้เลย”*

*“ผมมาเมืองไทยหลายครั้งแล้ว **ผมชอบเมืองไทยมาก ชอบวัฒนธรรม ผมรู้สึกสบายใจกับวัฒนธรรม สบายใจกับคนไทย** สิ่งสำคัญสิ่งหนึ่งซึ่งประเทศไทยมี แต่เรื่องนี้ไม่เกี่ยวพันกับเรื่องข้อพิพาททางกฎหมายนะ เพราะในด้านนั้นมันตรงข้ามกันเลย คือ **ในวัฒนธรรมไทย มีการยอมรับต่างชาติและวิถีทางของชาวต่างชาติค่อนข้างมาก** ไม่ใช่ว่าไทยทำแบบต่างชาติ แต่ไทยยอมรับต่างชาติ ซึ่งไม่เหมือนกับอีกหลายๆประเทศ เช่นมาเลเซียเป็นต้น” (ยานยนต์)*

*“**การจัดการคนงานไทยนั้นง่าย ไม่มีอะไรยากเกินไป พวกเขาพยายามทำในสิ่งที่คุณต้องการให้เขาทำ การติดต่อสัมพันธ์กับคนไทยจึงยอดเยี่ยมมาก โครงสร้างสาธารณูปโภคในนิคมที่เราอยู่นี้ดีมากกว่าในออสเตรเลียเสียอีก** เราสามารถทำธุรกิจซึ่งมีขนาดระดับสากลได้ที่นี่ **ประเทศไทยเป็นประเทศที่ดีเพื่อการอยู่อาศัย เมียผมลูกผมก็ชอบที่นี่ มีโรงเรียนนานาชาติ ช็อปปิ้งก็สะดวก”(อัญมณี)*

*“**คนไทยน่ารักมาก ถ้าคุณเปรียบเทียบคนไทยกับคนเวียดนาม คนไทยเป็นคนที่น่ารักจริงๆ เป็นมิตร ยินดีช่วยเหลือ ผมคิดว่าคนออสเตรเลียทั่วไปยังมองคนไทยผิดๆ เพราะเมื่อเขาดูเอเชีย เขาเหมาว่าเอเชียก็คือเอเชีย เขามองไม่เห็นประเทศไทย เขาเห็นแต่เอเชีย** แต่มีความแตกต่างกันอย่างมาก เช่นระหว่างคนไทยกับคนเวียดนาม ถ้าคุณดูประเทศในเอเชียทุกประเทศ คนไทยเป็นมิตร เป็นคนน่ารัก ประการที่สองต้นทุนการทำธุรกิจที่นี่ก็ดีมาก แข่งขันได้ แต่ก็แพงขึ้น แต่ก็ยังถือว่าดีอยู่ ประเทศไทยเป็นประเทศที่ดี คนออสเตรเลียส่วนใหญ่ไม่รู้จักประเทศไทย เมื่อเพื่อนผมมาที่นี่ทุกคนเห็นว่า**ประเทศไทยนี่ดีมาก คนไทย ค่าของเงิน วิถีชีวิต อาหาร เมืองที่มีชีวิตชีวา ชายหาดที่สวยงาม และชนบทนี่เป็นประเทศที่สวยงาม”***

*“ข้อดีคือโครงสร้างสาธารณูปโภค ในธุรกิจของเรา เราใช้วิศวกร เราใช้แรงงานที่มีทักษะ ประเทศไทยมีแรงงานเหล่านี้มาก ความมีพร้อมของแรงงานทั้งที่มีและไม่มีทักษะ และราคาก็แข่งขันได้ดี และยังความใกล้กับตลาด ในระยะยาว วันหนึ่งจะมีทางรถไฟไปถึงเมืองจีน ไปถึงสิงคโปร์ และเมืองสำคัญอื่นๆ และยังเป็นจุดศูนย์กลางเพื่อติดต่อไปยังออสเตรเลีย ไปยังตะวันออกกลางด้วย ดังนั้น **ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ โครงสร้างสาธารณูปโภค ความมีพร้อมของแรงงานที่มีทักษะในราคาที่แข่งขันได้** ผมประหลาดใจกับราคาที่ถูกของวิศวกรและนักกฎหมายสำหรับเด็กจบใหม่ประมาณ เดือนละ 20,000 บาท นั่นคือ 500 US ดอลลาร์ คุณจะหาคนในราคานั้นได้ที่ไหน เรามีคน 9 คนทำงานกับ*

เราเป็นกลุ่มหลัก แต่เมื่อลงไปในภาคสนาม เรามีคนถึง 3000 คน" (น้ำมันและแก๊ส)

"ไทยเป็นประเทศที่ดีมาก ผมชอบคนไทย"

"บริษัทหวังจะอยู่ที่นี่ในระยะยาว นานตราบที่เราทำกำไรได้ดี ในอนาคตเราจะไม่ส่งต่างชาติมาทำงานอีกถ้าเป็นไปได้ เราต้องการให้คนไทยบริหารบริษัท ผมเองอยากอยู่ที่นี่นานเท่าที่จะทำได้ ***มันเป็นสถานที่ๆดีมากทั้งสำหรับการทำงานและการอยู่อาศัย"***

"เราต้องการตั้งสำนักงานใหญ่ในเมืองไทย และในระยะยาวก็อยากให้มีผู้บริหารคนไทย หรือต่างชาติกับไทย เราหวังจะอยู่ที่นี่ในระยะยาว ***ประเทศไทยมีที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่ดีมาก คุณสามารถไปหาคนจากทั่วทุกมุมโลกได้ด้วยต้นทุนที่ไม่มาก และในเวลาที่ไม่มาก*** *ผมคิดว่าเมื่อคุณทำธุรกิจ ถ้าคุณต้องใช้เวลาจากลูกค้ารายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ไปนานๆ ก็จะเริ่มลำบาก เมื่อผมคุยกับอเมริกาจากออสเตรเลีย เวลาต่างกัน 12 ชั่วโมง มันทำงานกันยาก ถ้าประเทศไทยพัฒนาตัวเองให้แข่งขันได้ต่อไป ก็จะดี ไทยเป็นที่แห่งเดียวที่เรามีโรงงานในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้"*

"สำหรับผม ประเทศไทยเป็นตลาดใหญ่ เบอร์ 3 หรือ 4 ในเอเชีย ดังนั้นจึงเป็นตลาดที่เราควรเข้ามาอย่างชัดเจน ต้นทุนแรงงานค่อนข้างถูก ไม่ถูกเท่าเวียดนาม แต่ก็ถูก ในทางการเมืองค่อนข้างมีเสถียรภาพ น่าแปลกใจที่คนนอกประเทศไทยไม่ค่อยรู้ว่าเกิดอะไรขึ้นในเมืองไทย ประเทศไทยยังมีเสถียรภาพอยู่ การเปลี่ยนถ่ายอำนาจเป็นไปอย่างราบรื่นมาก ไม่มีการสะดุดใหญ่ๆ ธุรกิจไม่ได้รับผลกระทบเลย ***ไทยเป็นประเทศที่มีเสถียรภาพ และมีแรงงานที่ดีและเป็นที่ๆดีมากๆในการทำงาน"*** *(เกษตร)*

"ผมชอบทำเลที่ตั้งที่นี่ ผมเป็นนักท่องเที่ยวมากว่า 15 ปี การได้จากบ้านมาเป็นเรื่องน่าตื่นเต้นเสมอ ***ในเมืองไทยคุณหาที่เที่ยวตอนสุดสัปดาห์ได้เสมอเพื่อเที่ยวดูสิ่งใหม่ๆ และผมรู้สึกว่าท่าทีและความรับผิดชอบของพนักงานไทยของผมเทียบเท่ากับออฟฟิซที่ดีในออสเตรเลีย และนั่นทำให้คุณอยากอยู่ที่นี่ เพราะคุณรู้ว่ามีคนที่ทำงานเพื่อคุณ*** *ผมชอบอยู่ที่นี่และชอบทำงานที่นี่" (ออกแบบวิศวกรรม)*

"สำหรับอุตสาหกรรมการผลิต อาจเป็นการประหยัดกว่าที่บริษัทออสเตรเลียจะทำการผลิตในต่างประเทศ ดังนั้นประเทศไทย เพราะนิคมอุตสาหกรรม โดยเฉพาะคือ Eastern Seaboard ก็เป็นเสน่ห์ดึงดูดอย่างมากให้ออสเตรเลียมาที่นี่ และแรงงานก็ยังมีราคาที่สมเหตุสมผล อาจจะแพงขึ้นเมื่อเทียบกับประเทศอื่น แต่ก็ยังสมเหตุสมผล และผมคิดว่าคุณภาพของแรงงาน จากความเห็นของลูกค้าผม เขาก็บอกว่าดีมากๆ เขาพอใจมาก ***มาตรฐานของแรงงาน ความสามารถ และความง่ายในการเรียนรู้ของคนงานไทย"*** *(กฎหมาย)*

บทสัมภาษณ์ - ความแตกต่างด้านวัฒนธรรมระหว่างไทยกับออสเตรเลีย

"ชาวตะวันตกพอใจที่จะสู้กันจังๆ เถียงกันว่าผมถูกคุณผิด และไม่ว่าคำตอบจะเป็นยังไง เขาก็ไม่ถือสากัน เถียงกันเสร็จ ก็เลิกราต่อกัน แต่ผมสังเกตว่าคนไทยไม่ใช่อย่างนี้ นี่ไม่ใช่วิธีการแก้ไขปัญหาแบบไทย"

"ทัศนคติที่ว่าชาวตะวันตกเน้นว่าความสัมพันธ์ต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของการทำสัญญา หรือข้อตกลง ส่วนของชาวเอเชียขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ส่วนบุคคล ความจริงก็คือ ในวัฒนธรรมตะวันตกนั้น สัญญาก็เป็นเพียงหน้าฉากเท่านั้น ***แต่สาระสำคัญของวัฒนธรรมตะวันตกคือ คุณอาจชนะได้สัญญาในวันนี้ แต่ถ้าคุณใช้สัญญานั้นอย่างเอาเปรียบความสัมพันธ์ของคุณก็จะเปลี่ยนไปในวันพรุ่งนี้"*** *(กฎหมาย)*

*"ผมเคยทำงานในเอเชีย และผมก็ไม่ยอมรับวิถีทางของชาวตะวันตกไปทั้งหมด สิ่งท้าทายสำคัญสำหรับชาวออสเตรเลียในการติดต่อสัมพันธ์กับคนไทยคือ ต้องเข้าใจว่า****คนไทยพอใจที่จะไม่แสดงความไม่เห็นด้วยในการพูดคุยถกเถียงหรือในความสัมพันธ์ ถ้าการพูดคุยกันมาถึงทางตัน ไทยพอใจที่จะเลื่อนออกไป ไม่ใช่ไม่เห็นด้วย*** *และชาวออสเตรเลียต้องเข้าใจในความหมาย ไม่เช่นนั้นเขาจะเดินออกจากที่ประชุมและคิดว่าเราไปไม่ถึงไหน ส่วนฝ่ายไทยเดินออกไปคิดว่าเราไม่มีวันจะทำอย่างนั้น และทั้งสองฝ่ายก็อาจไม่มีวันรู้ว่าต่างคนต่างมุ่งไปคนละทิศทาง และในทางกลับกัน* ***ชาวออสเตรเลียก็อาจแสดงจุดยืนอย่างชัดเจนเพื่อปักหลักรอการเจรจาต่อรอง และเพื่อดูว่าฝ่ายไทยจะมีปฏิกิริยาหรือตอบอย่างไร แต่ฝ่ายไทยก็อาจคิดว่าฝ่ายออสเตรเลียคงไม่เปลี่ยนจุดยืน และเราคงทำตามที่เขาต้องการไม่ได้ ก็เลยไม่ยอมเจรจาด้วยแล้วเปลี่ยนไปทำอย่างอื่น ทั้งๆที่สิ่งที่ชาวออสเตรเลียต้องการคือบอกว่า ถ้าคุณต้องการเริ่มต้น คุณต้องกลับมาหาเรา และบอกว่าคุณไม่เห็นด้วย แต่คนไทยไม่เข้าใจ ก็เลยคุยกันไม่รู้เรื่อง"*** *(กฎหมาย)*

*"ในความเห็นของผม ผมคิดว่าเรามีวัฒนธรรมที่น่าทึ่งในออสเตรเลีย คือแสดงความชาญฉลาดอย่างยิ่งเมื่อเจอความยากลำบาก ดังนั้น****กิจกรรมส่วนใหญ่ของเราในออสเตรเลียจึงมีลักษณะแบบ ทำเป็นทำ just doing it*** *และ****เมื่อเกิดข้อผิดพลาดขึ้น ก็ค่อยๆหาทางแก้ปัญหาไป*** *นี่อาจจะอธิบายประวัติศาสตร์ทางธุรกิจของออสเตรเลียได้ดีที่สุด ดูอย่างอุตสาหกรรมเหมืองแร่เป็นต้น ในทางกลับกัน บริษัทอเมริกันจะยอมจ่ายเงินเป็นล้านก่อนลงมือทำอะไรสักอย่าง บริษัทยุโรปก็เหมือนกัน เขาพอใจที่จะเสียเงินศึกษาให้รอบคอบก่อนการลงทุน ดีกว่ามาลงทุนแบบไม่พร้อมแล้วมาพบข้อผิดพลาดภายหลัง ดังนั้นออสเตรเลียจึงมีวัฒนธรรมของการลุยทำไปโดยไม่มีการเตรียมพร้อมอย่างเพียงพอ ไม่มีความเข้าใจอย่างเพียงพอ และความจริงก็คือเมื่อคุณข้ามพรมแดนออสเตรเลียไปแล้ว ถ้าเกิดสิ่งผิดพลาดขึ้น มันจะยุ่งยากซับซ้อนมาก คำถามต่อไปคือ เมื่อเจอปัญหาแล้วจะหาทางออกได้ไหม จากการสังเกตของผม เห็นว่า ชาวยุโรปมีความพร้อมที่สุดในการหาทางออก แม้ว่าบริษัทยุโรปในเอเชียจะค่อนข้างไปด้วยกันได้ยาก แต่เขาอดทน และรอคอยในท้ายที่สุด เขาก็เข้าใจปัญหา และสามารถแก้ปัญหาได้"** *(วิจัยตลาด)*

*"แม้ว่ารัฐบาลออสเตรเลียจะให้เงินช่วยเหลือผู้ส่งออก แต่ผู้ส่งออกจำนวนมากไม่แม้แต่จะคิดถึง มันไม่ใช่วิถีทางแบบออสเตรเลีย ไม่อยู่บนจอเรดาร์ของพวกเขา****ความคิดในการไปลงทุนต่างประเทศของพวกเขาคือ ไปเลยและทำเลย และ***

เมื่อฉันประสบความสำเร็จ แล้วค่อยมาดูซิว่าโครงสร้างภาษีเป็นยังไง และหาทางไม่ต้องจ่ายภาษีมากเกินไป แทนที่จะหาทางค้นหาดูว่ารัฐบาลมีอะไรเพื่อช่วยฉันหรือไม่เสียก่อน" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)

"หลายปีก่อน เพื่อนร่วมงานชาวออสเตรเลียคนหนึ่งของเราถูกยิงตาย จากเหตุการณ์นั้น บริษัทของเราได้เรียนรู้ว่า ***วิธีการที่คนเอเชียและคนไทยทำธุรกิจ คือ เรื่องการรักษาหน้าเป็นสิ่งสำคัญมากกว่าชาติตะวันตก หน้าใหญ่*** *และเราจะจัดการกับเรื่องนี้อย่างไร ในกรณีนั้น บริษัทไทยของเราและโดยเฉพาะคือเพื่อนของผมตอนนั้นมีความตรงไปตรงมามากในเรื่องการชี้ให้เห็นถึงการคอรัปชั่นและการควบคุม ซึ่งทำให้เกิดสถานการณ์ที่ส่งผลให้เขาถูกยิงตาย" (กฎหมายการเงิน)*

"อีกตัวอย่างหนึ่งที่เราเจอ คือโรงงานทางใต้ ***กรรมการผู้จัดการพัวพันกับการคอรัปชั่น*** *เขายักยอกเอาเงินออกจากบริษัท เรารู้เรื่องนี้ นายธนาคารก็รู้ แต่เขาก็ให้สินบนคนที่ธนาคารด้วยเพื่อปิดปาก ดังนั้นในกรณีนี้ แทนที่เราจะเผชิญหน้ากับเขาตรงๆ เรากลับเดินทางอ้อม เราแก้ไขสถานการณ์ให้เขาไม่สามารถเอาเปรียบบริษัทได้อีกต่อไป* ***แต่เราไม่ท้าทายเขาในความผิดที่เขาทำไว้ในอดีต ดังนั้นเราได้เปลี่ยนกลยุทธ์ของเราและวิธีการจัดการกับปัญหานี้" (กฎหมาย การเงิน)***

"สิ่งที่ผมเห็นว่าขาดแคลนในประเทศไทยคือ "สำนึกถึงความเร่งด่วน sense of urgency" บริษัทผลิตรถต้องแข่งขันกับบริษัทอื่นๆทั่วโลก พวกเขามีนโยบายจัดซื้อจากทั่วโลก global sourcing policy ซึ่งหมายความว่า ก็มีทั้งผู้ชนะและผู้แพ้ ***บริษัทไทยดูเหมือนจะไม่มีสำนึกถึงความเร่งด่วน*** *แต่สำหรับบริษัทผู้ผลิตรถนั้น มันเป็นเรื่องเร่งด่วนอย่างยิ่งที่จะต้องได้ผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุดในราคาที่ดีที่สุด และนี่คือเรื่องที่น่าห่วง" (ชิ้นส่วนยานยนต์)*

"เรื่องนี้เป็นปัญหาเกี่ยวกับความรับผิดชอบ เป็นเรื่องยากมากที่จะหาคนที่มีความเป็นผู้นำที่ดี ซึ่งผมคิดว่ามันมีสาเหตุมาจากโรงเรียน เขาควรจะมีหลักสูตรที่สอนเรื่องการเป็นผู้นำ ผมคิดว่าเรื่องนี้สำคัญมากๆ มันเป็นเรื่องของวัฒนธรรม ถ้าพบสิ่งที่ไม่ถูกต้อง คุณต้องกล้าที่จะปฏิเสธ เพราะมันไม่ถูก คุณไม่ควรจะเกรงใจ วิถีทางแบบไทยๆ และนี่คือปัญหาใหญ่" (ฝึกอบรมธุรกิจ)

"เราใช้โครงสร้างการบริหารแบบออสเตรเลียในบริษัทของเรา มันยากมากทีเดียว เราพยายามฝึกคนของเราให้กล้าแสดงออก ให้พูดคุยถึงปัญหา และอย่าซ่อนปัญหา เหมือนกับพบว่ามีระเบิดเวลาที่จวนจะระเบิดแล้ว แล้วไม่พูดอะไรจนมันระเบิด ผมกำลังกระตุ้นให้คนในระดับบริหารกล้าแสดงออก ให้คิดและพูดในสิ่งที่เขาต้องการ และถ้ามันไม่ถูก ก็ขอให้บอกเราว่ามันไม่ถูก *เขาจะไม่ถูกไล่ออกเพราะบอกเรา ถ้าเราจะแก้ปัญหา เราต้องรู้ก่อนว่าปัญหาอยู่ที่ไหน ถ้าคุณทำงานอยู่ในส่วนนั้น และคุณไม่คิดว่ามันถูกต้อง มันก็คงจะไม่ถูกต้อง นี่เป็นกระบวนการที่ช้ามากๆ การเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมเป็นกระบวนการที่ช้ามาก ผมคิดว่าเราได้สร้างความคืบหน้าบ้างแล้ว เราได้ใช้เวลามาสองสามปีแล้ว และเราก็กำลังคืบหน้าบ้าง" (ก่อสร้าง วิศวกรรม)*

"เกี่ยวกับตลาดไทย มันไม่ได้มีความเป็นธรรมหรือความเสมอภาคเสมอไป ***คนไทยมักจะได้เปรียบเสมอ*** *นี่เป็นเรื่องวัฒนธรรมไทยเจอกับวัฒนธรรมตะวันตก มันเป็นเรื่องของความสัมพันธ์ ชาวเอเชียให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ ไม่ว่ามันจะถูกหรือผิดก็ตาม ก็ต้องพยายามสร้างความสันพันธ์ที่ใกล้ชิดกันเอาไว้ ความสัมพันธ์นั้นต้องใช้เวลาในการสร้าง และนั่นคือความแตกต่างระหว่างตะวันตกและตะวันออก* ***ชาวเอเชียมุ่งสร้างความสัมพันธ์และก็อาจจะได้ข้อมูลมากกว่าฝ่ายตะวันตก และจึงทำอะไรได้ง่ายกว่าและบรรลุเป้าหมายได้ง่ายกว่าชาวตะวันตก เป็นเรื่องยากมากที่บริษัทชาติตะวันตกจะสร้างความสัมพันธ์ได้อย่างบริษัทไทย*** *ถ้าคนนั้นไม่มีความยืดหยุ่น และคุณยังจะต้องมีทัศนคติที่ถูกต้องเมื่อมาที่นี่ ถ้าคุณคิดว่าคุณจะมาเมืองไทยแล้วจัดการทุกอย่างเหมือนที่คุณเคยทำในชาติตะวันตก คุณก็จะพบว่ามันไม่ได้ผล คุณเองก็จะทำงานไม่ได้ ดังนั้นมันต้องมีสมดุล"(ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

"วัฒนธรรมธุรกิจไทยและออสเตรเลีย ***ผมคิดว่าไปด้วยกันได้ แต่บางทีก็ต้องพยายามคุยกันตรงๆ ซึ่งบางทีมันก็ยาก*** *เราไม่ได้ถูกเลี้ยงดูมาเหมือนกัน"(ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

"ประเทศไทยมีแง่มุมวัฒนธรรมของตัวเอง ออสเตรเลียก็เหมือนกัน โดยทั่วไป ผมคิดว่าเราไปด้วยกันได้ เราเข้าใจซึ่งกันและกัน แต่ก็จะมีการเข้าใจผิดกันเสมอเป็นธรรมดา แต่ผมคิดว่าคนไทยกับคนออสเตรเลียทำงานด้วยกันได้ดี ***ทั้งคนไทยและคนออสเตรเลียเป็นคนง่ายๆสบายๆ"****(อุตสาหกรรมการผลิต)*

*"ชาวออสเตรเลียบางคนที่มาเมืองไทย และไม่ได้รับการอบรมถึงวิถีทางแบบตะวันออก วิถีทางแห่งเอเชีย และคาดหวังว่าทุกอย่างจะเกิดขึ้นได้ทันที เรา****ชาวตะวันตกมักจะคิดว่าความสัมพันธ์ทางธุรกิจเป็นเรื่องทางธุรกรรมมากกว่า ขณะที่ในเอเชีย ความสัมพันธ์มักจะมาก่อน แล้วธุรกิจจึงค่อยพัฒนาตามมา*** *ในสภาพแวดล้อมแบบตะวันตก ถ้าคุณมีความคิดที่ดี ก็ไม่มีอะไรผิดปกติเลย ถ้าคุณจะเข้าหาคนระดับสูงแค่ไหนก็ได้ เพื่อขายไอเดียของคุณ และถ้าเขาชอบไอเดียคุณ เขาก็ตอบตกลง มาทำธุรกิจกัน ในเอเชีย มันไม่ได้เป็นแบบนี้ ชาวออสเตรเลียต้องเรียนรู้และปรับตัว"(ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

*"ผมไม่คิดว่าการทำธุรกิจแบบใช้ความสัมพันธ์เป็นตัวนำจะเป็นอุปสรรค ผมอยู่เมืองไทยมาระยะหนึ่งแล้ว ผมคิดว่าคนที่จะมาทำธุรกิจในเอเชียต้องยอมรับเรื่องนี้ มันไม่มีประโยชน์ที่จะมีออฟฟิชที่ซิดนีย์ แล้วมาที่นี่สองวันทุกๆสองเดือน คุณต้องมาอยู่ที่นี่ และต้องเอาจริงเอาจังกับสิ่งที่คุณทำ และ****เมื่อคนที่นี่เห็นว่าคุณซีเรียสเรื่องการสร้างความสัมพันธ์ ธุรกิจก็จะติดตามมา"*

"ในออสเตรเลีย เราไม่รู้สึกว่ามีความจำเป็นที่เราจะต้องมีเส้นสายหรือรู้จักคนระดับสูงในรัฐบาล อย่างเช่นรัฐมนตรีเพื่อช่วยให้กระบวนการใดๆเร็วขึ้น ฉันรู้ว่าเรื่องนี้แตกต่างไปจากสังคมที่มีการแบ่งชั้นกัน hierarchical society ***ในออสเตรเลีย เรามีวัฒนธรรมที่ว่า ถ้าคุณอยากจะไปพูดกับคนที่อยู่บนสุด คุณก็ไปพูดกับเขาได้เลย คุณไม่ต้องผ่านคนอื่น เรามีโครงสร้างวัฒนธรรมที่แบนกว่ามาก ฉันก็ตอบไม่ถูกเหมือนกันว่า นั่นเป็นเพราะเราขาดความเคารพคนที่อยู่ในตำแหน่งสูงๆหรือเปล่า บางคนก็อาจจะคิดว่าอย่างนั้น แต่นั่นก็คือวิถีทางที่เราเป็นมา เราเป็นคนตรงไปตรงมา ไม่อ้อมค้อม*** *และเพราะเราเป็นอย่างนี้ เวลาที่เราต้องการคำตอบ เราก็จะตรงไปหาคนที่เราคิดว่าสามารถให้คำตอบเราได้*

แต่บางทีก็ยากที่จะหาคนที่ให้คำตอบเราได้เหมือนกัน"(ที่ปรึกษาธุรกิจ)

*"ต้องใช้เวลาพอสมควรกว่าคุณจะเข้าใจวัฒนธรรมไทย บริษัทออสเตรเลียที่มาที่นี่ จำเป็นต้องทำวิจัยเรื่องนี้ก่อน เพราะ**บางทีการที่คนต่างชาติตะโกน เขาไม่ได้คิดมากอะไร ไม่มีความหมายอะไร แต่ที่นี่ มันเป็นเรื่องของหน้าตา** ดังนั้นคุณต้องศึกษาวิจัยมาก่อนสักหน่อย และอย่าคิดว่าคุณรู้ทุกอย่างเมื่อคุณมาจากออสเตรเลีย"*

*"วัฒนธรรมการทำธุรกิจของเราแตกต่างกัน **ของไทยใช้ความสัมพันธ์มากกว่าในออสเตรเลีย และต้องใช้เวลานานพอควรในการสร้างความสัมพันธ์นั้น** สิ่งที่เราพบก็คือ ถ้าเราต้องการซื้อของจากคนไทย เขาจะเสนอราคาสูง และไม่ค่อยสนใจทำธุรกิจกับเรา แต่เมื่อเราได้ทำธุรกิจกับเขาแล้ว จ่ายเงินให้เขาตรงเวลา ทันใดนั้น เขาจะให้ราคาเราถูกลงมาก และยินดีทำธุรกิจกับเรา ดูเหมือนเรื่องความไว้เนื้อเชื่อใจจะมีความสำคัญมากกว่าที่นี่ เราพบว่าคนไทยระวังตัวมาก แต่เมื่อคุณได้รู้จักเขาแล้ว เขาก็ยินดีอย่างมากที่จะทำธุรกิจด้วย ถึงขนาดที่ลดราคาให้อย่างมาก เมื่อคุณรู้จักเขาแล้ว"(ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์)*

*"สิ่งที่คุณได้ยินอยู่เสมอคือ **คนไทยไม่ยอมเผชิญปัญหา เขาไม่หยิบยกปัญหาขึ้นมา ดังนั้นชาวต่างชาติก็จะหงุดหงิดมากเมื่อปัญหาโผล่ขึ้นมาตอนท้ายสุด** ทั้งๆที่ควรจะมีการแก้ไขก่อนหน้านี้ตั้งนานแล้ว ทำให้ชาวต่างชาติต้องลงมาแก้ปัญหาหยุมหยิมด้วยตัวเองมากขึ้น แต่ในท้ายที่สุด เราต้องแข่งขันในระดับโลก ดังนั้นเราจะทำตามวิถีทางแบบไทยทั้งหมดก็ไม่ได้ เพราะจะทำให้เราไม่สามารถแข่งขันได้ แต่ก็มีสิ่งดีเกี่ยวกับคนไทยเหมือนกัน **จากการศึกษาและการสัมมนาเชิงปฏิบัติการที่เราจัดขึ้น เราพบว่าคนไทยมีความร่วมมือกันมากกว่า พร้อมประนีประนอมกันมากกว่าวัฒนธรรมอื่นๆส่วนใหญ่ และไทยก็ปรับตัวเข้ากับสถานการณ์จริงได้ดีกว่า pragmatic ซึ่งเรื่องนี้น่าสนใจ คนไทยฝ่าฝืนกฎเกณฑ์เร็วกว่าคนออสเตรเลียมากๆ บนถนน เขาจะทำผิดกฎจราจร จนกว่าจะมีคนมาบอกว่าหยุด เขาจะฝ่าฝืนซ้ำแล้วซ้ำเล่าจนถึงจะมีคนมาห้าม เป็นวัฒนธรรมที่น่าสนใจ คนไทยชอบทำงานเป็นกลุ่ม แต่ไม่จำเป็นต้องเป็นทีม** นี่คือข้อแตกต่างสำคัญ ดังนั้นเราจะทำยังไงถึงจะเปลี่ยนค่านิยมแบบกลุ่มให้กลายเป็นค่านิยมแบบทีมได้เพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และเราจะต้องไม่ทำให้ใครคนใดคนหนึ่งโดดเด่นเป็นพิเศษ ต่างกับในออสเตรเลีย ที่มีความเป็นปัจเจกบุคคลมากกว่า ดังนั้นจะมีการระบุตัวบุคคลมากกว่า และคุณก็สามารถผลักดันคนๆนั้น เรื่องนี้ทำได้ยากมากในไทย ถึงแม้ในออสเตรเลียก็มีวัฒนธรรมของการหมั่นไส้คนรวย คนเด่น ในประเทศไทยก็มีแบบนี้เหมือนกัน ถ้าคุณโดดเด่นออกจากกลุ่มมากเกินไป คุณก็ต้องระวังตัว คนไทยไม่อยากเด่น เขาอยากกลับเข้ากลุ่ม ดังนั้นเราต้องเรียนรู้วิธีใช้กลุ่มให้ดีขึ้น"(ฝึกอบรมธุรกิจ)*

***"ในระดับที่ต่ำลงมา ไม่เคยมีการให้รางวัลหรือเห็นคุณค่าคนในเรื่องการวางแผนและการมีความคิดริเริ่ม ดังนั้นจะหวังให้เขามีความคิดริเริ่มได้ยังไง** แต่ผู้บริหารไทยในระดับสูง ที่เคยผ่านการทำงานกับบริษัทข้ามชาติมา ผมไม่คิดว่าพวกเขาไม่มีความริเริ่ม ดูอย่างธนาคารกรุงเทพ เป็นต้น แต่สำหรับคนงานไทยส่วนใหญ่ เขาถูกอบรมมาแบบนั้น คือไม่จำเป็นต้องมีความคิดริเริ่ม" (ฝึกอบรมธุรกิจ)*

"ปัญหาใหญ่สุดสำหรับชาวต่างชาติที่นี่คือ เขาไม่มีวันแน่ใจได้ว่าสิ่งที่เขาพูดหรือแสดงออกนั้นเป็นที่เข้าใจหรือไม่เป็นที่เข้าใจ เป็นที่ยอมรับหรือไม่เป็นที่ยอมรับ *นี่คือเรื่องที่น่าหงุดหงิดที่สุดข้อหนึ่ง มันมีเหตุผลทั้งด้านภาษาและวัฒนธรรม ชาวต่างชาติต้องการความแน่นอน ถ้าคนไทยไม่เข้าใจ เราก็อยากจะรู้ ถ้าเขาไม่เห็นด้วย เราก็อยากจะรู้ เป็นเรื่องน่าหงุดหงิดที่สุด ผมจะมีข้อสงสัยในใจเสมอว่า เขาเข้าใจสิ่งที่เราต้องการหรือเปล่า และจะต้องใช้เวลาพอสมควรก่อนที่เราจะค้นพบคำตอบ เช่น จะต้องเกิดความเสียหายขึ้นเสียก่อน เกิดการเสียโอกาสขึ้นเสียก่อน ผมก็ไม่แน่ใจว่าจะแก้ปัญหานี้ได้อย่างไร สิ่งเดียวที่เราทำได้ คือตระหนักถึงปัญหานี้ ทำให้แน่ใจว่าเราเข้าใจเรื่องนี้ นี่เป็นสิ่งที่ฝังรากลึกในวัฒนธรรมไทย มันมีต้นทุนสูงมาก และมีความเสี่ยงมาก" (ฝึกอบรมธุรกิจ)*

"ในด้านบวก ชาวออสเตรเลียมีความยืดหยุ่นพอในหลายๆด้าน และค่อนข้างสบายในการพัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับประเทศไทย มากกว่านักลงทุนจากอเมริกาหรืออังกฤษ ***ดูเหมือนจะมีความไม่เป็นทางการที่ชาวออสเตรเลียชอบ ความสัมพันธ์แบบนอกห้องประชุมที่ดูจะสอดคล้องกับวัฒนธรรมไทย*** *และเป็นไปได้ที่จะมีความร่วมมือกันด้วยความเข้าใจกันระหว่างบุคคลในระดับนั้น ซึ่งเรื่องนี้อาจจะดีกว่าวัฒนธรรมธุรกิจของชาติตะวันตกอื่นๆ นี่เป็นเรื่องที่ผมคิดว่าชาวออสเตรเลียรู้สึกสบายใจในการทำงานกับคนไทยมากกว่าการทำงานกับคนจากมาเลเซีย เป็นต้น ผมก็อธิบายไม่ถูกว่าทำไม แต่มันเป็นอย่างนั้น" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

"ความสัมพันธ์เป็นเรื่องที่บริษัทตะวันตกจำนวนมากมีปัญหา คุณดูวัฒนธรรมธุรกิจของตะวันออกกับตะวันตก มันต่างกันมาก ***ในวัฒนธรรมการทำธุรกิจแบบตะวันตก ทุกอย่างมีการอธิบายไว้อย่างแน่นอน การประชุมต้องดำเนินไปตามวาระและกรอบเวลาที่วางไว้ มีการกระทำ และมีผลลัพธ์ ในวัฒนธรรมธุรกิจแบบตะวันออก หลายอย่างมีลักษณะที่ไม่เป็นทางการ*** *และเรื่องราวอาจดำเนินไปได้เร็วกว่าวัฒนธรรมตะวันตกมาก เพราะในวัฒนธรรมธุรกิจตะวันตกคุณถูกถ่วงไว้ด้วยกระบวนการและขั้นตอนและความเป็นทางการ ส่วนในวัฒนธรรมตะวันออก หลายอย่างไม่เป็นทางการ ในกัมพูชาที่ผมเพิ่งไปมา ผมคิดว่า ธุรกิจ 72% ทำกันแบบไม่เป็นทางการ โดยใช้วิธียกหูโทรศัพท์คุยกันเป็นหลัก ในเมืองไทยก็ไม่ต่างกันนักในเรื่องการทำดีลธุรกิจ คือกระทำโดยคนที่ได้พัฒนาความสัมพันธ์กันมาดีแล้ว และมันก็เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว" (วิจัยตลาด)*

"อีกตัวอย่างหนึ่งของช่องว่างทางวัฒนธรรมคือ ทัศนคติแบบ ไม่เป็นไร ในเรื่องที่มีความเร่งด่วน *อย่างเช่น การขนส่งอย่างเร่งด่วน โดยเฉพาะสำหรับสินค้าส่งออก แต่มันก็ออกไปไม่ได้สักที ความล่าช้าในการผลิต หรือเกิดอะไรบางอย่างขึ้น พอคุณตรวจสอบขึ้นมา เขาก็บอกคุณว่า ไอ้นี่ ไอ้โน่นยังไม่ได้ทำ ต้องออกไปสัปดาห์หน้า สิ่งที่สูญเสียไปคือ หนึ่ง คุณมีลูกค้ารออยู่ สองถ้าเป็นการส่งของไปเมืองนอก มันมีเที่ยวเรือจำกัด ถ้าเราพลาดส่งของขึ้นเรือในวันที่กำหนด ก็อาจต้องรออีกสัปดาห์หนึ่ง ดังนั้นแทนที่จะล่าช้าไปหนึ่งวัน ก็กลายเป็นหนึ่งสัปดาห์ ลูกค้าของผมไม่อยากได้ของสัปดาห์หน้า เขาต้องการของสัปดาห์นี้ เรื่องแบบนี้เป็นความแตกต่างทางวัฒนธรรมอย่างมาก ความเร่งด่วนในการกระทำภาระหน้าที่ให้เสร็จสมบูรณ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการสนองความต้องการของลูกค้าส่งออก เราไม่มีเวลาฟูมฟักความสัมพันธ์ หรือทำอะไรชดเชยความเสียหายให้ลูกค้าได้เหมือนที่เราสามารถทำได้กับลูกค้าในประเทศ" (อุปกรณ์โทรคมนาคม)*

"ข้อแตกต่างทางวัฒนธรรมอีกอย่างหนึ่งคือ ***คนไทยค่อนข้างจะอ่อนไหวมาก*** *ในออสเตรเลียคุณถกเถียงกับเพื่อนร่วมงาน เขาอาจจะทำหรือไม่ทำอะไรบางอย่างทำให้เกิดข้อผิดพลาดขึ้น คุณก็จะมีการคุยกันตรงๆ บางครั้งก็ออกจะเสียงดัง บางครั้งก็โต้เถียงกันอย่างเผ็ดร้อน แต่ตอนท้ายก็ตกลงกันได้ เมื่อคุณเดินพ้นประตู ก็ลืมเรื่องทุกอย่าง ความเห็นที่แตกต่างกันได้ถูกลืมไปแล้ว แต่ในประเทศไทย ถ้าคุณพูดอะไรกับใครบางคน แม้ว่าคุณจะได้พยายามพูดอย่างสุภาพและอย่างระวังแล้ว เช่นบอกว่า จำเป็นต้องทำเรื่องนี้ เรื่องนี้ ที่เราได้คุยกันแล้วเมื่อสัปดาห์ก่อน และคุณก็รับปากผมว่าจะทำ แต่คุณก็ไม่ได้ทำ จะทำยังไงดี เพื่อให้เรื่องนี้ได้รับการดำเนินการให้เสร็จโดยด่วนเดี๋ยวนี้* ***ขนาดบอกเขาอย่างสุภาพแล้ว คนไทยก็ยังโกรธ โมโห ไม่พอใจ*** *ผมเจอเรื่องแบบนี้สองครั้ง และเขาก็ว่าผมเป็นคนใจร้าย เรามีสถานการณ์ที่จะมีคนเข้ามาตรวจดูโครงการเฉพาะโครงการหนึ่ง เราต้องสั่งวัสดุบางอย่างเพื่อโครงการนี้ ผมนั่งลงวางแผนกับพนักงาน เขาบอกครับ เขาจะเตรียมพร้อมทุกอย่าง ผมบอกเขาว่า ถ้าเจออะไรล่าช้า อะไรก็ตาม ขอให้แจ้งผมทันที ครับ ครับ ทุกอย่างไม่มีปัญหา สองสัปดาห์ต่อมา ผมได้รับโทรศัพท์จากโรงงานบอกว่า ชิ้นส่วนนั้นยังมาไม่ถึง มันควรจะมาถึงเมื่อหนึ่งสัปดาห์มาแล้ว นี่คือหนึ่งสัปดาห์ก่อนลูกค้าจะเข้ามา ผมต้องไปที่โรงงาน คุยกับลูกน้องว่า เมื่อไรมันจะมาถึง โอ เราไม่รู้ ผมบอกให้โทรเรียกซับพลายเออร์ทันที ลูกน้องบอกว่า ทำไม่ได้ เพราะเรายังไม่ได้ออเดอร์ของ ผมบอกว่า อะไรนะ เรายังไม่ได้ออเดอร์ของ เป็นไปได้ยังไง"* *(อุปกรณ์โทรคมนาคม)*

"ไม่ว่าผมจะติดตามงานขนาดไหน ลูกน้องก็ยังไม่ติดต่อคนขายของ สุดท้ายเมื่อผมถามว่าทำไม เขาบอกผมว่า เขาติดงานอื่น ผมเลยบอกว่า ให้ถือว่างานนี้ที่ผมสั่งมีความสำคัญอันดับหนึ่ง เป็นสิ่งที่สำคัญเหนือสิ่งอื่นใด ผมเพิ่งจะรู้เมื่อเช้านี้เองว่าพ่อค้าจะส่งของได้เมื่อไร เราต้องจ่ายเงินมากกว่าราคาปกติสามเท่า แต่ก็ต้องทำเพราะมันสำคัญมาก ลูกน้องบอกผมว่า คนที่รับผิดชอบเขาไม่ได้ทำอะไรเพราะมีงานอื่นต้องทำ ***ผมอธิบายให้ลูกน้องฟังถึงความสำคัญของโครงการนี้ว่าเท่ากับงานหนึ่งปีเต็มๆของบริษัทนี้ก่อนที่เราจะซื้อบริษัท เป็นเวลาสองสัปดาห์ ที่คนไทยนินทาว่าผมใจร้าย พนักงานไม่เป็นมิตรกับผม ไม่ใช่เพราะว่าผมไปหาเรื่องใคร ทำให้ใครลำบาก หรือผมไปตะโกนหรือตะคอกใส่ใคร แต่เพราะผมพูดอย่างหนักแน่นว่า นี่คือสิ่งที่ต้องทำ ความไม่เป็นมิตรไม่ได้มาจากคนที่ผมพูดด้วยเท่านั้น แต่มาจากพนักงานทุกคนที่นั่น ผมได้ทำให้พวกเขาโกรธอย่างรุนแรง ผมพบว่าความแตกต่างทางวัฒนธรรมอันใหญ่หลวงคือ การที่พนักงานไทยมีความอ่อนไหวมากเกินไป และนี่เป็นปัญหาที่คุณต้องจัดการ"*** *(อุปกรณ์โทรคมนาคม)*

"ในธุรกิจของเรา ปัญหาส่วนหนึ่งก็คือ เพื่อจะส่งมอบโปรเจ็กหนึ่งๆ ได้ทันเวลา คุณต้องมีคนงานที่มีทักษะ คุณต้องโฟกัสที่เป้าหมายและผลลัพธ์ และคนทำงานต้องมีพันธะสัญญาในผลลัพธ์นั้น ในชาติตะวันตก เราถูกผลักดันไปสู่ผลลัพธ์นั้น ถ้าคุณดู ***วัฒนธรรมที่มีมาแต่ไหนแต่ไร มักจะมีท่าทีแบบ "ไม่มีปัญหา" "ไม่เป็นไร" และพระอาทิตย์ก็จะขึ้นอีกในวันพรุ่งนี้ ข้าวจะงอก เราก็ยังได้กินอยู่ มันไม่ใช่ปัญหา*** *ยกตัวอย่างเช่น เราจำเป็นต้องมีคนงานที่มีทักษะเพื่อสร้างโรงงาน ดังนั้นเราต้องมีคนที่เก่งเรื่องวิศวกรรมโยธา เราต้องมีช่างเชื่อม ช่างฟิตด้านโครงสร้าง และอะไรเหล่านี้ ดังนั้นก็จะมีคนหลั่งไหลมาจากต่างหวัดมาสร้างโรงงานนี้* ***พอถึงเวลาเก็บเกี่ยว พวกเขาก็ทิ้งงาน ต้องกลับบ้านไปเกี่ยวข้าว*** *เขาจะทิ้งงานทุกอย่าง แล้วกลับไปช่วยครอบครัว และที่น่าสนใจคือ เขาจะทำงานที่ได้เงินน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับเงินที่เขาจะได้รับหากอยู่ทำโครงการต่อไป สำหรับพวกเขา นี่ไม่ใช่ปัญหา เรื่องเงินไม่ใช่ประเด็น แต่คือการได้กลับไปอยู่กับครอบครัว ในด้านหนึ่ง เรื่องนี้ก็ดีมาก เรามีเรื่องแบบนี้ในการทำงานของเรา คือในด้านหนึ่งพนักงานก็ภักดีและรับผิดชอบ แต่ในอีกด้านหนึ่ง ความรับผิดชอบก็ไม่ได้อยู่ในที่ๆคุณอยากจะให้มันอยู่ มันเหมือน*

ดาบสองคม ที่น่าสนใจคือคุณมีฤดูเก็บเกี่ยวปีละหลายครั้ง คุณจึงมีคนหายตัวไปปีละหลายครั้ง" (ก่อสร้าง วิศวกรรม)

"เพื่อชนะโครงการ ไม่มีความเสมอภาคและความยุติธรรม ความไม่เป็นธรรมนั้นมีมากน้อยต่างกันไปในแต่ละประเทศ ในธุรกิจของเรา ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์เป็นอย่างมาก ***สิ่งหนึ่งซึ่งน่าสนใจที่ผมพบในเมืองไทยคือ การมุ่งเน้นตัดราคากันจะเป็นปัจจัยที่กลับมาทำลายตัวเองในที่สุดที่เราเรียกว่า Achilles' heel การใส่ใจเรื่องราคาตลอดเวลาคือการไม่สนใจเรื่องมูลค่าหรือคุณภาพ*** *ผมบอกลูกน้องผมและลูกค้าผมแบบนี้ว่า เราสามารถเสนอผลลัพธ์ในราคาที่คุณต้องการจ่าย ในราคาใดๆก็ได้ที่คุณต้องการจ่าย แต่สิ่งที่คุณจะได้รับจะเป็นคุณภาพที่แตกต่างไป และคุณต้องยอมรับเรื่องนี้ สิ่งที่เกิดขึ้นที่นี่คือ แต่ละบริษัทแข่งขันกันประมูล ต่างก็เสนอราคาไป ถ้าบริษัทหนึ่งมีความสัมพันธ์ที่ดีมากกับลูกค้า ลูกค้าก็จะช่วยให้บริษัทนั้นชนะประมูลไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง ถ้าหากว่าราคานั้นไม่แตกต่างไปจากราคาต่ำสุดมากนัก เราชนะประมูลทุกโครงการขึ้นอยู่กับราคา เพราะเรารู้ผ่านความสัมพันธ์ว่า เราต้องประมูลในราคาเท่าใด เราได้งานมาทำ แล้วเราก็กลับไปทำโครงการเพิ่มเติม ดังนั้นในทุกโครงการที่เราทำมาจนถึงตอนนี้ เราประมูลด้วยราคาหนึ่ง และเราส่งมอบในอีกราคาหนึ่ง"(ก่อสร้าง วิศวกรรม)*

"ผมเข้าใจอย่างสมบูรณ์ว่าเรื่องต่างๆเดินไปได้อย่างไรในเมืองไทย และในด้านหนึ่ง การทำธุรกิจในเมืองไทยก็ง่ายกว่าประเทศอื่นๆและง่ายกว่าออสเตรเลีย เพราะผมเข้าใจกฎเกณฑ์ได้ชัดเจนมาก ในขณะที่กฎเกณฑ์นั้นค่อนข้างจะคลุมเครือในออสเตรเลีย ครั้งหนึ่งอาจจะขึ้นอยู่กับราคา อีกครั้งหนึ่งอาจเป็นเรื่องคุณภาพ อีกครั้งหนึ่งอาจเป็นเรื่องความสัมพันธ์ แต่สิ่งที่เราต้องทำอยู่เสมอคือ รักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าให้ดีอยู่ตลอดเวลา และนี่คือสิ่งที่เหมือนกันระหว่างไทยกับออสเตรเลีย ทุ่มเทกับการสร้างความสัมพันธ์ เข้าใจว่าประเด็นสำคัญคืออะไร และบริษัทนี้พยายามทำอะไร และเขาต้องการอะไรจากคุณ หาทางสนองผลความต้องการของเขาให้ได้ดีที่สุด และหาทางรู้ให้ได้ว่าทำอย่างไรจึงจะหาทางส่งมอบผลลัพธ์นั้นให้กับลูกค้าได้ ความแตกต่างในออสเตรเลียคือ ถ้าเรามีความสัมพันธ์ที่ดีแล้วเราเสนอราคา ราคาไม่ใช่ประเด็นสำคัญ แต่ถ้าคุณไม่สร้างและรักษาความสัมพันธ์ ก็ยากมากที่จะชนะการประมูล" (ก่อสร้าง วิศวกรรม)

"สิ่งที่เราต้องทำคือเรียนรู้วิถีทางแบบไทย ***เราจึงพยายามทำงานกับคนไทย และหาทางแก้ปัญหาด้วยวิธีการแบบไทย คือ การใช้ฉันทามติ บางครั้งก็ต้องจ่ายตรงนี้นิด ตรงนั้นหน่อย เพื่อแก้ปัญหา แต่นั่นคือวิถีทางแบบไทยๆ"(ก่อสร้าง วิศวกรรม)***

"คำแนะนำของผมสำหรับผู้มาใหม่ คือขอให้ทำให้ถูกต้องตั้งแต่ครั้งแรก ***การสร้างวัฒนธรรมองค์กรเป็นสิ่งสำคัญมาก สร้างความคาดหมายที่ถูกต้องสำหรับลูกจ้างและคนทุกคนที่ทำงานให้คุณ วัฒนธรรมองค์กรเป็นหัวใจในการทำงานในประเทศนี้ เพราะถ้าคุณเริ่มต้นด้วยวัฒนธรรมที่ผิด การแก้ตัวนั้นจะทำได้ยากมากๆ"(ก่อสร้าง วิศวกรรม)***

"ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ยกตัวอย่างเช่น วัฒนธรรมเกี่ยวกับความปลอดภัย ***การเปลี่ยนวัฒนธรรมเรื่องความปลอดภัยในอุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นเรื่องที่ยากมาก คนงานไม่เข้าใจว่าสิ่งที่เขาทำอาจทำให้คนอื่นตายได้ มันเป็นงานที่มีความเสี่ยงสูงมาก*** *จนกว่าคนงานจะเข้าใจเรื่องนี้ เขาก็จะฆ่าคนอื่นหรือทำให้คนอื่นบาดเจ็บต่อไป เราต้องพยายามเปลี่ยนวัฒนธรรมแบบนี้ และเราก็มีประสิทธิมากในเรื่องนี้ แต่จะต้องสร้างวัฒนธรรมองค์กรนี้ตั้งแต่เริ่มต้น นอกจากนั้นการสร้างวัฒนธรรมแห่งความจงรักภักดีต่อองค์กรและความซื่อสัตย์ก็เป็นเรื่องที่สำคัญมาก คุณต้องทำให้แน่ใจว่า คนของคุณรู้ว่าคุณคาดหวังอะไรจากเขา อะไรคือสิ่งถูก และอะไรคือสิ่งผิด เพราะว่าสิ่งที่ถูกและผิดในออสเตรเลีย ตามกฎหมายออสเตรเลีย ไม่จำเป็นที่จะต้องเป็นสิ่งที่ถูกหรือผิดที่นี่ ดังนั้นคุณต้องสร้างวัฒนธรรมนี้ตั้งแต่เริ่มต้น สร้างกระบวนการ ทำเป็นขั้นตอนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ นี่คือคำแนะนำที่ผมจะให้กับทุกคนที่มาที่นี่ และถ้าคุณทำได้ คุณก็จะอยู่บนเส้นทางแห่งความสำเร็จ"(ก่อสร้าง วิศวกรรม)*

"นักลงทุนต่างชาติควรระวังเรื่องความอ่อนไหวทางวัฒนธรรมในเมืองไทย เพราะหลายครั้งเมื่อชาวต่างชาติมาที่นี่ บางครั้งก็พยายามบังคับให้ทำตามแบบอย่างของตน ซึ่งอาจจะเป็นสิ่งที่ถูกต้องในสังคมของเขา แต่การมาทำแบบนั้นในวัฒนธรรมที่ไม่เหมือนกัน ก็อาจไม่ได้ผล ผมจึงขอเสนอแนะอย่างหนักแน่นว่า ขอให้พยายามรับรู้และเข้าใจถึงวัฒนธรรมในประเทศนี้ ***ถ้าคุณเข้าใจและเคารพต่อวัฒนธรรมในพื้นที่ เขาจะยินดีต้อนรับคุณด้วยอ้อมแขนที่เปิดกว้าง*** *ผมได้เห็นมาแล้วทั้งในระดับบุคคลและระดับบริษัท" (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)*

*"คุณพูดถูก บางครั้ง คนตะวันตกก็เอาแต่ยึดมั่นในสัญญาเสียเหลือเกิน แต่ผมว่าการเป็นหัวหมอมากนักจะไม่ได้ผลในเมืองไทย ผมไม่คิดว่ามันจะได้ผลในประเทศใดในเอเชีย เพราะ****ในประเทศไทย สัญญาก็คือเอกสาร ขอให้เซ็นไว้เป็นหลักฐาน แต่ในท้ายที่สุด สิ่งที่สำคัญ คือสิ่งที่คุณได้รับปากว่าคุณจะทำ"***

"เรื่องความสัมพันธ์มีความสำคัญทั่วโลก บริษัทข้ามชาติที่ทำงานให้กันก็ไม่มีอะไรมากไปกว่า ความสัมพันธ์ระหว่างสององค์กร และความสัมพันธ์นั้นก็ตั้งอยู่บนความเข้าใจและความสบายใจ *ว่า ผมอยากจะติดต่อกับคนที่เข้าใจผม และเมื่อผมบอกว่า ได้ก็คือได้ เรื่องความสัมพันธ์ใช้ได้กับทุกที่ ไม่ได้เฉพาะกับไทยหรือเอเชีย คนตะวันตกก็ติดต่อกับคนตะวันตกด้วยกันเพราะเขารู้สึกสบายใจ และเมื่อคนตะวันตกเริ่มรู้สึกสบายใจ เขาก็จะลงหลักปักฐานในเมืองไทย เขาอาจจะรู้สึกสบายใจในการทำธุรกิจกับคนไทยมากกว่ากับชาวตะวันตกด้วยกัน ในท้ายที่สุด ธุรกิจก็ย่อมมีความขัดแย้ง ไม่มีธุรกิจใดที่ไม่มีความขัดแย้ง ทุกที่ที่คุณไปมีความขัดแย้ง มีปัญหา แต่ผมคิดว่า****วิธีการแก้ไขความขัดแย้งในเอเชียคือการหารือกัน ไม่ใช่ฟ้องร้องขึ้นโรงขึ้นศาลให้ทำตามสัญญา*** *ซึ่งไม่ได้ช่วยใครเลย"(ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

"วัฒนธรรมธุรกิจของชาติตะวันตกค่อนข้างจะเป็นเชิงรุก ด้วยเหตุนี้เราจึงประสบความสำเร็จมาก ผมเห็นว่าประเทศอื่นๆเขาไม่เข้าใจว่าคนไทยคิดยังไงและทำงานยังไง"(ที่ปรึกษาธุรกิจ)

"เป็นเรื่องธรรมดา ที่เรารู้สึกสบายใจมากกว่าในการติดต่อสัมพันธ์กับเศรษฐกิจที่คล้ายคลึงกับของเรา แน่นอนเราติดต่อกับอังกฤษและอเมริกาได้สบายใจกว่า เพราะพูดภาษาเดียวกัน ระบบกฎหมายก็เหมือนกับของเรามาก แต่

ออสเตรเลียไม่มีทางเลือก แต่ต้องพยายามสัมพันธ์และมีความร่วมมือกับเอเชีย และผมไม่คิดว่านี่เป็นสิ่งที่เราทำเพราะเราต้องทำ แต่เป็นสิ่งที่เราอยากทำ ออสเตรเลียเพิ่งจะมีส่วนร่วมในเศรษฐกิจของเอเชียนับตั้งแต่ทศวรรษที่ 1960 เรามีความสัมพันธ์ที่ยาวนานกว่ากับชาติตะวันตกอื่นๆ ผมคิดว่ายิ่งชาวออสเตรเลียใช้เวลาในเอเชียมากขึ้นเท่าไร แม้แต่ในเรื่องอย่างเช่นการท่องเที่ยว ก็จะมีส่วนช่วยให้ธุรกิจของออสเตรเลียเข้าใจและยอมรับสิ่งที่เกิดขึ้นในเอเชียได้มากขึ้น และการที่ออสเตรเลียมีคนหลากหลายเชื้อชาติและสีผิวเข้ามาอยู่ในประเทศ ช่วยให้มีความสมานฉันท์ในประเทศ และช่วยเพิ่มพูนความเข้าใจเมื่อออสเตรเลียมองหาโอกาสในต่างประเทศ" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)

*"เราพยายามจัดการกับธุรกิจในเมืองไทยแบบเดียวกับที่เราทำในออสเตรเลีย ข้อแตกต่างนั้นมีไม่มากในด้านการเงิน แต่อาจจะมากหน่อยในด้านความสัมพันธ์ คือ**จำเป็นต้องมีความไว้เนื้อเชื่อใจกันมากกว่าในการติดต่อกับบริษัทไทย หรือบริษัทไทยก็ต้องไว้ใจเรามากกว่าในออสเตรเลีย** ขณะที่ในออสเตรเลียหรือประเทศอื่น เราพึ่งพาเรื่องการค้ามากกว่าความสัมพันธ์ เมื่อพูดถึงความสัมพันธ์ ผมไม่ได้หมายถึงอะไรที่ไม่โปร่งใสเรื่องเงินทอง แต่หมายถึง ระดับความไว้วางใจที่แท้จริงระหว่างองค์กร เรื่องนี้ไม่ใช่สิ่งที่เรามีปัญหา แต่เป็นสิ่งที่เราต้องตระหนักรู้" (ออกแบบวิศวกรรมยานยนต์)*

*"ผมมาเป็น country manager ได้สองสามปีแล้ว ซึ่งเปลี่ยนมาเป็นไทยได้หกเจ็ดปีแล้ว วัฒนธรรมองค์กรหลักๆ 50% คงอยู่ อีก 50% แล้วแต่ style ของ leadership ซึ่งต่างกัน ฝรั่งกับไทยมีความต่างกันพอสมควร **ผมว่าฝรั่งในมุมมองผม ความเข้าใจคนไทยจะน้อยกว่า แต่ในขณะเดียวกัน การ take business decision จะ rational มากกว่า คนไทยบางครั้ง อาจจะ rational น้อยกว่านิดหนึ่ง อาจจะมี influence ทางด้านอื่นเข้ามา** มันมีทั้งข้อดีและข้อเสีย คนไทยก็อาจจะเข้าใจคนไทยมากกว่า แต่ในขณะเดียวกันฝรั่งก็อาจจะ business mind มากกว่า อาจจะไม่สนใจใน relationship มาก เพราะอาจจะมา short term มันอยู่ที่คนครับ ผมไม่ได้หมายถึงทุกคน คนไทยที่มีหัวพัฒนาก็มี คนฝรั่งที่มีหัวไม่พัฒนาก็มี อาจจะมาแค่เทอมของเขา ถ้าเขาบอกเทอมของเขาสองปี เขาอาจจะ drive แค่ business result หลังจากนั้น เค้าอาจจะไม่สน อาจจะเป็นอย่างนั้นก็ได้ แต่ผมก็เห็นฝรั่งส่วนหนึ่งซึ่ง เค้ามอง long term ให้คนที่นี่ด้วย ผมว่ามันแล้วแต่คนน่ะ" (ผู้บริหารคนไทยในบริษัทอสังหาริมทรัพย์ออสเตรเลีย)*

*"ความสัมพันธ์ทั้งแบบ relationship base กับ contractual base มีทั้งดีและไม่ดีทั้งสองอย่าง ซึ่งต้องผสมผสาน **การเป็นคนไทยซึ่งเป็นผู้นำองค์กรในบริษัทฝรั่ง ก็มีทั้งข้อได้เปรียบเสียเปรียบในด้านการเข้าหาลูกค้า** บางลูกค้าไม่อยากได้ฝรั่งด้วยซ้ำไป เพราะเค้ารู้ว่า สุดท้ายมาทำงานอยู่ที่นี่ คนที่เป็น local ก็ deliver อยู่ดี จะไปเสียเงินเพิ่มทำไม นั่นคือลูกค้าที่เข้าใจ แต่มีลูกค้าบางคนที่เค้าไม่เคยออกมาจากนอกประเทศเค้า เค้าเข้ามาใหม่ๆ เค้าอาจจะมองว่า เจอเอเชี่ยนอาจจะไม่เชื่อใจ เจอฝรั่งด้วยกันอาจจะ comfortable มากกว่า อันนี้มันก็แล้วแต่มุมมองของแต่ละ corporation แต่ละบุคคล มีดีและไม่ดีครับ ส่วนตัวเราก็พยายามทำความเข้าใจว่า ลูกค้าลักษณะนี้ ก็อาจต้องเอาฝรั่งมาคุยตอนต้นๆ หลังจากที่เค้า comfortable กับทีมงานในบ้านเรา ค่อยเริ่มปล่อย เราก็ต้องวิเคราะห์ของเราเหมือนกัน เราไม่ใช่ว่าสุ่มสี่สุ่มห้า เดินเข้าไปอย่างเดียว" (ผู้บริหารคนไทยในบริษัทอสังหาริมทรัพย์ออสเตรเลีย)*

"ทำธุรกิจในเมืองไทย จะว่าง่ายก็ง่าย ยากก็ยาก ถึงว่าทำไมความสัมพันธ์มันจำเป็น คือเวลาที่เราจะขายโครงการ เราต้องมี capability อยู่แล้ว ไม่ใช่ว่าไม่มีแล้วเข้าไปทำ ผมว่าไม่ใช่ มันต้องมีก่อน พอมันมีแล้ว ที่เหลือก็คือช่วยให้มันง่ายขึ้น คือเรื่องความสัมพันธ์ มันอาจจะต่างกับเมืองไทย 90% อาจจะ base on capability 10% base on ความสัมพันธ์ มาบ้านเราจะเป็น 30-70 แต่ capability ต้องมีครับ ถ้าไม่มี สุดท้ายทั้งสองฝ่ายจะมีปัญหา ไม่ใช่อยู่เฉยๆ ได้งานมา เพราะ I รัก you สุดท้ายทั้งสองฝ่ายเจ๊ง ไม่ใช่อย่างนั้น ผมว่า นักลงทุนต่างชาติต้องเข้าใจ ต้องมีแผนชัดเจนว่า อยากจะเข้ามาทำอะไร กฎหมายรองรับหรือเปล่า ต้องศึกษากฎหมายบ้านเรา ผมว่าน่าจะเป็นเรื่องนี้แหละ วัฒนธรรมการทำธุรกิจระหว่างไทยกับออสเตรเลียไม่ใช่ปัญหา มันจูนเข้าหากันได้ ผมก็ทำงานที่ออสเตรเลียมา ผมก็เรียนออสเตรเลียมา ผมว่ามันไม่ได้ต่างกันมากมาย มัน โอเค มันปรับจูนกันได้ ฝรั่งที่จะทำทุกอย่างเอง เพื่อลดต้นทุน สุดท้ายอาจจะต้องเสียเพิ่มขึ้น เขาควรจะจ้างใครสักคนดีกว่า แล้วเค้าเองไป manage ดีกว่า ต้องอธิบายให้ฟังว่า ***ที่นี่สมัยก่อนมีฝรั่งสิบห้าคน run บริษัทนะ ตอนนี้ไม่มีสักคนนะ เค้า transform business เค้า เพราะเค้าเข้าใจว่าสุดท้ายถ้ายูต้องการอยู่ที่นี่นะ ยูต้อง competitive จ้างคนไทย cost ลดลงแน่นอน แรกๆก็อาจจะสื่อสารกันลำบาก ตอนหลังก็ learning curve ทั้งสองฝ่าย ก็ต้อง lean เข้าหากัน*** *ถ้าต่างฝ่ายต่างไม่พยายาม วันหนึ่งเขาไม่เอาผม ผมก็อยู่ไม่ได้ มันก็ต้องจูนเข้าหากัน พอดีผมอยู่มานาน ผมเข้าใจ culture ของออสเตรเลีย เข้าใจ culture ของบริษัทนี้ เข้าใจ culture เมืองไทย เข้าใจ culture วัฒนธรรมการก่อสร้างของคนไทย ผมเข้าใจว่า culture นี้ มา put ใน context ของ culture นี้ มัน work ยังไง ผมเข้าใจ ผมอยู่มานาน" (ผู้บริหารคนไทยในบริษัทอสังหาริมทรัพย์ออสเตรเลีย)*

"ถามว่าที่เราวิ่งราชการเก่ง เพราะเราใหญ่หรือเรามีเส้น อันนี้นี่ตอบยาก คือคนเรานี่ once ถ้าเป็นเพื่อนกันแล้วนี่อะไรมันก็คุยกันง่าย คือทำงานกันปั๊บ แล้วต้องพยายามทำให้เราเป็นเพื่อนกันให้ได้ ไม่ว่าจะเป็นข้าราชการหรือใครก็ตามแต่ ต้องเป็นเพื่อน ผมว่า หนึ่ง เวลาพูด อย่าป้วนเปี้ยน ไม่เข้ารูหู อย่างนี้ไม่ได้เรื่อง สอง หน้าตาเราไม่ไปกวนอวัยวะเบื้องต่ำเขา ก็คือรู้จักกาลเทศะ มีสัมมาคารวะ ผมไปงี้ สวัสดีครับพี่ คืออย่าไปคิดว่าบริษัทตัวเองใหญ่ ***ในประเทศไทย ทุกคนใหญ่หมดอ่ะ แต่ถ้ารู้จักสัมมาคารวะ ถามว่าเสียตังไหม ไม่เสียตัง กลับแถมได้ความน่ารัก ผมว่านี่คือเวย์ คือเราอย่าไปคิดว่า อ๊ัวรวย อย่างโง้นอย่างงี้ เชื่อเถิดครับ ไปไม่รอดหรอก*** *ไปไม่ถึงดวงดาว คือเราต้องรู้ก่อนว่าเป้าหมายเราคืออะไร เราได้ตรงนั้นปั๊บ แล้วเราจะได้มากกว่านั้นอีก รู้จักให้ แล้วก็ต้องรู้จักรับ มันมีแต่ give and take ตรงนี้ต่างหากที่เป็นหน้าที่ของเรา ผมถึง identify ว่าเรื่องราชการ คือคนไทยกับคนไทยคุยกันนี่ ผมว่ามันก็จะมีความรู้สึกที่ดีต่อกันได้ ใช่ไหมครับ แล้วเราก็ไม่ได้ไปกวนตีนเขา แล้วอีกอย่างหนึ่งก็คือโครงสร้างของ board of director ของเราเนี่ยะ ค่อนข้างที่จะแข็งแรง และเราเลือกแต่คนดีๆ ทุกคนที่มีหน้ามีตามีชื่อเสียงที่ดีของสังคมไทย แต่คนเหล่านี้รีไทร์แล้วนะฮะ ถึงมาทำ แต่เรามองดูว่า แต่เรามองว่าคนเหล่านี้ยัง eager to ทำงาน เราก็เชิญคนเหล่านี้มา แต่คนเหล่านี้เป็นคนดี ทหารก็มี ตำรวจก็มี พลเรือนก็มี นักธุรกิจก็มี merge กัน แม้กระทั่ง banker และที่สำคัญที่สุดก็คือ เราต้องทำ เราอย่าไปพูดจาแบบเรื่อยเปื่อย ถ้าพูดเรื่อยเปื่อยปั๊บ เสร็จทันที เครดิตยู เจ๊งเลย บอกว่าทำแล้วก็ทำให้เค้า ถึงแม้ว่าบางครั้ง cost นี่มหาศาลเลย ต้องทำไม๊ ต้องทำ ทำเพื่ออะไรครับ ทำเพื่อชื่อเสียงฮะ อย่าทำให้ชื่อเสียงเสีย สร้างชื่อน่ะยาก แต่ทำลายชื่อน่ะ ง๊ายง่าย ไม่กี่ทีน่ะ ชื่อพังหมดเลยนะ ผมก็เลยแยกการทำงานตรงนี้กันขึ้นมา นี่คือบ้านเรา ผมคิดอย่างนี้ว่า ประเทศไทยคือบ้านของผม ผมเป็นคนไทย เพราะฉะนั้น คุณมาอยู่กับผม คุณคือผู้มีพระคุณ คุณคือผู้ที่เอาสะตุ้งสะตังมาให้เรา คุณเป็นคนที่มาสร้างงานให้กับบ้านเรา คุณคือคนที่มาสร้างความเจริญให้กับบ้านเรา แต่*

ต้องอยู่ในกรอบ เพราะผมตีกรอบไว้ให้อยู่แล้ว แล้วคุณจะไม่บริการเขาดีๆหรือครับ คุณไม่รู้สึกเห็นแก่ตัวหรือ ดังนั้นต้องรู้จักหน้าที่ตัวเอง แล้วการทำงานของคุณจะไม่ค่อยผิดพลาด" (ผู้บริหารคนไทยในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม)

***"ฝรั่งนี่ค่อนข้างจะมีความคิดว่า อั้ว independent แต่นี่คือสังคม oriental oriental นี่ seniority สังคมตะวันตกคือสังคมที่เบสออนความสามารถ ถ้าผมเก่ง ผมเหยียบหัวคุณเลย ผมกระโดดข้ามหัวคุณเสียด้วยซ้ำไป ไม่มีปัญหา แต่ที่นี่ไม่ใช่ culture มันไม่เหมือนกัน เพราะฉะนั้น บางครั้ง western style มา evaluate อะไรอย่างนี้เนี่ยะ ผมเชื่อว่ามันผิด แล้ว oriental อย่างเรา มา aggressive กับฉัน ฉันก็ไม่ชอบ ความรู้เนี่ยเรียนทันกันได้ กาลเทศะถ้าคุณกระโดดข้ามหัวพวกผม ผมรับไม่ได้ จริงไหม"** *(ผู้บริหารคนไทยในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม)*

"ฝรั่งที่อยากได้คนที่กล้าเถียงผู้ใหญ่ มันผิดวัฒนธรรมไทยครับ *ผมถามคุณ ตั้งแต่คุณเกิดมาในเมืองไทยนี่ คุณเห็นนักเรียนไทยคนไหนบ้างครับ เวลาอาจารย์ถามว่า ให้ถาม มีไหม ไม่มี มีแต่บอกว่าฉันจะป้อนความรู้ให้กับคุณ เปิดหัวมา เอาความรู้ใส่เข้าไป มีไหมครับที่จะให้ไปคิดเอง ไปอ่านหนังสือเองมีไหมครับ อันนั้นเป็นของเก่า เราต้องมองดูว่าอะไรที่ดี อะไรที่ไม่ดี ผมถึงบอกว่านี่คือ way of management ผมถามว่าคุณมีเป้าหมายตรงนี้ คุณจำเป็นต้องเดินไปทางนี้หรือเปล่า คุณเดินอ้อมๆได้ไหม นี่คือศิลปะของการจัดการ เพียงแต่ว่า management ของผมจำเป็นไหมที่ต้องไปเหมือน western style ไม่จำเป็น ผมอาจจะเป็นลักษณะเฉพาะของไทยๆ แต่อย่าลืมว่าคุณต้อง success คุณต้องไปถึงเป้าหมาย เพราะฉะนั้น หลายๆอันบางครั้ง ฝรั่งมาคอมเพลนผม แล้วทำไมญี่ปุ่นมันไม่เป็นวะ คนละสไตล์ ญี่ปุ่นนะ ถ้าคุณไปกระโดดข้ามหัวมัน คุณไม่ได้โต แต่ของเรานี่ เราต้อง compromise พระพุทธองค์สอนแล้วว่าให้เดินสายกลาง" (ผู้บริหารคนไทยในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม)*

"วันนี้ ผมมองว่าประเทศไทย ตะวันออกตะวันตกเอามาค่อนข้างรวมกัน ญี่ปุ่นถือว่าเป็นต้นแบบ ยุโรปก็เจริญมาก เรามันก็อยู่ตรงนี้ เพราะฉะนั้น เราจะต้องเอาของดีตรงนี้ กับของดีตรงนี้มารวมกัน แล้วทำ อย่าเป็นอเมริกันจ๊ะจ๋า อย่าไปเป็นญี่ปุ่นจ๊ะจ๋า มันก็ไม่ไหว บางครั้งเราก็รับไม่ได้ เพราะนวัตกรรมใหม่ๆ ยูไม่มี จริงไม๊ฮะ นี่คือนวัตกรรมแบบไทยๆ แต่ว่าต้องไปให้สำเร็จ" (ผู้บริหารคนไทยในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม)

"ญี่ปุ่นมาบ้านเราประสบความสำเร็จสูงมาก เป็นเพราะว่าญี่ปุ่นเขาเรียนรู้ เขารู้ว่าเขาจะใช้คนไทยยังไง ฝรั่งมานี่ ฉัน evaluate you ด้วยตัวเลข มันไม่ใช่ system ของเราอ่ะ *เราโดนเข้ามากๆแล้ว เฮ๊ย อั้วไม่เอาอ่ะ หนี พอหนีปั๊บแล้วไม่มีคนทำงานให้ปั๊บ สำเร็จไหม หรือถ้าจะสำเร็จคุณก็ต้องทำคุณเอง แล้วยากไหม ยากมาก วิธีการทำงานมันไม่เหมือนกัน ญี่ปุ่นประสบความสำเร็จในเมืองไทยสูงมากนะ ดูง่ายๆอย่างรถยนต์ รถยนต์ของญี่ปุ่นมาอยู่ที่ประเทศไทยเยอะมาก วันนี้โตโยต้าใหญ่เป็นอันดับสามของโลก อยู่ประเทศไทย ถ้าเขาไม่ success คุณว่าเขาจะมาไหม impossible จริงไม๊ วันนี้เมืองไทยคือ hub of automotive ผมไม่ใช้คำว่า Detroit นะ โตโยต้า นิสสัน มิตซูบิชิ ฮอนด้า ฮีโน่ อีซูซุ สัญชาติญี่ปุ่นทั้งนั้นนะ เจ็ดยี่ห้อที่ผมพูดมานี่ นี่คือสิ่งที่ญี่ปุ่นได้รับจากบ้านเรา แล้วญี่ปุ่นมีสมาคมที่น่าจะใหญ่เป็นอันดับสองของโลก รองจากเซาเปาโล หรือวันนี้อาจจะใหญ่กว่าเซาเปาโลไปแล้วเสียด้วยซ้ำไป ที่อยู่นอกญี่ปุ่นน่ะ คนญี่ปุ่นอยู่ที่นี่เยอะ มันต้องมีว่าอะไรดี" (ผู้บริหารคนไทยในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม)*

“ถ้าพูดถึงนิสัยใจคอของคนไทย คนไทยนี่เป็นคนประเภทที่ compromise ไม่ซ้ายไป ไม่ขวาไป คนไทยไม่ใช่เป็นคนช่างจดช่างจำ อันนี้เป็นจุดดี แต่เมื่อรัฐบาลเราต้องการที่จะแข่งกับต่างประเทศ คือเพื่อนบ้านเรา วันนี้ผมก็ยังยืนยันอยู่นะว่า incentive ต้องดี วันนี้ประเทศไทยยังต้องการ FDI ยูอย่าพูดว่ายูไม่ต้องการ ผมไม่เชื่อยู เพราะว่าผมอยู่ตรงนี้ ผมรู้ เพราะตรงนี้เป็นการที่ทำให้คนที่เก่งเขาทำ คุณไม่เก่งคุณอย่าไปทำ เสียเวลา และผลงานออกมาก็ไม่ดีด้วย เพราะฉะนั้น ***รัฐบาลนี่ ต้องมองและต้องตีโจทย์ข้อนี้ให้แตก เพื่อนบ้านเขาให้อะไร วันนี้คุณต้องเปิดตามอง เขาให้อะไร นักลงทุนที่จะไปลงตรงนั้น พิจารณาให้ลึกๆ แล้วอย่าหลอกตัวเอง ผมกลัวตรงนั้น พอเพียงเพียงพอเป็นสิ่งที่ดีนะครับ แต่ต้องใช้ให้เป็น ผมเชื่อว่ากุศโลบายของในหลวงเป็นกุศโลบายที่ดีมาก แต่เพียงแต่ว่าเราต้องใช้ให้ถูก*** *อย่าใช้สะเปะสะปะเลอะเทอะ บ้านเราวันนี้ เราไม่ได้หมายความว่าเราอยู่ได้ด้วยตัวเราเองนะครับ เรายังต้องพึ่งพาต่างประเทศ เมื่อคุณต้องพึ่งพา คุณก็ต้องรู้ว่า พอเพียงของคุณจะต้องพอเพียงแบบใด ที่จะอยู่ได้ แล้วอยู่ได้ประเภทที่เพื่อนบ้านคุณที่เขาคอยจะทิ่มแทงคุณ คุณจะทำอย่างไร วันนี้อย่านิ่งนอนใจ ว่า เออ เราดีแล้ว เราดีแล้ว ยังครับ เลิก อย่าหลอกตัวเอง นั่นคือสิ่งที่สำคัญ แม้กระทั่งรัฐบาล ก็ต้องไม่หลอกตัวเอง” (ผู้บริหารคนไทยในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม)*

บทสัมภาษณ์ - การลงทุนในประเทศไทย — ง่ายหรือยาก

"สำหรับชาวต่างชาติการทำธุรกิจในเมืองไทยเป็นเรื่องที่ยากมากๆ เราทำธุรกิจขาดทุนในช่วงห้าปีแรก *ต้องอัดฉีดเงินเข้าบริษัทตลอดเวลา"*

*"การตั้งธุรกิจในเมืองไทย ในทางกายภาพเป็นเรื่องง่าย แต่****ในด้านงานเอกสาร ระบบราชการ รัฐบาลไทยเป็นเรื่องที่ยากมาก"***

"การทำธุรกิจในเมืองไทยเป็นเรื่องที่อยู่ในระหว่างง่ายกับยาก ตัวอย่างของปัญหาหนึ่ง ซึ่งต้องใช้เวลาสิบปีในการเปลี่ยนแปลง คือตอนนี้ในโลกตะวันตก คนส่วนใหญ่ใช้คอมพิวเตอร์ และมีระบบที่ใช้คอมพิวเตอร์หมด ***ประเทศไทยยังเป็นระบบงานเอกสารกระดาษ ไม่ว่าจะไปที่ไหน ต้องทำก๊อปปี้สามชุด บริษัทออสเตรเลียรู้สึกเหนื่อยหน่ายกับเรื่องแบบนี้"***

"เรื่องที่เกี่ยวกับภาษี เรื่องทรัพยากรมนุษย์ HR เป็นเรื่องที่ยืดยาดมาก เมื่อคุณจะจ้างคน คุณก็ต้องมีแผนก HR ที่ใหญ่ แต่นี่ก็คือน้องๆคอรัปชั่น เพราะทุกอย่างต้องถูกตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบต่างๆอีกหกคน ในออสเตรเลียไม่มีอย่างนี้ เรื่องนี้ก็เลยเป็นการเพิ่มต้นทุนการทำธุรกิจ เรื่องแบบนี้ คือการทำตามระบบ ออสเตรเลียพบว่าทำตามยากเหลือเกิน"

"การตั้งบริษัทที่นี่เป็นเรื่องง่าย การขออนุมัติเรื่องต่างๆ เช่นเรื่องบีโอไอ เป็นกระบวนการที่อืดอาดล่าช้า แต่ก็ไม่ได้ยาก บางครั้งก็ยังมีการคอรัปชั่น คือต้องจ่ายค่าน้ำร้อนน้ำชาเป็นครั้งคราว *แต่เดี๋ยวนี้ดูเหมือนจะมีปัญหานี้น้อยลงแล้ว"*

*"ความยากง่ายในการทำธุรกิจหรือ? เรื่องการทำธุรกิจมันก็ OK นะ แต่****มันค่อนข้างน่าเบื่อเพราะงานเอกสารที่ต้องเซ็นชื่อในฐานะกรรมการบริหารของบริษัท มันเหลือเชื่อเลยนะ และที่จริงแล้วนะ มันเป็นเรื่องการของการสร้างความรับผิดชอบต่อคนจำนวนมาก ที่นี่มีเทคโนโลยีไม่เพียงพอ ควรจะมีการปรับปรุงให้ทันสมัยได้แล้วเกี่ยวกับวิธีการทำธุรกิจในยุคปัจจุบัน*** *ไม่ใช่ว่าพอผมจะเปลี่ยนอะไรสักอย่าง ก็ต้องเซ็นเอกสาร 10 ชุดเพื่อเรื่องๆเดียว ผมทำอย่างนี้ทั้งวัน ไม่เคยได้หยุดเลย มันแย่มากๆ ถ้าคุณอยากให้ชาวตะวันตกเข้ามา คุณก็ต้องช่วยชี้แนะแนวทางให้เขา คุณไปหยุดเขาไม่ได้ คุณต้องฟังเขา ไม่ว่าคุณอยากจะให้เขาเข้ามาหรือไม่ก็ตาม อย่าไปทำอะไรครึ่งๆกลางๆ เราพยายามผลักดันความคิดริเริ่มบางประการ และคำตอบจากรัฐบาลเป็นไปอย่างเชื่องช้า ต้องใช้เวลาเป็นปีๆกว่าจะได้เรื่อง"(โลจิสติก)*

"ความยากง่ายในการทำธุรกิจหรือ? ***มันเต็มไปด้วยการเมือง เป็นเรื่องยากทีเดียว*** *คุณต้องรู้ให้แน่ชัดว่าคุณกำลังทำอะไรอยู่ ซึ่งก็เหมือนกับที่อื่นๆ* ***แต่มันยากขึ้นเพราะเรื่องภาษา ทุกคนในเมืองไทยโยงใยถึงกันหมดไม่ทางใดก็ทางหนึ่งในธุรกิจที่ผมทำ มันเป็นชุมชนธุรกิจขนาดเล็ก ทุกคนรู้จักกันหมด มีการนินทากันในแวดวง*** *พูดกันไป แต่ละคนรู้หมดว่าแต่ละกำลังทำอะไร เมื่อคุณเข้าไปอยู่ในวงจรนั้นแล้ว และเขารู้จักคุณเป็นเวลาสี่หรือห้าปี แม้ว่าคุณจะไม่ได้ทำธุรกิจอะไร แต่เขารู้ว่าคุณเป็นคนดี เขาจะเปิดโอกาสเล็กๆให้คุณก่อน แต่เมื่อคุณพิสูจน์ตัวเองได้แล้ว เขาก็จะให้ธุรกิจคุณ*

มากขึ้นๆ" (โทรคมนาคม)

"การทำธุรกิจค่อนข้างจะตรงไปตรงมา เสียแต่มี ***กฎระเบียบมากเกินไป และก็บังคับใช้แบบตามใจชอบโดยปราศจากแนวทางที่ชัดจน เรื่องการตีความ หน่วยงานรัฐบาลส่วนใหญ่ ถ้ามีคน 1000 คนถามคำถาม 1000 ข้อ คุณจะได้ 1000 คำตอบที่ปราศจากความชัดเจน*** *ว่านี่ล่ะคือความเห็นของเรา และนี่แหละคือวิธีการจัดการของเรา"*

"เปรียบเทียบกับเกาหลีและจีน การทำธุรกิจในเมืองไทยค่อนข้างง่าย เรื่องที่ง่ายคือพนักงานของเราพูดภาษาอังกฤษได้ดี และคนที่เราติดต่อด้วยส่วนใหญ่สื่อสารภาษาอังกฤษได้ ทำให้มันง่ายขึ้นสำหรับเรา แต่ ***เราก็มีความสับสนในการติดต่อหน่วยงานราชการต่างๆ หน่วยงานรัฐที่มีอำนาจในเขตต่างๆในเรื่องต่างๆ มักสร้างความสับสน ในท้ายที่สุดผมก็ยอมแพ้*** *ผมไม่มีวันเข้าใจหน่วยงานราชการ เป็นเรื่องยากในการติดต่อระบบราชการ นอกจากเรื่องนี้แล้ว เรื่องอื่นก็ใช้ได้"*

"ประเทศไทยไม่ใช่ที่ๆง่ายในการทำงานสำหรับบริษัทชาติตะวันตก คุณต้องสร้างความเคยชินในการทำงานกับคนไทย คุณต้องจัดการความคาดหวังของคนในเมืองไทย *ซึ่งต่างกับที่คุณจะทำในออสเตรเลีย หรือที่คุณจะทำในสิงคโปร์ แต่ละประเทศก็มีสิ่งท้าทายของมัน มันยากที่จะบอกว่าประเทศไหนยากง่ายกว่ากัน"*

"การทำธุรกิจในประเทศไทยเป็นเรื่องที่ยากเย็นแสนเข็ญ ผมไม่คิดว่ามีอะไรเลยที่ตรงไปตรงมา ผมไม่คิดว่า ที่นี่มีวัฒนธรรมในการทำให้การทำธุรกิจเป็นเรื่องง่าย ในออสเตรเลียรัฐบาลพยายามทำทุกอย่างเพื่อช่วยลดต้นทุนการทำธุรกิจ ผมไม่คิดว่ารัฐบาลไทยมีความเต็มใจที่จะพิจารณาลดต้นทุนการทำธุรกิจ *ไม่ว่าจะเป็นเรื่องทางบัญชีที่เราต้องทำส่งทุกเดือน ภาษี withholding tax ภาษีรายได้ และทุกๆอย่าง เราต้องจ้างนักบัญชีภายนอก หรือนักบัญชีที่มีใบอนุญาตให้ยื่นเอกสารทุกอย่างให้เรา เหล่านี้เป็นการเพิ่มต้นทุนในการทำธุรกิจ ผมว่าเราจะประหยัดได้อย่างน้อย 10,000 บาทต่อเดือน ถ้าไม่มีระบบที่ยุ่งยากอึดอาดแบบนี้เพื่อเก็บภาษีเข้ารัฐ เราไม่รู้มาก่อนว่าต้นทุนการทำธุรกิจในเมืองไทยจะสูงขนาดนี้ ซึ่งเป็นต้นทุนโดยตรง เช่น ต้นทุนการขอใบอนุญาต ต้นทุนการที่ต้องมีวิศวกรมาออกใบอนุญาตให้โรงงานเรา ต้นทุนในการจ้างบริษัทบัญชีทำบัญชียื่นส่งแทนเรา" (ชิ้นส่วนยานยนต์)*

"ถ้าผมเป็นนักลงทุนในเมืองไทย ก็จะมีความสับสนและความเข้าใจผิดอย่างมากในเรื่องของการลงทุน หรือความเป็นเจ้าของของต่างชาติ และการตั้งบริษัทในประเทศไทย ผมพูดอย่างนี้จากประสบการณ์ของตัวเองและจากการพูดคุยกับคนอื่นๆในเมืองไทย ดูเหมือนว่าประเทศนี้มีความเป็นระบบราชการอย่างมากขึ้นเรื่อยๆ และความอืดอาดล่าช้าของระบบ ผมว่าเรื่องนี้ทำให้คนที่อยากลงทุนหรืออยากจะมาที่นี่รู้สึกเซ็ง เบื่อหน่ายจนไม่อยากมา *ความสับสนอยู่ที่การตั้งบริษัท ว่าคุณเป็นต่างชาติแล้วคุณจะเป็นเจ้าของได้หรือไม่ ซึ่งดูเหมือนว่าคุณจะต้องมีคนไทยเป็นเจ้าของด้วย ผมมีเพื่อนในออสเตรเลียที่ผลิตอุปกรณ์ขัด เขามาเมืองไทยสองสามครั้งเพื่อแสวงหาคำแนะนำ เขาบอกผมว่า ที่นี่เป็นที่ๆวิเศษมากที่เขาจะมาตั้งโรงงาน แต่เมื่อเขาพิจารณาโดยละเอียด ก็พบว่ามันซับซ้อนเกินไป ยุ่งยากเกินไปที่จะมาดำเนินกิจการที่นี่ เขาก็เลยกลับไปทำธุรกิจที่ออสเตรเลียต่อไป* ***ประเทศไทยน่าดึงดูดใจมากในแง่ของต้นทุนการดำเนินธุรกิจ***

และในทางภูมิศาสตร์ก็ดีมาก เขาบอกว่า ถ้าเขาตั้งกิจการที่นี่ ลูกค้าของเขาอยู่ในยุโรป มันก็ใกล้ขึ้น ทำให้ประหยัดขึ้น แต่ปัญหาเรื่องการตั้งบริษัทที่นี่มันยากเกินไปสำหรับเขา ผมคิดว่าเขาได้สอบถามไปที่บีโอไอ และพบว่ามันยากเกินไปสำหรับเขา" *(โลจิสติก)*

"สำหรับชาวออสเตรเลียแล้ว มันอาจจะมีปัจจัยเรื่องความไว้วางใจเข้ามาเกี่ยวข้อง คนออสเตรเลียค่อนข้างจะระมัดระวังตัวในเรื่องนี้ ผมจะแนะนำทุกคนที่มาเมืองไทยให้หาที่ปรึกษา แต่ก็อีกนั่นแหละ การหาที่ปรึกษาดีๆสักคนไม่ใช่เรื่องง่าย ผมพยายามหาที่ปรึกษาคนไทย เพื่อช่วยทำแผนธุรกิจให้เพื่อนผม แต่ก็หาไม่เจอ ถ้าผมอยู่ในออสเตรเลีย ผมก็เปิดสมุดหน้าเหลือง และจะหาคนๆนั้นเจอภายในครึ่งชั่วโมง ***สิ่งที่นักลงทุนต่างชาติต้องการเมื่อเข้ามาในประเทศที่เขาไม่คุ้นเคยคือเขาต้องการเข้าถึงคนที่สามารถช่วยเขาได้ เช่นช่วยวางแผนธุรกิจให้เขา แต่เขาไม่รู้จะไปหาใคร และมันก็เลยกลายเป็นยากเกินไปสำหรับเขา OK คุณอาจจะได้ BOI แต่นั่นก็ไม่ได้ช่วยให้อะไรดีขึ้นสักเท่าไร เป็นเรื่องยากมากที่จะเข้าถึงข้อมูลที่นี่*** *เราได้พยายามผ่านทางหอการค้าไทย เราใช้พนักงานคนไทยให้พยายามหารายชื่อบริษัทที่ส่งของไปออสเตรเลีย เราได้มาห้าชื่อ ซึ่งส่งของเดือนละไม่กี่ครั้ง ข้อมูลนี้ไม่มีประโยชน์สำหรับเรา"(โลจิสติก)*

"ในประเทศไทย เพราะคุณต้องรู้จักใครบางคนเพื่อทำบางอย่างให้สำเร็จ หรือเพื่อหาข้อมูล สำหรับชาวต่างชาติที่เข้ามาเมืองไทย นี่เป็นเรื่องที่ยากมาก *สมมุติว่าผมเป็นนักธุรกิจออสเตรเลีย นั่งอยู่ในออสเตรเลีย และมองเห็นโอกาสในเมืองไทย ผมจะเริ่มต้นที่ไหนล่ะ ผมจะติดต่อใคร ผมจะหาหุ้นส่วนธุรกิจได้ที่ไหน คิดได้แค่นี้คุณก็เจอทางตันไปหมดแล้ว* ***เรื่องความยากง่ายในการทำธุรกิจที่นี่ เมื่อเปรียบเทียบกับอีกหลายๆประเทศในเอเชีย ประเทศไทยถือว่าไม่เลว แต่ก็มีปัญหาเรื่องภาษาอังกฤษ ผมไม่คิดว่าคนที่นี่พูดภาษาอังกฤษกันได้สักเท่าไร ผมคิดว่านี่คือส่วนหนึ่งของปัญหา ทำให้ยากขึ้นในการทำธุรกิจ*** *ถ้าคุณเป็นคนต่างชาติ คุณพูดภาษาอังกฤษ คุณไม่ได้พูดภาษาไทย แม้ว่าเราจะมีพนักงานคนไทยเป็นล่ามได้ แต่ความหมายมักจะเพี้ยนไปเมื่อผ่านการแปล ถ้าคุณเปรียบเทียบกับอินเดีย* ***ภาษาอังกฤษในอินเดียนั้นวิเศษมาก ไม่มีอุปสรรคทางภาษาเลย สิงคโปร์เดี๋ยวนี้ก็เหมือนชาติตะวันตกประเทศหนึ่งแล้ว*** *ภาษาอังกฤษที่นั่นเจ๋งจริงๆ"*

"ผมคิดว่าทำธุรกิจในไทยง่ายกว่าที่อื่นในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ยกเว้นสิงคโปร์"

"ทัศนคติโดยทั่วไปเกี่ยวกับประเทศไทยก็เหมือนกับอีกหลายประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ คือความรู้สึกที่ว่า ***มันเป็นเรื่องยากที่จะธุรกิจในประเทศอย่างประเทศไทยเพราะต้องใช้ความพยายามมากเกินไปในการสร้างความสัมพันธ์ส่วนตัว*** *ดูเหมือนว่าบริษัทออสเตรเลียพอใจที่จะทำธุรกิจกับประเทศที่มีภาษาเหมือนกัน มีความคาดหวังทางวัฒนธรรมคล้ายคลึงกัน โดยหลักก็คืออเมริกากับอังกฤษ คุณจะเห็นว่าการลงทุนตรงของออสเตรเลียจำนวนมากไหลไปสู่อเมริกาเหนือและยุโรปตะวันตก เรื่องนี้สะท้อนถึงข้อเท็จจริงทางวัฒนธรรมเช่นเดียวกับโอกาสในการลงทุน" (การศึกษา)*

"การติดต่อกับระบบราชการที่ขาดความชัดเจน ความสม่ำเสมอ ในประเทศอย่างประเทศไทย ถูกมองว่าเป็นอุปสรรคเสมอมา เป็นอุปสรรคต่อการลงทุน *บริษัทต้องใช้เวลามาก ลงทุนเวลาอย่างมากเพื่อเข้าใจตลาดที่เขาจะไปลงทุนก่อนที่จะขนเงินลงทุนไปที่นั่น และสำหรับประเทศอย่างประเทศไทยที่มีคน 60 ล้านคน ประโยชน์ที่จะได้รับในการเข้าถึงตลาดไทย ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนโดยตรงทั้งหมด หรือมีหุ้นส่วนคนไทย ตลาดมันไม่ใหญ่พอเทียบกับความพยายามอันยากลำบากนั้น ดังนั้นการใช้ความพยายามนั้นในประเทศจีน จึงน่าจะให้ผลประโยชน์มากกว่าในระยะยาว" (การศึกษา)*

"การทำธุรกิจในประเทศไทยไม่ใช่เรื่องที่ยากเกินไป ถ้าคุณรู้ธุรกิจของคุณดี และคุณมีความสามารถ การทำธุรกิจในเมืองไทยก็จะค่อนข้างง่าย ถ้าคุณไม่แน่ใจเกี่ยวกับธุรกิจของคุณ ถ้าคุณมาที่นี่เพื่อมองหาโอกาส แต่ไม่รู้ว่าโอกาสคืออะไรและอยู่ที่ไหน คุณก็จะมีปัญหา มีบริษัทจำนวนมากที่เป็นแบบนี้ เราเองเรารู้จักฐานลูกค้าของเราดี เรามีประสิทธิภาพมาก"

"การทำธุรกิจในเมืองไทยไม่ใช่เรื่องง่าย มันเป็นสิ่งที่ท้าทายเสมอ มีการแข่งขันสูงมาก *ปัญหาใหญ่ของผมคือความสามารถในการพูดภาษาไทย และการทำความเข้าใจถึงความละเอียดอ่อนของธุรกิจที่นี่ เราต้องประมูลงาน เราชนะบ้าง แพ้บ้าง เป็นเรื่องตรงไปตรงมาทางธุรกิจ แต่บางครั้งมีกฎหมายกฎระเบียบที่เราไม่รู้มาก่อน ซึ่งสำหรับชาวต่างชาติแล้ว ควรจะมีการระบุให้เห็นอย่างชัดเจน" (ก่อสร้าง วิศวกรรม)*

"การทำธุรกิจในเมืองไทยเป็นเรื่องค่อนข้างง่าย เมื่อคุณได้เรียนรู้แล้วว่าจะฝ่าฟันอุปสรรคได้อย่างไร *ที่คนไทยบอกว่าให้ใจเย็นๆ บริษัทที่เข้ามาที่นี่ เขาต้องการความช่วยเหลือเพื่อตั้งบริษัท ถ้าไปหาบริษัทฝรั่ง ก็ต้องจ่ายแพง แต่บางครั้งก็ต้องจ่าย เราเคยทำมาก่อน ตอนนี้ผมรู้แล้ว เราเคยส่งงานบัญชีให้บริษัทฝรั่งทำ ไม่คุ้มค่าเลย ทำไมต้องจ่ายอัตราฝรั่งสำหรับงานที่ทำในประเทศนี้ เรื่องนี้ลูกค้าหลายคนก็บอกเราเหมือนกัน ตอนนี้เราใช้บริษัทบัญชีคนไทย และก็พอใจมาก ภาษาอังกฤษของพวกเขาก็ใช้ได้ พูดคุยกับสำนักงานใหญ่ในบริสเบนของเราได้" (ออกแบบ วิศวกรรม)*

"ความยากง่ายในการธุรกิจในเมืองไทยหรือ? ***ผมคิดว่ามันคือระบบราชการ แต่ถ้าคุณมีนักกฎหมายและนักบัญชีที่เก่งคุณก็ทำได้*** *มันเป็นเพียงความแตกต่าง สำหรับนักธุรกิจต่างชาติ คุณจำเป็นต้องเข้าใจวิถีทาง และถ้าได้รับส่งเสริมจากบีโอไอก็จะช่วยได้มาก"*

"การเจาะตลาด ถ้าคุณมีคนเก่งๆทำงานให้คุณ ก็หวังว่าจะไม่ยากนัก แต่ถ้าคุณพยายามทำเองในฐานะฝรั่ง ใช่มันจะยากมากทีเดียว *ภาษาก็เป็นอุปสรรคแล้ว และคุณยังจะต้องสร้างความไว้เนื้อเชื่อใจอีก เรื่องนี้ต้องใช้เวลานาน แต่ถ้าเราได้คนเก่ง เราก็มั่นใจว่าจะทำธุรกิจกับหน่วยงานไทยได้ แต่เราก็พบอุปสรรคปัญหามาก กว่าจะสามารถเริ่มการเจรจาครั้งแรกได้ เรามีปัญหาในการพยายามหาซื้อวัตถุดิบในประเทศ ดูเหมือนจะไม่มีผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ในเมืองไทย ซึ่งนี่คือวัตถุดิบของเรา ก็เลยต้องนำเข้าทั้งหมด ในท้ายที่สุด เราอยากจะซื้อวัตถุดิบในประเทศ 100% แต่ตอนนี้มันเท่ากับศูนย์ ผมคิดว่าไทยคงมีข้อจำกัดในการส่งวัตถุดิบตัวนี้จนกว่าจะมีโรงงานที่เหมาะสมในเมืองไทย ผมเข้าใจว่าวัตถุดิบส่วนใหญ่มาจากอินโดนีเซีย เกาหลี ญี่ปุ่น" (ชิ้นส่วนยานยนต์)*

*“**ในเรื่องการเติบโตและการทำกำไรของบริษัท กิจการในไทยนี้มีลักษณะก้าวหน้าและหยุดนิ่งสลับกัน** ไม่เหมือนออสเตรเลียหรือชาติตะวันตก ซึ่งจะมีการเพิ่มขึ้นเล็กน้อยตลอดเวลา แต่ในประเทศไทยในปีหนึ่งเหมือนจะเพิ่มขึ้นแล้วอีกปีสองปีต่อมาก็ทรงตัว แล้วก็อาจเพิ่มขึ้นอีกระยะหนึ่ง แล้วก็ทรงตัวอีก **เป็นเรื่องยากมากที่ผมจะวางแผนได้**ว่าปีหน้า ปีถัดไป ผมจะทำอะไรในอีกห้าปีข้างหน้า” (โลจิสติก)*

*“**ทำงานในเมืองไทยนั้นก็ทำได้ แต่คุณจำเป็นต้องมีคนที่นี่คอยให้ความช่วยเหลือ** ถ้าคุณมาจากต่างประเทศเป็นครั้งแรก คุณต้องมีคนอยู่กับคุณเพื่อชี้แนะแนวทางให้คุณตลอด **ที่นี่ไม่มีระบบข้อมูลทางคอมพิวเตอร์ ทุกอย่างอยู่บนแผ่นกระดาษ** พาสปอร์ตของผมถูกถ่ายเอกสารเป็นร้อยๆครั้ง มีงานเอกสารมากมายเหลือเกิน คุณต้องรู้ว่าเอกสารต่างๆนั้นคืออะไร และคุณต้องเซ็นเอกสารทุกชิ้น และแน่นอนทุกอย่างเป็นภาษาไทย ถ้าคุณเป็นนักธุรกิจฝรั่ง คุณอ่านเอกสารไม่ออก เอกสารที่คุณต้องเซ็น การจ้างแปลแบบที่ให้การรับรองก็ไม่ใช่เรื่องยาก แต่ต้องใช้เวลา”*

*“**ผมคิดว่าขั้นตอนการตั้งบริษัทในเมืองไทยมีความไม่ชัดเจนเป็นอย่างยิ่ง และเราต้องค้นพบปัญหาอุปสรรคไปในทุกขั้นตอน เราไม่พบใครเลยที่จะช่วยให้คำแนะนำแก่เราว่าควรจัดการกับขั้นตอนเหล่านั้นอย่างไร** ตัวอย่างเช่น เรามาที่นี่และเราเลือกนักกฎหมายที่ช่วยเราตั้งบริษัท จดทะเบียนบริษัท นั่นก็เป็นขั้นตอนที่ยากมากและเสียเวลามาก เราต้องเจออุปสรรคปัญหามากมาย อุปสรรคด้านภาษา ปัญหาเรื่องเวลา มันเป็นกระบวนการที่ยืดยาวมาก เราใช้บริษัทกฎหมายต่างชาติ ความชัดเจนว่าเราควรทำอะไรบ้าง เราควรทำมันอย่างไร เราไม่รู้ว่าคำถามที่ถูกต้องคืออะไร เพื่อที่ถามแล้วจะได้คำตอบ ไม่มีใครที่ให้คำแนะนำแก่เรา ดูเหมือนว่าปัญหาก็คือ ไม่มีเอกสารที่ระบุไว้อย่างชัดเจนถึงขั้นตอนในการเข้ามาทำธุรกิจในประเทศนี้ เลยเป็นเรื่องที่ต้องถามเอากับคน และพยายามเรียนรู้ แต่คุณยังไม่รู้เลยว่าควรจะเริ่มตั้งคำถามยังไง”(ชิ้นส่วนยานยนต์)*

*“คำแนะนำที่เราได้รับจากบริษัทกฎหมายข้ามชาติสองแห่งและบริษัทบัญชีแห่งหนึ่งมีข้อจำกัดมาก เราจ่ายราคาตลาดโลก เราก็เลยลังเลใจที่จะใช้กระบวนการนั้นต่อไป เพราะเราใช้เงินมากโดยไม่ได้ผลลัพธ์ที่ชัดเจน เรื่องนี้ก็เลยทำให้เราต้องกลับมาทำการบ้านเอง ต้องใช้คนที่เรารู้จักและคนที่มีอยู่ หาทางว่าจะทำยังไงให้มีความคืบหน้าและไม่ต้องใช้จ่ายอย่างสะบั้นหั่นแหลก **ที่นี่ขาดการสร้างข้อมูลเรื่องขั้นตอนที่เป็นรายละเอียดและชัดเจน และเมื่อคุณรู้ว่าขั้นตอนคืออะไร ก็พบว่าตัวขั้นตอนเองนั่นแหละที่ยุ่งยากและอืดอาดมาก** ตัวอย่างเช่น เพื่อจะเปิดบัญชีธนาคาร มันเป็นขั้นตอนที่ยุ่งยากเหลือเกิน แม้ว่าธุรกิจของเราจะมีชื่อเสียงในต่างประเทศ ที่นี่แทบไม่มีตัวแทนธนาคารของออสเตรเลียเลย คุณก็เลยเหมือนกลายเป็นเด็ก ที่ต้องเข้าไปเปิดบัญชีธนาคารเป็นครั้งแรก” (ชิ้นส่วนยานยนต์)*

*“ตัวอย่างง่ายๆ ทุกครั้งในระหว่างกระบวนการตั้งบริษัท เราต้อง**ส่งคูเรียเอกสารข้ามไปข้ามมาระหว่างไทยกับออสเตรเลีย เพราะต้องใช้ลายเซ็นจริง** เราก็เลยส่งแฟ้มทางอีเมล์ไม่ได้ เพราะต้องเซ็นเอกสารด้วยมือ ทุกครั้งที่ส่งเอกสารต้องใช้เวลาสี่หรือห้าวัน ด้วยต้นทุนที่สูงมาก และสิ่งที่เราค้นพบคือ เมื่อเราได้รับแบบฟอร์มที่เซ็นชื่อแล้วชุดหนึ่ง ก็ต้องใช้แบบฟอร์มนั้นเพื่อขออนุมัติในขั้นตอนต่อไป ก็เลยต้องส่งแบบฟอร์มเก่านั้นกลับไปเซ็นอีก เป็นอย่างนี้*

ในทุกขั้นตอน คุณไม่มีทางรู้เรื่องแบบนี้ตอนเริ่มต้น ***ขั้นตอนที่บอกคุณว่า ให้คุณทำอย่างนี้ แล้วต่อไปให้ทำอย่างนั้น คุณต้องค้นพบด้วยตัวเองไปตลอดเส้นทาง”***

“อีกตัวอย่างหนึ่ง คือมีเรื่องหนึ่งที่อยากจะทำ แต่เราทำไม่ได้จนกว่าจะมีที่อยู่ที่ชัดเจนของโรงงาน ซึ่งเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับบีโอไอ และเพื่อให้ได้มาซึ่งที่อยู่นั้น เราต้องผ่านประมาณ 15 ขั้นตอน และแบบฟอร์ม 100 ชุดเพียงเพื่อให้ได้ที่อยู่โรงงานที่มีระบุบ้านเลขที่และถนน เรื่องแบบนี้ทำให้เราหงุดหงิดมากๆ และทุกครั้งที่เราจะทำอะไร เราต้องถ่ายสำเนาพาสปอร์ตของเรา เซ็นชื่ออีก ประทับตราบริษัทอีก ตอนนี้เราผ่านมาเยอะแล้ว ก็เข้าใจแล้ว แต่ไม่มีข้อมูลแบบนี้ที่เราจะหาได้จากที่ไหนเลย” *(ชิ้นส่วนยานยนต์)*

“อาจจะมีหน่วยงานไทยที่ให้บริการครบวงจรทั้งหมดที่เราต้องการนี้ แต่คงจะมีน้อยเกินไป พวกนักกฎหมายก็ทำแต่เรื่องกฎหมาย นักบัญชีก็ทำแต่บัญชี บีโอไอก็ทำแต่เรื่องบีโอไอ คือต่างคนต่างทำ แล้วคุณก็ต้องประสานงานทั้งหมดนี้เข้าด้วยกันด้วยตัวเอง นี่เป็นงานที่ยากทีเดียว เราเริ่มต้นด้วยการ outsourcing กระบวนทั้งหมดให้กับนักกฎหมายและ และคนอื่นๆที่เกี่ยวกับ แต่ด้วยคำแนะนำที่ไม่ได้เรื่อง และความช่วยเหลือที่ไม่ได้เรื่องจากพวกเขา ***ทุกครั้งที่ขอคำแนะนำ เขาจะให้คำตอบเฉพาะมา และก็แพงมาก แทนที่จะให้คำแนะนำอย่างรอบด้าน เขาไม่ทำ ผมคิดว่าปัญหาอยู่ที่ขั้นตอนซึ่งล้าสมัยและซับซ้อนเกินไป กฎหมายในประเทศนี้เก่าเกินไปและซับซ้อนเกินไป จำเป็นแล้วที่จะต้องได้รับการปรับปรุงให้ทันสมัย นี่คือปัญหาที่เกิดขึ้นในทุกย่างก้าวในการทำงานในประเทศนี้ในฐานะคนต่างชาติ”*** *(ชิ้นส่วนยานยนต์)*

“คำแนะนำสำหรับนักลงทุนออสเตรเลียคือ เขาต้องทำการบ้านมาอย่างรอบด้าน ทำงานวิจัย ทำให้แน่ใจว่าจะไม่มีอะไรที่นี่ที่จะทำให้เขาคาดไม่ถึงได้”

“ธนาคารที่นี่ไม่ให้ต่างชาติกู้เงิน มีการตั้งสมมุติฐานว่าชาวต่างชาติจะหนีไปไม่จ่ายหนี้ *ปัจจุบันนี้ถ้าผมต้องการบัตรเครดิตในเมืองไทย ผมต้องมีเงินฝากในธนาคารเท่ากับวงเงินบัตรเครดิต ดูเหมือนจะมีสมมุติฐานว่าคุณทำผิดก่อนจะพิสูจน์ได้ว่าคุณบริสุทธิ์ หลักการนี้ไม่ได้ใช้กับคนไทย ใครมีแนวโน้มจะเบี้ยวหนี้มากกว่า ชาวต่างชาติที่เป็นนักบริหารหรือคนไทยที่มีบัตรเครดิตห้าหกใบ”(กฎหมาย)*

“ประเทศไทยเป็นสถานที่ๆยากมากในการทำธุรกิจ เราไม่สามารถขอกู้เงินธนาคารเพื่อขยายกิจการของเรา ดังนั้นจึงต้องเอาเงินทั้งหมดมาจากต่างประเทศ *ดังนั้นธุรกิจของเราที่นี่จึงเป็นหนี้มหาศาลกับสำนักงานในต่างประเทศ เราไม่สามารถระดมทุนในประเทศไทยได้ เพราะธนาคารไม่ยอมแตะเรา นี่ก็หมายความว่าถ้าสำนักงานในต่างประเทศที่เรายืมเงินอยู่ต้องใช้เงินเพื่อขยายกิจการของตัวเอง ซึ่งคือสิ่งที่กำลังเกิดขึ้นในตอนนี้ สำนักงานในเมืองไทยของเราก็ต้องหยุดขยาย เราไม่สามารถยืมเงินจากเขาได้อีก เราต้องหาทางระดมทุนทางอื่น แต่ตอนนี้เรากู้เงินในเมืองไทยไม่ได้ เรื่องนี้สร้างความลำบากกับเรามาก” (ออกแบบวิศวกรรมยานยนต์)*

"ปัญหาอื่นๆก็เช่น ธนาคารมีข้อจำกัดมาก ***ถ้าคุณฝากเงินในธนาคารในจังหวัดหนึ่ง และจะใช้เงินในอีกจังหวัดหนึ่ง ก็ต้องมีการจ่ายค่าธรรมเนียมอะไรสักอย่าง*** *แม้แต่สำหรับธนาคารเดียวกัน ค่าธรรมเนียมการเปิดบัญชี ค่าธรรมเนียมให้บัญชีใช้ได้ ดูเหมือนจะอืดอาดมากกว่าที่เราคุ้นเคย"*

"การธนาคารก็ต้องปรับปรุงให้รวดเร็วมีประสิทธิภาพด้วย ***เราต้องการโอนเงินผ่านอินเตอร์เน็ท เราทำไม่ได้ บัญชีของเราอยู่กับธนาคารกรุงเทพ เราต้องการโอนไป UOB เขาโอนในวันเดียวกันไม่ได้*** *มันง่ายกว่าที่จะเขียนเช็ค และคุณก็ต้องเขียนเช็ค ซึ่งใช้เวลาสองวันในการเคลียร์"*

4 ความเห็นของนักลงทุนต่อปัจจัยสำคัญด้านการลงทุนในประเทศไทย

4.1ต้นทุนการผลิต
4.2เสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจ
4.3หุ้นส่วนไทย
4.4คนงานไทย
4.5กฎหมายและกฎระเบียบ

4.1 สาระสำคัญ - ต้นทุนการผลิต

นักลงทุนส่วนใหญ่โดยเฉพาะในธุรกิจส่งออกมีความเห็นตรงกันว่า ต้นทุนด้านแรงงานในประเทศไทยสูงเกินไป และแข่งขันไม่ได้เมื่อเทียบกับเวียดนาม จีน อินเดีย โดยที่นักลงทุนส่วนใหญ่เห็นว่า เวียดนามคือประเทศคู่แข่งที่น่ากลัวที่สุดของไทย เพราะนอกจากต้นทุนจะต่ำกว่าอย่างมากแล้ว การอำนวยความสะดวกด้านการลงทุนก็ดีกว่าไทยมาก อย่างไรก็ตาม สำหรับบริษัทที่มุ่งขายในตลาดไทย ซึ่งคู่แข่งในประเทศก็มีต้นทุนในประเทศไม่ต่างกัน ต้นทุนด้านแรงงานไม่ใช่ปัญหา แต่โอกาสด้านการตลาดเป็นปัจจัยสำคัญมากกว่า

ความเห็นโดยทั่วไปของนักลงทุนคือต้นทุนโดยรวมในการทำธุรกิจในประเทศไทยค่อนข้างสูง แต่ก็ยังถูกกว่าออสเตรเลีย ต้นทุนแอบแฝงที่สำคัญในประเทศไทยคือ ต้นทุนในการติดต่อและดำเนินการกับระบบราชการ และงานเอกสารมหาศาล นอกจากนั้นบริษัทต่างชาติส่วนใหญ่ก็ต้องจ้างคนจำนวนมากขึ้น เพราะคนไทยทำงานได้มิติเดียว ต่างกับคนงานออสเตรเลียที่ทำงานได้หลายอย่าง และโดยทั่วไปมีประสิทธิภาพมากกว่า

ต้นทุนด้านโครงสร้างที่นักลงทุนเห็นว่าแพงคือ ค่าเช่าสำนักงาน ค่าเช่าโรงงานในนิคมอุตสาหกรรม และค่าที่พักอาศัย ปัจจัยอื่นๆที่ส่งผลต่อต้นทุนซึ่งไม่เอื้ออำนวย คือ อัตราเงินเฟ้อสูง ราคาน้ำมันที่สูง ค่าเงินบาทที่แข็ง และอัตราภาษีขาเข้าที่สูงสำหรับวัตถุดิบที่สั่งเข้าจากต่างประเทศ และ ค่าทำตลาดในประเทศสูง

นักธุรกิจต่างชาติจำนวนไม่น้อยมีความเห็นว่า มีการตั้งสองราคาเพื่อฟันคนต่างชาติ คือราคาถูกสำหรับคนไทย และราคาแพงสำหรับคนต่างชาติ เรื่องนี้จึงทำให้เกิดความไม่ไว้ใจกัน

สิ่งที่สร้างความอึดอัดให้นักลงทุนจำนวนหนึ่งคือ การที่แรงงานไทยคาดหวังการขึ้นเงินเดือนทุกปี โดยไม่คำนึงถึงผลปฏิบัติการ ซึ่งต่างกับในประเทศออสเตรเลียที่การขึ้นเงินเดือนขึ้นอยู่กับกับการประเมินผลงาน

ต้นทุนที่สูงเป็นพิเศษคือเงินเดือนสำหรับแรงงานที่มีทักษะโดยเฉพาะวิศวกรมีค่าตัวสูงและหายาก

นักลงทุนรายใหม่ๆบางรายมีปัญหากับข้อมูลบนเว็บไซท์บีโอไอซึ่งแสดงเรื่องค่าจ้างขั้นต่ำไม่ตรงกับอัตราค่าจ้างที่เป็นจริงที่เขาต้องจ่ายในนิคมอุตสาหกรรม

บทสัมภาษณ์ – ต้นทุนการผลิต/การทำธุรกิจ

"ต้นทุนการทำธุรกิจในประเทศไทยไม่สูงมาก แต่ค่าเช่าสำนักงาน ค่าที่พักอาศัยสูงขึ้นตลอดเวลา *การจ้างคนที่นี่ถูกกว่าออสเตรเลีย โครงสร้างสาธารณูปโภคดีกว่าแต่ก่อน ถนน รถไฟ ท่าเรือน้ำลึก และสนามบินแห่งใหม่ เป็นด้านบวกสำหรับไทย* ***คำถามคือเมื่อเปรียบกับเงินที่ต้องจ่าย แล้วมันคุ้มไหม เช่นถ้าค่าจ้างต่ำแต่ผมหาคนที่เหมาะสมไม่ได้ แล้วจะมีประโยชน์อะไร ผมก็ต้องไปจ้างคนงานต่างชาติ ดังนั้นต้นทุนของผมกลับสูงขึ้นไปอีก*** *ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการพัฒนาทักษะและความรู้ของประชากรไทย"*

"ประเทศไทยมีข้อได้เปรียบตรงไหน ต้นทุนด้านค่าแรงในเวียดนามถูกกว่า จะเป็นการดีกว่าที่จะไปตั้งโรงงานในเวียดนามเพื่อส่งออก พวกซอฟแวร์ ฮาร์ดแวร์ อิเล็กทรอนิกส์ ไฟฟ้า"

"จุดแข็งบางประการที่ประเทศไทยมี ***แรงงานมีทักษะที่ค่อนข้างถูก ต้นทุนสำหรับคนงานต่างชาติในเมืองไทยแพงมาก เพราะคนต่างชาติถูกคิดภาษีในทุกอย่าง*** *เมื่อผมได้รับเงินเดือน สมมุติว่าบริษัทให้ค่าเช่าบ้านผม จ่ายค่าเล่าเรียนให้ลูกผม และจ่ายค่ารถให้อะไรทำนองนั้น ผมจะถูกเรียกเก็บภาษีในทุกอย่าง ในประเทศอื่น คุณถูกเก็บภาษีรายได้เท่านั้น แต่ผลประโยชน์อื่นๆของลูกจ้างคุณไม่ถูกเก็บภาษี ดังนั้นภาษีสำหรับชาวต่างชาติของที่นี่เมื่อเปรียบเทียบกับฮ่องกง เวียดนาม และประเทศอื่นในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้นับว่าแพงมาก"*

"เมื่อเราดำเนินกิจการไปถึงขั้นส่งออก ผมคิดว่าจะต้องคำนึงถึงต้นทุนด้านแรงงาน ว่าเราจะสามารถแข่งขันได้ไหมกับประเทศอย่างจีนและอินเดีย"

"เราไม่สามารถเพิ่มส่วนแบ่งตลาดอย่างที่เราหวัง ตลาดเชื้อเพลิงเป็นตลาดที่ตลก เมื่อห้าปีก่อน ใครๆมองดูเรา แล้วมองว่าเรามีมาตรฐานสูง มาตรฐานความปลอดภัยดี นับว่าเป็นของใหม่สำหรับตลาดที่นี่ แต่ในช่วงสองสามปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปีที่แล้ว ***ทุกอย่างคือเรื่องต้นทุน ไทยมีปัญหาเงินเฟ้อสูง ราคาเชื้อเพลิงเพิ่มขึ้น 100% เมื่อปีที่แล้ว จึงทำให้ลูกค้าไม่สบายใจ และในตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดเชื้อเพลิง ลูกค้าที่เป็นบริษัทข้ามชาติของเราต้องการราคาที่ถูกที่สุด เพราะเขาต้องแข่งกับบริษัทไทย ซึ่งเป็นเรื่องยากสำหรับเขา เขาจึงต้องการลดต้นทุน แต่ผมทำให้เขาไม่ได้*** *คือถ้าคอนเทนเนอร์มีขนาด 20,000 ลิตร แล้วคู่แข่งไทยก็มี 20,000 ลิตรเหมือนกัน แล้วพิจารณาถึงแต่เรื่องราคา เราก็สู้ไทยไม่ได้* ***เรื่องอย่างความปลอดภัยและธรรมาภิบาล ก็เลยหายไป"(โลจิสติก)***

"ในช่วงสองปีที่ผ่านมา ต้นทุนเป็นเรื่องที่ลูกค้ากังวลมาก อัตราเงินเฟ้อสูง ประเด็นเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนและราคาน้ำมันต่างก็เป็นปัญหาสำคัญ" (โลจิสติก)

"ผมคิดว่าในปีหน้า ธุรกิจก็จะทรงตัวต่อไปอีกครึ่งปี แล้วทุกอย่างก็จะกลับเป็นปกติ"

"ในอุตสาหกรรมของเรา คนที่มีความชำนาญมีค่าตัวแพงมากในทุกๆที่ เรากำลังพูดถึงคนจบปริญญาเอก ในระดับการผลิตก็ต้องใช้คนที่จบมัธยมปลายหรือจบอาชีวะศึกษาเป็นอย่างน้อย สินค้าของเราได้รับการผลิต จากเครื่องจักรที่ใช้เทคโนโลยีสูงมาก ซึ่งต้องการคนคุมเครื่องที่ฉลาดมาก แล้วทุกอย่างก็เป็นไปโดย อัตโนมัติ เครื่องจักรอุปกรณ์เหล่านี้แพงมาก ดังนั้นจะไปตั้งที่ไหนก็เหมือนกันไม่ว่า จีน ญี่ปุ่น หรือไทย" (อุปกรณ์โทรคมนาคม)

"แนวคิดที่ว่าฟันคนต่างชาติ คือตั้งราคาไว้สองราคา คนไทยราคาหนึ่ง ต่างชาติราคาหนึ่ง ที่มีอยู่ทั่วไป *ถ้าเราต้องการจัดซื้ออะไรสักอย่างในเมืองไทย เช่นต้องการซื้อชิ้นส่วนสักชิ้น ถ้าให้ผมขอใบเสนอราคา กับให้คนไทยขอใบเสนอราคา ราคาก็จะต่างกัน พอเขาเห็นคนต่างชาติ เขาก็คิดว่าตั้งราคาแพงกว่าได้ แน่นอนว่าเขาตั้งไว้ให้เราต่อ แต่เรื่องนี้อาจต้องใช้เวลาในการทำความเข้าใจว่า ถ้าเราบอกว่า เราต้องการราคาที่ต่ำที่สุด เราก็หมายความว่าต้องการราคาที่ต่ำที่สุด ถ้าเราไปไต้หวัน และเราขอราคาต่ำสุด เราจะได้ราคาต่ำสุด ถ้าเรามาไทยและขอราคาต่ำสุด และคุณเทียบราคาไทยกับราคาไต้หวัน ไต้หวันจะถูกกว่า 50% เราก็ต้องซื้อของไต้หวัน นี่เป็นแนวคิด และเป็นแนวคิดที่แย่ แน่นอนว่าคุณต้องต่อรอง แต่บางครั้งช่องว่างมันห่างเกินไปที่จะต่อรองตอนนี้ผมกำลังเจอปัญหานี้อยู่ ผมกำลังสู้กับบริษัทตัวเองในออสเตรเลีย ทางออสเตรเลียต้องการให้ซื้อชิ้นส่วนในเมืองไทย แต่ก็ไปขอใบเสนอราคาจากไต้หวันด้วย และใช่ ราคามันต่างกันมาก ผมคิดว่าเราอาจจะได้ราคาไล่เลี่ยกันที่เมืองไทย แต่ต้องใช้เวลาต่อรองอีกนานทีเดียว* ***วิธีการทำงานแบบระบบราชการของรัฐบาลไทย จำนวนงานเอกสาร มันเป็นเรื่องที่ชวนหงุดหงิด โดยเฉพาะตอนเริ่มต้น ปริมาณงานเอกสารมีมากอย่างน่าเบื่อหน่าย ต่อมาเราเริ่มเข้าใจ และค่อยเคยชิน ผมคิดว่าในอนาคต รัฐบาลต้องพยายามผลักดันให้ใช้อินเตอร์เน็ทมากขึ้น"*** ***(ผลิตเครื่องมือ)***

"ตอนนี้ประเทศไทยค่อนข้างแพงแล้ว ไม่ถูกอย่างที่ใครๆคิด *สำหรับอุตสาหกรรมของผม ประเทศไทยไม่มีความสามารถในการแข่งขัน แต่เพื่อนในแวดวงยานยนต์คิดว่าในอุตสาหกรรมเขายังใช้ได้อยู่" (สิ่งทอ)*

"แรงงานไร้ฝีมือในเมืองไทยไม่สามารถแข่งขันได้ ราคากำลังเพิ่มขึ้น ทุกปีดูเหมือนทุกคนคาดหวังว่าจะต้องได้รับการขึ้นเงินเดือน 6% ในประเทศอื่นเขาไม่ขึ้นกันมากขนาดนี้ เงินบาทแข็งค่าขึ้น ใครก็คุมไม่ได้ และทำให้ต้นทุนสูงขึ้น แรงงานที่มีฝีมือและผู้บริหารก็ค่อนข้างแพงโดยเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ต้นทุนด้านกฎหมายไม่ใช่เรื่องใหญ่ ค่าเช่าเพิ่มขึ้นมหาศาล ค่าเช่าสำนักงานของผมเพิ่มขึ้น 40% ในการปรับครั้งสุดท้าย *แพงเอาการทีเดียว ต้นทุนด้านการก่อสร้างก็เพิ่มขึ้นมากในช่วงหลังๆ เงินเดือนคนงานต่างชาติ ผมว่าลดลงนะ เพราะการให้ค่าจ้างชาวต่างชาติแบบเอาอกเอาใจสมัยก่อน มีเงินเดือนก้อนใหญ่ มีโบนัส รถ บ้าน ลูกๆ การศึกษา บินกลับบ้านได้ อะไรแบบนี้มีน้อยลงเรื่อยๆ เดี๋ยวนี้จะมีแพคเกจที่เล็กลงมาก คือจ่ายเป็นเงิน*

สด ก้อนใหญ่ทีเดียว จ่ายในเมืองไทย คุณก็จ่ายภาษีในเมืองไทย แล้วที่เหลือคุณจะเอาไปทำอะไรก็ตามใจ" (บริษัทจัดหางาน)

"โดยทั่วไปแล้ว ***ต้นทุนการทำธุรกิจที่นี่ค่อนข้างแข่งขันได้เปรียบเทียบกับธุรกิจของเราในประเทศอื่นๆ*** *จีนก็ค่อนข้างถูกเช่นกัน คือถูกเมื่อเทียบกับต้นทุนของชาติตะวันตก* ***ความได้เปรียบนี้จะหายไปเมื่อเราต้องซื้อของจากต่างประเทศและต้องจ่ายภาษีขาเข้า ซึ่งค่อนข้างแพงและซับซ้อนอย่างมาก เงินเดือนผู้บริหารของเราไม่ได้น้อยไปกว่าที่อื่นๆในโลก*** *สำหรับพนักงานทั่วไปที่จบปริญญาตรี เรารับคนใหม่ๆในอัตราเดือนละ 12000 บาท ในเกาหลี อยู่ที่เดือนละ 50,000 บาท ส่วนเงินเดือนฝ่ายบริหาร ของไทยอยู่ที่ประมาณ 75% ของอัตราในเกาหลี ก็ไม่ห่างกันมากนัก แต่พนักงานอาวุโสของเราในเมืองไทยได้ค่าจ้างมากกว่าผู้บริหารในประเทศจีน* ***ส่วนค่าทำตลาดในไทยแพงมาก เป็นเรื่องที่ยากและแพงสำหรับเราที่จะโฆษณาอย่างได้ผล*** *ค่าโฆษณาในออสเตรเลียถูกกว่านี้* ***ส่วนค่าก่อสร้างไม่ถูกเลย เทียบเท่าในเกาหลี"(สันทนาการ)***

"ต้นทุนการจ้างแรงงานที่มีทักษะได้เพิ่มขึ้นอย่างมาก คือเพิ่มขึ้นประมาณ 50-60% นับตั้งแต่ปี 2000 *วิศวกรที่เราเคยจ้างบวกค่าโอเวอร์ทามและทุกอย่างเคยอยู่ที่ประมาณ 30,000 บาท เดี๋ยวนี้ขึ้นไปเป็น 50,000 บาทแล้ว วิศวกรระดับสูงที่เคยจ้างในอัตรา 45,000 บาท ตอนนี้ต้องจ่ายที่อัตรา 80,000 – 90,000 หรือถึง 100,000 บาทต่อเดือน แพคเกจค่าตอบแทนได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก และจะสูงขึ้นอีก" (ก่อสร้างวิศวกรรม)*

"เราไม่รู้มาก่อนว่า ต้นทุนการทำธุรกิจในประเทศไทยจะสูงขนาดนี้ *ในด้านต้นทุนโดยตรง เช่น ค่าใบอนุญาต ต้นทุนที่ต้องมีวิศวกรให้การรับรองการปฏิบัติงานของเรา ต้นทุนในการให้บริษัทบัญชียื่นส่งบัญชีให้เรา* ***BOI กล่าวอย่างภาคภูมิใจมากบนเว็บไซท์ของตัวว่า ต้นทุนด้านแรงงานเท่ากับเท่านั้นเท่านี้ แต่นั่นไม่ใช่ตัวเลขที่เป็นจริง*** *เขาใส่แต่ค่าแรงขั้นต่ำของจังหวัดลงไป ไม่มีทางที่คุณจะจ่ายค่าแรงแค่นั้นในนิคมอุตสาหกรรม เราไม่รู้เรื่องเกี่ยวกับค่าประกันสังคมมาก่อน เหล่านี้คือภาษีซ่อนเร้นที่เราไม่รู้มาก่อน ความเป็นจริงไม่ตรงกับเว็บไซท์ของบีโอไอ บีโอไอพยายามทำให้ไทยมีเสน่ห์น่าลงทุน* ***แต่ที่จริงต้นทุนสูงกว่านั้นมาก ต้นทุนในการเช่าโรงงานที่นี่แพงเท่าๆกับเช่าโรงงานในออสเตรเลีย ผมเชื่อว่าต้นทุนด้านค่าไฟในออสเตรเลียถูกกว่า ค่า ADSL แพงกว่าในออสเตรเลียมาก และยังไว้ใจไม่ได้อีก"(ผลิตเครื่องมือ)***

"ต้นทุนในการทำธุรกิจ ผมคิดว่าทุกอย่างสู้ได้ แต่ค่าเช่าแพง ค่าเช่าแข่งขันไม่ได้ ค่าเช่าอาคารนี้เท่าๆกับในออสเตรเลีย ดังนั้นนิคมอุตสาหกรรม Eastern Seaboard Industrial Estate จึงไม่มีข้อได้เปรียบในด้านค่าเช่า *ตอนที่เรามองหาที่เช่า อมตะในระยองไม่มีอาคารให้เช่า แต่เหมมะราชมี และท่าเรือแหลมฉบังก็เป็นปัจจัยที่ทำให้เราต้องมาที่นี่" (ผลิตเครื่องมือ)*

"ในเขตอุตสาหกรรม มีแรงผลักให้ค่าจ้างเงินเดือนสูงขึ้น ผมรู้ว่าการหาวิศวกรนั้นยากขึ้นทุกที ปัญหานี้เริ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2000 ในบางอาชีพเงินเดือนเพิ่มขึ้นสูงถึง 100% *บางตำแหน่งที่เราเคยจ่ายประมาณ 60,000 – 70,000 บาท ตอนนี้เราจ่ายมากกว่า 100,000 บาทแล้ว เราเห็นคุณค่าของพนักงานไทย และเราไม่ต้องการสูญเสียพนักงาน ในอุตสาหกรรมของเรา ทรัพยากรบุคคลเป็นสิ่งที่หายาก* ***คุณจึงต้องระมัดระวังไม่ให้คู่แข่งมาล่าเอาพนักงานดีๆของคุณ****ไป ต้นทุนที่มากที่สุดของเราคือทรัพยากรมนุษย์ ต้นทุนค่าโสหุ้ยเท่ากับประมาณ 75% ของการดำเนินธุรกิจ คุณต้องสร้างสมดุลระหว่างพนักงานคนไทยกับพนักงานต่างชาติ เพราะค่าตัวคนต่างชาติสูงมาก"(ออกแบบ วิศวกรรม ก่อสร้าง)*

"สำหรับอุปกรณ์ไฟฟ้าที่เราผลิต เราซื้อวัสดุประมาณ 60% จากประเทศไทย ประมาณ 25% มาจากสิงคโปร์ และอีก 5% มาจากออสเตรเลีย เยอรมัน อเมริกา เราซื้อชิ้นส่วนจากสิงคโปร์จำนวนมาก และนี่คือปัญหาของเรา ***เราอยากซื้อจากบริษัทไทยมากกว่า แต่เพราะภาษีขาเข้า ทำให้เราทำไม่ได้ บริษัทเทรดดิ้งในเมืองไทยเสนอราคาซึ่งสูงกว่าที่เราจ่ายในออสเตรเลียสองเท่า ดังนั้นวิธีเดียวที่จะทำให้เราได้ราคาดี คือซื้อโดยตรงจากสิงคโปร์ และใช้บีโอไอเพื่อนำเข้าวัตถุดิบ*** *ชิ้นส่วนที่เราซื้อจากสิงคโปร์ส่วนใหญ่ผลิตจากเยอรมัน เช่นคอนเน็กเตอร์ไฟฟ้า เคเบิลไฟฟ้าแบบพิเศษ และอุปกรณ์พิเศษอื่นๆจากเยอรมัน ซึ่งมีมาตรฐานด้านความปลอดภัยสูง เราอยากซื้อของพวกนี้ในเมืองไทย แต่ราคาที่นี่สู้ไม่ได้ เราใช้เวลามากในการหาซื้อสินค้าในเมืองไทย มีบริษัทไทยแห่งหนึ่งที่ผลิต แต่ก็ไม่เหมาะกับเรา และเราก็ซื้อตรงจากเยอรมันไม่ได้ เพราะข้อตกลงของผู้แทนจำหน่าย เลยต้องซื้อจากสิงคโปร์ สิงคโปร์ไม่มีภาษีขาเข้า จึงซื้อสินค้าจากสิงคโปร์ได้ในราคาที่แข่งขันได้ ในเมืองไทยสินค้านั้นต้องเสียภาษีสูงมาก กว่าจะมาถึงมือเราก็แพง เรารู้ราคาของดี เรารู้ราคาในตลาดโลก และเราไม่ต้องการจะจ่ายเงินเพื่อให้ผู้แทนจำหน่ายได้กำไรมหาศาลขนาดนั้น"(ผลิตเครื่องมือ)*

"บริษัทใหม่นี้เพิ่งเริ่มต้น และจะเริ่มเปิดดำเนินการในปีหน้า (2007) ตอนนี้เรายังไม่ได้ขอส่งเสริมจาก BOI แต่เราจะทำ ปัญหาหนึ่งที่เราพบคือ ถ้ารัฐบาลต้องการรับฟังคำวิจารณ์เชิงสร้างสรรค์นะครับ คือในธุรกิจการผสมสารเคมีนี้ เราต้องทำอยู่ใกล้ท่าเรือ สารเคมีนี้มาถึงทางเรือแล้วก็ต้องขนส่งออกจากท่า ท่าเรือแหลมฉบังมีราคาค่าโกดังและค่าพื้นที่แพงมากๆ มีบริษัทเอกชนที่เป็นเจ้าของโรงงานหรือโกดังเหล่านั้น หรือไม่ก็มีสัญญาเช่าระยะยาว ค่าเช่าโรงงานในนิคมเปรียบเทียบกับนอกนิคมเป็นอัตราที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการทำธุรกิจเลย เรื่องนี้รัฐบาลต้องพิจารณา ***รัฐบาลไทยควรดูแบบอย่างของท่าจาบาราลลี่ รัฐบาลดูไบส่งเสริมให้ค่าเช่าต่ำ*** *ผมอยู่ในดูไบมา 16 ปีและทำงานที่ท่าเรือจาบาราลลี รัฐบาลไม่เอาเอกชนเข้ามาทำ รัฐบาลทำเอง รัฐบาลไทยก็น่าจะทำอย่างนั้น ตอนนี้ค่าเช่ามันแพงเหลือเชื่อจริงๆ เราสามารถสร้างโรงงานนอกนิคมได้ในราคาเท่ากับค่าเช่าสามปีในนิคม นี่คืออุปสรรคปัญหาอย่างหนึ่งที่เราพบจากการศึกษาของเรา* ***ราคาที่นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบังไม่สามารถแข่งขันได้เปรียบเทียบกับนิคมอุตสาหกรรมอื่นๆในโลก แม้ในเมืองไทยเอง มันก็ยังแข่งขันไม่ได้ ค่าเช่าโรงงานในนิคมแหลมฉบังแพงกว่านอกนิคมสามเท่าหรือมากกว่านั้น เพราะว่ามันอยู่ในนิคม*** *เราต้องการมองหาที่ตั้งในเขตผลิตเพื่อส่งออก ก็เลยทำการศึกษาเปรียบเทียบหลายๆที่*

ตอนนี้เราต้องลงไปดูที่มาบตาพุต แต่เรือจะต้องมาที่แหลมฉบัง แล้วก็ต้องขนส่งต่อมาที่มาบตาพุต นำสารเคมีนั้นมาผสมแล้วก็ขนส่งกลับไปที่แหลมฉบังอีก แหลมฉบังเป็นนิคมอุตสาหกรรมที่แพงที่สุด เพียงเพราะมีบริษัทเอกชนเข้าไปครอบครอง แล้วตั้งราคาตามชอบใจ และก็ไม่มีที่ว่างอีกแล้วในแหลมฉบัง บริษัทนี้ซื้อไปหมดแล้ว บริษัทนี้ไม่ได้ทำธุรกิจส่งออก แต่อยู่ในธุรกิจก่อสร้างและให้เช่าโรงงาน นี่แหละคือข้อผิดพลาด" (อุตสาหกรรมเคมี)

"ต้นทุนด้านสาธารณูปโภค ค่าเช่า ค่าไฟ ฯลฯ พอๆกับธุรกิจของเราในออสเตรเลีย เมืองไทยไม่มีข้อได้เปรียบอะไรในด้านค่าโสหุ้ย และในบางอย่างกลับมีต้นทุนสูงกว่า ในด้านต้นทุนการบริหารและการติดต่อกับระบบราชการ เพื่อให้แน่ใจว่าสิ่งที่คุณได้รับอนุมัติมาได้รับการอัพเดตอย่างสม่ำเสมอตลอดเวลา มีงานเบื้องหลังที่ต้องทำมากมายที่เราไม่เคยพบเห็นมาก่อนในการทำธุรกิจ"

"ต้นทุนในการทำธุรกิจในเมืองไทยอาจจะมากน้อยแค่ไหนก็ได้ขึ้นอยู่กับที่คุณต้องการ ผมสังเกตเห็นว่า ***อัตราค่าจ้างสำหรับแรงงานที่มีฝีมือในไทยกำลังเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เพราะมีความต้องการสูงมาก*** *ซึ่งก็เป็นเช่นนี้ในทุกแห่งทั่วโลก มีความต้องการแรงงานที่มีทักษะของไทยมาก ต้องการนำคนไทยไปทำงานเมืองนอก ไปตะวันออกกลาง ไปจีน ไปอัฟริกา ลูกจ้างของเราส่วนใหญ่ที่ออกจากบริษัท ก็คือไปตามที่เหล่านั้นนอกประเทศไทย เรามีผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการวัสดุคนหนึ่ง เขาได้เงินเดือนประมาณ 80,000 บาท และนับว่าเป็นค่าตอบแทนที่ดีในโครงสร้างของบริษัทเรา และในอุสาหกรรมนี้ แต่เขาก็จากไปทำโปรเจ็กในเมืองจีนได้เงินเดือน10,000 ดอลลาร์อเมริกัน ในตำแหน่งผู้จัดการวัสดุ นั่นเป็นก้าวกระโดดมโหฬาร มากกว่าเงินที่ได้ในเมืองไทย 10 เท่า ดังนั้น* ***คนที่เราต้องการสร้างขึ้นมาทำงานให้บริษัทก็ถูกล่าตัวไปจากประเทศไทยโดยบริษัทข้ามชาติ*** *นี่เป็นปัญหาของบริษัทอย่างเรา แต่เราต้องพยายามแก้ปัญหาให้ได้ นี่เป็นปัญหาของทุกบริษัท" (น้ำมันและแก๊ส)*

"ต้นทุนการทำธุรกิจในเมืองไทยไม่ใช่เรื่องน่าห่วง ต้นทุนในเมืองไทยค่อนข้างสมเหตุสมผล ผมว่าค่าโสหุ้ยและต้นทุนด้านอื่นๆของเราค่อนข้างแข่งขันได้ ทำให้เราสามารถแข่งขันในตลาดนี้ได้ และก็แข่งกับบริษัทไทยขนาดใหญ่ด้วย ***ต้นทุนด้านค่าแรงที่สูงขึ้นในประเทศไทยอาจส่งผลต่อภาคอุตสาหกรรมการผลิต แต่ของเราเป็นมืออาชีพในอุตสาหกรรมให้บริการ และแรงงานไม่ใช่ปัจจัยสำคัญ*** *บริษัทไทยก็มีต้นทุนเท่าๆกับเรา เรามีคนต่างชาติทำงานด้วยไม่กี่คน ผู้จัดการระดับประเทศของเราเป็นคนไทย ผู้อำนวยการฝ่ายการเงินเป็นคนไทย ผู้บริหารระดับสูงเป็นคนไทยหมด ระดับกลางและระดับล่างก็ไทย บริษัทข้ามชาติแห่งนี้ถูกปรับเป็นท้องถิ่นแล้ว มีความไว้วางใจกันอย่างสูงในองค์กร จึงปรับโครงสร้างอย่างนี้ได้" (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)*

"เมื่อพูดถึงต้นทุนด้านค่าแรง ประเทศไทยแพงเกินไปแล้ว แรงงานในเวียดนามนอกนครโฮจิมินห์ราคา 4000 บาทต่อเดือน ที่นี่ประมาณ 8000 บาทต่อเดือน *นี่เป็นความแตกต่างอย่างมาก 100% แต่ถ้าคุณอยู่ใน*

ออสเตรเลีย เงินแค่นี้ก็ไม่มาก คิดเป็นความแตกต่างเดือนละประมาณ $100 ดังนั้นในทุกประเทศที่มีการเติบโตในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จะต้องสูญเสียความสามารถในการแข่งขันไม่ช้าก็เร็ว" (สิ่งทอ)

"จีนแพงเกินไปเสียแล้ว มีต้นทุนทางสังคมมากมายที่เกี่ยวพันกับต้นทุนแรงงาน ที่คุณไม่มีในเมืองไทย *เหตุผลคือโครงสร้างแบบสังคมนิยมและรัฐบาลสังคมนิยม ยกตัวอย่างเช่น ค่าเดินทางสำหรับคนงาน ดังนั้นขณะนี้ประเทศที่ถูกที่สุดก็ยังคงได้แก่เวียดนาม คงไม่มีใครประหลาดใจกับเรื่องนี้* ***ดังนั้นผมก็ยังคงคิดว่าเราควรกลับมาที่เมืองไทย แม้ว่าต้นทุนจะสูงกว่า แต่มีประโยชน์ด้านโครงสร้างสาธารณูปโภคที่ไม่สามารถตีค่าออกมาเป็นเงินได้"***

"บริษัทของเราจะส่งคนสามคนมาจากเขตจีลองเพื่อมาทำงานในเอเชีย สองคนบอกว่าจะไม่ยอมไปทำงานในเมืองจีน แต่ทั้งสองคนและเมียของเขายอมมาทำงานที่เมืองไทย เขาสามารถหาโรงเรียนนานาชาติที่นี่ได้ มีเที่ยวบินที่บินตรงมาจากเมลเบิร์น ดังนั้น ***โครงสร้างที่นี่จึงดี จึงเป็นการง่ายขึ้นในการยอมรับต้นทุนที่แพงขึ้นเดือนละ $ 50 -60 สำหรับต้นทุนด้านค่าแรง"*** *(สิ่งทอ)*

"เมื่อมีโครงสร้างดี ก็ไม่มีไฟดับ แม้ในฤดูฝน ที่นี่มีไฟดับน้อยมาก สิ่งเหล่านี้สำคัญมาก คิดออกมาเป็นตัวเลขได้ยาก ในเมืองจีน บางเขตมีโครงสร้างสาธารณูปโภคที่ดี เช่นแถบเซี่ยงไฮ้ แต่ถนนก็มีการจราจรติดขัด แต่จะไปลงทุนในเมืองจีน ก่อนอื่นคุณต้องมีหุ้นส่วนชาวจีนเสียก่อน นั่นคือกฎหมาย และ ***หุ้นส่วนชาวจีนจำนวนมากขี่รถเบ็นซ์สีดำ นี่คือต้นทุนด้านโครงสร้างในเมืองจีน เป็นต้นทุนของระบบ ที่เมืองไทยไม่มี"*** *(ผลิตพรม)*

"ต้นทุนการทำธุรกิจในประเทศไทยกำลังเพิ่มขึ้น ด้วยเหตุนี้เราจึงไปเปิดสำนักงานในอินเดีย *ผมเป็นห่วงและถามผู้บริหารเกี่ยวกับเรื่องนี้ เขาก็บอกว่า อย่าห่วง ประเทศไทยยังถือว่าต้นทุนต่ำอยู่ และเราก็วางโครงสร้างธุรกิจของเราไว้ที่นี่ดีแล้ว บริษัทแม่มักพูดอยู่เรื่อยว่าจะอยู่ไทยต่อไปหรือจะย้ายไปที่อื่น ผมคิดว่าคงไม่ย้ายออกจากกรุงเทพ เพราะเราไม่มีอุปสรรคปัญหามากมายอะไรที่นี่ บรรยากาศการทำงานดี สิ่งอำนวยความสะดวกที่คุณหาได้ในกรุงเทพดีพอๆกับที่อื่นๆ คุณภาพของบริการในสำนักงานของคุณก็ดีมาก ดีกว่าในออสเตรเลีย ในเมืองไทยต้นทุนการทำธุรกิจของเราอยู่ที่ประมาณชั่วโมงละ 14 ดอลลาร์ ในอินเดียประมาณ 4 หรือ 5 ดอลลาร์ เรื่องนี้จึงน่าเป็นห่วง ลูกค้าเก่าๆของเราในอเมริกา ตอนนี้ไปตั้งออฟฟิชในอินเดียแล้ว เพื่อต้นทุนต่ำ ดังนั้นที่เคยจ่ายชั่วโมงละ 40-50 ดอลลาร์ ทำไมไม่จ่ายแค่ชั่วโมงละ 5 ดอลลาร์ล่ะ ลูกค้าเริ่มฉลาดมากขึ้นและพยายามทำทุกอย่างด้วยตัวเองมากขึ้น เราเคยดูลู่ทางขยายธุรกิจในเมืองไทย แต่เมื่อดูที่ต้นทุนแล้ว มันก็ไม่ต่างจากบริสเบนสักเท่าไร ถูกกว่ากันแค่ชั่วโมงละสองสามดอลลาร์ และในบริสเบนเราก็สามารถเอาเด็กที่จบอาชีวะมาฝึกได้ เราต้องเผชิญปัญหาเรื่องต้นทุนจากลูกค้าเพราะการจัดจ้างภายนอก outsourcing ซึ่งก็เหมือนกับที่เราใช้เมืองไทยทำอยู่ในขณะนี้ ลูกค้าถามเราว่า ทำไมเขาต้องจ่ายเงินชั่วโมงละ 50 ดอลลาร์ ในเมื่อเราสามารถจ่ายแค่ 10 ดอลลาร์ แล้วส่งงานเราไปทำที่อื่น คนงานของเราก็มีที่ออกไปรับงานจ๊อบเอง เขาทำงานให้ลูกค้าในอเมริกาด้วยอัตราชั่วโมงละ 10 ดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่ตอน*

นั้น เราคิดราคาลูกค้าชั่วโมงละ 40-50 ดอลลาร์ นี่คือเรื่องที่น่าห่วง ทั้งหมดนี้ก็ต้องกลับมาดูกันเรื่องคุณภาพ ต้องพึ่งคุณภาพของเราเอง เพราะลูกค้าต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ และเราทำงานคุณภาพที่นี่ เราเคยมีประสบการณ์จากจีนมาก่อน คุณภาพของงานจีนต่ำมาก เราไม่ได้กำไรอะไรเลย เพราะเราต้องแก้งานที่ลูกค้าเอามาให้ และลูกค้าก็เรียนรู้ว่าจะไม่ส่งงานไปจีนอีก ลูกค้าบางคนก็อยากลอง แล้วก็เลยเจ็บตัว" (วิศวกรรมและออกแบบ)

***"ต้นทุนการทำธุรกิจที่นี่แพงไปสักหน่อย ผมคิดว่าคู่แข่งที่สำคัญที่สุดของไทยคือเวียดนามในเวลาอีกไม่กี่ปีที่จริง ตอนนี้ก็เป็นคู่แข่งตัวจริงอยู่แล้ว มีคนพูดถึงการไปเวียดนามมากกว่ามาเมืองไทยหนาหูมากในตอนนี้ สาเหตุคือต้นทุนการทำธุรกิจ และการที่รัฐบาลเวียดนามดูเหมือนจะพยายามทุกวิถีทางเพื่อดึงดูดนักลงทุน แต่คุณลองถามตัวเองก็แล้วกันว่า ทำไมเขาถึงจะไปลงทุนในประเทศคอมมิวนิสต์แทนที่จะเป็นประเทศไทย"** (กฎหมายและการเงิน)*

*"ปัจจัยด้านค่าแรงงานก็มีผลเหมือนกัน เพราะเราจะมองแค่ domestic demand ไม่ได้ มันก็ควรที่จะออกไป ซึ่งพอจะออกไปข้างนอก เราก็จะมีปัญหา cost ของเราจะสูงกว่าเขา ตลาดภายในเรา focus อยู่แล้ว แต่ถ้าจะโตมากกว่านี้ เราก็ต้องมุ่งส่งออก พอมุ่งส่งออกปั๊บ cost ก็เป็นตัวปัจจัย ซึ่งเราเทียบกับจีน เรายังสู้ไม่ได้ Cost ของเราสูงกว่าอยู่แล้ว เมื่อเทียบกับจีนตั้งแต่แรก แต่ว่าจำเป็นไหมที่จะต้องไปสู้กับเขามากกว่า ผมมองว่าในอนาคต ถ้าเราต้องการจะโตมากกว่านี้ ขยายมากกว่านี้ เราก็ต้องออกไปข้างนอก จะออกได้ เราก็ต้องไปสู้ตรงนั้นให้ได้ เรามี territory ที่ชัดเจน ตอนนี้ ความต้องการในจีนนั้นก็มหาศาล ตอนนี้ที่จีนก็เต็ม capacity แล้ว เค้าก็ขยายไป เพียงแต่ว่าถ้าตลาดอื่น สมมุติว่าจะส่งไปยุโรป ส่งไปที่อื่นอะไรอย่างนี้ ก็ต้องมา compare cost กัน **การที่บริษัทจะตัดสินใจว่าใช้ศูนย์ไหนผลิต ก็คงจะขึ้นอยู่กับ** cost **เป็นหลัก ซึ่งตรงจุดนี้ ไทยก็มีข้อจำกัด** แต่ตอนนี้สถานะเรา ในแง่ของ quality ถึงแม้จะ standard ใกล้เคียงกัน แต่เราก็ยังถูก consider ว่า quality ของเราดีที่สุด" (วัสดุก่อสร้าง)*

*"ยังคงมีปัญหาเรื่องการขนส่งโดยทั่วไป **รถบรรทุกน้ำหนัก มีการตรวจตราไม่เพียงพอ หรือไม่ก็ตรวจแบบไม่แฟร์ ซึ่งปัญหาใหญ่สำหรับเรา** เมื่อเราทำงานในตลาดทั่วไปและเพิ่มมูลค่าให้แก่ลูกค้า ไม่ใช่แค่วิ่งรถบรรทุก ก็ทำให้เราแข่งขันได้ยาก เพราะบริษัทของเราต้องทำงานภายใต้กฎธรรมาภิบาล เราต้องทำงานภายใต้กฎหมาย และกฎระเบียบ ทำให้เราไม่สามารถแข่งขันกับคนไทยได้ในธุรกิจขนส่งบางด้าน สำหรับเราการให้บริการไม่ใช่การจ้างคนขับในราคาที่ถูกที่สุด ให้เงินเดือนน้อยที่สุด เราต้องการให้คนขับของเราเป็นเบอร์หนึ่ง เป็นคนขับที่ปลอดภัยที่สุดบนถนน เป็นผู้นำในอุตสาหกรรม เราไม่ต้องการให้คนขับเปลี่ยนงาน และเราไม่ต้องการให้เกิดอุบัติเหตุ **ในการพยายามเป็นบริษัทที่มีธรรมาภิบาลที่ดี ต้นทุนของเราจึงสูงกว่าบริษัทถูกๆที่ไม่ทำตามระเบียบกฎเกณฑ์ ไม่ว่าจะเป็นกฎหมายแรงงาน กฎหมายที่เกี่ยวกับสภาพการจราจรบนถนน และวิธีการที่พวกเขาทำธุรกิจ เราทำงานภายใต้กรอบกฎหมาย เราทำงานภายใต้***

มาตรฐานด้านสุขภาพและความปลอดภัยในการทำงาน และที่สำคัญที่สุดคือ เรามีความรับผิดชอบอย่างมาก หากเราทำข้อผิดพลาดขึ้นมา” *(โลจิสติก)*

4.2 สาระสำคัญ – เสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจ

สถานการณ์ทางการเมืองที่เพิ่มความร้อนแรงมาตั้งแต่ต้นปี 2006 จากกรณีขายหุ้นชินคอร์ปโดยไม่เสียภาษี ต่อเนื่องมาจนถึงการรัฐประหารในเดือนกันยายน ส่งผลให้นักลงทุนส่วนใหญ่เห็นว่าประเทศไทยกำลังอยู่ในภาวะที่ไร้เสถียรภาพทางการเมือง อย่างไรก็ตามการตีความว่าการเมืองมีผลต่อเศรษฐกิจและการลงทุนจากต่างชาติหรือไม่ กลับมีปัจจัยตัวแปรอื่นๆ เช่น รัฐบาลออสเตรเลียและนักธุรกิจในออสเตรเลียเห็นการรัฐประหารเป็นเรื่องร้ายแรง และขัดต่อระบอบประชาธิปไตย ส่งผลให้นักธุรกิจที่ไม่เข้าใจเรื่องความผันผวนทางการเมืองซึ่งเป็นเรื่องที่ค่อนข้างปกติของการเมืองไทย มีความกังวล และชะลอการตัดสินใจจนกว่าสถานการณ์ทางการเมืองจะเข้าสู่สภาวะปกติ อย่างไรก็ตาม นักลงทุนที่อยู่ในประเทศไทยมานานไม่วิตกต่อการรัฐประหารเท่าไรนัก โดยเห็นเป็นเรื่องปกติของการเมืองไทย และนักลงทุนที่มุ่งผลิตเพื่อส่งออกไม่วิตกต่อการรัฐประหารเท่าไรนัก แต่นักลงทุนที่มุ่งตลาดในประเทศเป็นห่วงเรื่องการเมืองว่าจะกระทบต่อเศรษฐกิจและต่อธุรกิจของตน

นักลงทุนส่วนใหญ่ในประเทศไทยที่ได้รับการสัมภาษณ์ในช่วงเดือนพฤศจิกายนและธันวาคม 2006 ไม่วิตกกับการรัฐประหารมากนัก แต่หลังจากเกิดเหตุการณ์ระเบิดป่วนกรุงในวันส่งท้ายปีเก่า จากการสัมภาษณ์นักธุรกิจออสเตรเลียต่างก็มีความรู้สึกหวั่นวิตกกับเหตุการณ์นี้มากกว่าการรัฐประหารในเดือนกันยายน

ที่ปรึกษาธุรกิจเป็นกลุ่มที่มีความอ่อนไหวต่อเรื่องเสถียรภาพทางการเมืองมากที่สุด เพราะการจัดเรตติ้งเสถียรภาพของประเทศไทยมีผลโดยตรงต่อการดึงดูดนักลงทุนหรือลูกค้าให้มาลงทุนในเมืองไทย และผลจากการรัฐประหารและมาตรการเศรษฐกิจของรัฐบาลส่งผลให้มีการจัดเรตติ้งสถียรภาพทางการเมืองไทยต่ำมากเช่นมีการอ้างอิงถึง กลุ่ม Economist Group ทำการประเมินและจัดให้การเมืองไทยใกล้เคียงพม่าคือ D

นักลงทุนจำนวนหนึ่งมีความเห็นว่า ถึงทักษิณจะคอรัปชั่น แต่ก็เป็นผู้ที่ประชาชนเลือกเข้ามา และคนไทยย่อมสมควรได้รับในผู้ที่ตนเลือก ทักษิณผิดเพียงเพราะไม่แบ่งปันแก่กลุ่มผลประโยชน์อื่นๆ คำอ้างเรื่องจริยธรรมในการโค่นล้มผู้นำ เป็นวัฏจักรปกติของการเมืองไทย นักลงทุนอีกส่วนหนึ่งดีใจกับคนไทยที่ทักษิณไปเสียได้ และหวังว่าเศรษฐกิจไทยจะดีขึ้น (สัมภาษณ์เดือนพฤศจิกายนและธันวาคม) แต่นักลงทุนส่วนใหญ่เห็นตรงกันว่า กรณีขายหุ้นชินคอร์ปของทักษิณทำให้ต่างชาติต้องเดือดร้อนไปตามๆกันเพราะกฎหมายนอมินี

ประเด็นด้านการเมืองเศรษฐกิจที่สร้างความเดือดร้อนให้นักลงทุนมากที่สุด คือนโยบายเศรษฐกิจและการแก้ไขกฎหมายกฎเกณฑ์ที่สร้างความปั่นป่วน คือ เรื่อง พรบ.การทำธุรกิจของคนต่างด้าว มาตรการสำรองเงินลงทุน 30% นักลงทุนส่วนใหญ่เห็นว่า รัฐบาลรักษาการณ์ไม่ควรตัดสินใจในเรื่องใหญ่ๆ นโยบายแต่ละอย่างที่ออกมามีแต่ทำให้ภาพลักษณ์รัฐบาลแย่ลง นักลงทุนจำนวนหนึ่งเห็นว่า รัฐบาลรักษาการณ์หนุนกระแสชาตินิยม และไม่ต้องการการลงทุนจากต่างชาติ และมีจำนวนไม่น้อยที่มีความสับสนกับนโยบายเศรษฐกิจเพียงพอ ซึ่งทำให้นักลงทุนต่างชาติรู้สึกว่าไทยไม่ต้องการการลงทุนของต่างชาติ นอกจากนั้น การแข็งตัวของค่าเงินบาทก็สร้างความเดือดร้อนอย่างยิ่งต่อ

ธุรกิจส่งออก

สรุปคือนักลงทุนส่วนใหญ่เห็นว่าไม่มีความแน่นอนในนโยบายรัฐบาล ทิศทางเศรษฐกิจ รวมทั้งกฎหมายต่างๆ ไม่รู้ประเทศไทยจะไปในทิศทางไหน ซึ่งส่งผลให้ ประการที่หนึ่ง บริษัทต่างประเทศหลายแห่งระงับการขยายการลงทุนในไทย โดยเฉพาะจากยุโรป เพราะไม่มีความแน่นอนทางกฎหมาย ประการที่สอง บริษัทกฎหมายและที่ปรึกษาธุรกิจแนะนำให้ลูกค้าเลื่อนการตัดสินใจออกไปเพราะกฎหมายมีความไม่แน่นอน และทิศทางเป็นไปในทางลบ ประการสุดท้าย นักธุรกิจในออสเตรเลียไม่มั่นใจที่จะมาลงทุนในประเทศไทยในห้วงเวลานี้ที่การเมืองยังมีความไม่แน่นอน

"ปีนี้เป็นปีที่ยากลำบากสำหรับประเทศไทย คุณมีรัฐบาล ดร.ทักษิณ แล้วรัฐบาลนั้นก็ลาออก แล้วคุณก็มีรัฐบาลเฉพาะกาล แล้วคุณก็มีการเลือกตั้ง แล้วการเลือกตั้งก็ถูกประกาศเป็นโมฆะ แล้วคุณก็มีการเลือกตั้งอีกหนหนึ่ง ซึ่งก็ถูกประณาม แล้วการเลือกตั้งนั้นก็ถูกเลื่อนออกไป แล้วก็มีรัฐประหาร แล้วตอนนี้ก็มีการพูดกันถึงการเลือกตั้งครั้งต่อไป ในระหว่างนั้น ไม่มีใครที่เป็นผู้รับผิดชอบ ผู้ที่มีอำนาจ มันเปลี่ยนไปเรื่อย แม้แต่การที่รัฐบาลเฉพาะกาลจะวางกฎเกณฑ์ใดๆสำหรับนักลงทุนต่างชาติก็จะเป็นเรื่องที่ยากมาก เพราะหลังจากการเลือกตั้งครั้งหน้า เราจะได้ใครมาล่ะ เราไม่รู้ อาจได้พรรคชาติไทยเป็นแกนนำรัฐบาล อาจได้ประชาธิปัตย์เป็นแกนนำรัฐบาล อาจมีพรรคไทยรักไทยอยู่เบื้องหลังพรรคใหม่ ผมคิดว่าดร.ทักษิณมีโอกาสดีพอสมควรที่จะกลับมา ถ้าเป็นอย่างนั้น เราก็จะมีรัฐประหารของทหารอีก มันอาจเป็นอย่างนี้ตลอดไป ตอนนี้เขากำลังร่างรัฐธรรมนูญฉบับที่ 18 ของไทย เราไม่แน่ใจว่าไทยมีรัฐประหารมาแล้วกี่หน เพราะเราไม่รู้คำจำกัดความของการรัฐประหาร แต่ก็คาดว่าประมาณ 16 ถึง 20 ครั้ง นับตั้งแต่ปี 1932 ในทางสากล ***เรตติ้งเสถียรภาพของประเทศไทยต่ำมาก กลุ่ม Economist group ทำการประเมินและจัดให้เศรษฐกิจไทยอยู่ที่ B, การเมือง D, มีประเทศเดียวที่แย่กว่าคือเมียนม่าซึ่งได้คะแนน E. ไทยอยู่ในอันดับใกล้เคียงเมียนม่า*** *เวียดนามมีเสถียรภาพมาก อย่างน้อยก็มั่นคงดี สิงคโปร์ก็เหมือนกัน คุณรู้ตำแหน่งแห่งที่ของคุณ" (วิจัยตลาด)*

"เสถียรภาพทางการเมืองของไทยไม่ได้ถูกจับอับดับไว้สูงนัก*เมื่อพิจารณาจากเหตุการณ์ในปีที่แล้วและที่ต่อเนื่องมา เศรษฐกิจยังคงพอใช้ได้ในตอนนี้ ปีนี้ทุกอย่างเคลื่อนตัวอย่างเชื่องช้า เนื่องจากความปั่นป่วนทางการเมืองทั้งหลายที่เกี่ยวพันกับอดีตนายกรัฐมนตรี ซึ่งส่งผลสะสมจนเกิดการรัฐประหาร เรื่องนี้อาจทำให้นักลงทุนต่างชาติเป็นห่วง"*

"ทำไมผมถึงบอกว่าบรรยากาศการลงทุนในเมืองไทยไม่มีเสถียรภาพ ข้อเท็จจริงที่ว่า ในช่วงสองปีที่ผ่านมา และโดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วง 12 เดือนหลังนี้ ประเทศตกอยู่ในสภาพทางตันทางการเมือง นั่นก็ข้อหนึ่ง และเป็นข้อหลักต่อจากนั้นก็คือการพังทลายของเศรษฐกิจไทยในปี 1997 ก่อนหน้านี้ ซึ่งแน่นอนว่ามีคนเจ็บตัวกันไปมาก ผลพวงหลังจากนั้นคือมีความวิตกกังวลเกี่ยวกับกรอบการทำงานหรือเฟรมเวิร์คของกฎระเบียบซึ่งประคับประคองให้เศรษฐกิจของประเทศมีความสมดุลอย่างสมเหตุสมผล คิดว่าเฟรมเวิร์คนั้นบกพร่อง และผมก็ไม่เชื่อว่ามีความมั่นใจสักเท่าไรว่าระบบการควบคุมดูแล (regulatory) ที่รักษาเศรษฐกิจของไทยไว้มีการปรับปรุงขึ้นแต่อย่างใด ธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารกลางของชาติมีความสัมพันธ์ทางการเมืองที่ดีกับภาคธนาคารที่ไม่ต้องการให้มีการเปิดเสรีภาคธนาคาร ธนาคารกลางจึงชอบความคิดว่าให้มีอัตราดอกเบี้ยที่สูงสำหรับการลงทุนในเมืองไทย นี่จึงส่งเสริมให้คนนำเงินมาฝากธนาคาร และด้วยสายสัมพันธ์ระหว่างธนาคารกลางกับนักการเมือง ซึ่งที่จริงก็คือสาเหตุรากฐานที่ก่อให้เกิดวิกฤตเศรษฐกิจในปี 1997 การให้กู้ยืมอย่างไม่ระมัดระวังก็เป็นอีกเรื่องหนึ่ง ประเทศไทยมีปัญหาด้านการควบคุมดูแล (regulatory) ที่ร้ายแรงที่จำเป็นต้องแก้ไข แต่ดูเหมือนจะไม่มีการแก้ไข"

"ผมคิดยังไงกับรัฐบาลชุดใหม่หรือ ด้วยเหตุที่มีการกลับการตัดสินใจต่อโครงการแปรรูปรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่สองโครงการที่ได้รับอนุมัติภายใต้ทักษิณแล้ว ผมคิดว่าคนจะมองเรื่องนี้และถามตัวเองว่า ประเทศไทยมีนโยบายเกี่ยวกับ

การลงทุนยังไงกันแน่ โดยเฉพาะเรื่องการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ ผมคิดว่าการพูดทั้งหมดเกี่ยวกับการคอรัปชั่นภายใต้ทักษิณ และการคอรัปชั่นในประเทศไทย ถึงแม้ไทยจะไม่ใช่ประเทศที่เลวร้ายที่สุดในเอเชียในเรื่องนี้ แต่ข่าวเรื่องนี้ที่แพร่ออกมาก็ทำลายประเทศไทยโดยทันที มันทำให้คนคิดว่า ประเทศไทยเป็นที่ๆไม่มีความแน่นอนในการลงทุน เราไม่รู้ว่านโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลจะเป็นยังไงต่อไป อาจจะเป็นการดีกว่าที่จะลงทุนเงินของเราที่อื่น เราไม่รู้ว่าประเทศไทยจะเผชิญกับความปั่นป่วนทางการเมืองอีกมากแค่ไหน คุณอานันท์ ปันยารชุนใช้คำว่า รัฐที่ล้มหลว *"failed state" ในการพูดต่อสาธารณะในเดือนสิงหาคม เพราะความแตกแยกทางการเมืองในประเทศ"*

"นักลงทุนต่างชาติไม่ได้คิดว่าทักษิณเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด เขากังวลกับเรื่องเสถียรภาพมากกว่า ถ้าทักษิณยังอยู่ในอำนาจ ระบบการเมืองไทยก็จะยังมีเสถียรภาพ และก็ยังมีความต่อเนื่องของนโยบาย เขาอาจจะรู้สึกสบายใจกว่า แต่เพราะวิธีการที่ทักษิณบริหารประเทศ เขาก็ยิ่งทำให้เกิดความแตกแยกทางการเมืองในประเทศมากยิ่งขึ้น"

"ในการเปลี่ยนผู้นำ จริยธรรมมักจะถูกหยิบยกขึ้นมาเป็นประเด็น สิ่งนี้เกิดขึ้นในปี 1991, 1992, แล้วก็ในปี 1997, 1998, และคุณก็มีนายกรัฐมนตรีเฉพาะกาลที่มีจริยธรรมมาก เป็นที่ยอมรับของสังคมดีมาก คุณอานันท์ก็เป็นหนึ่งในนั้น ชวนถูกมองว่าเป็น นาย สะอาด ในการเมืองไทย แล้วดูสิว่าเกิดอะไรขึ้นกับสองคนนี้ วัฏจักรทางการเมืองของไทยสร้างความงงงวยสับสนแก่ชาวต่างชาติ ทันทีที่พรรคหนึ่งขึ้นสู่อำนาจ ก็ตัดสินใจว่าจะต้องทำทุกอย่างเพื่อทำลายชื่อเสียงของรัฐบาลก่อน *แต่ผมเดาว่านี่คงเป็นธรรมชาติของการเมืองละมัง ในประเทศไทย เขาประสบความสำเร็จในการบีบบังคับให้รัฐบาลลาออก เพราะว่ารัฐบาลสูญเสียความน่าเชื่อถือต่อสาธารณชน แล้วก็จัดให้มีการเลือกตั้งใหม่ หรือในกรณีที่เกิดขึ้นในเดือนกันยายน ก็คือเกิดการรัฐประหาร"*

"ในฐานะนักลงทุน การรัฐประหารไม่สร้างความแตกต่างอะไรกับเรา ในฐานะส่วนบุคคล ผมรังเกียจการรัฐประหาร ผมเชื่อในระบอบประชาธิปไตย ผมเชื่อว่าทักษิณทำงานได้แย่มากในการจัดการประชาธิปไตย แต่ในท้ายที่สุด นี่คือระบอบประชาธิปไตย และประชาชนก็สมควรได้รับรัฐบาลที่เขาเลือกมาเอง *เราพูดอย่างนี้ในออสเตรเลียตลอดเวลา เรามองดูสภาพในบ้านเรา แล้วก็บอกว่า เฮ้อ นี่น่ะหรือรัฐบาลของเรา ทำไมมันถึงห่วยอย่างนี้ แต่เราก็ลงคะแนนเสียงให้เขา ก็สมแล้วล่ะที่เราได้รัฐบาลแบบนี้ เรานี่หมายถึงประชาชนโดยรวมนะครับ"*

"ดังนั้นใครล่ะเป็นคนสร้างกฎเกณฑ์ จะให้เหมือนฟิจิทุกครั้งหรือ พอทหารไม่พอใจ ก็เข้ามาล้มกระดาน ครั้งหนึ่งผมเห็นบทความในบางกอกโพสต์ แสดงถึงเงินเดือนของเจ้าหน้าที่ทหารทั้งหมดเมื่อสามปีก่อน ตำแหน่งนายพลสูงสุดนั้นมีเงินเดือนประมาณ 60,000 บาท ผมขอท้าให้คุณไปหาทหารยศ colonel ที่ไม่มีรถ Mercedes Benz มีทองคำบนข้อมือ มีโรเล็กซ์ทองคำ ผมรู้ว่าบางคนนั้นมาจากครอบครัวใหญ่ แล้วเงินมาจากไหนล่ะ การคอรัปชั่นไง ดังนั้นอะไรทำให้ทหารมีความสามารถในการปกครองประเทศมากกว่ารัฐบาลที่คอรัปชั่น หรือรัฐบาลที่ถูกกล่าวหาว่าคอรัปชั่น สิ่งที่คุณกำลังทำอยู่ก็คือการเปลี่ยนตัวผู้นำเท่านั้น และถ้าผมอยากจะเป็นแค่ผู้สังเกตการณ์ที่มีความรู้สึกและความคิดเห็น ผมก็จะบอกว่า ***ทักษิณคอรัปมากกว่า แต่ถ้าเขาแค่ปล่อยให้มีคนมาร่วมคอรัปชั่นมากขึ้น เขาก็คงไม่ถูกโค่นอำนาจ ผมมองดูเรื่องราวทั้งหมด แล้วผมก็ได้แต่ส่ายหัว นี่ไม่ใช่ประเทศของผม และผมไม่มีสิทธิวิพากษ์วิจารณ์ถึงสิ่ง***

ที่เกิดขึ้นในประเทศที่ไม่ใช่ของผม แต่มันไม่มีผลกระทบต่อการลงทุนของผม ผมคิดว่าทหารเองก็ไม่อยากเห็นเรื่องแบบนี้เกิดขึ้น”

“แต่ในท้ายที่สุด ประชาชนต้องถามตัวเอง ประชาชนเชียร์การรัฐประหาร และผมคิดว่าคนเชียร์ เพราะพระมหากษัตริย์ให้การยอมรับกลายๆ แต่ในแง่ประชาธิปไตย ถ้าประชาชนมองดูสหรัฐอเมริกาในปัจจุบันนี้ซึ่งเป็นเสมือนประทีปแห่งประชาธิปไตย มันไม่ได้กลายเป็นประทีปแห่งประชาธิปไตยในชั่วข้ามคืน มันมีปัญหาเยอะแยะไปหมด การคอรัปชั่น เป็นเวลาร้อยๆปี ***ระบอบประชาธิปไตยต้องใช้เวลาในการเติบโต และคุณก็อาจมีรัฐบาลห่วยๆ แล้วประชาชนก็จะเบื่อหน่ายในที่สุด และโยนรัฐบาลออกไป แล้วก็เกิดการเปลี่ยนแปลง ดังนั้นผมจึงต่อต้านการรัฐประหารด้วยเหตุผลนี้”***

“ผมเข้าใจว่าทำไมประชาชนจึงอยากให้มีการรัฐประหาร และผมก็เห็นด้วยกับเหตุผลเหล่านั้น ผมไม่ชอบสิ่งที่ผมเห็นเลย และผมก็ไม่ชอบวิธีการทำงานของทักษิณ แต่ในทางกลับกัน เขาก็ทำสิ่งดีๆหลายอย่างให้เมืองไทย มันไม่ได้เลวไปเสียหมด ก็เหมือนกับทุกสิ่งทุกอย่าง ไม่มีอะไรที่ขาวหรือดำทั้งหมด ตอนเขาเป็นนายกครั้งแรก ผมคิดว่าเขาคือคนที่จะเปลี่ยนประเทศไทยได้จริงๆ แต่การคอรัปชั่นส่วนตัวนั้นแย่เหลือเกิน และในท้ายที่สุด เขาไม่ได้แคร์ประชาชนเพียงพอ”

***“การรัฐประหารล่าสุด ข้อวิตกคือจะเกิดอะไรขึ้นต่อไป ไม่ใช่กับสิ่งที่เกิดขึ้นแล้ว คุณมีรัฐธรรมนูญที่กำลังถูกร่างโดยทหารหรือภายใต้การควบคุมของทหาร ผมคิดว่าเรื่องนี้ทำให้ปัญญาชนส่วนใหญ่เป็นห่วง ผมคิดว่าประเทศไทยมีค่าเกินกว่าจะไม่พยายามหาทางทำในสิ่งที่ถูกต้องเหมาะสม บางคนอาจจะโต้แย้งว่าประเทศไทยยังคงอยู่ในระบอบที่มีพระมหากษัตริย์ ที่แน่ๆคือประเทศไทยเป็นประเทศเดียวในโลกที่ประชาชนมีความรักอย่างทรงพลังต่อองค์พระมหากษัตริย์และสมเด็จพระราชินี และแนวคิดเรื่องราชวงศ์ ผมคิดว่าประเทศส่วนใหญ่ในภูมิภาคนี้มีการคอรัปชั่นในภาครัฐไม่มากก็น้อย ไม่ว่าจะเป็นอินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ จีน หรือเวียดนาม หรือประเทศอื่นๆ ผมไม่คิดว่านี่เป็นปัญหาที่ไทยมีอยู่ประเทศเดียว แต่การมีรัฐประหารโดยทหารดูเหมือนไทยจะมีเป็นพิเศษ* *แม้ว่าทหารก็มีบทบาทเข้มแข็งในอิน โดนีเซีย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม และจีน เช่นกัน สำหรับผม ผมไม่มีความวิตกกังวลในระยะยาวว่าประเทศไทยจะถอยหลังเข้าคลอง หรือกลายเป็นรัฐที่มีแต่ความวุ่นวายไร้ขื่อแป anarchy หรือจะมีการลุกฮือขึ้นก่อความรุนแรงหรือมีการยึดการลงทุนของต่างชาติ ความตั้งใจของเราคือขยายการลงทุนของเราในเมืองไทย”*

“บางครั้งก็เป็นเพราะ ***ความไม่แน่นอนของรัฐบาล พัฒนาการของรัฐบาลที่ทำให้นักลงทุนต่างชาติตั้งคำถามว่าประเทศไทยกำลังก้าวไปทางไหน*** *และผมคิดว่าหลายๆภาคส่วนที่จำกัดการทำธุรกิจของบริษัทต่างชาติ ก็ทำให้มีการตั้งคำถามเหมือนกัน”*

“การรัฐประหารครั้งล่าสุดนี้ทำให้เกิดการชะงักไปเล็กน้อย *มันทำให้คนมีเหตุผลที่จะหยุดพักบอกว่า โอ ขอประเมินสถานการณ์ดูก่อนที่เราจะทำอะไร สำหรับคนที่ได้ตัดสินใจแล้วว่าจะมาลงทุนในเร็วๆนี้ก็คงไม่ได้เปลี่ยนใจเขา แต่**ถ้า***

เขาเริ่มต้นศึกษาและมีเวลาตัดสินใจสองสามปี เขาก็อาจรอต่อไปอีกสองสามเดือนเพื่อดูว่าจะเกิดอะไรขึ้น *รอหน่อยก็ไม่เป็นไร มีข้อโต้แย้งว่า ไม่ควรจะรอ ถ้ามั่นใจแล้วว่าจะมาประเทศนี้ ก็ควรจะมาลงทุนเสียเลย แต่ก็มีข้อโต้แย้งว่า มีโอกาสอื่นๆที่จะลงทุนในภูมิภาคนี้ และคิดว่านักลงทุนก็คงจะทำอย่างนั้นเช่นกัน"*

"กระทรวงต่างประเทศออสเตรเลียยังคงเห็นว่าประเทศไทยเป็นประเทศที่สำคัญมากและความสัมพันธ์กับไทยเป็นเรื่องที่สำคัญมาก แต่เราก็กำลังรอดูว่าการเมืองจะเกิดอะไรขึ้นต่อไป ***ออสเตรเลียไม่ได้รับรองการรัฐประหาร ไม่ได้รับรองการโค่นอำนาจรัฐบาลที่มาจากการเลือกตั้งตามระบอบประชาธิปไตย ไม่ว่าจะเกิดขึ้นที่ไหนก็ตาม และมันก็เป็นการสวนกระแสในเอเชียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ดังนั้นในแง่นั้น เราก็จำเป็นต้องมีข้อสงวน อย่างไรก็ตาม เราก็หวังด้วยว่าไทยจะแก้ปัญหาได้และกลับคืนสู่รัฐบาลที่มาจากการเลือกตั้งตามระบอบประชาธิปไตยให้เร็วที่สุดเท่าที่จะทำได้*** *ตามที่ได้กล่าวไว้ ในระหว่างนี้ มีกิจกรรมที่เอาจริงเอาจังหลายอย่างระหว่างประเทศทั้งสองของเรา ระหว่างรัฐบาลทั้งสองของเรา และระหว่างภาคธุรกิจของเรา เป็นที่ชัดเจนว่า FTA ได้ผลดีมาก ได้มีความเปลี่ยนแปลงในด้านบวกหลายอย่างกำลังเกิดขึ้นในความสัมพันธ์ ผมคิดว่ารัฐบาลอยากจะให้ความสัมพันธ์ด้านการค้าและการลงทุนดำเนินไปและเติบโตไปอย่างที่เคยเป็นมา ตราบที่มีรัฐบาลตามระบอบประชาธิปไตยในประเทศไทย แนวโน้มก็จะบวกมาก ผมคิดว่าออสเตรเลียและไทยมีความใกล้ชิดกันมากยิ่งขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา และผมแน่ใจว่าเรื่องนี้จะดำเนินต่อไป มีหลายอย่างที่ผูกพันเราเข้าด้วยกันซึ่งแต่ก่อนไม่มี ใช่ เรายอมรับรัฐบาลไทยชุดปัจจุบัน เราติดต่อสัมพันธ์กับรัฐบาลไทยชุดปัจจุบัน เราคิดว่า เราจะทำธุรกิจตามปกติกับประเทศไทยภายใต้สถานการณ์ปัจจุบัน"(เจ้าหน้าที่รัฐบาลออสเตรเลีย)*

"การรัฐประหารไม่ส่งผลกระทบอะไร"

"ไม่น่าสงสัยเลยว่า ***การรัฐประหารและระเบิดป่วนกรุง อาจทำให้ความรู้สึกมั่นใจของคนที่อาจจะมาลงทุนสั่นคลอน ผมว่าการรัฐประหารมีผลสั่นคลอนเสถียรภาพน้อยกว่าการกระทำของกลุ่มก่อการร้าย"***

"สำหรับประเทศไทย ***เสถียรภาพของรัฐบาลมีน้อยกว่าในอดีตมาก*** *มันยากที่จะประเมิน คุณดูปากีสถาน มีการรัฐประหารในปากีสถานนานมากแล้ว คนก็ยังไม่ยอมรับว่าปากีสถานมีเศรษฐกิจที่มีเสถียรภาพ สิ่งนี้อาจเกิดกับประเทศไทยได้* ***เพราะเป็นการสวนทางประชาธิปไตย*** *ดังนั้นเรื่องเสถียรภาพของรัฐบาลจึงเป็นปัญหา"*

"ตลาดทุน ไทยมีตลาดทุนที่ค่อนข้างทันสมัย ไม่ใหญ่ นี่รวมถึงความสามารถในการกู้ยืมเงินในตลาดหนี้ได้ด้วย ***ถ้าบริษัทบอกคุณว่าเขาไม่สามารถระดมทุน debt capital ได้เพียงพอในประเทศไทย ก็แสดงว่ามีปัญหา*** *ถ้าธนาคารไทยต้องการ collateral 200% ก็แสดงว่าเป็นระบบการปล่อยกู้ที่ไม่ทันสมัยเลย ถ้าคุณไปในเศรษฐกิจที่พัฒนาแล้ว สิ่งสำคัญที่ธนาคารต้องเก็บไว้ก็เพียงแค่ 10% ของเงินทุน ซึ่งก็เท่ากับเป็นเงินทุนฟรีนั่นเอง ที่เหลือธนาคารก็ปล่อยกู้ได้ อีกปัจจัยหนึ่งคือดูว่าธนาคารต่างชาติพร้อมจะให้กู้ยืมในเมืองไทยมากน้อยแค่ไหนและยอมรับความเสี่ยงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนมากน้อยแค่ไหน ประเด็นเหล่านี้มีผลต่อตลาดทุน ซึ่งมีสององค์ประกอบ คือ หนี้ debt และ equity แหล่งสำคัญของการระดมทุนคือหนี้ มีแหล่งหนี้สำคัญสองแหล่งคือ หนี้ในประเทศ กับหนี้ต่างประเทศ ซึ่งโดยทั่วไปแล้วจะ*

แพงกว่า เพราะต้องรวมถึงต้นทุนด้านความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน ดังนั้นคุณต้องพิจารณาเรื่องเหล่านี้ทั้งหมด และถ้ามันไม่ได้เรื่อง ก็ต้องมาดูที่ equity ซึ่งตลาดไทยนับว่าเล็กกว่ามาก"

"ANZ เกือบจะร่วมทุนกับธนาคารไทยแห่งหนึ่งแล้ว แต่สุดท้ายก็ถอนตัวออกเพราะหลายๆเหตุผล"

*"จากประสบการณ์ 8 ปีของผมที่นี่ การลงทุนของต่างชาติที่เข้ามามันขึ้นๆลงๆ ตอนผมมาที่นี่ใหม่ๆ ไม่มีการลงทุนเข้ามาเมืองไทย ตอนนั้นเป็นช่วงปรับโครงสร้าง ปี 1999 ประเทศเพิ่งจะพ้นจากวิกฤตการเงิน ธนาคารหลายแห่งต้องการเอาเงินของตัวเองกลับจากต่างประเทศ ธนาคารของไทยจำนวนมากต้องการเอาเงินตัวเองกลับดังนั้นในช่วงสามปีแรกที่ผมอยู่ที่นี่ เราจึงได้ทำแต่งานปรับโครงสร้าง จากนั้นสถานการณ์ก็เปลี่ยนแปลง และนักลงทุนก็เริ่มเข้ามาคือมันมีขึ้นแล้วก็มีลง จากนั้นการลงทุนก็ค่อยๆเพิ่มขึ้น แต่**ปัญหาที่เกิดขึ้นในเดือนกุมภาพันธ์ 2006 ทำให้เงินลงทุนเหือดหายไปสามหรือสี่เดือน เพราะผมคิดว่า นักลงทุนเป็นห่วงว่าจะเกิดอะไรขึ้น แล้วก็เริ่มดีขึ้นในเดือนมิถุนายน กรกฎาคม แล้วก็เกิดรัฐประหารในเดือนกันยายน ก็เหมือนการสะดุด แต่ที่จริงการรัฐประหารไม่ได้ส่งผลกระทบใหญ่โตอะไร แต่ที่แน่ๆปัญหากับทักษิณและรัฐบาลของเขาก่อนหน้านั้นคือปัญหาใหญ่"***

*"นักลงทุนต่างชาติคิดอย่างไรกับการรัฐประหารหรือ? ตอนนี้เรากำลังทำดีลให้บริษัทหนึ่งจากไอซ์แลนด์ เขาก็อยากจะเข้าใจเรื่องนี้เหมือนกัน แต่ผมว่าเขาไม่ได้กังวลสักเท่าไร พูดยากนะ **ความคิดเห็นของผมคือนักลงทุนต่างชาติส่วนใหญ่ยอมรับว่าสภาพแวดล้อมทางการเมืองมีขึ้นๆลงๆ สิ่งที่เขาไม่อยากเห็นคือความรุนแรง** และผมคิดว่านักลงทุนต่างชาติส่วนใหญ่ตอนนี้รู้สึกค่อนข้างสบายใจที่ไม่มีความรุนแรง นั่นคือด้านหนึ่ง"*

*"ผมคิดว่า **เมืองไทยมีสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีเสถียรภาพดีมาก การรัฐประหารเมื่อเร็วๆนี้ไม่มีผลต่อเราในทางใดๆเลย** ไม่ใช่เหตุการณ์ที่ใหญ่โตอะไร"*

"การรัฐประหารเมื่อเร็วๆนี้ไม่มีผลกับเรา ไม่แม้แต่นิดเดียว ผมว่ามันดีมากนะ"

"ผมคิดว่ามีการมองโลกในแง่ดีมาก ขึ้นอยู่กับว่าจะเกิดอะไรขึ้นกับการเมืองไทยต่อไป แต่ถ้าคุณเอาความเสี่ยงเรื่องสภาพแวดล้อมทางการเมืองออกไป ผมคิดว่าบริษัทออสเตรเลีย หากมีโอกาสและมีปัจจัยที่เหมาะสม ก็จะไม่ลังเลใจที่จะลงทุนไม่ว่าจะโดยตรงหรือในรูปแบบใดก็ตาม การเข้าถึงเศรษฐกิจอย่างประเทศไทยสามารถให้ผลกำไรได้มาก ถ้าหากว่าทำอย่างถูกต้อง"

*"ผมไม่คิดว่า**ปฏิกิริยาของชาวออสเตรเลียต่อการรัฐประหารเมื่อเร็วๆนี้ต่างไปจากประเทศอื่นๆ เราสนับสนุนกระบวนการประชาธิปไตย** ผมคิดว่าค่านิยมนี้มีเหมือนกันในทุกที่ อย่างไรก็ตาม เราไม่มีสถานการณ์ที่ทำให้เกิดการแทรกแซงของทหาร ดังนั้นผมก็ว่า มันก็คือธุรกิจเหมือนปกติ"*

"เสถียรภาพทางการเมืองเป็นเรื่องสำคัญมากสำหรับนักลงทุนต่างชาติ *ทางหอการค้าเองไม่มีความคิดเห็นทางการเมือง เราจะทำงานกับทุกรัฐบาลที่อยู่ในอำนาจ เรามาที่นี่เพื่อทำธุรกิจ ไม่ได้มาที่นี่เพื่อส่งอิทธิพลทางการเมือง"*

"เสถียรภาพทางเศรษฐกิจนับตั้งแต่เกิดเหตุการณ์นั้นขึ้นถือว่าค่อนข้างดีทีเดียว ***เรื่องเศรษฐกิจเพียงพอยังต้องคุยกันอีกมาก แต่ตราบเท่าที่มันทำให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืน ก็ถือว่าดี"***

"ดัชนีแสดงว่าการรัฐประหารล่าสุดนี้ไม่ส่งผลต่อเศรษฐกิจ และที่จริงกลับดีขึ้นด้วย *จะเป็นการดีถ้าเศรษฐกิจขยายตัวได้ 6% แต่นี่ก็อาจไม่ยั่งยืน ถ้าคุณมีการเติบโตของ GDP ที่มีการแกว่งตัวมาก ความไม่เท่าเทียมกันก็อาจเพิ่มขึ้น จึงหวังว่าเศรษฐกิจจะเติบโตอย่างยั่งยืนมากขึ้นและมีการแกว่งน้อยลง มีความผันผวนน้อยลง หวังว่าความไม่เท่าเทียมกันจะลดลง และหวังว่าทุกคนจะมีฐานะดีขึ้น"*

"สำหรับการที่รัฐบาลใหม่อยากจะสร้างภาพพจน์ ไปทัวร์ต่างประเทศเพื่อยกภาพลักษณ์ให้ดีขึ้น อะไรแบบนั้น ตามความคิดเห็นของเรา ใครก็ตามที่คิดอย่างมีเหตุมีผล ก็คงจะบอกว่า การกระทำนั้นดังกว่าคำพูด ดังนั้นเรามารอดูผลต่อไปดีกว่า"

"การรัฐประหารในเดือนกันยายนไม่มีผลอะไรกับผม แต่ลูกค้าใหม่ๆสองสามรายวิตกกังวล *แต่ผมคิดว่าเสถียรภาพทางการเมืองไม่ได้ย่ำแย่อะไร"*

"ธุรกิจไปได้ด้วยดีในช่วงสองสามเดือนที่ผ่านมาเนื่องจากความมั่นใจของผู้บริโภคอยู่ในระดับต่ำสุดในช่วง 54 เดือนก่อนการรัฐประหาร เมื่อความมั่นใจของผู้บริโภคลดลง เขาก็หยุดใช้จ่าย ดังนั้นแทนที่จะใช้จ่ายสำหรับการสันทนาการ ก็อาจจะเก็บออมเงินไว้ใช้อย่างอื่น เรื่องนี้มีผลกับเรา สถานการณ์ดังกล่าวนี้ไม่เกี่ยวข้องกับการรัฐประหารเมื่อเดือนกันยายน มันเกิดขึ้นในทุกเศรษฐกิจ เมื่อเราเริ่มต้นที่เกาหลี เศรษฐกิจกำลังบูม จากนั้นเกาหลีก็เจอวิกฤต ความมั่นใจลดลงสองสามปี เป็นเรื่องยากมากกว่าที่จะทำธุรกิจในสภาพแวดล้อมแบบนั้น จากนั้นเมื่อ 15-16 เดือนก่อนธุรกิจก็เริ่มฟื้นตัวอีกครั้ง ***ธุรกิจของเราขึ้นอยู่กับความมั่นใจของผู้บริโภค และผมอ่านพบว่าความมั่นใจของผู้บริโภคดีขึ้นหลังการรัฐประหาร ดังนั้นการรัฐประหารจึงไม่ใช่เหตุผลที่ทำให้ความมั่นใจลดลง แต่สถานการณ์ทางการเมืองจะมีผล"***

"ผมคิดว่าตอนแรกๆ ทักษิณทำสิ่งที่ดีมากกับเศรษฐกิจ แต่เขาควบคุม เขาพยายามมากเกินไปในช่วงสองปีหลัง และสุดท้ายก็ขาดเหตุผล *ผมคิดว่าทักษิณทำงานได้ดีในการทำให้ประเทศไทยพัฒนาไปตามเป้า แต่ผมก็คิดว่าตลาดและเศรษฐกิจโดยรวมในเอเชียก็มีส่วนช่วยด้วย การรัฐประหารเมื่อเดือนกันยายนไม่มีผลต่อธุรกิจของเราในทางใดทั้งสิ้น เราพักโครงการบางโครงการไว้เพราะการรัฐประหาร ดังนั้นจะว่าไปก็มีผลเหมือนกัน แต่สำหรับงานปัจจุบันที่เรากำลังทำอยู่ ไม่มีผล"*

"การรัฐประหารไม่ส่งผลกระทบต่อเรา ถ้าคุณอยู่ที่นี่นานพอ คุณอาจจะบอกด้วยซ้ำไปว่า การรัฐประหารครั้งนี้เป็นสิ่งที่ดี ส่วนการโจมตีของผู้ก่อการร้ายในภาคใต้ ถ้ามันลุกลามออกไป และถ้าเขาโจมตีคนต่างชาติ หรือมีการโจมตีคนต่างชาติแพร่ไปทั่ว เรื่องนี้จะทำให้เราวิตกกังวล *แต่ผมไม่คิดว่าจะเกิดเรื่องแบบนี้ขึ้น" (สัมภาษณ์ก่อนเหตุการณ์ระเบิดป่วนกรุง)*

"การรัฐประหารเมื่อเดือนกันยายนทำให้เราเป็นห่วงอยู่ครึ่งวัน *หลังจากนั้นเราก็ลืมไปเลย"*

"ธุรกิจในไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ชะลอตัวลง การแข็งตัวของค่าเงินบาทส่งผลต่อตลาดส่งออก ไม่ใช่เฉพาะต้นทุนของสินค้า แต่ต้นทุนในการขนส่งสินค้าออกไปเช่นกัน" *(โลจิสติก)*

"ผมไม่ห่วงเรื่องการเมือง คนไทยมองไปข้างหน้า เขาต้องการสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับประเทศของเขา *เขามีความเป็นตะวันตกมากในวิธีคิด ที่จริงแล้ว ผมคาดหวังว่าจะเกิดการปฏิวัติอยู่แล้ว" (เกษตร)*

"พูดถึงเรื่องเสถียรภาพทางการเมืองหรือ ก็คุณเพิ่งจะมีรัฐประหารไป ***ผมอาศัยอยู่ที่นี่ผ่านการรัฐประหารมา 5 ครั้งแล้ว คนที่อยู่ที่นี่รู้ว่า มันไม่มีความหมายอะไรเท่าไรหรอก*** *ประเทศไทยเพิ่งจะมีการรัฐประหาร ก็เป็นโชคไม่ดีเวียดนามกับจีนที่จริงยังเป็นประเทศคอมมิวนิสต์ ซึ่งอาจเป็นอุปสรรคทำให้นักลงทุนจากอเมริกาเหนือและยุโรปไม่อยากไปลงทุนที่นั่น ดังนั้นคุณต้องดูปัจจัยอื่นๆประกอบ เช่นระบบกฎหมาย"*

"สำนักงานภูมิภาคที่เรารายงานต่อ มีความกังวลอยู่บ้างเกี่ยวกับการรัฐประหารครั้งล่าสุด แต่สำหรับตัวเราเองซึ่งอยู่ที่นี่ เราไม่รู้สึกว่ามีผลกระทบแง่ลบแต่อย่างใดจากการเปลี่ยนแปลง เพราะคนที่เราทำงานด้วยอยู่ในภาคเอกชน ***และผมคิดว่าการเปลี่ยนอำนาจไม่มีผลต่อสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ อาจจะมีความห่วงกังวลนิดหน่อย และอาจมีผลต่อคนที่รอจะมาลงทุนที่ยังอยู่ข้างนอก แต่คนที่อยู่ที่นี่แล้ว คนที่คุ้นเคยกับสถานการณ์ที่นี่*** *พวกเขาไม่วิตกกังวลอะไรจริงจังหรอก ไม่มีโปรเจ็กไหนของเราที่หยุดลง และเราไม่ได้เจอปัญหาใหญ่ๆอะไร ไม่มีโปรเจ็กไหนถูกทำให้ล่าช้า" (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)*

"เรามีการจับตาดูการเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นประจำอยู่แล้วเพื่อจุดประสงค์ด้านการวางแผนธุรกิจของเราเอง ***และผลกระทบต่อ GDP นั้นไม่มีนัยยะสำคัญเลย และที่จริงแล้ว เราเชื่อว่ามันอาจจะช่วยให้อนาคตดีขึ้นก็ได้ ดังนั้นไม่มีอะไรที่เราเห็นว่าน่าตกอกตกใจ*** *ธุรกิจของเราขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมการก่อสร้าง ดังนั้นถ้าภาคก่อสร้างบูม เราก็จะมีโอกาสมากขึ้น เพราะบริษัทไทยส่วนมากก็ยุ่งอยู่กับโปรเจ็กสำหรับลูกค้าคนไทย นี่จึงเป็นโอกาสของเรา" (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)*

"เสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจมีความสำคัญสำหรับธุรกิจของเรา สิ่งที่ต้องการคือความสามารถที่จะทำธุรกิจได้อย่างสบายภายในสภาพแวดล้อม และพาลูกค้าของเราเข้าออกประเทศ และจัดการให้เงินไหลเข้าและไหลออกเพื่อให้ทุนโปรเจ็ก เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นเมื่อมีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ คราวนี้มันก็น่าสนใจ เรื่องการรัฐประหาร

ผมคิดว่ามันจะเป็นปัญหา เพราะเวลาเกิดเหตุการณ์แบบนี้ขึ้นซึ่งมีการประกาศกฎอัยการศึก บรรดาบริษัทประกันภัย กรมธรรม์ประกันภัยจะกลายเป็นโมฆะ หมายความว่าในทางเทคนิค ทุกโปรเจ็กต้องหยุดหมด เพราะเขาไม่แน่ใจ และมันก็ยังหยุดยั้งการไหลของเงิน และก็จะมีปัญหาเรื่องการเคลื่อนไหวของคน เป็นต้น แต่ไม่เกิดสิ่งเหล่านี้ขึ้นเลย และผมก็คาดว่าเงินบาทจะดิ่งลง และเราจะมีปัญหา เพราะสัญญาของเรา ต้นทุนของเราเป็นดอลลาร์อเมริกัน สัญญาถูกเขียนเป็นเงินบาท และคุณจะ hedge ภายในไม่ได้ เราต้อง hedge fund ภายนอกประเทศ ซึ่งก็เป็นข้อจำกัดอย่างหนึ่ง แต่เราก็ทำได้ เพราะเรามีสำนักงานใหญ่ที่อื่น อย่างไรก็ตาม คำทำนายที่น่ากลัวนี้ไม่เกิดขึ้นสักข้อ ***สองวันหลังการรัฐประหาร เงินมีค่ามากกว่าก่อนการรัฐประหาร นี่เป็นการรัฐประหารที่คุณอยากให้มี คือไม่มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจ*** *(น้ำมันและแก๊ส)*

"ความปั่นป่วนทางการเมืองในประเทศไทยเมื่อเร็วๆนี้ย่อมหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะส่งผลต่อนักธุรกิจออสเตรเลียที่สนใจทำธุรกิจในเมืองไทย *การรัฐประหารดูเหมือนจะไม่สร้างความแตกต่าง แต่มันก็อยู่ในใจคนว่านี่เป็นอีกเรื่องหนึ่งที่ต้องคำนึงถึง" (กลุ่มอุตสาหกรรมในออสเตรเลีย)*

"ผมคิดว่า ประเทศไทยถูกมองว่าเป็นเป้าหมายสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตที่น่าดึงดูด ที่นี่มีกลุ่มยานยนต์ขนาดใหญ่เป็นประเทศที่มีเสถียรภาพค่อนข้างดี ***ผมไม่คิดว่าการรัฐประหารเมื่อเร็วนี้จะมีผลต่อการตัดสินใจระยะยาวของนักลงทุน และแม้แต่การเปลี่ยนรัฐบาลและความผันผวน ตราบใดที่รัฐบาลตระหนักถึงความสำคัญของการลงทุนจากต่างประเทศ และคุ้มครองการลงทุนนี้*** *ผมไม่คิดว่าจะมีปัญหา"*

"ผมคิดว่าประเทศไทยต้องมีรัฐบาลที่มีเสถียรภาพให้เร็วที่สุด แทนที่จะเป็นแค่รัฐบาลเฉพาะกาล ไทยต้องแสดงให้โลกเห็นว่าสามารถกลับไปมีเสถียรภาพได้ *หรือแสดงว่า ไม่มีความไร้เสถียรภาพ ผมคิดว่าความวิตกกังวลหรือเรื่องที่คนกลัวกัน คือความไร้เสถียรภาพนั้นจะเป็นอุปสรรคที่ยิ่งใหญ่กว่าอะไรทั้งหมดในการหยุดยั้งไม่ให้ธุรกิจจากต่างชาติเข้ามาที่นี่ ดังนั้น ทันทีที่ไทยแสดงให้เห็นได้ว่าไม่มีความน่ากลัว ว่าประเทศกลับคืนมามีเสถียรภาพแล้ว ปัญหานี้ก็จะหมดไป" (ผลิตเครื่องมือ)*

"การแข็งตัวของค่าเงินบาทส่งผลต่อธุรกิจด้านส่งออกของเรา เงินบาทจะแข็งตัวมากกว่านี้ไม่ได้แล้ว *เพราะทุกคนจะกรีดร้อง" (เกษตร)*

"ช่วง 12 เดือนที่ผ่านมาเป็นช่วงที่ยากลำบากสำหรับการขายปลีกอัญมณีทั่วโลก ตลาดในออสเตรเลียและอังกฤษค่อนข้างซบเซา บริษัทของเราค่อนข้างเล็ก ดังนั้นแม้ตลาดจะซบเซา เราก็ยังพอเอาตัวรอดได้ เราต้องทำงานหนักขึ้น ราคาทองคำสูงขึ้นมาในช่วงปีที่ผ่านมา ตอนนี้ราคาสูงกว่า 700 และเราก็มี ***การแข็งตัวของค่าเงินบาท ซึ่งสูงขึ้นอย่างมากประมาณ 12-13% ในปีนี้ ปัจจัยทั้งหมดเหล่านี้ทำให้ธุรกิจของผมยากลำบากมากขึ้น*** *แต่เราก็ยังมีโชคดีอยู่บ้าง ที่ทำงานเข้าเป้า"*

4.3 สาระสำคัญ - ความเห็นของนักลงทุนต่อหุ้นส่วนไทย

บริษัทออสเตรเลียและบริษัทข้ามชาติส่วนใหญ่ต้องการเป็นเจ้าของกิจการทั้งหมด เพื่ออำนาจในการควบคุม ลักษณะของบริษัทเหล่านี้คือมั่นใจในการทำตลาดของตน ไม่ว่าในประเทศหรือสำหรับตลาดส่งออก บริษัทจำนวนหนึ่งใช้โครงสร้างกฎหมายนอมินี และเปลี่ยนตัวเองเป็นบริษัทไทยเพื่อความคล่องตัวในการทำธุรกิจ

มีบริษัทจำนวนน้อยที่ต้องการมีหุ้นส่วนคนไทย และคาดหวังว่าหุ้นส่วนชาวไทยจะช่วยเรื่องการทำตลาดในประเทศและช่วยเรื่องเส้นสายอิทธิพล

ประสบการณ์ของนักลงทุนออสเตรเลียที่มีต่อหุ้นส่วนไทยส่วนใหญ่จะไม่ดีนัก ยกตัวอย่างเช่น
- อิทธิพลของคนไทยเชื้อสายจีน ซึ่งเห็นแก่ตัว คำนึงถึงแต่ราคา ไม่นึกถึงคุณภาพ ทำงานด้วยลำบาก
- หุ้นส่วนไทยที่มาเพราะอิทธิพล ต้องการเงินเดือนหรือผลกำไร แต่ไม่ช่วยทำงาน
- ต้องแยกทางกับหุ้นส่วนไทยเมื่อทำไปได้สักพัก อาจเพราะมีทิศทางการพัฒนาธุรกิจที่ต่างกัน หรือลูกหลานของหุ้นส่วนไทยรับกิจการต่อ
- ถูกคนไทยเอาเปรียบ จนต้องปรับโครงสร้างใหม่
- กฎหมายไทยไม่คุ้มครองนักลงทุนต่างชาติ เมื่อถูกหุ้นส่วนไทยโกง สามารถให้สินบนศาลได้
- ถูกหุ้นส่วนไทยขโมยทรัพย์สินทางปัญญา
- ในวงการศึกษา หุ้นส่วนไทยหวังแต่ผลกำไร จึงขัดแย้งกับนักลงทุนต่างชาติที่ต้องการคุณภาพการศึกษา
- หุ้นส่วนไทยโกง และเอาเปรียบ เช่นตั้งบริษัทตัวแทนมาคิดค่าเช่าแพงๆ หรือ ตั้งบริษัทนายหน้ารับออเดอร์จากลูกค้าโดยตรง
- นักธุรกิจไทยใช้อิทธิพลทางการเมืองเพื่อขัดขวางคู่แข่งต่างชาติ เช่นผ่านบอร์ดของบีโอไอ

บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของนักลงทุนต่อหุ้นส่วนไทย

"การหาคู่ลงทุนเป็นเรื่องของกลยุทธ์มากกว่า ***ลูกค้าส่วนใหญ่ของเราต้องการมีอำนาจควบคุมกิจการ ทั้งในแง่เป็นผู้ลงทุนรายใหญ่ และมีอำนาจในการออกเสียง****ในกรรมการบริหาร"*

"*สาเหตุหลักที่เรา JV กับ XXX ก็เพราะนักกฎหมายต่างชาติไม่ได้รับอนุญาตให้ประกอบอาชีพนี้ในประเทศไทย* *ทีมออสเตรเลียของเราให้ความเชี่ยวชาญในบางเรื่องแก่ฝ่ายไทย หรือการถ่ายทอดองค์ความรู้ เช่นด้านการควบรวมกิจการ merger and acquisition มีบริษัทไม่มากนักที่มีสำนักงานในต่างประเทศ ดังนั้นถ้ามีลูกค้าไทยมาหาเรา แบรนด์แนมของเราก็ช่วยให้เขาทำธุรกรรมได้ง่ายขึ้น บริษัทเราได้รับความเชื่อถืออย่างสูงจากบริษัทกฎหมายทั่วโลก"*

"การร่วมทุนมีเหตุผลทางกลยุทธ์มากกว่าอย่างอื่น"

"หลังจากดำเนินกิจการมา 7 ปี เราได้จัดหาสต็อกสินค้าให้ทั้งหมด บริษัทร่วมทุนไม่เคยจ่ายค่าสต็อกนั้นเลยในช่วงเจ็ดปีนั้น สาเหตุหลักคือเขารอให้บริษัทมีกำไรเสียก่อน แต่บริษัทนั้นก็ไม่เคยทำกำไรได้เสียที เขาไม่ได้มีผู้จัดการเป็นคนต่างชาติในบริษัท หุ้นส่วนไทยคนหนึ่งเป็นทั้งผู้จัดการและผู้ถือหุ้น ผมได้ศึกษาเอกสารบัญชีของบริษัทนี้ และสังเกตเห็นว่ามีบางบริษัทที่เป็นลูกค้าประจำ ผมก็เลยไปค้นที่กระทรวงพาณิชย์เพื่อค้นหาว่าใครคือลูกค้าประจำเหล่านี้ และพบว่าหุ้นส่วนไทยทั้งสามคนของเขาได้ตั้งบริษัทขึ้นมาคนละบริษัท และแต่ละบริษัทก็ไปรับออเดอร์มาจากลูกค้าแล้วสั่งให้โรงงานผลิตสินค้าตามออเดอร์นั้น ลูกค้าจ่ายเงินให้บริษัทเหล่านี้ และเขาก็จ่ายให้โรงงานเพียงแค่พอสำหรับจ่ายต้นทุนเท่านั้น กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ***บริษัทคนกลางเหล่านั้นได้กำไรไปทั้งหมด เมื่อเราเปิดโปงข้อมูลนี้ต่อหน้าพวกเขา เขาก็โกรธมาก และถามผมว่าไปเอาข้อมูลมาจากไหน ผมบอกว่าไปเอามาจากกระทรวงพาณิชย์ ใครก็สามารถค้นได้ว่าผู้ถือหุ้นของบริษัทคือใคร เขาโกรธมากๆและเริ่มข่มขู่พนักงานของผมที่นี่ นี่คือการโกงที่อาจเกิดขึ้นได้ถ้าเลือกหุ้นส่วนผิด"***

"นี่ไม่ใช่สิ่งที่เกิดขึ้นทั่วไป แต่เป็นกรณีพิเศษ แต่เป็นกรณีพิเศษที่เกิดขึ้นบ่อยมาก มีนักธุรกิจไทยบางคนที่ไปตามงานแสดงสินค้าตามโรงแรม และเสนอตัวเป็นหุ้นส่วนให้กับนักธุรกิจต่างชาติที่มาออกงานแสดงสินค้า พวกนี้จะเอากระเป๋าเอกสารเปล่าๆ ไป แล้วแวะเยี่ยมต่างชาติหลายๆราย เอาโบรชัวร์จากทุกโต๊ะใส่กระเป๋า เสนอตัวเป็นหุ้นส่วนธุรกิจ ก็เป็นเรื่องน่ายินดีที่มีคนมาเสนอตัวแบบนี้ แต่แล้วถ้าตกหลุมพราง คนพวกนี้ก็จะไม่ทำอะไร เขาทำเพียงพอแค่เอาเงินที่ตกลงกัน แต่ไม่ได้ช่วยมาก ***มีบริษัทไทยบางบริษัทที่ทำตัวแบบนี้ คือเสนอตัวเป็นหุ้นส่วน know how และทุกอย่างอื่นๆ แต่เขาให้น้อยมากในแง่เงินลงทุน แต่เขาเอาส่วนแบ่งผลกำไรไป"***

"*ถ้าคุณไม่มีหุ้นส่วนในประเทศที่ดีมาก ก็จะไม่มีความแน่นอน"*

“ถ้าเริ่มต้นข้อตกลงกันด้วยความรู้เต็มที่เกี่ยวกับสถานะของแต่ละฝ่าย นั่นก็ไม่มีปัญหา แต่ถ้าฝ่ายหนึ่งลงนามในข้อตกลงโดยไม่รู้ถึงข้อมูลที่อาจเปลี่ยนความเห็นของเขาได้ ก็จะต้องแก้ไขสัญญาเมื่อได้เรียนรู้ถึงข้อมูลนั้น หรือไม่ก็ต้องสร้างความชัดเจนตั้งแต่เริ่มต้นว่า ถ้าเกิดเหตุการณ์นั้นขึ้น ผลลัพธ์จะเป็นอย่างไร”

“ก่อนวิกฤตการเงิน มีเงินจำนวนมากไหลเข้าประเทศไทย หลังจากวิกฤตการเงิน นักลงทุนต่างชาติจำนวนมากเจ็บตัว *ในตอนนั้นพวกเขามีโครงสร้างความเป็นเจ้าของอย่างถูกต้อง ต่างชาติอาจเป็นเจ้าของ 40-50% และหุ้นส่วนไทยเป็นเจ้าของ 50-60% อะไรทำนองนี้ แต่นักลงทุนต่างชาติจำนวนมากเจ็บตัว* ***เพราะไม่สามารถไว้ใจหุ้นส่วนคนไทยได้ ทำไมถึงไว้ใจไม่ได้ เพราะมีนักธุรกิจไทยจำนวนไม่น้อยที่ฉวยโอกาสเอาเปรียบจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ก่อนเกิดวิกฤตการร่วมทุนจำนวนมากเป็นการร่วมทุนอย่างแท้จริง”***

“เราช่วยทำดีลให้ลูกค้าต่างชาติอีกรายหนึ่ง เขาถือ 25% และไทยเป็นเจ้าของ 75% ความเป็นเจ้าของเป็นของจริง ไม่ต้องตั้งคำถาม ลงเอยด้วยต่างชาติสูญเสียเงินจำนวนมาก เพราะถูกคนไทยเอาเปรียบ ดังนั้นจึงมีการปรับโครงสร้างต่างชาติเป็นเจ้าของ 75% และไทย 25%”

“คำแนะนำสำหรับนักลงทุนต่างชาติคือให้ระมัดระวังในการเลือกหุ้นส่วน แต่เรื่องนี้ก็เหมือนกันทั่วโลก”

“บริษัทที่ผมพูดถึงมีโรงงานอยู่ที่บางนาตราด มีถนนส่วนตัวสายหนึ่งไปถึงโรงงาน และถนนสายนั้นไม่ได้อยู่ในข้อตกลง ลงเอยด้วยการที่ลูกค้าผมเดินทางเข้าโรงงานไม่ได้ เขาใช้ถนนส่วนบุคคลนั้นไม่ได้ ***หุ้นส่วนคนไทยเป็นเจ้าของถนนสายนั้นโดยตั้งบริษัทขึ้นมาอีกบริษัทหนึ่ง*** *เมื่อเราทำการตรวจสอบ due diligent เราระบุว่านี่คือปัญหา* ***ฝ่ายไทยไม่ต้องการเปลี่ยนความเป็นของเจ้าของถนนส่วนบุคคลนั้น เพราะเขารู้ว่าเขามีอำนาจควบคุม และสามารถแสวงประโยชน์ได้ด้วยการเก็บค่าธรรมเนียมแพงๆสำหรับการใช้ถนนส่วนบุคคลนั้น”***

“อีกตัวอย่างหนึ่งเกี่ยวกับการทำธุรกิจของฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ในกรณีของการร่วมทุน แต่หุ้นส่วนไทยดำเนินการโดยตัวแทนที่เกี่ยวข้อง related party ***ในประเทศไทยมีธุรกิจของตัวแทนที่เกี่ยวข้องมาก สิ่งที่เกิดขึ้นคือ การร่วมทุนนั้นไม่มีปัญหา แต่หุ้นส่วนไทยคิดค่าเช่าสูงมากกว่าปกติ*** *ผมไม่ได้บอกว่าคนไทยทุกคนเป็นอย่างนั้น แต่คุณก็ต้องระวังตัวมาก”*

“ผมคิดว่าการร่วมทุนนั้นไม่มีปัญหาถ้าคุณเลือกหุ้นส่วนที่ถูกต้อง คุณต้องระวังตัวมากในการเลือกหุ้นส่วน *ไม่ว่าที่ไหนในโลก ประเด็นสำคัญสำหรับการทำธุรกิจคือการควบคุมธุรกิจนั้น สามารถควบคุมชะตากรรมของตัวเองได้ ถ้านักลงทุนต่างชาติพิจารณาการลงทุนระยะยาว ประเด็นสำคัญในการทำธุรกิจในเมืองไทยคือ ถ้าคุณจำเป็นต้องมีหุ้นส่วนไทย และคุณก็มักจะต้องการหุ้นส่วนไทยในการทำธุรกิจ เพราะเขามีคอนเน็กชั่น เขามีความสัมพันธ์ แต่การเลือกหุ้นส่วนที่ถูกต้องนั้นดูจะเป็นปัญหามากเป็นพิเศษในประเทศในเอเชีย เช่นเดียวกับในยุโรปตะวันออกที่ตลาดยังก่อตั้งได้ไม่ดีนัก ระบบ และโครงสร้างก็ยังไม่ดีนัก ทำให้คุณต้องเลือกหุ้นส่วนอย่างชาญฉลาด* ***ในออสเตรเลีย ใน***

อังกฤษ คุณได้รับความคุ้มครองอย่างมากกว่ามากโดยศาลและโดยกฎหมาย ที่นี่คุณไม่ได้รับความคุ้มครองสักเท่าไร และมีตัวอย่างมากมายที่นักลงทุนต่างชาติถูกนักธุรกิจไทยโกงในประเทศไทย การโกงกันมีน้อยกว่ามากในออสเตรเลีย และในอังกฤษ เพราะประเทศเหล่านั้นมีกฎเกณฑ์ธุรกิจที่ก่อตั้งอย่างมั่นคงมานาน"

"เราพอใจกับหุ้นส่วนของเรา เขาค่อนข้างเปิดกว้าง และปล่อยให้เราจัดการในเรื่องที่เราถนัด"

*"คุณต้องระมัดระวังอย่างมากในการเลือกหุ้นส่วนของคุณ เพราะ**มันอาจเป็นอันตรายเป็นความเสี่ยง ถ้าคุณไม่ได้หุ้นส่วนที่ถูกต้อง และการที่คนชาติตะวันตกจะต้องไปสู้ในศาลไทย เป็นเรื่องที่แทบจะเป็นไปไม่ได้เลยที่จะชนะ** ใช้เวลานานมากกว่าจะรู้ผล"*

*"สิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่ผมได้เรียนรู้คือ **คนไทยเชื้อสายจีน พวกเขาเป็นคนที่เหมาะสมที่จะทำธุรกิจด้วย พวกเขาเป็นคนดีมาก รู้จักธุรกิจเป็นอย่างดี และทำตามสัญญา"***

*"หุ้นส่วนไทยของผม ผมก็ตอบไม่ถูกว่าพอใจหรือไม่พอใจ เพราะ**มีการผัดวันประกันพรุ่งอยู่ตลอดเวลา เหมือนมีคนมาทำให้ผมต้องหยุดรอตลอดเวลา และมันยากเมื่อคุณได้ลงทุนเงินไปมาก คุณไม่รู้ว่าจะเกิดอะไรขึ้นกับเงินของคุณ มันขึ้นหรือมันลงกันแน่** นี่ไม่ใช่ปัญหาเรื่องการสื่อสาร ผมไปเมืองไทยตลอดเวลา มันคงเป็นปัญหาเรื่องบริษัท ตอนผมเลือกบริษัท มันเป็นบริษัทที่ดี แต่ตอนนี้มีการเปลี่ยนฝ่ายบริหาร แล้วทุกอย่างก็ต้องเริ่มต้นใหม่ ผู้บริหารชุดใหม่ไม่รู้เรื่องเทคโนโลยี เขาก็เลยลังเลใจ เขาไม่กล้าตัดสินใจ ไม่กล้าเลือก เพราะเขาไม่รู้ว่าจะไปทางไหน ควรใช้เทคโนโลยีตัวไหน และผมคิดว่าก็อาจมีปัญหาทางการเงินด้วย"*

***"เราไม่สนใจหาผู้ร่วมทุน เพราะเราต้องการความยืดหยุ่นในการตัดสินใจโดยไม่มีการแทรกแซงจากคนอื่น** ถ้าเราต้องการเปลี่ยนทิศทางและทำอย่างอื่น ก็ไม่มีปัญหา ผมคิดว่าเราไม่จำเป็นต้องมีหุ้นส่วนคนไทย เพราะไม่มีอะไรที่เราต้องการจากพวกเขา ถ้าเราต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด หรือเทคโนโลยี ก็อาจเป็นประโยชน์ที่จะมีหุ้นส่วนไทย แต่การมีหุ้นส่วนเพียงสักแต่ว่ามี ไม่ใช่เรื่องที่คุ้มค่า"*

*"เราเลือกหุ้นส่วนไทย เพราะได้รับคำแนะนำจากบริษัทต่างชาติในไทยว่า ถ้าเราเป็นธุรกิจต่างชาติ จะยากมากที่เราจะได้ออเดอร์ซื้อสินค้า เราหวังว่าหุ้นส่วนไทยจะนำมาซึ่งอิทธิพลทางการเมือง **หุ้นส่วนไทยของเราเป็นบริษัทใหญ่มากมีอิทธิพลทางการเมือง เราต้องการเน็ทเวิร์กเหล่านั้นของไทย หุ้นส่วนไทยลงทุนเท่ากับเรา เขาจะดูแลเรื่องบีโอไอและเรื่องแบบนั้นในเมืองไทย นั่นคือสิ่งที่เราหวังจากพวกเขา การอำนวยความสะดวกทั้งหมด ความรู้ในพื้นที่ และคนที่จะติดต่อได้ทั้งหมด"***

*"เราไม่เข้าใจวัฒนธรรมไทยเพียงพอ วัฒนธรรมในการทำธุรกิจ **เราหวังพึ่งหุ้นส่วนไทยอย่างมากในการเข้าถึงลูกค้าในเมืองไทย เราสามารถหาลูกค้าต่างชาติได้ แต่เราต้องการคอนเน็กชั่นไปถึงลูกค้าที่เมืองไทย** ผมรู้จักหุ้นส่วนไทยมา*

35 ปีแล้ว แต่เพิ่งจะมาดูเรื่องธุรกิจเมื่อสามปีที่แล้ว เราไม่ได้ทำการวิเคราะห์เรื่องต้นทุนอะไรก่อนทำการตัดสินใจ" (ชิ้นส่วนยานยนต์)

"ผมทำงานที่ปรึกษาให้โครงการหลวงในเชียงใหม่ พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อส่งออก ผมให้คำแนะนำเรื่องการเก็บเกี่ยวผลิตภัณฑ์ ทำมาปีหนึ่งแล้ว เรามีปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เมื่อมาถึงกรุงเทพ ผมสอนวิธีการจัดการกับผลิตภัณฑ์ให้เขา แต่เขาไม่ทำตามคำแนะนำของผม ในตลาดโลก ถ้าเขาไม่วางใจในผลิตภัณฑ์ของเรา เราจะสูญเสียส่วนแบ่งตลาด ปัญหาใหญ่สุดคือการจัดการผลิตภัณฑ์ทันทีหลังการเก็บเกี่ยว ***ผมแนะนำให้เขาเก็บเกี่ยวตอนเช้า แต่ผมแน่ใจว่าเขาเก็บเกี่ยวตอนบ่ายกลางๆ*** *ผมพิจารณาไปลงทุนในจีน ผมได้เริ่มที่คุนหมิง ปลูกผัก ทีแรกผมอยากปลูกผักนี้ทางภาคเหนือของไทย หนองหอย อินทนนท์ แม่สา สำหรับผักเมืองหนาวของผม แต่มีปัญหาเรื่องสภาพผักเมื่อมาถึง ผมให้เมล็ดพันธ์และทุกอย่าง แต่มันยากเกินไป ผมก็เลยไปจีน และพวกเขาก็สนใจเพราะผมมีตลาดโลกที่พร้อมรับผลิตภัณฑ์อยู่แล้ว ผมสามารถได้รับผลิตภัณฑ์จากจีนอย่างง่ายดายมาก ธุรกิจในจีนของผมเป็นการร่วมทุน ผมให้ know how และความเชี่ยวชาญ แล้วผมทำการขายผลิตภัณฑ์นั้น ผักนั้นสวยมากในสวน* ***ผมกำลังจะเข้าหุ้นกับรัฐบาลจีนในเทียนจิง จีนขอให้ผมช่วยปรับปรุงภาพลักษณ์ เหตุผลอย่างเดียวที่ทำให้ผมต้องไปคุนหมิง ก็เพราะคนที่เชียงใหม่ไม่ยอมทำตามที่ผมขอร้อง"***

"หุ้นส่วนของผมหลบอยู่เบื้องหลังระบบไทย อิทธิพลของรัฐบาล ไม่มีความโปร่งใสแม้ในภาคเอกชน คุณจะทำงานได้ยังไงถ้าไม่มีความโปร่งใส ผมขอเอกสารในฐานะกรรมการบริษัท และถูกปฏิเสธด้วยเหตุผลทางกฎหมาย อย่างนี้มันไม่ถูก" (*เกษตร****)***

*"แต่ไหนแต่ไรมา มีความพอใจมากกว่าที่ต้องการให้ต่างชาติมาลงทุนแบบร่วมทุนกับคนไทย เพื่อดึงดูดนักลงทุนต่างชาติเข้าประเทศไทยแล้วเป็นหุ้นส่วนกับคนไทยด้วยการร่วมทุน ผมเพิ่งจะพบกับ****บริษัทออสเตรเลียจำนวนหนึ่งที่เพิ่งจะถูกขโมยทรัพย์สินทางปัญญาไปโดยบริษัทไทยในฐานะหุ้นส่วนผู้ร่วมทุน** *เรื่องแบบนี้ไม่ได้ช่วยสื่อสารความประทับใจในด้านบวกเกี่ยวกับการทำธุรกิจในประเทศไทย ถ้าจำเป็นต้องเข้าหุ้นกับคนไทยเพื่อเข้ามาในประเทศไทย แล้วการทำเช่นนั้นทำให้คุณมี****ความเสี่ยงกับเรื่องทรัพย์สินทางปัญญาถูกขโมย ก็จะเป็นการบั่นทอนอย่างมากสำหรับใครก็ตามที่ต้องติดต่อกับประเทศไทย"***

"ในด้านที่ลบมากๆ ***จากการคุยกับคนหลายคนในวงการธุรกิจ พวกเขามีปัญหาในการไว้ใจหุ้นส่วนธุรกิจในเมืองไทย"***

"เรามีแผนที่จะซื้อหุ้นคืนจากหุ้นส่วนไทยของเรา หุ้นส่วนไทยไม่ถนัดเรื่องน้ำมันและแก๊ส *มันมีความเสี่ยงสูงและต้นทุนสูง เขาก็เลยอยากถอนตัว เราคิดว่าเราจะเดินหน้าต่อไป แล้วหุ้นส่วนไทยก็จะกลับไปเป็นผู้รับเหมา subcontract fabricator" (ก่อสร้าง วิศวกรรม)*

"เราไม่สนใจร่วมทุนเพราะนโยบายธุรกิจของเราคือต้องสามารถควบคุมได้ ผมคิดว่าสิ่งที่มักเกิดขึ้นกับการร่วมทุนคือ บางครั้งหุ้นส่วนมีเป้าหมายไม่เหมือนกัน แล้วก็ใช้เวลาส่วนใหญ่เถียงกันเรื่องภายใน *ในขณะที่เขาควรหาวิธีการทำให้ลูกค้าพอใจ" (ชิ้นส่วนยานยนต์)*

"ในการติดต่อกับบริษัทอื่น สำหรับตัวผมเอง ส่วนใหญ่ผมจะติดต่อแต่กับผู้บริหารระดับสูง ความสัมพันธ์จะมีความจำกัดมากในลักษณะธุรกิจตะวันตกพบตะวันออก ผมคิดว่าจุดที่มีการสร้างความสัมพันธ์กันได้มีประสิทธิภาพคือผู้บริหารระดับกลาง ระหว่างคนไทยกับคนไทย เมื่อคุณส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างคนของสององค์กร คุณสามารถไปทานอาหารเย็นกัน หรือไปดื่มกัน โดยไม่ต้องมีเหตุผลเฉพาะอะไร ขณะที่ในระดับของผมนั้น มักจะมีความรู้สึกเสมอว่าจะต้องมีจุดประสงค์อะไรสักอย่างที่เราเชิญเขา ดังนั้นในระดับต่ำลงไปความสัมพันธ์จึงมีความเป็นธรรมชาติมากกว่า ***ประธานของเราเป็นคนไทย และในระดับนั้นการสร้างความสัมพันธ์กับผู้บริหารไทยและรัฐบาลระดับสูงมีประสิทธิภาพมาก*** *แต่เขาก็ระวังตัวไม่ทำบ่อยเกินไป" (ก่อสร้าง วิศวกรรม)*

"เราไม่พอใจนักกับหุ้นส่วนไทยของเรา เพราะมีจริยธรรมทางธุรกิจที่แตกต่างกัน หุ้นส่วนของเราเป็นบริษัทไทยเชื้อสายจีน เป็นธุรกิจครอบครัว ทำงานด้วยลำบาก"

"ถ้าคุณเข้ามาในประเทศ ก็จะมีประโยชน์ที่จะมีหุ้นส่วนไทย ***เป็นการคุ้มค่าที่จะใช้เวลาแสวงหาหุ้นส่วนไทยที่เหมาะสม เพราะเขาสามารถช่วยคุณได้มาก*** *คุณต้องแน่ใจก่อนว่าคุณต้องการทำอะไร และมีกลยุทธ์ที่ชัดเจนมากก่อนที่คุณจะมา ไม่เช่นนั้นคุณอาจตกหลุมพรางมากมายถ้าคุณไม่เตรียมพร้อม ผมคิดว่าบริษัทออสเตรเลียมีโอกาสดีมาก วัฒนธรรมออสเตรเลียค่อนข้างเข้ากันได้ดีกับวัฒนธรรมไทย"*

"นักธุรกิจไทยเชื้อสายจีนทำงานด้วยยาก ชาวจีนค่อนข้างแตกต่างจากชาวออสเตรเลีย เขาไม่ค่อยใจกว้าง พยายามซื้อของในราคาถูกสุด และเมื่อมีเงินในกระเป๋าแล้ว ไม่ว่าควรจะมีเงินในกระเป๋านั้นหรือไม่ก็ตาม เขาก็ไม่สนอย่างอื่น ผมคิดว่าอิทธิพลของความเป็นจีนคือค่อนข้างโลภ สำหรับผมดูเหมือนเขาจะสนใจแต่ความมั่งคั่งทางการเงิน เป็นเรื่องยากที่จะฝ่ากระแสนี้ได้ บางครั้งมันก็ไม่ใช่แค่เรื่องเงิน ผมได้เห็นอิทธิพลของธุรกิจจีนที่มีต่อคนไทย ในเรื่องของการร่วมทุน"

"ถ้าจะซื้อบริษัทในเมืองไทย ขอให้ใช้ทีมกฎหมายที่เก่ง ไม่ใช่แค่ชื่อใหญ่ บางครั้งบริษัทใหญ่ก็มีทั้งดีและไม่ดี และหาบริษัทบัญชีดีๆ ไว้ทำ financial due diligent ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญมาก"

"เราพยายามหลีกเลี่ยงการมีหุ้นส่วนร่วมทุนหากเราทำได้เพราะมันเป็นปัญหา *ถ้าเราจำเป็นต้องร่วมทุน จะต้องมีโครงสร้างที่แน่นอนมาก" (น้ำมันและแก๊ส)*

"สิ่งที่เรามองหาในหุ้นส่วนร่วมทุนคือเสถียรภาพทางการเงิน ที่เข้าใจในภูมิภาค และมีทรัพยากรที่พร้อมหาในสิ่งที่เราหาไม่ได้ และจะต้องมีกลยุทธ์เชิงรุกในการเข้าหาลูกค้า *เราคิดว่าเราได้พบว่าที่หุ้นส่วนนั้นแล้ว แต่ยังมีคำถามในใจที่ยัง*

ไม่ได้รับคำตอบชัดเจน" (ชิ้นส่วนยานยนต์)

"คนไทยบางคนยาก เราไม่ค่อยได้ยุ่งกับพวกเขา พวกเขาเป็นปัญหากับคนไทยคนอื่น และมีพฤติกรรมหมิ่นเหม่อาชญากรรม ***ในการแข่งขันธุรกิจกับบริษัทไทย บ่อยครั้งคุณได้ยินเรื่องการยิงคู่แข่ง*** *เรื่องนี้ไม่กระทบนักลงทุนต่างชาติ แต่กระทบธุรกิจในเมืองไทย มันเป็นความเลือดเย็นทางธุรกิจในเอเชีย นักลงทุนต่างชาติถ้าเข้ามาเป็นถูกเห็นว่าคุกคามธุรกิจไทย ในไม่ช้าเขาก็จะได้รับคำเตือน* ***คนไทยไม่อยากให้ต่างชาติมาแข่ง คนไทยจะไม่ยุ่งกับต่างชาติ ถ้าต่างชาติไม่แข่งกับเขา แต่ถ้าต่างชาติแข่งกับไทย ก็อาจถูกคนไทยขู่เอาได้"***

"การพาณิชย์ในเมืองไทยถูกควบคุมโดยคนไทยเชื้อสายจีนมาเป็นเวลานับร้อยปี เพราะคนไทยไม่มีทักษะของผู้ประกอบการอย่างที่คนจีนมี ดังนั้นชาวจีนจึงมีฐานด้านพาณิชย์ที่เข้มแข็งในเมืองไทย ***คนไทยเชื้อสายจีนบางคนเป็นใหญ่เป็นโตในรัฐบาลและในวงการค้า พวกเขาเห็นนักลงทุนต่างชาติเป็นเด็กมาใหม่ เข้ามาเหยียบย่ำเขตแดนของเขา ส่งผลกระทบต่อเขา ผมคิดว่าการตัดสินใจหลายครั้งมาจากการที่คนไทยเชื้อสายจีนรู้สึกถูกคุกคามจากการแข่งขันของต่างชาติ ถ้าเขานั่งในบอร์ดของบีโอไอ และเห็นว่าธุรกิจอื่นจะคุกคามกับธุรกิจของญาติพี่น้อง เขาจะปฏิเสธ และนั่นจะส่งผลต่อการตัดสินใจของบอร์ด*** *เขาเห็นต่างชาติเป็นภัยคุกคาม เขาอยู่ที่นี่มาหลายชั่วอายุคน และเขาได้สร้างบริษัทขึ้นมา และมีชาวต่างชาติพร้อมเงินเหล่านี้เข้ามา และเป็นภัยคุกคามต่อพวกเขา"*

"ชาวต่างชาติที่เข้ามาโดยไม่ได้รับคำแนะนำที่ดีก่อนการลงทุนอาจถูกโกงได้"

"เรามีประสบการณ์ที่ไม่ดีกับลูกค้าไทย เขาไม่ยอมจ่าย ตอนนั้นผมเพิ่งมาอยู่เมืองไทยได้สองปี เขาบอกหน้าตาเฉยว่าเขาไม่จ่าย เขาไม่มีเงิน จ่ายไม่ได้ เราใช้ทนายความและต่อมาได้เงินคืนนิดหน่อย นั่นทำให้เรารู้สึกไม่ดี" *(ออกแบบวิศวกรรม)*

"ผมรู้จักครูใหญ่ต่างชาติตาม ***โรงเรียนนานาชาติหลายแห่งที่มีประสบการณ์ที่เลวร้ายมากในเมืองไทย เพราะหุ้นส่วนชาวไทยที่ร่วมทุนอยู่ด้วยไม่แคร์เรื่องการศึกษา*** *เขาสนใจแต่เรื่องกำไรเชิงพาณิชย์ และผมคิดว่าในด้านการศึกษา นั่นไม่ควรจะเป็นแรงจูงใจหลัก ด้วยเหตุนี้ คุณจึงพบความขัดแย้งในโรงเรียนนานาชาติ เพราะนักการศึกษาต่างชาติมีการศึกษาเป็นเป้าหมายหลัก ส่วนหุ้นส่วนไทยนั้นคิดเรื่องผลกำไรทางธุรกิจเป็นเป้าหมายหลัก ด้วยเหตุนี้คุณจึงมีความแตกแยกพื้นฐานในการตั้งธุรกิจนี้ ถ้าไทยสามารถให้ต่างชาติเป็นเจ้าของ 100% ได้ และบางทีคุณอาจจะได้องค์กรที่มีชื่อเสียงอย่างเช่น Imperial College ใน London หรือ MachPrank Institution ใน Germany หรือมหาวิทยาลัยของอเมริกาให้มาประเทศไทย และเสนอหลักสูตรสำคัญๆ นี่จะช่วยประเทศไทยได้อย่างมหาศาล* ***แต่รัฐบาลยังคงเป็นห่วงเรื่องการสูญเสียอำนาจควบคุมกับบริษัทเหล่านี้ และยังต้องการให้คนไทยถือหุ้นใหญ่ ประเทศไทยก็จะมีคุณภาพการศึกษาที่ต่ำลงไปเรื่อยๆ ไม่มีทางเลยที่ไทยจะร่วมกลุ่มแนวหน้าของประเทศอย่าง เกาหลี และญี่ปุ่น ฮ่องกงและสิงคโปร์ นี่คือทางเลือกที่ชัดเจนสำหรับรัฐบาล ละทิ้งความรู้สึกชาตินิยม และตระหนักถึงความสำคัญเร่งด่วนในการศึกษาและการฝึกอบรม ไม่เช่นนั้นในเวลา 10 หรือ15 ปีข้างหน้า ผมก็เสียใจที่จะบอกว่าไทยจะต้องล้าหลังประเทศอื่นมากยิ่งขึ้น"***

4.4 สาระสำคัญ - ความเห็นของนักลงทุนต่อคนงานไทย คุณภาพและความมีพร้อม

บริษัทออสเตรเลียและบริษัทข้ามชาติจำนวนหนึ่งที่ผู้บริหารอยู่เมืองไทยมานาน เข้าใจคนไทย และเห็นคุณค่าของคนงานไทย จะได้รับการตอบสนองที่ดีจากคนงาน บริษัทเหล่านี้ให้ค่าตอบแทนดี ใช้งานคนงานในสิ่งที่เหมาะกับเขา เช่น งานศิลปะ งานประณีต ซึ่งคนไทยชำนาญ

เป็นที่น่าสังเกตุว่าบริษัทข้ามชาติโดยเฉพาะจากอเมริกาที่เน้นความคล่องตัวทางธุรกิจ และลดต้นทุนธุรกิจ เช่น outsource การจ้างพนักงาน หรือจ่ายค่าจ้างรายวัน จะมีคนงานเข้าออกบ่อยมาก และเป็นปัญหา

บริษัทที่อยู่ตามนิคมอุตสาหกรรมจะมีการแย่งตัวคนงานกัน ด้วยการเสนอให้ค่าจ้างต่างกันเพียงไม่มาก คนงานจะย้ายโรงงานเพียงเพราะค่าตอบแทนเพิ่มขึ้นนิดเดียว เป็นเรื่องที่สร้างปัญหามาก

การขาดแคลนแรงงานทั้งที่มีทักษะและไม่มีทักษะเป็นปัญหาใหญ่ในขณะนี้ โดยเฉพาะคืออุตสาหกรรมการผลิต เกิดการขาดแคลนวิศวกรที่พูดภาษาอังกฤษได้อย่างรุนแรง

นักลงทุนส่วนใหญ่เห็นว่าปัญหาเรื่องการขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพในประเทศไทยมีสาเหตุมาจากระบบการศึกษาไทย โดยที่มหาวิทยาลัยผลิตคนที่ไม่มีคุณภาพ ทั้งด้านความรู้และภาษาอังกฤษ อีกทั้งขาดความคิดริเริ่ม บริษัทชาติตะวันตกจะรู้สึกผิดหวังโดยเฉพาะกับผู้บริหารคนไทยหรือคนทำงานสำนักงาน ที่ขาดความคิดริเริ่ม คิดนอกกรอบไม่เป็น

นักลงทุนส่วนใหญ่เห็นว่า จุดแข็งของแรงงานไทย คือทำงานตามสั่ง ให้รับผิดชอบเรื่องเล็กเฉพาะตัวจะทำได้ดีมาก แต่ไม่สามารถวางแผน มีความคิดริเริ่ม หรือรับผิดชอบโปรเจ็กขนาดใหญ่ที่ซับซ้อนได้

ข้อวิจารณ์ต่อคนงานไทยมีหลักๆดังนี้
- คนไทยขาดและกลัวความรับผิดชอบ แต่ชอบมีตำแหน่งใหญ่ๆ
- ซ่อนปัญหา จนมันระเบิด ถึงทำงานไม่เป็น ก็ไม่ยอมบอก จนเกิดวิกฤต
- ชาวตะวันตกต้องการผลลัพธ์และประสิทธิภาพ คนไทยต้องการรักษาสัมพันธ์
- คิดไม่เป็น ขาดความคิดริเริ่ม
- ปิดบังปัญหาให้เพื่อนร่วมงาน
- ในอาชีพที่ไม่สามารถตามไปควบคุม เช่นอาชีพขับรถบรรทุก คนงานไม่มีวินัย
- คนไทยขาดแรงผลักดัน ทำงานน้อยที่สุด แต่หวังผลตอบแทนมากที่สุด รวมทั้งการขึ้นเงินเดือนทุกปี
- มีท่าทีแบบ “ธุระไม่ใช่” ไม่ทำอะไรนอกหน้าที่ของตัว เช่นเตือนเพื่อนร่วมงานเมื่อเห็นการทำผิด
- ภาษาอังกฤษไม่ดี หรือแกล้งไม่ดี เพื่อหลีกเลี่ยงการสื่อสารกับนายจ้างฝรั่ง
- คนไทยทำงานได้มิติเดียว ทำให้ต้องจ้างคนมากมาย
- ทัศนคติแบบ “ไม่เป็นไร” ไม่มีสำนึกของความเร่งด่วน

บทสัมภาษณ์ - ความเห็นของนักลงทุนต่อคนงานไทย

"คุณอาจจะมีคนจบปริญญาโทและปริญญาเอกมาก ผมจับพวกเขามานั่งสัมภาษณ์ ผมบอกให้พวกเขาคิดเกี่ยวกับประเด็นปัญหา ผมบอกให้พวกเขาคิดแก้ปัญหา เขาคิดไม่เป็น ในขณะที่ธุรกิจของผมเป็นเรื่องเกี่ยวกับการคิดทั้งหมด และถ้าคุณคิดไม่ได้ และไม่สามารถนำความรู้ที่มีอยู่ไปปรับใช้กับปัญหาเฉพาะที่ลูกค้าเผชิญ วุฒิที่นำหน้าหรือเติมหลังชื่อของคุณก็ไม่มีความหมายอะไรสำหรับผม"

"คนงานส่วนใหญ่ที่ผมได้สัมผัสชอบตำแหน่ง แต่เขาไม่ต้องการความรับผิดชอบที่มาพร้อมกับตำแหน่ง *ดังนั้นคนที่ได้งานที่นี่ เราจะสร้างเขา เราจะฝึกเขาตั้งแต่กระบวนการสัมภาษณ์ เราฝึกเขาด้วยตัวเราเอง เราไม่ต้องการครอบครองปัญหาที่พกพามาจากที่อื่น พวกเขาถูกคาดหวังให้คิดด้วยตัวเอง ถ้าเขาได้รับมอบหมายงานบางอย่าง เขาก็มีความรับผิดชอบที่จะต้องทำให้เสร็จ"*

"คุณภาพของคนงานในเมืองไทย เราจะเรียกว่า "ไร้ฝีมือ" เราต้องฝึกพวกเขาขึ้นมา ดังนั้นพวกช่างเชื่อมก็ต้องถูกฝึกใหม่ *นี่คือสิ่งที่เรากำลังพยายามทำอยู่ ในออสเตรเลียกว่าจะเป็นช่างเชื่อมได้ ก็ต้องฝึกอยู่ 4 ปี แต่ที่นี่ ใบประกาศก็ไม่ต้องมี ดังนั้น****งานเชื่อมของเราจึงไม่ได้ทำโดยช่างเชื่อมที่มีคุณสมบัติพร้อม จำเป็นต้องปรับปรุงคุณภาพ"***

"สำหรับคนงานอื่นๆ ***เป็นการยากมากที่จะขอให้เขาคิดไปข้างหน้า ถ้าเขาถูกสั่งให้ทำงานๆหนึ่ง เขาก็ทำแต่งานนั้น เขาไม่คิดนอกกรอบ เราพยายามฝึกพวกเขาว่า ถ้าเห็นปัญหาที่คนอื่นทำ ขอให้ถามผู้จัดการว่ามันถูกไหม และก็ไปตรวจสอบได้ ไม่ใช่แกล้งทำเป็นไม่เห็น"***

"ดูเหมือนว่าวัฒนธรรมไทยคือคุณไม่บอกคนอื่นถ้าคุณเห็นปัญหา เพราะมันไม่ใช่ปัญหาของคุณ เป็นการยากมากๆที่จะปรับปรุงผลิตภัณฑ์ในเมื่อทุกคนต่างก็ทำแต่งานของตัว และไม่มองดูว่าคนอื่นมีปัญหาไหม และไม่ต้องการช่วยเพื่อนร่วมงานในการปรับปรุงหรือแก้ปัญหา"

"สำหรับผม แรงจูงใจ incentive หมายความว่าถ้าเขาทำงานได้ดี ก็จะได้รับรางวัลแบบใดแบบหนึ่ง แต่ผมคิดว่าตอนนี้พวกเขาคิดว่า incentive หมายถึงการไม่ทำผิด ผมจึงคิดว่า incentive คงไม่ใช่คำที่ถูกต้อง ดูเหมือนมันจะถูกแปลเพี้ยนไป"

"ภาษาเป็นปัญหา เพียงแค่การแปล เมื่อคุณแปลเป็นไทย มันก็สูญเสียความหมายที่แท้จริงไปแล้ว *เหมือนอย่างคำว่า incentive. Incentive หมายความว่า ถ้าคุณทำงานได้ถูกต้อง คุณจะได้รางวัล* ***แต่ที่นี่ แม้ว่าเขาจะทำงานผิด เขาก็ต้องการรางวัล*** *เขาพูดกันอย่างนั้น ดังนั้นผมคิดว่าเราคงต้องเปลี่ยนวิธีการที่เราแสดงความขอบคุณ"*

*“ผู้จัดการฝ่ายการผลิตเขาไม่เข้าใจคำว่าอินเซนทิฟ และเวลาเด็กมีปัญหา เขาก็ไม่เดินไปหาหัวหน้าเขา เขาจะเดินเข้ามาหาหนู ปัญหาทุกอย่างมันก็เลยอยู่ที่หนู แล้ว**หัวหน้างานถ้าเขาเจอปัญหา เขาก็จะปกป้องเด็ก อย่าให้ฝรั่งมันรู้ ถ้ามันรู้พวกมึงจะไม่ได้อินเซนทิฟ ก็เลยกลายเป็นว่า หัวหน้าปกปิดความผิดของลูกน้อง ซึ่งตลอดระยะเวลา ก็เลยไม่มีอิมพรูฟเม้นท์ หนูเองก็พูดไม่ได้** หนูก็ไม่รู้จะทำยังไง ทุกวันนี้งานของตัวเอง หนูทำไม่ได้ เพราะหนูต้องเข้าสายการผลิตบ่อยมาก เข้าไปเกือบทุกชั่วโมง คือเด็กเขาจะไม่สนใจหัวหน้าเขาเลย หัวหน้านั่งคุยโทรศัพท์อยู่บนลายเป็นครึ่งชั่วโมง เลิกงานตั้งแต่สี่โมงครึ่ง จนหนูต้องบอกว่า ถ้าพี่เจออีกครั้งหนึ่ง พี่จะให้วอนนิ่งนะ **เราพยายามสอนให้คนงานเช็คงานกันเอง แต่คนไทยไม่ชอบยังงั้น บอกว่า มึงมาจับผิดกูทำไม”(ผู้จัดการคนไทย)***

***“ผมเข้าใจท่าทีของผู้จัดการฝ่ายการผลิตของผม เขาไม่ชอบมีผู้หญิงเป็นหัวหน้าเขา** คุณเปลี่ยนความคิดหรือความเชื่อด้านวัฒนธรรมไม่ได้ แต่คุณสามารถพยายามทำงานในกรอบนั้น”*

***“สิ่งท้าทายที่ใหญ่ที่สุดของธุรกิจเราในเมืองไทยคือการดึงดูดบุคคลากรที่มีความสามารถ** ซึ่งเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นทุกที่ไม่ใช่แต่กับประเทศไทย คือการรับคนคุณภาพสูงเข้ามาทำงาน มีความต้องการนักบัญชีคุณภาพสูงอย่างมาก มีการแข่งขันกันมากทั่วโลก”*

***“เราโชคดีมากกับคนงานไทย มีการเปลี่ยนงานการลาออกไม่มาก คนงานของเราส่วนใหญ่อยู่กับเรามาตั้งแต่ต้น และการพัฒนาคนงานของเราอย่างต่อเนื่อง ความรู้ที่คนงานเรามีทำให้เรามีชื่อเสียงในตลาด”** (โลจิสติก)*

***“คุณต้องฝึกอบรมอย่างมากเสมอเพื่อให้เขายอมรับวัฒนธรรมของบริษัท** มันจะเป็นการยากเสมอที่จะหาคนที่เหมาะกับงานกับบริษัทได้ทันที เพราะ ธรรมชาติของแต่ละธุรกิจไม่เหมือนกัน”*

“คนงานส่วนใหญ่ของเราพูดภาษาอังกฤษได้ดีพอควร และผมก็ตัดสินใจเรียนภาษาไทย ซึ่งทำให้การสื่อสารง่ายขึ้นและทำให้แน่ใจว่าไม่มีช่องว่างที่ทำให้เกิดการเข้าใจผิด”

“ผมคิดว่ามีบางด้านที่คนไทยทำได้ดีมาก คือด้านศิลปะ เช่นพวกฟิล์มและการ์ตูน ธุรกิจโรงแรมและท่องเที่ยว เหล่านี้เป็นทักษะตามธรรมชาติของคนไทย”

*“OEM ผู้ผลิตรถยนต์คาดหวังให้คุณดีเท่าบริษัทญี่ปุ่นที่ดีที่สุดหรือบริษัทอเมริกา หรือบริษัทออสเตรเลียที่ดีที่สุด ซึ่งครอบคลุมในหลายๆด้าน เช่น ด้านทักษะ ความเข้าใจเรื่องระบบการผลิตแบบคล่องตัว (lean manufacturing system) มีเด็กจบใหม่จากมหาวิทยาลัยจำนวนมากที่มีทักษะดี แต่ตอนที่เราพยายามหาคน เราพยายามหาคนที่มีวุฒิภาวะ คนที่เคยทำงานในอุตสาหกรรมมาสักระยะหนึ่งและก็มีคุณวุฒิด้วย ดูเหมือนจะมีช่องว่างนี้ในตลาดแรงงาน เราไม่ได้คนที่เราอยากได้ ก็ต้องฝึกเด็กจบใหม่ภายในเวลาอันสั้น ทำให้เป็นเรื่องยากสักหน่อย เด็กจบใหม่ต้องเรียนรู้ตั้งแต่ข้างล่างขึ้นมา แต่คุณมีลูกค้าที่หวังให้คุณเป็นซับพลายเออร์ที่มีวุฒิภาวะเต็มที่ ช่วงรอยต่อนี้เป็นช่วงที่ลำบาก ทุกคนที่นี่พยายามอย่างหนัก **มีช่องว่างระหว่างจุดที่ตลาดแรงงานไทยมีทักษะโดยทั่วไป กับ จุดที่ผู้ผลิตรถยนต์ต้องการเพื่อ***

พยายามแข่งขันในตลาดโลก และต้องการให้ซับพลายเออร์มีความพร้อมนั้น ผมอยากเห็นฐานความรู้ความชำนาญของประเทศไทย การออกแบบ ระบบคอมพิวเตอร์ ทุกสิ่งทุกอย่างที่ประเทศอื่นๆในโลกเขาใช้กันเป็นปกติได้ถูกใช้เป็นปกติที่นี่ เรื่องนี้อาจใช้เวลาสามปี อย่างนั้นก็นานเกินไป ต้องเร็วกว่านั้น ดูเหมือนว่าเด็กเรียนจบใหม่เป็นแรงงานที่มีมากที่สุดในตลาดแรงงาน แต่ที่เราต้องการจริงๆคือคนที่มีความชำนาญอย่างมากและมีคุณวุฒิ *ในออสเตรเลียเราร่วมมือกับเทศบาลในพื้นที่ เรารับเด็กจบมัธยมปลาย และฝึกเด็กโดยใช้โปรแกรมฝึกงานช่างที่รัฐบาลให้เงินอุดหนุน เรื่องนี้ประสบความสำเร็จมากและหลังฝึกงานจบแล้ว เด็กส่วนใหญ่ก็อยู่กับเราต่อไป เราพบว่าวิธีการนี้ดีมากๆ ในปฏิบัติการของเราไม่มีแรงงานที่ไร้ฝีมือ แม้ว่าจะเริ่มแบบไม่มีฝีมือ แต่เราก็ยังต้องฝึกพวกเขาจนได้ระดับความชำนาญที่เราต้องการ การหาแรงงานที่มีทักษะต่ำหรือไม่มีทักษะเลยไม่ใช่เรื่องยากในเมืองไทย เราจ้างคนประมาณ 430 คน 250 คนอาจจัดได้ว่าเป็นแรงงานที่ไม่มีทักษะ* ***เราต้องใช้แรงงานที่มีทักษะสูงมาก และนี่คือที่ๆเราพบว่าหาคนที่มีทักษะที่เหมาะสมยากมาก”***

“เราต้องการคนงานด้าน inventory และวัสดุที่รู้จักระบบ low inventory แบบญี่ปุ่นและออสเตรเลีย ระบบ just in time เราต้องใช้คนมากที่มีความรู้เรื่องงานกลึง machining เราต้องการคุณภาพ *และแม้ว่าคนของเราทำงานหนักมากและเขาก็ค่อนข้างดี แต่เราจำเป็นต้องได้คนที่เคยสัมผัสกับความต้องการด้านคุณภาพของผู้ผลิตรถรายใหญ่ๆมาเป็นเวลาหลายปีและรู้ว่า Q1 คืออะไร ผมต้องการนักบัญชี ที่รู้จักอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เคยทำงานกับบริษัทระดับโลก วิศวกรที่มีประสบการณ์ Process engineering ในการผลิตแบบ lean manufacturing รวมทั้งผู้ที่สามารถมาทำงานบริหารทั่วไปได้ ผมพบว่าคนงานไทยมีความกระตือรือร้นในการทำงานมาก เขาอยากเห็นผลสำเร็จ เขาพยายามอย่างหนักมากๆ และถึงแม้เขาจะไม่มีประสบการณ์ เขาก็พยายามอย่างเต็มความสามารถ เป็นเรื่องยากเพราะหลักสูตรฝึกอบรมด้วยตัวเองส่วนใหญ่มีแต่ภาษาอังกฤษ เราพยายามหาแพคเกจฝึกอบรมเป็นภาษาไทย แต่ดูเหมือนไทยจะเป็นภาษาสุดท้ายที่เขาอาจจะผลิต คือหาไม่พบ ผมไม่รู้ว่าทำไม ในเมื่อที่นี่เป็นตลาดขนาดใหญ่”*

“ดูเหมือนว่าคนไทยต้องการอยู่ในตำแหน่งบริหาร ผมพยายามทำให้โครงสร้างองค์กรเป็นแบบราบ แต่มีคนอยากเป็นผู้บริหารมากจริงๆ”

“คนขับรถเป็นปัญหาใหญ่สำหรับเรา พวกนี้เป็นแรงงานไร้ทักษะ มีปัญหาเรื่องความมีวินัยและอื่นๆ *เกี่ยวกับการทำให้พวกเขาตระหนักว่าพวกเขาได้รับการปฏิบัติต่ออย่างดีขนาดไหนเทียบกับคนขับรถในบริษัทอื่น เราให้อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยส่วนบุคคลที่ดีที่สุดแก่เขา เราให้การทำงานและชั่วโมงทำงานที่ดีที่สุดสำหรับเขา และเราให้อุปกรณ์ที่ดีที่สุดแก่เขา และในด้านความสบาย เรามีรถบรรทุกที่แพงที่สุดในประเทศไทย ความปลอดภัยและการบำรุงรักษาของเรามีความเป็นเลิศ รถบรรทุกไม่เคยบรรทุกน้ำหนักเกิน และเราทำตามธรรมาภิบาลทุกอย่าง ผมไม่คิดว่าเราได้รับความยุติธรรมในการเป็นผู้นำด้านคุณภาพในอุตสาหกรรมนี้”*

“คุณหาคนจบบัญชีได้มากมาย แต่เขาควรไปทำงานรีเซฟชั่นดีกว่า ช่างเสียเวลาอะไรอย่างนี้ บริษัทใหญ่ๆมีปัญหา เราเห็นปัญหาในบริษัทบัญชี บริษัทกฎหมาย กลุ่ม big five พวกเขามีคนงาน ซึ่งเป็นได้แค่เสมียน process workers และคนเหล่านั้นจบปริญญาตรี จบ MBA แต่ในเรื่องการคิด คิดเป็น ไม่ดีเลย *ผมอาจจะพูดแรง แต่เรื่องนี้เป็นปัญหาที่ยาก*

เพราะเมืองไทยขาดคนที่มีความรับผิดชอบและมีสามัญสำนึก คุณภาพของคนงาน คุณมีคนเยอะที่มีความชำนาญสูงในด้านงานสำนักงานทั่วไป ***administration*** *แต่จำเป็นไหมที่คนเหล่านี้ทุกคนต้องจบปริญญาสูงๆ ผมไม่รู้ แต่สิ่งที่หายากคือสามัญสำนึก* ***commonsense*** *และคนที่มีความรับผิดชอบพอที่จะคิดได้ว่าควรนำเสนอข้อมูลให้ได้รับรู้กัน ก็หายากมากๆ คนงานซ่อนข้อมูลเพราะเขาคิดว่าคุณไม่จำเป็นต้องรู้ หรือเขาตัดสินว่ามันไม่สำคัญพอ และเขาก็ไม่คิดว่าคนอื่นควรรู้ด้วย เขาอยากให้นายใหญ่มีความสุขจนกว่าจะเกิดวิกฤต”*

“ไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะหาคนที่พูดภาษาอังกฤษได้ เป็นการยากที่จะหาคนที่มีความภักดี พวกเขาเปลี่ยนงานเป็นว่าเล่นในธุรกิจที่ผมทำอยู่นี้”

“ข้อดีคือแรงงานที่นี่มีการฝึกอบรมอย่างดี แต่มีคนไม่พอ *และนี่เป็นประเด็นที่มีการหยิบยกขึ้นมาในหอการค้าต่างประเทศ”*

“คุณภาพของคนงาน ธุรกิจของผมที่นี่เกี่ยวข้องกับทรัพยากรมนุษย์ และที่จริงแล้ว ***คุณภาพคนที่นี่ค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆในภูมิภาค ผมพบว่าคนไทยขาดจินตนาการ ขาดแรงผลักดัน สำหรับระดับบริหารที่สูงขึ้นมา ก็ขาดความพร้อมในการวิเคราะห์ เขาถนัดแต่การทำ แทนที่จะคิดว่าจะสร้างความก้าวหน้าได้อย่างไร ทุกวันนี้บริษัทต้องการลูกจ้างและพนักงานที่สามารถผลักดันให้บริษัทขับเคลื่อนไปข้างหน้าได้ ไม่ใช่เอาเท้าราน้ำ ธุรกิจจะหยุดนิ่งไม่ได้ ถ้าหยุดนิ่งเมื่อไรก็ตายเมื่อนั้น*** *นี่คือปัญหาในระดับหนึ่ง แต่ในทุกๆระดับ มีเพื่อนในวงการมาบ่นให้ผมฟังว่า* ***มีการขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณสมบัติในทุกๆระดับ ทุกคนกำลังร้องทุกข์เกี่ยวกับการขาดแคลนแรงงาน เรื่องนี้มีการอภิปรายอย่างกว้างขวางในหอการค้าต่างประเทศ*** *เราได้ยินมาว่ารัฐบาลไทยส่งเสริมให้คนงานที่มีทักษะในงานช่างไปทำงานในต่างประเทศ ตัวแทนหอการค้าบางคนบอกว่าเราควรขอให้รัฐบาลไทยหยุดส่งคนไปต่างประเทศ เพราะการขาดแคลนแรงงานในประเทศ ผมบอกว่าคุณจะบ้าหรือ เราทำอย่างนั้นไม่ได้ มันจะเป็นการเพิ่มความไม่เสมอภาค มันเป็นงานของเราที่จะต้องทำให้ประเทศไทยเป็นประเทศที่ดีขึ้น เพื่อให้คนไทยอยากอยู่ที่นี่ และคนอื่นก็อยากมาทำงานที่นี่ ไม่ใช่ไปห้ามไม่ให้เขาไปเมืองนอก นั่นคือสิ่งที่โซเวียตทำให้อดีต ดังนั้นจึงมีภารกิจมากมายที่ต้องทำเพื่อปรับปรุงคุณภาพแรงงานที่นี่”*

“มีแนวโน้มมาเป็นเวลาสิบปีแล้วที่บริษัทต่างชาติต้องการถ่ายโอนให้ผู้บริหารระดับสูงเป็นคนในประเทศ เป็นคนไทย ถ้าเขาทำได้ บางครั้งบางบริษัทก็ยังจำเป็นต้องส่งคนมาจากสำนักงานใหญ่ในต่างประเทศมาบริหาร เพราะต้องใช้ประสบการณ์ของคนจากสำนักงานใหญ่ ***แต่ในธุรกิจการจัดหาผู้บริหารที่เราทำอยู่นี้ เราต้องใช้เวลาเยอะมากในการหาผู้จัดการประจำประเทศที่เป็นคนไทย*** *บางครั้งลูกค้าก็สั่งมาว่าจะเป็นคนชาติไหนก็ได้ ไทยก็ได้ฝรั่งก็ได้ เงินเดือนก็ตั้งไว้ที่ 300,000 – 400,000 บาท เขาจ่ายเงินสำหรับตำแหน่งงาน ไม่ใช่สำหรับตัวคน เขาไม่สนใจว่าจะเป็นคนชาติไหนถ้าทำงานได้ โดยเฉพาะถ้าเป็นตำแหน่งประจำภูมิภาค”*

"การทำธุรกิจในเมืองไทยค่อนข้างง่าย เมื่อผมมาถึงเมืองไทยใหม่ๆ ผมก็ตั้งใจหาพนักงานที่เหมาะสม และเรื่องนั้นช่วยผมมาโดยตลอด ***เราเหมือนทีมงานที่เป็นครอบครัวเดียวกัน ดีมาก*** *ผมไม่รู้จะชมคนงานไทยอย่างไรให้เพียงพอ"*

"เราอยู่ในธุรกิจให้บริการ พนักงานไทยของเรามีข้อดีมากในเรื่องนี้ มันสอดคล้องกับนิสัยคนไทย พวกเขามีความสุขในการทำงาน แล้วมันก็ส่งผลถึงลูกค้า *นี่เป็นสมบัติที่ยิ่งใหญ่ เป็นเรื่องดีมาก เราเริ่มเห็นคนงานไทยของเรามีความมั่นใจมากขึ้น และเริ่มผลักดันความเห็นของตนเอง เรื่องนี้ไม่ใช่นิสัยโดยธรรมชาติของคนไทยในการแสดงความเห็นต่อผู้บริหาร เราส่งเสริมให้คนงานเราแสดงออก และเขาก็ทำดีขึ้นเรื่อยๆ"(สันทนาการ)*

"มีการขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญด้านปลา ดังนั้น curators ทั้งสองของเราเป็นต่างชาติ ***เราหวังจะได้ curator คนไทยเสมอ แต่ไม่มีผู้เชี่ยวชาญ มหาวิทยาลัยมีคนที่รู้ทฤษฎี แต่ไม่มีประสบการณ์ในเชิงปฏิบัติ*** *สุดท้ายเราก็หาคนที่มีความเชี่ยวชาญไม่ได้ เราจึงจ้างคนที่มีทักษะใกล้เคียง เช่นเคยดูแล aquarium มาก่อน แสดงความสนใจในสัตว์ แล้วเราก็ต้องฝึกพวกเขาขึ้นมา"*

"คนงานส่วนใหญ่ที่เราจ้างเป็นผู้หญิงที่ไร้ทักษะ เขาทำงานเย็บ มีประสบการณ์มาก่อนหลายปีในงานเย็บ แต่ไม่มีการฝึกทางเทคนิค ผมอยากให้มีการเทรนด้านเทคนิคมาก ผมมีคนงานที่มีทักษะแบบแม่บ้าน มีคนวางแบบที่มีฝีมือ และจะจ้างคนร่างแบบด้วยคอมพิวเตอร์ในเร็วๆนี้ รวมทั้งคนทำบัญชี ***ปัญหาใหญ่ที่สุดสำหรับผมเกี่ยวกับคนงานคือการฝึกอบรม เพราะสิ่งที่เราทำและเพราะเราทำส่งตลาดโลก คุณภาพของงานจะถูกตรวจตราอย่างละเอียดยิบ*** *เราต้องใช้เวลาหกเดือนเพื่อฝึกคนให้ทำงานพื้นฐานได้ ผมมีนโยบายฝึกคนตลอดเวลา"*

"ภาษาเป็นปัญหาเสมอในการสื่อสารกับคนงาน ผมต้องวาดรูปมากๆ ผมแก้ปัญหาโดยหาคนที่พูดภาษาอังกฤษได้มาช่วยสื่อสาร *และจัดกระบวนการและขั้นตอนการทำงานให้เป็นระบบ ผมพยายามทำให้คนงานรู้จักผลิตภัณฑ์และรู้ว่าเรากำลังก้าวไปทางไหน ผมคิดว่าคนงานพอใจมาก หุ้นส่วนชาวออสเตรเลียทั้งสามคนของผมตกลงกันว่าเราจะทำเรื่องนี้แบบออสเตรเลีย และเราสร้างความมั่นใจว่าคนงานของเราได้รับการปฏิบัติต่ออย่างเป็นธรรมเสมอ ในสถานที่ทำงาน เราพยายามทำตามแนวทางด้านความปลอดภัยของออสเตรเลีย เพราะเราคาดหวังสูงจากคนของเรา เราจึงให้ผลตอบแทนในรูปเงินเดือนที่ยุติธรรม และให้ขึ้นเงินเดือนทุกปี และผมก็อยากเห็นความก้าวหน้าของคนงาน ถ้ามีคนงานมาขอไปเรียนภาคค่ำผมจะจ่ายเงินให้ ผมพยายามส่งเสริมความก้าวหน้าของคนงานเท่าที่ผมจะทำได้ในรูปแบบอย่างนี้"*

"ตอนนี้ผู้รับเหมาทุกรายในอุตสาหกรรมก่อสร้างกำลังเจอภาวะที่ยากลำบากมาก เราประสบปัญหาเดียวกัน คือการหาคน มีคนไม่พอในอุตสาหกรรมนี้เพื่อทำงานที่กำลังจะมาถึง *ผมคิดว่านี่เป็นปัญหาที่ใหญ่มากๆสำหรับทุกบริษัท เป็นการยากมากที่จะหาคนที่มีทักษะที่ผ่านการฝึกอบรมมาแล้ว วิศวกร* ***หาวิศวกรดีๆได้ยากมากๆ วิศวกรก่อสร้าง วิศวกรทุกประเภท*** *ยากมากที่จะหาคนที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมที่คุณต้องการ การขาดแคลนบุคลากรที่มีทักษะจะเป็นปัญหาใหญ่สำหรับอุตสาหกรรมนี้ไปอีก 10 ปีข้างหน้า เราเจอปัญหานี้มาตั้งแต่ปีที่แล้ว ผมพยายามสัมภาษณ์คน 3 หรือ 4 คนทุกสัปดาห์ แม้ว่าผมยังไม่ต้องการคนในตอนนี้ ปริมาณงานมีมหาศาลมากทั่วโลก* ***ตอนนี้มีคนงานไทยไปทำงานใน***

ต่างประเทศมาก คนมีฝีมือถูกดึงตัวไปทำงานในดูไบ สิงคโปร์ ซาอุดิอาราเบีย ทุกๆที่ ทำให้เกิดการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ”

“เรามีปัญหาเรื่องประสิทธิภาพของคนงานไทย คุณต้องจัดการด้วยการควบคุมงานอย่างเพียงพอ และต้องทำให้ผู้คุมต้องรับผิดชอบต่อสิ่งที่คนงานทำ *สำหรับพนักงานประจำสำนักงานที่นี่ไม่เป็นสองรองใคร พวกเขาดีมากๆ ปัญหาที่ผมพูดถึงคือคนงานในภาคสนาม คุณต้องทำให้แน่ใจว่า คนงานเหล่านั้นเข้าใจว่าคุณมีความคาดหวังอะไร บางทีก็ต้องใช้เวลานาน สอง สาม สี่ หรือแม้แต่หกเดือน เมื่อคุณทำสำเร็จแล้วก็ไม่มีปัญหา แต่คุณต้องสร้างสิ่งนี้ตั้งแต่ตอนเริ่มต้น ถ้าคุณไม่บอกเขา เขาก็จะกลับไปใช้นิสัยเดิมๆ เป็นการยากมากที่จะเปลี่ยนพวกเขา ยากมากๆ”*

“ไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะหาคนมีฝีมือสำหรับบางส่วนของโรงงานเรา เราหาช่างเชื่อมได้ ไม่มีปัญหา แต่เราหาช่างพ่นสีฝีมือดีไม่ได้ โดยทั่วไปเราได้คนงานจากไร่นาในภาคอีสาน และเราต้องสอนเขา *ในออสเตรเลียคุณต้องฝึกงานสี่ปีถึงจะได้เป็นช่างพ่นสีที่ผ่านการรับรอง ที่นี่ดูเหมือนไม่มีโรงเรียนสอนเรื่องนี้ เราต้องการช่างพ่นสีสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ เราก็เลยต้องเอาคนของเราจากออสเตรเลียมาสองเดือนมาฝึกคนงานที่นี่ ซึ่งคือหลักสูตรสี่ปีในออสเตรเลีย หลังฝึกอบรม คนงานไทยก็ยังทำงานไม่ได้ดี ตอนนี้งานเริ่มดีขึ้นหน่อยแล้ว แต่ก็ยังต้องแก้ไขอีกมาก พวกเขาต้องได้รับการอบรมเพิ่มขึ้น เขาทำความผิดที่เป็นเรื่องพื้นฐาน จะต้องใช้เวลาอีกนานมากกว่าเขาจะทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพเหมือนคนงานในออสเตรเลีย ผู้จัดการโรงงานของเราได้ติดต่อสถาบันการศึกษาเพื่อดูว่ามีคนเรียนหลักสูตรแบบนี้ไหม ปรากฏว่าไม่มี อย่างไรก็ตาม ช่างเชื่อมมีความเร็วและมีความสามารถเท่าช่างในออสเตรเลีย เพราะพวกเขามีประสบการณ์มาจากที่อื่น พวกเขาได้รับการฝึกอบรมจนได้มาตรฐานสากล” (งานโลหะ)*

“ตอนนี้เรามีคน 15 คนในโรงงานที่นี่ 7 ในโรงงาน และ 7 คนทำงานสำนักงาน ผมแปลกใจนะ ทีแรกนึกว่าต้องใช้คน 25 คนเพราะคิดว่าเราต้องการคนงานมากกว่าในออสเตรเลีย แต่กลับตรงกันข้าม ***คนงานไทยทำงานได้เร็วกว่าคนงานออสเตรเลีย และมีประสิทธิภาพมากกว่าออสเตรเลีย”*** *(ผลิตเครื่องมือ)*

“จนถึงตอนนี้ ***เราสามารถหาคนงานที่เราต้องการได้ ในด้านประสิทธิภาพ คนไทยงานดีกว่าออสเตรเลีย*** *มีทักษะ แต่เราก็ต้องพร้อมลงทุนด้านการฝึกอบรม เงินเดือนพื้นฐานของเราสูงกว่าบริษัทญี่ปุ่นเล็กน้อย แต่เราไม่ได้ให้ค่าสวัสดิการที่พัก เราจ่ายค่าเดินทางให้”*

*“ผมคิดว่าคนงานที่เรามีอยู่ตอนนี้ ภาษาดีมาก ผมคุยกับคนทุกคนในโรงงานไม่ได้ แต่โดยทั่วไปผมสื่อสารถึงสิ่งที่ต้องการได้ และ****ผู้จัดการโรงงานก็พูดภาษาอังกฤษได้ดีมาก*** *เรามีผู้จัดการโรงงานที่รู้จักวิธีควบคุมคนงาน* ***ถ้าเราไม่มีผู้จัดการดีๆ เราจะมีปัญหาแน่”***

“สำหรับเจ้าหน้าที่ระดับสูง เราใช้บริษัทจัดหางาน ผมคิดว่าประสบความสำเร็จดี สำหรับคนงานอื่นๆเราโฆษณาบน job board ของนิคมอุตสาหกรรม ผมไม่อยากพูดว่า มันเป็นเรื่องง่าย เรามีคนสมัครมาก แต่ต้องกรองออกมาก เพื่อหาคนที่ดีที่สุด จนถึงตอนนี้เราหาคนที่เหมาะสมได้ แต่ต้องใช้เวลานานทีเดียว” (ผลิตเครื่องมือ)

"เรามีคนงานที่ดี ทำงานด้วยง่าย ผู้คุมของเราเป็นคนไทยที่พูดภาษาอังกฤษได้ เรามีผู้คุมไทย และคนงานไทย เราไม่มีปัญหา ***ตอนแรกเราต้องให้คำแนะนำและช่วยเหลือเพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพ ต้องแสดงให้เขาเห็น และเขาก็ปรับปรุงได้ในเวลาอันสั้น"*** *(ก่อสร้าง วิศวกรรม)*

"ผมคิดว่าแรงงานไทยดี แต่ ***ที่น่าห่วงคือเวลาคนออก เขาออกโดยไม่บอกคุณล่วงหน้า ออกไปทันทีเลย*** *ไม่มีบอกล่วงหน้าสองสัปดาห์ เรามีกฎเกณฑ์ แต่เขาก็ไม่สน ผมมีคนรถคนหนึ่งอยู่ๆก็ออกไป ผมมารู้เอาทีหลัง ในประเทศอื่นไม่มีใครทำอย่างนี้ เขาบอกล่วงหน้ากัน"*

"องค์กรของเรามีปัญหามากในการหาวิศวกรดีๆ เราพบว่ามหาวิทยาลัยไม่ได้ผลิตวิศวกรมากเพียงพอ เราต้องการวิศวกรออกแบบ แต่พบว่ามีแต่วิศวกรการผลิต เพราะประเทศไทยเน้นแต่การผลิตแต่ไม่เน้นออกแบบ เพราะการออกแบบมักจะมาจากสำนักงานใหญ่ของบริษัทผลิตรถ *หรือซับพลายเออร์ก็มีข้อตกลงอยู่แล้วกับซับพลายเออร์รายอื่นในยุโรป หรือญี่ปุ่น หรืออเมริกาเหนือ ดังนั้นการถ่ายทอดความรู้จึงไม่ได้เป็นไปในวิถีทางที่มันควรจะเป็น คือมีกรอบแคบๆแค่ให้ความรู้ในการใช้ผลิตภัณฑ์ตัวหนึ่งๆ แต่ไม่มีการสอนให้ชุมชนไทยออกแบบผลิตภัณฑ์ จะเป็น****การดีกว่าสำหรับประเทศไทยที่จะใช้วิธีการเดียวกันกับจีน เมื่อจีนซื้องานด้านวิศวกรรม เขาจะบังคับให้มีการฝึกอบรมพนักงานในประเทศ เรื่องนี้สำคัญมาก ถ้าคุณต้องการให้ประเทศของคุณเติบโต*** *บริษัทของเราภูมิใจในบริการด้านวิศวกรรมและก็ยินดีถ่ายทอดความรู้ในการออกแบบให้คนไทย อาจใช้เวลาสองสามปี แต่ถ้าทำซ้ำแล้วซ้ำอีก คนไทยก็จะเรียนรู้และเข้าใจที่จะทำการออกแบบด้วยตัวเองได้ ในเรื่องนี้ผมพบว่าซับพลายเออร์ญี่ปุ่นและยุโรปไม่เต็มใจถ่ายทอดความรู้เพราะกลัวว่า อีกห้าปีคนไทยจะแข่งกับเขาได้ ในความเห็นของผม การกีดกันความรู้อาจให้ประโยชน์ได้เฉพาะในระยะสั้น แต่ในระยะยาวบริษัทจะได้ประโยชน์มากกว่าจะได้รับความเคารพมากกว่าหากยินดีถ่ายทอดความรู้ เราเองก็ต้องเรียนรู้มากขึ้นตลอดเวลา และอาจต้องถ่ายทอดเทคโนโลยีที่สูงขึ้นในอนาคต บริษัทเราต้องการอยู่ในเมืองไทยในระยะยาว และเราต้องการพัฒนาคนที่นี่ แม้วันหนึ่งเราต้องจากไป ความรู้นั้นก็จะอยู่ในคนที่เราฝึกขึ้นมา และความรู้นั้นจะแพร่ไปในอุตสาหกรรม เราพบว่า ไม่ว่าเราจะเต็มใจหรือไม่ก็ตาม เมื่อพนักงานมาทำงานกับเราได้สามหรือสี่ปี เขาก็อาจลาออกไปทำงานกับบริษัทผลิตรถ แล้วก็ใช้ความรู้ที่ได้รับจากเราเพื่อแสวงความก้าวหน้าในอาชีพการงาน ดังนั้นไม่ว่าเราจะชอบหรือไม่ก็ตาม ก็มีการถ่ายทอดความรู้นั้นอยู่แล้ว ถ้าอย่างนั้น ทำไมไม่ใช้ประโยชน์จากมันให้เต็มที่เสียละ คือการช่วยชุมชนไทยและซับพลายเออร์ให้ได้รับความรู้นั้น"** *(ออกแบบวิศวกรรมยานยนต์)*

"คนงานบางคนต้องใช้เวลานานกว่าจะเข้าใจขั้นตอนการทำงานใหม่ๆ และก็มีความไม่เต็มใจ ลังเลใจกับการเปลี่ยนแปลง คนงานไม่คุ้นเคยกับขั้นตอนใหม่จนกว่าคุณจะควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดและสอนเขาทำไปตลอดทาง ไม่อย่างนั้น เขาก็กลับไปใช้วิธีการเก่าๆที่เขารู้ เรื่องนี้มาจากวัฒนธรรมไทย บางครั้ง คนไทยไม่กล้าแสดงความคิดเห็น คือไม่กล้าบอกถึงปัญหาเมื่อเกิดปัญหาขึ้น เขาไม่บอกคุณ เขาไม่อยากทำให้คุณไม่พอใจ ไม่สบายใจ *เกิดเรื่องนี้ขึ้นกับผมหลายครั้งแล้ว เราต้องส่งของไปมาเลเซียอย่างเร่งด่วน ผมบอกคนงานที่รับผิดชอบเรื่องชิปปิ้งว่าให้ติดต่อบริษัทที่ขนส่งทางทะเล ไม่ใช่ทางบกเหมือนที่เคยทำกันมา ผมนั่งลงกับเธอ ขึ้นอินเตอร์เน็ท พิมพ์แผนที่ออกมา ให้เห็นที่ตั้งของลูกค้าบนเกาะ ผมวาดรูปเรือและเกาะ บอกเธอว่าให้ติดต่อใครที่ไหน เธอบอกว่าเธอเข้าใจ สี่อาทิตย์ต่อมา ลูกค้าที่*

*มาเลเซียอีเมล์มาถามว่าทำไมของยังมาไม่ถึง Bill of landing อยู่ที่ไหน ผมกลับไปที่คนงาน ถามหา bill of landing เธอบอกว่าไม่มี ผมถามว่าสินค้าอยู่ที่ไหน เธอบอกอยู่ในโกดัง ผมไปดูและก็จริง ของยังอยู่ในโกดัง ทำไมยังอยู่ที่นี่ โอ ผมไม่เข้าใจ และ**พฤติกรรมแบบแผนของคนไทยเวลาอายขายหน้าคือหัวเราะ** แล้วเธอก็หัวเราะ ผมคิดว่า OK เราต้องส่งของไปวันนี้ **จนถึงวันนี้ ผมก็ยังไม่เข้าใจว่าทำไมเธอไม่ส่งของออกไป ทำไมเธอไม่มาถามผมถ้าเธอไม่รู้ว่าจะทำยังไง คนงานคนอื่นบอกผมว่า เพราะเธอไม่ต้องการทำให้ผมไม่สบายใจ ผมขอบอกคุณนะว่าผมเป็นคนที่ใจเย็นมากๆ ไม่เคยเบรกแตก ถ้าเรื่องนี้เกิดขึ้นกับคนอื่นในบริษัทผม พนักงานคนนี้ต้องถูกไล่ออก**แน่นอน ผมไม่เข้าใจว่าทำไมเธอไม่เคยพูดถึงปัญหา หรือถ้าเธอไม่เข้าใจ **ผมก็คาดหวังว่า ถ้ามีคนถูกขอร้องให้ทำอะไรสักอย่าง แล้วมีปัญหา เขาจะมาบอกคุณ ผมเสียความน่าเชื่อถือไปมากกับลูกค้า เพราะของที่ไปถึงช้ากว่ากำหนด เรื่องแบบนี้เกิดขึ้นในเมืองไทย และผมคิดว่านี่เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมไทย ซึ่งคนไทยไม่ต้องการทำให้คุณไม่พอใจ เขาเลยไม่บอกคุณว่ามีปัญหา และแน่นอนเมื่อเกิดปัญหาขึ้น มันก็กลายเป็นความวิบัติอย่างใหญ่หลวง เรื่องนี้นักลงทุนต้องระวังไว้ให้ดี** ตอนนี้ผมเรียนรู้เรื่องนี้แล้ว และตอนนี้ผมบอกให้คนงานพูดซ้ำให้ผมฟังว่าผมบอกอะไรเขา แล้ววันรุ่งขึ้นผมก็ไปตรวจงาน ผมไม่เคยยอมรับคำว่า ครับ คำว่าใช่อีกต่อไป ผมขอดูเอกสารไปลงเรือ ให้แน่ใจว่าของได้ออกไปแล้วจริงๆ ผมพยายามจะไม่เข้าไปจัดการเรื่องหยุมหยิม แต่โชคร้าย ที่ไม่ทำก็ไม่ได้ เป็นเพราะเรามาในประเทศนี้ที่ซึ่งธุรกิจที่เราซื้อต่อนั้นคุ้นเคยแต่การซื้อขายภายในประเทศ แต่ธุรกิจของเราส่วนใหญ่เป็นไปเพื่อการส่งออก จึงต้องมีการเรียนรู้กันใหม่ คนงานของผมไม่รู้จักวิธีส่งของไปต่างประเทศ **ผมคิดว่าปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นเพราะวัฒนธรรมเก่าของบริษัท ซึ่งเป็นของครอบครัวไทย คนที่อยู่ในตำแหน่งสูงสุดเคยสั่งทุกๆคนที่อยู่ข้างล่าง คนงานก็รอฟังคำสั่งจากเบื้องบนเพียงอย่างเดียว ไม่มีใครตัดสินใจยกเว้นจะเป็นคำสั่งจากคนที่อยู่บนสุด เราซื้อกิจการนี้ และคนงานก็ยังคงรอคำสั่งเหมือนเดิม แต่ผมอยากให้คนงานรู้สึกว่าเขาเองก็มีอำนาจ และผมให้ความรับผิดชอบต่อพวกเขา เป็นเรื่องที่น่าสนใจว่าเขาจะมีความรับผิดชอบหรือเปล่า แทนที่จะต้องให้ผมเข้าไปจัดการและสั่งงานทุกอย่างด้วยตัวเอง"**

"เราพอใจกับคนของเรามาก ความเต็มใจที่จะเรียนรู้ของคนไทย คนงานฝีมือต่ำ พวก blue collars ตอบสนองต่อการฝึกอบรมดี คนงานขยันขันแข็ง และให้ผลงานที่ดีมาก เมื่อเร็วๆนี้ลูกค้ามาตรวจดูโรงงาน แล้วเขาบอกว่าโรงงานเราเทียบเท่าหรือดีกว่าโรงงานในออสเตรเลีย ไม่เฉพาะแค่เรื่องสถานที่และอุปกรณ์ แต่รวมถึงคนด้วย เราดีใจมากกับคนที่เราจ้าง"

"การจัดการกับคนงานที่พูดภาษาอังกฤษไม่ได้หรือได้น้อยมากเป็นเรื่องที่ท้าทาย เมื่อคุณมีคนงานที่พูดภาษาอังกฤษไม่ได้ คุณก็จะต้องมีความคิดสร้างสรรค์ในการบรรยายถึงภารกิจหรือสินค้าที่คุณต้องการให้เขาทำ ทำให้เราต้องพยายามสื่อสารให้ชัดเจนที่สุดและต้องติดต่องานอย่างใกล้ชิด **ทุกครั้งที่เราไม่ได้อธิบาย ไม่ได้ติดตามงาน เขาจะทำไปอย่างสะเปะสะปะ เพราะเขาไม่เข้าใจในสิ่งที่เราต้องการให้เขาทำ ถ้าเขาได้ฝึกภาษาอังกฤษ ก็จะช่วยเราได้มาก"**

"ต้นทุนด้านค่าแรงพื้นฐานในจีนน้อยกว่าไทย แต่ประโยชน์สำหรับเราคือคนไทยมีการศึกษามากกว่า และทำงานมีประสิทธิภาพมากกว่า"

"คนงานไทยของผมยอดเยี่ยมมาก เขามีประสิทธิภาพสูงมาก เป็นลูกจ้างชั้นเยี่ยม มีความภักดี และถ้าคุณทำดีกับพวกเขา เขาจะตอบแทนคุณอย่างมากมาย มากกว่าที่ลูกจ้างชาวออสเตรเลียจะทำให้คุณ" *(โลจิสติก)*

*"ทรัพยากรมนุษย์ที่นี่ ดี และมีพร้อม เรามักหาคนงานที่จบปริญญาตรี แต่**ปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยเมืองไทยต่างไปจากปริญญาตรีในออสเตรเลีย ผมคิดว่าบางคนที่มีใบปริญญาไม่มีคุณสมบัติอย่างที่ควรจะมี** แต่พนักงานของเราเองนั้นดีมาก"*

"เมื่อผมสัมภาษณ์คน ผมไม่แคร์ใบปริญญาของเขา ผมต้องการรู้ว่าเขาคือใคร เขาฉลาดแค่ไหน และมีบุคลิกภาพเป็นยังไง *ผมไม่แคร์กับกระดาษแผ่นเดียว OK กระดาษก็ดี แต่ในท้ายที่สุด ผมแคร์คนมากกว่า เขาจะทำงานเป็นยังไง มีความชำนาญอะไร และมีบุคลิกภาพยังไง และเขาสามารถทำงานในทีมได้ไหม"*

*"แต่ไม่ต้องสงสัยเลยว่า **เราก็มีปัญหาที่คนงานขาดความคิดริเริ่ม ผมคิดว่าเป็นนิสัยคนไทยมากกว่าอะไรอย่างอื่น** ถ้าไม่มีปัญหาเรื่องภาษา คนงานไทยจะได้เรียนรู้อย่างมากจากชาวต่างชาติอย่างผม เพราะผมชอบคุยกับคนงาน ผมบอกพวกเขาว่า อย่ากลัว ถ้าคุณเห็นว่ามีวิธีการอื่นเพื่อทำอะไรสักอย่าง ขอให้มาบอกผม คุยให้ผมฟัง"*

*"ผู้จัดการที่ดีส่วนใหญ่ต้องการคุยกับคนของเขา และนี่เป็นเรื่องที่น่าหงุดหงิดในเมืองไทย จากพนักงาน 200 คน อาจจะมีสัก 10, 15 คนที่ผมอาจคุยด้วยรู้เรื่อง ดังนั้น **80% ของคนงานที่มีปริญญาตรีไม่สามารถคุยกับผมรู้เรื่อง ซึ่งนี่เป็นสิ่งที่สำคัญมากที่สุดสำหรับผม"***

*"ผมมีทีมงานที่ดีมาก และนี่เป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ผมจำกัดในสิ่งที่ทำ เพราะทุกครั้งที่ผมพยายามขยายงาน ก็พบปัญหา ผมอยากสร้าง hub ที่นี่มีคนจบปริญญาตรีเยอะมาก แต่เขาไม่มีทักษะที่เราต้องการ จึงต้องมีการฝึกอบรมเป็นการภายในอย่างมาก เป็นงานที่ต้องใช้เวลาอย่างน้อยสามเดือน และเป็นเรื่องยาก ถ้าคุณเป็นบริษัทใหญ่ คุณจัดฝึกอบรมภายในได้ง่าย และคุณก็เอาเด็กจบใหม่มาฝึกได้ แต่สำหรับบริษัทเล็ก ทำได้ยากกว่านั้นมาก ดังนั้นการหาคนที่มีทักษะความชำนาญสูง ที่เข้ากันได้กับชุมชนคนทำงานของเราจึงเป็นเรื่องยาก เราทำงานกันแบบตะวันตก คนที่ผมมองหา วัฒนธรรมเป็นเรื่องสำคัญมาก อุปสรรคด้านวัฒนธรรมเป็นประเด็นใหญ่เมื่อคุณทำธุรกิจในประเทศอื่น และ **การสอนให้พนักงานของคุณสวนกระแสวัฒนธรรมหลักก็ไม่ใช่เรื่องง่าย ผมหมายถึงว่า คนที่ด้อยอาวุโสกล้าตั้งคำถามกับคนที่มีอาวุโสมากกว่า ซึ่งเป็นสิ่งที่จำเป็นและสำคัญมากโดยเฉพาะสำหรับประเทศไทย เราต้องการคนที่ไม่มัวพะวงเรื่องหน้าตา รักษาหน้า เราต้องการคนที่ห่วงใยว่าต้องทำงานให้สำเร็จ คนที่พร้อมจะแสดงความเห็นและพูดขึ้นมาเมื่อมีปัญหา และบอกถึงวิธีที่เราอาจแก้ปัญหาได้ ไม่ใช่ซ่อนปัญหาเพราะเป็นวัฒนธรรม** เรื่องนี้ต้องใช้เวลา เพื่อให้คนรู้สึกว่าไม่ต้องกลัวและสามารถทำงานด้วยกันได้อย่างเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวในสภาพแวดล้อมแบบนั้น และไม่ติดปัญหาเวลามีคนชี้ว่า นี่แน่ะ คุณทำอันนี้ผิดแล้วนะ มีปัญหาแล้วนะ"(ไอที)*

“ดังนั้นเรื่องคนจึงอาจเป็นเรื่องใหญ่ที่สุดเรื่องเดียวในธุรกิจใดๆ มีความเสี่ยงเรื่องคนเสมอในธุรกิจใดๆ และผมคิดว่าโดยเฉพาะในประเทศไทย ประเด็นเรื่องวัฒนธรรม ในการหาพนักงานที่ได้รับการฝึกมาอย่างดีซึ่งพร้อมทำงานแบบชาติตะวันตก ไม่ใช่ว่าลาหยุดทุกวันเท่าที่จะหยุดได้ ***ผมรู้จักฝรั่งคนหนึ่งในธุรกิจ IT ออฟฟิซเขามีคน 50 คน และเขาไม่ได้ทำงานมากไปกว่าเราซึ่งเรามีคนประมาณยี่สิบคน เขาจ่ายค่าจ้างไม่มาก และลูกจ้างก็ทำทุกอย่างแบบไทยๆ ทุกคนมีวันหยุดปีละ 28 วัน พวกเขามาทำงานและคุยกับเพื่อน แล้วก็ chat ตลอดเวลา ทำทุกอย่างที่เป็นเรื่องปกติในเมืองไทย คือคุณมีเศรษฐกิจที่คุณไม่โกรธไม่เกลียดใคร คนมาทำงาน และก็ทำไม่มาก แต่ทำหลายชั่วโมงมาก และทำงานวันเสาร์ด้วยและทุกอย่างที่ฝ่าฝืนกฎหมายแรงงาน นั่นคือสิ่งปกติที่เกิดขึ้นในเมืองไทย*** *และผมไม่ต้องการแบบนั้น ผมต้องการคนที่ฝึกอบรมมาอย่างดี ได้งานดี ผมจ่ายเงินคนงานของผมมากกว่าคนในวงการอย่างน้อยสี่เท่า ผมทำได้ เพราะผมได้รายได้จากการส่งออก ผมอยากให้คนงานผมมีชีวิตที่ดี อยากให้เขาพัฒนาทักษะที่เอาไปใช้ได้ตลอดชีวิต และมีนิสัยการทำงานที่ดี แต่เพื่อจะประสบความสำเร็จในเมืองไทยในฐานะชาวตะวันตก คุณต้องค่อยๆพาคนของคุณเดินไปบนเส้นทางสายนี้ช้าๆ และเมื่อผมจะจ้างงานใคร ผมจะให้คนงานของผมมีส่วนช่วยคัดเลือกด้วย”(ไอที)*

“ธุรกิจอื่นๆที่ผมเห็น เขาไม่แคร์คนงานของเขา เขาเห็นคนงานเป็นสิ่งที่ไร้ชีวิตจิตใจ หรือเป็นเพียงทรัพยากรชิ้นหนึ่ง *ซึ่งเรื่องนี้ไม่ใช่เฉพาะที่เมืองไทย เกิดขึ้นในประเทศอื่นๆด้วย เกิดขึ้นในประเทศของผมเอง ผมไม่อยากทำแบบนั้น ผมอยากให้คนงานมีชีวิตที่ดี เป็นแบบแนวคิดแบบ Henry Ford ถ้าผมทำงานกับบริษัทไทยผมคงทำแบบนี้ไม่ได้ เพราะบริษัทในเมืองไทย ไม่ได้สนใจเรื่องคุณภาพ เขาห่วงแต่เรื่องราคา” (ไอที)*

“เมื่อเปรียบเทียบคนงานไทยกับประเทศที่พัฒนาแล้วอื่นๆ คนงานไทยค่อยข้างด้อยการศึกษา และไม่มีประสบการณ์เรื่องขั้นตอนธุรกิจ สิ่งที่เกิดขึ้นคือ คนงานไทยพอใจกับการทำงานเฉพาะด้าน เขาไม่ใช่คนที่ชำนาญงานได้หลายๆอย่าง ดังนั้น ถ้าคุณเป็นเสมียนบัญชี คุณก็เป็นได้แต่เสมียนบัญชี ถ้าคุณเป็นช่างเชื่อม คุณก็ทำได้แต่งานเชื่อม อะไรแบบนี้ สรุปว่าทำงานได้มิติเดียว ก็หมายความว่าคุณต้องการคนมากกว่าในสภาพแวดล้อมที่มีการพัฒนามากกว่านี้ *ที่ซึ่งผู้คนมีการศึกษาดีกว่านี้ มีความเข้าใจในกระบวนการทางธุรกิจดีกว่านี้ อย่างไรก็ตาม สภาพนี้จะเปลี่ยนไปตามกาลเวลา เพราะคนอย่างเราก็จะให้การศึกษาคนงานของเรา อย่างไรก็ตาม ประเด็นปัญหาสำคัญตอนนี้คือ คนไทยส่วนใหญ่ไม่มีประสบการณ์ทางธุรกิจที่เราสะสมมาเป็นเวลาหลายๆปี”*

“ผมซีเรียสมากเรื่องคน คนงานของผมเป็นคนงานที่ภักดี คนงานไทยมีความรู้สึกและอารมณ์ และคุณทำงานกับคนแบบนี้ได้ ยกตัวอย่างเช่น ในโรงงานนี้เรามีทีมกีฬา 9 ทีม เรามีการจัดงานของบริษัท ซึ่งฝ่ายบริหารเข้าร่วม คนงานของเราพอใจเรื่องนี้มาก ***คุณภาพของคนงานนั้นขึ้นอยู่กับการจัดการ ถ้าฝ่ายบริหารเลือกคนร่วมกับแผนก HR เลือกและเทรนคนอย่างถูกต้อง ถ้าฝ่ายบริหารอ่อนแอ คนงานก็อาจจะอ่อนแอตามไปด้วย*** *ในบางภาคส่วน เรามีฝ่ายบริหารที่อ่อนแอ ที่ผ่านมาเราหาคนระดับผู้คุมและผู้บริหารระดับกลางแบบบอกกันปากต่อปาก ตอนนี้เราจะเริ่มทดลองกับการใช้นายหน้าจัดหาคนงาน งานบางอย่างในอุตสาหกรรมผลิตอัญมณีต้องใช้ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ ถ้าคุณไปถามแผนก HR หรือฝ่ายผลิต เขาอาจจะบอกคุณว่าหาคนงานได้ยาก แต่ถ้าคุณถามผม ผมว่ามันเป็นเรื่องของการสร้างชื่อเสียงภายในหมู่คนงานที่คุณมีอยู่ เรื่องนี้จะกระจายไปในหมู่คนงานว่าเราเป็นสถานที่ๆดีที่จะมาทำงานด้วย และถ้า*

คุณมีคนสนใจจะมาทำงานด้วย อย่างน้อยคุณก็มีคนมาเคาะประตู ***ในนิคมนี้โรงงานที่ผลิตของเหมือนกันอยู่ใกล้ๆไม่มาก ซึ่งก็มีทั้งข้อดีและข้อเสีย ข้อดีคือเราไม่ถูกแย่งคนเหมือนอย่างใน Gemopolis แต่ตอนเริ่มต้นหานี้อาจจะยากหน่อย แต่เมื่อได้คนงานแล้ว ก็สบาย เราจ่ายเงินให้คนงานเราดีกว่าบริษัทไทย เป็นเรื่องยากกว่าที่จะหาคนงานและผู้จัดการที่มีความเชี่ยวชาญ”*** *(อัญมณี)*

“เราได้พยายามเป็นอย่างยิ่งเพื่อเข้าใจว่าจะทำธุรกิจในเมืองไทยอย่างไร มันต่างจากออสเตรเลียมาก มีสิ่งที่เราต้องเรียนรู้มาก และเห็นได้ชัดว่าความแตกต่างทางวัฒนธรรมก็มีมากระหว่างสองประเทศ สิ่งหนึ่งที่เราผิดหวังคือ เรื่องทางวัฒนธรรมของเมืองไทย เรื่องคนและวิธีการที่ผู้คนปฏิสัมพันธ์กัน เป็นการสร้างข้อจำกัดกับสิ่งที่เราเรียกว่า ผลประกอบการของโปรเจ็ก project performance และการตัดสินใจ แต่ก็มีบางด้านที่เราพอใจมาก แปลกใจมากด้วย คือระดับของฝีมือและระดับของความอุทิศตนที่พนักงานมีให้งานเฉพาะ ผลงานของเขาดีกว่าคนในออสเตรเลียมาก ดังนั้น ***ในด้านหนึ่ง ในเรื่องของการจัดการโครงการ การตัดสินใจ การทำงานให้เสร็จให้สำเร็จ และการมุ่งเน้นผลประกอบการ เหล่านี้เป็นเรื่องยาก แต่ในอีกด้านหนึ่ง เมื่อคนไทยทำงานเฉพาะของเขาเอง และเขารู้ว่าเขาต้องทำอะไร และเขามีความตั้งใจที่จะส่งมอบผลงาน เขาทำได้ดีกว่าคนออสเตรเลีย การวางแผนและการประสานแผนงานกับการปฏิบัติเป็นสิ่งที่ยากมาก และมีความยากลำบากเป็นอย่างมากในเรื่องภาวะผู้นำ*** *การจัดการ โครงการเป็นเรื่องที่ซับซ้อน ต้องมีกิจกรรมต่างๆกันหลายอย่างเกิดขึ้นในเวลาเดียวกัน กิจกรรมทุกอย่างเหล่านี้ต่างมีปฏิสัมพันธ์กัน และในฐานะผู้จัดการ โครงการคุณต้องมีความชำนาญด้านการชี้นำทิศทางและการจัดลำดับความสำคัญ รวมทั้งการตัดสินใจซึ่งสะท้อนว่าแต่ละกิจกรรมต่างก็มีส่วนสนับสนุนเป้าหมายใหญ่ของโครงการนั้น สิ่งที่เราพบในเมืองไทยคือ คนไทยผู้จัดการ โปรเจ็กคนไทยไม่ค่อยรู้เรื่องว่ากำลังเกิดอะไรขึ้นในโปรเจ็กของตน เขาปล่อยให้เป็นเรื่องของคนอื่น แล้วพวกคนงานก็ทำตัวเป็นกลุ่มอิสระย่อยๆซึ่งไม่มีการปฏิสัมพันธ์ต่อกัน เขาอาจจะต่างคนต่างทำในสิ่งที่ไม่ตรงกับสิ่งที่โปรเจ็กต้องการเลย และก็ไม่มีใครรู้จนกว่าจะเกิดปัญหาขึ้น และส่วนใหญ่กว่าจะรู้ปัญหา ก็สายเกินไปแล้ว สิ่งที่เราพบคือ* ***ผู้จัดการโปรเจ็กคนไทยไม่ทำงานวางแผน วางแผนว่าให้ใครทำอะไร เมื่อไรแต่ละอย่างจะเสร็จ และเราก็เห็นด้วยว่า มีความกลัวความรับผิดชอบ ในชาติตะวันตก เราบอกว่า เรื่องนี้ต้องเสร็จภายในวันนี้ ในเมืองไทย ดูเหมือนจะมีความกลัวกันขึ้นมาทันทีว่าจะต้องรับผิดชอบทำงานให้เสร็จทันวันนี้ๆ และความกลัวนั้นยิ่งใหญ่มาก เสียจนไม่มีใครกล้ารับผิดชอบเลย*** *นี่แหละคือปัญหา เราเห็นว่า เราจำเป็นต้องสร้างความรับผิดชอบนี้ คือทำงานให้เสร็จตามวันที่กำหนด ในชาติตะวันตกเรากำหนดวัน และเราก็วางแผนกิจกรรมทุกอย่างล่วงหน้า แล้วค่อยๆทำงานสู่จุดหมาย เมื่อเวลาล่วงไปแต่ละช่วง เราก็บรรลุถึงแต่ละแผนงานที่ตั้งไว้ นี่เป็นปัญหาสำหรับชาวต่างชาติที่จะทำความเข้าใจว่าทำอย่างไรเราจึงจะทำให้คนไทยทำงานเพื่อให้ได้ผลลัพธ์เหมือนกัน โดยไม่เป็นการคุมคามให้คนไทยกลัว เพราะไม่ว่าจะไทยหรือออสเตรเลีย ก็ไม่มีความแตกต่างในด้านทักษะและขั้นตอนที่ต้องใช้ในการทำงาน แต่มีความแตกต่างในด้านทัศนคติ ในการที่จะกล้ารับปากว่า เอาล่ะ ผมจะทำได้นี้”* *(ออกแบบ วิศวกรรม ก่อสร้าง)*

“สองสามอย่างที่เราเรียนรู้คือ ***คนไทยไม่ชอบเสียหน้า เมื่อเขาไม่รู้อะไร ก็จะหยุดทำงานและไม่ทำอะไรเลย ในขณะที่เรานั้น ถ้าเราไม่รู้ เราต้องถามผู้คุมของเรา บอกว่าผมไม่รู้ ช่วยผมหน่อยได้ไหม*** *และเราจะต้องพยายามสร้างความสามารถนั้น ความสบายใจนั้น ที่คนไทยจะกล้าเข้าหาเราและทำแบบนี้ อีกเรื่องหนึ่งซึ่งเราพบว่ามีความแตกต่าง*

อย่างมากคือ ***ในชาติตะวันตก เราโฟกัสที่ผลลัพธ์ และเป้าหมายหลักของเราคือทำงานให้สำเร็จ ดังนั้นเราจึงมุ่งเน้นที่งานมาก ในประเทศไทย คนไทยมุ่งเน้นเรื่องความสัมพันธ์ของคน เป้าหมายหลักคือรักษาความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างคนไว้ ไม่ว่างานจะเป็นอย่างไร*** *เราจึงมาจากสองขั้วที่ต่างกันมาก ดังนั้นเราต้องพยายามปรับตัวเข้าหากัน เพื่อที่เราจะสามารถให้กันและกัน และโฟกัสในงานที่ต้องทำ" (ออกแบบ วิศวกรรม ก่อสร้าง)*

"ถ้ามีคนบางคนในกลุ่มไม่ทำงาน คนอื่นในกลุ่มจะไม่บ่นว่าคนๆนั้น เขาจะแบกคนๆนั้นไว้ และนั่นไม่ใช่สิ่งที่เราต้องการ *ถ้าคนๆหนึ่งไม่ทำงาน ก็จะต้องมีเหตุผล เช่น ไม่มีความชำนาญ หรือทำงานไม่ได้ และสิ่งที่เราต้องการทำคือระบุถึงปัญหานั้นและหาบทบาทที่เหมาะสมให้คนๆนั้น การแบกคนไว้และปกป้องเขาเป็นสิ่งที่ใช้ได้สำหรับความสัมพันธ์ แต่ในระยะยาว มันไม่ดีเลยสำหรับทุกๆคน เพราะเราเห็นว่ามันดึงให้ผลงานของทั้งกลุ่มต่ำลง และเป็นเรื่องที่ไม่จำเป็น เพราะไม่ใช่ว่าคนๆนั้นโง่หรืออะไรอย่างนั้น แต่เพียงแต่เขาอยู่ผิดที่ผิดตำแหน่ง ทำในงานที่เหมาะกับเขา เราจำเป็นต้องหาทางแก้ปัญหานี้ ดังนั้นเราจึงต้องพยายามสร้างวัฒนธรรมที่ทำให้เราสามารถระบุถึงปัญหานี้ได้ และหาทางแก้ปัญหาด้วยวิธีการที่ไม่ทำให้พนักงานกลัวนี่เป็นเรื่องยาก สิ่งแรกที่เราพยายามทำคือหาคนที่เข้าใจทั้งวัฒนธรรมของเราและของตนเอง และขอให้เขาช่วยเราหาทางออกเพื่อเปลี่ยนแปลงวิธีการที่เราจัดการเรื่องคนภายในองค์กร* ***เมื่อผมมองดูคนไทยรุ่นแก่ที่เรามีอยู่ พวกเขาสนใจแต่เรื่องตำแหน่ง สถานะ และการได้รับความเคารพ คนที่อายุมากหน่อยพบว่ายากมากที่จะพูดกับผมถึงปัญหา แต่คนหนุ่มสาว ที่เพิ่งจบมหาวิทยาลัย เต็มใจรับผิดชอบมากกว่าและอยากจะคุยกับผมโดยตรง และบอกผมถึงความคิดเห็นของเขา นี่แหละสิ่งที่ผมเห็นคุณค่า ผมเห็นคุณค่าในคนที่บอกผมว่าเขาคิดอะไร"*** *(ออกแบบ วิศวกรรม ก่อสร้าง)*

"โดยทั่วไปภาษาเป็นอุปสรรคสำหรับคนไทย แต่บางครั้งมันก็ถูกใช้เป็นข้ออ้าง เพื่อจะได้ไม่ต้องสื่อสารอย่างถูกต้องเหมาะสม *และถึงแม้ผมจะพูดคุยกับคนที่ภาษาอังกฤษดี ก็ยังคงมีการกลั่นกรองทางวัฒนธรรมอยู่ดี และสิ่งที่ผมต้องการสื่อสารก็ยังไปไม่ถึงอีกฝ่ายออยู่ดี* ***ภาษาอังกฤษสำหรับวิศวกรไทยเป็นปัญหา วิศวกรที่อายุมากหน่อยมีความลำบากเรื่องนี้มากหน่อย ส่วนวิศวกรที่อายุน้อยกว่า ดูเหมือนภาษาอังกฤษจะดีมาก ดีกว่ารุ่นแก่มาก แต่ในชุมชนสากลพวกเขาต้องดีกว่า ดีกว่านี้มากๆ"*** *(ออกแบบ วิศวกรรม ก่อสร้าง)*

"พนักงานส่วนใหญ่ของเราเป็นคนไทย เรามีโปรแกรมการเรียนรู้และการพัฒนาที่ดีมาก เราเทรนคนของเราตลอดเวลา การสื่อสารกันก็ดีมาก ไม่มีปัญหา เพราะคนของเราส่วนใหญ่มีความสามารถสูง พวกนี้คือมืออาชีพ" ***(ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)***

"ไม่มีหลักสูตรที่สอนให้คุณเขียนแบบอย่างนี้ ซึ่งเป็นเรื่องที่น่าห่วง ***เรามีคนจบมหาวิทยาลัยหลายคนซึ่งจบด้านวิศวกร แล้วมาทำงานเขียนแบบกับเรา ซึ่งอาจเป็นการลดระดับอาชีพตัวเองลง*** *แต่บางคนก็ไปเรียนวิศวกรมหาวิทยาลัยมา แต่พอใจจะเป็นช่างเขียนแบบ ปัญหาอย่างหนึ่งคือเราจำเป็นต้องเทรนคน แต่เราไม่รู้จะหันไปพึ่งใครเพื่อให้เทรนคนเหล่านี้ถึงระดับที่พอใช้ได้ คนงานไทยอาวุโสของผม มีความเชี่ยวชาญในระดับที่สูงกว่าสหรัฐออสเตรเลีย หรืออังกฤษ ภาษาอังกฤษเป็นปัญหานิดหน่อย เพราะตอนนี้เขารู้งานดีแล้ว เป็นเวลาหลายปีที่เราจัดสอน*

ภาษาอังกฤษ และถ้าเขาจะไปเรียนข้างนอก เราก็จ่ายให้ ***เราเป็นห่วงว่าจะไม่มีใครอ่านเอกสารปึกใหญ่ ก็เลยจำเป็นต้องหาชาวต่างชาติมาทำงานที่นี่ เพื่อย่อยให้เป็นเอกสารที่เล็กลง เข้าใจได้ง่ายขึ้น คนของเราจะได้ทำงานได้”*** *(ออกแบบ วิศวกรรม)*

“ความยากลำบากในการหาวิศวกรออกแบบหมายความว่าการคุมพนักงาน จำนวนชาวต่างชาติต่อพนักงานไทยจำเป็นต้องสูงขึ้น *เพราะคุณมักจะได้คนที่ไม่เคยทำงานออกแบบมาก่อน จึงต้องควบคุมดูแลใกล้ชิดยิ่งขึ้น เรื่องนี้ยากมากตอนเราเริ่มใหม่ๆ แต่ก็ง่ายขึ้นเรื่อยๆ เพราะมีวิศวกรพร้อมทำงานมากขึ้น แต่แล้วก็เกิดการแข่งขันจากโตโยต้า เพราะโตโยต้ามาตั้งแผนกวิศวกรขนาดใหญ่ที่นี่ วิศวกรก็ไหลไปที่นั่น ก็เกิดขาดแคลนวิศวกรอีก มีการแข่งกันขึ้นเงินเดือน ดังนั้นเราจึงพบว่า* ***เงินเดือนของวิศวกรเพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วงห้าปีที่ผ่านมา นี่เป็นข้อวิตกในระยะยาว เพราะถ้ายังคงพุ่งสูงขึ้นในอัตราที่เป็นอยู่ ประเทศไทยจะแข่งขันไม่ได้”*** *(ออกแบบ วิศวกรรม)*

“เราเข้าใจว่าต้นทุนด้านวิศวกรในเมืองไทยสูงกว่าในจีน และแน่นอนว่าสูงกว่าอินเดีย อาจจะสูงกว่าอินเดีย 50% นี่อาจส่งผลให้บริษัทเราต้องส่งงานให้สำนักงานอื่นที่ถูกกว่าทำ เหตุผลที่เราไปตั้งบริษัทในจีนคือเพื่อรับงานจากจีน เรามีเพียงสำนักงานตัวแทนในจีน เมื่อได้งานมา เราก็จะแจกให้ออสเตรเลียหรือไทย ตอนนี้ไทยถูกกว่าออสเตรเลีย แต่ไม่มีคนที่มีความเชี่ยวชาญ ก็เลยต้องส่งงานจำนวนมากกลับไปทำในออสเตรเลีย” *(ออกแบบ วิศวกรรม)*

“ในองค์กรของเรามีคนไทยมาก ตัวอย่างเช่น เรามีผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจเป็นคนไทย ***ผมจะเทียบระดับผู้จัดการคนไทยเท่ากับผู้จัดการชาติตะวันตกไหม คำตอบคือไม่ ความสามารถเชิงพาณิชย์ของเขายังไม่เข้าขั้น แต่ความสามารถเชิงสร้างความสัมพันธ์ของเขาเก่งกว่าคนชาติตะวันตกในบทบาทเดียวกันมาก*** *ทั้งต่างชาติและคนไทยต่างก็ต้องพยายามเข้าใจในวัฒนธรรมที่ต่างกัน และพยายามหาจุดร่วม”*

“พนักงานไทยส่วนใหญ่ของเราขาดประสิทธิภาพและความคิดริเริ่ม มีคนต่างชาติบอกผมว่าใช้คนไทยห้าคนถึงจะทำงานได้เท่าต่างชาติหนึ่งคน ผมมีคนงานที่ต้องผลักแล้วผลักอีกจนกว่างานจะเสร็จ ถ้าหยุดเมื่อไร เขาก็หยุดทำ แล้วหันกลับมาบอกว่า ไม่ทำแล้วนะ คุณทำต่อก็แล้วกัน คือเขาโยนความรับผิดชอบกลับคืนมา *คือทันทีที่เขาทำในสิ่งที่เขาทำได้หมดแล้ว เขาก็โยนกลับมาให้คุณ สำหรับพนักงานที่เคยทำงานกับบริษัทฝรั่งมาก่อน หรือมีอิทธิพลจากชาติตะวันตกเขาทำงานได้ดีไม่แพ้คนงานในออสเตรเลีย”* *(ออกแบบวิศวกรรมยานยนต์)*

“คนงานนี่หาลำบาก โดยเฉพาะในนิคมใหญ่ คนงานก็แล้วแต่คน บางคนก็อยากจะอยู่บริษัทใหญ่ๆ *ที่มีชื่อเสียง อยู่ GM อยู่ Ford ใช่ไหมครับ บางคนเห็นคนงานน้อยๆเขาก็ไม่อยากทำ เขาก็อยากไปอยู่โรงงานใหญ่ๆ อันนี้ก็แล้วแต่ ที่นั่นหาคนงานยากมาก คนงานที่ต้องการ ถ้าฝ่ายผลิต ก็แค่ ปวส เท่านั้นเอง แล้วเราก็มา train มา develop จริงๆมัน operate เครื่องจักรมากกว่า เพราะเครื่องมัน automation อยู่แล้ว”* *(ผู้จัดการคนไทยในบริษัทออสเตรเลีย)*

*“**เราให้เงินเดือนมากกว่าทั่วไป เพราะไม่งั้น คนงานไม่อยู่ เพราะใหม่ๆนี่ปวดหัวเลย คือออกทุกวัน** อย่างนี้นะ ผมก็เลยบอกเขาว่า ถ้าเราต้องการมี steady pool of worker กลุ่มหนึ่งนี่คือต้องเก็บไว้ ถ้าดีอยู่แล้วนะ เราต้องให้เงินเขาเยอะกว่าปกติ จนถึงจุดที่ว่าเขาไปไหนไม่ได้แล้ว ซึ่งตอนนี้ก็มีคนที่อยู่กับเรามาตั้งแต่ต้นหกเจ็ดคน ซึ่งเราก็ถือว่า potential เขาก็ดี **พวกนี้เราก็ฟูมฟักเขา แล้วก็ให้เต็มที่ เงินเดือนเป็นหมื่น ก็คิดดู ผมว่าถ้าตั้งในกรุงเทพ ง่ายกว่าเยอะ แล้วถูกกว่าด้วย เพราะที่นั่น ต้องมีรถส่ง ต้องมีเบี้ยเลี้ยง มีอะไรต่อมิอะไร จิปาถะไปหมด เพราะไม่งั้น อยู่ไม่ได้ เพราะทุกแห่งนี่สู้กัน พูดง่ายๆ ในนั้นโรงงานเยอะมาก คนงานส่วนใหญ่ก็มาจากต่างถิ่น ส่วนใหญ่พวกอีสานเยอะ แล้วก็ทุกแห่งเหมือนกัน เราต้องการอย่างต่ำ ปวส เพราะ ปวช พวกนี้ develop ลำบาก ภาษาไม่ใช่ปัญหา เพราะว่า โฟร์แมนแล้วก็ผู้จัดการคนไทยเขาต่อให้ได้** ผู้จัดการเขาดี เขาคุมกันอยู่ กฎระเบียบเราก็ไม่เยอะ เพราะคนงานเราก็ไม่เยอะ บางทีเราก็อะลุ้มอล่วยกันได้ แต่ถ้าคุณเป็น Ford GM พวกนี้เขาทำไม่ได้ ทุกอย่างต้องเป็นกฎหมด ของเราก็เลยปัญหาน้อย”*
(ผู้จัดการคนไทยในบริษัทออสเตรเลีย)

*“**เรื่องค่าแรงถ้าเทียบกับออสเตรเลีย เราก็ยังมี advantage เยอะ เพราะมันถูกกว่าเยอะ แต่ถ้าสมมุติเทียบกับเพื่อนบ้านรอบบ้านเนี่ยะ ตอนนี้อาจจะไม่ competitive เท่าไหร่ เพราะว่าค่าแรงเราก็ไม่ได้ถูกแล้ว** เดี๋ยวนี้ เมื่อเทียบกับเวียดนามและเมืองจีน พวกนี้เขาก็ยังถูกกว่าเรา แต่อย่างอินโดนีเซีย ก็ยังมีปัญหา เพราะ political เขาไม่ stable เท่าไหร่ ของเรานี่ politic ยัง stable **เหตุการณ์เดือนกันยายนก็ไม่มีปัญหาอะไร จริงๆแล้วผมกลับดีใจ พูดตรงๆ เพราะว่ามันแตกแยกกันมาก มันไม่ดีกับประเทศไทย อันนี้ก็ช่วยหยุด เพราะถ้าปล่อยมากไปกว่านั้น ผมว่าตาย คนไทยสู้กันเอง** ตายแน่ใช่ไหม แล้วธุรกิจกลับแย่ ผมว่าอันนี้กลับดี เพราะว่าทุกอย่างหยุด แล้วเริ่มกันใหม่ ตอนนี้ก็ต้องดูว่าจากจุดนี้ไป เริ่มไปดีหรือเปล่า ถ้าเริ่มไปดี ผมว่าก็หมดปัญหา ดีกว่าเดิม”* *(ผู้จัดการคนไทยในบริษัทออสเตรเลีย)*

*“**เมืองไทยนี่ skill labour หลังๆนี่ก็อาจจะแย่นะ** แรงงานก็เป็นปัจจัยสำคัญเหมือนกัน เพราะถ้าสมมุติ ถ้าเราขยายไปเรื่อยๆ แล้วมันหาไม่ได้ มันก็ลำบาก เพราะถ้าต้องอิมพอร์ตฝรั่งเข้ามาก็ตาย มันต่างกันเยอะ”* *(ผู้ประกอบการไทยนิคมอุตสาหกรรม)*

*“**ญี่ปุ่นเค้าทำยังไงครับ เค้าก็ให้คุณทำตรงนี้ ทำแล้วก็แก้ จนเกิดความชำนาญ คนญี่ปุ่นเก่งภาษาไหมครับ intention ของคุณต่างหาก เราสามารถใช้เค้าเป็นบรรทัดฐานได้** ทำไมผมถึงใช้ญี่ปุ่น เพราะญี่ปุ่นมาอยู่กับผมเยอะ แล้วผมก็เห็นลักษณะนั้น คนไทยเรียนรู้ได้ง่ายนะครับ เพียงแต่ว่าจะต้องจับจุดให้ถูก คนไทยนี่ ถ้าแข็งมาปั๊บ อั๊วแข็งใส่เลยนะ แต่ก็อย่าอ่อนมาก เค้าเรียกว่าต้องมีลูกเล่น นี่คือชั้นเชิงของการ management คุณจะใช้เค้ายังไง ให้เค้าทำงานให้กับคุณ”*
(ผู้ประกอบการไทยนิคมอุตสาหกรรม)

4.5 สาระสำคัญ – ความเห็นของนักลงทุนเกี่ยวกับกฎหมายและกฎระเบียบ

1. นักลงทุนออสเตรเลียส่วนใหญ่ขาดความเชื่อมั่นในกฎหมายไทย และระบบกฎหมาย เนื่องจากปัจจัยต่างๆดังนี้
- กฎหมายโดยทั่วไปขาดความชัดเจน มีการตีความตามอำเภอใจ ไม่มีความสม่ำเสมอ ขึ้นอยู่กับเหตุผลทางการเมือง เช่นกรณีเสียภาษีหุ้นชินคอร์ป
- การเมืองมีอำนาจเหนือกฎหมาย เช่น กรณีทักษิณอนุญาตให้รัฐมนตรีออกกฎระเบียบที่มีอำนาจเหนือกฎหมาย
- กฎหมายการลงทุนขาดความชัดเจน และทำให้นักลงทุนต่างชาติรู้สึกว่าไทยไม่ยินดีต้อนรับการลงทุนของต่างชาติ
- กฎหมายอาจจะดี แต่ไม่มีการบังคับใช้ หรือเจาะจงใช้กฎหมายมารังแกชาวต่างชาติ ลักษณะสองมาตรฐาน
- บีโอไอพยายามส่งเสริมให้นักลงทุนเข้ามา แต่กฎเกณฑ์กลับเป็นการจำกัด ธุรกิจส่วนใหญ่ต้องมีคนไทยถือหุ้นใหญ่ และต่างชาติเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่ดินไม่ได้

2. นักลงทุนส่วนใหญ่เสนอแนะให้มีการแก้ไขกฎหมายธุรกิจไทยหลายประการที่โบราณคร่ำครึและควรเปลี่ยนแปลง ดังนี้
- การบังคับให้มีผู้ถือหุ้น 7 คน
- ควรอนุญาตให้ต่างชาติเป็นเจ้าของอุตสาหกรรมบริการที่ไม่มีผลต่อความมั่นคงของชาติได้
- การบังคับให้ชาวต่างชาติต้องขอใบอนุญาตจากกรมพัฒนาธุรกิจ
- อัตราส่วนคนงานไทยต่อคนงานต่างชาติ 4:1 เป็นปัญหามากสำหรับธุรกิจที่ไทยยังขาดความเชี่ยวชาญ
- กฎหมายไม่มีกลไกเพื่อจัดการกับกรณีขัดแย้งกันของหุ้นส่วนธุรกิจ
- บริษัทไทยที่ต้องการจ้างชาวต่างชาติต้องมีเงินทุนจดทะเบียนอย่างน้อย 2 ล้านบาท
- ควรเปิดให้ต่างชาติเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ได้

3. ความเห็นต่อระบบกฎหมายและระบบศาล นักลงทุนส่วนใหญ่ไม่เชื่อว่าระบบกฎหมายไทยจะคุ้มครองนักลงทุนต่างชาติได้ เนื่องจากปัจจัยดังนี้
- คณะกรรมการอุทธรณ์ ประกอบด้วยเจ้าหน้าที่รัฐบาล ไม่มีความเป็นอิสระในการพิจารณาคดี
- มีองค์ประกอบของความไม่โปร่งใส การคอรัปชั่น ธรรมเนียมปฏิบัติทางธุรกิจ
- การขาดแนวทางในการตัดสินคดีตามการตัดสินคดีที่เคยเกิดขึ้นมาก่อน การตัดสินแต่ละคดีใช้บรรทัดฐานไม่เหมือนกัน
- การขาดความรู้เชิงพาณิชย์ของตัวผู้พิพากษา
- ศาลแรงงาน กฎหมายเข้าข้างลูกจ้างมาก
- ระบบศาลช้าเป็นระบบราชการที่อืดอาดล่าช้า เป็นการง่ายมากที่จะอุทธรณ์คดีสองระดับ คือทั้งต่อศาลอุทธรณ์และศาลฎีกา ทำให้การฟ้องร้องคดียืดเยื้อออกไปโดยไม่จำเป็น
- นักลงทุนต่างชาติส่วนใหญ่พอใจระบบอนุญาโตตุลาการมากกว่า
- กฎหมายการชำระหนี้ ต้องใช้เวลาห้าหรือหกปีเพื่อชำระหนี้บริษัท

4. ความเห็นต่อกฎหมายประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว

การแก้ไขพรบ.ประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวนับเป็นประเด็นปัญหาสำคัญสำหรับนักลงทุนต่างชาติ ในเรื่องสิทธิควบคุมจากการออกเสียง ซึ่งเรื่องนี้ได้สร้างความตกใจและไม่พอใจ และอาจส่งผลเสียต่อการลงทุนของต่างชาติในประเทศไทย นักลงทุนจำนวนมากเห็นว่าเพราะการขายหุ้นของชินคอร์ป จึงได้สร้างความรู้สึกในด้านลบอย่างมากต่อนักลงทุนต่างชาติ ความเห็นหลักๆต่อการแก้ไขกฎหมายนี้ได้แก่

- มันจะลดมูลค่าของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ชาวต่างชาติจะถูกบีบให้ขายหุ้นทิ้ง
- มันจะบั่นทอนการลงทุนของชาวต่างชาติในประเทศต่อไปเพราะเขาควบคุมกิจการไม่ได้
- ไม่มีใครมีปัญหากับการที่รัฐบาลไทยต้องการคุ้มครองบางภาคธุรกิจ แต่ก็มีบางภาคธุรกิจที่ถึงไทยจะปิดไป ก็ไม่ได้สร้างความแตกต่างอะไร
- ภาคธุรกิจที่เสนอให้เปิด คือ เกษตร การศึกษา การเงิน กฎหมาย บัญชี การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การก่อสร้าง การรถไฟ สนามบิน และบริการในรายการสาม

บทสัมภาษณ์ - ความเห็นของนักลงทุนเกี่ยวกับกฎหมายและกฎระเบียบ

*"การศึกษา การฝึกอบรมทักษะ เหล่านี้มีความจำเป็นมากเพื่อปรับปรุงความสามารถในการแข่งขันของไทยและเรียกความเชื่อมั่นของนักลงทุนกลับคืนมา แต่นี่เป็นเรื่องระยะยาว มันจะไม่เกิดขึ้นชั่วข้ามคืน ในตอนนี้**สิ่งที่จำเป็นคือความชัดเจนของกฎหมายมากขึ้น กฎหมายที่มีประสิทธิภาพมากกว่านี้ ระบบราชการจะต้องมีประสิทธิภาพมากกว่านี้ มีความอืดอาดยืดยาดและความขัดแย้งน้อยลง ยกตัวอย่างเช่น กระทรวงแรงงานและกระทรวงตรวจคนเข้าเมืองควรจะมีแนวทางเหมือนกันเรื่องอัตราส่วนคนงานไทยต่อคนงานต่างชาติ"***

***"ความชัดเจนเป็นสิ่งสำคัญมาก นักลงทุนต่างชาติจำนวนมากรู้สึกไม่แน่ใจ โดยเฉพาะเกี่ยวกับการลงทุน** เมื่อเขาไม่แน่ใจ เขาก็จะไปที่อื่นที่เขามั่นใจในผลลัพธ์"*

*"ผมอยากให้พรบ.กิจการคนต่างด้าวมีความอะลุ่มอล่วยมากกว่านี้ และ**อนุญาตให้นักลงทุนต่างชาติสามารถเป็นเจ้าของอุตสาหกรรมการให้บริการบางอย่างได้มากขึ้น** เช่น สถาปัตยกรรม วิศวกรรม แต่ไม่ใช่บัญชี อาจจะก็ได้ แต่คุณก็ต้องการคนไทยอยู่ดี เพราะเอกสารทุกอย่างเป็นภาษาไทย ผมอยากจะเห็น**ความยืดหยุ่นมากขึ้นในเรื่องจำนวนผู้ถือหุ้นของบริษัท คือไม่ต้อง 7 ราย และผมก็อยากจะเห็นผู้ถือหุ้นไทยที่เหมาะสมสามารถกู้เงินจากธนาคารหรือจากนักลงทุนต่างชาติได้** เพื่อจะได้เป็นส่วนหนึ่งของบริษัท เพื่อให้โอกาสคนไทยที่ขาดทุนทรัพย์สามารถสร้างฐานะของตัวเองได้ ไม่ใช่ให้อภิสิทธิ์แต่กับคนไทยที่ร่ำรวย ควรจะเปิดโอกาสให้คนไทยที่ไม่มีฐานะได้มีโอกาสพัฒนาตัวเองด้วย"*

*"ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ การตั้งบริษัทไทยเป็นเรื่องที่ยุ่งยากมาก **คุณต้องมีผู้ถือหุ้น 7 คนเพื่อตั้งบริษัทไทย ในทางสากลนี่คือว่าเป็น "สิ่งผิดปกติ"** ในประเทศอื่น คุณต้องมีผู้ถือหุ้นหรือกรรมการเพียงคนเดียว และลูกค้าของเรา เขาก็ไม่จำเป็นต้องมีผู้ถือหุ้นมากมายขนาดนั้น จุดประสงค์ของกฎหมายไทยทำให้เป็นภาระอย่างมาก เพราะทำให้นักธุรกิจต้องมาหาผู้ถือหุ้นพวกนี้ ยกตัวอย่างเช่น บริษัทที่ได้ส่งเสริมจากบีโอไอ เขาอาจทำโรงงานผลิต เขาไม่ต้องการผู้ถือหุ้น 7 คนยกเว้นเพื่อสนองตอบต่อจุดประสงค์ของประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์แล้ว พวกผู้ถือหุ้นที่หาเข้ามานี่ยังมีภาระหน้าที่อะไรอีกไหม เรื่องนี้ทำให้เป็นภาระยิ่งขึ้นกับนักธุรกิจต่างชาติ"*

"บริษัทต่างชาติที่ถือหุ้นมากกว่า 50% จำเป็นต้องมีใบอนุญาต license และกระบวนการขอใบอนุญาตก็ยืดยาวมาก และใบอนุญาตนั้นก็ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ director general ของกรมพัฒนาธุรกิจ และคณะกรรมการพัฒนาธุรกิจ มีกิจกรรมหลายอย่างมากที่คุณต้องขอใบอนุญาต เปรียบเทียบกับสิงคโปร์ที่คุณไม่จำเป็นต้องขอใบอนุญาตเพื่อทำกิจกรรมต่างๆ"

*"ในโลกอุดมคติ ถ้าชาวต่างชาติสามารถช่วยส่งเสริมเศรษฐกิจไทย ด้วยการอนุญาตให้เขาเข้ามา ก็ช่วยเสริมสร้างธุรกิจของบริษัท และส่งผลต่อเนื่องถึงพนักงานคนไทย และมีการถ่ายทอดความรู้ เหล่านี้เป็นต้น ผมคิดว่าแค่นี้ก็น่าจะพอแล้วนะ **ทำไมถึงต้องมีกฎเกณฑ์ให้ต่างชาติหนึ่งคนเข้ามาได้ต้องมีคนไทยสี่คน บริษัทจะนำคนต่างชาติมาเพียง***

ระยะหนึ่งเท่านั้น จนกว่าพนักงานในประเทศจะมีความเชี่ยวชาญเพียงพอ แล้วก็จะส่งชาวต่างชาติกลับออกไป ต้นทุนจ้างต่างชาติสูงเกินไป เขาไม่ให้ต่างชาติทำงานที่นี่ตลอดไปหรอก บริษัทญี่ปุ่นและเกาหลีอาจจะเป็นข้อยกเว้น แต่บริษัทยุโรป อเมริกาส่วนใหญ่มักจะหาทางจ้างคนในพื้นที่มาบริหารทั้งหมดโดยเร็วที่สุด เพื่อให้ต้นทุนถูกลง"

"ผมคิดว่าการตีความกฎหมาย หรือการที่กฎหมายเปลี่ยนได้เพียงชั่วข้ามคืน ไม่ได้ทำให้นักลงทุนต่างชาติมีความมั่นใจ ผมเป็นห่วงเรื่องนี้มานานแล้ว ประเทศไทยควรจะได้ขึ้นไปฉายแสงอยู่กับจีนและอินเดีย ว่าเป็นหนึ่งในประเทศที่ในศตวรรษที่ 21นี้ ควรจะได้ไปถึงไหนต่อไหนแล้ว แต่ดูเหมือนไทยจะไปไม่ถึงศักยภาพที่ตนเองมีอยู่จริงๆ"

"กฎหมายและกฎระเบียบของรัฐบาลมีความสำคัญอย่างมาก ถ้านักลงทุนต่างชาติขาดความเชื่อมั่นในกฎหมาย หรือวิธีการใช้กฎหมาย หรือถ้ามีอุปสรรคขวากหนามให้ต้องฝ่าฟันมากเกินไป พวกเขาก็จะไปที่อื่นที่ๆที่ความแน่นอนมากกว่า หรือที่ๆทำธุรกิจได้ง่ายกว่า"

"ตอนนี้เรากำลังช่วยคดีที่ลูกค้าของเราซึ่งเป็นนักลงทุนต่างชาติที่ถือหุ้นข้างน้อยถูกเล่นงานจากผู้ถือหุ้นไทย ผู้ถือหุ้นไทยไม่ยอมเรียกประชุมกรรมการ ไม่ยอมให้ต่างชาติเห็นเอกสาร และกฎหมายไม่ได้มีกลไกที่จะจัดการกับปัญหานี้ คุณก็เลยเจอภาวะหยุดนิ่ง เจอทางตัน และเมื่อคุณโทรไปหากระทรวงพาณิชย์ และถามว่าควรทำอย่างไรในสถานการณ์แบบนี้ เขาก็ตอบว่า "ก็ ไม่ต้องทำอะไร กฎหมายไม่ได้ระบุไว้" ในออสเตรเลียคุณมีกลไก ถ้าเจอภาวะชะงักงัน ก็จะมีกลไกเพื่อจัดการกับปัญหา แต่ในประเทศไทยไม่มี"

"ความชัดเจนเป็นสิ่งสำคัญมาก นักลงทุนต่างชาติจำนวนมากไม่แน่ใจเกี่ยวกับการลงทุน เมื่อเขาไม่แน่ใจ เขาก็ไปที่อื่นที่เขามั่นใจในผลลัพธ์"

*"ในด้านกฎหมายและกฎระเบียบ ในด้านประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ **บริษัทต้องมีผู้ถือหุ้นอย่างน้อย 7 คน ทำไม**? ถ้าคุณมีเพียง 3 คน คุณก็ต้องไปหามาอีก 4 คนให้ถือหุ้นคนละ 1 หุ้น เพียงเพื่อสนองความต้องการของกฎหมาย **เป็นเรื่องที่โบราณคร่ำครึมาก** และควรเขียนเสียใหม่"*

*"ต่อมาคือกฎที่ว่าคนไทยต้องมีเงินเพื่อแสดงว่าเขาจะซื้อหุ้นจริงๆ มีชาวต่างชาติจำนวนมากที่มาที่นี่และเลือกคนไทยที่เขารู้จัก ที่เขาไว้ใจ และชอบ และอยากให้คนนั้นมาร่วมทำธุรกิจกัน คนไทยนั้นอาจไม่มีเงินเพื่อซื้อหุ้นบริษัท กฎระเบียบข้อหนึ่งบอกว่า **ถ้าบริษัทจะจ้างชาวต่างชาติ ก็จะต้องมีเงินทุนจดทะเบียนอย่างน้อย 2 ล้านบาท ถ้าเป็นบริษัทไทยและชาวต่างชาติถือหุ้น 49% ส่วนหุ้นส่วนชาวไทยที่เขาเลือกจะต้องไปหาเงินมา 1 ล้าน 20,000 บาท คนไทยนั้นอาจไม่มีเงินขนาดนั้นก็ได้ ถ้าชาวต่างชาติต้องมองหาคนไทยที่มีเงินขนาดนั้น คนไทยที่หาได้ก็อาจไม่สนใจมาเป็นผู้ถือหุ้น** หรือคนไทยคนนั้นก็อาจรวยอยู่แล้ว และอยากรวยมากขึ้น แล้วโอกาสสำหรับคนไทยที่จนกว่าล่ะ"*

"สิ่งหนึ่งที่ทักษิณนำเข้ามาซึ่งผมไม่ชอบ คือเขาให้อำนาจรัฐมนตรีในการออกกฎระเบียบซึ่งมีผลเหนือกฎหมาย หรือทำให้กฎหมายเป็นโมฆะได้ เมื่อคุณเริ่มทำแบบนั้น รัฐมนตรีก็จะเริ่มสร้างกฎหมายเพื่อตัวเอง และนี่เป็นสิ่งผิด กฎหมายนั้นได้รับความเห็นชอบมาจากวุฒิสภาและสภาผู้แทนราษฎร และได้รับการลงพระปรมาภิไธยโดยพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว คุณกำลังทำให้รัฐมนตรี ซึ่งเป็นแค่นักการเมืองคนหนึ่ง ยกเลิก overrule กฎหมายได้ด้วยกฎระเบียบ และนี่เป็นสิ่งผิด นี่เป็นหนึ่งในเรื่องเลวร้ายหลายๆอย่างที่รัฐบาลทักษิณทำ กฎระเบียบแบบนี้ซึ่งลงนามโดยอธิบดีกรมตำรวจ Police Commissioner เป็นเรื่องที่ผิด"

"เรื่องหนึ่งคือสภาพแวดล้อมที่บังคับควบคุมมากเกินไป ผมคิดว่า BOI ในรัฐบาลไทยมีความกระตือรือร้นมากที่จะดึงดูดบริษัทต่างชาติเข้ามา แต่กฎเกณฑ์บางอย่างกลับเป็นการจำกัด ไทยอยากได้การลงทุนมาก แต่ทันทีที่คุณบอกว่าไทยต้องเป็นเจ้าของ 51% ทันทีที่คุณบอกว่าจำกัดจำนวนชาวต่างชาติที่ให้จ้างได้ ก็เป็นการจำกัดบังคับเขา ไม่ใช่เรื่องที่ทำได้ง่าย ในสิงคโปร์ ฮ่องกง และแม้แต่มาเลเซีย ก็เป็นที่ๆตั้งบริษัทได้ง่ายกว่า คุณสามารถตั้งบริษัทในสิงคโปร์ได้ภายในหนึ่งวันเหมือนกับออสเตรเลีย แต่มันก็มีข้อเสียเหมือนกัน ผมคิดว่าสิงคโปร์ได้สูญเสียเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมไปอย่างมาก และตอนนี้ก็เป็นประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่เหมือนชาติตะวันตกกระแสหลัก หลายอย่างที่ทำให้คนอยากไปอยู่ในสิงคโปร์ได้หายไป นี่คือภาครัฐ"

*"แล้วในระดับบริษัท นโยบายดังกล่าวก็ทำให้บริษัทออสเตรเลียต้องหานอมินีไทยซึ่งเป็นเรื่องที่ทำใจได้ยาก แต่ก็ไม่เสมอไปบางครั้งหุ้นส่วนชาวไทยก็มีประโยชน์มากกับธุรกิจ แต่โดยทั่วไปเป็นเรื่องที่สร้างความไม่สบายใจ หากบริษัทที่มาที่นี่ ลงทุนเงินจำนวนมหาศาล และตั้งบริษัท และมีทรัพย์สินทางปัญญามากมาย มีความรู้ความชำนาญมากมาย และต้องรับความเสี่ยงในการสูญเสียทุกอย่างได้ภายในชั่วข้ามคืน หากหุ้นส่วนชาวไทยที่เป็นเจ้าของ 51% ไม่พอใจ คุณอาจจะมีกรรมการบริษัท ผู้ถือหุ้นบริษัทที่เป็นชาวไทยที่เพิ่มมูลค่าให้บริษัท แต่**ส่วนใหญ่ชาวไทยเป็นเพียงนอมินี เขาไม่ได้เพิ่มมูลค่าอะไร แต่กลับเพิ่มความเสี่ยงอย่างมากแก่นักลงทุนต่างชาติ"***

***"ผมคิดว่ากฎหมายและกฎระเบียบของรัฐบาลไทยเป็นอุปสรรคสำคัญที่ทำให้ประเทศไทยไม่น่าดึงดูดใจต่อการลงทุนอย่างที่ควรจะเป็น ผมมีความเห็นสองอย่างในเรื่องนี้ หนึ่ง ถ้าคุณต้องการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ คุณต้องทำให้ไทยเป็นตลาดเสรีสำหรับการลงทุน เพื่อให้เขาเข้ามาและเป็นเจ้าของบริษัทต่างชาติได้ 100% นักลงทุนต้องทำตามกฎหมายของประเทศ แต่เขาสามารถตั้งบริษัทที่ต่างชาติเป็นเจ้าของได้ 100% ต้องให้เขาสามารถจ้างคนที่เขาอยากจ้างได้ ไม่ต้องจ้างต่างชาติหนึ่งคนต่อคนไทยสี่คน ไม่ควรที่เขาจำเป็นจะต้องเอาเงินทุนเข้ามามากมายเพื่อดำเนินธุรกิจ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจก็ไม่ควรต้องให้เขาต้องวิ่งเรื่องวีซ่าจนขาขวิด** คือได้วีซ่าธุรกิจ business visa 90 วัน *ถึงแม้เรื่องที่จะมีการเปิดเสรีมากขึ้น แต่ก็ยังไม่น่าดึงดูดใจต่อนักลงทุนต่างชาติอย่างที่ควรจะเป็น นั่นเป็นความเห็นของผมและของนักธุรกิจออสเตรเลีย จากมุมมองของคนไทย จากแง่มุมทางการเมือง ผมเข้าใจดีว่าทำไมไทยถึงต้องการให้มีการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมของตน และไม่ต้องต่อสู้กับบริษัทต่างชาติที่มีประสิทธิภาพที่เข้ามาและไม่ยอมแบ่งปันรางวัลกับประเทศที่เขาเข้ามาทำธุรกิจ ที่มาเลเซียก็มีภูมิบุตรที่บังคับให้ต่างชาติต้องร่วมทุนกับนัก*

ลงทุนมาเลเซีย ที่นี่ รัฐบาลไทยพยายามสร้างศักยภาพของนักธุรกิจและทำให้คนงานที่ได้ค่าจ้างต่ำในชนบทมีงานทำ ผมก็เข้าใจว่าทำไมไทยต้องทำอย่างนี้"

"ปัญหาที่แท้จริงเริ่มขึ้นตอนตั้งบริษัท เรื่องโครงสร้างความเป็นเจ้าของ แม้จะเป็นความจริงที่หากได้รับส่งเสริมจากบีโอไอ ต่างชาติก็สามารถเป็นเจ้าของได้ 100% แต่สิทธินี้ไม่ได้ขยายไปทั่วทุกภาคส่วน และในเรื่องนี้ก็มักจะมีความซับซ้อน ยกตัวอย่างเช่นเรื่อง ความเป็นของเจ้าของที่ดิน คุณสามารถเป็นเจ้าของที่ดินได้ในมาเลเซีย คุณไม่สามารถเป็นเจ้าของในฐานะคนต่างชาติได้ในเมืองไทย"

"ผมคิดว่าเมืองไทยจะมีเสน่ห์ดึงดูดมากกว่านี้มาก หากมีการปรับปรุงสภาพแวดล้อมธุรกิจที่เป็นด้านซอฟท์ เช่นด้านงานเอกสาร กฎหมาย กฎระเบียบ ทรัพย์สินทางปัญญา มีหลายบริษัทที่ไม่กล้ามาเมืองไทยเพราะเรื่องการควบคุมดูแลทรัพย์สินทางปัญญาเป็นไปอย่างอ่อนด้อย ถ้าประเทศไทยสามารถดำเนินการอย่างจริงจังและแก้ไขประเด็นปัญหาเหล่านี้ได้จริงๆ ทางหอการค้าต่างประเทศได้รับการร้องขอให้เสนอรายการที่เขาอยากเห็นการเปลี่ยนแปลงในพระราชบัญญัติธุรกิจคนต่างด้าว ตอนที่มีการขอกันมาตอนแรกๆ ดูเหมือนจะได้รับความสนใจมาก แต่ต่อมาข้อเสนอแนะของหอการค้าต่างประเทศกลับถูกมองว่าเป็นคำวิจารณ์ที่มุ่งร้ายแทนที่จะเป็นวิถีทางที่มีประโยชน์ที่เป็นด้านบวก ในการทำให้ประเทศไทยมีความน่าดึงดูดใจมากขึ้น ดูเหมือนกับว่ารัฐบาลจะแสดงท่าทีทำนองว่า โอ คุณไม่ชอบเราหรือ ทำไมคุณมาบ่นอย่างนี้ ไม่ใช่อย่างนั้นสักหน่อย ก็เขาได้รับการขอร้องให้ส่งข้อเสนอแนะ เขาถูกถามว่าจะให้ทำยังไง ประเทศไทยถึงจะดีขึ้น และเหล่านี้ก็คือเหตุผล แต่เมื่อหอการค้าส่งข้อเสนอแนะเข้าไป ก็ถูกตอกกลับว่า โอ คุณมาโจมตีเราหรือ** *เท่าที่ผมเข้าใจ ทางหอการค้าต่างประเทศส่งข้อเสนอแนะนี้ผ่านทางสภาหอการค้าไทยและ Board of Trade แล้วเรื่องก็ถูกส่งต่อไปที่หน่วยงานอย่างกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม ผมคิดว่าน่าจะไปถึงบีโอไอ และกระทรวงการคลังด้วย* **สมาชิกในคณะกรรมการที่ยกร่างข้อเสนอแนะนี้บอกผมว่าท่าทีของฝ่ายไทยได้เปลี่ยนไป เพราะนี่เป็นปีที่ยากลำบากมากสำหรับประเทศไทย"

"กฎหมายกฎระเบียบของรัฐบาลบางทีก็เริ่มต้นด้วยดี แต่บางทีก็มีปัญหา และบางทีรัฐบาลก็เปลี่ยนกฎ"

"ถ้าคุณมีคอนเน็กชั่น กฎหมายกฎระเบียบก็ไม่มีความหมาย"

"พรบ.การทำธุรกิจของคนต่างด้าวเป็นเรื่องใหญ่ที่เรากำลังคุยกับรัฐบาลอยู่ในตอนนี้ ความโปร่งใสของกรมศุลกากร นโยบายการแข่งขัน การตรวจคนเข้าเมือง เรากำลังล็อบบี้ในประเด็นเหล่านี้ เพราะความเปลี่ยนแปลงเมื่อไม่นานมานี้ทำให้ชีวิตของคนจำนวนมากลำบากมากขึ้น"

"กฎหมายกฎระเบียบของรัฐบาลไม่ได้มีความซับซ้อนอะไรเป็นพิเศษ แต่ ***การเลือกใช้กฎหมาย และความไม่ชัดเจนของกฎหมาย ซึ่งได้รับการตีความโดยข้าราชการคือปัญหา*** *เราบอกว่า OK เราจะแก้ไขให้ถูกต้อง ขอให้แสดง*

กฎระเบียบเรื่องนี้แล้วเราจะแก้ไขตามนั้น เขาบอกว่า เราไม่มีกฎระเบียบ แต่เราคิดว่าที่คุณทำไม่ถูกต้อง พูดอย่างนี้ หมายความว่ายังไง คุณจะเอายังไง เราไม่ยอมทำตามที่คุณบอกหรอกจนกว่าคุณจะแสดงกฎระเบียบให้เราดู"

"ตามกฎหมาย เราไม่ได้รับอนุญาตให้ครอบครองสัตว์น้ำบางชนิดและปะการัง ซึ่งเป็นของต้องห้ามที่จะครอบครองในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม เราสามารถไปตลาดจตุจักรแล้วซื้อของพวกนี้ได้ มันเป็นกฎหมายที่ดีเพราะมันคุ้มครองสภาพแวดล้อมและพันธ์สัตว์ แต่ในความเป็นจริง มันเป็นกฎหมายที่บกพร่อง เพราะประชาชนทั่วไปสามารถซื้อหาเป็นเจ้าของได้ เป็นสิ่งผิดกฎหมายที่จะเลี้ยงปลาปิรันย่าในเมืองไทย แต่หลายครอบครัวก็มีปลาปิรันย่า เรามีนาก Otter แค่สองตัว แต่จะยากมากที่เราจะมีนากเพิ่มได้อีก คือต้องมีการจดทะเบียนสำหรับลูกนากที่เกิดใหม่ ที่จริงเรารู้ว่าเราจะไปหานากได้ที่ไหน แต่คนที่เลี้ยงนากในตอนนี้ครอบครองมันอย่างผิดกฎหมาย นอกจากนั้นก็เป็นการผิดกฎหมายที่จะครอบครองปะการังในเมืองไทย ทั้งนี้ก็เพื่อห้ามปรามไม่ให้คนไปเอาปะการังขึ้นมาจากทะเล แต่บ้านทุกหลังที่มี aquarium ต่างก็มีปะการังที่มีชีวิตอยู่ในนั้นด้วย แต่เราเองกลับครอบครองปะการังไม่ได้ เพราะธุรกิจของเราเปิดต่อสาธารณะและต้องโชว์ของเหล่านี้ เราไม่สามารถเปิดช่องโหว่ให้ตัวเองถูกโจมตีได้ เราเป็นบริษัทใหญ่ และเราต้องทำตามกฎหมาย ***เราต้องขอใบอนุญาตมากกว่าที่เราต้องทำในการทำกิจการในประเทศอื่นใดในโลก ที่จริงกฎหมายกฎระเบียบส่วนใหญ่ก็มีความเป็นธรรม แต่สิ่งที่ทำให้เราหงุดหงิดคือมันไม่ได้รับการสอดส่องดูแลบังคับใช้อย่างทั่วถึง คนส่วนใหญ่ไม่ได้ทำตามกฎหมาย"***

"กฎหมายกฎระเบียบของรัฐบาลหรือ มันเป็นด้านลบ ซับซ้อนเกินไป มีกฎมากเกินไป เป็นระบบราชการที่อืดอาดยืดยาดมากเกินไป"

"วัฒนธรรมทางธุรกิจก็ต้องกลับมาดูที่ความไม่เท่าเทียมกันที่มีอยู่ในระบบ ซึ่งเป็นเรื่องเกี่ยวกับการบังคับใช้กฎหมายมากกว่าตัวบทบัญญัติในกฎหมาย"

"ในช่วงไม่นานที่ผ่านมา ***กฎหมายใหม่ทำให้ต่างชาติลำบากขึ้นมาก ตอนนี้คนไทยต้องเป็นเจ้าของหุ้นส่วนใหญ่ทักษิณเซ็นสัญญากับสิงคโปร์ แต่ทำให้ต่างชาติรายอื่นที่มาทำธุรกิจในเมืองไทยเดือดร้อนกันไปหมดในปัจจุบัน"***

"ในอดีต มีความกังวลเกี่ยวกับความเป็นชาตินิยมทางเศรษฐกิจในประเทศไทย และข้อบังคับสำหรับการลงทุนจากต่างชาติที่ต้องมีไทยเป็นเจ้าของข้างมากในอุตสาหกรรมหลักๆ *มีการลงทุนแบบร่วมทุนค่อนข้างมากในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในประเทศไทย จนถึงทศวรรษที่ 1960 และนี่เป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้บริษัทออสเตรเลียออกจากประเทศไทย นอกจากข้อกังวลเรื่องสงครามเย็นในเอเชียแล้ว* ***ออสเตรเลียก็ไม่พร้อมที่จะเชิญนายพลไทยมานั่งในกรรมการ หรือยอมรับให้ไทยเป็นเจ้าของรายใหญ่ในบริษัทของตน ออสเตรเลียก็เลยออกมา ในขณะที่นักลงทุนอเมริกันมีความยืดหยุ่นมากกว่า และก็เข้าไป ดังนั้นออสเตรเลียจึงไม่สบายใจที่จะต้องยอมรับคนอื่นเข้ามานั่งในคณะกรรมการของบริษัท ซึ่งเป็นข้อบังคับของกฎหมายในประเทศที่เขาไปลงทุน เขาต้องการควบคุมบริษัทของตัวเองให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ผมรู้ว่ามีทางออกคือจดทะเบียนบริษัท ให้เป็นบริษัทเอกเทศแยกจากบริษัทแม่ แล้วก็มี board of***

director ซึ่งเป็นคนสัญชาติไทยเป็นส่วนใหญ่ และให้ไทยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ด้วย แต่เรื่องแบบนี้สร้างความไม่สบายใจให้กับวิธีคิดแบบออสเตรเลีย *ผมไม่ได้หมายถึงทุกคนนะ เพราะก็มีบริษัทออสเตรเลียที่ทำธุรกิจในเมืองไทย ซึ่งยอมรับได้กับการจัดแจงแบบนี้”*

“กฎหมายข้อหนึ่งบอกว่าคุณต้องมีผู้ถือหุ้น 7 คนเพื่อตั้งบริษัท *ลูกค้าทุกรายที่ผมช่วยตั้งบริษัทในเมืองไทยมีเจ้าของที่แท้จริงเพียงหนึ่งหรือมากที่สุดก็สองคน ก็เลยต้องใช้นอมินี ถ้ามีคนเพียงสองคนที่เป็นเจ้าของที่แท้จริง ก็ต้องหานอมินีมาห้าคนให้ถือหุ้นคนละหนึ่งหุ้น กฎหมายนี้เป็นเรื่องที่ไม่จำเป็น ผู้ถือหุ้นเจ็ดคนเป็นกฎหมายเก่าแก่ของอังกฤษ แต่ไทยไม่ได้ปรับปรุงแก้ไขให้ทันสมัย ในอเมริกามี 50 มลรัฐที่แข่งขันกันแย่งธุรกิจ เขาบัญญัติไว้แค่ผู้ถือหุ้นคนเดียว ทำไมจะทำอย่างนั้นไม่ได้”*

“ข้อวิตกของลูกค้าผมในการทำธุรกิจที่เมืองไทยหรือ? ***สรรพากรเป็นข้อวิตกอันหนึ่งแน่ๆ และตอนนี้เรื่องโครงสร้างบริษัทก็เป็นอีกเรื่องหนึ่ง กฎหมายความเป็นเจ้าของ ความเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์”***

“ความเป็นไปของระบบกฎหมายที่นี่ ***ตัวบทกฎหมายนั้นมีการบังคับใช้อย่างเสมอภาคและเป็นธรรมสำหรับทุกคนหรือไม่*** *ไม่ใช่มาบังคับชาวต่างชาติแต่ต้องบังคับใช้กับคนในประเทศด้วย ผมคิดว่าระบบกฎหมายและตัวบทกฎหมายมีความสำคัญมาก* ***ในเมืองไทยผมคิดว่ามีตัวบทกฎหมายที่ร่างมาค่อนข้างดี แต่การบังคับใช้กฎหมายไม่ดีอย่างที่ควรจะเป็น ตัวอย่างง่ายๆคือ ตอนที่ทักษิณยังเป็นนายกรัฐมนตรี มีการแนะนำว่าการขายหุ้นของเขาไม่ต้องเสียภาษี ตอนนี้เรามีการเปลี่ยนรัฐบาล และตอนนี้ทักษิณได้รับการบอกกล่าวว่าการขายหุ้นนั้นต้องเสียภาษี แล้วอย่างนี้จะให้นักลงทุนต่างชาติคิดยังไงในเมื่อมีความเห็นที่แตกต่างกันโดยสิ้นเชิงสองความเห็น แน่นอนว่านี่เป็นแง่มุมทางการเมืองที่ใหญ่ขึ้น แต่คุณจะต้องมีความสม่ำเสมอของระบบกฎหมาย และความสม่ำเสมอในการตัดสินใจโดยหน่วยงานที่ดูแลเรื่องภาษี หรือหน่วยงานอื่นใด ซึ่งรวมตลอดถึงศาลสถิตยุติธรรม court of law ด้วย”***

“การปฏิรูปที่ผมอยากจะเห็นหรือ? คือเรื่องกฎเกณฑ์ความเป็นเจ้าของบริษัท ***ผู้ถือหุ้น 7 คนควรลดเหลือ 1 หรือ 2 คน เพราะนี่เป็นเรื่องไร้สาระ*** *คุณมีคนๆเดียวที่ควบคุมบริษัท คุณต้องตัดหุ้นอีกหกหุ้นทิ้งไป ซึ่งปกติก็จะใส่ชื่อสามีหรือภรรยา พี่น้อง แต่เป็นที่ชัดเจนว่า ที่เหลือนั้นคือนอมินี นี่คือความจริง ขอให้คิดถึงเรื่อง work permit และ visa* ***ถ้าชาวต่างชาติตกงานขึ้นมา เขาจะต้องส่ง work permit คืนภายใน 7 วัน*** *แล้วก็ต้องไปรายงานกับฝ่ายตรวจคนเข้าเมือง ซึ่งจะยกเลิกวีซ่าของเขา* ***และให้เวลาเขา 7 วันเพื่อออกจากประเทศ*** *เรื่องนี้โหดมาก ในออสเตรเลียถ้าคุณตกงานและคุณเป็นชาวต่างชาติ คุณมีเวลาสามเดือนเพื่อหางานใหม่หรือออกจากประเทศโดยสมัครใจ* ***เจ็ดวันนั้นโหดมากเกินไปและไม่เห็นใจกันเลย*** *ใครก็อาจตกงานได้ และให้เวลาเพียงเจ็ดวัน โดยเฉพาะถ้าเขามีเมีย มีสามี หรือลูกๆที่ต้องคิดถึง”*

“เราอยู่ในเมืองไทยมา 2 ปีแล้ว บริษัทแม่ในออสเตรเลียถือหุ้น 49% และบริษัทไทยถือ 51% ***เราได้เปลี่ยนโครงสร้างเป็นบริษัทในประเทศ เพื่อจะได้มีความยืดหยุ่นมากขึ้นในการทำโครงการ ถ้าคุณเป็นบริษัทต่างชาติ 100%***

ผมเข้าใจว่า เราจะต้องได้รับการอนุมัติจากรัฐบาลทุกครั้งที่เรายื่นประมูลโครงการ และรวมถึงวิธีการที่เราจัดการกับโครงการนั้นด้วย ซึ่งเป็นการไม่ยืดหยุ่นอย่างมาก *ซึ่งหมายความว่าเราไม่สามารถยื่นประมูลและสนองตามต่อลูกค้าของเราได้อย่างรวดเร็ว ตอนนี้เราจึงมีโครงสร้างซึ่งมีไทยและต่างชาติเป็นเจ้าของร่วมกัน”*

“ประเทศไทยอาจยอมรับให้มีเงินไหลเข้ามาลงทุน *สำหรับโครงการในประเทศ สำหรับโครงการเพื่อส่งออก หรือสำหรับการบริโภคภายในประเทศ* ***แต่วิธีการที่บริษัทถูกควบคุมและจัดการ กฎเกณฑ์ที่บังคับให้คนไทยมีเสียงข้างมากในการควบคุมบริษัท เราจึงเกิดสถานการณ์เหล่านี้ที่ปรากฏเป็นข่าวเกี่ยวกับบริษัทนอมินี บริษัทต่างชาติมักจะหาทางเลี่ยงปัญหา*** *โดยส่วนตัว ผมไม่เข้าใจว่าทำไมถึงให้ต่างชาติเป็นเจ้าของบริษัท 100% ไม่ได้ แต่นั่นก็คือกฎหมายไทย ก็ต้องยอมรับ* ***ผมคิดว่า แม้ประเทศไทยอยากจะปกป้องธุรกิจของคนไทย แต่ในท้ายที่สุด ประเทศส่วนใหญ่ที่ประสบความสำเร็จมีเศรษฐกิจที่เปิดเสรีมากกว่าประเทศไทย แต่นี่ไม่ได้หมายความว่าคุณไม่ต้องมีกฎหมายและกฎระเบียบเพื่อหยุดยั้งการเอาเปรียบจากบริษัทต่างชาติ แต่มันไม่จำเป็นต้องกระทำผ่านการจำกัดความเป็นเจ้าของ”***

“เมื่อเกิดวิกฤตเศรษฐกิจขึ้นในปี 1997 บริษัทจำนวนมากไม่ได้ทำงบการเงินประจำปีอย่างถูกต้อง *ซึ่งระบุถึงรายได้และรายจ่ายของบริษัท ถ้าคุณยืมเงินจากธนาคาร งบการเงินของคุณก็ต้องแสดงตัวเลขนั้นว่าคุณได้เงินกู้มาจากรัฐบาล และบริษัทก็ควรจ่ายหนี้ ว่าเท่านี้เป็นเงินต้น เท่านี้เป็นดอกเบี้ย แต่****บริษัทไทยหลายแห่งต้องการกู้เงินหลายๆก้อนจากธนาคารหลายๆแห่ง ก็เลยทำงบการเงินที่ไม่แสดงเงินกู้เลย เรื่องแบบนี้ไม่โปร่งใส เหตุนี้ ประชัย PTI จึงกลายเป็นคนที่กู้ยืมมากที่สุดในภาคธุรกิจเอกชนของไทย เขาเป็นเพียงคนหนึ่งในจำนวนมากมาย ด้วยเหตุนี้จึงมีหนี้เสียมากมาย”*

บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของนักลงทุนเรื่องภาคธุรกิจที่ควรเปิดให้ต่างชาติเป็นเจ้าของได้

"ไม่มีใครมีปัญหากับการที่รัฐบาลจะปกป้องบางภาคธุรกิจ *ออสเตรเลียเองก็ไม่ยอมให้ต่างชาติเข้ามาเป็นเจ้าของหนังสือพิมพ์และโทรทัศน์ และเพิ่งจะเปลี่ยนกฎหมายเมื่อเร็วๆนี้ ทุกประเทศมีสิทธิทำเช่นนั้น ดูอย่างอเมริกัน เขาไม่ต้องการให้พวกอาหรับเข้าไปลงทุนในท่าเรือของเขา นี่เป็นเรื่องธรรมดา ไม่มีใครมีปัญหากับเรื่องนี้* ***แต่บางภาคส่วนถึงจะจำกัดไป ก็ไม่ได้สร้างความแตกต่างอะไร ดูอย่างอุตสาหกรรมยานยนต์ ธุรกิจชิ้นส่วน หรือธุรกิจบริการ*** *หรือธุรกิจที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมนั้น ใครจะแคร์ล่ะ เงินที่ได้มาก็มาจากต่างชาติทั้งนั้น* ***และในหลายเรื่อง ไทยก็แข่งขันได้ดีมากๆ โดยเฉพาะในเรื่องชิ้นส่วน ดังนั้นในอุตสาหกรรมประเภทนี้ ก็ค่อนข้างตรงไปตรงมาว่าควรเปิดเสรีได้แล้ว"***

"ผมคิดว่าถึงเวลาแล้วที่ควรพิจารณาเปิดภาคเกษตร ผมไม่ได้หมายถึงการทำไร่ทำนา ***ประเทศไทยมีโอกาสอันวิเศษที่จะทำลายสิ่งกีดขวางเก่าๆในภาคเกษตร โดยเฉพาะเรื่องพ่อค้าคนกลาง และเรื่องการตลาด และสามารถสร้างประสิทธิภาพมากขึ้นให้กับขั้นตอน ผมประหลาดใจมากๆที่เห็นประเทศไทยซึ่งมีโอกาสมหาศาลโดยเฉพาะในพืชอย่างเช่นน้ำตาล ข้าว อะไรแบบนั้น มันช่างแข่งขันไม่ได้เอาเสียเลย ไม่ใช่เป็นเพราะชาวไร่ชาวนาที่ยากจน แต่เป็นเพราะพ่อค้าคนกลาง กฎระเบียบต่างๆ โรงสี และคนกลางเหล่านี้ที่ทำให้มันแย่ ผมจึงคิดว่ารัฐบาลจะทำอะไรได้อย่างมากในภาคเกษตรเพื่อช่วยชาวนา ด้วยการเปิดเสรี*** *ในด้านหนึ่งของมัน ออสเตรเลียสามารถเพิ่มมูลค่าได้หลายอย่าง ผมรู้ว่ามีการพูดถึงเรื่องนี้ มีการพยายามทำในเรื่องนี้ แต่บริษัทอย่าง CSR ได้ใช้เวลาอย่างมากในการศึกษาเรื่องนี้ และพบว่ามันยากเกินไป"*

"ผมไม่ค่อยเข้าใจภาคการศึกษา เพราะเห็นได้ชัดว่าเป็นภาคที่มีการเติบโตอย่างมากในทุกระดับชั้นของการศึกษา ดูอย่างโรงเรียนเอกชน โรงเรียนนานาชาติในกรุงเทพ ในช่วงห้าถึงสิบปีที่ผ่านมา มันเติบโตอย่างรวดเร็วไม่น่าเชื่อ และก็ยังไม่พอกับความต้องการอีก อีกไม่นาน ภาคอุดมศึกษาก็เป็นเจอสภาพเดียวกัน แล้วเรื่องนี้มีนโยบายยังไง ***สมมุติว่ามหาวิทยาลัย Monash University หรือที่ไหนสักแห่งต้องการมาตั้งวิทยาเขตที่นี่ เหมือนที่เกิดขึ้นในสิงคโปร์และที่อื่นๆ ไทยมีนโยบายยังไง? เพราะผมคิดว่าภาคนี้จะมีการเติบโตอย่างมาก ออสเตรเลียสามารถทำอะไรได้มากสำหรับการอุดมศึกษา มาตั้งวิทยาเขตที่นี่*** *นี่เป็นกลยุทธ์ที่มีความเป็นไปได้อย่างมาก"*

"ต้นทุนการทำธุรกิจในประเทศไทย การที่ต้องทำตามพรบ.ธุรกิจคนต่างด้าวทำให้ต้องมีคนไทยเป็นเจ้าของข้างมากในอุตสาหกรรมสำคัญ ยกตัวอย่างเช่นใน ***ภาคการเกษตรซึ่งออสเตรเลียมีความเชี่ยวชาญก็เป็นภาคที่ได้รับการคุ้มครอง จำกัดการถือครองจากต่างชาติ ไม่ว่าพรรคการเมืองไหนจะมาเป็นรัฐบาลก็ตาม ภาคนี้ถูกครอบงำโดยกลุ่ม CP กลุ่ม CP มีอิทธิพลอย่างมากกับรัฐบาล ไม่ว่าพรรคการเมืองไหนจะขึ้นสู่อำนาจ คนของตระกูลเจียรวานนท์จะอยู่ที่ยอดปิรามิดทางการเมืองนี้เสมอ*** *เป็นเช่นนี่ภายใต้ทักษิณ เช่นเดียวกับพรรคประชาธิปัตย์ก่อนหน้านั้น พรรคความหวังใหม่ของชวลิต และบรรหาร และกลุ่มนี้ผูกขาดภาคเกษตรของประเทศไทย"*

"ด้านกฎหมายและการเงิน ถ้าต้องเกี่ยวกับต่างประเทศ บางทีเราก็ใช้บริการของต่างชาติ เพราะบางทีก็ใช้ประโยชน์จากชื่อของเขาได้ สมมุติว่าจะขอเงินกู้จากต่างประเทศ การที่เราใช้บริษัทข้ามชาติ พอเขาเห็นชื่อ เขาก็ไม่มีคำถามต่อแล้ว *ถ้าคุณใช้อินเฮ้าส์ เขาจะต้องขออะไรอีกหลายๆอย่าง เช่น legal opinion การออกหุ้นกู้ในต่างประเทศ หรือ Bond สัก 120 ล้าน พอเห็นชื่อ บริษัทกฎหมายข้ามชาติ เขาก็ไม่มีปัญหาแล้ว หรืออย่างบัญชี พอเขาเห็น price water house, kpmg, deloitte, earns & Young เขาก็ไม่ถามอะไรแล้ว"*

*"กฎหมายเป็นอาชีพที่ได้รับการคุ้มครองมากที่สุดอย่างหนึ่งทั่วโลก ซึ่งก็สมเหตุสมผล แต่****ผมอยากจะเห็นข้อจำกัดน้อยลงในด้านที่เกี่ยวกับธุรกรรมของบริษัทข้ามชาติ multinational transactions ในเรื่องอย่างเช่น financing ซึ่งขณะนี้มีวิธีปฏิบัติแบบสากลแล้วจริงๆ"***

"ภาคเกษตร ผมคิดว่าในอนาคตควรเปิดเสรี *ภาคเกษตรเป็นระดับที่สามที่ถูกจำกัด มันต้องใช้เวลา* ***ก่อนอื่นต้องมีการปรับโครงสร้างและจัดการให้ดีขึ้นเสียก่อน*** *เพราะว่ามีชาวนาที่ทำเพียงพอกินที่ต้องพึ่งระบบปัจจุบันอยู่ และถ้าปล่อยให้ต่างชาติเข้ามา นั่นจะสร้างปัญหาหลายอย่าง"*

"ภาคบัญชีควรเปิดได้แล้ว เพราะภาคนี้ได้รับความคุ้มครองมานานเกินไป ตอนนี้บัญชีมีมาตรฐานสากลแล้ว ระบบบัญชีไทยกำลังเคลื่อนสู่มาตรฐานการบัญชีสากล IAS International Accounting Standard ตอนนี้นักบัญชีไทยจำเป็นต้องยกระดับขึ้นสู่ระดับนั้น *ตอนนี้ยังไม่มีการปรับปรุงกัน เพราะเขาไม่จำเป็นต้องทำ พวกเขาจำเป็นต้องเริ่มแข่งขันในโลกแห่งความเป็นจริง นั่นเป็นเพียงตัวอย่างหนึ่ง มีอุตสาหกรรมการบริการจำนวนมากที่ได้รับความคุ้มครองมาเป็นเวลามากกว่า 20 ปี ถ้าคุณไปตั้งธุรกิจในออสเตรเลีย จะไม่พบข้อจำกัดเลย"*

"ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม ผลผลิตสามารถเพิ่มขึ้นได้สามเท่า ถ้าเขายอมเปิดให้บริษัทเกษตรใหญ่ๆของออสเตรเลียเข้ามา *และอนุญาตให้บริษัทซื้อที่ดิน เพื่อทำการเพาะปลูกหรือเลี้ยงสัตว์ เช่นเลี้ยงวัวหรืออะไรก็ตาม คุณจะประหลาดใจ การบังคับให้ไทยเป็นเจ้าของ 51% ยังไม่ดีพอ เพราะนักลงทุนต่างชาติควบคุมไม่ได้ นักลงทุนจะไม่ยอมลงทุน 10 ล้านหรือ 20 ล้านดอลลาร์ และไม่มีอำนาจควบคุม และนี่คือปัญหา คุณควรอนุญาตให้ต่างชาติมีอำนาจควบคุมตามกฎหมาย ถ้าไม่ 100% ก็อาจจะสัก 75%"*

"การรถไฟ สนามบินควรเปิดเสรีสำหรับการลงทุนของต่างชาติ ในออสเตรเลีย เหล่านี้รัฐบาลไม่ได้เป็นเจ้าของ ที่แน่ๆคือการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และการก่อสร้าง เพราะนี่เป็นภาคที่ไทยสามารถแข่งขันได้ *มีบริษัทก่อสร้างของไทยใหญ่ๆหลายบริษัท คุณควรอนุญาตให้บริษัทต่างชาติเข้ามาลงทุนในภาคธุรกิจเหล่านี้ บริษัทเหล่านี้สามารถนำเงินเข้ามา กองทุนส่วนเกิน เพราะประเทศของเขาไปได้ดีมาก จนหมดเรื่องที่จะลงทุนได้แล้ว มีคนโทรมาหาเราทุกอาทิตย์บอกว่า เรามีเงินหลายล้านดอลลาร์ที่พร้อมลงทุน ช่วยหาธุรกิจให้เราลงทุนหน่อยได้ไหม คำขอเหล่านี้มาจากอังกฤษ อเมริกา ออสเตรเลีย ดังนั้นจึงมีเงินลงทุนมากมายข้างนอกนั่น"*

“ในเรื่องความเป็นเจ้าของ 100% ของต่างชาติ ผมคิดว่า ***ด้านการโทรคมนาคม สายการบิน เพื่อเหตุผลด้านความมั่นคง ควรมีไทยเป็นเจ้าของข้างมาก แต่ในอุตสาหกรรมอื่นทำไมไม่เปิดเสรี****? แต่ในอีกด้านหนึ่ง การเปิดให้ต่างชาติเป็นเจ้าของ 100% ก็ไม่ฉลาดเสมอไป เพราะเมื่อต่างชาติเข้ามาทำธุรกิจที่นี่ เขาจำเป็นต้องการคนไทยมาช่วยเขา และจึงเป็นการโง่ที่จะดำเนินธุรกิจด้วยตัวเองทั้งหมดด้วยการเป็นเจ้าของทั้งหมด”*

“ผมคิดว่ามีภาคธุรกิจสามระดับที่ไทยควรพิจารณาเปิดเสรี คือภาคสงวน ภาคเกษตร และอีกภาคหนึ่งที่มีธุรกิจบริการมากมาย บริการบัญชี อะไรทำนองนั้น ผมคิดว่าเขาควรเปิดเสรี กฎหมายมีมายี่สิบปีแล้ว ผมคิดว่าไทยต้องก้าวเข้าสู่โลกแห่งความเป็นจริง”

บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของนักลงทุนเรื่องความเป็นเจ้าของที่ดิน

"ผมคิดว่าปัญหาใหญ่ที่สุดเกี่ยวกับกฎหมายและกฎระเบียบในประเทศไทย นอกจากความสับสนในปัจจุบันเกี่ยวกับเรื่องกฎหมายนอมินีแล้ว ก็คือประเด็นเรื่องความเป็นเจ้าของที่ดิน ***คือถ้านักลงทุนต้องการเข้ามาสร้างโรงงาน เขาไม่สามารถเป็นเจ้าของที่ดินได้ ซึ่งก็หมายความว่าเขาไม่มีอำนาจควบคุม แม้ว่าคุณสามารถซื้อที่ดินในเขตอุตสาหกรรมเฉพาะได้ แต่ที่อื่นๆคุณทำไม่ได้*** *สมมุติว่ามีคนอยากไปตั้งโรงงานที่โคราช และมันไม่ได้อยู่ในเขตอุตสาหกรรม เขาก็ทำไม่ได้ และอุตสาหกรรมบางอย่าง ที่คนอยากมาลงทุน บีโอไอไม่ได้ให้การส่งเสริม ดังนั้นคุณก็เป็นเจ้าของที่ดินไม่ได้ สำหรับนักลงทุนบางคน เรื่องนี้สำคัญมาก ผมรู้จักผู้ผลิตพรมรายหนึ่งในออสเตรเลีย ซึ่งมาเมืองไทยเมื่อสามปีก่อน มองหาทำเลสร้างงานในเมืองไทย แต่ไม่พบสถานที่ที่เขาต้องการ ในฐานะนักลงทุน เขาต้องการเป็นเจ้าของทั้งที่ดินและโรงงาน เขาไม่พบที่ดินที่ต้องการในนิคมอุตสาหกรรม ในราคาที่เขาต้องการ แต่ประเด็นคือเขาต้องการเป็นเจ้าของที่ดิน"*

"เรื่องนี้เป็นปัญหาเพราะถ้าคุณมีโรงงาน ตามกฎหมายไทย มีการแบ่งแยกความเป็นเจ้าของของโรงงานกับของที่ดิน ดังนั้นคุณเป็นเจ้าของโรงงานบนที่ดินได้ แต่เป็นเจ้าของที่ดินไม่ได้ *ในออสเตรเลีย เรื่องอย่างนี้ไม่มีเหตุผลเลย คุณทำอย่างนั้นไม่ได้ ความเป็นเจ้าของโรงงานไปพร้อมกับความเป็นเจ้าของที่ดิน* ***ผมมีลูกค้ารายหนึ่ง ที่เจ้าของที่ดินกับเจ้าของโรงงานเป็นคนละคนกัน และเมื่อเราทำงานปรับโครงสร้าง มันเป็นปัญหาจริงๆ เพราะธนาคารแห่งหนึ่งมีที่ดินเป็นสิ่งค้ำประกัน และอีกธนาคารหนึ่งมีโรงงานเป็นสิ่งค้ำประกัน แล้วเกิดการขัดแย้งกัน*** *เรื่องนี้เป็นเรื่องใหญ่เพราะมันคือเงินทุนที่ลงไป"*

"ธุรกิจคือทำยังไงคุณถึงจะควบคุมสภาพแวดล้อมของคุณได้ ถ้าคุณไม่เป็นเจ้าของที่ดิน คุณจะมีปัญหาเรื่องโรงงานเพราะคุณมีปัญหาในการเข้าถึงโรงงาน อย่างนี้คุณก็ควบคุมอะไรไม่ได้แล้ว"

"เรื่องเดียวที่ผมไม่ชอบ คือชาวต่างชาติไม่สามารถซื้อที่ดินได้ เรื่องนี้ค่อนข้างไม่แฟร์ ในอินเดียและในหลายๆประเทศ เขามีความยืดหยุ่นมากกว่า"

"มีปัญหาอื่นๆกับกฎหมายการลงทุนของต่างชาติ กฎหมายเรื่องการเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่จำกัดการถือครองทรัพย์สินของต่างชาติ แม้ว่าจะมีการเปิดเสรีบ้างแล้ว ***การซื้อทรัพย์สินก็เป็นเรื่องยากมากสำหรับคนที่ไม่ใช่สัญชาติไทย นี่เป็นเหตุผลหนึ่งที่มีการหยิบยกขึ้นมาว่าทำไมนักลงทุนถึงไม่มาลงทุนในเมืองไทย"***

"ผมไม่เห็นด้วยอย่างมากที่ชาวต่างชาติไม่สามารถซื้อบ้านได้ ต่างชาติซื้ออะพาร์ทเม้นท์ไม่ได้ยกเว้นจะอยู่ในโควต้า 49 เปอร์เซ็นต์ *และคุณยังต้องทำการพิสูจน์ด้วยนะ นี่เป็นกฎหมายไม่ได้เรื่อง ทุกประเทศอาจจะค่อนข้างกลัวในเรื่องนี้ผมคิดว่าประเทศไทยต้องพิจารณาให้หนักถึงการลงทุนประเภทนี้* ***ผมอาศัยอยู่ที่นี่ ผมอยากซื้อบ้านสักหลัง ผมซื้อบ้านไม่ได้ ทำไมถึงไม่ได้? ในเมื่อผมมีบริษัทในเมืองไทย ทำไมผมถึงใช้เงินของผมซื้ออะพาร์ทเม้นท์ไม่ได้"***

"ถ้าประเทศไทยให้ต่างชาติถือครองอสังหาริมทรัพย์เป็นส่วนตัวได้ ก็จะช่วยได้มาก ประเทศไทยจะมีภาพลักษณ์ว่าเป็นมิตรกับนักลงทุนมากขึ้น มีคนอย่างเราที่เห็นว่าประเทศไทยคือบ้านแห่งที่สองของเรา แต่ถึงกระนั้น ยกเว้นแต่เราจะกลายเป็น พลเมืองไทย เราก็ไม่มีสิทธิเป็นเจ้าของแผ่นดินไทยแม้แต่ตารางนิ้วเดียว คอนโดมีเนียม ไม่ดีพอหรอก โปรดอย่าหวังว่าเราจะอยู่อาศัยในคอนโดที่ตั้งราคาไว้สูงมากนี้ *ผมแต่งงานกับภรรยาชาวไทยมา 17 ปีแล้ว และผมไม่ได้เป็นพลเมืองไทย ดังนั้นผมก็เป็นเจ้าของที่ดินไม่ได้ ภรรยาผมเป็นเจ้าของที่ดินที่เราปลูกบ้านของเราอยู่ และเราอยู่กับลูกของเราที่ถือสองสัญชาติ เป็นเรื่องที่ไม่แฟร์และน่าอายที่สามีชาวต่างชาติมีสิทธิตามกฎหมายน้อยกว่าภรรยาชาวไทยและลูกๆของตัวที่มีสองสัญชาติ มีชาวต่างชาติจำนวนมากที่อยู่เมืองไทยมานาน 15, 20, 25 ปี และไม่ได้สัญชาติไทย เพราะเป็นการยากมากที่จะได้สัญชาติไทย และ****ทุกวันนี้ก็ยากมากขึ้นที่จะได้ใบอนุญาตอยู่อาศัย และใบอนุญาตนั้นก็ไม่อนุญาตให้คุณเป็นเจ้าของที่ดิน ถ้าคุณอนุญาตให้ชาวต่างชาติที่ทำถูกกฎหมายทุกอย่าง ที่มีภรรยาหรือสามีคนไทย หรือมี residence permit หรือใบอนุญาต retirement permit ให้ซื้อที่ดินสักหนึ่งไร่ ผมไม่คิดว่ามันจะสร้างสถานการณ์ปฏิวัติในชั่วข้ามคืน ผมคิดว่านี่จะเป็นการอะลุ่มอล่วยเล็กน้อย และจะทำให้ไทยมีภาพลักษณ์ที่เป็นมิตรกับต่างชาติมากขึ้น คนที่ต้องการอยู่เมืองไทยในระยะยาว"***

"การเป็นเจ้าของที่ดินนอก BOI เป็นปัญหา ในช่วงไม่กี่เดือนที่ผ่านมา ***เรามีขั้นตอนใหม่ที่กรมที่ดินจะใช้เพื่อตรวจดูบริษัทที่ต้องซื้อที่ดิน ดูว่าเป็นบริษัทไทยจริงๆหรือเปล่า หรือว่าถูกควบคุมโดยต่างชาติ เรื่องนี้สร้างความวิตกกังวลในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แม้แต่คอนโดมีเนียม*** *ปัจจุบันนี้ หากชาวต่างชาติตะวันตกต้องการเป็นเจ้าของคอนโดมีเนียม ก็ต้องอยู่ในโควต้าชาวต่างชาติ 49% ไม่เช่นนั้นก็ต้องเป็นคนไทย"*

*"ผมเข้าใจว่าทำไมบางอุตสาหกรรมจึงจำเป็นต้องได้รับความคุ้มครอง เพราะเป็นเรื่องความมั่นคงของประเทศ ผมไม่มีปัญหากับเรื่องนี้ แต่ผมไม่เข้าใจทำไมบริษัทเหมืองแร่ไม่สามารถเป็นเจ้าของเหมืองได้ ที่ดินของเหมือง ผมไม่เข้าใจว่าทำไมผมในฐานะผู้อยู่อาศัยถาวรในประเทศนี้ เป็นเจ้าของธุรกิจที่นี่ ไม่สามารถเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์สักชิ้นได้ ผมสามารถเป็นเจ้าของคอนโด แต่****ผมไม่สามารถไปซื้อที่ดินผืนหนึ่งแล้วสร้างบ้านบนนั้น ในออสเตรเลีย คุณสามารถซื้อทรัพย์สินในออสเตรเลีย และไม่มีใครตั้งคำถามคุณด้วยซ้ำไป นี่เป็นเรื่องความรู้สึกชาตินิยม เราไม่เคยเป็นเมืองขึ้นใคร ความรู้สึกแบบนั้น แต่ผมเห็นว่าเรื่องนี้เป็นการยับยั้งการเติบโตในประเทศ"***

*"ประเด็นเรื่องความเป็นเจ้าของบริษัทที่ตกเป็นข่าวอยู่ในตอนนี้เป็นเรื่องใหญ่ ผมคิดว่ามันเป็นเรื่องเหลวไหลมาก คุณไปออสเตรเลีย คุณซื้อที่ดินในออสเตรเลียได้ มาที่นี่ ไม่ได้ แล้วอย่างนี้****คุณจะคาดหวังให้นักลงทุนมาใช้จ่ายเงินเป็นล้านๆดอลลาร์ในโรงงานหรือในโรงแรมหรือในอาคารโดยที่เป็นเจ้าของไม่ได้ ได้ยังไง รัฐบาลบอกว่ากำลังพิจารณาผลจากเรื่องนี้ก็เลยเกิดโครงสร้างนอมินีอย่างที่มีการพูดถึงกัน ทุกคนก็ทำอย่างนี้กันทั้งนั้น ทุกคนรู้เกี่ยวกับเรื่องนี้ แต่ตอนนี้มันทำให้นักลงทุนต่างชาติจำนวนมากรู้สึกประสาทมาก*** *ลูกค้าจำนวนมากของเรารู้สึกประสาทกับเรื่องนี้มาก"*

บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของนักลงทุนต่อระบบกฎหมายและระบบศาล

"ชาวออสเตรเลียซึ่งมาจากวัฒนธรรมชาติตะวันตก อยากจะเห็นว่ามีช่องทางทางกฎหมายผ่านกระบวนการศาลเพื่อแก้ปัญหาข้อพิพาททางธุรกิจ สัญญาข้อตกลงที่ให้ไว้ต่อกันได้รับความเคารพ ตัวอักษรเนื้อหาในสัญญาได้รับการปฏิบัติตาม นี่เป็นปัญหาใหญ่สำหรับชาวออสเตรเลียที่ไปทำธุรกิจในประเทศอื่นที่สัญญาหรือข้อตกลงที่มีฐานมาจากความสัมพันธ์ต้องใช้เวลาในการพัฒนา คืออาจจะมีสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร แต่ก็มีเงื่อนไขว่าสามารถเจรจาต่อรองกันได้ใหม่ นี่เป็นอุปสรรคใหญ่ ดังนั้น ***ความมั่นใจในสภาพแวดล้อมด้านการควบคุมดูแลให้เป็นไปตามกฎหมาย และความมั่นใจในระบบกฎหมายของประเทศจึงมีความสำคัญมากที่สุดต่อนักลงทุน และความมั่นใจว่าระบบกฎหมายจะมีความเป็นธรรม ไม่เข้าข้างใคร ไม่ใช่ว่าเข้าข้างหุ้นส่วนไทย เรื่องนี้ก็สำคัญเช่นกัน"***

"นักลงทุนต่างชาติต้องการระบบกฎหมายที่โปร่งใสและไว้ใจได้ ระบบกฎหมายของไทยดีกว่าที่เคยเป็นมา และดีกว่าบางประเทศในภูมิภาค แต่ก็ยังไม่ดีมาก ***ระบบกฎหมายและระบบศาลที่นี่ค่อนข่างดีสำหรับมาตรฐานระดับภูมิภาค แต่ระดับการคอรัปชั่นนอกระบบศาลในประเทศนี้น่าทุเรศมาก ไทยเป็นหนึ่งในประเทศที่เลวร้ายที่สุดในเรื่องนี้"***

*"แน่นอนที่ในระดับศาลฎีกา ผมคิดว่า****การตัดสินใจของศาลฎีกาขึ้นอยู่บนหลักการของกฎหมาย แต่ผมคิดว่าคณะกรรมการอุทธรณ์ board of appeal ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบด้วยเจ้าหน้าที่รัฐบาล กรมสรรพากร และเจ้าหน้าที่รัฐบาลอื่นๆ ผมคิดว่าเรื่องนี้น่าเป็นห่วง เพราะมันไม่ได้มีความเป็นอิสระอย่างแท้จริง มันไม่มีความเป็นอิสระในการพิจารณาคดี อย่างในออสเตรเลีย กรรมการที่ดูแลเรื่องภาษี board of taxation ประกอบด้วยคนที่เป็นอิสระจริงๆ ไม่เกี่ยวข้องกับกรมสรรพากร ไม่เกี่ยวข้องกับสำนักงานภาษี เพื่อให้พิจารณาคดีและตัดสินคดี ผมคิดว่าแบบนั้นจะดีกว่าถ้ามันเป็นอิสระจริงๆ ยกตัวอย่างเช่น board of appeal ในฮ่องกงก็เป็นอิสระ ไม่ได้ประกอบด้วยคนจากกรมสรรพากรหรือกรมศุลกากร* ***มีเพียงศาลฎีกาในประเทศนี้ที่ยังทำงานได้ดี"***

"ผมสงสัยว่าศาลที่นี่จะคุ้มครองนักลงทุนต่างชาติได้จริงๆหรือ มันมีองค์ประกอบของการคอรัปชั่น ธรรมเนียมปฏิบัติทางธุรกิจ และการขาดแนวทางในการตัดสินคดีตามการตัดสินคดีที่เคยเกิดขึ้นมาก่อน และสุดท้ายคือการขาดความรู้เชิงพาณิชย์ของตัวผู้พิพากษา *ผมต้องทำงานเรื่องนี้มากตอนเข้ามาทำงานด้านปรับโครงสร้างใหม่ๆ เมื่อผมต้องทำงานกับศาลล้มละลาย ความคิดเห็นของผมต่อผู้พิพากษาคือ ในระบบศาล juridical system ของประเทศไทย ถ้าคุณต้องการเป็นผู้พิพากษา คุณต้องตัดสินใจเรื่องนี้ตั้งแต่ที่มหาวิทยาลัย แล้วคุณก็เรียนเป็นผู้พิพากษา ถ้าคุณต้องการเป็นทนายความภาคเอกชน คุณก็ไปอีกเส้นทางหนึ่ง นั่นหมายความว่าผู้พิพากษาไม่มีประสบการณ์ เมื่อใช้ระบบออสเตรเลียเป็นตัวอย่างเปรียบเทียบ ผู้พิพากษาส่วนใหญ่มีประสบการณ์ด้านพาณิชย์มาก่อน พวกเขาเคยทำงานเป็นนักกฎหมาย มีสำนักงานกฎหมาย เคยทำธุรกรรม เคยสู้คดีฟ้องร้องมาก่อน และต่อมาเมื่ออายุสัก 50 หรือ 60 ปี จึงได้กลายเป็นผู้พิพากษา ในประเทศไทยคุณเป็นผู้พิพากษาตอนอายุ 30 ปี"*

"การขาดประสบการณ์เชิงพาณิชย์หมายความว่า ผู้พิพากษาไทยไม่เข้าใจกระบวนการเชิงพาณิชย์ จึงเป็นการยากที่เขาจะตัดสิน บางครั้งตรรกะจึงออกจะเพี้ยน ระบบไทยไม่ใช่หลักการตัดสินตามคำพิพากษาที่มีมาก่อน นี่เป็นปัญหาเพราะการตัดสินแต่ละคดีใช้บรรทัดฐานไม่เหมือนกัน *ต่างกับในออสเตรเลีย ถ้ามีการตัดสินเรื่องคล้ายๆกันมาก่อนหน้านี้ ก็จะมีการตัดสินตามหลักเกณฑ์ที่วางๆกันมา ยกเว้นแต่ว่าจะต้องการเปลี่ยนกระบวนการคิดทั้งหมด แต่ผู้พิพากษาในเมืองไทยไม่ทำอย่างนั้น"*

"ประเด็นปัญหาคือความไม่โปร่งใส ปัญหาคือการคอรัปชั่น ปัญหาคือการขาดประสบการณ์ในการพิจารณาคดีในศาล และการที่ไม่ใช้ระบบทำตามแนวทางการตัดสินก่อนหน้านี้ ดังนั้นการตัดสินคดีก็อาจมีความแตกต่างกัน ทั้งๆที่ข้อมูล และหลักฐานอาจจะเหมือนกัน"

*"ตอนผมมาที่นี่ใหม่****ประมาณปี 1999 – 2001 ตอนที่ผมทำงานกับศาลล้มละลายและศาลฎีกา ในการพิจารณาคดีคดีบางคดี ไม่ต้องสงสัยว่ามีการคอรัปชั่น การให้เงินผู้พิพากษาเพื่อให้ตัดสินไปในทิศทางที่ต้องการ*** *ในช่วงปีหลังๆ ผมว่าเรื่องแบบนี้มีน้อยลง แต่ผมพูดไม่ได้ว่ามันหมดไป"*

*"กรณีล่าสุด****คือกรณี BSI*** *ซึ่งมีบริษัทเหล็กขนาดใหญ่บริษัทหนึ่งค้างเงินญี่ปุ่น บริษัทนั้นมีสัญญากับบริษัทไฟฟ้าซึ่งไม่มีโรงผลิตไฟฟ้า และโรงไฟฟ้านั้นก็ไม่ได้ดำเนินการเพราะมันไม่มีตัวตน แต่ถึงกระนั้นก็ยังมีสัญญาระหว่างโรงไฟฟ้านั้นกับบริษัทนี้เพื่อการส่งซับพลายในอนาคต ต่อมาโรงไฟฟ้าฟ้องร้องบริษัทเหล็ก เพราะไม่มีการส่งซับพลาย และเจ้าของบริษัทเหล็ก ซึ่งเป็นเจ้าของบริษัทไฟฟ้าด้วย และมีข้อตกลงระหว่างสองบริษัท บริษัทไฟฟ้าก็บอกว่า OK เราจะยอมรับตัวเลขนี้ และบริษัทเหล็กก็บอกว่า OK เราเห็นดีด้วย พวกเขาไปขึ้นศาลกัน และทำให้ศาลบอก OK ด้วย แล้วเขาก็ไปที่ศาลล้มละลาย แล้วทันทีทันใดนั้น เจ้าหนี้ญี่ปุ่นก็ไม่ใช่เจ้าหนี้รายใหญ่อีกต่อไป ดังนั้นเจ้าหนี้รายใหญ่ก็คือ โรงไฟฟ้า และบริษัทครอบครัว พวกเขาทำการปรับโครงสร้าง และเหตุเพราะศาลล้มละลายค่อนข้างเป็นมิตรกับลูกหนี้ ก็เลยมีการทำดีลกัน แล้วเจ้าหนี้ญี่ปุ่นก็ได้คืน 2% กรณีนี้เป็นข่าวครึกโครมในสื่อไทยประมาณสองหรือสามปีก่อน และมันเกือบจะทำให้เกิดวิกฤตระหว่างประเทศ เมื่อรัฐบาลญี่ปุ่นมาร้องเรียนกับรัฐบาลไทย บริษัท****ญี่ปุ่นถูกลดอันดับจากการเป็นเจ้าหนี้ 75% เหลือต่ำกว่า 50% และเมื่อต่ำกว่า 50% ก็หมายความว่าไม่มีสิทธิควบคุมแผนการปรับโครงสร้าง ก็หมายความว่าจะได้เงินคืนน้อยกว่าที่เขามีสิทธิจริงๆ"***

"เมื่อคนขับรถมีปัญหากับเรา เขามักเอาเรื่องเรากับศาล ไปที่ศาลแรงงานในพื้นที่และทำการร้องเรียน และแน่นอนว่าเราต้องจัดการกับปัญหานี้อย่างเป็นธรรมที่สุด และภายใต้ธรรมาภิบาลที่ดี ในขณะที่บริษัทไทยหลายๆแห่ง มีอิสระมากกว่ามากในการจัดการกับปัญหาประจำวัน เราต้องจัดการกับปัญหาแบบบริษัทที่มีธรรมาภิบาลที่ดี ในหลายกรณี ผู้พิพากษาพยายามจะบีบเอาเงินจากเราให้ได้มากที่สุดเพราะเขาคิดว่าคุณมีเงิน คำพิพากษาขึ้นอยู่กับความสงสารลูกจ้างว่าจะต้องตกงาน ไม่มีงานทำ แต่สิ่งที่คนเหล่านั้นได้ก่อความเสียหายให้กับบริษัท ความรับผิดชอบของพวกเขาไม่ได้รับการคำนึงถึง ***ผมคิดว่าผู้พิพากษาอาจต้องได้รับการศึกษามากกว่านี้เพื่อให้มีความยุติธรรมมากขึ้น ผมคิดว่าเราไม่ได้รับความเป็นธรรม เหตุเพราะเราเป็นบริษัทชาติตะวันตก เราไม่ได้พยายามเอาเปรียบคนอย่างไร้ความปราณี ใน***

สไตล์การทำงานของเรา ที่จริงแล้ว เรามีความเมตตากรุณามากๆ แต่เราไม่ได้รับความเป็นธรรม เราพยายามยอมความนอกศาล แม้ว่าเราจะเป็นฝ่ายถูก เพราะผู้พิพากษาก็ยังจะบอกให้เราจ่ายเงินให้ลูกจ้างอยู่ดี"

"การไปศาลใช้เวลานานมาก ระบบศาลช้าเหลือเกิน และนี่คือปัญหา คือความเป็นระบบราชการที่อืดอาดล่าช้า นี่คือธรรมชาติของระบบที่นี่ ซึ่งการพิจารณาคดีใช้เวลายาวนานมากในประเทศไทย เพราะคุณมีระบบที่ไร้เหตุผล ซึ่งมีการพิจารณาคดีครั้งละหนึ่งวัน ถ้าคุณไปในชาติตะวันตกใดๆ การพิจารณาคดีจะดำเนินไปจนกว่าจะสิ้นสุด ไม่มีการเลื่อนพิจารณาคดีเป็นเวลาสี่สัปดาห์หรือหกสัปดาห์ *เรื่องนี้ช่างบ้าบอ ถ้าคุณสามารถกำจัดระบบที่พิจารณาคดีครั้งละหนึ่งวันได้ ก็จะทำให้อะไรเร็วขึ้น ประการที่สอง* ***เป็นการง่ายมากที่จะอุทธรณ์คดีสองระดับ คือทั้งต่อศาลอุทธรณ์และศาลฎีกา เรื่องนี้ทำให้การฟ้องร้องคดียืดเยื้อออกไปโดยไม่จำเป็น*** *และเมื่อผมทำงานกับนักลงทุนต่างชาติ ในเรื่องการร่วมทุนกับหุ้นส่วน อะไรทำนองนี้* ***เราจะหารือกันว่าเราจะจัดการกับกรณีพิพาทได้อย่างไรระหว่างหุ้นส่วนธุรกิจ บ่อยครั้งผมพูดถึง อนุญาโตตุลาการ เปรียบเทียบกับระบบการฟ้องร้องทางแพ่ง นักลงทุนต่างชาติส่วนใหญ่บอกว่าเขาพอใจระบบอนุญาโตตุลาการมากกว่า เพราะมันเร็วกว่า และสามารถได้รับคำตัดสินเร็วกว่าการฟ้องร้องคดีแพ่งมาก เรามีคดีนี้ที่ภูเก็ต ซึ่งมีมาตราที่กล่าวถึงอนุญาโตตุลาการ เราจึงขอให้ศาลหยุดการพิจารณาดีในศาล เพราะมีการระบุให้ใช้อนุญาโตตุลาการ แต่ศาลก็ไม่ยอมตัดสินใจในประเด็นนี้จนกว่าจะภายหลังการพิจารณาคดี ดังนั้นจะมีประโยชน์อะไร นี่คือกรณีที่เรามีมาตราที่ระบุถึงการใช้อนุญาโตตุลาการไว้อย่างชัดเจน และผู้พิพากษาปฏิเสธไม่ยอมทำตามมาตรานั้น"***

"เป็นการยากที่จะหาเหตุผลว่าทำไมการลงทุนโดยตรงจากต่างชาติจึงลดน้อยลง แต่มันก็น้อยลงจริงๆ สถิติบอกว่าอย่างนั้น นั่นอาจเป็นเพราะความปั่นป่วนทางการเมืองในปัจจุบัน แต่ผมคิดว่าปัญหาหนึ่งที่นี่ ไม่ได้เกี่ยวกับกฎหมายแรงงานมากนัก แต่เกี่ยวกับกฎหมายล้มละลาย ***คือถ้าคนจะลงทุนในประเทศใดประเทศหนึ่ง เขาต้องการความมั่นใจว่ากฎหมายเป็นที่พึ่งได้ ใช้งานได้ และผมคิดว่านี่คือปัญหาในประเทศไทย มีปัญหาหลายอย่าง อย่างแรก คือประเด็นเรื่อง work permit และความสามารถในการทำงานในประเทศ*** *ซึ่งมีความยากลำบากมากขึ้น ผมคิดว่าเรื่องนี้ต้องแก้ไข* ***แล้วก็มีปัญหาเรื่องกฎหมายพาณิชย์ ตัวกฎหมายพาณิชย์เองดูเหมือน OK แต่กฎหมายการชำระหนี้ต้องใช้เวลาตลอดกาล ต้องใช้เวลาห้าหรือหกปีเพื่อชำระหนี้บริษัท*** *สรุปว่าตัวบทกฎหมายเองค่อนข้างดี แต่มีปัญหาในการบังคับใช้ จำเป็นต้องปรับปรุงให้ดีขึ้นเพราะนี่คือปัญหา"*

"ถ้าพูดถึงบริษัทออสเตรเลียที่มาที่นี่ ***กฎหมายที่นี่ต่างจากกฎหมายอังกฤษมาก ดังนั้นจึงยากที่จะทำความเข้าใจ ไม่มีหลักเกณฑ์การตัดสินคดีตามคำพิพากษาที่มีมาก่อนหน้านั้น ดังนั้นคุณก็บอกไม่ได้ว่า อ้างถึงคดีนี้ คดีนั้น มันไม่ใช่แบบนั้น ที่นี่คือพิจารณาตามตัวบทกฎหมาย กฎหมายบอกอย่างนี้ คุณไม่มีระบบลูกขุน คุณจึงมีแต่ระบบผู้พิพากษา ตัวกฎหมายเองนั้นใช้ได้ แต่มันต่างออกไป ดังนั้นถ้าคุณไม่คุ้นเคย มันก็อาจจะทำให้คุณสับสนและน่าเป็นห่วง*** *เป็นเรื่องจริง* ***ที่ชาวต่างชาติไม่ควรเอาเรื่องขึ้นศาล เพราะจะเสียเปรียบ ข้อแรกคือการพิจารณาคดีทำเป็นภาษาไทยหมด เอกสารทุกอย่างเป็นภาษาไทย คุณต้องจ้างทนายความไทย แต่คุณจะไม่ได้ยินเรื่องละเอียดอ่อนที่มีการโต้ตอบกันใน***

ศาล คุณต้องพึ่งพาให้ทนายความแปลให้คุณฟัง นี่คือปัญหา เป็นปัญหาใหญ่มากๆ"

"กฎหมายแรงงานมีความสำคัญค่อนข้างมากที่นี่ การจ่ายเงินเมื่อไล่คนงานออก อะไรแบบนี้ สูงมาก ดังนั้นแม้ว่าคุณคิดว่าคุณจะเป็นฝ่ายถูก ในเรื่องที่เกิดขึ้นกับลูกจ้างคนนี้ ก็อย่าเอาลูกจ้างขึ้นศาลเลย เพราะจะดีกว่าที่จะต่อรอง เพราะศาลจะบอกคุณเสมอว่า คุณเป็นฝรั่งรวย สำหรับนายจ้างไทย ผมแน่ใจว่าคำพิพากษาจะต่างออกไป"

"ผมคิดว่ากรมแรงงานควรมีการปรับปรุงแก้ไข เราเป็นบริษัทที่มีรับผิดชอบดีต่อคนขับรถบรรทุก แต่เราทำให้ทุกคนมีความสุขตลอดเวลาไม่ได้ จะมีคนเลวในทุกที่เสมอ และผมพบว่าในบางจังหวัดมีบรรทัดฐานที่ไม่สม่ำเสมอ ไม่แฟร์ เข้าข้างลูกจ้างมากเกินไป ปัญหาอีกอย่างคือเมื่อเขาเห็นคุณเป็นบริษัทตะวันตก มีเงินถุงเงินถัง มีปัญญาจ่าย แต่ไม่พิจารณาถึงระเบียบวินัยของคนขับรถ วิถีทางตามวัฒนธรรมที่คนเหล่านี้มีต่อการทำงานไม่ใช่สิ่งที่คุณอยากจะเห็นในระยะยาว ***ผมคิดว่าควรมีการทบทวนกฎหมายแรงงานเพื่อให้มีความเป็นธรรมมากขึ้น"***

"ไม่มีใครอยากจะไปลงเอยที่ศาลแรงงาน กฎหมายเข้าข้างลูกจ้างมาก *ซึ่งก็ไม่เป็นไร เราทำงานในกรอบของกฎหมายและบริษัทส่วนใหญ่ต้องการอยู่ในกรอบของกฎหมาย แต่ถ้าคุณต้องไปลงเอยที่ศาลแรงงาน นั่นก็จะแย่มาก มีหลายๆกรณีที่ไม่มีน้ำหนักที่ถูกนำขึ้นศาลแรงงาน แน่นอนว่าลูกจ้างไม่เป็นไรเพราะฟรีสำหรับเขา ทันทีที่คุณเดินผ่านประตูศาล คุณก็รู้แล้วว่าคุณแพ้ ถ้าอย่างนั้นก็ควรตกลงกันนอกศาลดีกว่า"*

"เรื่องหนึ่งที่ยากเกี่ยวกับกฎหมายไทย คือมันไม่มี precedent การตัดสินคดีตามแนวทางที่ทำกันมาก่อน จึงเป็นเรื่องยากที่จะขอความคิดเห็นในเรื่องๆหนึ่ง *ปัญหาคือการวางกรอบกฎหมาย เพราะถ้าไม่มีกฎหมายคดี case law เช่นออสเตรเลีย precedent แนวทางถูกตั้งไว้โดยผู้พิพากษาคนก่อนๆ บริษัทกฎหมายก็บอกได้ว่า นี่คือสิ่งที่เราขอแนะนำที่นี่ถึงแม้คุณจะบอกได้ว่า นี่คือสิ่งที่เกิดขึ้นเมื่อคราวก่อน แต่คุณก็รู้ว่าในครั้งนี้อาจจะไม่เหมือนเดิม นี่เป็นปัญหากับระบบ ไม่ใช่กับบริษัท"*

"กรมทะเบียนการค้าของกระทรวงพาณิชย์ ผมให้คะแนนต่ำ กฎหมายไทยเรื่องการเข้าควบคุมกิจการของบริษัท มันแย่ มันบ้ามาก ถ้าเราต้องการ take over บริษัท เราต้องเรียกประชุมผู้ถือหุ้น ลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์สองครั้ง เราสามารถออกเสียงและเข้าควบคุมบริษัท เหล่านี้เป็นต้น แต่หุ้นส่วนของผมก็ทำได้เหมือนกัน นี่มันทุเรศ *บริษัทของเราเพราะเรามีคอนเน็กชั่น เราจึงได้รับความช่วยเหลืออย่างมาก BAAC (กระทรวงการคลัง) แนะนำให้เรารู้จักเกษตรกร ถ้าเราไม่มีคอนเน็กชั่น เราคงมาไม่ได้ไกลขนาดนี้"*

บทสัมภาษณ์ - กฎหมายประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว

"ผมคิดว่าลักษณะหนึ่งของเศรษฐกิจไทยและธุรกิจไทย คือมีปัจจัยเรื่องการรัฐประหาร และการเปลี่ยนตัวนายกรัฐมนตรีโดยไม่ต้องมีการเลือกตั้ง เข้ามาเกี่ยวข้อง ผมคิดว่าธนาคารและบริษัทต่างๆคงจะได้มีการปรับตัวเพื่อรองรับสถานการณ์แบบนี้เอาไว้ บริษัทข้ามชาติคุ้นเคยกับการทำธุรกิจในสภาพแวดล้อมที่มีความเสี่ยง โมเดลธุรกิจของเขาก็จะคำนึงถึงเรื่องแบบนี้ด้วย ผมสงสัยว่ารัฐบาลไทยก็อาจจะประเมินแบบนี้เหมือนกัน ว่า คงจะมีการตีอกทึ้งผมมากมาย แต่นักลงทุนต่างชาติคงไม่รีบโยกย้ายออกไปจากประเทศ แต่ในอีกด้านหนึ่งซึ่งเป็นปัญหาที่ใหญ่กว่า ผมคิดว่าคือประเด็นเรื่องความไม่แน่นอนของกฎหมายนอมินี และการที่รัฐบาลไทยเปลี่ยนการตีความของโครงสร้างนอมินี ไม่มีใครรู้ว่าจะเกิดอะไรขึ้น เขาก็เลยวิตกกังวลกัน ยกตัวอย่างคือดีลที่ผมกำลังทำให้กับบริษัทต่างชาติแห่งหนึ่งเมื่อ 12 เดือนก่อน บริษัทต่างชาติแห่งนี้ซื้อกิจการมาจากบริษัทนอมินีแห่งหนึ่ง หรือกองทุนส่วนตัว private equity fund ซึ่งมีโครงสร้างการถือหุ้นแบบนอมินี กองทุนนี้เป็นเจ้าของบริษัท 96% แต่ภายใต้กฎหมายไทย เหตุเพราะมันเป็นบริษัทไทย ***เพราะธุรกิจส่วนหนึ่งของบริษัทคือด้านการเกษตร*** *ซึ่งเป็นธุรกิจสงวน ต่างชาติเป็นเจ้าของไม่ได้ เมื่อ 18 เดือนก่อน เราจะไม่คุยกับลูกค้าถึงปัญหาเหล่านี้ เกี่ยวกับโครงสร้างธุรกิจ เพราะมันเป็นหลักการที่ได้รับการยอมรับเมื่อ 18 เดือนก่อนโครงสร้างนั้นยัง OK ไม่ว่ามันถูกกฎหมายหรือไม่ เรื่องนี้ไม่ใช่ประเด็น เพราะข้อเท็จจริงที่ว่ามันได้รับการยอมรับจากระบบราชการไทย ครานี้* ***นับตั้งแต่ดีลชินคอร์ปตอนต้นปี 2006 ก็ไม่มีใครรู้ว่าจะเกิดอะไรขึ้นต่อไป ดังนั้นในการแนะนำลูกค้ารายนั้น บริษัทของเราก็ต้องแจ้งให้ลูกค้ารับทราบถึงประเด็นปัญหานี้ ว่าลูกค้าต้องปรับโครงสร้างการตั้งบริษัทเสียใหม่ เพื่อไม่ให้ขัดแย้งกับกฎหมาย ซึ่งอาจจะถูกเปลี่ยนหรือไม่ถูกเปลี่ยน เรื่องนี้ทำให้ลูกค้าต้องเสียเงินเสียทองมาก เป็นเรื่องยากที่จะหาหุ้นส่วนไทยที่พร้อมจะออกเงินลงทุน 51% และท้ายที่สุดหลักการทางธุรกิจในด้านความเป็นเจ้าของของต่างชาติ คือ คุณต้องการอำนาจควบคุมกิจการของบริษัท และคุณก็ควบคุมไม่ได้"*** *(กฎหมาย)*

"กฎหมายกฎระเบียบของรัฐบาลค้างรอการแก้ไขมานานแสนนานแล้ว เมื่อเรามาถึงเมืองไทยใหม่ๆ ***เราตั้งบริษัทด้วยการจัดการหุ้นแบบบุริมสิทธิ์ เราเป็นเจ้าของหุ้นสามัญ หุ้นส่วนไทยถือหุ้นบุริมสิทธิ์ ซึ่งมีสิทธิอย่างจำกัดมาก มันก็อาจจะถูกกฎหมาย แต่ที่แน่ๆคือไม่เป็นไปตามเจตนารมณ์ของกฎหมาย แต่นั่นคือเรื่องที่ทุกคนทำกัน บางบริษัทก็ขี้เกียจวุ่นวาย ก็เลยใช้โครงสร้างนอมินี ซึ่งก็เพราะกรณีชินคอร์ปเพียงเรื่องเดียวที่ทำให้เกิดเรื่องเกิดราวใหญ่โตขึ้น นี่มันบ้าบอสิ้นดี แล้วคุณก็มีสถานการณ์เฉพาะสำหรับชาวอเมริกัน เพราะเขามีสนธิสัญญากับรัฐบาลไทย ซึ่งในความเห็นของเรา เป็นการขัดต่อองค์กรการค้าโลก และอีกหลายอย่าง เหล่านี้เป็นเรื่องที่ไร้เหตุผล และสมควรได้รับการแก้ไขให้ถูกต้องเหมาะสม ผมหวังว่าสิ่งหนึ่งที่จะเป็นผลมาจากกรณีชินคอร์ป คือปัญหานี้จะได้รับการเอาใจใส่และได้รับการแก้ไขให้ถูกต้องเหมาะสม"***

"เรื่องที่มีความยากลำบากมากในตอนนี้ คือการที่ชาวต่างชาติไม่สามารถเป็นเจ้าของหุ้นได้เกินกว่า 49% ในบริษัทไทย ในบางธุรกิจเช่นการประกันภัย ชาวต่างชาติสามารถเป็นเจ้าของได้สูงสุด 25% ตอนนี้การลงทุนของต่างชาติจำนวนมากมีการวางโครงสร้างเพื่อให้ต่างชาติถือหุ้นสูงสุด 49% และคนไทยเป็นเจ้าของหุ้น 51% ในบริษัทไทย

วิธีการที่ชาวต่างชาติรับมือกับการจำกัดการลงทุนของต่างชาติคือจัดโครงสร้างด้านผลประโยชน์ในการออกเสียงกับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจของบริษัท เพื่อให้หุ้นที่ตัวเองถือครองมีอำนาจมากกว่าในการควบคุมชะตากรรมของบริษัทและตัวเขามีสิทธิมากกว่าในกำไรใดๆของบริษัท”

“เราเข้าใจว่ากระทรวงพาณิชย์กำลังเสนอให้มีการแก้ไข พรบ.ธุรกิจคนต่างด้าว คือแทนที่จะดูกันแค่จำนวนหุ้นที่นักลงทุนต่างชาติถือครอง กฎหมายก็จะพิจารณาสิทธิการควบคุมของต่างชาติด้วย และรัฐบาลต้องการลดอำนาจควบคุมนั้นให้ไม่เกิน 49% เรื่องนี้สร้างปัญหาอย่างใหญ่หลวงต่อนักลงทุนต่างชาติ เพราะกล่าวโดยทั่วไป นักลงทุนต่างชาติไม่ได้แค่ลงทุนเป็นตัวเงินในธุรกิจในเมืองไทย เขายังลงทุนความเชี่ยวชาญ, know how, และในหลายๆกรณี คือแบรนด์สินค้าและอะไรประเภทนี้ ***ในประเทศที่ยังไม่มีความศรัทธาต่อระบบนิติบัญญัติ ชาวต่างชาติจะต้องการมีความสามารถที่จะควบคุมการลงทุนของเขา และถ้ารัฐบาลเปลี่ยนทิศทาง หันกลับมาจำกัดความสามารถที่ชาวต่างชาติสามารถควบคุมการลงทุนของตนได้ ก็จะเกิดผลสองประการ คือหนึ่ง มันจะลดมูลค่าของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เพราะชาวต่างชาติจะถูกบีบให้ขายหุ้นทิ้งในบริษัทเหล่านั้นซึ่งก็น่าจะถูกบีบให้เทหุ้นทิ้งในราคาถูกสุดๆ กระทรวงพาณิชย์เสนอให้มีเวลาปรับตัวไม่เอาผิดระยะหนึ่ง แต่ผลที่เกิดขึ้นก็คือ มันเหมือนเป็นการขีดเส้นตายให้ชาวต่างชาติขายหุ้นทิ้ง ในท้ายที่สุด คนไทยและบริษัทไทยก็จะซื้อหุ้นเหล่านี้ในราคาถูกๆ ประการที่สอง มันจะบั่นทอนการลงทุนของชาวต่างชาติในประเทศต่อไป เพราะถ้าคุณไม่สามารถควบคุมธุรกิจในเมืองไทยได้ ชาวต่างชาติก็คงไม่อยากมาลงทุนที่นี่สักเท่าไร”***

“มีตัวอย่างที่ดีมากในอินโดนีเซียเมื่อไม่กี่ปีก่อน *เมื่อรัฐบาลเริ่มเอาเรื่องกับนักลงทุนต่างชาติ นักลงทุนต่างชาติพบว่าพวกเขาถูกปฏิบัติต่ออย่างไม่เป็นธรรมโดยระบบศาล และสูญเสียความสามารถในการควบคุมการลงทุน การลงทุนของต่างชาติในอินโดนีเซียก็หายไปในชั่วข้ามคืน* ***และประเทศไทยอาจประสบสภาพเดียวกันถ้าเริ่มบังคับจำกัดการลงทุนในเมืองไทยมากขึ้น”***

“ถ้าชาวต่างชาติลงทุนจริงๆเพียง 49% เขาก็ยินดีที่จะมีสิทธิออกเสียง 49% แต่ถ้าเขาลงทุน 100% เขาก็ต้องการควบคุมทั้งหมด ***ด้วยเหตุนี้ข้อเสนอของกระทรวงพาณิชย์จึงจะสร้างปัญหากับประเทศไทย เพราะปริมาณเงินลงทุนที่จะเข้ามาจะลดน้อยลงไปอย่างมาก*** *ถ้าคุณสามารถควบคุมสิทธิในการออกเสียงในบริษัทได้เพียง 49% ปริมาณเงินสูงสุดที่คุณพร้อมจะลงทุนก็คือ 49% ถ้าคุณไม่สามารถควบคุมชะตากรรมของบริษัทคุณ คุณก็อาจจะบอกว่า ผมจะไม่ลงทุนในประเทศที่ผมควบคุมการลงทุนของผมไม่ได้ ผมจะไปลงทุนในประเทศที่ผมทำได้* ***ผมสงสัยว่าอะไรคือแรงกระตุ้นให้เกิดการเคลื่อนไหวแบบนี้ ถ้าเขาคิดถึงผลพวงที่จะติดตามมา เพราะถ้าเขาเข้าใจถึงผลที่จะเกิดขึ้น เขาไม่มีทางที่จะเคลื่อนมาในทิศทางนี้ มันมีแต่จะส่งผลเสียหายต่อเศรษฐกิจไทย มันจะส่งผลต่อการได้ประโยชน์ในระยะสั้นสำหรับคนบางคนในประเทศไทย เพราะคนเหล่านั้นสามารถซื้อหุ้นของบริษัทได้ในราคาที่ถูก และก็จะได้ผลกำไรในระยะสั้น แต่ความเสียหายในระยะยาวที่จะเกิดกับเศรษฐกิจไทยจะน่ากลัวจริงๆ นักลงทุนต่างชาติทุกคนเป็นห่วงเรื่องนี้มากในตอนนี้ ตอนนี้เราแนะนำลูกค้าทุกคนของเราในเรื่องนี้ และลูกค้าของเราก็วิตกกังวลมาก”***

“ผมคิดว่ากระทรวงพาณิชย์คงมีความเห็นว่าบรรยากาศหลังชินคอร์ปเป็นการเปิดโอกาสให้แก้ไขกฎหมายที่ตนอยากให้แก้ได้ และผมสงสัยว่านี่คงเป็นการตัดสินใจที่ไม่มีเหตุผลนัก ว่าทำไมถึงต้องการแก้ไขกฎหมายแบบนี้ บางทีความรู้สึกชาตินิยมอาจกลบเหตุผลด้านเศรษฐกิจ”

“ลูกค้าส่วนใหญ่ของเราต้องการเข้ามาลงทุนโดยมีอำนาจควบคุมอย่างมีประสิทธิภาพ *ทั้งในแง่ที่เป็นผู้ลงทุนส่วนใหญ่ และมีสิทธิออกเสียงมากกว่าในคณะกรรมการบริษัท พวกเขาจำเป็นต้องมีอำนาจควบคุมเพื่อจัดการกับปัญหาที่เผชิญในแต่ละวัน”*

“ข่าวชินคอร์ปสร้างความวิตกกังวลอย่างมากต่อนักลงทุนต่างชาติ ผู้ถือหุ้นไทย 50% อาจถือหุ้นบุริมสิทธิ์ ***ตามกฎหมายธุรกิจของคนต่างชาติ ไม่มีการกล่าวถึง “สิทธิในการออกเสียง” ดังนั้นนักลงทุนต่างชาติจำนวนมากจึงรู้สึกตกใจและไม่พอใจ และบอกว่า คุณเป็นคนเขียนกฎหมายในกฎหมายธุรกิจคนต่างด้าว ตอนนี้คุณพยายามจะมาให้เหตุผลเรื่องสิทธิควบคุมจากการออกเสียง ในเมื่อไม่มีการระบุเป็นลายลักษณ์อักษรในพระราชบัญญัติ แล้วอยู่ๆคุณจะมาพูดอย่างนี้ได้ยังไง เรื่องนี้จะสร้างความตกใจและไม่พอใจ และผมคิดว่าเรื่องนี้จะส่งผลเสียร้ายแรงกับการลงทุนของต่างชาติในเมืองไทย”***

“มันเป็นเรื่องที่ออกจะแปลกประหลาดสำหรับผม ที่ในเมื่อมีกฎหมายบังคับใช้อยู่แล้ว อยู่ๆคุณจะมาหยิบยกประเด็นเรื่องอำนาจควบคุมบริษัท นักลงทุนไม่มั่นใจในกฎหมายไทยเลย เพราะดูเหมือนมันจะเปลี่ยนไปตามแรงลม ดูเหมือนจะมีการตีความมากเกินไป และสามารถตีความได้แม้ในสิ่งที่ไม่ปรากฏอยู่ในกฎหมาย และเรื่องนี้ทำให้นักลงทุนต่างชาติไม่สบายใจเป็นอย่างมาก”

“ในขณะที่มีคนหลายคนพยายามจะบอกว่าโครงสร้างหลายอย่างที่ใช้กันอยู่ตอนนี้ไม่สอดคล้องกับกฎหมาย ก็มีคนอีกจำนวนมาก ที่เป็นเวลาหลายปีดีดักมาแล้ว ถูกทำให้เชื่อว่าพวกเขาทำทุกอย่างถูกต้องตามกฎหมาย เรื่องนี้จึงสร้างความวิตกกังวลอย่างมาก และก็ ***ไม่ใช่ว่ากรมพัฒนาธุรกิจของกระทรวงพาณิชย์ไม่เคยรู้เรื่องโครงสร้างที่ว่านี้มาก่อน ทุกครั้งที่คุณตั้งบริษัท เขาพูดไม่ได้ว่า เขาไม่รู้ว่าบริษัทมีโครงสร้างยังไง สำหรับผมดูเหมือนว่ามันจะสายเอามากๆที่เขาจะหันมาบอกว่า เขามีความห่วงใยในเรื่องนี้”***

“นี่เป็นเรื่องที่ประเทศไทยพ่ายแพ้อย่างหลุดลุ่ยต่อคู่แข่งอย่างสิงคโปร์ หรือแม้แต่ประเทศอื่นๆที่ซึ่งกฎหมายมีความชัดเจนมากกว่า และไม่เปิดให้มีการตีความตามแต่ทิศทางลมทางการเมือง”

“เกี่ยวกับกฎหมายนอมินี ปัญหาคือธุรกิจจำนวนมากได้จัดโครงสร้างไว้แบบนั้น และไม่มีใครรู้ว่าจะเกิดอะไรขึ้น”

“เกี่ยวกับกฎหมายและกฎระเบียบของรัฐบาล ผมได้เห็นในรายงานว่า ผู้ถือหุ้นไทยต้องมีการลงทุนมากขึ้นในบริษัท นั่นหมายความว่า เพื่อคงความเป็นบริษัทไทยไว้ บริษัทของผมซึ่งมีนักลงทุนชาวออสเตรเลียสามคน เราต้องไปหาชาว

ไทยมาสี่หรือห้าคน ผู้ถือหุ้นไทยกลุ่มนี้ เราก็ลงทุนให้เขา เขาไม่มีสิทธิมีเสียงอะไร แต่ตอนนี้รัฐบาลไทยบอกว่า นักลงทุนชาวไทยต้องลงทุนเท่านั้นๆเปอร์เซ็นต์ เรื่องนี้ก็ลำบากล่ะ ***ถ้าคุณส่งเสริมให้บริษัทออสเตรเลียมาที่นี่ คุณก็ต้องไปหาผู้ถือหุ้นไทย 5 คนที่มีเงินลงทุนมาให้เขา แล้วคุณจะไปโฆษณาเรื่องมาลงทุนในเมืองไทยได้ยังไง เรื่องนี้เขาได้ยินก็ไม่อยากมาเลยทันที”***

“เราจัดโครงสร้างให้บริษัทของเราเป็นบริษัทไทย ไม่มีการร่วมทุนกับคนไทย ผมไม่เชื่อว่ากฎหมายนอมินีที่ถกเถียงกันอยู่นี้จะส่งผลกับบริษัทของเรา *แต่ก็ขึ้นอยู่กับว่าเขาจะเปลี่ยนกฎหมายยังไง และผมเชื่อว่าตอนนี้ก็ยังไม่มีอะไรแน่นอน เราไม่อยากให้เกิดการเปลี่ยนแปลง เพราะมันก็ใช้ได้อยู่แล้ว เราเพิ่งตั้งบริษัทใหม่ ชื่อใหม่ เราพอใจกับการก่อตั้งนั้น คราวนี้ถ้าเรื่องการเปลี่ยนแปลงนอมินีทั้งหมดนี้กระทบเรา เราก็ต้องพิจารณาอีกครั้ง”*

“ผมคิดว่า เราต้องเปิดเสรีความเป็นเจ้าของสำหรับนักลงทุนต่างชาติ ถ้าคุณต้องการการลงทุนจากต่างชาติ ข่าวเมื่อเร็วๆนี้บอกว่าการลงทุนภาคเอกชนลดลงมหาศาล นี่ก็เพราะการหยุดชะงักของการลงทุนจากต่างชาติ เขาไม่แน่ใจในสถานะด้านกฎหมายของเขา เป็นอย่างนี้มา 30 ปีแล้ว แต่ทุกคนก็ทำเป็นไม่รู้ไม่เห็น ไม่มีใครเอาใจใส่เรื่องนี้ ดังนั้น ***คุณก็ต้องกล้าตัดสินใจแล้วล่ะ ถ้าคุณต้องการการลงทุนจากต่างชาติ คุณก็ต้องมาจัดการกับเรื่องนี้อย่างที่ประเทศอื่นๆเขาทำกัน ที่เป็นอยู่นี้ก็มีการลงทุนของต่างชาติ 100% อยู่แล้วในธุรกิจทั้งหมดนั้น แต่เขาหลบซ่อนอยู่ข้างหลังโครงสร้างนอมินี แล้วจะมีประโยชน์อะไรขึ้นมา”***

“ไม่มีใครโต้แย้งว่าทุกประเทศต้องปกป้องผลประโยชน์ของชาติ แต่ ***คุณมีบรรยากาศที่เป็นมานานกว่า 20 ปีแล้ว ที่คุณยอมให้ต่างชาติเป็นเจ้าของ 100% ในทางปฏิบัติ เพราะการจัดแจงเรื่องหุ้นบุริมสิทธิ์ หรือนอมินี แล้วทุกคนก็ทำไปตามนั้น ยอมไปตามนั้น จึงไม่มีเหตุผลอะไรที่คุณจะมาแก้ไขกันเอาตอนนี้*** *คือคุณก็ต้องเลือกว่า ตกลงคุณต้องการจะปกป้องธุรกิจเหล่านั้น แล้วก็ say no ไหม ถ้าเป็นอย่างนั้น ก็จะต้องมีการตั้งข้อหาและจัดการกันไปตามกระบวนการ หรือไม่คุณก็ต้องบอกว่า OK ก็ได้ ขอให้ทุกคนทำธุรกิจต่อไปตามปกติ ซึ่งคุณก็ทำแบบนี้อยู่แล้ว* ***แต่ตอนนี้มันเกิดสับสนขึ้นมาเพราะเรื่องชิน ดังนั้นนี่จึงเป็นปัญหาใหญ่ที่สุด ซึ่งส่งผลกระทบต่อการลงทุนอย่างเห็นได้ชัด นักลงทุนก็เลยไม่กล้าทำอะไร เพราะเขาไม่แน่ใจว่าจะเกิดอะไรขึ้น ไม่มีใครมีปัญหากับการที่รัฐบาลไทยต้องการคุ้มครองบางภาคธุรกิจ*** *ออสเตรเลียเองก็ห้ามไม่ให้นักลงทุนต่างชาติมาเป็นเจ้าของหนังสือพิมพ์และโทรทัศน์ และเพิ่งจะเปลี่ยนกฎหมายเมื่อเร็วๆนี้นี่เอง ทุกประเทศมีสิทธิที่จะทำเช่นนั้น ดูพวกอเมริกันสิ เขาไม่อยากให้พวกอาหรับเข้าไปลงทุนในท่าเรือของเขา เรื่องแบบนี้มันเป็นธรรมดา ไม่มีใครมีปัญหาหรอก* ***แต่ก็มีบางภาคธุรกิจที่ถึงไทยจะปิดไปก็ไม่ได้สร้างความแตกต่างอะไร”***

“สำหรับเราแล้ว ธุรกิจก็ดำเนินไปอย่างปกติ ไม่เกิดผลกระทบโดยตรงต่อกิจกรรมของเรา แต่ผมรู้สึกว่า ***สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปสำหรับการลงทุนของต่างชาติในเมืองไทยถูกทำให้ยากลำบากยิ่งขึ้น เรื่องนี้ประกอบกับค่าเงินบาทที่แข็ง ทำให้หลายบริษัทเป็นประสาทเกี่ยวกับการสร้างสรรค์หรือการเพิ่มการลงทุน มีความไม่แน่ใจว่าต่อไปรัฐบาลจะเปลี่ยนอะไร*** *การกระทำเมื่อเร็วๆนี้สองอย่างก็ทำให้ว่าที่นักลงทุนจำนวนหนึ่งและพวกที่ลงทุนอยู่แล้ว*

*พากันตกอกตกใจกันไปแล้ว ในประเทศมันถูกมองว่าเป็นปฏิกิริยาแบบไม่ได้มีการคิดกันมาก่อน ซึ่งเกิดขึ้นเพราะ**กรณีการขายชินคอร์ปของทักษิณ ความตั้งใจอาจจะดี เพื่อห้ามปรามดีลแบบเดียวกันนี้อีกในอนาคต แต่การกระทำนั้นเหมือนเหวี่ยงแหซึ่งจะส่งผลต่อบริษัทที่ทำถูกกฎหมาย ไม่มีการคิดอย่างรอบคอบถึงผลพวงที่จะตามมา และว่านักลงทุนต่างชาติจะตีความผลกระทบทางธุรกิจของเรื่องนี้อย่างไร***"

"*รัฐบาลไม่ได้เปลี่ยนกฎหมาย เพียงแต่เปลี่ยนการบังคับใช้ **ชาวต่างชาติจำนวนมากจะไม่มาที่นี่เว้นแต่เขาจะสามารถควบคุมและเป็นเจ้าของบริษัทของตนเอง กฎหมายที่นี่ไม่เคยได้รับการบังคับใช้ บังคับใช้ไม่ได้ ถ้าบังคับ ธุรกิจก็จะปิดกิจการ เป็นเรื่องไร้เดียงสาที่คาดหวังว่า บริษัทต่างชาติจะมาที่นี่ถ้าบอกเขาว่าเขาเป็นเจ้าของได้แค่ 49%** คือเขาสามารถลงเงินทุนได้ 49% แต่เขาควบคุมบริษัทไม่ได้ เป็นเรื่องที่ไร้เดียงสาที่คาดหวังว่าชาวต่างชาติจะเข้ามาในสถานการณ์แบบนั้น และนี่คือแบกกราวด์ที่ทำให้การถือหุ้นเป็นนอมินีกลายเป็นที่นิยมและเกิดขึ้นเต็มไปหมด ประการที่สอง ในทางปฏิบัติ รัฐบาลก็อดทนกับเรื่องนี้มาโดยตลอด จึงยากแล้วที่ตอนนี้รัฐบาลชุดปัจจุบันจะมาบอกว่าต้องการกลับไปทำตามบทบัญญัติตามตัวอักษรในกฎหมายที่ว่าต่างชาติเป็นเจ้าของได้แค่ 49% และเราจะปราบปรามการใช้นอมินีของคุณ **นี่เป็นการก้าวถอยหลังจริงๆ ซึ่งผมเห็นว่าจะบั่นทอนการลงทุน นับตั้งแต่เริ่มบังคับใช้กฎนี้ ก็มีนักลงทุนเข้ามาน้อยลงมาก** สภาพนี้ไม่ได้เพิ่งเกิดขึ้นตอนรัฐบาลชุดใหม่ เราสังเกตเห็นแนวโน้มนี้ตั้งแต่กฎหมายใหม่นี้เริ่มตกเป็นข่าวในเดือนเมษายน 2006 และก็ส่งผลกระทบกับทุกอุตสาหกรรมทั่วไปหมด มีกฎหมายอีกข้อที่ใช้กับการถือครองที่ดินของบริษัท และอีกข้อใช้กับบริษัทโดยทั่วไป แต่มันก็ส่งผลกระทบถึงกันหมด เพราะนักลงทุนต่างชาติเห็นว่าเหล่านี้คือตัวแทนของบรรยากาศโดยรวมทั้งหมด*"

"*รัฐบาลประกาศว่าจะทบทวนพระราชบัญญัติการลงทุนของคนต่างด้าว ซึ่งเราคงจะได้เห็นผลกันในเดือนมกราคม ผมต้องบอกว่าผมรู้สึกเห็นใจรัฐบาล นักลงทุนต่างชาติจะกดดันให้เปิดเสรีมากขึ้น แต่ธุรกิจและอุตสาหกรรมไทยบางส่วนจะกดดันให้ปราบปราม ให้จำกัดธุรกิจต่างชาติมากขึ้น เป็นสถานะที่ยากลำบากมากสำหรับรัฐบาล อะไรคือการตัดสินใจที่ถูกต้อง แน่นอนว่าผมเองก็หวังจะเห็นการเปิดเสรีมากขึ้น แต่**เพราะการขายหุ้นของชินคอร์ป จึงได้สร้างความรู้สึกในด้านลบอย่างมาก และความรู้สึกนั้นก็มุ่งสู่นักลงทุนต่างชาติโดยทั่วไป ทั้งๆที่เป็นการขายหุ้นเพียงหนึ่งบริษัทที่ทำให้เกิดปฏิกิริยาแบบนี้** ผมได้แต่หวังว่าถ้าจะมีการตั้งข้อจำกัดมากขึ้น ก็จะไม่ร้ายแรงถึงกับเป็นการบั่นทอนการลงทุนจากต่างชาติไม่ให้เข้ามาในประเทศไทย ผมหวังว่าสถานการณ์จะกลับไปเป็นปกติเหมือนที่เคยเป็นมา ผมเสียใจเกี่ยวกับสิ่งที่เกิดขึ้นกับการขายหุ้นชิน แต่ผมต้องพูดว่า **นั่นไม่ได้เกิดจากความตะกละตะกลามของชาวต่างชาติ แต่เกิดจากความโลภของผู้ชายไทยเพียงคนเดียว***"

"***เกี่ยวกับกฎหมายใหม่ที่นำเสนอกันเพื่อกำจัดโครงสร้างนอมินีในการถือหุ้น ผมคิดว่านักลงทุนต่างชาติมีประสบการณ์กับการจำกัดความเป็นเจ้าของในทั่วโลก** ยังคงมีข้อจำกัดอย่างมากในประเทศอย่างอินโดนีเซีย และส่วนอื่นๆของโลก ในออสเตรเลียเอง เราก็เคยมีข้อจำกัดอย่างเข้มงวดสำหรับการลงทุนจากต่างชาติ และก็ยังคงมีมาตราว่าด้วยเรื่องผลประโยชน์ของชาติที่ยับยั้งไม่ให้ต่างชาติซื้อสายการบินแควนตัส แน่ล่ะ **ใครต่อใครพากันพูดว่าประเทศไทยแย่แล้ว และแน่นอนว่ามีสภาพการณ์ที่ทำให้เมืองไทยไม่น่ามาลงทุน แต่สิ่งสำคัญนั้นขึ้นอยู่กับลักษณะของความ**

เป็นหุ้นส่วน และความสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์ รวมทั้งปริมาณเงินทุน วิธีการระดมทุนของกิจการนั้น ถ้าต้นทุนการทำธุรกิจยังคงน่าดึงดูดใจ ไทยก็จะยังสามารถดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติได้”

*“กฎหมายนักลงทุนต่างชาติ น่าจะทำให้มันชัดเจน ผมว่ามันยังคลุมเครืออยู่ ในลักษณะที่ว่า เอ๊ะ **มันจะมีการเปลี่ยนแปลงอีกหรือเปล่า คนที่จะมาลงทุนเขาก็ไม่แน่ใจ ลงทุนไปเสร็จ กฎหมายเปลี่ยน อย่างนี้น่ะ** ผมว่าคนเขากังวลนะ ให้มันเคลียร์หน่อย ว่าจะเอายังไง ดีกว่าผมว่า”*

*“นักลงทุนเหล่านี้ต้องการมีความโปร่งใส **มีบริษัทจำนวนมากที่มีโครงสร้างนอมินี และตอนนี้พวกเขากลัวมาก เทมาเส็กและทักษิณส่งผลมากต่อเรื่องนี้ และคิดดู ถ้ารัฐบาลทำให้เทมาเส็กไม่พอใจ ก็เท่ากับทำให้คนสิงคโปร์ไม่พอใจ สิงคโปร์เป็นนักลงทุนรายใหญ่สุดรายหนึ่งในประเทศไทย การจัดการเรื่องนี้ของไทยจะส่งผลกระทบต่อการลงทุนของต่างชาติ”***

*“โดยทั่วไปแล้ว กระทรวงพาณิชย์จะไม่แสดงความคิดเห็น เขาอาจจะให้ทัศนะอย่างไม่เป็นทางการ แต่จะไม่ให้การตัดสิน ดังนั้นจากประสบการณ์ของเรา คุณไม่สามารถได้รับการตัดสินจากกระทรวงพาณิชย์ ว่าอะไรคือสิ่งที่แน่นอนและอะไรคือสิ่งที่ไม่แน่นอน แต่ตัวบทกฎหมายซึ่งไม่เกี่ยวกับการตัดสินของกระทรวงพาณิชย์นั้นค่อนข้างชัดเจนและทุกคนก็เข้าใจ และมันก็ใช้การได้ค่อนข้างดี **มีเรื่องที่ไม่ชัดเจนบางเรื่องในตัวบทกฎหมาย เช่น อะไรคือการลงทุนที่แท้จริงในส่วนของไทย และเราไม่เคยได้รับคำชี้ขาดจากกระทรวงพาณิชย์ในเรื่องนี้ เป็นเรื่องแปลกสำหรับผม ที่หน่วยงานรัฐบาลที่ดำรงอยู่โดยมีเป้าหมายหลักเพื่อช่วยให้คนทำตามกฎหมาย ไม่ใช่กระทำตนเป็นผู้ปราบปรามคนทำผิด ซึ่งเข้ามาเมื่อมีการละเมิดกฎหมาย ทันใดนั้นกลับมีบทบาทกวาดล้างและปราบปราม หน้าที่ของหน่วยงานรัฐบาลน่าจะได้แก่การช่วยให้คนทำตามกฎหมาย ไม่ใช่การปราบปราม** เมื่อเขาตัดสินใจว่าการกระทำอย่างนั้นอย่างนี้เป็นการละเมิดกฎหมายแล้ว ขณะนี้คุณไม่สามารถได้รับความช่วยเหลืออย่างสมเหตุสมผลจากกระทรวงพาณิชย์ในการอธิบายถึงความหมายของกฎหมาย คุณได้รับความเห็นที่ไม่ชัดเจนและไม่เป็นทางการเป็นครั้งเป็นคราวไป”*

“ผมคิดว่า การอ้างว่าการแก้ไขกฎหมายเป็นไปเพื่อการสร้างความชัดเจนยิ่งขึ้นนั้น เป็นการบิดเบือนแรงจูงใจเบื้องหลังของคนที่ต้องการจะเปลี่ยนกฎหมาย ผมไม่คิดว่าแรงจูงใจ คือการสร้างความชัดเจนให้กฎหมาย เพราะกฎหมายก็ค่อนข้างชัดเจนอยู่แล้ว ผมคิดว่าแรงจูงใจคือเพื่อจำกัดระดับการควบคุมของนักลงทุนต่างชาติ และผมก็ไม่เข้าใจว่าทำไมเขาถึงมีแรงจูงใจแบบนี้ ยกเว้นแต่จะต้องการได้รับผลประโยชน์ระยะสั้น เพราะจะมีบางคนที่ได้รับประโยชน์จากการขายหุ้นของต่างชาติอย่างถูกมากๆ หรือไม่ ความรู้สึกชาตินิยมก็บดบังเหตุผลด้านเศรษฐกิจเสียสิ้น ซึ่งก็เป็นไปได้เหมือนกัน”

“เรื่องนอมินี บางครั้งคนเราก็ต้องตรงไปตรงมา อย่าโกงไปโกงมา ผมถามว่าโกงไปโกงมาแล้วจะอยู่กันยังไง ขื่อแปมันก็ต้องมี เอาให้ชัดๆ กฎหมายผมถามจริงๆออกมาเพื่อปกป้องคนดีใช่ไหมครับ อย่างนักลงทุนที่ลงทุนด้วยความจริงใจ ผมต้องการที่จะมีรีเทิร์น แล้ววันหนึ่งที่ผมถูกโกง ยุติธรรมกับผมไหม ไม่ยุติธรรม รู้จักพอก็แล้วกันคนเรา ถึง

บอกว่าพอเพียงกับเพียงพอ ต้องใช้คำนี้ให้เป็น ผมอาจจะใช้คำนี้ไม่เป็น แต่ผมก็ไม่ทำให้ใครเดือดร้อน เพราะงั้นผมก็ถือว่าดี เพราะฉะนั้นกฎหมายออกมาเพื่อโปรเทคคนดี กฎหมายออกมาเพื่อจะทำร้ายคนไม่ดี โดยหลักการไม่มีกฎหมายใดที่ออกมาเพื่อทำร้ายคนดี กฎหมายที่ดีต้องออกมาเพื่อโปรเทคคนดี เพราะฉะนั้น ถ้านอมินี คุณมาทำไม่ดี คุณก็ต้องถูกทำร้าย แต่ขออย่างเดียว อย่าให้มาทำร้ายคนดี คนที่เป็นนักลงทุนจริงๆ นักการพนันผมไม่ได้มองว่าไอ้พวกนี้คนดีนะ เพราะนักการพนันนี่ very tricky เจ้าเล่ห์ แล้วไม่ได้ทำงานกันจริงๆจังๆ ของอะไรที่คุณจะได้มา คุณต้องได้มาด้วยความสามารถที่ถูกต้อง ถ้าคุณฉลาดก็ขอให้คุณฉลาดในทางที่ถูกต้อง ไม่ใช่ฉลาดแกมโกง ***นอมินีถ้าไม่ถูก ไม่ดี ฆ่ามันเสียให้ตายให้หมด ให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้*** *อย่างหม่อมอุ๋ยทำ ผมถามคุณ ปีเก้าเจ็ดเป็นยังไงฮะ หัวฟาดพื้นฟาดแล้วฟาดอีก จนพังทั้งประเทศ ผมเชื่อว่าวันนี้หม่อมอุ๋ยเห็น แต่ผมชอบหม่อมอุ๋ยในเรื่องหนึ่ง เมื่อคุณรู้ว่าคุณให้ยาแรงเกินไป คุณก็ออกมาระงับ นั่นแสดงให้เห็นว่า ผมเป็นสุภาพบุรุษ ผมกล้าทำกล้ารับ ไม่เหมือนกับคนบางคน ทำแล้วไม่กล้ารับ ผมมองแล้วอย่างหม่อมอุ๋ยนี่ น่าสรรเสริญ เพราะว่าทุกวันนี้มันไม่ใช่ความจริง นั่นไม่ใช่ real sector อันนั้นมัน gambling sector ส่วนใหญ่มันจะออกมาเป็นอย่างนั้น เพราะฉะนั้น ตรงนี้ ผมเชื่ออย่างนั้น ประเทศไทยที่ 140 - 150 จุด ผมมองว่าตลาดพวกนี้เป็นตลาดการพนัน คือบริษัทที่ดี ที่มี fundamental ที่ดีนี่ โอเค แต่มันก็ไม่ใช่ทั้งหมดใช่ไหมฮะ แต่ส่วนใหญ่พวกคุณเล่นกันเหมือนการพนัน ซึ่งตรงนี้ผมไม่เคยเห็นด้วยกับตลาดหลักทรัพย์ เพราะคนที่เข้าไปเล่นนี่ เล่นจริงๆ แต่ถ้าคนที่ลงทุน ผมก็โอเคนะ ถ้าคุณจะลงทุนนะ คุณก็ต้องไปดูว่า fundamental ของบริษัทนี้เป็นอย่างไร ไม่ใช่เจ๊กลากไป ไทยลากมา เฮ เฮ นั่นแหละ แล้วเป็นยังไงฮะ ตายผลสุดท้าย"(ผู้ประกอบการไทย)*

"ผมเข้าใจว่าเทมาเส็กเป็นนักลงทุนรายใหญ่สุดรายหนึ่งในเมืองไทย และตอนนี้กำลังมีปัญหาหนักมาก เทมาเส็กมาเมืองไทย หลังจากที่ลีกวนยูได้ประเมินสถานการณ์แล้ว เขาคิดว่าทักษิณจะอยู่ในอำนาจอีกนาน เขาใช้ตรรกะแบบเดียวกับที่เขาใช้ในสิงคโปร์ คือเหมือนกับลูกชายของเขาที่จะอยู่ในอำนาจไปอีกสิบปี ตอนนี้รัฐบาลไทยต้องเลือกระหว่างการบีบให้เทมาเส็กต้องขายหุ้นอย่างขาดทุนมหาศาล หรือไม่ก็แก้ไขกฎหมาย ***แต่ถ้ารัฐบาลแก้กฎหมาย ก็จะไม่ได้เกี่ยวพันกับเทมาเส็กรายเดียว แต่จะครอบคลุมถึงบริษัทอื่นๆอีก 15,000 แห่ง ซึ่งใช้โครงสร้างนอมินี ซึ่งตอนนี้ถูกกระทรวงพาณิชย์ประกาศว่าผิดกฎหมาย*** *ดังนั้นเทมาเส็กก็เลยบอกว่า เราจะทำตามกฎหมาย แต่คนอื่นก็ต้องทำตามเช่นกัน"*

"ตอนนี้รัฐบาลกำลังตรวจสองบริษัทใหญ่สุดประมาณ 16 แห่ง หลังจากนั้นก็จะตัดสินใจว่าจะทำยังไงกับเทมาเส็กต่อไป เพราะมีการตัดสินแล้วว่านั่นคือการลงทุนที่ผิดกฎหมาย ***ที่จริงฝ่ายที่ทำผิดกฎหมายไม่ใช่เทมาเส็ก แต่คือนอมินีคนไทย เขาทำผิดกฎหมายสองประการ กฎหมายหนึ่งคือกฎหมายนอมินีที่บอกว่าต่างชาติห้ามถือหุ้นเกิน 49% อีกกฎหมายหนึ่งคือกฎหมายการโทรคมนาคม ที่ห้ามไม่ให้ต่างชาติถือครองเกิน 49% ของบริษัทโทรคมนาคม และกฎหมายนี้ถูกเปลี่ยนโดย ดร. ทักษิณ หนึ่งวันก่อนทำดีลเทมาเส็ก เป็นเรื่องที่ไม่โปร่งใสอย่างยิ่ง"***

"คุณอย่าประเมินเรื่องนี้ต่ำเกินไป ความสำคัญของดีลนี้ แม้ว่าคุณจะชอบเทมาเส็กหรือไม่ มันคือบริษัทของรัฐบาลในสิงคโปร์ เป็นนักลงทุนรายใหญ่มาก มีเงินลงทุนมหาศาล จึงเป็นบริษัทที่สำคัญมาก และไม่ใช่รายใหญ่รายเดียวของสิงคโปร์ที่ไปลงทุนในต่างประเทศ อย่างที่ผมบอกคุณ สิงคโปร์ได้รับเงินลงทุนจากต่างชาติ 20 พันล้านดอลลาร์ จาก 35 พันล้านที่เข้ามาในอาเซียน และที่จริงสิงคโปร์เอาเงินลงทุนครึ่งหนึ่งนี้ไปลงทุนต่อ ดังนั้นไม่ว่าคุณจะชอบสิงคโปร์

หรือไม่ก็ตาม ซึ่งคนส่วนใหญ่ก็ไม่ชอบ แต่คุณต้องอยู่กับสิงคโปร์ให้ได้ เพราะเขามีความสำคัญมาก ***สิงคโปร์เปรียบเหมือน wholesaler ของการลงทุนในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ถ้าเขาไม่ชอบคุณ คุณจะสูญเสียการลงทุนจากต่างชาติจำนวนมาก เพราะธนาคารที่อยู่ในสิงคโปร์ ก็ให้คำแนะนำแก่นักลงทุนต่างชาติจำนวนมากที่ทำการลงทุนผ่านสิงคโปร์ คุณจึงจำเป็นต้องทำให้ชุมชนธุรกิจของสิงคโปร์แฮ็ปปี้ และประเทศไทยไม่ได้ทำเช่นนั้น*** *ผมไม่ได้เข้าข้างเทมาเส็ก และผมก็ไม่ได้เข้าข้างทักษิณเลย แต่ในทางปฏิบัติ ถ้าคุณต้องการเม็ดเงินลงทุนจากต่างชาติ คุณก็ต้องทำในสิ่งที่เหมาะสม"*

*"อันที่สองก็คือเรื่องนอมินี เรื่องนี้เรื่องแคบลง จริงๆแล้ว****เรื่องนี้ไม่ใช่เกิดขึ้นเมื่อเทมาเส็กเข้ามา เรื่องนี้เกิดขึ้นตั้งแต่ผมเป็นเด็ก*** *ตั้งแต่ผมทำงานมา ผมก็รู้นอมินีมาแต่ต้นแล้ว ในทางปฏิบัติ สมัยก่อน เรามีกฎหมายฉบับหนึ่งห้ามทำโบรกเกอร์ บริษัทนายหน้าต้องเป็นบริษัทคนไทยเต็มรูปแบบ คือเป็นแบบนี้ปั๊บ บริษัทญี่ปุ่นเปิดสองบริษัทเลย ก็คือบริษัทที่ญี่ปุ่นเป็นเจ้าของ ไม่ทำนายหน้าต่อไปละ เพราะเค้าห้ามทำละ แต่เค้าไปเปิดบริษัทข้างเคียงอีกบริษัทหนึ่ง เช่นบริษัทญี่ปุ่นเอ เมื่อก่อนก็ทำทั้งนายหน้า ทำทั้งลงทุน ทำทุกอย่าง พอห้ามทำเป็นนายหน้าปั๊บ บริษัทเอนั้นก็เปิดบีขึ้นมาเลย พอเปิดบีขึ้นมา ก็มีคนไทยถือหุ้นนั่นแหละ เพราะให้มันเป็นบริษัทไทยยังไง เมื่อสี่สิบปีมาแล้ว อย่าว่าแต่วันนี้ แต่ว่ามันจะมีคนไทยถือหุ้นแต่ในนามนี่ ห้าสิบ ห้าสิบเอ็ด เปอร์เซ็นต์ตามที่กฎหมายกำหนด แต่ว่าบริหารโดยญี่ปุ่นหมด ผมก็รู้ตั้งแต่ตอนนั้น ว่ามันเป็นอย่างนั้นน่ะ ทีนี้ถามว่าเรื่องนี้เกิดขึ้นเพราะว่าช่องว่างของกฎหมาย มันก็เลยทำให้เป็นอย่างนี้มาตลอดเวลา ถามว่านั่นเป็นนอมินีหรือเปล่า ในความหมายวันนี้ก็คือนอมินีนั่นแหละ แต่ก็ทำมาสี่สิบปีล่ะ"*
(ผู้ประกอบการไทย)

"วันนี้มันเกิดกรณีการเมืองขึ้น ***จริงๆมันไม่มีปัญหาหรอก ถ้าบริษัทที่เกี่ยวข้องไม่ใช่เป็นของนายก มันก็เหมือนเดิมต่อไป บังเอิญมันเป็นเรื่องการเมือง ก็โชคร้ายหน่อย ช่วยไม่ได้ ก็ถือโอกาสแก้กฎหมายซะ*** *จะแก้ยังไงก็แก้ไป แต่ผมคิดว่าอย่างนี้ก็แล้วกันนะ ทางที่ถูกต้องนะครับ ประเทศไทยต้องมาเรียงลำดับอย่างที่เมื่อกี้พูด วิชาชีพไหน อาชีพไหน ลงทุนแบบไหนที่เราต้องการ รัฐเข้าไปลงทุน ต้องการเอกชนเข้าไปลงทุน ต้องการเทคโนโลยีจากต่างชาติเข้าไปลงทุน เราขีดเส้นให้ชัดเจนเสียใหม่ในวันนี้ แล้วก็บอกว่า กลุ่มนี้ทั้งกลุ่มนี้เนี่ยะ คนไทยให้ตายอีกสิบชาติก็ลงทุนไม่เป็น สมมุติอย่างนี้นะฮะ ก็ต้องให้ต่างชาติเข้ามา แล้วเมื่อคุณอยากจะให้เค้าเข้ามาเนี่ยะ คุณก็ต้องให้เค้าเป็นเจ้าของ คุณก็เขียนไปเลย ตรงนี้อ่ะ เต็มที่ กี่เปอร์เซ็นต์ก็ว่ากันไป ให้เค้าได้ร้อยเปอร์เซ็นต์ก็ได้ แล้วชัดเจน ไม่ต้องมานอมินีกันละมาเลย แล้วก็ให้ไปเลย"(ผู้ประกอบการไทย)*

"อีกอันหนึ่ง ถ้าเราบอกว่า ตรงนี้ เราสงวนให้คนไทย แล้วถือว่าคุณเสี่ยงได้ หมายถึงว่าคนไทยทำเป็นด้วยนะ แล้วก็พัฒนาเศรษฐกิจไปได้ อย่างนี้เราก็คงไม่อนุญาตให้ต่างชาติตรงนี้มีมากกว่าคนไทย เพราะว่า ศักยภาพคนไทยจะพัฒนาต่อไปได้ คุณก็เขียนตรงนั้นให้ชัดเจน เอาใหม่ก็ได้ เขียนใหม่ก็ได้ อันนี้ผมก็เข้าใจว่าเขากำลังพยายามอยู่ แต่ว่าขอพูดถึงของเก่าอีกนิดหนึ่ง ผมว่า ของเก่าเนี่ยะ เนื่องจากว่าต่างคนต่างก็ทำมาสี่สิบปีแล้ว จะตีความยังไง ก็ตีไปตีมาเนี่ยะ มันก็วุ่นวายอย่างที่คุณพูดนั่นแหละ ผมคิดว่าต้องอะลุ่มอล่วยไป หมายถึงว่าต้องค่อยๆจัด อย่าให้มันวุ่นวาย จนกระทั่งคนทำการค้าทำไม่ได้ คือพูดถึงว่าผิดก็ผิดอ่ะ แต่พูดถึงถูกก็ถูก เพราะก็สี่สิบปีคุณไม่เคยไปทำอะไรเค้าเลย ปล่อยให้เค้าทำมาเรื่อยๆ ก็ต้องยกโทษให้แก่กัน ก็ต้องหาวิธีการเขียนกฎหมายอะไรบางอย่างที่ว่า ไอ้ที่ทำมาแล้ว ก็ทำต่อไป หรือว่าไอ้ที่ทำมาแล้ว ก็ปรับยังไง ให้ทุกคนแฮ็ปปี้ แต่ถ้าต่อไปคุณกลัวอะไร คุณต้องพูดชัดๆ"(ผู้ประกอบการไทย)

“แล้วจริงๆก็กลับมาที่ปัญหาประเทศไทยอีก เมื่อเขียนกฎหมายแล้ว ต้องทำกฎหมายให้ได้ ทำตามนั้นนะฮะ enforcement ต้องเกิด ผมไม่ต้องการให้เขียนกฎหมายดีๆ แล้ว enforcement ไม่ได้ คุณสู้เขียนกฎหมายเลวๆ แล้ว enforcement ดีดีกว่า เพราะว่านี่ไม่มีประโยชน์ เมืองไทยก็เป็นอย่างนี้มาตลอดเวลา เราไม่อายที่จะ blame ตัวเองนะฮะ เพราะงั้นเราต้องเรียนรู้จาก mistake ว่าเมื่อคุณผิดพลาด คุณก็ต้องยกโทษให้กับคนอื่น เพราะคุณทำผิดนี่ ใช่ไหม คุณก็ต้องยกโทษให้เค้าไปว่า ทุกคนทำผิดหมด ยกเลิกต่อกัน แล้วก็มาทำให้มันดีขึ้น เพราะว่าทุกคนอยากทำดีทั้งนั้นแหละ แต่ว่าเมื่อมันเป็นอย่างนี้แล้ว ก็ต้องมาว่ากันใหม่ แล้วก็ของใหม่ต้องให้ชัดเจน แล้วก็ทำตามกฎหมายให้ได้ เพราะผมเชื่อว่า นักลงทุนทุกประเทศที่มาที่นี่ เค้าต้องการทำถูกกฎหมาย เริ่มต้นจะเป็นอย่างนั้น แต่ว่าเมื่อเราเองปฏิบัติกฎหมายไม่ได้ เราไปนำพาให้มันผิดกฎหมายเสียก่อนเนี่ยะ แล้วเสร็จแล้วระยะยาวจะไปโทษใครล่ะ คุณก็ต้องโทษตัวคุณเองนั่นแหละ”(ผู้ประกอบการไทย)

5 ความเห็นต่อหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง:

5.1 กรมศุลกากร

5.2 กรมสรรพากร

5.3 สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง

5.4 สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

5.1 สาระสำคัญ – ความเห็นของนักลงทุนต่อกรมศุลกากร

กรมศุลกากรเป็นหน่วยงานราชการที่นักลงทุนวิจารณ์ถึงมากที่สุดว่ามีการคอรัปชั่น โดยมีการเรียกค่าน้ำร้อนน้ำชาเพื่อดำเนินการเอาสินค้าผ่านท่าเรือ ทำให้บริษัทต่างๆต้องแก้ปัญหานี้ด้วยการใช้เอเย่นต์ซึ่งส่วนใหญ่ก็คืออดีตเจ้าหน้าที่กรมศุลฯ เพื่อทำการติดต่อกับระบบและให้สินบนเจ้าหน้าที่กรมศุลฯแทน เพราะบริษัทนานาชาติหลายแห่งมีพรบ. ป้องกันการคอรัปชั่นในต่างประเทศ นอกจากนั้นยังมีคำวิจารณ์ว่าเจ้าหน้าที่กรมศุลฯได้ค่าคอมมิชชั่นในการเก็บและเพิ่มภาษี เจ้าหน้าที่ตีความกฎหมาย และกฎระเบียบให้เหมาะกับตัวเอง และทำการรีดไถอย่างถูกกฎหมาย ทำให้นักลงทุนหมดศรัทธากับระบบ ปัญหาอื่นที่ได้รับการระบุถึงคือ การขาดเอกภาพในการประเมินอัตราภาษีขาเข้า กฎเกณฑ์ขาดความชัดเจน เจ้าหน้าที่กรมศุลไม่เข้าใจวิธีการปฏิบัติตามข้อตกลงการค้าเสรี อย่างไรก็ตาม มีนักลงทุนบางรายที่มีความหวังว่าในอนาคต ระบบที่ไร้กระดาษจะช่วยกำจัดการขอเงินสินบน การคอรัปชั่นจากกรมศุลฯ

บทสัมภาษณ์ - ความเห็นของนักลงทุนต่อกรมศุลกากร

"การคอรัปชั่นในกรมศุลกากรฯนั้นมีชื่อเสียงกระฉ่อน ข้าราชการต้องการค่าน้ำร้อนน้ำชาเพื่อดำเนินการเอาสินค้าผ่านท่าเรือ บริษัทต่างๆเอาชนะปัญหานี้ด้วยการใช้เอเย่นต์ เพราะบริษัทนานาชาติหลายแห่ง เขามีพรบ. ป้องกันการคอรัปชั่นในต่างประเทศ foreign corrupt practice act (FCPA) *สมมุติว่ามีบริษัทออสเตรเลียแห่งหนึ่ง ซึ่งยอมเข้าร่วมกับการคอรัปชั่นในเมืองไทย คือสาขาในเมืองไทยจ่ายค่าน้ำน้ำชาหรืออะไรทำนองนี้ เรื่องนี้จะเป็นความผิดทางอาญาของกรรมการบริษัทในออสเตรเลียด้วย ดังนั้นสิ่งที่เกิดขึ้นคือ เขาก็ใช้เอเย่นต์ให้ช่วยเลี่ยงปัญหานี้ แล้วเอเย่นต์ก็จ่ายค่าน้ำชา ดังนั้นเดี๋ยวนี้คุณก็ไม่รู้แล้วล่ะว่าต้องจ่ายเงินข้าราชการแค่ไหน แต่เขาก็ยังจ่ายกันอยู่"*

"ปัญหาใหญ่สุดที่คุณได้ยินคือเรื่องกรมศุลกากร เพราะเขาใช้ระบบที่เจ้าหน้าที่กรมศุลฯได้ค่าคอมมิชชั่นในการเก็บภาษีและการเพิ่มภาษี มีปัญหามากมายหลายอย่าง ยกตัวอย่างเช่น เจ้าหน้าที่ตีความกฎหมายและกฎระเบียบให้เหมาะกับตัวเอง และทำการรีดไถอย่างถูกกฎหมาย นี่คือสิ่งที่รัฐบาลชุดก่อนนำมาใช้ ก็เหมือนกับคนที่ทำการฟอกเงิน เจ้าหน้าที่ได้ส่วนแบ่งจากเงินที่เก็บได้ กรมสรรพากรก็มีโครงการให้โบนัส ถ้าคุณเก็บภาษีได้เท่านั้นเท่านี้ คุณก็จะได้โบนัส เจ้าหน้าที่ศุลกากรก็แบบเดียวกัน นี่เป็นบ่อเกิดของปัญหามากมายหลายอย่าง และคนก็ไม่ไว้ใจระบบ เราหมดศรัทธากับระบบ"

"นักลงทุนต่างชาติมีเรื่องร้องทุกข์เกี่ยวกับกรมศุลกากร ผมได้ไปร่วมประชุมกับอธิบดีกรมศุลกากรหลายครั้ง ***ปัญหาหนึ่งที่กรมศุลฯมีคือมีจุดเข้าประเทศไทยมากมายหลายจุดเกินไป สามารถนำสินค้าเข้ามาได้และเป็นการยากมากที่เจ้าหน้าที่กรมศุลฯจะสามารถทำการประเมินได้อย่างถูกต้องว่าควรคิดอัตราภาษีขาเข้ามากน้อยเพียงใด ไม่มีความเป็นเอกภาพ เรื่องนี้คนบ่นกันเยอะ*** *เพื่อแก้ปัญหานี้ กรมศุลฯพยายามปรับปรุงเครือข่ายคอมพิวเตอร์เพื่อสามารถล็อกออนและได้ความคิดที่ถูกต้องขึ้นว่าควรคิดอัตราภาษีอากรหรือภาษีสรรพสามิต เท่าไร* ***แต่ก็มีเจ้าหน้าที่กรมศุลฯที่ต้องการหาเงิน รัฐมนตรีที่รับผิดชอบกรมศุลฯบอกผมว่าอย่ามาบ่นให้ผมฟังเกี่ยวกับเจ้าหน้าที่กรมศุลฯที่ต้องการเงินพิเศษ ถ้าคุณสามารถให้ชื่อเจ้าหน้าที่คนนั้น และขอใบเสร็จรับเงินที่คุณจ่าย ถ้าคุณแสดงหลักฐานได้ ผมก็จะดำเนินการได้ ถ้าคุณไม่สามารถระบุชื่อคนได้ ผมจะทำอะไรได้"***

"กรมศุล ตอนนี้ย้ายสนามบินทุกอย่างข้าลงไปมาก เขาเก็บของไม่ดี หาของไม่ได้ เมื่อก่อนเคลียร์ของได้ภายในวันเดียว เดี๋ยวนี้ไม่ต่ำกว่าสามวัน *ปัญหาอยู่ที่การเปลี่ยนสนามบิน ทุกอย่างไม่รู้เรื่องกันไปหมด ของเขาจะวางกันทั่วไปหมด ขนาดของมาด้วยกัน แต่ว่าคนละกล่อง เขายังวางจนหากันไม่เจอ"(ผู้จัดการคนไทย)*

"คนหลายคนในกรมศุลไม่เข้าใจวิธีการปฏิบัติตามข้อตกลงการค้าเสรี ยกตัวอย่างเช่น ไวน์ ตามทฤษฎี ไวน์จากออสเตรเลียได้มีการเปิดเสรีมากขึ้น และ ภาษีศุลกากร ได้ลดลง 10% แต่รัฐบาลไทยได้ประกาศใช้กฎหมายใหม่ซึ่งทำให้การนำไวน์เข้ามีความยากลำบากมากขึ้น คือถ้ามีไวน์มาจากบางเขตที่ระบุ ก็จะใช้มาตรฐานภาษีศุลกากร

อัตราหนึ่ง ไม่ว่าไวน์นั้นจะมีมูลค่าแค่ไหน *ปกติภาษีศุลกากรขึ้นอยู่กับมูลค่าของไวน์ ตอนนี้รัฐบาลบอกว่า ถ้าเป็นไวน์จากหุบเขาบารอสซ่า Barossa Valley ก็จะต้องจ่ายภาษีศุลกากรเท่านี้* ***รัฐบาลได้ตั้งราคาของไวน์ไว้ล่วงหน้า ขึ้นอยู่กับแหล่งผลิตโดยไม่คำนึงถึงมูลค่าที่แท้จริง*** *ดังนั้นถ้าเป็นไวน์คุณภาพต่ำ ราคา 3 ดอลลาร์ แต่รัฐบาลได้ตัดสินแล้วว่ามันมาจากเขตที่กำหนด ก็จะต้องมีมูลค่าอย่างต่ำ 8 ดอลลาร์ จากมุมมองของรัฐบาลไทย ที่ผ่านมามีคนจำนวนมากจากทั่วโลกแจ้งราคาต่ำเกินไป เช่นบอกว่าไวน์นี้ราคา 2 ดอลลาร์ ทั้งๆที่มันมีมูลค่าที่แท้จริง 8 ดอลลาร์ รัฐบาลรู้เรื่องนี้ก็เลยพยายามใช้ระบบเพื่อหยุดยั้งเรื่องนี้ แต่นี่เหมือนกับการฆ่ามดด้วยค้อน มันเริ่มทำให้การค้าหยุดชะงัก คุณอาจจะเชื่อว่าเขต Barossa Valley, หรือ California หรือ Champion ในฝรั่งเศสเป็นเขตที่มีมูลค่าสูง แต่ไม่ใช่ว่าไวน์ทั้งหมดที่มาจากเขตเหล่านี้มีมูลค่าสูง มีไวน์มูลค่าต่ำด้วย"*
(เจ้าหน้าที่รัฐบาลออสเตรเลีย)

"เรื่องกรมศุลฯ ประเทศไทยได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมากในช่วงสองปีที่ผ่านมา ฉันคิดว่ามาถูกทางแล้วแน่นอน หลังจากวันที่ 1 มกราคม 2007 เขาจะเริ่มใช้ระบบที่ไร้กระดาษ เมื่อระบบไร้กระดาษนี้เข้าที่เข้าทางแล้ว ฉันคิดว่ากรมศุลฯของไทยจะมีความสามารถแข่งขันได้ดีมาก ความสะดวก กระบวนการขั้นตอนจะมีความซับซ้อนน้อยลงกว่าในอดีตมาก และจะเป็นการควบคุมให้เกิดความโปร่งใส ควบคุมไม่ให้เกิดการคอรัปชั่น ***ในอดีตฉันคิดว่าการติดต่อกับกรมศุลฯเป็นเรื่องที่ลำบาก เขามักมีคำถามเกี่ยวกับเรื่องเอกสารเสมอ ทำให้เกิดการล่าช้า เป็นการล่าช้าตามขั้นตอน ฉันคิดว่าในอนาคต ความเร็วในการเคลียร์สินค้าจะเร็วขึ้นจาก 4-5 วันเหลือ 1-2 วัน ยิ่งไปกว่านั้น ระบบที่ไร้กระดาษก็หมายความว่า เราไม่ต้องไปที่กรมศุลฯเพื่อยื่นงานเอกสาร ดังนั้นมันจะช่วยกำจัดการขอเงินสินบน การคอรัปชั่นจากกรมศุลฯ เพราะจะไม่มีการเจอกันซึ่งๆหน้า*** *และจะมีการทำรหัส HS code ให้เป็นมาตรฐานเดียวกันสำหรับประเทศใน ASEAN และเขต FTA อื่นๆ" (เอเย่นต์กรมศุลฯ โลจิสติก)*

"ในด้านศุลกากร เวียดนามกับจีนล้าหลังไทยมาก ***ทุกวันนี้ อินเดียก้าวหน้ามาก ตัวอย่างคือเขาใช้ระบบไร้กระดาษแล้ว*** *ฮ่องกงกับสิงคโปร์ก้าวหน้ากว่าไทยในทุกวันนี้ อินโดนีเซียอยู่ที่ไทยเคยอยู่เมื่อ 5-7 ปีก่อน จีนกับเวียดนามยังมีปัญหาเรื่องการคอรัปชั่นและความไม่โปร่งใส"*

"แน่นอนว่า BOI ต้องแสดงภาพที่น่าดึงดูดใจมากของประเทศ จะทำอย่างอื่นคงไม่ได้ แต่เมื่อนักลงทุนมาที่นี่ด้วยตัวเองจริง และเขาเห็นความเป็นจริงในประเทศไทย ภาพที่สวยงามนั้นก็เริ่มจางหายไปอย่างรวดเร็ว เมื่อเขาเริ่มพูดคุยกับคนที่อยู่ที่นี่ และเริ่มคุยถึงสภาพที่ท่าเรือ เมื่อเขาเริ่มพูดถึงสภาพที่กรมศุลกากร *เกี่ยวกับการจราจรและเรื่องนั้น เรื่องนี้ สภาพของท่าเรือในเมืองไทยนั้นยากมาก ในด้านกายภาพมีการปรับปรุงให้ดีขึ้น แต่ด้านการบริหารงานยังคงซับซ้อนอย่างมาก และ****คุณจะมีปัญหาอันไม่จบสิ้นในการทำงานเอกสารสำหรับทางการ และคุณก็จะมีปัญหากับคนของกรมศุลฯ และแน่นอน เขาก็เรียกเงินสินบนจากคุณ เรื่องคอรัปชั่นและอะไรทำนองนั้นเหล่านี้คือด้านลบสำหรับประเทศไทย และเป็นปัญหาใหญ่"***

"เอเย่นต์ศุลกากรส่วนใหญ่ก็คืออดีตเจ้าหน้าที่กรมศุลฯ แล้วเขาก็ย้ายข้ามถนนมาเปิดสำนักงาน งานของพวกนี้คือการติดต่อกับระบบ รวมทั้งการให้สินบนเจ้าหน้าที่กรมศุลฯ ดังนั้นคุณก็ไม่จำเป็นต้องให้สินบนเจ้าหน้าที่กรมศุลฯด้วยตัวคุณเอง ทั้งหมดที่คุณต้องทำคือจ่ายค่าธรรมเนียมให้เอเย่นต์ศุลกากร ซึ่งรวมถึงเงินสินบนด้วย *ดังนั้นคุณไม่ต้องให้สินบนเจ้าหน้าที่ แต่เอเย่นต์ต้องให้ อาชีพนี้เรียกว่า ที่ปรึกษา"*

"หน่วยงานที่ลูกค้าของผมเจอเรื่องคอรัปชั่นคือกรมศุลกากรแน่นอน บางครั้งติดต่อด้วยยากมาก บางครั้งก็มีกรมตำรวจ"

"มีปัญหากับกรมศุลฯ เช่นการกักของไว้ หรือการตีความเพื่อหารายได้หากมีรายได้ไม่พอ ดังนั้นก็มีวิธีคิดต่างๆ เกี่ยวกับวิธีการที่เขาจะรีดไถเงินจากลูกค้า"

"ถ้ามีการปรับปรุงกรมศุลฯได้ก็จะดีมาก"

"กฎเกณฑ์ขาดความชัดเจน เรื่องนี้ทำให้เราลำบาก ดูเหมือนว่าจะมีการจงใจทำให้ขาดความชัดเจน เพื่อเปิดโอกาสให้มีการตีความกันเองในภายหลัง เป็นเรื่องยากทีเดียว เขาปรับคุณเป็นจำนวนเงินมหาศาลถ้าคุณจ่ายน้อยไป ที่ผ่านมาเราแก้ปัญหานี้ด้วยการเจรจาต่อรอง ถ้าเราเลือกที่จะเอาเรื่องขึ้นศาล เราต้องจ่ายเต็มจำนวนที่เขาประเมิน *นี่เป็นเงินหลายๆล้านดอลลาร์"*

"ตอนนี้ผมเข้าใจวิธีการสำหรับ FTA แล้ว และก็ได้มาด้วยความล้มลุกคลุกคลานและความอดทน ตอนที่มีการเริ่มใช้เอฟทีเอใหม่ๆ ***เราไปที่กรมศุลฯ ตอนนั้นต่างคนต่างก็ใหม่ เจ้าหน้าที่ไม่รู้เรื่องอะไรเลย*** *ตอนผมมาเป็นผู้จัดการที่เมืองไทยใหม่ๆ ต้องเผชิญกับสิ่งที่ชวนให้หงุดหงิดท้อถอยในทุกระดับ ผมคงอยู่ไม่รอดมาจนถึงทุกวันนี้ ถ้าไม่ก้าวถอยหลัง และบอกกับตัวเองว่าผมจะตายที่นี่ ถ้าผมไม่ก้าวถอยหลังแล้วทำใจ ค้นหาระบบ ค้นหาวิถีทาง ดังนั้นถ้าผมต้องกลับไปกรมศุลฯสามครั้ง ผมก็จะทำ เราก็อดทน กรอกเอกสารทุกอย่าง กลับไปอีก และแก้ไข ตอนนี้ทุกอย่างอยู่อินเตอร์เน็ทแล้ว และมันก็ใช้การได้ เป็นเรื่องที่วิเศษมาก"*

"บัตรศุลกากร บัตรส่งออก เป็นเรื่องที่น่าเบื่อมาก เพื่อขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า คุณต้องมีบัตรส่งออก ซึ่งปีหน้าจะมีการทำให้เป็นระบบ ซึ่งผมก็ต้องไปทำเรื่องนี้ใหม่หมด"

"เรื่องศุลกากรเป็นเรื่องที่ผมถนัดเพราะผมเคยอยู่กรมศุลฯในออสเตรเลียมาก่อน ระบบที่นี่ไม่ได้เลวร้าย แต่ในบางด้าน มันก็ไม่มีเหตุผล ***วิธีการเคลียร์ของของกรมศุลฯในเมืองไทยคือ คุณทำผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ แต่คุณก็ต้องทำแบบมือ คือแบบกระดาษด้วย เรื่องนี้สำหรับผม ไม่มีเหตุผล เพราะในชาติตะวันตกและในออสเตรเลีย การศุลกากรเป็นระบบอิเล็กทรอนิกส์หมด และจะมีการจัดการกับข้อยกเว้นหรือเจาะดูหมวดสินค้าที่เป็นข้อยกเว้น*** *แต่สำหรับการศุลกากรเมืองไทย คุณต้องให้ข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ แล้วคุณก็ต้องเดินทางไปที่*

กรมศุลพร้อมเอกสารของคุณและยื่นเอกสารด้วยเช่นกัน สำหรับผม เรื่องนี้ออกจากบ้านอไปหน่อย ทำไมต้องทำแบบนี้ด้วย"

"ผมคิดว่ากรมศุลฯควรปรับใช้ระบบใหม่ คือเป็นระบบอิเล็กทรอนิกส์ให้สมบูรณ์ แล้วจัดการกับข้อยกเว้นด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ ไม่ใช่ด้วยมือ ***เพราะเมื่อเปิดโอกาสให้ทำด้วยมือ ก็เปิดโอกาสให้มีการตีความ*** *กรมศุลฯต้องใส่ข้อมูลลงในระบบว่าต้องการดูสินค้าที่มีรายละเอียดยังไง เช่นสินค้าต้องห้ามอย่างยาเสพติด หรือสินค้าอื่นๆ หรือของที่มีการจ่ายภาษีน้อยเกินไป เหล่านี้สามารถสร้างฐานข้อมูลในระบบอิเล็กทรอนิกส์ได้ และผมคิดว่ารัฐบาลไทยอาจจะยังใช้ประโยชน์เรื่องนี้ไม่เต็มที่"*

"กรมศุลกากรคือปัญหาใหญ่ วิธีการที่เขาคิดคำนวณภาษีขาเข้า ภาษีขาเข้าของไทยคำนวณโดยใช้ราคา CIF คือราคาสินค้ารวมค่าขนส่ง เมื่อ freight forwarder ต้องใส่อัตราค่าขนส่งทางอากาศที่เป็นทางการ ส่วนใหญ่ในกรณี 90% คุณจ่ายน้อยกว่าอัตราที่เขาประกาศ ถ้าผมเป็นลูกค้าที่ดี เขาก็ให้ราคาที่ดีที่สุดแก่ผม ถ้าผมใช้บริการการบินไทยส่งของน้ำหนัก 100 กก.มากรุงเทพฯ อัตราทางการคือ $3.50 แต่ผมจ่าย $1.30 แต่ตามกฎหมายเขาคิดภาษีจากอัตราที่ประกาศไว้ แต่คู่แข่งผมส่งของปริมาณมาก เขาก็ไม่มีปัญหา นี่คือปัญหาที่ผมเจอกับกรมศุลฯ ผมต้องจ่ายภาษีขาเข้า 25-40% ในตอนนี้ FTA ก็ช่วยได้นิดหน่อย แต่งานเอกสารยังไม่ถูกต้อง 100% ***ผมรู้สึกว่าโดยทั่วไปแล้วมีการคอรัปชั่นเต็มไปหมด ทุกคนคาดหวังว่าคนอื่นก็ฉ้อราษฎร์บังหลวง ถ้าคุณพยายามเป็นคนซื่อสัตย์ คุณทำไม่ได้ คุณต้องฉ้อราษฎร์บังหลวงด้วย เป็นการยากมากที่จะทำในสิ่งที่ถูกต้อง ผมรู้ว่าคู่แข่งผมทำอะไรบ้าง เขาละเมิดกฎหมายอย่างที่คุณคงไม่อยากเชื่อว่าจะทำได้ แน่นอน ว่ามีคนในกรมศุลฯที่ดูแลเขาอยู่*** *เท่าที่ผมเห็นคนบางคนมีอิทธิพลมากในทุกแง่มุมของชีวิต อย่างเช่นเพื่อนที่เมาเหล้าของผมก็รอดจากตำรวจได้ ตำรวจทำให้ฝรั่งลำบาก เพื่อนผมเมาเหล้าขับรถ เขาเสี่ยงที่จะเสียใบขับขี่ แต่เขาโทรหาหัวหน้า หัวหน้าโทรหาตำรวจ แล้วตำรวจก็ปล่อยตัวเขา ถ้าเรื่องนี้เกิดขึ้นกับผม เขาจะทำยังไงกับผมก็ได้ ผมรู้ว่าจะเกิดอะไรขึ้น ผมก็เลยต้องยอมทำตามระบบ ผมไม่คัดค้านระบบ แต่ถ้าคุณพยายามเป็นคนซื่อสัตย์ มันจะไม่ได้ผลเลย"*

"กรมศุลกากรหรือ สำหรับโปรเจ็กปัจจุบันไม่ยากเท่าไร มีปัญหาเหมือนกัน แต่ผมส่งลูกน้องคนไทยไปเจรจากับเขา แต่มีอีกหลายๆกรณีที่ไม่ใช่เรื่องง่ายในการติดต่อกับกรมศุลฯ"

"เรานำเข้าและส่งออกตลอดเวลา เราใช้ลูกน้องคนไทยจัดการเรื่องกรมศุลฯ เรามีเอเย่นต์ช่วยเราอยู่"

"มีท่าเรือแห่งหนึ่งที่เป็นปัญหา ท่าอื่นๆไม่มีปัญหา เราก็เลยหลีกเลี่ยงท่าเรือแห่งนั้น มันฝังรากลึกเกินกว่าจะเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว ต้องใช้เวลาเป็นปีๆกว่าจะกำจัดการคอรัปชั่นให้หมดไปจากระบบ *เราไม่จ่าย เราไปคุยกับเขา และอธิบายให้เขาฟัง ส่วนมากเราจะแก้ปัญหาได้ เราต้องใช้เวลาในการไปเจรจา* ***บริษัทมีนโยบายไม่จ่ายสินบนหรือค่าน้ำร้อนน้ำชา ถ้าผมถูกจับว่าจ่ายเงินสินบน ผมจะถูกไล่ออก บางคนเขาจ้างคนกลางให้จ่ายสินบนแทน แล้วหาทางให้ความชอบธรรมกับเงินที่จ่ายไปไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง แต่ถ้าคุณทำอย่างนั้นก็เท่ากับคุณเปิด***

ประตู เขารู้ว่าคุณพร้อมจ่าย เขาก็จะกระโดดใส่คุณทุกครั้ง *แต่ผมคิดว่าตอนนี้สภาพก็คงดีขึ้นแล้ว ที่ยังมีปัญหาอยู่คือที่ท่าเรือคลองเตย”*

*“กรมศุลฯน่าจะมีความคิดสร้างสรรค์มากกว่านี้ บริษัทหนึ่งที่ผมมีหุ้นอยู่ด้วยทำการนำเข้าเนื้อแกะจากรัฐออสเตรเลียตะวันตก ในเดือนมกราคม 2005 เพื่อนผมได้ใบอนุญาตให้นำเข้าเนื้อแกะได้ ใบอนุญาตเพื่อนำเข้าเนื้อแกะแช่เย็น ดี จากนั้นคุณต้องมีใบอนุญาตเพื่อขนเนื้อแกะจากสนามบินไปสู่ที่ๆคุณต้องการ โอเค ไม่ยักรู้ว่ามีอย่างนี้ จากนั้น ในที่ๆคุณจะต้องส่งเนื้อแกะไป ที่นั่นก็ต้องได้รับใบอนุญาตและทำให้แน่ใจว่าคุณมีห้องเย็นขนาดใหญ่พอ ทั้งหมดนี้ ไม่มีความจำเป็น คุณจ่ายภาษีขาเข้าแล้ว ใครจะแคร์ล่ะว่ามันจะไปที่ไหน ดังนั้น****เรื่องที่ทุกสิ่งทุกอย่างต้องมีใบอนุญาตเป็นสิ่งที่กำลังฆ่าเมืองไทย ผมเคยอยู่ในอินโดนีเซีย ดูไบ ไนจีเรียมาหลายปี ยิ่งคุณมีใบอนุญาตมากแค่ไหน ก็ยิ่งเปิดโอกาสให้ข้าราชการมารีดไถคุณได้มากขึ้นเท่านั้น”***

“เมื่อเนื้อแกะมาถึงตอนกลางเดือนมกราคม หน่วยงานรัฐก็บอกเราว่า “โอ คุณไม่มีใบอนุญาตให้นำเข้าสัตว์ที่ตายแล้ว” เพื่อนผมบอกว่า “ใบอนุญาตเพื่อนำเข้าสัตว์ที่ตายแล้วหรือ? ก็นี่ไง ผมมีใบอนุญาตให้นำเข้าเนื้อแกะแช่เย็น” “แต่คุณไม่มีใบอนุญาตสำหรับสัตว์ที่ตายแล้ว” เพื่อนผมถามว่า “อ้าว แล้วกฎนี้เริ่มมีมาตั้งแต่เมื่อไร?” “วันที่หนึ่งมกราคม” “แล้วรัฐบาลจะประกาศใช้กฎเมื่อไรล่ะ” “เราก็กำลังบอกคุณอยู่เดี๋ยวนี้แล้วไง” นั่นคือวันที่ 14 มกราคม คุณอยู่ที่นั่น แต่คุณเอาของออกมาไม่ได้ เพราะคุณไม่มีใบอนุญาตนำเข้าสัตว์ที่ตายแล้ว นี่มันเรื่องตลก แต่มันคือความจริง และถ้าคนในกระทรวงพาณิชย์ หรือกรมการค้าต่างประเทศได้ยินเรื่องนี้ เขาก็จะหัวเราะ เรื่องนี้มันเหลวไหลสิ้นดี แต่เขาก็ปล่อยให้กรมศุลฯทำเรื่องแบบนี้ ***ผมได้ยินเรื่องกรมศุลฯ ใช่เขาจ่ายสินบนกัน เพื่อให้เจ้าหน้าที่หันหน้าไปทางอื่น คุณจ่ายเงินเขา เขาก็มองข้ามการเก็บภาษีอากร นี่เป็นเรื่องปกติที่นั่น มีการคอรัปชั่นที่นั่น รัฐบาลต้องกำจัดการคอรัปชั่นที่ท่าเรือ แต่เพื่อจะทำเช่นนั้น คุณต้องมีกฎเกณฑ์ที่ชัดเจน และคุณไม่ควรจำเป็นต้องมีใบอนุญาตนำสัตว์ที่ตายแล้วเข้ามา ในเมื่อคุณมีใบอนุญาตนำเนื้อแกะแช่เย็นเข้ามาอยู่แล้ว”***

“เหตุเพราะสหภาพยุโรปได้ลดหรือจำกัดการการนำเข้าเนื้อไก่หรือกุ้งไทยอะไรทำนองนั้น กรมศุลฯไทยก็เลยตอบโต้อย่างหนักหน่วง บอกว่า “OK ถ้าอย่างนั้น ใครจะนำเข้ามาเมืองไทย เราก็จะเข้มงวดเหมือนคนพวกนั้น” ดังนั้นในเดือนมิถุนา กรกฎาคม เขาก็ออกมาบอกว่า โอเค คุณอยากนำเข้าอะไรก็ตาม เราต้องการการแจ้งล่วงหน้า 14 วัน”

“ในออสเตรเลีย ถ้าคุณต้องการนำเข้าของสักชิ้นจากเมืองไทย คุณไม่ต้องไปขอใบอนุญาตอะไร ยกเว้นจะเป็นหนังสัตว์ หรือไม้ หรืออะไรแบบนั้น ปกติแล้ว คุณจ่ายภาษีสำหรับสินค้าที่คุณนำเข้า ถ้าสินค้านั้นมีภาษี แต่ในเมืองไทย คุณต้องมีใบอนุญาตก่อน แล้วคุณก็ต้องผ่านกระบวนการเพื่อเสียภาษีขาเข้า และให้ตายเถอะ ในการขอใบอนุญาต ข้อมูลที่คุณต้องใช้ แม้ว่าคุณจะได้รับส่งเสริมจากบีโอไอ ผมคิดว่าคุณก็ยังต้องใช้ใบอนุญาต ซึ่งเป็น

เรื่องที่ไม่น่าจำเป็นเลย และก็อีกแหละทำให้มีงานเอกสารมากขึ้น และก็อีกนั่นแหละ มันเปิดโอกาสให้มีการคอรัปชั่น ผมหวังว่าการศึกษาวิจัยของคุณจะรายงานอย่างตรงไปตรงมา เพราะมีการคอรัปชั่นจริงๆ"

"เวียดนาม ซึ่งเป็นคนฉลาดมาก เขาอาจจะได้เห็นสิ่งทั้งหมดเหล่านี้ และก็อาจจะถามตัวเองว่า เราจะทำยังไงให้ดีกว่าที่ประเทศไทยทำ และประเทศแรกที่กลายเป็นดูไบแห่งตะวันออกไกล และประกาศว่าจะตัดระบบราชการที่อืดอาดยืดยาดนั้น ประเทศนั้นจะได้รับชัยชนะ ในดูไบ รัฐบาลสะอาด และให้การสนับสนุนการลงทุนของต่างชาติ ดูอย่างการท่าของดูไบ Dubai Port authority ไม่มีการคอรัปชั่น ทุกอย่างใช้ระบบคอมพิวเตอร์หมด ประเทศไทยสามารถทำแบบเดียวกันได้ ชาวต่างชาติชอบอยู่ที่นี่เพราะมีโครงสร้างสาธารณูปโภค เราอยากให้รัฐบาลกล้าทำเรื่องนี้ กวาดล้างเรื่องการคอรัปช่น และทำให้บริษัทต่างๆนำเข้าและส่งออกโดยไม่ถูกก่อกวน"

"กรมศุลกากร เป็นหน่วยราชการที่เราต้องติดต่อมากที่สุด เช่นเดียวกับอีกหลายๆบริษัทในเมืองไทย คุณต้องทำให้แน่ใจว่าคุณมีเอกสารที่จำเป็นพร้อมทั้งหมด ส่วนใหญ่แล้วเราไม่มีปัญหา เราจ้างเอเย่นต์ทำเรื่องนี้ให้เรา"

"การศุลกากรในเขตส่งออก** export zone เมื่อเราขนส่งสินค้าเข้าและออก เราต้องเคลียร์เรื่องศุลกากร ซึ่งกลายเป็นปัญหาใหญ่ของเรา ผลิตภัณฑ์บางชิ้นของเราต้องส่งไปผลิตต่อนอกเขต เราผลิตชิ้นส่วนเหล็ก ต้องเอาไปเคลือบไม่ให้เห็นสนิม เรานำเข้าชิ้นส่วนเหล่านี้ เอามาเจีย แล้วส่งไปเคลือบสังกะสี แต่ก่อนที่เราจะทำเช่นนั้นได้ เราต้องส่งเอกสารมากมายไปที่กรมศุลกากร และนี่เป็นกิจกรรมที่ใช้เวลานานมาก งานเอกสารและเวลาที่ต้องใช้ สิ่งที่เคยเป็นเรื่องง่าย ตอนนี้เราต้องรออนุมัติจากกรมศุลฯ ทำให้การผลิตของเราล่าช้า ลูกค้าของเราตอนนี้บ่นว่าเราที่ส่งของช้า แล้วก็ยังมีเรื่องภาษีขาเข้า เราต้องจ่ายภาษีขาเข้าเมื่อนำของเข้าประเทศไทย เหล่านี้เป็นความไม่สะดวกที่เราต้องเผชิญ มีเรื่องที่ยุ่งยากกว่าที่เราคาดหมาย"

*"ต้นทุนสำหรับลูกค้าเพิ่มขึ้น 10% เพราะภาษีขาเข้า ผมได้พบเจ้าหน้าที่กรมศุลฯที่ลาดกระบัง และอธิบายสถานการณ์ของเราให้ฟัง เขามีความเข้าใจมาก เรื่องที่ผมร้องทุกข์คือ ผมซื้อผลิตภัณฑ์จากซับพลายเออร์ในเมืองไทย เราเอาของนั้นเข้ามาในลาดกระบัง ใน Export Zone เรานำวัสดุนั้นไปผลิตให้สมบูรณ์แล้วก็ส่งออกไป แล้วเราก็ต้องเสียภาษีนำเข้า 10% ให้ประเทศไทย ข้อโต้แย้งของผมคือ**สินค้านี้ถูกผลิตในเมืองไทยอยู่แล้ว ได้จ่ายภาษีขาเข้าไปแล้ว แล้วผมก็ต้องมาจ่ายภาษีอีกเป็นครั้งที่สอง เมื่อส่งออกจากเขต **export zone** ราคาของเราจึงสูงขึ้น เราไม่ได้ทำกำไรอะไรเลย รัฐบาลได้ภาษีสองต่อ และต้นทุนก็สูงขึ้น สุดท้ายก็ทำให้เราแข่งขันไม่ได้ และอาจส่งผลต่อธุรกิจในระยะยาวของเราในเมืองไทย นี่เป็นประเด็นที่เรากำลังเจรจากับกรมศุลฯ สิ่งที่ผมอยากร้องเรียนคือเรื่องขั้นตอนกระบวนการ เราต้องจ้างคนหนึ่งคนเพียงเพื่อติดต่อกับกรมศุลฯ"***

***"กรมศุลฯในเมืองไทยก็ OK แต่เขาคิดภาษีคุณแพงเกินไปเสมอ และคุณต้องสู้กับเขา วิธีที่ง่ายที่สุดคือจ้าง freight forwarder ที่ทำงานกับบริษัทใหญ่ๆ** ผมใช้บริษัทญี่ปุ่นทำ freight forwarder คนอื่นบอกว่า โอ้โห แพงมาก แต่คุณสามารถยกหูโทรศัพท์ถึงใครบางคน แล้วทุกอย่างก็เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วเท่าที่เขาจะทำให้ได้ เขา*

รู้จักคนในกรมศุลฯ เขาก็สามารถจัดเวลาให้เราไปพบกรมศุลฯได้ เราต้องจ่ายเงิน แต่เรื่องนี้มันง่ายสำหรับบริษัทใหญ่"

"กระทรวงที่น่าปรับปรุงที่ทางธุรกิจเกี่ยวข้อง ก็น่าจะเป็น กรมศุลฯ สรรพากร ที่ต้องให้โปร่งใส ให้เท่าเทียมกัน กฎทุกอย่างควรจะต้องเป๊ะๆไปเลย ไม่ใช่ว่า open for interpretation ซึ่งมันมีเยอะ โดยเฉพาะที่กรมศุลฯ บางทีพิกัดนี่ แล้วแต่เขาคิด *มันไม่ได้เกี่ยวกับธุรกิจตัวนี้ แต่เกี่ยวกับธุรกิจตัวอื่นของผม ซึ่งเราก็ต้องมีสั่งของเข้ามา คือแต่ละครั้งที่เข้ามานี่ บางทีสินค้าตัวเดิม บางทีพิกัดเขาวันนี้ บอกว่าไม่เอาละ เปลี่ยนเป็นอีกพิกัดหนึ่ง ต้องเสียภาษีมากขึ้น อย่างนี้อ่ะ เพื่อที่จะเอารายได้เข้ารัฐ อย่างนี้ก็ไม่ถูก เพราะบางครั้ง พวกนี้เราพึ่งพิกัด ของที่เราสั่งเข้ามา เราต้องไปถามกรมศุลฯก่อนละ โอเค อันนี้เข้ามานะ เสียภาษีเท่าไร หลังจากนั้นมันก็คือมันก็คือต้นทุนเรา เราก็มาขายลูกค้าต่อ บางครั้งเรา commit กับลูกค้าไปแล้ว ที่พิกัดตัวนี้ แต่พอเอาเข้าจริงๆ เข้ามาถึง เขาบอกไม่ได้แล้ว ต้องมากกว่านั้น เราก็ตาย ใช่ไหม"(ผู้จัดการคนไทย)*

"ผมว่าเรื่องนี้ก็คงเกี่ยวกับเรื่องเงิน คือบางครั้งนี่ ถ้าคุณได้ข่าวโดยทั่วไป เขาก็จะบอกว่า กรมศุลฯนี่โกงเยอะที่สุด เพราะว่าทุกอย่างเขากักคุณได้นี่ ใช่ไหม เข้ามาถึงเขาก็อาจจะบอกว่า โอเค กว่าจะประเมินภาษีของคุณ เขาดึงไปซะสองวัน คุณก็ตายแล้ว เสียค่า rent ค่าอะไรต่างๆใช่ไหม คือบางครั้ง ดึง เพื่อให้คุณต้องทำอะไรบางอย่าง เพื่อที่จะให้มันเร็ว อะไรทำนองนั้นน่ะ" *(ผู้จัดการคนไทย)*

"บริษัทฝรั่ง ก็คือคนไทยเข้าไป handle ก็คือต้องจ้างคนไทยนั่นแหละ แล้วคนไทยก็บอกว่า มันติดตรงนี้อ่ะ แต่ถ้าคุณจะเอาเร็ว คุณก็ต้องอย่างนี้อ่ะนะ จะเอาไหม ถ้าไม่เอา คุณก็รอตามขั้นตอน ใช่ไหม ***บางที ฝรั่งก็ว่าเสียเท่านี้ มันก็คุ้มกว่าที่จะต้องไปเสียอย่างอื่น เค้าก็ต้องทำ แต่ว่าในหัวเขาคิดว่า โอ้ มันลำบาก*** *แต่บางคนเขาก็คิดได้ว่า โอเค อันนี้มันก็คุ้ม คือ cost ของการทำ business ก็ยอมไป ก็จบ ถ้ามันไม่มากเกินไป ใช่ไหมครับ" (ผู้จัดการคนไทย)*

5.2 สาระสำคัญ - ความเห็นของนักลงทุนต่อกรมสรรพากร

ความเห็นหลักๆของนักลงทุนต่อกรมสรรพากรอาจสรุปได้ดังนี้

1. เมื่อเปรียบเทียบประเทศไทยกับหลายๆประเทศที่พัฒนาแล้วในเอเชีย นักลงทุนเห็นว่าต้นทุนด้านภาษีของไทยสูงกว่าประเทศอื่นๆ ยกตัวอย่างเช่น

- ภาษีเงินได้นิติบุคคลในฮ่องกง 16 % สิงคโปร์ 20 มาเลเซีย 28 ประเทศไทย 30 บวกภาษีหัก ณ ที่จ่ายสำหรับเงินปันผลอีกประมาณ 7% ดังนั้นอัตราภาษีจริงๆที่ต้องจ่ายคือ 37%
- ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาก็สูงกว่าในฮ่องกงและสิงคโปร์ ฮ่องกงเก็บ 15% สิงคโปร์เสียภาษีสูงสุด 20% ภาษีสูงสุดในไทยคือ 37%
- ภาษีหัก ณ ที่จ่ายที่เก็บกับคู่กรณีในต่างประเทศ ทำให้ต้นทุนสูงมากขึ้น

2. นักลงทุนจำนวนไม่น้อยเห็นว่ากรมสรรพากรจงใจเพ่งเล็งนักลงทุนต่างชาติเพื่อทำการตรวจสอบมากกว่าบริษัทไทย ทั้งๆที่ธุรกิจไทยแจ้งรายได้ต่ำกว่าความเป็นจริงเป็นจำนวนมาก แต่ไม่ถูกจับ

3. ความไม่แน่นอนในการตีความ

- เช่นกรณีชินคอร์ป ทีแรกบอกว่าการขายหุ้นนี้ไม่ต้องเสียภาษี พอลมการเมืองเปลี่ยนก็เปลี่ยนทิศทาง ก็ต้องเสียภาษี
- การตัดสินกรณีต่างๆ ยังคงยากที่จะได้รับการตัดสินจากกรมสรรพากร และการขอคืนภาษี ก็ยังเป็นปัญหาอยู่
- กรมสรรพากรเลือกตีความตามใจชอบ เพราะเจ้าหน้าที่ได้ค่าคอมมิชชั่น หรือโบนัส ทำให้คนไม่ไว้ใจระบบ

4.ปัญหาระบบราชการที่อืดอาดและไร้ประสิทธิภาพและความไร้มารยาทในการติดต่อบริษัทต่างชาติ เช่น

- กรณีที่กรมสรรพากรขอสำเนาการยื่นส่งภาษีที่เคยส่งให้ไปแล้ว ทั้งๆที่มีต้นฉบับอยู่แล้ว
- กรณีเจ้าหน้าที่กรมสรรพากรบุกรุกเข้ามาในโรงงานที่เพิ่งเปิดใหม่ โดยไม่ทำนัดหมาย
- การไม่มีเครื่องมือเพื่อรับเงินในรูปแบบอื่นใด ยกเว้นเงินสด ทำให้นักลงทุนประสบปัญหาในการจ่ายภาษีด้วยบัตรเครดิต และยังถูกขู่ว่าจะถูกปรับอีก 7% หากชำระภาษีล่าช้า
- การที่ต้องส่ง VAT ทุกเดือน นักลงทุนให้ความเห็นว่าจะช่วยได้มากเรื่องงานเอกสารถ้าต้องยื่นภาษีทุกไตรมาสแทนที่จะเป็นทุกเดือน และความล่าช้าในการขอภาษีคืน
- ภาษีหัก ณ ที่จ่ายที่ควรได้รับการทบทวน เพราะเป็นการเพิ่มต้นทุนสำหรับนักลงทุน
- การที่กรมสรรพากรเปลี่ยนเจ้าหน้าที่บ่อยมาก ซึ่งทำให้บริษัทต้องชี้แจงให้ความรู้เจ้าหน้าที่คนใหม่ซ้ำแล้วซ้ำเล่า
- นักธุรกิจที่เดินทางไปๆมาๆ และอาจถูกเรียกเก็บภาษีซ้ำซ้อนจากทั้งสองประเทศ

5 ปัญหาคอรัปชั่น

- กรมสรรพากรมีการกระจายอำนาจไปตามเขต ไม่มีความเห็นที่มาจากศูนย์กลางเรื่องกฎหมายภาษี และมีการคอรัปชั่น เช่น ภูเก็ตมีชื่อเสียงฉาวโฉ่
- นักลงทุนเสนอว่าเพื่อให้กระบวนการนี้รวดเร็วขึ้นและมีความโปร่งใสมากขึ้น รัฐบาลควรรวมศูนย์กรมสรรพากร
- บริษัทที่มีนักบัญชีไม่ดี แก้ปัญหาด้วยการให้สินบนกรมสรรพากรมาตลอด

บทสัมภาษณ์ - ความเห็นของนักลงทุนต่อกรมสรรพากร

"เราต้องติดต่อกับกรมสรรพากรค่อนข้างมากในช่วงปีที่ผ่านมา ผมเห็นว่ามีการปรับปรุงขึ้นมาก ทุกวันนี้ดีกว่าในอดีต แต่ก็ยังมีเรื่องที่สามารถปรับปรุงได้มากขึ้น เช่น ***การตัดสินกรณีต่างๆ ยังคงยากที่จะได้รับการตัดสินจากกรมสรรพากร และการขอเงินคืน refund ก็ยังเป็นปัญหาอยู่"***

"*ผมคิดว่า****เรื่องหนึ่งที่นักลงทุนต่างชาติเป็นห่วง คือรู้สึกกรมสรรพากรจงใจเพ่งเล็งนักลงทุนต่างชาติเพื่อทำการตรวจสอบมากกว่าบริษัทไทย เพราะงานตรวจบัญชีมักจะเกิดขึ้นกับบริษัทต่างชาติมากกว่าบริษัทไทย"*

"เราแนะนำให้ลูกค้ามีสมุดบัญชีเพียงเล่มเดียว ผมมีลูกค้าที่ถูกตรวจสอบจากกรมสรรพากร และเราสามารถเข้าไปช่วยเจรจาต่อรองให้ได้โดยใช้เหตุผลและได้รับผลลัพธ์เป็นที่น่าพอใจโดยไม่ต้องจ่ายเงินใต้โต๊ะ ผมได้ยินเรื่องเกี่ยวกับกรมสรรพากรก่อนมาถึงเมืองไทย เราได้พบกรมสรรพากรในหลายกรณี และในบางกรณีก็มีคนบอกเราว่าเราไม่มีวันชนะ แต่เราก็สามารถแสดงข้อมูลทุกอย่างให้กรมสรรพากรดู และทำให้เขาตัดสินอย่างเป็นธรรมกับเรา คือคืนภาษีหัก ณ.ที่จ่าย withholding tax ให้กับลูกค้าได้เมื่อมีการถูกหักอย่างไม่เป็นธรรม ผมคิดว่ามันอยู่ที่ระดับนะ ***คนเหล่านี้ที่พูดถึงกรมสรรพากรในแง่ลบ น่าจะติดต่อกับข้าราชการระดับล่าง เป็นไปได้ที่ผู้เสียภาษีจะเสนอสินบนก่อน โดยที่เจ้าหน้าที่ไม่ได้ขอ เพื่อจะได้แก้ปัญหา แต่นั่นไม่ใช่วิธีการของเรา"***

"ผมไม่มีหลักฐานที่แสดงว่าบริษัทต่างชาติถูกหมายหัวเป็นพิเศษ แต่ดูออกจะแปลกที่กรณีใหญ่มักจะเป็นกรณีของต่างชาติ ***ดูเหมือนธุรกิจไทยจะมีการแจ้งรายได้ต่ำกว่าความเป็นจริงเป็นจำนวนมาก แต่ไม่ถูกจับ*** *เช่นผมไปซื้อแบตเตอรี่รถยนต์ ก็ไม่มีใบรับรองกลุ่มสินค้า batch certificate ราคาประมาณสองพันบาท ทำไมคนเหล่านี้ไม่ถูกตรวจจับ จริงๆแล้วกรมสรรพากรควรตรวจสอบสิ่งเหล่านี้ พยายามให้ธุรกิจเหล่านี้จดทะเบียนเสียและจ่ายภาษีอย่างที่ควรจะจ่าย ก็จะได้เงินเข้าคลังมากขึ้นเยอะ"*

"ภาษีในเมืองไทยสูงเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆในภูมิภาค ภาษีรายได้บริษัทในฮ่องกงอยู่ที่ประมาณ 16 % สิงคโปร์ 20 มาเลเซีย 28 และจะลดลงอีก ประเทศไทย 30 บวกภาษีหัก ณ ที่จ่ายสำหรับเงินปันผล อีกประมาณ 7% ดังนั้นอัตราภาษีจริงๆที่ต้องจ่ายในประเทศไทยคือ 37% ซึ่งสูงกว่าประเทศอื่นๆมาก"

"ภาษีเงินได้บุคคลก็สูงกว่าในฮ่องกงและสิงคโปร์ ฮ่องกงเก็บ 15% สิงคโปร์เสียภาษีสูงสุด 20% ภาษีสูงสุดในไทยคือ 37%"

"ภาษีหัก ณ ที่จ่ายที่เก็บกับคู่กรณีในต่างประเทศ หลายๆประเทศจะไม่บังคับเก็บภาษีหัก ณ ที่จ่ายเมื่อจ่ายไปต่างประเทศ *ยกตัวอย่างเช่น ถ้าธุรกิจของเราจ่ายค่าธรรมเนียมการบริการให้กับบริษัทแห่งหนึ่งในไอร์แลนด์ เราต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย 15% ก่อนจะจ่ายออกไป* ***ที่สิงคโปร์คุณไม่ต้องจ่ายภาษีนี้ เราก็เลยต้องบวกภาษีนี้เข้าไปในต้นทุน ทำให้ต้นทุนเราสูงมากขึ้น*** *เพราะเราต้องจ่ายภาษีตัวนี้เอง มันจึงเป็นภาระ"*

"เมื่อกรมสรรพากรเข้ามาและบอกว่า "ขอสำเนาการยื่นส่งภาษีปีนั้นปีนี้ที่คุณเคยส่งมาให้เรา" อะไรกัน ก็คุณคือกรมสรรพากร คุณควรมีต้นฉบับ ทำไมคุณถึงไม่มีต้นฉบับ ต้นฉบับอยู่ที่ไหน *ทำไมเราต้องทำงานจากสำเนา ทำไมไม่ทำงานจากต้นฉบับที่เราส่งให้คุณ ทำไมคุณต้องมาขอสำเนาเอากับเรา เขาก็บอกว่า "เอาสำเนามาให้เรา" คุณเดินไปที่สำนักงานกรมสรรพากร มีกองกระดาษเต็มท่วมไปหมด ทำให้คุณสงสัยว่าแบบฟอร์มยื่นส่งภาษีของคุณมันไปลงเอยที่ไหน ทำไมเขาถึงไม่มีต้นฉบับของคุณ ก็คุณเป็นหน่วยงานที่ต้องตรวจสอบบัญชีไม่ใช่หรือ ทำไมคุณถึงไม่มีเอกสารที่เราส่งไปให้แล้ว ทำไม ผมคิดว่ากระบวนการและขั้นตอนจำนวนมากเป็นสิ่งที่เป็นระบบราชการที่อืดอาดล่าช้ามาก สิ่งเหล่านี้สามารถทำให้รวดเร็วขึ้นได้* ***ผมเคยอยู่ในฮ่องกงกับสิงคโปร์มาก่อน ไม่เคยเจอ red tape แบบนี้มาก่อน"***

"กรมสรรพากรกับการตัดสินกรณีชินคอร์ป ที่บอกว่าการขายหุ้นนี้ไม่ต้องเสียภาษี แล้วทันใดนั้น ลมการเมืองก็เปลี่ยนทิศทาง ทันใดนั้นการขายหุ้นนั้นก็ต้องเสียภาษี นี่แสดงถึงความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นหรือเปล่า ซึ่งกรมสรรพกากรจะพิจารณากรณีย้อนหลัง ในเมื่อลมการเมืองได้เปลี่ยนทิศแล้ว เราจะเก็บภาษีกับทุกอย่าง และเราจะไม่พิจารณาถึงความสมเหตุสมผลเป็นกรณีไป *เรื่องนี้ทำให้นักลงทุนเป็นห่วงว่าเมื่อมีการพิจารณาทบทวนกรณีของเขาแล้ว จะไม่มีการพิจารณาโดยขึ้นอยู่กับน้ำหนักเหตุผล เป็นเรื่องน่าสนใจว่าเขาจะแก้ไขพรบ.ธุรกิจคนต่างด้าวยังไง จะมีการจัดการเรื่องนี้ยังไง เรื่องนี้จะมีความสำคัญอย่างยิ่งกับนักลงทุนต่างชาติ"*

"กรมสรรพากรก็เป็นปัญหาใหญ่อีกปัญหาหนึ่ง ***กรมสรรพากรมีการกระจายอำนาจไปตามเขต ภูเก็ตค่อนข้างมีชื่อเสียงฉาวโฉ่และก็มีปัญหา ในขณะที่ในกรุงเทพจะมีทัศนะที่ต่างออกไป และโคราชก็เห็นต่างออกไปอีก ดังนั้นคุณจึงมีการตีความกฎหมายภาษีของไทยต่างๆกันในเขตต่างๆ สิ่งที่รัฐบาลไทยพยายามทำ คือตั้งหน่วยงานเก็บภาษีขนาดใหญ่ในกรุงเทพ เพื่อบริษัทใหญ่ๆอย่าง Holden หรือ Toyota จะได้ไม่ต้องติดต่อกรมสรรพากรที่ระยอง ด้วยเหตุนี้กรมสรรพากรจึงเป็นเรื่องลำบากเพราะมีการกระจายอำนาจ และไม่มีการใช้หลักเกณฑ์ในการตัดสินตามกรณีที่เคยเกิดขึ้นมาก่อน ไม่มีความเห็นที่มาจากศูนย์กลางเรื่องกฎหมายภาษี และใช่ มีการคอรัปชั่นในกรมสรรพากร"***

"หน่วยจ่ายภาษีแห่งใหม่ในกรุงเทพมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้บริการธุรกิจขนาดใหญ่ แต่ธุรกิจเล็กๆอย่างอินเตอร์เน็ทคาเฟ่ในเชียงใหม่ก็ยังต้องไปติดต่อกับกรมสรรพากรที่เชียงใหม่ บริษัทไม่สามารถเลือกได้ว่าจะไปเขตไหน ขึ้นอยู่กับสถานที่ตั้งของบริษัทเอง คุณสามารถเลี่ยงปัญหานี้ได้ด้วยการจดทะเบียนสองบริษัทและมีหมายเลข VAT สองหมายเลข ยกตัวอย่างเช่น ถ้าคุณมีสำนักงานใหญ่อยู่ในกรุงเทพ แล้วคุณมีโรงงานอยู่ในชลบุรี คุณก็ต้องจดทะเบียน VAT ที่ชลบุรี และอีกอีกอันหนึ่งที่กรุงเทพ เป็นเรื่องที่ยุ่งยากมาก คุณสามารถขออนุมัติเพื่อเชื่อมทั้งสองแห่งเข้าด้วยกันเป็นแห่งเดียว แต่เหล่านี้คือกระบวนการที่คุณต้องดำเนินการ"

"เพื่อให้กระบวนการนี้รวดเร็วขึ้นและมีความโปร่งใสมากขึ้น รัฐบาลควรรวมศูนย์กรมสรรพากร *แบบเดียวกับในออสเตรเลีย กรมสรรพากรของออสเตรเลียมีสำนักงานอยู่ในเขตต่างๆ แต่ทุกอย่างถูกส่งไปศูนย์กลางหมด"*

"นักบัญชีดีๆหายากมาก ***บัญชีของบริษัทเละมาหลายปีเพราะได้นักบัญชีที่ไม่ดี มีอยู่คนหนึ่งในชลบุรี แก้ปัญหาด้วยการให้สินบนกรมสรรพากรตลอด*** *เราก็เลยยังลงเอยด้วยสมุดบัญชีที่เละเทะมากเหมือนเดิม แล้วเรื่องเกี่ยวกับบีโอไอก็เละเทะสุดๆ จนถึงปัจจุบันก็ยังเละอยู่"*

"เรื่องของกรมสรรพากรเป็นเรื่องที่เข้มงวดมีระเบียบมาก ถ้ามีคู่มือแนะแนวทางและขั้นตอนเป็นภาษาอังกฤษก็จะดีมากๆ และควรแนะนำด้วยว่าควรใช้แพคเกจบัญชีรุ่นใด เช่นบริษัทออสเตรเลียส่วนใหญ่ใช้ "Mind Your Own Business" และเราก็เอาแพคเกจนี้มาด้วย แต่ไม่เป็นที่ยอมรับของที่นี่ เราเลยต้องเปลี่ยนเป็น Quick Book ซึ่งไม่ดีเท่าแต่การเปลี่ยนแพคเกจทั้งหมดแบบนี้ มีค่าใช้จ่ายสูงมาก ต้องฝึกอบรมและอะไรอีกหลายอย่าง แต่เราก็ต้องทำเพราะกรมสรรพากรยอมรับ Quick Book ดังนั้นนี่ก็คือปัญหา ถ้าคุณยังมีกิจการอยู่ในออสเตรเลีย และคุณมีระบบบัญชีไม่เหมือนกัน มันจะเป็นปัญหาใหญ่ ผมมีสมุดบัญชีสองเล่ม เล่มหนึ่งจากเมืองไทย เล่มหนึ่งจากออสเตรเลีย นักบัญชีของเราต้องแก้ปัญหากันหน้าดำคร่ำเครียด มีความขัดแย้งของระบบอย่างมาก"

"เราจ้างบริษัทบัญชีภายนอกยื่นส่งภาษีให้เรา เราเลยไม่มีปัญหากับกรมสรรพากร"

"ปัญหาคือเรื่องภาษี กรมสรรพากรเลือกตีความตามใจชอบ เพราะเขาได้ค่าคอมมิชชั่น หรือโบนัสอะไรสักอย่าง ถ้าคุณเก็บภาษีได้เท่านั้นเท่านี้ คุณจะได้โบนัส ส่วนกรมศุลฯก็มีคล้ายๆกัน ซึ่งเป็นการสร้างปัญหามากมายหลายอย่างและทำให้คนไม่ไว้ใจระบบ เราสูญเสียความศรัทธาต่อระบบ"

"ผมถูกกลั่นแกล้งจากคนของสรรพากรที่นี่ เขาพยายามรีดไถเงิน เขามาที่บริษัทแล้วตรวจสอบเรา *ผมมีนโยบายว่าเราทำทุกสิ่งทุกอย่างถูกต้องตามกฎหมายให้มากที่สุด ถ้าเราต้องจ่ายภาษี เราก็จ่ายภาษี* ***เราทำทุกอย่างถูกต้องสะอาดหมดจด เพราะวันหนึ่งเราก็ต้องการขายบริษัท ผมต้องการให้บริษัทสอบผ่านการตรวจสอบ due diligent และการตรวจสอบบัญชี ยิ่งไปกว่านั้นในฐานะแขกของประเทศ คุณก็ต้องทำทุกอย่างอย่างถูกต้อง ถึงกระนั้น กรมสรรพากรก็ยังไม่เคารพเรา เขาเข้ามาตรวจบัญชีผม ในขณะที่ผมรู้จักบริษัทไทยหลายแห่งที่ทำตรงกันข้าม เขาขี้โกงและแต่งตัวเลข แต่ก็รอดตัวไปได้ กรมสรรพากรเลือกเอาเรื่องชาวต่างชาติ มันไม่ยุติธรรม เราถูกรังแก ผมสู้กับพวกเขา*** *และในท้ายที่สุด มันก็ไม่คุ้มความพยายามของเขา เพราะถึงแม้เขาจะรีดไถผมได้ แต่ผมก็เป็นแค่บริษัทเล็กเทียบกับบริษัทใหญ่ๆ เราเล็กมาก ไม่ได้มีความหมายอะไร เขาสามารถไปรีดไถรายที่ใหญ่กว่าได้ ดังนั้นต่อมาเขาก็เลยเลิกรา แต่บทเรียนในทั้งหมดนี้สำหรับเราทุกคนคือ เราต้องมีหุ้นส่วนชาวไทย ทีมผู้บริหารคนไทย และถ้าคุณร่วมงานกับคนไทยได้ดี คุณก็จะได้ส่วนผสมที่เยี่ยมมากคือฝรั่งเรื่องมากกับคนไทยที่ชาญฉลาด ก็จะทำงานได้ผลดี"*

"เราเพิ่งจะเริ่มดำเนินกิจการได้สองเดือน อยู่ๆวันหนึ่งกรมสรรพากรก็เข้ามาตรวจสอบเรา ผู้หญิงสี่คนมาที่นี่ เข้ามาในโรงงานโดยไม่มีการบอกกล่าวล่วงหน้า *ไม่มีโทรศัพท์มาบอก อยู่ๆเขาก็เข้ามาในโรงงาน บอกว่า เรามาตรวจ เราอยากดูอินวอยซ์ ตรวจงบการเงิน ตรวจ ตรวจ ตรวจ เราเพิ่งเข้ามาในโรงงานได้ไม่ถึงสองเดือน เราไม่มีข้อมูลอะไรมากมาย แต่เขาก็ไม่เลวนักหรอก เขาบอกเขาเข้าใจ* ***ผมงี้ช็อกเลย ผมไม่เคยพบไม่เคยเห็นแบบนี้มาก่อน ใน***

ออสเตรเลีย ไม่มีทางเลยที่หน่วยงานรัฐบาลจะบุกรุกเข้ามาในโรงงาน แล้วชี้นิ้วจะเอาโน่นเอานี่ คุณต้องขอทำนัดมา แต่นี่เขาไม่ทำนัด เขาบุกเข้ามาเลย ผมช็อกมาก"

"ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาที่นี่ ผมจ่ายสำหรับเงินเดือนของผม และยังต้องจ่ายสำหรับประโยชน์อื่นที่บริษัทให้ผมด้วย เช่นค่าเดินทาง ค่าที่พักอาศัย ถูกเก็บภาษีหมด ผมเลยต้องจ่ายภาษีเยอะมาก เรื่องนี้ทำให้ผมแปลกใจมาก การจ่ายภาษีก็เป็นปัญหา เขายอมรับแต่เงินสด นี่คือกรมสรรพากรที่พุทธมณฑล ผมเต็มใจจ่าย ไม่มีปัญหา แต่ผมไม่คิดว่าธนาคารจะยอมให้ผมถอนเงินมากขนาดนั้น ดังนั้นผมก็ให้เงินสดเขาไม่ได้ ผมเสนอบัตรเครดิตให้เขา เขาบอกไม่ได้ และบอกว่า ถ้าคุณไม่จ่ายภาษีวันนี้ ในวันจันทร์ คุณค้างเราเพิ่มอีก 7% อะไรกันนี่ ก็คุณเองไม่มีเครื่องไม้เครื่องมือเพื่อรับการจ่ายภาษีที่ถูกกฎหมาย ***ผมตกตะลึงเป็นที่สุดที่กรมสรรพากรบอกว่าผมต้องจ่ายภาษีจำนวนมหาศาล ผมก็ทำตามกฎหมายแล้ว แล้วเขาบอกว่าเขาไม่มีเครื่องมือเพื่อรับเงินในรูปแบบอื่นใด ยกเว้นเงินสด และถ้าผมไม่จ่ายเขาวันนี้ เขาจะปรับผมอีก 7%"***

"ก่อนที่บริษัทของเราจะได้ส่งเสริมจากบีโอไอ เราเคยมีสำนักงานใหญ่อยู่ในกรุงเทพ ซึ่งเป็นที่รู้จักกันในชื่อ เขต 12 โดยกรมสรรพากร เราเคยประสบความหงุดหงิดใจในการติดต่อหน่วยงานราชการ ปัจจุบันเมื่อเราเข้ามาอยู่ในเขตปลอดภาษี duty free zone ซึ่งเราไม่ต้องเสียภาษีขาเข้าและ VAT และทำให้การผลิตเพื่อส่งออกเป็นไปได้ง่ายขึ้น ผมต้องบอกว่าเราไม่มีปัญหา ***ก่อนที่เราจะย้ายมาที่นี่ หน่วยงานราชการที่ยากที่สุดแห่งหนึ่งคือกรมสรรพากร จำนวนงานเอกสารที่ต้องใช้เพื่อการส่งออกเป็นปัญหา ก่อนที่จะมีการใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ EDP (electronic processing) ซึ่งเริ่มขึ้นที่กรมศุลฯ*** *จำเป็นต้องใช้เอกสารมากมายจริงๆเพื่อทำการส่งออก"*

"ประเทศไทยเป็นประเทศที่ดีมาก คนถึงชอบมาที่นี่กัน แต่โชคร้ายที่กฎระเบียบค่อนข้างยากลำบาก เต็มไปด้วยงานเอกสาร กฎเกณฑ์เหล่านี้สามารถทำให้ง่ายขึ้นได้ นักลงทุนเขาเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ มันทำให้นักลงทุนบางคนไม่อยากมา โดยเฉพาะ ***ในด้านอัญมณี เพราะการเก็บภาษีที่นี่บ้ามาก เขาก็เลยไปเมืองจีนกัน คุณไม่สามารถทำธุรกิจอัญมณีได้ตรงตามกฎเกณฑ์ด้านบัญชีเป๊ะๆ มีคนซื้อคนขายเหมือนถนนสายที่ 47 ในนิวยอร์ค มันมีการเปลี่ยนมือกันเร็ว แต่ถ้ากรมสรรพากรจะเอาเรื่องเขาเกี่ยวกับสต็อกของ inventory และภาษีมูลค่าเพิ่ม ซึ่งธุรกิจไม่มีปัญญาจ่ายและไม่จำเป็นต้องทน ดังนั้นถ้า inventory เขาผิด เขาจะถูกปรับเป็นเงินมหาศาล เขาก็ถามตัวเองว่า เราจะอยู่ที่นี่ทำไม เขาก็ไป ผมรู้จักคนหลายคนที่ทำแบบนี้"***

"กรมสรรพากรบางครั้งก็ประกาศไอเดียที่บ้าๆ ถ้าคุณกรอกภาษีในแบบฟอร์มที่ผิด เขาจะทำให้คุณต้องจ่ายภาษีสองครั้ง คุณต้องส่ง VAT ทุกเดือน ในอังกฤษ เขาทำกันทุกไตรมาส จะช่วยได้มากเรื่องงานเอกสารถ้าต้องยื่นภาษีทุกไตรมาสแทนที่จะเป็นทุกเดือน แล้วก็มีภาษีหัก ณ ที่จ่าย มากมายที่ควรได้รับการทบทวน *หลักการของภาษีหัก ณ ที่จ่าย ซึ่งแพร่หลายมากในหลายประเทศในเอเชีย เหตุผลก็คือ ให้กรมสรรพากรหักภาษีเข้ารัฐได้ทันทีเมื่อเกิดธุรกรรมขึ้น แทนที่จะรอจนสิ้นสุดช่วงเวลาทางการเงิน ก่อนที่รัฐจะเก็บภาษี ดังนั้นภาษีหัก ณ ที่จ่ายจึงเป็นเรื่องที่นิยมกันในประเทศกำลังพัฒนา มากกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว"*

"กรมสรรพากรเป็นสิ่งที่น่าหงุดหงิดมาก ปัญหาของเราในตอนนี้คือ เขาต้องการให้เราพิสูจน์ในสิ่งที่เราทำ และผมเห็นว่ายากมาก เราเป็นสำนักงานที่ให้บริการสำนักงานใหญ่ในบริสเบน กรมสรรพากรบอกว่า เราต้องเก็บเอกสารที่แสดงถึงเวลาการทำงาน แต่ ใบลงเวลาทำงาน time sheet มีจุดประสงค์เพื่อจ่ายเงินเดือนพนักงาน คุณทำงานได้ดีแค่ไหน? เราไม่ได้วัดตัวนี้ เราได้รับงานมาจากสำนักงานใหญ่ เราเริ่มต้น ทำจนเสร็จ เพราะเรามีอินวอยซ์งบประมาณที่เราต้องส่งไปบริสเบนทุกเดือน ค่าใช้จ่ายในการทำงานบวกผลกำไร ดังนั้นเรื่องนี้จึงยากมาก ***เขาอยากรู้ว่าเราทำงานให้เสร็จยังไง เราส่งอะไรไป เขามาที่นี่ เขามาตรวจดู แล้วยังไม่เข้าใจอีกหรือว่าเราทำอะไร? ผมหงุดหงิดมากที่เขาถามคำถามเหล่านี้ เพราะเขาไม่เห็นหรือว่าเราเป็นบริษัทเขียนแบบ และเราก็ส่งแบบที่เขียนให้ลูกค้า เขาชี้ว่าระบบของเราไม่ดี แต่เราไม่จำเป็นต้องมีระบบอะไรมากมายในสิ่งที่เราทำ เราเก็บข้อมูลว่าใช้เวลามากน้อยแค่ไหนสำหรับงานแต่ละชิ้น เมื่อเราบอกเขาว่าเราส่งแบบที่วาดแล้วไปทางอิเล็กทรอนิกส์ เขาบอกว่า พิสูจน์ให้ดูสิ"***

"ปัญหากับสรรพากร คือเขาเปลี่ยนเจ้าหน้าที่บ่อยมาก แล้วทุกครั้งที่เปลี่ยน เราต้องเริ่มต้นใหม่หมด ซึ่งเราก็ต้องใช้เวลา เพราะมันมีขั้นตอน เจ้าหน้าที่สรรพากรไม่รู้ระบบของเราว่าเป็นยังไง เขาอยากรู้ว่าเราดีลงานกับเมืองนอกยังไง"

"ในการติดต่อกับจีนหรือประเทศอื่นๆ เรามีความลำบากมาก เพราะกฎหมายภาษีและกฎหมายอื่นๆ ประเด็นปัญหาหนึ่งที่เราพบคือภาษีหัก ณ ที่จ่าย งานใดๆที่เราทำในออสเตรเลียสำหรับบริษัทที่เมืองไทยต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายประมาณ 15% เช่นเดียวกันระหว่างประเทศไทยกับประเทศจีน และเรื่องนี้ทำให้คนเขาไม่อยากส่งงานไปทำในประเทศอื่น เมื่อไม่นานมานี้ ***เราเสนอราคางานที่จะใช้ทรัพยากรในเมืองไทยทำเพื่อส่งไปให้ลูกค้าที่เมืองจีน และภาษีหัก ณ ที่จ่าย ทำให้เราสู้ไม่ได้ ดังนั้นรัฐบาลจำเป็นต้องพิจารณาเรื่องทำข้อตกลงกับประเทศอื่นในเรื่องภาษี เพื่อที่ว่าถ้าคุณเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายในประเทศหนึ่งแล้ว คุณสามารถเอาคืนได้ในอีกประเทศหนึ่ง หรือไม่ก็กำจัดหลักการเรื่องภาษีหัก ณ ที่จ่ายเสียให้หมด*** *เมื่อมีการพิสูจน์แล้วว่าคุณได้จ่ายภาษีในประเทศหนึ่งแล้ว เราพบว่าเรื่องนี้เป็นการเพิ่มต้นทุนให้ธุรกิจโดยไม่จำเป็น อาจจะไม่ใช่กับเรา เราอาจต้องถ่ายโอนต้นทุนนี้ให้ลูกค้า และก็หมายความว่าธุรกิจด้านนั้นก็จะแข่งขันไม่ได้"*

*"เรามักต้องนำชาวต่างชาติจำนวนมากเข้ามาช่วยงานเป็นพักๆ เช่นเราอาจมีโปรแกรมที่จะทำงานกันในเมืองไทย แต่ต้องให้คนออสเตรเลียมาช่วย ก็อาจจะมีคน 5 มาที่นี่เป็นเวลา 18 เดือน ทำให้คนของคุณมาอยู่ที่นี่ถึง 183 วันได้อย่างรวดเร็ว และจึงต้องเสียภาษีที่นี่ แต่****ปัญหาคือบางครั้งเขามาอยู่ครั้งละ 3 หรือ 4 สัปดาห์ แล้วก็กลับไปออสเตรเลีย คือไปๆมาๆ และอาจถูกเรียกเก็บภาษีซ้ำซ้อนจากทั้งสองประเทศ"*

"สรรพากรนี่ อย่าง VAT เราขอไป บางทีช้า สำหรับการส่งออก อย่างที่ผมบอก เราส่งออก 95% ขายในนี้ 5% แต่จริงๆแล้ว ทางด้าน officially เราส่งออกร้อยเปอร์เซ็นต์ เพราะว่าแทนที่เราจะสั่งวัตถุดิบแยกกันว่า domestic production กับ export เราก็มารวมเป็น export อย่างเดียว แล้วส่งออกนี่ เราส่งเขาไปใน EPZ แล้วจาก EPZ นี่บริษัทในเมืองไทยก็ซื้อเข้ามา เสียภาษีปกติ ก็เหมือนกับอิมพอร์ต ของเราก็เหมือนกับเอ็กซ์ปอร์ตออกไป เพราะฉะนั้น ***ทุกเดือนเราต้องขอภาษี VAT คืน เพราะเราซื้อของในนี้ ในเมืองไทยก็มี มันถึงช้าไงจุดนี้ ยิ่งระยะหลังนี่ ตั้งแต่เปลี่ยนรัฐบาลก็เงียบไปเลยนะ เขาก็บอกว่า ถ้ายื่นทางอินเตอร์เน็ทสามเดือนต้องได้ นี่เกินสามเดือนแล้ว เราก็ยังไม่ได้ เพราะ***

งั้นตอนนี้มันก็แย่ *คือถ้าเขากำหนดได้ว่า โอเค คุณต้องสม่ำเสมออะไรก็ว่าไป คุณจะมาตรวจก็มาตรวจนะ นี่ก็ไม่มาตรวจ ไม่อะไร แล้วก็ดึงไปเรื่อยๆ ซึ่งบางทีมันก็ไม่ถูก" (ผู้ประกอบการไทย)*

"จริงๆคุณก็ไม่อยากร้องทุกข์พูดตรงๆ จริงๆแล้วมันก็ไม่ใช่เม็ดเงินตัวใหญ่ของเรา เราก็เฉยๆ แต่ถ้าคุณค้างอยู่เป็นล้านๆ โอเค เราก็คงทำอะไรอ่ะนะ ทีนี้มันก็เป็นแสน เราก็ถือว่าก็ไปเรื่อยๆ แล้วอย่างว่า ก็คือไทยๆนะฮะ คุณก็ไม่อยากไป create problem พูดตรงๆ ก็คือถึงบอกว่า ถ้าสามารถ treat กับทุกคนเหมือนกันหมด มันก็จบ" (ผู้ประกอบการไทย)

5.3 สาระสำคัญ - ความเห็นของนักลงทุนต่อสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง

ปัญหาหลักๆในมุมมองของนักลงทุนออสเตรเลียและนักลงทุนต่างชาติอื่นๆมีดังต่อไปนี้

1. การขาดการประสานงานกันระหว่างกรมแรงงานและสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง ซึ่งมีกฎเกณฑ์ในการอนุญาตให้ชาวต่างชาติเข้ามาทำงานต่างกัน สร้างความสับสนให้กับนักลงทุนจำนวนไม่น้อย เมื่อกรมแรงงานออกใบอนุญาตทำงาน ไม่ได้ดูเรื่องอัตราส่วน แต่เมื่อชาวต่างชาติต้องการวีซ่า สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองพิจารณาอัตราส่วนคนงานไทยต่อคนงานต่างชาติ 1 ต่อ 4 จึงมีการตั้งคำถามว่าทำไมกฎเกณฑ์ไม่เหมือนกันในแต่ละกระทรวงทบวงกรม

2. ปัญหาเรื่องใบอนุญาตทำงาน กล่าวคือ
- กฎเกณฑ์เปลี่ยนแปลงตามใจชอบ การจำกัดจำนวนคนงานต่างชาติสร้างปัญหาโดยเฉพาะในเรื่องที่ประเทศไทยไม่มีฐานความรู้หรือทักษะ ซึ่งจำเป็นต้องใช้คนงานต่างชาติเกินกว่าอัตราส่วนที่กำหนดไว้
- เพื่อต่ออายุวีซ่าแบบ non immigrant เพื่อขอใบอนุญาตทำงาน บริษัทที่จ้างชาวต่างชาติจะต้องแสดงสำเนางบการเงินประจำปี บริษัทที่ยังจดทะเบียนไม่ถึง 12 เดือนจะไม่มีงบการเงินนี้ ส่วนข้อกำหนดเรื่องมูลค่าของทรัพย์สินสต้องไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท ก็เป็นปัญหาเช่นกัน เพราะมีบริษัทใหม่ๆที่ต้องใช้สองสามปีก่อนจะมีกำไร
- บริษัทจำนวนมากต้องการจ้างชาวต่างชาติ แต่ไม่อยากขอใบอนุญาตทำงานให้ ดังนั้นชาวต่างชาติจึงต้องทำงานอย่างผิดกฎหมาย
- ชาวต่างชาติรู้สึกว่าไทยไม่ยินดีต้อนรับ ซึ่งเป็นความหมายที่ไม่ดีที่ส่งแก่ชาวต่างชาติ
- ข้อบังคับให้มีเงินทุน 2 ล้านบาทสำหรับชาวต่างชาติแต่ละคนที่จ้างมาทำงานในบริษัท เป็นข้อบังคับที่จำกัดมาก

3. ปัญหาการต่อวีซ่า
- ทุกๆ 30 วัน ชาวต่างชาติที่ทำงานที่นี่ต้องวิ่งไปนอกประเทศ visa run ไม่มีใครอยากอยู่แบบสุ่มเสี่ยงอย่างนั้น
- แม้ว่าจะได้ work permit ผ่าน BOI ทุกๆ 90 วัน ต้องเอาพาสปอร์ตไปต่ออายุวีซ่า เป็นเรื่องยุ่งยาก
- ชาวต่างชาติต้องเดินทางข้ามพรมแดนไปทุกๆสามเดือน แม้ว่าจะมีวีซ่าทำงานหนึ่งปีก็ตาม
- สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองไม่ให้ข้อมูลแก่ชาวต่างชาติว่าต้องมีวีซ่าแบบเข้าได้หลายครั้ง แม้ว่าจะมีใบอนุญาตทำงานแล้วก็ตาม

4. ปัญหาระบบราชการที่ไร้ประสิทธิภาพและอืดอาดล่าช้า
- ในการขอใบอนุญาตทำงาน และจำนวนเอกสารที่ต้องเซ็น
- การขาดความเข้าใจเรื่องธุรกิจ ขาดความเข้าใจเชิงพาณิชย์ของเจ้าหน้าที่

บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของนักลงทุนต่อสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง

***"ใบอนุญาตทำงานเป็นความเจ็บปวดเต็มทน เขาต้องกวาดล้างเรื่องแบบนี้ให้หมดไปเสียที หอการค้าออสเตรเลียได้ร้องเรียนไปหลายครั้ง เพราะถึงแม้คุณจะมาที่นี่แค่เดือนเดียวเพื่อมาประชุม คุณก็ยังต้องขอใบอนุญาตทำงาน มันเหลือเชื่อจริงๆ ถ้าคุณมาประชุมหรือมาทำงาน ในทางทฤษฎีคุณต้องขอใบอนุญาตทำงาน เป็นเรื่องที่ทุเรศมาก และต้องรื้อระบบใหม่ให้หมด เขาพยายามแก้ปัญหานั้นใน TAFTA ก็มีความคืบหน้านิดหน่อย แต่ก็ไม่เคยมีการปฏิบัติตามจริงๆจังๆ แล้วก็มีวีซ่าแบบ APEC แต่มันก็ไม่ได้ผลกับทั้งระบบ ดังนั้นกระทรวงแรงงานก็ยังตัดสินแบบหนึ่ง เขาไม่มีการประสานงานกัน นี่เป็นวิธีทำแบบไทยมากๆ คือเป็นชนเผ่า นั่นคือสิ่งที่เราพบที่นี่ กรมแรงงานก็มีเขตอำนาจของตัวเอง สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองก็มีเขตอำนาจของตัว มันเหมือนวัฒนธรรมแบบชนเผ่ามาก แบบไทยๆ แบบชนเผ่า** *แม้แต่อดีตนายกทักษิณก็ยังแก้ปัญหานี้ไม่ได้ เป็นเรื่องที่น่าหงุดหงิดมาก เรื่องนี้ไม่กวนอารมณ์คนไทยมากนัก แต่สำหรับนักธุรกิจออสเตรเลีย มันไม่ได้ช่วยอะไรเลย เพราะธุรกิจออสเตรเลียส่วนใหญ่ไม่ได้รับส่งเสริมจากบีโอไอ"*

"การเปลี่ยนแปลงเมื่อเร็วๆนี้ในเรื่องใบอนุญาตทำงาน ***work permit ก่อนหน้านี้มีงานหลายประเภท หรือคุณสมบัติหลายประเภทที่คนเข้ามาทำงานได้ ซึ่งสามารถยกเว้นกฎเกณฑ์อัตราส่วน 4 ต่อ 1 ได้ หรือลดเหลือ 1 ต่อ 1 แล้วทันใดนั้นสำนักงานตรวจคนเข้าเมืองก็ตัดเหลือ 3 ประเภทในชั่วข้ามคืน*** *ปีหน้าลูกค้ารายหนึ่งของเราจะมีปัญหาเพราะเขาจะไม่สามารถนำชาวต่างชาติเข้ามาทำงานได้เพราะจะไม่ผ่านคุณสมบัติอัตราส่วน 1 ต่อ 4* ***เรื่องแบบนี้ที่กฎเกณฑ์เปลี่ยนแปลงตามใจชอบภายในชั่วข้ามคืน เรื่องนี้ไม่ได้ช่วยให้เกิดความมั่นใจในเมืองไทย และที่จริงแล้ว กลับสร้างปัญหาให้คนที่ทำธุรกิจในเมืองไทย โดยเฉพาะในเรื่องที่ประเทศไทยไม่มีฐานความรู้หรือทักษะที่จะทำให้สามารถจ้างคนในเมืองไทยได้ ที่จริงแล้วไทยจำเป็นต้องนำเข้าคนงานต่างชาติเพราะพวกเขามีความเชี่ยวชาญ และตอนนี้การนำชาวต่างชาติเข้ามาจะทำได้ยากยิ่งขึ้น ต้องก้าวข้ามอุปสรรคมากขึ้น ทำให้มีปัญหา*** *ตอนนี้มีการพูดกันมากว่า ถ้าเราไปประเทศที่ไม่ต้องมีข้อจำกัดมากมายอย่างนี้ ก็ไปที่อื่นดีกว่า"*

"ปัญหาเรื่อง Red tape ยกตัวอย่างเช่น เมื่อผมไปขอใบอนุญาตทำงาน ผมต้องยื่นเอกสารชุดเดิม ทุกครั้งผมต้องเซ็นเอกสารสูงขนาดนี้ มันเป็นเอกสารเดียวกันที่เคยยื่นมาก่อน ทำไมเราต้องเซ็นชื่อเอกสารเดิมๆทุกครั้ง"

"เรื่องสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง อธิบดีกรมตำรวจออกคำสั่งมีผลในเดือนตุลาคมที่ผ่านมาว่า ***เพื่อต่ออายุวีซ่า แบบ non immigrant ซึ่งจะต้องมีเพื่อขอใบอนุญาตทำงานเพื่อต่อวีซ่านั้น บริษัทที่จ้างชาวต่างชาติจะต้องแสดงสำเนางบการเงินประจำปี ซึ่งจะต้องได้รับการตรวจสอบบัญชีจากภายนอก และยื่นแก่กรมสรรพากรเพื่อจ่ายภาษี แล้วกรมสรรพากรก็จะออกใบเสร็จรับเงินให้ คุณต้องถ่ายสำเนาใบเสร็จรับเงินนั้นแล้วยื่นส่งพร้อมเอกสารสนับสนุนทั้งหมดก่อนที่เขาจะต่อวีซ่าให้คุณ และในงบการเงินประจำ มูลค่าของทรัพย์สิน equity ของผู้ถือหุ้นต้องมีมูลค่าไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท เมื่อผมเห็นเรื่องนี้ ผมคิดว่านี่คือสิ่งผิดปกติ บริษัทที่ยังจดทะเบียนไม่ถึง 12 เดือนจะไม่มีงบการเงินนี้ ถ้าไม่มี แล้วจะแสดงได้ยังไง เขาต้องยื่นงบการเงินประจำปีที่ผ่านการตรวจสอบแล้วให้สรรพากรภายในเวลา 150***

วันไม่อย่างนั้นจะถูกปรับ บริษัทใหม่ไม่มีเอกสารเหล่านี้ แล้วก็เรื่อง 1 ล้านบาทนั้นอีก มีบริษัทใหม่ๆที่ต้องใช้เวลาสองสามปีก่อนจะมีกำไร *และเพื่อแสดงว่าเขามี equity ของผู้ถือหุ้นหนึ่งล้านบาท แล้วก็ยังมีบริษัทที่ต้องการกู้เงินเพื่อซื้ออุปกรณ์ทุน หรืออาคาร ดังนั้น equity ของผู้ถือหุ้นจะมีน้อยกว่า 1 ล้านบาท และที่จริงเขาอาจจะขาดทุนก็ได้ ดังนั้นจึงมีเหตุผลมากมายที่ equity จะมีน้อยกว่า 1 ล้านบาท"*

"ชาวต่างชาติควรขอใบอนุญาตทำงาน ไม่ใช่เอาแต่ต่อวีซ่าเท่านั้น แล้วหายตัวข้ามพรมแดนไปทุกเดือน ตอนนี้เขาเปลี่ยนกฎเกณฑ์แล้ว ว่าทำอย่างนี้ได้เพียงสามครั้ง แล้วก็ต้องอยู่นอกประเทศ 90 วัน *ประเทศไทยมีข้อตกลงกับ 41 ประเทศเพื่อให้พลเมืองของประเทศเหล่านั้นมาไทยได้โดยไม่ต้องมีวีซ่าเป็นเวลา 30 วัน"*

"บริษัทจำนวนมากต้องการจ้างชาวต่างชาติ แต่ไม่อยากขอใบอนุญาตทำงานให้ชาวต่างชาติ ดังนั้นชาวต่างชาติจึงต้องทำงานให้นายจ้างเหล่านั้นอย่างผิดกฎหมาย อาจเป็นเพราะบริษัทเหล่านั้นมีทุนจดทะเบียนไม่พอ หรืออาจไม่มี equity ของผู้ถือหุ้นหนึ่งล้านบาท และสำหรับสหรัฐและยุโรป เขาต้องแสดงว่าเขามีรายได้ไม่ต่ำกว่าเดือนละ 55,000 บาท สำหรับออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และสิงคโปร์ และบางประเทศ ต้องแสดงรายได้เดือนละ 50,000 บาท บางทีบริษัทก็ไม่อยากจ้างชาวต่างชาติด้วยเงินเดือนขนาดนั้น *และชาวต่างชาติบางคนที่มาที่นี่ 30 วัน ก็ไม่ใช่คนที่ดีนัก"*

"เราได้ยื่นเรื่องขอร้องให้มีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องนี้ในช่วง 5-6 ปีที่ผ่านมา ผมเป็นหัวหน้าคณะทำงานของหอการค้าต่างประเทศ ที่รับผิดชอบเรื่องสำนักงานตรวจรคนเข้าเมืองและกรมแรงงาน รับผิดชอบเรื่องวีซ่าและใบอนุญาตทำงาน ผมได้ยื่นเรื่องขอร้องให้หน่วยงานรัฐช่วยผ่อนคลายในประเด็นเหล่านี้สำหรับบริษัทใหม่ เพื่อเขาจะได้ไม่ต้องยื่นงบการเงินประจำปีจนกว่าบริษัทจะมีอายุ 17 เดือน ส่วนประเด็นเรื่อง equity ผู้ถือหุ้น 1 ล้านบาทถ้าบริษัทสามารถอธิบายได้ว่าทำไมเมื่อปีก่อนจึงมีน้อยกว่า 1 ล้านบาท ก็ควรอะลุ่มอล่วย เมื่อหอการค้าต่างประเทศไปพบผู้ใหญ่ของกรมตำรวจและสำนักงานตรวจคนเข้าเมืองเมื่อวันที่ 9 ตุลาคม เขาก็บอกว่าเขาเข้าใจและจะพิจารณาเป็นกรณีกรณีไป สองสามวันถัดมาก นายตำรวจคนนั้นก็พูดว่า ไม่ ถ้าชาวต่างชาติไม่สามารถแสดงเอกสารเหล่านี้ ใบสมัครก็จะถูกปฏิเสธ ผมไม่คิดว่านี่เป็นความผิดของเขา และผมก็ไม่คิดว่าเป็นความผิดของ commissioner ของสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง แต่มีบางคนในกรมตำรวจบอกว่าไม่ได้ ก็เลยจบแค่นั้น ก็เลยมีคำสั่งนี้ออกมา โดยส่วนตัวแล้ว ***ผมรู้สึกว่ามีเจ้าหน้าที่รัฐที่เข้าข้างทักษิณที่จงใจสร้างปัญหานี้เพื่อทำให้รัฐบาลชั่วคราวชุดปัจจุบันดูแย่มากในสายตานักลงทุนต่างชาติ นั่นเป็นความเห็นส่วนตัวของผม แต่ผมคิดว่าผมถูกนะ"***

"ปัญหาเดียวที่ผมมีกับสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง คือ การขาดความเข้าใจเรื่องธุรกิจเรื่องพาณิชย์ ผมมีตัวอย่างที่บางบริษัทมีออฟฟิชแบบเสมือนจริง virtual office คือเป็นลูกค้าของผมที่ไม่ได้มีออฟฟิชจริงๆ แต่เขาก็ไม่จำเป็นต้องมีออฟฟิช เขาสามารถทำงานจากบ้านได้ และเขาก็จดทะเบียนบริษัทที่บ้าน แล้วก็ยื่นขอใบอนุญาตทำงาน คนของสำนักงานตรวจคนเข้าเมืองมาดูอะพาร์ทเม้นท์ของเขา แล้วบอกว่านี่คืออะพาร์ทเม้นท์ เป็นสภาพแวดล้อมแบบอยู่อาศัย ไม่ใช่สำนักงาน *เขามีคนขับรถที่บริษัทจ้าง และมีคนงานอื่นๆ มีเลขานุการที่บริษัทจ้าง แล้วก็ตัวเขาเอง เขามีคุณสมบัติครบทุกข้อเพื่อได้รับใบอนุญาตทำงาน แต่สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองบอกว่าที่นี่ไม่ใช่ออฟฟิช ดังนั้นเขาก็เลยต้องเปลี่ยนห้องนอนห้องหนึ่งให้มองดูเหมือนออฟฟิช การที่เขาต้องทำตามกฎนี้ไม่สมเหตุสมผลเลย เพราะเขาไม่*

เคยทำงานในอะพาร์ทเม้นท์ของเขา เพราะว่าเขามี virtual office เขาอยู่ในอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ เขาไม่จำเป็นต้องมีออฟฟิช ดังนั้นการขาดความเข้าใจเรื่องธุรกิจในโลกแห่งความเป็นจริงก็คือปัญหา ***ปัญหาใหญ่ทั่วทุกกระทรวงทบวงกรม คือการขาดความเข้าใจเชิงพาณิชย์"***

"การต่ออายุวีซ่าและการขอใบอนุญาตทำงานทำให้คุณต้องเสียเวลาหนึ่งวันเต็มๆ"

*"เรื่องที่ชาวต่างชาติบ่นกันมากคือเรื่องระบบราชการที่อืดอาดล่าช้า และ****สิ่งที่ผลส่งต่อชาวต่างชาติทุกคนคือเรื่องใบอนุญาตทำงานและสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง ซึ่งทำให้ชีวิตมีความลำบากไปตลอด กฎเกณฑ์เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทำไมการขอใบอนุญาตทำงานจึงต้องต่อทุกปี เรื่องนี้ไม่ได้ช่วยผมเลยในฐานะนักลงทุนระยะยาวที่นี่*** *จะเป็นการดีถ้าจะได้ใบอนุญาตสามปี* ***ประเทศไทยน่าจะเป็นประเทศเดียวที่ต้องมีทั้งใบอนุญาตทำงานและวีซ่าตรวจคนเข้าเมือง"***

"สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองจำเป็นต้องมีการปรับปรุง ***จำนวนเอกสารที่ผมต้องเซ็นชื่อมันมากอย่างน่าทุเรศ*** *ซ้ำแล้วซ้ำเล่าสำหรับใบอนุญาตการทำงานและเรื่องแบบนั้น ถ้าคุณอยู่ที่นี่โดยมีวีซ่าแบบ non-immigrant B พร้อมกับใบอนุญาตทำงาน หรือถ้าเราอยู่ที่นี่ 90 วันเราก็ต้องไปรายงานตัวกับสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง แต่คนส่วนใหญ่ไม่ได้ทำเช่นนั้น เขาลืมทำ ในกรณีของผม ผมไม่เคยอยู่ที่นี่ถึง 90 วัน เพราะผมต้องเดินทางตลอดเวลา* ***กฎเกณฑ์ใหม่ทำให้เป็นการยากขึ้นที่จะได้วีซ่า non-immigrant B การที่ต้องต่ออายุสถานะของตัวเองใหม่ทุกปีเป็นเรื่องที่ไม่น่ายินดี ส่วนเรื่องวีซ่า 30 วัน ผมรู้ว่ามีชาวต่างชาติที่อยู่ที่นี่ 30 วัน แล้วข้ามพรมแดนไปกัมพูชาแล้วกลับเข้ามาใหม่*** *ผมไม่รู้ว่าเขาเป็นครูสอนภาษาอังกฤษ หรือเป็นนักท่องเที่ยวที่อยู่ยาว นั่นไม่ใช่เรื่องสำคัญ ประเด็นคือ****ไม่มีใครอยากอยู่แบบสุ่มเสี่ยงอย่างนั้น ไม่มีใครอยากทำอย่างนั้น ถ้าเขาถูกจับได้ว่าทำงานอย่างผิดกฎหมายก็ต้องถูกเนรเทศ ถูกปรับแล้วเนรเทศ ใครอยากจะมีชีวิตอยู่แบบนั้น ถ้าทำให้ง่ายขึ้นเพื่อขอใบอนุญาตทำงานอย่างถูกกฎหมาย ชาวต่างชาติก็จะทำตาม แม้แต่ฝรั่งที่แต่งงานกับผู้หญิงไทยก็ยังต้องต่อวีซ่าทุกปี เรื่องนี้ไม่ดีเลย"***

"เรื่องค่าธรรมเนียมไม่มีปัญหาหรอก แต่มันยากเกินไป คุณต้องมีไอ้นั่นไอ้นี่ คุณต้องมี equity มูลค่า 1 ล้านบาทซึ่งบริษัทส่วนใหญ่ก็ไม่มีปัญหา แต่ถ้าคุณเพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ ก็อาจมีปัญหา มีปัญหายุ่งยากเล็กๆน้อยๆหยุมหยิมเต็มไปหมด และทำให้ชาวต่างชาติรู้สึกว่าไทยไม่ยินดีต้อนรับ ซึ่งเป็นความหมายที่ไม่ดีที่ส่งแก่ชาวต่างชาติ"

*"ในการช่วยลูกค้าของเราเดินเรื่องสำหรับสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง หากคุณทำตามขั้นตอนทุกอย่าง ก็จะไม่มีปัญหาอะไรเลย ชาวออสเตรเลียส่วนใหญ่ที่มีปัญหากับฝ่ายตรวจคนเข้าเมือง เป็นเพราะความไม่รู้ บริษัทของเขาในออสเตรเลียไม่ได้ทำการบ้านมาก่อน เขาลืมเอกสารที่ต้องเอามาด้วย บางครั้งบริษัทใหม่ๆที่มาได้รับคำแนะนำที่ไม่ถูกต้อง ต้องใช้เวลาระหว่าง 3-6 สัปดาห์ในการขอใบอนุญาตทำงาน ซึ่งจะเร็วกว่าถ้าได้ส่งเสริมจากบีโอไอ และ****คุณสามารถขอวีซ่าสองปีได้ภายใต้บีโอไอ*** *เมื่อคุณได้ใบอนุญาตทำงานแล้ว คุณก็สามารถเดินทางเข้าออกประเทศได้ แต่*

ขอให้แน่ใจว่าเป็นวีซ่าแบบเข้าได้หลายครั้ง”

“เรื่องวีซ่าทำให้เราต้องหัวเราะ ทุกๆ 30 วัน ชาวต่างชาติที่ทำงานที่นี่ต้องวิ่งไปนอกประเทศ visa run แม้ว่าผมจะได้ work permit ผ่าน BOI ทุกๆ 90 วัน พนักงานของผมต้องเอาพาสปอร์ตของผม ของเมียผมไปต่ออายุวีซ่า เป็นเรื่องยุ่งยาก”

“ผมไม่พอใจกับสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง เพราะกฎเกณฑ์อันแปลกประหลาดของเขา คุณต้องหายข้ามพรมแดนไปทุกๆสามเดือน แม้ว่าคุณจะมีวีซ่าทำงานหนึ่งปีก็ตาม คุณก็ยังต้องหายตัวไป ลองคิดดูว่ามันบ้าขนาดไหน ตอนนี้คุณไม่ต้องทำอย่างนั้นแล้ว คุณจ่ายใครบางคนให้เดินเรื่องให้คุณได้แล้วคุณก็ไม่ต้องข้ามพรมแดนแล้ว คุณจ่ายเงินเขา ก็แก้ปัญหางานเอกสารให้คุณ นี่เป็นวิธีการที่เขาอนุญาต คือยินยอมให้คุณจ่ายเพื่อประหยัดเงินในการเดินทางออกนอกประเทศ”

“เราใช้บริษัทที่ปรึกษาในการนำคนต่างชาติเข้ามาทำงาน เขาช่วยทำวีซ่า ใบอนุญาตทำงาน และติดต่อสำนักงานตรวจคนเข้าเมือง เราจ้างคนนอกทำเรื่องแบบนี้”

“เมื่อเราย้ายโรงงานจากนครปฐมมาอยู่ที่ลาดกระบัง ปริมาณเอกสารที่เราต้องใช้เพื่อยื่นขอวีซ่าและใบอนุญาตทำงานนั้นยิ่งมากมายมหาศาล เหลือเชื่อ เรามีใบอนุญาตทำงานและเราไม่รู้ว่าต้องทำวีซ่าแบบเข้าได้หลายครั้งด้วย ***ไม่มีใครที่สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองบอกผมว่าผมต้องมีวีซ่าแบบเข้าได้หลายครั้ง และพนักงานของผมก็ไม่รู้เรื่อง คุณจะรู้เรื่องแบบนี้ได้ยังไง ในฐานะบริษัทต่างชาติ คุณไม่รู้”***

“อีกปัญหาหนึ่งคือระบบราชการที่อืดอาดล่าช้า นี่เป็นปัญหาที่เลวร้ายที่สุด ถึงแม้จะมี one stop shop ปีละครั้ง ทำให้มันง่ายขึ้น แต่ผมอยู่ที่นี่ ทำไมไม่ทำให้เวลามันนานขึ้นเหมือนในอเมริกา ผมสามารถขอวีซ่า 5 ปี การที่ต้องไปรายงานตัวกับสำนักงานตรวจคนเข้าเมืองทุกสามเดือน สำหรับผมเป็นเรื่องค่อนข้างโง่ ผมรู้ว่าการเดินเรื่องต่างๆในเมืองไทยเป็นยังไง เหมือนกับสำเนาทะเบียนบ้าน ทางการอยากจะรู้ว่าใครอยู่ที่ไหน แต่ทำไมไม่ทำไซท์อินเตอร์เน็ทให้คนล็อกอินแล้วกรอกข้อมูลได้เอง ***การที่ผมต้องเดินไปหาหน่วยงานราชการเพื่อบอกว่าผมอาศัยอยู่ที่นี่นะ กับการที่จะขึ้นอินเตอร์เน็ทไปกรอกว่าผมอยู่ที่ไหน มันต่างกันตรงไหน? ทำไมต้องให้ผมไปถึงสำนักงานตรวจคนเข้าเมืองแล้วนั่งรอครึ่งวันหรือหนึ่งวันเต็มๆขึ้นอยู่กับสถานการณ์ เมื่อผมสามารถขึ้นอินเตอร์เน็ทและทำได้ภายในเวลา ห้าวินาทีจากออฟฟิชของผม”***

“เพื่อขอใบอนุญาตทำงาน ไม่ว่าคุณจะได้ส่งเสริมจากบีโอไอหรือไม่ก็ตาม คุณก็ต้องทำ และก็เป็นกระบวนการที่เหมือนนรก เราลงเอยด้วยการตั้งโปรเจ็กเพื่อจัดการกับการนี้ สิ่งสำคัญที่เราประสบคือ ทุกครั้งที่เราเริ่มต้นกระบวนการหนึ่ง เราคิดว่า OK ทำเสร็จแล้ว ไปทำอย่างอื่นต่อได้แล้ว กระบวนการนั้นก็จะหยุดชะงักลง มันหยุดลงเพราะขาดข้อมูลหรืออินพุตที่ถูกต้อง เช่นขาดแบบฟอร์มที่ถูกต้อง ขาดข้อมูลที่ถูกต้อง หรือไม่มีคนดูแลดำเนินการ

ทำให้เราต้องกลับมานั่งแก้ปัญหา *เราทำงานอีกอย่างแล้ว แต่เราต้องกลับไปที่เก่าเพื่อทำให้เสร็จ ปัญหานี้บังคับให้เราต้องทำความเข้าใจกับทุกขั้นตอนและกลายเป็นผู้เชี่ยวชาญของกระบวนการนั้น ซึ่งนี่ไม่ใช่งานของเรา เราควรจะสามารถให้คนอื่นทำได้ และมันควรจะจัดการตัวมันเอง ในออสเตรเลียเราสามารถไปซื้อบริษัทอะไรก็ได้ เริ่มงานได้ภายในครึ่งวัน ในเมืองไทย เรื่องนี้ใช้เวลาหลายเดือน"*

"เรื่องใบอนุญาตทำงาน เราต้องเสียเวลาหลายๆเดือน สุดท้ายเราได้พบที่ปรึกษาที่ดี แต่หลังจากดำเนินการมาเป็นร้อยๆขั้นตอนแล้ว เราก็ยังทำเรื่องนี้ไม่เสร็จ เราได้ใบอนุญาตทำงานก็จริง แต่ก็มีเรื่องภรรยาและลูกที่ต้องแก้ไขต่อไปและต่อไปและต่อไป ***เราใช้เวลาทั้งหมดสามเดือนเพื่อสามารถทำงาน การที่เราได้ใบอนุญาตทำงานล่าช้าเช่นนี้ ส่งผลต่อทุกสิ่ง คุณเปิดบัญชีธนาคารไม่ได้จนกว่าคุณจะมีใบอนุญาตทำงาน พอเปิดบัญชีในจังหวัดหนึ่ง ก็ไปใช้บริการธนาคารในอีกจังหวัดไม่ได้ การโอนเงินจากสาขาหนึ่งสู่อีกสาขาหนึ่ง ก็มีค่าธรรมเนียมเยอะแยะไปหมด*** *ไม่ว่าจะเป็นการโอนเงินเพื่อเรื่องส่วนตัว โอนเงินให้ซับพลายเออร์ ดังนั้นโครงสร้างการธนาคารและการเงินสำหรับธุรกิจจึงค่อนข้างคร่ำครึ ทุกอย่างเป็นเอกสารกระดาษ และก็ขาดความสม่ำเสมอ บางครั้งคุณทำแบบนี้ได้ผล แต่คราวต่อไปก็ทำไม่ได้แล้ว"*

"กระบวนการขอใบอนุญาตทำงานสำหรับชาวต่างชาติต้องใช้เวลาเกือบทั้งวัน ในทุกกระทรวงทบวงกรมของไทยเต็มไปด้วยงานเอกสารจำนวนมาก *คุณต้องทำใจให้เคยชิน และอยู่กับมันให้ได้ และอย่าไปห่วงมัน"*

"เรื่องวีซ่า เราจ้างเอเย่นต์ทำ ประเด็นหนึ่งที่เป็นปัญหาสำหรับผมคือข้อบังคับให้มีเงินทุน 2 ล้านบาทสำหรับชาวต่างชาติแต่ละคนที่คุณจ้างมาทำงานในบริษัท ซึ่งเป็นข้อบังคับที่จำกัดอย่างมาก"

"ใบอนุญาตทำงานหรือวีซ่าทำให้นักลงทุนเบื่อหน่ายไม่อยากมา คุณต้องทำงานเอกสารมหาศาล ทำไมไทยถึงต้องการเอกสารมากมายขนาดนั้น *ทำไมไม่ใช้ใบคืนภาษีใบเดียว เป็นเต้น แล้วก็พอแล้ว หลายครั้งชาวต่างชาติขอใบอนุญาตทำงานไม่ได้ จนกว่าจะมีลูกจ้าง แต่คุณมีลูกจ้างไม่ได้ จนกว่าคุณจะเริ่มธุรกิจ เรื่องนี้มันกลับหลังหัน อีกตัวอย่างหนึ่ง* ***ลูกค้าคนหนึ่งของผมขอใบอนุญาตทำงานไม่ได้จนกว่าเขาจะมีใบอนุญาตโรงงาน แต่เขาขอใบอนุญาตโรงงานไม่ได้จนกว่าโรงงานเขาจะพร้อมดำเนินการ แล้วลูกจ้างก็แบล็คเมล์เขา บอกว่า โอ คุณไม่มีใบอนุญาตทำงาน แต่เขาขอใบอนุญาตทำงานไม่ได้ และใบอนุญาตทำงานก็มีอายุแค่หนึ่งปี ยกเว้นบริษัทจะได้ส่งเสริมจากบีโอไอ ไม่มีใครมาทำธุรกิจเมืองไทยแค่หนึ่งปี นี่เป็นกฎเกณฑ์ที่ไร้สาระสิ้นดี*** *ใบอนุญาตทำงานควรมีอายุครั้งละสามปี เรื่องนี้จะให้ความเชื่อมั่นกับชาวต่างชาติมากขึ้นว่าเขาเป็นที่ต้อนรับให้มาทำงานที่นี่ และยังจะปริมาณงานเอกสารท่วมเป็นภูเขาเลากานั้นอีก"*

"สำหรับใบอนุญาตทำงานของผม ผมต้องเซ็นกระดาษประมาณ 400 แผ่น ตอนนี้เรากำลังจะซื้อเครื่องถ่ายเอกสาร เราต้องถ่ายเอกสารและเซ็นเอกสารมากมายเหลือเกิน ผมเริ่มทำได้โดยอัตโนมัติแล้ว"

“ถ้าบริษัทคุณได้รับส่งเสริมจากบีโอไอ คุณจะได้เปรียบมากกว่าในเรื่องอัตราส่วนคนงานไทยต่อคนงานต่างชาติ แต่ปัจจุบันนี้ ในกรณีส่วนใหญ่ คุณต้องมีคนงานไทยสี่คนต่อชาวต่างชาติหนึ่งคนที่มาทำงาน นี่คือปัญหาหนึ่ง”

“โรงเรียนนานาชาติที่นี่ มีครูสอนภาษาอังกฤษที่ผิดกฎหมายอยู่ด้วยหลายแห่ง เพราะปัญหา red tape และตอนนี้ก็มีการจับชาวต่างชาติเรื่องวีซ่า ทำให้คนเหล่านี้ประสบความลำบากมากขึ้น เขาได้รับอนุญาตให้ทำงานอย่างถูกกฎหมาย แต่ red tape มีมากจนทำตามไม่ไหว *เช่นในการขอใบอนุญาตโรงเรียน และต้องจ้างครูทั้งหมดที่นี่ ชาวต่างชาติส่วนใหญ่ไม่มีใบอนุญาต ก็เลยต้องเข้าๆออกๆเพื่อต่อวีซ่า แต่ตอนนี้ก็จะถูกจำกัดแล้ว”*

“เมื่อกรมแรงงานออกใบอนุญาตทำงาน เขาไม่ได้ดูเรื่องอัตราส่วน แต่เมื่อชาวต่างชาติต้องการวีซ่า สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองพิจารณาอัตราส่วนคนงานไทยต่อคนงานต่างชาติ 1 ต่อ 4 ทำไมถึงมีกฎเกณฑ์ไม่เหมือนกันในแต่ละกระทรวงทบวงกรม *คุณไม่เจอแบบนี้ในสิงคโปร์หรือมาเลเซีย ไทยทำให้เรื่องนี้ยากมากๆ เป็นเรื่องที่แปลกประหลาด และเป็นปัญหา โดยเฉพาะสำหรับบริษัทนี้ที่ต้องการตั้งสำนักงานใหญ่เพื่อปฏิบัติการในระดับภูมิภาค ROH”*

“บางครั้ง ***เมื่อเราส่งพนักงานไทยไปต่างประเทศ กระบวนการอาจใช้เวลานานมาก*** *มีกรมแรงงาน กำหนดเวลาที่ผู้สมัครต้องเข้าร่วมกระบวนการแนะนำหรือแนะแนว ตามกำหนดที่เขาต้องการ และบางครั้งก็เลื่อนออกไป และเลื่อนออกไป”*

5.4 สาระสำคัญ - ความเห็นของนักลงทุนต่อสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนหรือบีโอไอ

ในฐานะหน่วยงานรัฐที่มีหน้าที่ส่งเสริมการลงทุน บีโอไอจึงเป็นหน่วยงานรัฐแรกๆที่นักลงทุนต้องติดต่อสัมพันธ์ด้วย เพื่อขอรับการส่งเสริมการลงทุน ด้วยเหตุนี้จึงมีคำวิพากษ์วิจารณ์บีโอไอค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม คำวิจารณ์เหล่านี้ส่วนใหญ่ไม่ได้มุ่งที่บีโอไอเพียงหน่วยงานเดียว แต่เป็นคำวิจารณ์ถึงปัญหาโดยทั่วไปที่นักลงทุนต้องเผชิญ ซึ่งในหลายๆประเด็น ก็อยู่นอกเหนือความรับผิดชอบของบีโอไอ นับเป็นภาพสะท้อนว่า การที่มีหน่วยงานรัฐหลายๆหน่วย ซึ่งมีกฎเกณฑ์ และเป้าหมายในการติดต่อสัมพันธ์กับนักลงทุนต่างชาติต่างๆกันไป ได้สร้างปัญหา และความสับสนแก่นักลงทุนเป็นอย่างมาก อีกทั้งยังทำให้กระบวนการลงทุนในประเทศไทยกลายเป็นเรื่องยาก เพราะการขาดการประสานงานกันระหว่างหน่วยงานรัฐ ซึ่งจากความเห็นของนักลงทุนที่ได้รับการอำนวยความสะดวกอย่างเบ็ดเสร็จจากเพียงหน่วยงานเดียว เช่นในประเทศเวียดนาม ทำให้เกิดการเปรียบเทียบกันอย่างเด่นชัดว่า การลงทุนในประเทศไทยเป็นเรื่องยาก แล้วจึงมีการตั้งคำถามติดตามมา ว่าเป็นการคุ้มค่าหรือไม่ที่จะต้องพยายามฝ่าฟันอุปสรรคมากมายเพื่อตั้งกิจการในประเทศไทย ในเมื่อตลาดไทยไม่นับว่าเป็นตลาดใหญ่

ความเห็นของนักลงทุนต่อบีโอไออาจสรุปได้ดังนี้

1. ความคิดเห็นเรื่องการสร้างภาพลักษณ์ให้ประเทศไทยน่าดึงดูดใจสำหรับการลงทุน

ภาพลักษณ์ของประเทศไทยในสายตานักธุรกิจออสเตรเลียและชาวออสเตรเลียโดยทั่วไปคือเป็นแหล่งท่องเที่ยว ไม่ใช่แหล่งลงทุน นักลงทุนออสเตรเลียเห็นว่า การสร้างภาพลักษณ์ว่าประเทศไทยน่าดึงดูดใจสำหรับการลงทุนโดยเฉพาะในห้วงเวลานี้เป็นเรื่องยากมาก เพราะขณะนี้ประเทศไทยมีภาพลักษณ์ว่าขาดเสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจก็เติบโตน้อยลง รวมทั้งการแก้ไขพรบ.การดำเนินกิจการของคนต่างด้าว และมาตรการสำรองเงินทุน 30% ซึ่งทำให้ประเทศไทยถูกมองว่า ไม่ต้อนรับการลงทุนจากต่างชาติ บางรายเห็นว่า บีโอไอไม่เอาจริงกับตลาดออสเตรเลีย และควรพัฒนากลยุทธ์ด้านการตลาดให้ดีกว่านี้ บางรายก็วิจารณ์ว่าบีโอไอมีภาพลักษณ์ว่าต้องการแต่การลงทุนขนาดใหญ่และไม่สนใจ SME และบ้างก็มองว่ามองว่าบีโอไอไม่มีอำนาจสักเท่าไร ยิ่งมีน้อยลงภายใต้กระทรวงอุตสาหกรรม ทำให้ไม่สามารถช่วยนักลงทุนได้เต็มที่

เว็บไซท์ของบีโอไอได้รับคำวิจารณ์ทั้งในทางบวกและลบ นักลงทุนบางส่วนเห็นว่าเป็นแหล่งข้อมูลทั่วๆไปที่ดี แต่ก็มีคำวิจารณ์เช่นกันว่า ข้อมูลที่ให้เกี่ยวกับต้นทุนการทำธุรกิจ โดยเฉพาะด้านค่าจ้างแรงงานนั้นไม่ตรงกับความเป็นจริงที่นักลงทุนเผชิญ อีกทั้งภาษีแฝงเร้นต่างๆ เช่นค่าประกันสังคม ซึ่งทางเว็บไซท์ไม่ได้บอกไว้ นอกจากนั้นยังขาดข้อมูลด้านการทำธุรกิจที่จำเป็นบางอย่าง

นักลงทุนส่วนหนึ่งเห็นว่า การไปทัวร์ต่างประเทศของบีโอไอทำได้เพียงดึงดูดความสนใจ แต่ไม่เพียงพอเพื่อให้ธุรกิจตัดสินใจไปลงทุนในประเทศไทย ซึ่งสิ่งที่จำเป็นคือการแก้ไขกระบวนการและขั้นตอนการลงทุนทั้งหมดให้ง่ายขึ้น

2. ความคิดเห็นเรื่องสิทธิประโยชน์ที่บีโอไอให้แก่นักลงทุน มีความเห็นหลากหลายดังนี้

- ในแง่ของ WTO บางประเทศอาจเห็นว่านี่เป็นแรงจูงใจที่ไม่แฟร์ และอาจร้องทุกข์กับ WTO ในระยะยาว บีโอไอจะไม่ได้รับอนุญาตให้ส่งเสริมด้วยแรงจูงใจด้านภาษี
- สิทธิช่วงปลอดภาษีของบีโอไอดีมาก แต่บริษัทขนาดเล็กที่มีฝ่ายบริหารเล็กมากก็ถอดใจเมื่อเขามองดูต้นทุนการตั้งธุรกิจและเวลาที่ต้องใช้มาก
- กรณี การตั้งสำนักงานใหญ่เพื่อปฏิบัติการระดับภูมิภาค นักลงทุนขอให้ช่วยเรื่องใบอนุญาตทำงานของคนต่างชาติ ก็ช่วยไม่ได้
- นำความคิดจากต่างชาติมาทำแบบครึ่งสุกครึ่งดิบ ไม่สามารถแข่งขันได้กับสิ่งที่ประเทศคู่แข่งเขาเสนอให้กัน และในราคาที่ไม่มีใครต้องการ
- โปรโมชั่นของ BOI ไม่ครอบคลุมอย่างของสิงคโปร์ เช่น การจ่ายเงินปันผลจากกำไรของธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริม
- ถ้ารัฐบาลต้องการดึงดูดนักลงทุนต่างชาติ ขอให้คำนึงถึงแรงจูงใจเพื่อลดต้นทุนตอนเริ่มต้นธุรกิจ แรงจูงใจด้านภาษีนั้นไม่มีประโยชน์
- นักลงทุนต้องการขนย้ายเครื่องจักรจากออสเตรเลียมาไทย สิทธิพิเศษในปัจจุบันไม่อนุญาต จึงได้หารือเรื่องนี้กับบีโอไอเป็นพิเศษ แต่บีโอไอก็เปลี่ยนกฎเกณฑ์ตอนครึ่งทาง เอกสารภาษาไทยกับภาษาอังกฤษไม่ตรงกัน แล้วบีโอไอก็กลับไปแก้ภาษาอังกฤษให้เหมือนภาษาไทย
- นักลงทุนเข้าใจว่า ถ้าบริษัทประมูลงานก็จะขอ BOI ไม่ได้ มีข้อจำกัดเรื่องการประมูลงานและได้งานในเมืองไทย

3. ความคิดเห็นเรื่องเรื่องข้อจำกัดและความยากลำบากในกระบวนการบีโอไอ มีความเห็นหลากหลายดังนี้

- BOI ใช้ได้กับบางอุตสาหกรรมเท่านั้น และ BOI ก็มี red tape มากเหลือเกินและลึกเหลือเกิน
- กระบวนการกรอกใบสมัคร BOI เป็นเรื่องยากมาก เช่นรายละเอียดเรื่องอัตราส่วนหนี้สินต่อทรัพย์สิน นักลงทุนมีปัญหาในการระบุถึงตัวเลขที่ถูกต้อง มันเป็นข้อมูลเฉพาะมากเกินไป และนักลงทุนก็ไม่สามารถให้รายละเอียดสินค้าแต่ละประเภทที่จะผลิตได้ล่วงหน้า จนกว่าจะมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า
- ข้อจำกัดที่ต้องระบุอย่างชัดเจนว่าจะทำอะไร และจะได้รับอนุญาตให้ประกอบเฉพาะกิจกรรมที่ขอไปเท่านั้น
- กรณีนักลงทุนด้านธุรกิจปรับโครงสร้างธุรกิจถูกปรับคนละ 400,000 บาท โทษฐานทำงานนอกเหนือขอบเขตที่ได้รับอนุญาต
- นักลงทุนหลายรายไม่ได้ใช้ประโยชน์จากการนำเข้าวัตถุดิบ เพราะทำให้เขาต้องรายงานเรื่องสต็อกมากมายให้ BOI
- การขอใบอนุญาตเพื่อกำจัดขยะอันตรายใช้เวลาหกเดือน ในขณะที่คนนอกนิคมทิ้งขยะอันตรายลงตามไร่นา BOI ออกมาเพื่อตรวจสอบขยะเดือนละครั้ง เป็นกระบวนการที่ใช้เวลา ทำให้บริษัทต้องเสียพนักงานไปทำงานตรงนั้น
- บีโอไอเหมาะกับธุรกิจขนาดใหญ่เพราะมีต้นทุนดำเนินการสูง
- การคาดการณ์ผลผลิตสำหรับ BOI นักลงทุนอาจประมาณคร่าวๆได้ แต่ถ้าคาดการณ์มากเกินไป ก็ไม่รู้ว่าผลกระทบจะเป็นยังไง

- การที่ต้องดีแคลร์ว่าเครื่องจักรที่นำเข้าเป็นของใหม่หรือของเก่าก็เป็นปัญหา เพราะไม่รู้ว่าบริษัทแม่จะส่งสแปร์พาร์ทอะไรมาให้
- นักลงทุนบางรายไม่ได้ใช้สิทธิประโยชน์จากบีโอไอเพื่อขอใบอนุญาตทำงานสำหรับชาวต่างชาติ โดยใช้ใบอนุญาตของนิคมอุตสาหกรรมซึ่งง่ายกว่า BOI
- การเช่าโรงงาน 3 ปี ทำให้นักลงทุนไม่สามารถเคลมค่าเช่าได้ แต่ถ้าเช่ามากกว่า 3 ปี นักลงทุนก็ต้องจ่ายภาษีที่ดิน
- การตรวจสอบยอดวัสดุที่นำเข้าและส่งออกต้องใช้คนจำนวนมากและระยะเวลายาวนาน
- ความไม่โปร่งใสกรณีกรรมการของบริษัทที่ได้รับส่งเสริมจากบีโอไอ ไม่สามารถไปเป็นกรรมการของบริษัทอื่นได้ เพราะการตัดสินใจขึ้นอยู่กับบอร์ดของบีโอไอ
- ที่ปรึกษาที่มาเสนอบริการกับนักลงทุนต้องการให้สินบน BOI เพื่อให้ใบสมัครผ่าน ตอนนี้สภาพการณ์อาจเปลี่ยนไปแล้ว แต่เรื่องการให้สินบนนี้มีมากมายในสมัยก่อน

4. ความคิดเห็นเรื่องการให้บริการของบีโอไอ มีความเห็นหลากหลายดังนี้

- BOI มี one stop shop และเมื่อคุณไปถึง one stop shop แล้วก็ใช้เวลาไม่ถึงชั่วโมง แต่ต้องใช้เวลาสองเดือนกว่าจะไปถึงจุดนั้น
- หลังจากที่เราได้พบกับ BOI และต่อมาเมื่อเราติดตามเรื่อง ไม่มีใครที่ว่างคุยกับเราเลย
- การสื่อสารกับ BOI เป็นเรื่องที่ออกจะขาดแคลน เราติดต่อเขา เขาไม่ว่างหรือไม่อยู่ ภาษาอังกฤษก็เป็นปัญหา และเขาก็ไม่ให้คำตอบที่ชัดเจน ผมคิดว่านี่เป็นวิธีการไทยแบบล้าสมัยมาก
- เราต้องการคำแนะนำ แต่ยากมากที่จะได้คำตอบ ยากมากที่จะได้รับความช่วยเหลือบ้าง
- บีโอไอให้เราจ้างคนๆหนึ่งมาทำเรื่องบีโอไอโดยเฉพาะ นักลงทุนออสเตรเลียต้องการทำด้วยตัวเอง ไม่ใช่เพียงเพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายเท่านั้น แต่เพื่อรู้ด้วยว่ากำลังเกิดอะไรขึ้น ดูเหมือนบีโอไอจะเป็นความซับซ้อนมโหฬาร
- บีโอไอจะสามารถให้บริการได้ดีขึ้นอีกมาก ผมคิดว่าโชคร้ายที่ผมเป็นปลาเล็ก เขาจึงไม่แคร์
- วิธีการทำงานของเขาไม่ได้ใช้ความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งคุณหวังว่าคนจบมหาวิทยาลัยจะคิดได้
- มีกำแพงใหญ่คั่นอยู่ระหว่างบีโอไอกับบริษัท เป็นเรื่องยากมากที่จะได้หารือกับบีโอไอแบบตัวต่อตัว
- ผมเองอยากให้บีโอไอมาดูโรงงานของผมบ้าง แสดงความสนใจเราบ้าง แต่บีโอไอก็ไม่เคยมา
- การติดต่อของบริษัทเรากับ BOI เป็นไปอย่างยากลำบาก เราได้จ้างบริษัทหนึ่งให้ติดต่อบีโอไอแทนเรา และก็เช่นเคย กระบวนการต่างๆซับซ้อนมากเกินไป ล้าสมัย และขาดความชัดเจน
- ถ้าคุณเริ่มคุยกับบีโอไอในฐานะฝรั่ง คุณจะไม่ได้ข้อมูลที่ชัดเจน ไม่ใช่เพราะว่าบีโอไอไม่พยายาม แต่เป็นปัญหาเรื่องการสื่อสาร ปัญหาภาษา
- BOI นั้นยอดเยี่ยมมาก เจ้าหน้าที่น่ารักมาก แต่ผมคิดว่าเขาต้องทำตลาดมากกว่านี้
- BOI ไม่ยอมให้ข้อมูลเหล่านั้นแม้ว่าเราจะมีความจำเป็น ต้องรอจนพนักงานของเราเข้าร่วมหลักสูตร ซึ่งเขาก็คิดเงินด้วย
- BOI ทำงานได้ดี แต่ก็มีความเป็นระบบราชการที่อืดอาดมากในการดำเนินการ ค่อนข้างยาก และใช้เวลา

5. ข้อเสนอแนะจากนักลงทุนสำหรับบีโอไอ มีหลากหลายดังนี้

- แรงจูงใจด้านภาษีไม่ใช่ปัจจัยเดียวที่โน้มน้าวใจให้ต่างชาติมาหรือไม่มาลงทุน ปัจจัยสำคัญบางอย่างก็ประกอบด้วย งานเอกสารที่ง่าย ใบอนุญาตทำงานที่อาจเริ่มต้นที่หกเดือน จากนั้นก็กลายเป็นสามปี การยกเลิกภาษีหัก ณ ที่จ่าย ความสามารถเป็นเจ้าของที่ดินสำหรับธุรกิจเชิงพาณิชย์
- SME คือวิถีทางสู่อนาคต ควรส่งเสริมโมเดลนิคมอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ใกล้กับที่อยู่อาศัย
- ให้ Investor Club เป็นที่ปรึกษาเอกชน จัดอันดับที่ปรึกษาที่ BOI ให้การรับรอง
- จัดการฝึกอบรมอย่างเป็นระบบสำหรับชาวต่างชาติเป็นภาษาอังกฤษ ที่เฉพาะเจาะจง เพื่อจัดการกับวัตถุดิบ วิธีการนำเข้าเครื่องจักร และ วิธีการจัดการโปรเจ็กบีโอไอจากมุมมองของฝ่ายบริหาร
- สิ่งที่จะเป็นประโยชน์อย่างแท้จริงสำหรับบริษัทต่างๆในช่วงแรกๆคือการบรรยายสรุปให้บริษัทฟัง และมี process flow chart ว่าเราจะต้องทำอะไรบ้างและทำได้อย่างไร ภายในกรอบเวลาอย่างไร และมีทางเลือกอะไรบ้าง เพราะว่าเราได้รับข้อมูลผิดๆมาตลอดเส้นทาง
- การสนับสนุนลูกค้าของ BOI ควรจะทำในภาษาที่สื่อกับลูกค้าได้
- ควรมีการติดต่อสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่องในลักษณะของการจัดการโปรเจ็ก หรือการจัดการลูกค้า
- เว็บไซท์ของ BOI ใช้ถ้อยคำที่เข้าใจยากและขาดข้อมูลจำเป็นเช่น การเปิดบัญชีธนาคาร การขอใบอนุญาตทำงาน
- เราได้คุยกับคนหลายคนใน BOI ซึ่งต่างก็มีความเห็นแตกต่างกันเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ที่เราจะได้รับ แม้แต่คนในระบบก็ยังไม่เข้าใจมัน
- BOI ควรทำการตลาดเชิงรุกมากกว่านี้

6. ข้อจำกัดการในการทำงานของบีโอไอจากมุมมองของตนเอง

- ในอดีต one stop service ไม่ work ปัญหาคือแต่ละหน่วยงานไม่ยอมเสียอำนาจของตัวเอง
- บีโอไอไม่ใช่หน่วยงานที่เบ็ดเสร็จ เราก็อยากจะแก้ปัญหาให้นักลงทุน แต่ก็ทำไม่ได้ ประเภทของกิจการมันก็มีวิวัฒนาการ แต่ว่าระเบียบมันตามไม่ทัน
- ข้อจำกัดในเรื่องคน นโยบายไม่ให้เพิ่มคน เราถึงใช้วิธี outsource เรามีข้อจำกัดเรื่องคน เราเก็บคนที่เราอยากเก็บไว้ไม่ได้
- หน่วยงาน Build การแมชหรือจับคู่ธุรกิจเป็นเรื่องยาก
- เวียดนามมี Ministry of Planning and Investment จุดเดียว BOI ทำไม่ได้
- การส่งเสริมเป็นโปรเจ็กเบส สิทธิประโยชน์แต่ละโปรเจ็กสิ้นสุดไม่เท่ากัน มีความยุ่งยาก
- ปัญหาที่นักลงทุนออสเตรเลียบ่นมาคือการกรอกใบสมัคร ทางที่ดีควรมาคุยกับเจ้าหน้าที่ก่อน แต่บางทีก็ติดต่อกันไม่รู้เรื่อง เพราะว่ามันต้องใช้ภาษาอังกฤษ ภาษาก็ถือว่าเป็นอุปสรรคหลัก
- สิ่งที่อยากจะให้มีการปรับปรุงสำหรับคนทำงานที่นี่คือ ข้อมูลยังไม่เพียงพอ เจ้าหน้าที่ที่ทำอยู่ก็ไม่พอ ใครทำได้ คนนั้นก็ทำไปตลอด บุคลากรของเรามีเยอะ ปริมาณมี แต่คุณภาพก็อีกเรื่องหนึ่ง

บทสัมภาษณ์ – ความคิดเห็นของนักลงทุนต่อบีโอไอ

"ก่อนอื่น ***ผมไม่คิดว่า ไทยควรแข่งกับอินเดียและจีน เพราะคุณแข่งไม่ได้ สองถ้าคุณก้าวขึ้น value added chain นี่คือสนามที่มีการแข่งขันกันสูงมาก เพราะนี่คือที่ๆออสเตรเลียต้องการเป็น และนี่คือที่ๆอเมริกาต้องการเป็น*** *ถามว่าทำได้ไหม ก็ทำได้ เพราะในทางภูมิศาสตร์ คุณมีอเมริกากับยุโรปอยู่ฝั่งหนึ่ง และคุณอยู่ใน ASEAN ดังนั้นคุณไม่ได้นำมาเพียงแต่ตลาดไทย แต่คุณนำตลาดทั้งหมดของ ASEAN มาด้วย และนี่ควรเป็นจุดขายที่สำคัญที่สุด สาม คุณมีราคาที่ดินที่ค่อนข้างต่ำ* ***ผมคิดว่าไทยได้รับทัศนคติที่ค่อนข้างลบในชาติตะวันตกเกี่ยวกับความไร้เสถียรภาพของรัฐบาลและการคอรัปชั่น ไม่ว่าเรื่องนี้จะจริงเท็จอย่างไร ผมบอกไม่ได้ และคุณก็มีปัญหาที่ใหญ่กว่านั้นอีก คือมุสลิมแบ่งแยกดินแดนที่ภาคใต้*** *แต่เป็นปัญหาของหลายประเทศด้วย* ***แต่ปัญหาคือการจัดการปัญหาของคุณ ทั้งภายในประเทศไทยและภายในชุมชนโลก คุณแสดงประเทศของคุณต่อต่อโลกอย่างไร ในฐานะแหล่งผลิตสินค้า ในฐานศูนย์กลางที่มีเสถียรภาพ ในฐานะประเทศมูลค่าเพิ่มที่แข่งขันได้ และทัศนะของผมคือ คุณไม่ใช่สิ่งเหล่านั้นเลย ความประทับใจทางสายตาเพียงอย่างเดียวที่ผมได้รับเกี่ยวกับประเทศไทยมีแต่เรื่องลบทั้งหมด การรัฐประหารของทหาร และระเบิด และเรื่องวุ่นวายทั้งหลาย แต่นั่นไม่ใช่ประเทศไทย นั่นคือช่วงเวลาหนึ่งเดียว นั่นไม่ใช่ประเทศไทย*** *คุณและผมต่างก็รู้ดี และหลายประเทศตะวันตกที่อยู่ที่นั่นก็รู้ดี"*

"คุณมีของดีหลายอย่างที่คุณสามารถพัฒนากลยุทธ์ด้านการตลาดของคุณได้ดีกว่าที่คุณมีอยู่ ผมเห็นว่าคุณไม่ซีเรียสกับเรื่องนี้ ผมได้พบปะพูดคุยกับตัวแทนจากประเทศไทยหลายคนในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา ผมเคยไปเมืองไทยสัก 20 ครั้ง แต่ผมไม่เคยเห็นวิธีการที่อุทิศตัวอย่างมืออาชีพเพื่อพยายามขายหรือประชาสัมพันธ์ประเทศไทยให้กับประเทศตะวันตกเล็กๆแห่งนี้"

"BOI ไม่มีอำนาจสักเท่าไร ยิ่งตอนนี้ยิ่งมีน้อยลงภายใต้กระทรวงอุตสาหกรรม *บีโอไอไม่ใช่องค์กรในระดับแนวหน้า แต่ก็ยังเป็นจุดแรกที่นักลงทุนต่างชาติไปหา และ* ***บีโอไอจะต้องทำให้ประเทศไทยเป็นประเทศที่น่าดึงดูดใจสำหรับการลงทุน เรื่องนี้เป็นเรื่องที่ทำได้ยาก ถ้าคุณมีสงครามที่ภาคใต้ มี****หลายๆเรื่องที่สำคัญมากที่จะต้องได้รับการเอาใจใส่แก้ไข* ***ตอนนี้โครงสร้างสาธารณูปโภคยังใช้ได้ แต่ถ้าไม่ลงทุนต่อไปในด้านนี้ ก็จะล้าหลัง*** *และจะเป็นเช่นนั้นเพราะ* ***เมกะโปรเจ็ก*** *ไม่ว่าเราจะคิดยังไงกับมัน* ***ผมรู้ว่าจะมีการคอรัปชั่นกันมหาศาล*** *และก็อาจจะเป็นเรื่องดีที่ทำให้เรื่องนี้ล่าช้าออกไป* ***แต่ถ้าคุณไม่สร้างระบบรถไฟที่ดีขึ้น สร้างถนนมากขึ้น สร้างท่าเรือมากขึ้น ตอนนี้คุณยังอาจจัดการได้ แต่ในอีก 5-10 ปีต่อจากนี้ คุณจะถูกทิ้งไว้ข้างหลัง****อย่างไม่เห็นฝุ่นเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่นๆ ดังนั้นคุณต้องก้าวไปข้างหน้า แต่ตอนนี้ผมไม่เห็นว่าจะเป็นเช่นนั้น* ***นโยบายเศรษฐกิจเพียงพอทำให้เป็นการยากขึ้นที่จะใช้จ่ายกับสิ่งเหล่านี้*** *และผมคิดว่านี่เป็นเรื่องที่เป็นความวิตกใหญ่หลวงสำหรับประเทศไทย ถ้าคุณดูแง่มุมต่างๆในมุมมองของนักลงทุนต่างชาติ* ***การเมืองไม่ค่อยดี โครงสร้างสาธารณูปโภคไม่ค่อยดี การฝึกอบรม ศักยภาพด้านการศึกษา แย่มากๆ"***

"แน่นอนว่าบีโอไอต้องแสดงภาพที่น่าดึงดูดใจที่สุดของประเทศ เขาจะทำอย่างอื่นได้อย่างไร แต่เมื่อนักลงทุนมาที่นี่จริงๆ และเมื่อเขามองดูความเห็นจริงในเมืองไทย ภาพที่สวยงามนั้นจะเริ่มเหือดหายไปอย่างรวดเร็ว"

"การโปรโมทให้ชาวต่างชาติมาลงทุนในเมืองไทย ดูเหมือนประเทศไทยจะมองไปข้างนอก มองดูว่าเกิดอะไรขึ้น และก็นำเข้ามาพัฒนาของตัวเอง แล้วลงเอยด้วยโครงการแบบครึ่งสุกครึ่งดิบ ซึ่งไม่สามารถแข่งขันได้กับสิ่งที่ประเทศคู่แข่งเขาเสนอให้กัน และในราคาที่ไม่มีใครต้องการ *ผมคิดว่าถ้าไทยต้องการให้โปรโมชั่นจริงๆ ก็ต้องเอาจริงเอาจังกับเรื่องนี้ และไปให้สุดทาง ทำให้มันเป็นโปรโมชั่นจริงๆ และเป็นบางสิ่งที่ชาวต่างชาติจะเห็นคุณค่าจริงๆ และดึงดูดให้คนมาลงทุนที่นี่"*

"BOI ใช้ได้กับบางอุตสาหกรรมเท่านั้น และ BOI ก็มี red tape มากเหลือเกินและลึกเหลือเกิน *ผมเคยไปสัมมนาครั้งหนึ่ง และมีคนของ BOI ขึ้นมาพูด เขาบอกว่าคุณต้องชั่งน้ำหนักระหว่าง red tape ของ BOI เปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่จะได้รับ และหลายๆคนที่ได้ผ่านกระบวนการ BOI บอกว่ามันไม่คุ้มค่า การบังคับให้เป็นไปตามกฎเกณฑ์มันเข้มงวดมาก ละเอียดหยุมหยิมเป็นที่สุด* ***ลูกค้าคนหนึ่งนำเข้าชิ้นส่วนเพื่อทำงานเชื่อม และแน่นอนว่ามีขยะที่เกิดขึ้น และเขาไม่ได้ไปขอใบรับรองขยะ scrap certificate BOI ก็เลยลงโทษเขาด้วยการให้เขาจ่ายภาษีขาเข้าสำหรับขยะที่เขาพิสูจน์ไม่ได้*** *และรายงานที่ต้องเก็บก็มากอย่างน่ากลัว เพื่อนผม* ***อีกคนนำเข้ารถพยาบาล เธอได้ส่งเสริมจากบีโอไอสำหรับรถพยาบาล แต่หลังจาก 15 ปี รถเหล่านั้นก็เปล่าประโยชน์ เขาอาจขายให้ชาวนาเอาไปขนหมูได้ แต่ก็ขายไม่ได้เพราะนำเข้าภายใต้ BOI คุณต้องทำลายมันหรือส่งมันออกไป ไม่เช่นนั้นคุณต้องจ่ายภาษีย้อนหลัง*** *และรายงานที่ต้องเก็บ มันทุเรศมาก การเก็บรายงานแบบนั้นทำให้งานของ BOI ง่าย แต่มันหลอกหลอนคุณไปจนตาย คุณต้องถามตัวเองว่า* ***การส่งเสริมการลงทุนโดยใช้แรงจูงใจทางภาษีนั้นจะยั่งยืนขนาดไหน ในแง่ของ WTO บางประเทศอาจเห็นว่านี่เป็นแรงจูงใจที่ไม่แฟร์ในการส่งเสริมการส่งออกสินค้า และอาจร้องทุกข์กับ WTO*** *และประเทศไทยก็เป็นสมาชิกของ WTO ผลประโยชน์เรื่องภาษีเป็นการละเมิดข้อตกลงการค้าโลก มันไม่สามารถอยู่ยั่งยืนตลอดไป มันไม่ใช่สิ่งที่เกิดขึ้นแล้วหรือ ที่ BOI กำลังถอยห่างจากการเป็นหน่วยงานที่ให้ประโยชน์ด้านภาษี และแรงจูงใจด้านการลงทุน กลายเป็นเหมือนแม่สื่อที่จัดการด้านการหาคู่ หาหุ้นส่วนในประเทศไทยให้กับบริษัทต่างชาติ BOI ต้องประเมินบทบาทตัวเองเสียใหม่ นั่นคืออนาคตที่แท้จริงเพียงอย่างเดียวกับบีโอไอในระยะยาว เพราะ* ***ในระยะยาว บีโอไอจะไม่ได้รับอนุญาตให้ส่งเสริมด้วยแรงจูงใจด้านภาษี*** *นักลงทุนจะมาเมืองไทยไหมถ้าไม่มีแรงจูงใจ? เป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องจำไว้ว่า ประเทศไทยกำลังแข่งขันกับประเทศอื่นๆมากมาย และประเทศอื่นที่เป็นสมาชิก WTO ไม่สามารถให้แรงจูงใจที่เป็นการละเมิดกฎของ WTO ได้ ดังนั้นไทยก็อยู่ในสถานะเดียวกับทุกประเทศ เช่น* ***ฮ่องกงไม่ได้ให้แรงจูงใจอะไร แต่มีภาษีต่ำอยู่แล้ว และมีไอ้นี่ต่ำ ไอ้นั่นต่ำ แล้วทุกคนก็ไปฮ่องกง แรงจูงใจด้านภาษีไม่ใช่ปัจจัยเดียวที่โน้มน้าวใจให้ต่างชาติมาหรือไม่มาลงทุน*** *มีรายการช็อปปิ้งลิสยาวเหยียดที่บริษัทต้องพิจารณาเมื่อตั้งกิจการในประเทศไทย เวียดนาม จีน หรือที่ไหนก็ตาม ปัจจัยสำคัญบางอย่างก็ประกอบด้วย* ***งานเอกสารที่ง่าย ใบอนุญาตทำงานที่อาจเริ่มต้นที่หกเดือน จากนั้นก็กลายเป็นสามปี การยกเลิกภาษีหัก ณ ที่จ่าย เหล่านี้เป็นต้น ความสามารถเป็นเจ้าของที่ดินสำหรับธุรกิจเชิงพาณิชย์*** *คุณสามารถขอ BOI เพื่อเป็นเจ้าของที่ดินได้ แต่เท่าที่ผมเข้าใจ คุณไม่สามารถขอ BOI เพื่อเป็นเจ้าของที่ดินซึ่งเป็นสิทธิพิเศษเพียงลำพังได้ คุณต้องสมัครขอสิทธิประโยชน์*

อื่นๆด้วย ดังนั้นในความเห็นของผม จะเป็นการส่งเสริมให้มีนักลงทุนต่างชาติเข้ามาไทยมากขึ้น ถ้า BOI สามารถให้สิทธิพิเศษนั้นเพียงลำพังได้ ผมพูดถึงบริษัทที่ต่างชาติเป็นผู้ถือหุ้น ไม่ได้พูดถึงความเป็นเจ้าของส่วนบุคคล"

"เราไป BOI และสอบถามเขาเรื่องการตั้งสำนักงานใหญ่เพื่อปฏิบัติการระดับภูมิภาค *ผมจัดสัมมนาร่วมกับเจ้าหน้าที่ระดับสูงจากบีโอไอ และกรมสรรพากร* ***ลูกค้าของผมบอกว่าสนใจมาลงทุนเมืองไทยมาก และขอให้ช่วยเรื่องใบอนุญาตทำงานของคนต่างชาติ รัฐบาลไทยบอกว่า เสียใจ ช่วยไม่ได้ ลูกค้าของเราก็บอกเราก็เสียใจเหมือนกัน เราจะอยู่ในสิงคโปร์ต่อไป*** *เขาอยากมาไทยมาก นั่นคือประมาณปี 2002 และผมรู้ว่าจนถึงวันนี้เขาก็ยังไม่ได้ตั้งบริษัทในเมืองไทย สำนักงานใหญ่ประจำภูมิภาคของเขาก็ยังอยู่ที่สิงคโปร์ เพราะถ้าเขาไม่ได้รับหลักประกันว่าจะสามารถนำชาวต่างชาติผู้เชี่ยวชาญที่จำเป็นเข้ามาทำงานได้ เขาก็จะไม่ตั้งสำนักงานใหญ่ที่นี่"*

"อีกประเด็นหนึ่งคือเกี่ยวกับ ***โปรโมชั่นของ BOI มันไม่ครอบคลุมอย่างของสิงคโปร์*** *ประเด็นหนึ่งที่บริษัทที่ได้รับส่งเสริมจากบีโอไอต้องเผชิญคือ* ***การจ่ายเงินปันผลจากกำไรของธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริม ในระหว่างช่วงปลอดภาษี*** *ยกตัวอย่างเช่น ถ้าคุณได้รับยกเว้นไม่ต้องเสียภาษี 8 ปี* ***เงินปันผมที่คุณจ่ายให้ผู้ถือหุ้นก็ได้รับยกเว้นภาษี ถ้าคุณจ่ายเงินปันผลนั้นในช่วงที่คุณได้รับยกเว้น สิงคโปร์ไม่มีกฎเกณฑ์แบบนี้*** *เขาจะให้คุณเปิดบัญชีหนึ่ง เป็นบัญชีสำหรับกำไรที่ได้จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริม แล้วไม่ว่าคุณจะจ่ายเงินปันผลออกไปเมื่อไป ตราบที่คุณจ่ายออกไปจากบัญชีนี้ ไม่ว่าเมื่อไรก็ตาม ก็จะได้รับยกเว้นภาษีเสมอ เพราะว่าเป็นการยากมากที่จะบริษัทจะคำนวณผลกำไรจนถึงวันที่ได้รับยกเว้นภาษีเท่านั้น เราไม่สามารถคำนวณภาษีของปีที่แล้วจนกระทั่งภายหลังช่วงปลอดภาษี ดังนั้นก็จะมีภาษีที่ไม่ได้รับการรับรองเสมอที่เราไม่สามารถจัดให้เป็นเงินปันผลของช่วงปลอดภาษีได้ เราต้องจ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่าย 10% และผมคิดว่านี่เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งประเทศอื่นจัดการกับปัญหานี้ได้ดีกว่าเมืองไทยมาก"*

"ลูกค้าบางรายของผมไม่ชอบข้อจำกัดที่ BOI ตั้งขึ้น ยกตัวอย่างเช่น เมื่อเขาสมัครขอบีโอไอ เขาต้องระบุอย่างชัดเจนว่าจะทำอะไร และจะได้รับอนุญาตให้ประกอบเฉพาะกิจกรรมที่ขอไปเท่านั้น *ผมจะให้ตัวอย่างคุณ มีบริษัทออสเตรเลียแห่งหนึ่งต้องการมาตั้งโรงงานผลิตชิ้นส่วนมอเตอร์ไซค์ เขาต้องระบุว่าเขาจะผลิตอะไร ถ้าภายหลังเขาต้องการผลิตอย่างอื่น เขาก็ต้องเริ่มต้นกระบวนการขออนุมัติบีโอไออีกครั้ง และก็อาจไม่ได้รับอนุญาต ลงเอยเขาก็เลยเปลี่ยนตัวเองเป็นบริษัทจำกัดในประเทศไทยเสีย เพื่อให้เขาสามารถผลิตของอีกหลายๆอย่างได้ด้วย ในการประชุมหอการค้าต่างประเทศกับ BOI ผมถามรองเลขาธิการว่า ทำไมเขาต้องเริ่มต้นกระบวนการขออนุมัติอีกครั้ง ก็ได้รับคำตอบว่า เมื่อคุณสมัครขอจดทะเบียนภายใต้ BOI คุณควรจะรู้ว่าคุณต้องการทำอะไร แล้วก็ทำตามนั้น"*

"โรงงานที่ได้รับส่งเสริมจากบีโอไอได้รับอนุญาตให้มีประตูรั้วเข้าสู่บริเวณโรงงานได้เพียงหนึ่งประตู *เพื่อจะได้สามารถตรวจของที่นำเข้าและส่งจากโรงงานได้โดยผ่านจุดๆเดียว* ***เพื่อให้ BOI เช็คได้ว่าบริษัทจะทำเฉพาะในสิ่งที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น*** *ไม่มีอะไรเกินไปกว่านั้น"*

"ลูกค้าของผมถูกปรับโทษฐานทำงานนอกเหนือขอบเขตที่ได้รับอนุญาตในใบอนุญาตการทำงานของตน พวกเขาถูกปรับคนละ 400,000 บาท เพราะใบอนุญาตทำงานต้องสอดคล้องกับการจดทะเบียนตั้งบริษัท มีมาตราหนึ่งในนั้นซึ่งระบุว่า บริษัทนี้ให้คำแนะนำเรื่องการปรับโครงสร้าง และเรื่องธรรมาภิบาลที่ดี และการจัดการเพื่อให้บริษัทหลุดพ้นจากความยากลำบาก *คำแนะนำ คำแนะนำ คำแนะนำ* ***คุณได้รับการแต่งตั้งให้เข้าบริหารบริษัท (ที่กำลังจะล้มละลาย) คุณต้องทำมากกว่าให้คำแนะนำ*** *คุณต้องไล่คนจำนวนหนึ่ง ดังนั้นเขาจึงต้องเข้าไปจัดการบริษัทนั้น นั่นมันมากกว่าคำแนะนำ ด้วยเหตุนี้เขาจึงทำงานนอกขอบเขตของใบอนุญาตการทำงาน และถูกตัดสินว่าทำผิด บริษัทที่ช่วยเขาจดทะเบียนตั้งบริษัทโดยได้รับส่งเสริมจากบีโอไอคือ Baker Mckenzie นี่คือบริษัทกฎหมาย เขาควรจะรู้เรื่องนี้ ทำไมต้องให้ลูกค้ามาสืบทราบความจริงจากเรา เรื่องนี้ทำให้ผมหงุดหงิดนิดหน่อย แน่นอนว่าดังนั้น เขาก็ให้ Baker & Mckenzie ไปเปลี่ยนเรื่องนี้กับ BOI"*

"ผมตั้งคำถามว่าทำไมคนที่เป็นกรรมการของบริษัทที่ได้รับส่งเสริมจากบีโอไอบริษัทหนึ่ง จึงไม่สามารถไปเป็นกรรมการของบริษัทอื่นได้ ท่านเลขาธิการบอกว่า โอ ไม่มีอะไรบอกว่าเขาเป็นไม่ได้ *ผมบอกว่า แต่บีโอไอไม่ให้การรับรองเรื่องนี้ ท่านบอกว่า บอกชื่อบริษัทได้ไหม แล้วก็ให้ชื่อสุภาพสตรีคนหนึ่งให้ผมไปคุยด้วย สุภาพสตรีคนนั้นก็บอกว่า ไม่เห็นจะมีปัญหาอะไร เราก็เลยสมัครขอบีโอไอให้บริษัทนี้อีกครั้ง* ***สามเดือนต่อมา เธอก็โทรมาบอกผมบอกว่า เสียใจด้วยจริงๆนะ เรื่องนี้ไม่ได้ขึ้นอยู่กับเรา เราเป็นเพียงข้าราชการ ท่านเลขาธิการก็เป็นข้าราชการ การตัดสินใจขึ้นอยู่กับบอร์ดซึ่งประกอบไปด้วยคนต่างๆ และเขาเป็นคนพิจารณาใบสมัคร ถ้ามีสมาชิกคนหนึ่งในบอร์ดที่ไม่อยากให้บริษัทนั้นทำธุรกิจนั้น เขาก็ปฏิเสธได้ และบอร์ดก็ไม่อนุมัติ ดังนั้นจึงมีกฎหมายที่ขึ้นอยู่กับการตีความ*** *(the law for the goose, and the law for the gander) บริษัทที่ได้รับส่งเสริมบีโอไอแห่งหนึ่งอาจจะไปนั่งเป็นกรรมการของอีกบริษัทหนึ่งก็ได้ แต่บริษัทบีโอไออีกแห่งหนึ่งทำอย่างเดียวกันไม่ได้ ผลลัพธ์คือ ลูกค้ารายนั้นก็เลยเปลี่ยนตัวเองให้กลายเป็นบริษัทจำกัดของไทย แต่คุณเห็นไหมว่า* ***นี่คือ สองมาตรฐาน double standards ชาวต่างชาติบางคนเชื่อว่าเรื่องแบบนี้มีไว้เล่นงานชาวต่างชาติโดยเฉพาะ"***

"การกำจัดขยะเป็นปัญหากับบีโอไอ กฎเกณฑ์มีอยู่ว่าต้องมีการตรวจสอบจากบีโอไอก่อนการทิ้งขยะ"

"ผมจะแนะนำให้ลูกค้าบางรายเท่านั้นเพื่อพยายามขออนุมัติจากบีโอไอ บริษัทส่วนใหญ่นั้นผมว่าไม่มีโอกาสหรอก พวกเขาเล็กเกินไป *ก่อนอื่นผมจะชี้ถึงจุดอ่อนเหล่านี้ก่อน เพราะลูกค้าต่างชาติส่วนใหญ่ต่างก็ต้องการเป็นเจ้าของบริษัท หรือเป็นเจ้าของเสียงส่วนใหญ่ แต่ภายใต้กฎหมายคุณทำไม่ได้ แล้วเขาก็ต้องตัดสินใจว่าจะเอายังไง"*

"ปัญหากับบีโอไอคือเราผลิตเตียง เตียงแบบต่างๆนั้นมาจากพื้นฐานไอเดียเพียงหนึ่งเดียว ผลิตภัณฑ์ตัวเดียว ทำไมเราถึงต้องระบุรายการชิ้นส่วนสำหรับเตียงทุกเตียงด้วย *ชิ้นส่วนนั้นเหมือนกันหมด จะแตกต่างกันก็คือสี หรือส่วนปลายต่างๆ แต่มันก็เป็นของอย่างเดียวกัน เรื่องนี้จึงเป็นเรื่องน่าหงุดหงิดประการหนึ่ง กรรมการบริหารของเราบอกว่าทำไมต้องทำงานมากขึ้น ในเมื่อมันเป็นผลิตภัณฑ์ตัวเดียวกัน"*

*"การซับมิทบีโอไอ ต้องมีแมกซิมัมออเดอร์ ว่ามีคาพาซิตี้เท่าไร ตอนแอพพลิเคชั่นบีโอไอ เอ็มดีของเราเซ็ทไว้ที่สามพันห้า ซึ่งเค้าไม่ได้ระบุโมเดล แต่**ทางบีโอไอระบุว่า คุณทำโมเดลอะไร ปีหนึ่งคุณทำโมเดลนี้เท่าไหร่ และเราต้องแยกแมทสต็อกของแต่ละแมททีเรียล ซึ่งไม่มีใครเลย แม้แต่เอ็มดีที่จะบอกได้ว่า ปีนี้โมเดลนี้จะทำเท่าไหร่** ซึ่งถ้าเราซับมิทไปแล้ว แล้วผิด ก็จะต้องมีจดหมายแก้ไข ซึ่งก็รู้อยู่แล้ว ว่ารัฐบาลไทยขั้นตอนมากมาย อย่างปีนี้ ก็โชคดีไป ที่เรายังไม่ได้เริ่ม ในการทำบีโอไอ ต้องยื่นแมทสต็อกของหนึ่งปีแล้วก็หกเดือน แล้วเราก็ต้องตัดสต็อกของเราไปเรื่อยๆ ให้มันไหลไปได้เรื่อยๆ ซึ่งนั่นคือปัญหาของเราที่ทำให้เราทำบีโอไอไม่ได้" (ผู้จัดการคนไทย)*

***"การคาดการณ์ผลผลิตสำหรับ BOI คุณอาจประมาณคร่าวๆได้ หรือคุณอาจจะคาดการณ์มากเกินไป แต่เราก็ไม่รู้ว่าผลกระทบจะเป็นยังไงเหมือนกันถ้าคาดการณ์ไว้มากไป** เราไม่สามารถคาดการณ์ในสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้ จะเป็นการง่ายกว่าจะถ้าสามารถทำการคาดการณ์คร่าวๆสำหรับหนึ่งผลิตภัณฑ์ ไม่ใช่การคาดการณ์โดยละเอียดสำหรับทุกๆรุ่นของสินค้าตัวเดียวกันนั้น"*

***"การที่ต้องดีแคลร์ว่าเครื่องจักรที่นำเข้าเป็นของใหม่หรือของเก่าก็เป็นปัญหาสำหรับเรา เพราะเราไม่รู้ว่าเขาจะส่งสแปร์พาร์ทอะไรมาให้เรา** บางตัวเขาก็ส่งมาแล้ว และเราก็ไม่รู้ว่าในอนาคตเขาจะส่งอะไรมา"*

"เราสมัครขอส่งเสริมสำหรับ "สินค้าเพื่อใช้บำบัดทางการแพทย์ medical treatment product" เท่านั้นภายใต้ BOI จะเป็นปัญหาถ้าเราต้องการผลิตอย่างอื่น กรรมการคนไทยคนหนึ่งแนะนำเราเกี่ยวกับประเด็นนี้"

***"การดึงดูดการลงทุนบางอย่างของ BOI ก็ดีมาก เช่นการให้สิทธิช่วงปลอดภาษี** และก็ดีพอที่จะดึงดูดให้บริษัทมาที่นี่ แต่บางครั้ง บริษัทก็บอกว่า เรื่องนี้ก็น่าดึงดูดใจดี แรงงานก็ดูเหมือนถูก ทำเลก็อยู่กลางลุ่มน้ำโขง ค่าขนส่งก็ค่อนข้างดี ทั้งหมดดูใช้ได้ **แต่เมื่อเขามองดูต้นทุนการตั้งธุรกิจ และเวลาที่ต้องใช้ และก็ต้องใช้มากทีเดียว โดยเฉพาะสำหรับบริษัทออสเตรเลียที่มีฝ่ายบริหารขนาดเล็กมาก** บริษัทออสเตรเลียส่วนใหญ่ไม่ได้มีฝ่ายบริหารที่ใหญ่โตอะไร"*

***"อย่าเชื่อบีโอไอในประเทศไหนทั้งสิ้น สิ่งสำคัญที่สุดคือให้ถามนักธุรกิจที่ได้ทำธุรกิจที่นั่นแล้ว ไม่ใช่บีโอไอหรือรัฐบาล หน่วยงานรัฐนั้นไม่มีความหมาย** คนออสเตรเลียจะเชื่อคนออสเตรเลียด้วยกันที่ทำธุรกิจในเมืองไทยมาแล้ว"*

*"ผมรู้เรื่องแรงจูงใจเพื่อส่งเสริมการลงทุนในประเทศไทย แต่เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นอย่างเช่นจีน จีนให้ปลอดภาษี 7 ปี และค่าเช่าที่ดิน 99 ปีก็ต่ำมากในเขตเศรษฐกิจทุกเขต ดังนั้นอะไรคือปัจจัยที่ทำให้นักลงทุนตัดสินใจไปในประเทศใด ธุรกิจต้องการการเริ่มต้นแบบ soft คือความเสี่ยงต่ำ ซึ่งหมายความว่าเขาต้องการความช่วยเหลือมากที่สุดที่เป็นไปได้ มันไม่ได้มีความหมายอะไร ถ้าต้องจ่ายคืนใน 7 ปี แต่ก่อนที่บริษัทจะได้กำไร เขาต้องลงทุนจากกระเป๋าตัวเองหรือกู้เงินธนาคาร นั่นคือการเริ่มต้นแบบยาก เขาไม่ต้องการแบบนั้น เขาอยากเริ่มต้นแบบง่าย ซึ่งก็หมายความว่าถ้ารัฐบาลสามารถให้ความช่วยเหลือเพื่อสามารถลดต้นทุนตอนเริ่มต้นได้ หรือผลักให้ต้องชำระเงินนั้นในภายหลัง ก็จะช่วยสร้างการเริ่มต้นที่ง่ายได้ เรื่องนี้สำคัญ **แรงจูงใจทางภาษีจะมีประโยชน์ก็ต่อเมื่อเขามีรายได้ ไม่อย่างนั้นก็***

เปล่าประโยชน์ เพราะยังมีต้นทุนตอนเริ่มต้นอยู่ ดังนั้นถ้ารัฐบาลต้องการดึงดูดนักลงทุนต่างชาติ ขอให้คำนึงถึงต้นทุนตอนเริ่มต้นที่นักธุรกิจต้องใช้ คิดถึงการให้แรงจูงใจในเรื่องเหล่านั้น แรงจูงใจด้านภาษีนั้นไม่มีประโยชน์ เพราะในอุตสาหกรรมที่เราทำอยู่นี้อาจไม่มีกำไรเลยในช่วง 3-5 ปีแรก" (โทรคมนาคม)

"BOI นั้นยอดเยี่ยมมาก เจ้าหน้าที่น่ารักมาก แต่ผมคิดว่าเขาต้องการทำตลาดมากกว่านี้ ในประเทศไทยเขาค่อนข้างมีชื่อเสียง แต่ผมไม่เห็นว่าคนไทยจะให้ความเคารพนับถือต่อบีโอไอ เขาบ่นว่าบีโอไอ ผมก็ไม่เข้าใจว่าทำไม เป็นเพราะบีโอไอไม่ได้ช่วยบริษัทในประเทศหรืออย่างไร?"

"BOI ทำงานได้ดี โดยทั่วไป นักธุรกิจพอใจกับหน่วยงานนี้"

***"เราหวังว่ารัฐบาลไทยจะเห็นว่าเราเป็นสมบัติสำหรับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวที่นี่ และทำงานร่วมกับเราเพื่อช่วยให้เราเอาชนะอุปสรรคที่เราต้องเผชิญ** ทั้งในฐานะที่เราเป็นธุรกิจเชิงพาณิชย์ และเป็นสถานที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวในกรุงเทพ"*

***"สำหรับการส่งเสริมการลงทุน SME คือวิถีทางสู่อนาคต ไอเดียเรื่องนิคมอุตสาหกรรมใหญ่เกินไป และคุณได้แต่นักลงทุนรายใหญ่** แน่นอนว่าเม็ดเงินลงทุนของพวกนั้นต้องใหญ่แน่ แต่การเปรียบเทียบเรื่องปริมาณเงินลงทุนอาจไม่ใช่ประเด็นที่สำคัญที่สุด ถ้าคุณสามารถดึงดูด SME สี่รายให้เข้ามาลงทุน พวกรายใหญ่นั้น เขามักพึ่งตัวเองทุกอย่าง ทำงานทุกอย่างภายในบริษัทเอง แต่สำหรับบริษัทเล็กๆ เขาต้องระวังเรื่องการใช้เงินมาก เขาต้องการว่าจ้างบริษัทไทยให้ช่วยตั้งบริษัท หรือผลิตชิ้นส่วนให้ **เงินที่จะกระจายลงสู่ชุมชนไทย ทั้งในด้านการผลิตการจ้างงาน จะมีมากกว่านักลงทุนรายใหญ่มาก** ผมสนับสนุนบีโอไอ 100% แม้ว่าจะมีจุดอ่อนอยู่บ้างก็เถอะ ผมก็ยังคิดว่าบีโอไอดีมาก และผมก็ต้องการเป็นบริษัทที่ได้ส่งเสริมจากบีโอไอต่อไป ผมอยากจะเป็น SME ตัวอย่างที่ดี ผมอยากจะให้ตลาดด้านสิ่งทอไฮเทคของเราคลอบคลุมไปทั่วโลก เป้าหมายของผมไม่ได้อยู่ไกลเกินเอื้อม ผมมีวิสัยทัศน์ที่ยิ่งใหญ่ แต่ผมคิดว่าสามารถบรรลุถึงได้ ผมไม่คิดว่าผมจะบรรลุเป้าหมายได้ในออสเตรเลีย แต่คิดว่าทำได้ในประเทศไทย"*

*"ผมได้เห็นงานก่อสร้างกำลังดำเนินไปใน Eastern Seaboard มากมาย มีโรงงานใหม่ๆมากมาย มีคนบางคนที่มีคนมาก เข้าไปในนิคมและสร้างโกดัง หรือโรงงานขนาดใหญ่ แล้วปล่อยให้คนอื่นเช่า ผมไม่เข้าใจว่าทำไมเขาทำเช่นนั้น ผมมองเห็นอาคารว่างเปล่าที่กว้างใหญ่ เพราะมีบริษัทที่ใหญ่พอไม่มากรายที่จะเข้าไปใช้ได้ **ผมเชื่อว่าโมเดลที่ควรได้รับการส่งเสริมคือ แบบออสเตรเลียซึ่งคุณมีนิคมอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ใกล้กับที่อยู่อาศัยของพลเมือง ใกล้กับศูนย์กลางของเมืองที่ประชาชนสามารถเดินทางไปทำงานได้อย่างสะดวก** อาคารควรมีขนาดใหญ่เพียงพอ สิ่งอำนวยความสะดวกพรอม สายโทรศัพท์ดี ไฟฟ้าดี น้ำดี แต่ทำเป็นยูนิตแยกกัน มีประตูแบบม้วนได้ขนาดใหญ่พอเพื่อให้รถกึ่งลากพ่วง semi trailer เข้าไปได้ มีพื้นคอนกรีตเหมาะกับรถยกของ folk lift เหมาะสมอย่างดียิ่งสำหรับธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง มีที่เก็บของ มีออฟฟิชที่สวยงาม ห้องน้ำและทุกอย่าง ผมเชื่อจริงๆว่าโมเดลที่ไทยใช้อยู่ในปัจจุบันไม่เหมาะกับธุรกิจใดเลย"*

"บริษัทออสเตรเลียแห่งหนึ่งในอีสเทิร์นซีบอร์ด ปัญหาใหญ่ของเขาคือความตรงต่อเวลาของคนงาน เพียงเพื่อให้คนงานเดินทางมาทำงานเท่านั้น เหตุผลที่มันยากขนาดนั้นก็เพราะนิคมอยู่ไกลจากเมืองมากเกินไป คนงานบางคนก็พลาดรถบัส บางคนมอเตอร์ไซค์เสีย *ผมแน่ใจว่า บริษัทอย่าง GM ที่อยู่ที่นั่น ต้องมีคนงานมากกว่าที่จำเป็น เพราะบางทีคนงานอาจมาโรงงานไม่ได้ GM ต้องออกไปอยู่ในนิคม เพราะมีขนาดใหญ่มาก แต่บริษัทเล็กๆไม่จำเป็นต้องไปอยู่ไกลขนาดนั้น มันจำกัดพนักงานของคุณและก็จำกัดการลงทุนที่คุณสามารถใส่ลงไปได้ด้วย"*

"ปัญหากับ BOI คือจัดเตรียมเอกสารให้ตรงตามวิธีที่บีโอไอต้องการเห็น ตอนนี้เราได้จ้างที่ปรึกษาเพื่อยื่นโปรเจ็กต่อไปกับบีโอไอ ***มีกำแพงใหญ่คั่นอยู่ระหว่างบีโอไอกับบริษัท เป็นเรื่องยากมากที่จะได้หารือกับบีโอไอแบบตัวต่อตัว ได้พบคนของบีโอไอที่สามารถบอกคุณได้ว่า ให้ทำเรื่องแบบนี้ อย่าไปทำแบบนั้น นี่คือสิ่งที่คุณต้องการ บ่อยครั้งวิธีเดียวที่จะแก้ปัญหานี้ได้ จากทัศนคติของบีโอไอที่เขาบอกกับเราคือ ให้คุณจ้างคนๆหนึ่งมาทำเรื่องบีโอไอโดยเฉพาะ แต่นั่นคือค่าใช้จ่ายประมาณเดือนละ 20,000 – 25,000 บาท นักลงทุนออสเตรเลียต้องการทำกระบวนการนี้ด้วยตัวเอง ไม่ใช่เพียงเพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายเท่านั้น แต่เพื่อรู้ด้วยว่ากำลังเกิดอะไรขึ้น ผมเองเป็นผู้จัดการที่ชอบลงมือทำเอง ดูเหมือนบีโอไอจะเป็นความซับซ้อนมโหฬาร*** *ทำไมถึงต้องซับซ้อนขนาดนี้ด้วย มีสูตรต่างๆที่เราต้องกรอกลงไปด้วย"*

"ผมจะไม่จ้างคนมารับผิดชอบเรื่องบีโอไอไปตลอด ผมจะอบรมคนงานของผมเอง มีเรื่องเอกสาร FTA ที่เราต้องจัดการ คุณไม่สามารถให้คนๆหนึ่งจัดการเรื่องนี้เรื่องเดียวในบริษัทขนาดเล็ก บริษัทออสเตรเลียต้องมีคนที่ทำงานได้หลายๆอย่าง ผมเองอยากให้บีโอไอมาดูโรงงานของผมบ้าง ถามเราว่าเราทำอะไร แสดงความสนใจเราบ้าง สิ่งที่ผมทำเป็นเรื่องที่น่าสนใจ แต่บีโอไอก็ไม่เคยมา คุณคือสำนักงานส่งเสริมการลงทุน คุณควรสนใจในสิ่งที่คุณลงทุนไป นี่คือด้านที่โชคร้ายเกี่ยวกับบีโอไอ *ผมคิดว่ามีช่องว่างอันกว้างใหญ่ระหว่างสิ่งที่บีโอไอเป็นกับสิ่งที่นักลงทุนเห็น ผมคิดว่ามีศักยภาพ มีความเป็นไปได้มากเหลือเกิน ซึ่งบีโอไอยังไม่ได้แม้แต่จะมองผ่านเปลือกนอกของหลายๆบริษัทและในหลายๆประเทศเช่นกัน ผมกระตือรือร้นที่จะพบคุณมาก และมีโอกาสอธิบายให้คุณฟัง ผมขอย้ำว่า บีโอไอควรเน้นที่ธุรกิจขนาดเล็ก ในออสเตรเลียซึ่งตอนนี้กำลังประสบปัญหาอยู่ และปัญหานั้นกำลังเลวร้ายลงตลอดเวลา"*

"เราสามารถขอภาษีคืนได้โดยใช้สิทธิพิเศษของบีโอไอ แต่ผมไม่มีเวลาจัดการเรื่องนี้ ผมใช้เงินไปหลายล้านบาทเพื่อนำเข้า เราควรจะได้ภาษีคืน แต่เรายังไม่มีเอกสารและกระบวนการที่เป็นระบบ และผมก็ไม่มีเวลา *เพื่อนำเข้าวัสดุแปรรูปวัสดุนั้น แล้วส่งออกเป็นสินค้าที่สำเร็จแล้ว ปกติผมจะมีเวลาไม่ถึงหนึ่งสัปดาห์ บางครั้งสองสัปดาห์ ดังนั้นเราไม่มีเวลาจะมาจัดระบบกับเรื่องบีโอไอ เพราะงานเราเป็นงานรีบมาก"*

"บีโอไอจะสามารถให้บริการได้ดีขึ้นอีกมาก ผมคิดว่าโชคร้ายที่ผมเป็นปลาเล็ก เขาจึงไม่แคร์ ไม่สนใจ ถึงแม้บีโอไอจะบอกให้เราหาคนที่เชี่ยวชาญเรื่องบีโอไอมาช่วยงานเรา แต่ที่จริง คนๆนั้นไม่ใช่หาได้ง่ายๆ *เราพยายามให้บริษัทที่ปรึกษาในกรุงเทพมาทำเรื่องนี้ให้เรา เขามองดูสมุดบัญชีของเรา แล้วเขาก็ปฏิเสธ บางทีคุณก็ไม่มีทางเลือก โดยเฉพาะถ้าคุณเป็นผู้เชี่ยวชาญในสิ่งที่คุณทำ"*

"ถ้า BOI ต้องการทำให้การลงทุนเป็นที่ดึงดูดใจ น่าสนใจยิ่งขึ้น เมื่อนักธุรกิจเริ่มต้องจ่ายค่าธรรมเนียมบริการให้นักกฎหมายเป็นเงิน 6000 – 10000 US ดอลลาร์ แล้วก็ยังไม่มีอะไรคืบหน้า ก็จะไม่มีใครสนใจสักเท่าไร คุณขอให้นักลงทุนเข้ามาเสี่ยงในขณะที่ชาวออสเตรเลียจำนวนมากรู้สึกค่อนข้างสบายอยู่แล้วในสภาพที่เป็นอยู่ ***ถ้าคุณอยากให้เขาเสี่ยงกับการลงทุน คุณต้องทำให้มันง่ายขึ้น ยิ่งง่ายขึ้นเท่าไร ก็ยิ่งเป็นประโยชน์กับ BOI ที่จะเข้าใจรายละเอียดของแต่ละอุตสาหกรรมและอุตสาหกรรมย่อยที่ไปกับมัน"***

"กระบวนการกรอกใบสมัคร BOI เป็นเรื่องยากมาก ยากสุดๆ ผมคิดว่าเราเขียนสามครั้ง อัตราส่วนหนี้สินต่อทรัพย์สิน เรามีปัญหาในการระบุถึงตัวเลขที่ถูกต้อง มันเป็นข้อมูลเฉพาะมากเกินไป สิ่งที่คุณจะผลิต เราไม่สามารถให้รายละเอียดสินค้าแต่ละประเภทที่เราจะผลิต เราทำได้เพียงคาดการณ์ *เขาต้องการคำตอบที่ละเอียดมากเกินไป ในธุรกิจ สภาพเปลี่ยนไปทุกเดือน ถ้ายอดขายของลูกค้าเราตก ยอดขายของเราก็ตก คุณทำนายเรื่องแบบนี้ไม่ได้ แล้วเรายังต้องระบุรายละเอียดว่าสินค้าตัวหนึ่งๆต้องใช้วัสดุหรือวัตถุดิบอะไรบ้าง และเขาขอให้ระบุรายละเอียดของวัสดุอย่างเฉพาะเจาะจงมาก สมมุติว่าวัสดุนั้นเปลี่ยนไปทุกเดือน เราจะทำยังไง ถ้าเรารู้วิธีเล่นกับกฎเกณฑ์ ก็จะลดปัญหาลงได้เยอะ"*

"เราปรึกษากับเจ้าหน้าที่ BOI การสื่อสารกับ BOI เป็นเรื่องที่ออกจะขาดแคลน เราติดต่อเขา เขาไม่ว่างหรือไม่อยู่ ภาษาอังกฤษก็เป็นปัญหา และเขาก็ไม่ให้คำตอบที่ชัดเจน ผมคิดว่านี่เป็นวิธีการไทยแบบล้าสมัยมาก *ในกระบวนการมากมายที่เกิดขึ้น ตอนนั้นรัฐบาลบอกเราว่าจะให้คำตอบภายใน 3 เดือน และเขาก็ให้คำตอบเราในวันสุดท้ายของสามเดือนนั้น"*

"ลูกค้าของเรายื่นใบสมัครก่อนเราสองสามสัปดาห์ แต่เราถูกสัมภาษณ์ในวันเดียวกัน ในห้องเดียวกัน ลูกค้าของเราได้รับอนุมัติจาก BOI ใน 3 เดือน และของเราได้รับอนุมัติหลังจากนั้นสองสามสัปดาห์ ทั้งๆที่ควรจะได้รับพร้อมกัน ***วิธีการทำงานของเขาไม่ได้ใช้ความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งคุณหวังว่าคนจบมหาวิทยาลัยจะคิดได้ นี่เป็นเรื่องหนึ่งที่บีโอไอต้องปรับปรุง การขาดความคิดสร้างสรรค์ และเจ้าหน้าที่ที่เราพบในห้องประชุม ก็ไม่เข้าใจกระบวนการในการผลิตสินค้า เธอต้องออกไปจากห้องตลอดเวลาเพื่อเช็คข้อมูล*** *เธอให้คำแนะนำเราเกี่ยวกับรายการวัสดุ bill of material และแนะนำให้เราไม่ต้องลงรายละเอียดจนเกินไปซึ่งก็ช่วยได้มาก ผมได้แต่หวังว่าจะมีคนบอกเราอย่างนี้ตั้งแต่ต้น"*

"เราได้รับคำแนะนำว่าเราต้องได้ส่งเสริมจาก BOI ก่อนจะตั้งบริษัทได้ ในความเป็นจริง เราสามารถตั้งบริษัทก่อนได้รับส่งเสริมจาก BOI ดังนั้นเราก็รอจนได้รับ BOI ก่อน แล้วถึงมารู้เรื่องภายหลัง มันส่งผลกระทบต่อเราในหลายๆด้าน เช่นการขอไฟฟ้าจาก PEA *ซึ่ง PEA ก็เป็นปัญหาเช่นกัน และเนื่องจากเรายังไม่ได้ตั้งบริษัท ดังนั้นเราก็เปิดบัญชีธนาคารไม่ได้ และเราก็วางเงินมัดจำสำหรับหม้อแปลงไฟฟ้าไม่ได้ มีการเสียเวลาแบบนี้มาก"*

*"BOI มีขั้นตอนมาก และก็มีความซับซ้อนมาก ผมเคยทำงานกับบริษัทที่อยู่ในเขตผลิตเพื่อส่งออก export processing zone เขาไม่ใช้ BOI เพราะมันซับซ้อนเกินไป เกี่ยวกับการนำเข้าวัตถุดิบ ต้องมีการรายงานต่อ BOI มากมายตอนสิ้นปี เกี่ยวกับการนำเข้าเพื่อเคลมคืนภาษี กับบริษัทนี้****เราไม่ได้ใช้ประโยชน์จากการนำเข้าวัตถุดิบ*

เพราะทำให้เราต้องรายงานเรื่องสต็อกมากมายให้ BOI เช่นกัน เราใช้เพียงประโยชน์ด้านภาษี เราไม่ได้ใช้สิทธิประโยชน์จากบีโอไอเพื่อขอใบอนุญาตทำงานสำหรับชาวต่างชาติ เราใช้ใบอนุญาตของนิคมอุตสาหกรรมซึ่งง่ายกว่า BOI เราแค่เตรียมใบสมัครแล้วส่งให้เหมมะราช เขาจัดการกับนิคมอุตสาหกรรมเพื่อขอใบอนุญาตให้ชาวต่างชาติ หลังจากนั้นเราจะไปที่ one stop service ถ้าเราทำเรื่องผ่าน BOI บีโอไอที่แหลมฉะบังจะขอให้เรายื่นเอกสารมากมาย ครั้งแรกที่เราทำเรื่องสำหรับผู้บริหารชาวต่างชาติคนแรก เราใช้นิคมอุตสาหกรรม เมื่อผู้บริหารชาวต่างชาติคนที่สองมา เราก็ยื่นเรื่องผ่าน BOI แต่เขาบอกเราว่าต้องยกเลิกอันแรกที่ทำกับนิคมอุตสาหกรรมก่อน ก่อนที่เขาจะดำเนินการสำหรับคนที่สองให้เรา เราไม่เข้าใจว่าเขาหมายความว่าอย่างไร ผมคิดว่ามันซับซ้อนมาก"

***"หลังจากที่เราได้พบกับ BOI และต่อมาเมื่อเราติดตามเรื่อง ไม่มีใครที่ว่างคุยกับเราเลย เมื่อเราพยายามหาข้อมูลหรือหาคำตอบ ผมจำได้ว่า เหตุผลคือครั้งหนึ่งเขาต้องเดินทางไปจีนกัน อีกครั้งหนึ่งเขากำลังยุ่งกับอีกเรื่องหนึ่งที่มีกำหนดเส้นตายสำคัญที่เขาต้องให้คำตอบ ครั้งต่อมา เจ้าหน้าที่ลาหยุด** เราถูกบอกให้ติดต่อเจ้าหน้าที่คนนั้นเพียงคนเดียว และเราก็แทบไม่เคยหาตัวเธอพบเลย และเมื่อคนๆนั้นไม่อยู่ ก็ไม่มีคำตอบ ไม่มีใครรู้เรื่อง แต่เรื่องนี้ก็เป็นแบบไทยๆ เท่านั้น"*

"BOI สามารถปรับปรุงได้ด้วยการไปเข้าหลักสูตรอบรมในต่างประเทศ และเรียนรู้ว่าธุรกิจเขาทำกันยังไง มีเรื่องหนึ่งที่ทำให้ผมหงุดหงิดเป็นที่สุด คือเมื่อเขาบอกว่า แต่เราไม่ทำแบบนั้นในเมืองไทย"

"เราเข้าร่วมหลักสูตรของ BOI และมันก็ OK แต่ประเด็นคือ เขาไม่ยอมให้ข้อมูลเหล่านั้นแม้ว่าเราจะมีความจำเป็นต้องรอจนพนักงานของเราเข้าร่วมหลักสูตร ซึ่งเขาก็คิดเงินด้วย นี่ไม่ใช่หลักสูตรเกี่ยวกับวิธีการปฏิบัติ แต่เป็นหลักสูตรเกี่ยวกับวิธีการที่เราปฏิบัติถ้าคุณจ่ายเงินเราเพื่อเรียนรู้วิธีการปฏิบัติ เราไม่ได้สมัครเข้า Investor Club เพราะหลักสูตรส่วนใหญ่สอนกันในกรุงเทพ และเรามีจำนวนพนักงานจำกัด เราไม่สามารถส่งพนักงานไปร่วมหลักสูตรได้"

*"เราไม่สามารถซื้อแก๊สหนึ่งกระป๋องเพื่อเอามาใช้กับรถยกของ folk lift จนกว่าเราจะมีใบอนุญาต ต้องใช้เวลาหลายสัปดาห์กว่าเราจะได้รับใบอนุญาตจากหน่วยงานรัฐ และเราก็ต้องมีใบอนุญาตเพื่อเอาขยะของเราออกไป ซึ่งใช้เวลาหลายเดือน และนี่อาจเป็นอันตรายได้ แต่จะบ่นไปทำไมในเมื่อคน 4 คนนั่งซ้อนมอเตอร์ไซค์โดยไม่ใส่หมวกกันน็อกไม่ใช่เรื่องอันตราย ที่จริงแล้ว**การขอใบอนุญาตเพื่อกำจัดขยะอันตรายใช้เวลาหกเดือน ในขณะที่คุณมีคนนอกนิคมอุตสาหกรรมที่ทิ้งขยะอันตรายลงตามไร่นา BOI ออกมาเพื่อตรวจสอบขยะที่เราจะทิ้งเดือนละครั้ง เขาชั่งน้ำหนักขยะ มันเป็นกระบวนการที่ใช้เวลา แต่ไม่มีใครสน แต่เราสน เพราะต้องเสียพนักงานไปทำงานตรงนั้น** ยิ่งไปกว่านั้นการที่เราต้องเขียนกฎเกณฑ์สำหรับโรงงานของเราเองก็เป็นเรื่องที่เราไม่คาดถึงมาก่อน"*

"BOI พูดอย่างภาคภูมิใจบนเว็บไซท์ของตัวว่าต้นทุนด้านแรงงานคือเท่าไร แต่นั่นไม่ใช่ตัวเลขที่เป็นจริง เขาใส่แค่ตัวเลขของค่าจ้างขั้นต่ำหรับจังหวัด แต่ไม่มีทางเลยที่คุณจะจ่ายแค่ค่าจ้างขั้นต่ำในนิคมอุตสาหกรรม เราไม่รู้มาก่อน

เรื่องค่าประกันสังคม เป็นภาษีแฝงเร้นที่เราไม่รู้มาก่อน ความเป็นจริงไม่ตรงกับเว็บไซท์ของ BOI *BOI พยายามทำให้มันดูน่าดึงดูดใจ ทั้งๆที่ในความเป็นจริง ต้นทุนสูงกว่านั้นมาก สุดท้ายเราต้องจ่ายต้นทุนด้านแรงงานสองเท่าจากที่เราคาดหมาย ยิ่งไปกว่านั้นยังต้องจ่ายค่าประกันสังคม เราต้องจ่ายค่าประกันให้ลูกจ้างซึ่งค่อนข้างสูง เราต้องจ่ายโบนัสหนึ่งเดือน แต่เว็บไซท์ของ BOI ไม่ได้บอกเราเรื่องนี้ เหล่านี้เป็นค่าใช้จ่ายใหญ่ๆ แต่เขาไม่บอกเรา"*

"บริษัทจะดูเรื่องสิทธิประโยชน์จาก BOI เราไปเยี่ยมเขาเมื่อเราไปเมืองไทยครั้งล่าสุด เราได้รับข้อมูลที่ดีมากจากเขา และเราก็ได้ดูเว็บไซท์ของเขาด้วย ซึ่งมีข้อมูลที่ดีมากเช่นกัน เราหวังว่าจะได้พบบีโอไออีกในการไปเยือนครั้งต่อไป เรามีความประทับใจว่าจะเป็นการง่ายที่จะตั้งธุรกิจในเมืองไทย เพราะมีข้อมูลอยู่แล้ว ดูเหมือนจะไม่มีประเด็นซ่อนเร้นอะไร อย่างน้อยก็ในการตั้งบริษัท แต่อย่างที่ผมบอก เรายังใหม่มาก ***เรารู้ว่าบีโอไอให้สิทธิประโยชน์เรื่องภาษี และเรื่องนี้จะมีผลต่อการตัดสินใจของเราแน่นอน สิ่งจูงใจด้านภาษีมีความน่าดึงดูดแน่นอน และการนำเข้าเครื่องจักรโดยไม่เสียภาษี ก็เป็นแรงจูงใจที่ดีสำหรับธุรกิจ"***

"สิทธิพิเศษเรื่องการลงทุนในเมืองไทยเป็นเรื่องที่ดีที่เราจะศึกษาดู แต่ถ้าไม่มีคนที่เราติดต่อได้ ก็ไม่มีประโยชน์"

"จนถึงตอนนี้ FTA ไม่มีผลอะไรกับการดำเนินงานของเรา เราไม่ได้ใช้ประโยชน์ของ FTA เพื่อนำเข้าชิ้นส่วน เราใช้ BOI ซึ่งทำให้ภาษีนำเข้าเท่ากับ 0% เราคิดว่าเราน่าจะประหยัดภาษีขาเข้าไปประมาณ 20-25% สำหรับของที่นำเข้าบางชิ้น เราได้ยกเว้นภาษี 8 ปีจาก BOI และเรามีเพดานอยู่ที่ 22 ล้านในตอนนี้ นั่นคือการลงทุนของเรา เราสามารถซื้อที่ดินได้ภายใต้ BOI แต่ตอนนี้เราเช่าอยู่ เราจะพิจารณาเรื่องนั้นเมื่อดูว่าเราจะทำอะไรต่อไปในระยะยาว ในอนาคต เราต้องทำอีกโปรเจ็กหนึ่ง ซึ่งผมคิดว่าเราได้เรียนรู้มามากแล้ว และรู้ว่ามีเรื่องสิทธิประโยชน์บางข้อที่เราอยากจะต่อรองในอนาคต ยกตัวอย่างเช่น การนำเข้าเครื่องจักร สิทธิในปัจจุบันบอกว่า เราต้องนำเข้าเครื่องจักรใหม่ในอนาคต เราอาจต้องการเอากระบวนการทั้งหมดจากออสเตรเลียมาไทย ***เราจึงอยากจะขนย้ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ทั้งหมดจากออสเตรเลียมาไทย สิทธิพิเศษในปัจจุบันไม่อนุญาตให้เราทำอย่างนั้น เพราะบอกว่าเราต้องนำเข้าเครื่องจักรใหม่เท่านั้น เราได้หารือเรื่องนี้กับบีโอไอเป็นพิเศษ แต่บีโอไอก็เปลี่ยนกฎเกณฑ์ตอนครึ่งทาง เอกสารภาษาไทยกับภาษาอังกฤษไม่ตรงกัน แล้วเขาก็กลับไปแก้ภาษาอังกฤษให้เหมือนภาษาไทย เขาเปลี่ยนกฎเกณฑ์หลังจากที่เราได้รับอนุมัติส่งเสริมแล้ว แต่ก่อนที่เราจะได้รับใบประกาศส่งเสริม*** *ตอนนี้เรารู้เรื่องนี้แล้ว แต่ตอนที่เปลี่ยนเราไม่รู้ ผมแน่ใจว่าเรื่องนี้น่าจะเจรจาต่อรองกันได้ แต่นับว่าเป็นเรื่องแปลกสักหน่อย"*

"ปัญหาหนึ่งที่เราเจออยู่ในตอนนี้คือเรื่องการเช่าโรงงาน 3 ปี คือมีการระบุว่าเราไม่สามารถเคลมค่าเช่าได้ เพราะเราไม่ได้เช่ามากกว่า 3 ปี แต่เราเช่ามากกว่า 3 ปีไม่ได้ เพราะ เหมราชบอกว่าเราต้องจ่ายภาษีที่ดิน เราไม่เข้าใจ *แต่เราพยายามค้นหาความจริงอยู่ในตอนนี้ บางอย่างฟังดูแล้วไม่ถูกต้อง มันค่อนข้างซับซ้อน"*

"เรามีเจ้าหน้าที่ BOI ที่เราติดต่อได้ที่แหลมฉบัง คนเหล่านี้ให้ความช่วยเหลือดี แต่ยากมากที่จะหาตัวได้ พวกเขายุ่งมาก *ผมอยากจะไปหาและพบปะพูดคุยกับพวกเขา แต่นั่นก็ยาก พวกเขามักจะยุ่งมากเสมอ ยากมากที่จะขอทำนัด"*

*“ตอนนี้เรากำลังทำข้อเสนอสำหรับการลงทุนชุดใหม่ และ**เรามีคำถามเกี่ยวกับค่าเช่า ว่าสามารถรวมค่าเช่าได้ไหม และเกี่ยวกับการลงทุนโดยทั่วไป และเราต้องการคำแนะนำ แต่ยากมากที่จะได้คำตอบ ยากมากที่จะได้รับความช่วยเหลือบ้าง**”*

***“ผมอยากให้ BOI ให้คำปรึกษาแก่เรา แต่ผมไม่คิดว่าเรื่องที่จะเกิดขึ้นได้ ในความเป็นจริงเราคงต้องหาที่ปรึกษาเอกชน** จะเป็นการดีถ้า BOI สามารถแนะนำคนให้เราได้ แต่ผมคิดว่าคงต้องออกไปหาเอาเองมากกว่า เราต้องการคำแนะนำว่าทำอย่างไรจึงจะสามารถได้ประโยชน์สูงสุดเท่าที่เราสามารถจะได้”*

*“เรื่องเกี่ยวกับ BOI มันกว้างมาก คุณต้องมีผู้เชี่ยวชาญเรื่องวัตถุดิบ ผู้เชี่ยวชาญเรื่องเครื่องจักร และเรากำลังมองหาผู้เชียวชาญเรื่องการลงทุนและการวางแผนการลงทุน ผมคิดว่าถ้าคุณจ่ายคนเหล่านั้นในฐานะที่ปรึกษา ผมก็ไม่แน่ใจเหมือนกัน **Investor Club ค่อนข้างเกี่ยวโยงกับ BOI ทั้งหมด จะเป็นการดีกว่าถ้ามันเป็นที่ปรึกษาเอกชน และผมคิดว่าระบบการจัดอันดับก็จะดีมาก ที่ปรึกษาที่ BOI ให้การรับรอง ผมคิดว่าการจัดระบบแบบนั้นจะช่วยให้บริการได้ดีขึ้น**”*

***“จะเป็นการดีกว่าถ้าเราไม่ต้องควานหาที่ปรึกษานั้นด้วยตัวเราเอง ถ้า BOI สามารถแนะนำ ที่ปรึกษาที่ได้รับการรับรองให้กับเรา จะช่วยให้เรามีความมั่นใจ** เมื่อรู้ว่าคนๆนั้นที่คุณติดต่อด้วยรู้ว่าเขากำลังพูดเรื่องอะไร เพราะเขาได้รับการรับรองจาก **BOI** เขาไม่ได้ให้คำแนะนำที่ไม่ถูกกฎหมาย หรือไม่ถูกต้อง คุณรู้ว่าคนที่คุยกับคุณให้คำแนะนำที่ถูกกฎหมาย ถูกต้องและเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ของคุณ”*

“บริษัทที่มาเมืองไทย จำเป็นต้องเข้าใจกระบวนการของ BOI เข้าใจอย่างเต็มที่ว่าจะใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ได้อย่างไร ผมกำลังเรียนรู้ ผมต้องเรียนและก็ค่อนข้างหงุดหงิด ที่ต้องเรียนรู้ว่าระบบทั้งระบบทำงานอย่างไร เว็บไซท์ของ BOI นั้นยอดเยี่ยมมาก แต่เขาอาจจำเป็นต้องมีการฝึกอบรมที่มีการจัดเตรียมอย่างเป็นระบบสำหรับชาวต่างชาติ การอบรมเป็นภาษาอังกฤษสำหรับชาวต่างชาติ”

“BOI มีการอบรมทั่วไปเป็นภาษาอังกฤษหนึ่งครั้งซึ่งผมไปร่วมด้วย แต่มันกว้างมาก เราต้องการฝึกอบรมที่เฉพาะเจาะจง เพื่อจัดการกับวัตถุดิบ วิธีการนำเข้าเครื่องจักร หลักสูตรเฉพาะเหล่านี้จัดโดย IC เป็นภาษาไทย เราอยากให้มีภาษาอังกฤษ”

*“การฝึกอบรมที่มีในตอนนี้คือ วิธีการสมัครขอบีโอไอ เป็นเรื่องพื้นฐานมากๆ **ทันทีที่บริษัทเคลื่อนผ่านขั้นตอนการสมัครแล้ว และอยู่ในโปรเจ็กของบีโอไอจริงๆ ก็จำเป็นต้องมีหลักสูตรภาษาอังกฤษที่อธิบายถึงวิธีการจัดการโปรเจ็กบีโอไอจากมุมมองของฝ่ายบริหาร แล้วอบรมในระดับรายละเอียดเป็นภาษาไทย** เพราะในระดับนั้นไม่จำเป็นต้องเป็นภาษาอังกฤษ”*

“จากที่ผมได้เรียนรู้จนถึงตอนนี้ ถ้าคุณจัดการธุรกิจในเมืองไทยซึ่งได้รับส่งเสริมจาก BOI คุณต้องเข้าใจกระบวนการของ BOI อย่างดี เพื่อใช้ประโยชน์สูงสุดจากสิทธิประโยชน์การลงทุน และถ้าคุณเข้าใจเรื่องนี้ ธุรกิจก็จะดำเนินไปได้ดีขึ้น และถ้าคุณไม่เข้าใจ คุณก็จะทำผิดพลาด และธุรกิจจะไปได้ไม่ดีเท่าไร แล้วบริษัทก็จะไม่ลงทุนเพิ่มขึ้นในประเทศ และอาจปิดโรงงานในเวลาต่อมา”

“เอกสารบนเว็บไซท์ BOI นั้นยอดเยี่ยมมาก บางครั้งมีรายละเอียดมาก *รายละเอียดเฉพาะ ซึ่งไม่ต้องการลงลึกถึงระดับนั้น คุณอยากจะได้อะไรกลางๆ เราไม่อยากรู้แต่เรื่องพื้นฐาน แต่เราก็ไม่อยากได้รายละเอียดทั้งหมด* ***เราต้องการเพียงความเข้าใจที่แน่นและดีเกี่ยวกับแนวคิดว่าควรจัดการกับกระบวนการ BOI อย่างไร และมันควรเป็นข้อมูลเพื่อแนะนำให้เราใช้ประโยชน์สูงสุดจากสิทธิประโยชน์ของการลงทุนได้”***

“วิธีการที่ BOI โปรโมทการลงทุนนั้นยอดเยี่ยม และเขาก็สามารถดึงดูดนักลงทุนได้มากขึ้น แม้ว่าประเทศอื่นอย่างอินเดียอาจมีแรงงานถูกกว่า”

“บริษัทของเราได้รับส่งเสริมจาก BOI และนี่เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เรามาตั้งสำนักงานใหญ่ประจำภูมิภาคที่นี่ ***BOI ทำงานได้ดี แต่ก็มีความเป็นระบบราชการที่อืดอาดมากในการดำเนินการ ค่อนข้างยาก และใช้เวลา แต่แนวคิดนั้นดีมาก แต่ก็มี red tape เยอะที่คุณต้องผ่านก่อนจะได้รับอนุมัติ*** *นั่นคือสิ่งที่ผมรู้สึกได้จากการพูดคุยกับลูกค้าและคนที่ได้ติดต่อ BOI” (โลจิสติกส์)*

“บริษัทของเราได้รับการส่งเสริมจาก BOI เราใช้เวลาสองปีกับลูกค้าในการวางแผนและพัฒนาสถานที่ทางฝั่งตะวันตกของเกาะสมุย แต่เราดำเนินการไม่ได้ เราใช้เงินไปมากแต่ทำอะไรไม่ได้ เพราะการที่จะได้รับการประเมินผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมเพื่อพัฒนาสถานที่นั้นมีความไม่คุ้มค่าตามความเห็นของลูกค้าผมและคนอื่นที่เกี่ยวข้อง *ฝ่ายอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมีความเห็นว่ามันอาจไปทำลายปลาโลมาสีชมพูที่มีคนเห็นเป็นครั้งคราวทางทิศใต้หรือตะวันออกของบริเวณนั้น รัฐบาลควรพัฒนาท่าเรือที่คล้ายคลึงกับแหลมฉบังหรือมาบตาพุดอีกทางใต้ลงมา เพื่อให้บริการบ่อน้ำมันนี้ หรือหากยังคงปล่อยให้สภาพเป็นอยู่อย่างนี้ ก็จะได้เห็นว่าโครงสร้างเหล่านี้จะถูกสร้างขึ้นในอินโดนีเซียแทน”*

“สิ่งที่ผมชอบเกี่ยวกับ BOI คือเมื่อเขาบอกว่าจะให้คำตอบภายในเวลาที่กำหนดไว้ เราก็ได้รับคำตอบภายในกรอบเวลานั้น ผมชอบแบบนี้” (น้ำมันและแก๊ส)

“การลงทุนในโครงการพลังงานมีมูลค่าประมาณ 150 ล้าน US ดอลลาร์ในตอนเริ่มต้น ผลิตภัณฑ์ที่เราขายนั้นเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มันจะช่วยลดการปล่อยมลพิษ ผมคิดว่าจะสามารถได้รับการอนุมัติจาก BOI เพราะคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ นักกฎหมายของเราแนะนำให้เราตั้งธุรกิจโดยขอการส่งเสริมจากบีโอไอ ***นี่เป็นอีกเรื่องหนึ่งที่ดีเกี่ยวกับประเทศไทย คือหลังจากคุณตั้งบริษัทแล้ว คุณก็ไปขอส่งเสริมจาก BOI ได้ หมายความว่า ทำให้การจดทะเบียนไม่ต้องล่าช้า และคุณสามารถเริ่มธุรกิจของคุณได้ขณะที่รออนุมัติจาก BOI”***

"BOI ให้บริการดี เราใช้เอเย่นต์ที่มีประสบการณ์ในการติดต่อ BOI เรากรอกใบสมัครเองและยื่นเรื่องขอส่งเสริมเองด้วยความช่วยเหลือจากที่ปรึกษาของบีโอไอ *ครั้งแรกในการกรอกใบสมัครค่อนข้างยาก เราไม่รู้ว่าควรแสดงอะไร แต่ตอนนี้ทำมา 3 ครั้งแล้ว จึงง่ายขึ้น"*

"เรื่องหนึ่งที่เราต้องใช้เวลามากคือการ balance สิ่งที่เรานำเข้าและสิ่งที่เราส่งออก ถ้าเราไม่สามารถแสดงได้ว่าสิ่งที่เรานำเข้ามาภายใต้สิทธิพิเศษของ BOI ได้ถูกส่งออก เป็นสินค้าที่ได้รับการเพิ่มมูลค่า หรือเป็นสินค้าส่วนเกินหรือเป็นขยะ เราก็ต้องเสียภาษี ถ้าเราแสดงที่มาที่ไปของวัสดุไม่ได้ เราก็ต้องเสียภาษี เรื่องนี้พิจารณาโดยใช้สูตรการผลิต ก็คือการ reconcile import กับ export และ balance ทุกอย่าง นี่เป็นกระบวนการที่ละเอียด คุณต้องแสดงที่มาที่ไปของของทุกชิ้นในกระบวนการนั้น เป็นเรื่องที่ใช้เวลามากและมีรายละเอียดมาก ถ้าคุณติดตามของไม่ดี ก็จะต้องใช้เวลามหาศาลในการพยายามต้นหาย้อนหลังถึงที่มาที่ไป ในงานสุดท้ายที่เราทำ ***เราต้องใช้เวลา reconciliation ประมาณ 18 เดือน*** *และเราก็ยังลงเอยด้วยเหล็กเป็นพันๆตันที่เราหาที่มาที่ไปไม่ได้ เรารู้ว่ามันอยู่ที่นั่น แต่เราก็บอกไม่ได้ว่ามันอยู่ที่นี่ เราไม่ได้ทำมันหายหรือขายมัน มันอาจจะอยู่กับผู้ผลิต หรือผู้รับเหมาที่เราส่งของให้ แล้วเรายังไม่ได้ขนของกลับมา หรือมันอาจจะอยู่ในบริเวณงานก็ได้* ***เราใช้คน 20 คนเพื่อทำกระบวนการ reconciliation หลังจากที่งานของเราทำเสร็จแล้ว เพราะเราไม่สามารถหาคำตอบเพื่อสนองความต้องการของ BOI ได้ เราตรวจทุกอย่างตั้งแต่ drawing จนถึงเอกสารนำเข้า เอกสารส่งออก ถ้าคุณไม่ทำทุกอย่างอย่างเป็นระบบตั้งแต่เริ่มต้น คุณจะมีงานใหญ่มากในตอนท้าย เราจึงต้องจ้างที่ปรึกษาสำหรับโครงการตั้งแต่ต้นจนจบ ถ้าไม่อย่างนั้นคุณก็ตามของไม่เจอแน่ การจัดการวัสดุเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุดในกระบวนการของเรา"***

"เราไม่ได้รับส่งเสริมจาก BOI เราได้รับคำแนะนำเช่นนี้จากชาวออสเตรเลียที่เกี่ยวข้องกับ BOI ว่า เพื่อขอส่งเสริมจาก BOI เราต้องซื้อเครื่องจักรใหม่ และมันจะยากมากที่เราจะแยกแยะว่าของชิ้นไหนผลิตจากเครื่องจักรเก่าหรือเครื่องจักรใหม่ และเราใช้เวลามากน้อยแค่ไหนกับเครื่องจักรแต่ละตัว เราก็เลยไม่ขอส่งเสริมจาก BOI"

"เรื่องหนึ่งที่สำคัญคือเรื่องภาษี ว่าทำอย่างไรจึงจะได้รับประโยชน์สูงสุดจากรายได้ การได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI จึงเป็นแรงดึงดูดสำคัญ ถ้าผมอยู่ในสิงคโปร์ ค่าเช่าอาจจะสูงกว่าไทยนิดหน่อย เงินเดือนลูกจ้างก็ไม่ได้สูงกว่ามากนัก เพราะเงินเดือนที่ผมจะจ่ายให้พนักงานไทยก็คงพอๆกับสิงคโปร์ และ ***ผมต้องจ่ายภาษี 15% สำหรับรายได้ทั้งหมดที่ได้รับมาจากนอกสิงคโปร์ ในเมืองไทยผมต้องจ่ายภาษี 30% ดังนั้นแม้ในเศรษฐกิจที่พัฒนาแล้วอย่างสิงคโปร์ ผมก็ยังไปลงทุนที่นั่นได้และแข่งขันได้ ดังนั้นถ้าไม่ได้รับ BOI ผมจะไม่มาเมืองไทย และคงไม่ได้เริ่มธุรกิจนี้ สิทธิประโยชน์เหล่านี้ช่วยให้ผมนำผลกำไรกลับไปลงทุนเพิ่มเติมได้ และพัฒนาธุรกิจจนผ่านขีดอันตราย ธุรกิจส่วนใหญ่ล้มเหลวภายในห้าปีแรก*** *ถ้าคุณผ่านห้าปีมาได้ คุณก็น่าจะอยู่รอด ธุรกิจเราได้ผ่านจุดอันตรายมาแล้ว และอีกสองปีเราจะเข้มแข็งกว่านี้มาก และอีกสามปีต่อไป เราจะกลายเป็นธุรกิจที่เข้มแข็งมาก ดังนั้นการได้รับส่งเสริมการลงทุนจึงได้ผลสำหรับประเทศไทย ทำให้คนได้รับเงินเดือนดี มีโอกาสในการฝึกอบรมที่ดี ได้รับรายได้จากการส่งออก" (ไอที)*

*“เหตุเพราะธุรกิจที่มีลักษณะเฉพาะของเรา เขาก็เลยไม่เข้าใจในสิ่งที่เราทำ BOI ก็ไม่เข้าใจ ทำให้เกิดความสับสนอย่างมากใน BOI และ Baker & Mckenzie เราต้องไล่ Baker ออก และต้องกรอกใบสมัคร BOI ใหม่ ในประเภทธุรกิจที่ต่างออกไป ปัญหาใหญ่สำหรับ BOI คือ BOI ชอบจัดประเภทและตีกรอบแคบๆ ให้ธุรกิจ คุณสามารถดึงดูดธุรกิจออสเตรเลียให้มาที่นี่ได้อีกมาก แต่คุณต้องพุ่งเป้าไปที่ SME มากขึ้น ซึ่งเป็นธุรกิจออสเตรเลียส่วนใหญ่ ไม่ใช่ธุรกิจขนาดใหญ่ เราได้รับอนุมัติจากบีโอไอและต้องไปอยู่เขต 3 เราเลือกระยอง แต่**เราไม่มีปัญญาซื้อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรม ราคาที่ Sydney harbor ก็เท่าๆกับมาบตาพุต ไม่ว่าจะซื้อหรือเช่า ไม่มีแรงจูงใจเลย** ทำไมผมถึงจะเข้าไปในนิคมล่ะ เว้นเสียแต่คุณสามารถเสนอแพคเกจให้ธุรกิจออสเตรเลียได้ ไม่ว่าจะใน Amata City หรือ Eastern Seaboard เรื่องต้นทุนนั้นแพงจนไม่ต้องพิจารณา แล้วยังต้นทุนในการเคลื่อนย้าย ต้นทุนเครื่องจักร การฝึกอบรมที่จำเป็น ไม่มีทางที่บริษัทขนาดเล็กหรือกลางที่มีลักษณะเฉพาะจะเข้าไปอยู่ในนิคมได้ เพราะราคาแพงเกินไป **และที่ตั้งของนิคมเองก็อยู่ไกลเกินไป บริษัทที่ไปตั้งในนิคมต้องเหมารถบัสรับส่งพนักงาน** ผมย้ายไปอยู่ในระยองในเขตเมือง และมุ่งเน้นการขยายธุรกิจ และคนงานก็มาทำงานเอง การตั้งบริษัทตอนนั้นยากมาก ตอนนั้นระยองยังเป็นเพียงหมู่บ้านชาวประมง ไม่ใช่เมืองที่เติบโตมากอย่างทุกวันนี้ ตอนนั้นปัญหาใหญ่ของเราคือเรื่องบัญชี และเป็นประเด็นใหญ่ระหว่างเรากับ BOI เราไม่มีเงินพอที่จะจ้างคนๆหนึ่งมาดูแลเฉพะเรื่อง BOI ซึ่งเป็นสิ่งที่เขาแนะนำให้เราทำ เรารับนักบัญชีเข้ามา แล้วส่งไปอบรมกับ BOI เพราะว่านั่นเป็นกระบวนการที่ยากมาก เราได้รับคำแนะนำให้จ้างคนหนึ่งคนเต็มเวลาเพื่อจัดการเรื่อง BOI ตลอดไป ผมไม่สนใจ ถึงตอนนี้เขาก็ยังบอกให้เราหาคนมาทำงานเฉพาะเรื่อง BOI ซึ่งอาจมีงานให้ทำเดือนละหนึ่งวัน ตอนนี้สภาพเราดีขึ้นแล้ว แต่ import กับ export ก็ยังเละเทะอยู่ นี่เป็น**เหตุผลหนึ่งที่เราต้องการขอส่งเสริมจาก** BOI **เพราะเรื่อง blue corner และงานเอกสารที่จำเป็นเพื่อไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า** ขั้นตอนคือคุณส่งใบสั่งซื้อสิ่งทอไปที่ BOI จากนั้น BOI ก็อนุมัติแผนการตัดสิ่งทอ แล้วเรื่องก็ถูกส่งต่อไปที่ IC (Investor Club) จากนั้น IC ก็ประสานงานกับบริษัท freight ของคุณ **ปัญหาคือลูกค้าผมบอกว่าต้องการของภายในสามวัน IC, BOI,ต้องใช้เวลาอย่างน้อยหนึ่งอาทิตย์เพื่อทำงานเอกสาร ผมก็เลยรอไม่ได้ เราก็เลยต้องทำทุกอย่างโดยไม่ต้องผ่านกระบวนการนั้นและก็ต้องเสียภาษี เนื่องจากความเร่งด่วนที่ต้องนำของเข้าและส่งของออก เรื่องนี้จึงเป็นเรื่องที่ล้มเหลวโดยสิ้นเชิง ผมเคยพยายามทำตามกระบวนการของ BOI กับ IC ครั้งหนึ่ง และต้องใช้เวลาประมาณหนึ่งเดือน แม้จะทำตามขั้นตอนทุกอย่าง blue corner ก็ไม่เสร็จ ดังนั้นแม้จะทำตามขั้นตอนก็ยังเละเทะ นี่คือปัญหาที่ใหญ่มากๆ”***

“ใช่ BOI มี one stop shop และเมื่อคุณไปถึง one stop shop แล้วก็ใช้เวลาไม่ถึงชั่วโมง แต่ต้องใช้เวลาสองเดือนกว่าจะไปถึงจุดที่คุณพร้อมที่จะไป one stop shop เอกสารที่คุณจำเป็นต้องมี เอกสารการจดทะเบียนบริษัท ซึ่งจะต้องเป็นปัจจุบัน ดังนั้นถ้าคุณไม่มีแบบฟอร์มของกรรมการบริษัทหรือแบบฟอร์มหกเดือน คุณก็ต้องไปเอามา ไปอัพเดทมาก่อน แล้วคุณก็ต้องมีใบอนุญาตโรงงานต่างๆ ใบอนุญาตสถานที่ ใบอนุญาตโรงงาน ใบประวัติทำงานของคุณ จดหมายรับรอง รายการเอกสารที่คุณต้องใช้มันมากมายอย่างน่าเหนื็ดเหนื่อย แล้วก็ยังมีเอกสารเช่าโรงงาน กว่าจะมาถึงจุดที่มัน OK ก็ต้องใช้เวลามาก นี่เป็นเพียงตัวอย่างเล็กๆ ที่แสดงว่าคุณต้องมีความรู้มากขนาดไหน BOI **ทำงานได้ดีมากในการดึงดูดการลงทุนเข้ามาในประเทศ เราได้ใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ไหม อาจจะไม่ มีคำแนะที่เราไปขอได้**

ไหม อาจจะมี แต่เราจะหันไปที่ไหนได้ในเมื่อเราไม่รู้อะไรเลย"

"หน่วยงานที่ทำหน้าที่ควบคุมดูแลในประเทศไทยจำเป็นต้องใช้มาตรฐานการวัดที่ดีที่สุดในโลก และมีระบบเดียวกันนั้นในกระบวนการเพื่ออำนวยความสะดวกแก่การก่อตั้งธุรกิจในประเทศนี้ ยกตัวอย่างเช่น คุณสามารถตั้งบริษัทในออสเตรเลียได้ก่อนเที่ยงโดยใช้อินเตอร์เน็ท คุณทำทุกอย่างผ่านอินเตอร์เน็ทได้ คุณสามารถจดทะเบียนแบรนด์แนมและดูทุกอย่างด้วยตัวคุณเองโดยไม่ต้องมีเอกสารสนับสนุนทั้งหมด"

*"เราพอใจกับสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจาก BOI แต่การติดต่อของเรากับ BOI เป็นไปอย่างจำกัด ก่อนหน้านี้เราได้รับคำแนะนำที่ไม่เหมาะสมเกี่ยวกับวิธีการที่เราควรติดต่อกับ BOI ต่อมาเราได้พบกับ BOI และเขาก็ช่วยเราอย่างดีมาก BOI ได้ให้ข้อเสนอแนะที่ดีมากๆ แต่**การติดต่อของบริษัทเรากับ BOI เป็นไปอย่างยากลำบาก เราได้จ้างบริษัทหนึ่งให้ติดต่อบีโอไอแทนเรา และให้ช่วยเราทำขั้นตอนการขออนุมัติต่างๆ เรื่องผลิตภัณฑ์ เรื่องเครื่องจักร และก็เช่นเคยกระบวนการต่างๆซับซ้อนมากเกินไป ล้าสมัย และขาดความชัดเจน"***

"ตอนนี้ผมติดต่อกับ BOI มาห้าปีแล้ว ต้องใช้เวลาสามปีเพียงเพื่อได้รับคำชี้แนะนำว่าเราได้รับการยอมรับ จะเป็นการดีถ้าจะมีกระบวนการที่ต่างไปจากนี้ ซึ่งจะช่วยให้คุณมั่นใจและแน่ใจว่าคุณจะทำให้องค์กรนี้ก้าวไปข้างหน้าได้"

"ประเด็นหนึ่งที่เป็นปัญหาคือการเปลี่ยนตัวพนักงานบีโอไออย่างขนานใหญ่ และคุณก็ถูกผลักจากแผนกหนึ่งไปอีกแผนกหนึ่ง"

"อีกเรื่องหนึ่งคือเรื่องการสนับสนุนลูกค้าของ BOI ซึ่งหมายถึงเรา ควรจะทำในภาษาของเรา คือควรเป็นภาษาที่สื่อกับลูกค้าได้ และผมคิดว่านี่คือปัญหาใหญ่ แม้ว่าเว็บไซท์ของ BOI จะเป็นภาษาอังกฤษ แต่คุณก็ทำอะไรผ่านเว็บไซท์ของ BOI ไม่ได้ มีแบบฟอร์มและข้อมูลบนเว็บไซท์ แต่ก็มีการบรรยายเรื่องต่างๆด้วยถ้อยคำที่ต้องใช้เวลาเป็นปีกว่าจะเข้าใจ และไม่มีการกล่าวถึงเรื่องที่สำคัญมากๆ อย่างเช่น จะเปิดบัญชีธนาคารได้อย่างไร จะขอใบอนุญาตทำงานได้อย่างไร"

"สิ่งที่จะเป็นประโยชน์อย่างแท้จริงสำหรับบริษัทต่างๆในช่วงแรกๆคือการบรรยายสรุปให้บริษัทฟัง และมี process flow chart ว่าเราจะต้องทำอะไรบ้างและทำได้อย่างไร ภายในกรอบเวลาอย่างไร และมีทางเลือกอะไรบ้าง เพราะว่าเราได้รับข้อมูลผิดๆมาตลอดเส้นทาง เพราะตอนแรกเมื่อเรามาเมืองไทย และบอกว่าเราอยากติดต่อขอส่งเสริมจาก BOI ก็ได้รับแนะนำว่ากระบวนการนั้นไม่มีความยืดหยุ่น แต่เอาเข้าจริงๆ กระบวนการนั้นก็ดูเหมือนจะยืดหยุ่นได้เพียงแต่คุณต้องเข้าใจว่ามันทำงานอย่างไร ดังนั้นผมคิดว่าการบรรยายสรุปจากคนที่เข้าใจกระบวนการภายใน BOI ก็จะเป็นการดี เราได้คุยกับคนหลายคนใน BOI ซึ่งต่างก็มีความเห็นแตกต่างกันเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ที่เราจะได้รับดังนั้นมันค่อนข้างสับสน ประสบการณ์ของผมคือ ถ้าคุณถามคำถามเดียวกันกับคนห้าคนก็จะได้รับสี่หรือห้าคำตอบที่แตกต่างกัน และนี่เป็นสิ่งบ่งชี้ว่า แม้แต่คนในระบบก็ยังไม่เข้าใจมันเต็มที่"

*"ดังนั้น ผังจะเป็นประโยชน์มากเมื่อนักลงทุนมาถึง นี่คือกระบวนการของเรา นี่คือวิธีการในการดำเนินงาน และ**ผมคิดว่าการติดต่อสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่องในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง ในลักษณะของการจัดการโปรเจ็ก หรือการจัดการลูกค้า ซึ่งคุณมีตัวแทนใน BOI ซึ่งสามารถแนะแนวทางให้แก่คุณได้ตลอดกระบวนการที่มีการกำหนดไว้ล่วงหน้าแล้ว คนๆนี้สามารถรับผิดชอบลูกค้าได้หลายคน แต่จะเป็นจุดต่อหนึ่งเดียวกลับไปยังใครก็ตามที่จำเป็น คนๆนั้นไม่จำเป็นต้องเข้าใจกระบวนการทั้งหมด แต่ต้องมีความสามารถที่จะไปหาคำตอบ และคนๆนั้นควรพูดภาษาอังกฤษ"***

***"ผมทำงานจากทัศนะที่ไม่รู้จัก BOI เลย และจากความคิดที่ว่าเราต้องแสดงตัวอย่างถูกต้อง อย่างมีประสิทธิภาพ ต้องมีข้อมูลถูกต้อง 100% เหล่านี้ทำให้เราไม่กล้าเข้าหาบีโอไอจนกว่าเราจะแน่ใจ จนตอนนี้เรามีความเชื่อว่าบีโอไอสามารถช่วยเราได้จริงๆ และเป็นองค์กรที่เต็มใจช่วยเหลือ** เรามีการพบปะที่เป็นไปอย่างดีมาก ตอนนี้เราได้ข้อสรุปว่า เราจะใช้ประโยชน์จาก BOI ให้ดีขึ้น เรามีปัญหาในธุรกิจ เราไปหาบีโอไอดีกว่า และหวังว่าจะได้รับคำแนะนำ แทนที่จะมัวแต่กลัวบีโอไอ จนถึงจุดที่เราพยายามติดต่อบีโอไอ บอกว่านี่คือปัญหาของเรา เราจะแก้ปัญหาได้อย่างไร แม้แต่เรื่องนี้ก็ยังลำบาก เราเพิ่งย้ายจากการติดต่อบีโอไอที่กรุงเทพมาติดต่อบีโอไอที่สาขาแหลมฉบัง เราไม่เข้าใจเหตุผล เขาเพียงแต่บอกเราว่านี่คือสิ่งที่เราต้องทำ ดังนั้น การมีผู้จัดการลูกค้าหรือผู้จัดการโปรเจ็กที่เป็นคนติดต่อโดยตรงกับธุรกิจก็จะทำให้ชีวิตของเราง่ายขึ้นมาก"*

*"กระบวนการของ BOI ค่อนข้างจะตรงไปตรงมา แต่ถ้าบริษัทออสเตรเลียมาที่นี่ เขาจำเป็นต้องมีหุ้นส่วนที่ดีมาก หรือนักกฎหมายที่ดีมาก เพื่อติดต่อกับหน่วยงานอย่าง BOI เพื่อให้แน่ใจว่าทุกอย่างเป็นที่เข้าใจอย่างชัดเจน เพราะมีหลายอย่างเหลือเกินที่คุณเพิ่งรู้เมื่อคุณเริ่มต้นกระบวนการ **ถ้าคุณเริ่มคุยกับบีโอไอในฐานะฝรั่งคนหนึ่ง คุณจะไม่ได้ข้อมูลที่ชัดเจน ไม่ใช่เพราะว่าบีโอไอไม่พยายาม แต่เป็นปัญหาเรื่องการสื่อสารซึ่งไม่สามารถเอาข้อมูลออกมาได้หมด ส่วนหนึ่งก็เป็นปัญหาภาษา ชาวออสเตรเลียที่มาที่นี่ไม่รู้ว่ากฎหมายไทยนั้นเป็นสีเทาขนาดไหน เขามาจากประเทศที่ทุกอย่างคือขาวกับดำ ไม่มีวาระซ่อนเร้น หรืออะไรอื่นๆ แต่ที่นี่ มันไม่เหมือนกัน คุณต้องรู้ว่า คุณจำเป็นต้องถามคำถามอื่นๆเหล่านี้อีก ถามไปเรื่อยๆ จนกว่าจะได้คำตอบ"***

*"เราใช้ที่ปรึกษาเพื่อติดต่อกับ BOI แต่ส่วนใหญ่แล้วทำเอง **ที่ปรึกษาที่มาเสนอบริการกับเราต้องการให้สินบน BOI เพื่อให้ใบสมัครของเราผ่าน และเงินที่เขาต้องการก็มากเกินไป เราก็เลยบอกว่าไม่ เราจะทำเอง และสุดท้ายก็ดีกว่าการใช้ที่ปรึกษา ตอนนี้สภาพการณ์อาจเปลี่ยนไปแล้ว แต่เรื่องการให้สินบนนี้มีมากมายในสมัยก่อน** มีหลายคนมาหาเราบอกว่าเราช่วยให้คุณได้รับการอนุมัติจาก BOI ได้ เราถามว่าทำยังไง เขาบอกว่า ให้เงินเรา แล้วเราจะทำให้สุดท้ายเมื่อเราลงเอยด้วยการทำทุกอย่างเอง เราก็ไม่แน่ใจว่าจะทำยังไง เพราะเราต้องคาดการณ์ด้านการเงินและอื่นๆอีกมากมาย ก็เลยต้องใช้ที่ปรึกษา ซึ่งก็เลยมีที่ปรึกษาคั่นกลางอยู่ระหว่างเรากับบีโอไอ เพราะทุกคนบอกว่า โอ บีโอไอมีขั้นตอนที่ยากมาก ซับซ้อนมาก เราจะทำวิธีลัดให้คุณ และมันก็ยากจริงๆ และก็ซับซ้อนจริงๆ แต่สุดท้ายคุณก็ได้ประโยชน์มากทีเดียว แต่สำหรับฝรั่งที่มาที่นี่แล้วต้องผ่านกระบวนการเหล่านี้ ไม่ใช่เรื่องง่ายเลยถ้าไม่มีหุ้นส่วนใน*

พื้นที่ที่ไว้ใจได้ หุ้นส่วนนั้นอาจเป็นบริษัทบัญชี บริษัทกฎหมาย หรือใครก็ตาม อย่าง PWC หรืออะไรทำนองนั้น"

"เรื่องอย่างเช่นการพยากรณ์ยอดขายเป็นเรื่องไม่ง่ายเลย แล้วเขายังบอกว่าจะกลับมาตรวจสอบเราด้วย เราใส่ตัวเลขที่เราคิดว่าน่าจะถูกต้อง แต่เราก็ไม่รู้ และเมื่อเวลาผ่านไป ก็ปรากฏว่าตัวเลขนั้นผิดหมด เพราะเกิดไข้หวัดนกขึ้น *แต่ไม่เป็นไรเพราะเราสามารถอธิบายว่า เราทำยอดขายนั้นไม่ได้ เพราะเกิดไข้หวัดนก แต่ใช่ บางเรื่องนั้นยากมากที่จะบอกว่าได้ว่าเรามั่นใจว่านี่ถูก 100% และถ้าบีโอไอกลับมาตรวจแล้วบอกว่า คุณพลาดเป้าไป 10% และเราจะเอาสิทธิประโยชน์คืน ก็จะยากแน่"*

"BOI มีความเป็นมืออาชีพมาก *เรามีการพบกับเจ้าหน้าที่สองครั้ง ผมคิดว่าบริษัทเราน่าจะเป็นที่พอใจของบีโอไอ เพราะเราใช้แรงงานมากเปรียบเทียบกับเงินลงทุน ผมพอใจกับกระบวนการทั้งหมดมาก กรรมการคนหนึ่งของเรามีประสบการณ์กับกระบวนการของ BOI จากบริษัทก่อนที่เขาทำงานด้วย และเขานำความเชี่ยวชาญนั้นมาสู่บริษัทเรา"*

"ผมเข้าใจว่า ถ้าบริษัทเราประมูลงานเราจะขอ BOI ไม่ได้ มีข้อจำกัดเรื่องการประมูลงานและได้งานในเมืองไทย และคุณต้องบอกรัฐบาลทุกครั้งที่คุณยื่นประมูล มันจำกัดคุณในการทำธุรกิจ *ต้องใช้เอกสารเพิ่มเติมทุกครั้งที่คุณประมูลโครงการ และงานเอกสารก็มากมายมหาศาล และใช้เวลานานมาก บางครั้งเราต้องประมูลงานภายในหนึ่งสัปดาห์ คุณทำอย่างนั้นไม่ได้ถ้าคุณได้รับส่งเสริมจากบีโอไอ นั่นคือคำแนะนำที่เราได้รับ"*

"เรามีโรงงานที่ระยองในสวนอุตสาหกรรมของเราเอง ได้รับบีโอไอ ยกเว้นภาษีแปดปี การขอบีโอไอก็ไม่ยุ่งยาก อาจเป็นเพราะเรามีความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ ทำให้เขาแนะนำได้ว่าควรจะต้องเป็นแบบไหน ยังไง ซึ่งบางที application ที่เราทำผิด ทำไม่ตรง เค้าก็แนะนำมาว่าควรจะแก้ไขแบบไหน ของเราติดต่อกับกองสอง เราใช้ Investor Club ในฐานะพบปะสนทนากันมากกว่า ซึ่งทางคนที่ดูแลก็จะเข้าไปตรงนั้น ***การมี Investor Club ทำให้คนมาแชร์อะไรต่างๆได้มากขึ้น เป็นรอบนอกนิดหนึ่งมากกว่าจะเป็นฟอร์เมิลในการติดต่อบีโอไอโดยตรง ความสัมพันธ์ที่สร้างขึ้นส่วนใหญ่จะเป็นนักลงทุนด้วยกันเอง บีโอไอก็มีบ้าง ซึ่งก็เป็นประโยชน์การทำมีเน็ทเวิร์คกันเอง ประการแรกคือ บางทีการที่เราจะต่อรองอะไรกับภาครัฐ ถ้าเราไปคนเดียวโดดๆ มันค่อนข้างลำบาก แต่ถ้าเรามีเครือข่าย เรามีกลุ่มเดียวกัน กลุ่มที่มีปัญหาเหมือนกัน การที่เราไปหลายๆคน ก็เป็นการเพิ่มน้ำหนักที่เราจะร้องขอหรือเจรจากับภาครัฐว่าควรจะทำอะไรบ้าง*** *ถึงแม้จะมีสภาอุตสาหกรรมและหอการค้าอยู่แล้ว แต่ว่าแต่ละเวที ก็มีจุดประสงค์ต่างกัน เค้าจะมองในภาพที่เป็นแมคโครมากขึ้น แต่ในภาพที่เป็นดีเทลก็ต้องมีฟอรัมอีกหนึ่งอันเกิดขึ้น เช่นถ้าของเหล็กก็คือสถาบันเหล็ก ที่จะเป็นคนคอยโคกับกระทรวงอุตสาหกรรม ในเรื่องเกี่ยวกับคุณภาพเหล็ก ในเรื่องของดีเทล แต่ถ้าสภาอุตสาหกรรมเขาก็จะมองว่า อุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยเป็นอย่างไร outlook เป็นแบบไหน แนวโน้มเป็นยังไง จะมองในภาพกว้างมากกว่า แต่ท้ายที่สุด ฟอรัมใหญ่ๆอย่างสภาอุตสาหกรรมนี่ ถ้าเข้าไปเสนอข้อคิดเห็นอะไรกับภาครัฐ จะมีน้ำหนักมากกว่า การที่จะมีฟอรัมเล็กๆ" (ผู้ประกอบการไทย)*

"BOI เป็นหน่วยงานที่ค่อนข้างง่ายในการติดต่อ หนึ่งคือ เขาพูดภาษาอังกฤษได้ โดยเฉพาะ IEAT และ BOI ส่วน Investor Club ของ BOI ภาษาอังกฤษไม่ค่อยดี หลังจากที่คุณได้รับอนุมัติจากบีโอไอแล้ว ความสัมพันธ์ระหว่าง

คุณกับบีโอไอก็คือผ่าน Invest Club *คุณต้องทำตามกฎเกณฑ์บางอย่าง เกี่ยวกับการนำเข้าและส่งออก นี่คือคนที่ตรวจสอบเรื่องนี้ เขาตรวจดูพฤติกรรมของคุณ เขาติดต่อกับบริษัทเพื่อดูว่าคุณทำตาม BOI หรือไม่ ผมไม่มีคำบ่นเกี่ยวกับเขา"*

"เราเป็นบริษัทที่ได้ส่งเสริมจาก BOI และประโยชน์อย่างเดียวที่เราได้รับคืออัตราส่วนพนักงานไทยต่อพนักงานต่อชาติคือ 2 ต่อ 1"

"บริษัทเราติดต่อหน่วยราชการค่อนข้างง่าย เพราะหนึ่ง เราได้ blessing จากบีโอไอ เวลานำวัตถุดิบเข้ามา ถ้าเราผ่านตามวิธีการที่บีโอไอเขาเซ็ทไว้แล้ว ที่ต้องไปขออะไรต่อมิอะไร ยกเว้นภาษีอะไร เมื่อขอเรียบร้อยแล้ว ไปถึงกรมศุลฯ มันง่าย ไม่มีปัญหาอะไร พูดตรงๆ ที่เราเป็นคนไทยก็อาจมีส่วนช่วย คือถ้าเรารู้ระบบหรือขั้นตอนของบีโอไอ ถ้ารู้นั้นไม่ยาก เราทำเองหมด เรียนรู้ แล้วก็โทรศัพท์ถามเจ้าหน้าที่บีโอไอ ซึ่งก็อย่างที่บอก บังเอิญโชคดีได้เจอเจ้าหน้าที่ซึ่งเขา helpful มาก มีอะไรเขาก็อธิบาย แล้วก็แนะนำให้เรา ก็คือเหมือนกับว่า เขาส่งเสริมจริงๆ อาจจะผมโชคดี พูดง่ายๆ ***บริษัทเราโชคดี เจ้าหน้าที่ที่เขาให้ความร่วมมือดี นี่คือกองสอง แต่ก็มีเจ้าหน้าที่บางคนในกองสองที่คุยลำบาก มีเหมือนกัน ผมจึงว่าแล้วแต่ personality ผมเจอเจ้าหน้าที่เด็กๆหน่อย หนุ่มๆหน่อย พวกนี้อาจจะ aggressive ดี มีความช่วยเหลือดี ทุกอย่างก็เลยดี"*** *(หุ้นส่วนไทย)*

*"การได้การส่งเสริมจากบีโอไอ ไม่ได้เกี่ยวกับออสเตรเลีย เพราะทางออสเตรเลียเขาก็ต้องไปเสียภาษีของเขาเองอยู่แล้ว แต่สำหรับผมมากกว่า ทางเราคนไทย ที่ผมไปถึงระยองเพราะว่า เราต้องการได้โซนสาม เพราะภาษีมันแปดปี เพราะว่าจริงๆแล้วระยองช่วงนั้นมันควรจะเป็นโซนสอง แต่เนื่องจากว่ามันมีวิกฤตอยู่ช่วงหนึ่ง ทางบีโอไอให้ extend ไอ้ตัว privilege ออกไป ปีที่เราเริ่มขอนี่มันปีสุดท้ายที่จะได้โซนสาม จุดหลักจริงๆที่เราไประยองคือที่โซนสาม แต่ทางออสเตรเลียเขาเฉยๆ เพราะว่าสำหรับเขาถ้าเขาไม่เสียภาษีที่นี่ เขาต้องไปเสียที่โน่นอยู่แล้ว เราจัดการติดต่อเรื่องราชการที่นี่หมด ออสเตรเลียก็ให้เงินทุนกับ know how ของเขา ทุกอย่างเขาก็ปล่อยให้ทางเราจัดการ เพราะว่าสำหรับเขา เขาไม่รู้เรื่องทางด้านนี้อยู่แล้ว"** *(หุ้นส่วนไทย)*

*"เวลาคุณจะมีโปรดักตัวใหม่ คุณก็ต้องไปขอบีโอไอ ซึ่งข้อมูลตรงนี้ โปรดักนี่เราต้องคิดตลอดเวลา ดังนั้นสูตรก็จะเปลี่ยนไป ขั้นตอนการผลิตเหมือนเดิม ซึ่งก็ง่าย แต่สูตรอาจจะเปลี่ยนไป ซึ่งถ้าเจอบีโอไอคนเก่า มันก็ง่าย อธิบายนิดเดียว เขาก็เข้าใจ ครั้งต่อไปเข้าไปมันก็เร็ว แต่ถ้าเปลี่ยนคนใหม่ปุ๊บนี่ เหมือนล่าสุดนี้ เปลี่ยนคนใหม่ ถามในสิ่งที่ผมคิดว่า มัน nonsense ฝรั่งก็คงมีความรู้สึกอย่างนี้ คือเสนอเข้าไปกี่ที แล้วยังมาถามอะไรซ้ำๆอยู่ คือ****ถ้าเป็นไปได้ ผมอยากจะว่า โอเค เจ้าหน้าที่คนเดียวก็ดูบริษัทเดียวไปเลย จบ คือมันมีการต่อเนื่อง ไม่ทำให้มีความรู้สึกว่าต้องมาเริ่มใหม่เพราะฉะนั้นมันจะแย่ ผมว่าควรจะ strict ลงไปเลย บีโอไอ ถ้าเป็นไปได้นะ ก็คือถ้า handle บริษัทนี้นะ ก็ให้ handle ไปตลอด มันจะได้ง่าย มีความต่อเนื่อง ไม่ต้องไปอธิบายยาก"** *(หุ้นส่วนไทย)*

"บีโอไอควรจะมีข้อมูลบริษัทพร้อม หรือถ้าเปลี่ยนคนนะ คุณต้องทำข้อมูลให้ดีไง database คุณเข้าไปปุ๊บ บริษัทนี้เคยขอมาในลักษณะนี้ใช่ไหม ดูซิ มีอะไรหรือเปล่า มีคอมเม้นจากเจ้าหน้าที่คนเดิมหรือเปล่า ถ้าไม่มี ทุกอย่างคุณก็ควร

จะ green light ไปเลย จบ ลักษณะนี้จะช่วยได้เยอะ ฝรั่งเขาจะได้ไม่บ่น เพราะบางที จุดนี้เป็นจุดหนึ่งซึ่งอาจจะทำให้เราเสียเปรียบในอนาคต ผมว่าตอนนี้ที่เรายังชนะเวียดนาม เพราะว่า หนึ่ง เวียดนามเขาแย่กว่าเรา เรื่อง bureaucrat แต่เขาเริ่มนะ ระวังนะ เขาเริ่มนะ คนเวียดนามเขาขยันกว่าเราอยู่แล้ว เวียดนามเป็นคู่แข่งที่น่ากลัวมาก อนาคตเราเห็นจะแย่ ส่วนจีนกับอินเดีย ไม่ต้องไปกลัวเขาแล้ว เพราะเราสู้เขาไม่ได้อยู่แล้ว *เพราะอะไรที่เป็น labour intensive คุณสู้พวกนี้เขาไม่ได้อยู่แล้ว ค่าแรงเมืองไทยจะไปสู้เขาได้ยังไง มันคนละเรื่อง เคสนั้นคือคุณเลิกไปได้เลย ตอนนี้เรามากลัวเวียดนาม เพราะเขามาเป็นคู่แข่งเราโดยตรง ผมว่าต้องดูคู่แข่งโดยตรงมากกว่า ซึ่งเขาผลิตอะไรที่ตรงกับเราได้ อันนั้นล่ะน่ากลัว”(หุ้นส่วนไทย)*

“ถึงเราจะมีสัมพันธ์กับพาร์ทเนอร์ออสเตรเลียมานาน แต่ก็ไม่ได้หมายความว่า เขาจะไม่มองที่อื่น เรื่องนี้มันเป็น business ถ้าที่อื่นดีกว่า แล้วถ้าเกิดสิ่งที่ผลิตในโรงงานเมืองไทย ผลิตแล้วขายสู้เขาไม่ได้ เขาก็ต้องดูว่า เพราะค่าแรงเราแพงกว่า หรือว่าอะไรเราไม่ดี ซึ่งถ้าเขาไปดูแล้วเห็นว่าเวียดนามดีกว่า เขาก็คงต้องคิดล่ะ ว่าต้องย้ายไป เพราะถ้าไม่งั้นมันก็คือทำไม่ได้ ที่นี่ ผลิตภายในก็ขายไม่ได้อยู่ดี อันนั้น ก็เป็นไปได้ฮะ เรื่อง Transfer know how ก็ขึ้นอยู่กับว่า คุณยืนอยู่ที่จุดไหน อย่างของเรานี่ เราคิดว่าเราต้องพึ่งเขา ถึงแม้เรามี know how ผลิตได้ แต่ก็ขายไม่ได้ เราไปขายเองไม่ได้ เราก็เสร็จ เพราะงั้นก็โอเค มันต้องพึ่งกันอยู่ดี โปรดักตัวนี้ เอาคนไทยไปขาย ก็ขายลำบาก”(หุ้นส่วนไทย)

“เรื่องสิทธิประโยชน์การลงทุนที่เราคิดว่าเราได้รับ สุดท้ายเราต้องกลับไปเช็คดูใหม่ เพื่อให้แน่ใจว่ามันเป็นอย่างที่เราเข้าใจ เรื่องส่วนใหญ่ที่เราคิดว่าได้ตรวจสอบยืนยันความถูกต้องไปแล้ว ปรากฏว่ายังมีเรื่องที่ไม่แน่นอนอีกสองสามเรื่อง ***สิทธิประโยชน์ที่จะได้รับนั้นดีมากๆ เป็นด้านบวก แต่ด้านลบคือกระบวนการนั้นต้องใช้เวลามากมาย มีงานเอกสารมากมาย และยังมีอีกหลายเรื่องที่เรายังต้องทำความเข้าใจ ดังนั้นกระบวนการนั้นจึงไม่ชัดเจนอย่างที่ควรจะเป็น ตัวอย่างของเรื่องที่ไม่ชัดเจน ก็คือเรื่องค่าเช่าอาคาร ว่าเราสามารถเคลมเป็นเงินทุน capital ได้หรือไม่*** *ซึ่งตอนที่เราเริ่มต้นโครงการ เราได้รับแจ้งว่าเราทำได้ ด้วยเหตุนี้เราจึงเช่าโรงงานสามปี เพราะคิดว่าเราเคลมค่าเช่ากลับได้ แต่ตอนนี้เรื่องนี้มีคำถาม ตอนนี้ได้ความชัดเจนแล้ว มีคำตัดสินว่าเราเคลมได้ ก็เลย OK”*

“อีกเรื่องหนึ่งที่เราเจออยู่คือ ***ปริมาณหน่วยสินค้า unit volume ที่เราต้องใส่ในใบสมัคร*** *เราได้รับคำแนะนำว่าให้กรอกตัวเลขสูงสุด ตอนนี้ดูเหมือนเราจะทำถึงยอดนั้นแล้ว เรากำลังพยายามหาความกระจ่างในเรื่องนี้ นี่คือตัวเลขประมาณการผลิต* ***ซึ่งเป็นเรื่องที่ไม่มีความชัดเจน”***

“BOI ให้ความช่วยเหลือที่ดีกับผู้จัดการประเทศของเรา ถ้าเขาสามารถหาคนที่ถูกต้องได้ ผมคิดว่าตอนนี้เขาเจอแล้ว แต่ใช้เวลานานมากกว่าจะเจอคนๆนั้น”

“BOI จะทำอะไรได้บ้างเพื่อช่วยนักลงทุนต่างชาติ? ***ผมคิดว่าการสร้างความเข้าใจที่ชัดเจนขึ้นเกี่ยวกับกระบวนการเมื่อคุณกรอกแบบฟอร์ม ควรมีความเข้าใจที่ชัดเจนว่าฟอร์มนั้นมีความหมายอย่างไร*** *ดูเหมือนนั่นคือบ่อเกิดของความสับสน กระบวนการนั้นยังคงเป็นเรื่องลึกลับ”*

"เราไม่ได้จ้างที่ปรึกษาให้ทำกระบวนการ BOI ให้เรา ผมไม่คิดว่ามันจะช่วยเราประหยัดเวลา *ผมไม่คิดว่าคุณสามารถตัดสินใจได้จนกว่าคุณจะเข้าใจกระบวนการ และเข้าใจข้อมูลที่คุณให้ไป และสิ่งที่ BOI ต้องการเห็น* ***ผมในฐานะคนที่ยื่นใบสมัคร ผมต้องการเข้าใจ นี่ไม่ใช่เรื่องการประหยัดค่าใช้จ่าย*** *นั่นเป็นการคิดระยะสั้น ผมมักมองอะไรในระยะยาวเสมอ ผมจึงต้องการเข้าใจกระบวนการนั้น เพื่อผมจะได้ทำงานกับกระบวนการนั้นได้ เพื่อประโยชน์สูงสุด ไม่ใช่สำหรับบริษัทของผมเท่านั้น แต่เพื่อประโยชน์สูงสุดของประเทศไทยด้วย ผมต้องการลงทุนในเมืองไทย ดังนั้นผมจำเป็นต้องเข้าใจกระบวนการ เพื่อจะได้รับประโยชน์สูงสุดจากการลงทุน เพื่อประโยชน์สูงสุดทั้งสำหรับประเทศไทยและสำหรับบริษัทผม"*

"BOI ไปทัวร์ต่างประเทศ จัดสัมมนาหรือพบปะนักลงทุนตัวต่อตัว ผมคิดว่าเป็นการเพียงพอในการดึงดูดความสนใจ แต่ผมไม่คิดว่าเพียงพอเพื่อให้ธุรกิจตัดสินใจไปลงทุนในประเทศไทย *การที่จะผลักดันให้ความสนใจนั้นกลายเป็นการตัดสินใจเพื่อไปลงทุนจริงๆนั้น* ***ผมคิดว่าต้องมีความเข้าใจในกระบวนการและผลประโยชน์ที่จะได้รับดีกว่านี้*** *เรื่องนี้ก็ต้องจับเข่าคุยกันกับว่าที่นักลงทุนแต่ละราย แล้วอธิบายกระบวนการให้ฟังเพื่อเขาจะได้เข้าใจได้ดีขึ้น อย่างตัวผมเอง ขนาดผมศึกษากระบวนการอย่างละเอียดด้วยตัวเอง ผมก็ยังสับสนมาก ดังนั้นสำหรับคนที่พยายามเข้าใจเรื่องนี้เป็นครั้งแรก เขาย่อมสับสนแน่นอน ผมคิดว่าเราต้องทำให้กระบวนการนี้ง่ายขึ้น และทำให้เขาเข้าใจได้ง่ายขึ้น* ***นี่ไม่ใช่แค่ให้บีโอไอนั่งละอธิบายขั้นตอนทีละขั้นตอนอย่างละเอียดให้ว่าที่นักลงทุนเข้าใจ แต่หมายถึงการแก้ไขกระบวนการและขั้นตอนทั้งหมดให้มันง่ายขึ้นด้วย"***

"ดังนั้นประเทศไทยอยู่ที่ไหนเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ? ***ประเทศไทยทำงานด้านการตลาดได้แย่มากๆ ในความเห็นของผม BOI มาเยี่ยมออสเตรเลียหลายครั้งแล้ว แต่มันไม่พอหรอกที่จะมาออสเตรเลีย จัดสัมมนาหนึ่งวัน แล้วบอกให้ทุกคนกรุณาไปที่ระยองหรืออีสเทิร์นซีบอร์ด หรือภูเก็ตหรือที่ไหนก็ตาม แล้วคุณก็กลับไปเมืองไทย ผมคิดว่าบริษัทออสเตรเลียจำนวนมากจำเป็นต้องเข้าใจมากขึ้นเกี่ยวกับจริยธรรมการทำงานของคนไทย ราคาที่ดิน ต้นทุนการทำธุรกิจในเมืองไทยเป็นยังไง เงินของฉันปลอดภัยแค่ไหน ฉันจะเอาเงินออกจากประเทศได้ยังไง รัฐบาลมีเสถียรภาพมากแค่ไหน จะเกิดอะไรขึ้นกับมุสลิมแบ่งแยกดินแดนทางภาคใต้ของไทย ท่าเรืออยู่ที่ไหน และยากง่ายแค่ไหนที่ฉันจะส่งของทางเรือจากไทยถึงออสเตรเลีย เราทุกคนรู้เกี่ยวกับจีน ญี่ปุ่น และเกาหลี ฮ่องกง และไต้หวัน และสิงคโปร์ แต่เมื่อพูดถึงเมืองไทย เราไม่เข้าใจเรื่องชิปปิ้ง ดังนั้นเราต้องเข้าใจในเรื่องเหล่านี้ก่อน"***

"ในอีกด้านหนึ่ง ประเทศไทยอยู่ใกล้กับเรามากกว่า เรามีความสัมพันธ์ที่ยาวนานและเป็นมิตรกับประเทศไทย และนักธุรกิจไทยส่วนใหญ่ก็พูดภาษาอังกฤษได้ ดังนั้นจึงง่ายที่เราจะเข้าใจ และก็มีบริษัทชาติตะวันตกเยอะแยะที่นั่น ผมคิดว่าประเทศไทยประชาสัมพันธ์ตัวเองได้ดีกว่ากับชาวเยอรมัน และชาวฝรั่งเศส มากกว่ากับชาวออสเตรเลีย ดังนั้น ***ผมคิดว่าเราไม่ได้เข้าใจประเทศไทยดีพอ และเราอาจต้องทำการตลาดประชาสัมพันธ์ประเทศไทยให้ดีกว่านี้ ประการที่สอง หลายคนบอกผมเมื่อ 20 ปีก่อนว่า ประเทศไทยเป็นสยามเมืองยิ้ม และผู้คนมีความสุขเสมอและเป็นมิตรมาก เมื่อเร็วๆนี้ นักท่องเที่ยวบอกผมว่า คนไทยไม่ชอบชาวต่างชาติ แม้แต่พนักงานในโรงแรมชาติตะวันตกก็ไม่เป็นมิตรอีกแล้ว บางทีประเทศไทยอาจประสบความสำเร็จเรื่องการท่องเที่ยวมากเกินไป โดยเฉพาะกับผู้ชายวัยกลางคนบาง***

จำพวก ที่ไปที่นั่นเพื่อการค้าทางเพศ คนไทยก็เลยรู้สึกไม่ดีกับชาวต่างชาติ”

“จากมุมมองของธุรกิจ การรัฐประหารทางการเมืองเป็นครั้งคราวไม่ได้ช่วยเรื่องชื่อเสียง และปัญหาที่ภาคใต้ก็ไม่ได้ช่วย ชื่อเสียงเรื่องยาเสพติดและเซ็กก็ไม่ได้ช่วย ดังนั้นถ้าผมต้องการลงทุนเพื่อสร้างโรงงานผลิต ผมจะไปที่ไหน? แน่นอนว่าผมต้องพิจารณาจีนกับอินเดีย แล้วไทยก็อาจเป็นประเทศที่สาม แต่ผมเชื่อว่าไทยสามารถทำงานได้ดีกว่านี้มาก *คุณมีเอกอัครราชทูตที่ยอดเยี่ยมและนักการเมืองที่ยอดเยี่ยมบางคนที่สามารถทำงานได้ดีมากในการนำเสนอประเทศชาติ* ***แต่ในทัศนะส่วนตัวของผม ผมคิดว่า เพราะเราเป็นตลาดที่มีขนาดแค่ 20 ล้านคน เราเล็กเกินไปที่คุณจะมาใช้เวลากับเราด้วย สหรัฐมีขนาดใหญ่กว่าเรา 20 เท่า และไทยเองก็มีความสัมพันธ์กับยุโรปมายาวนาน ดังนั้นไทยเองก็อาจจะไม่จริงจังอะไรกับออสเตรเลีย และแน่นอนถ้าเป็นอย่างนั้น เราก็ไม่จริงจังกับคุณเหมือนกัน นี่พูดกันแบบเปิดอกนะ”***

“BOI จะทำยังไงเพื่อปรับปรุงด้านการตลาด? อย่าลืมว่าเรามีองค์กรอย่าง Invest Australia และ Invest Victoria เราต้องการให้ไทยมาลงทุนในออสเตรเลีย เราไม่ต้องการส่งออสเตรเลียไปลงทุนในอิสเทิร์นซีบอร์ด ดังนั้นนี่ก็เป็นเรื่องยาก ผมพยายามเสมอที่จะหาจุดสมดุล เพื่อเป็นประโยชน์กับทั้งฝ่ายไทยและฝ่ายออสเตรเลีย เราได้รับอะไรจากการเยือนออสเตรเลียของ BOI ก่อนอื่นเราควรคิดว่าเรากำลังแข่งขันในระดับโลกสำหรับเงินลงทุนเหล่านั้น สหรัฐต้องการให้เราไปสร้างโรงงาน อินเดียก็อยากได้ จีน เวียดนาม เกาหลีก็อยากได้ ผมได้รับอีเมล์สามฉบับจากรัฐบาลเกาหลีขอให้เราช่วยหานักลงทุนไปเกาหลี เกาหลีทำการตลาดเชิงรุกอย่างมาก มันไม่ใช่ประเทศที่ถูกอีกต่อไปแล้ว แต่เขาก็ออกไปข้างนอกผลักดันตัวเองอยู่ตลอดเวลา”

“ผมคิดว่าประเทศไทยมีหลายสิ่งที่เป็นประโยชน์เป็นข้อดี ไทยเป็นประเทศที่ใหญ่พอสมควร จำนวนประชากรมากพอสมควร ***สิ่งที่ไทยควรทำในตอนนี้ คือไม่ใช่มีแค่เว็บไซท์ ผมไม่ทำธุรกิจกับเว็บไซท์*** *ถ้าผมดูเว็บไซท์ของไทย ผมก็ดูของโปแลนด์ ของยุโรปตะวันออก และของสเปญด้วย เพราะว่าคุณอยู่ในตลาดการแข่งขันของโลกเพื่อช่วงชิงเงินลงทุน ถ้าคุณต้องการแข่งในระดับโลกเพื่อเงินลงทุนนั้น* ***คุณต้องมีความกระตือรือร้นและทำการตลาดเชิงรุกมากกว่านี้มาก ไม่ใช่อยู่เฉยๆ มีแค่เว็บไซท์ รอให้คนเข้ามาดู แล้วบอกว่าโอ ผมจะโทรไปหา BOI และจะซื้อโรงงานในระยอง มันไม่ใช่ได้ผลแบบนั้น”***

“ประการที่สอง ***ถ้าคุณต้องการตัวแทนของรัฐบาลไทยในออสเตรเลีย เพื่อไปพบบริษัทเหล่านี้ และขายเรื่องผลประโยชน์การลงทุนในประเทศไทย และทำ presentation คุณก็ต้องจัดสรรทรัพยากรที่จำเป็นให้กับออฟฟิชที่นี่ เงิน พนักงาน และเวลา*** *ดังนั้นการให้คนๆหนึ่งทำงานพาร์ททาร์มโดยไม่มีงบไปเยี่ยมซิดนีย์หรือแคนเบอร่าหรืออะดีเหล่ดหรือเพิร์ธ นั้นไม่ดีพอ คุณต้องการคนมืออาชีพในเมืองหลวงทางการพาณิชย์ของออสเตรเลียซึ่งก็คือที่เมลเบิร์น”*

"ประการที่สาม ***ถ้าคุณมีทรัพยากรที่ถูกต้องเหมาะสมแล้ว คุณก็จะสามารถทำการตลาดเชิงรุกได้มากขึ้น คุณสามารถจัดสัมมนาเป็นประจำในเมืองหลวงทุกแห่ง แต่เราไม่ควรรอให้คณะจากเมืองไทยมาเพื่อพูดถึงเรื่องนี้ คุณจะแพ้จีนและอินเดีย ถ้าคุณยังทำอย่างที่คุณทำอยู่ คุณต้องให้ทรัพยากรกับเรื่องนี้มากขึ้น และทรัพยากรนั้นจะมาได้ก็จากรัฐบาลเท่านั้น"***

"ทั้งสองฝ่ายต้องได้รับประโยชน์ และถ้าทั้งสองฝ่ายไม่ได้ประโยชน์ ก็เหมือนกับการแต่งงาน ถ้าฝ่ายหนึ่งไม่มีความสุข ก็จะมีการหย่าร้าง ถ้าผมต้องการเพียงการส่งออกไปเมืองไทย คุณซื้อของที่ผมขาย แล้วผมก็เอาเงินไป อย่างนี้ไม่ใช่ว่าทุกคนจะ happy เพราะก่อนอื่น รัฐบาลไม่ต้องการให้นำเข้าอันนี้ ทำไมล่ะ ก็เพราะคุณต้องการจ้างให้คนไทยผลิตของนี้ ดังนั้นในกระบวนการคิดของเรา เราต้องค้นหาว่าอะไรจะเป็นประโยชน์กับฝ่ายไทยเช่นกันจากสิ่งที่ไทยมีอยู่ ไม่ใช่แค่มีแรงงานถูกกว่าออสเตรเลีย ไทยเป็นตลาดที่ใหญ่กว่ามาก มีวัตถุดิบบางอย่าง และคุณมีทักษะและความเชี่ยวชาญบางอย่าง ***แต่สิ่งที่คุณไม่ได้ทำ คือคุณไม่ได้บอกเราว่าคุณมีดีอะไร"***

"ครั้งสุดท้ายที่ผมเข้าร่วมการประชุมกับ BOI ในเมลเบิร์นเมื่อหลายปีก่อน ฝ่ายไทยเข้ามา เขาคุยกับเราในงานสัมมนา แล้วเขาก็ออกไปด้วยกัน กินข้าวเย็น ไปหาเครื่องดื่มกันต่อ ไม่มีคนออสเตรเลีย นี่คือก่อนที่คุณจะทำงานกับบีโอไอ เขาไม่มีปฏิสัมพันธ์กับเรา เขาจับกลุ่มกันพูดภาษาไทย เจ้าหน้าที่รัฐบาลเป็นคนสำคัญ แต่เขาไม่พูดกับผมและกับชาวออสเตรเลียคนอื่นๆ เขาแค่มาถึง โอ เราต้องทำ presentation หนึ่งชั่วโมง เอาล่ะ นี่คือ powerpoint ประเทศไทยเป็นที่ๆวิเศษ แล้วพบกันใหม่ บ๋าย บาย แล้วเขาก็ไป ดังนั้นคนออสเตรเลียทั้งหมดที่อุตส่าห์เดินทางมาเข้าร่วมจึงผิดหวังมาก เราจะเข้าใจฝ่ายไทยได้อย่างไร ในเมื่อคุณไม่ใช้เวลากับเราเพื่อให้เราเข้าใจฝ่ายไทย"

"หลายปีก่อน ผมได้พัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีกับคนในระดับประธานสมาคมอุตสาหกรรม ผมได้พบเขาปีละสามหรือสี่ครั้ง แต่คนทั้งหมดที่มากับเขา ผมไม่รู้จัก และพวกเขาก็ไม่รู้จักผม ดังนั้นประเทศไทยรู้อะไรบ้างเกี่ยวกับอุตสาหกรรมการผลิตในออสเตรเลีย คุณรู้จากสิ่งที่คุณอ่านในเว็บไซท์ ผมรู้อะไรบ้างเกี่ยวกับคนไทย เขาคิดยังไง เขารู้สึกยังไง เราไว้ใจกันได้ไหม เราทำงานด้วยกันได้ไหม เราสามารถร่วมกันชนะได้ไหมทั้งสองฝ่าย ผมไม่รู้"

"เมื่อผมคุยกับคนที่ต้องการเกี่ยวพันกับอีกประเทศหนึ่ง คำถามแรกมักจะเป็นคำถามเรื่องความไว้เนื้อเชื่อใจ เรื่องใหญ่ที่สุดที่จีนเสียเปรียบคือไม่มีใครไว้ใจจีนในเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา *นักธุรกิจเริ่มเรียนรู้ในสิ่งที่ผมได้เรียนรู้เมื่อสิบปีที่แล้วว่าคุณเอาเงินของคุณออกมาไม่ได้ อัตราเงินเฟ้อสูงมาก ค่าแรงก็เพิ่มขึ้นทุกๆปี ต้นทุนเรื่องที่ดิน ต้นทุนเรื่องชิปปิ้ง ความคิดที่ว่า เราไปจีนกันเถอะ ไปสร้างโรงงานใหญ่ๆ ทำกำไรหลายๆล้านดอลลาร์สหรัฐ เหล่านี้กำลังเปลี่ยน และทุกคนก็บอกว่า โอ* ***อินเดียยังไม่พร้อม เขายังด้อยพัฒนาอยู่ แต่ประเทศไทยอยู่ที่นี่ ตรงกลางนี้ โอกาสของคุณคือเดี๋ยวนี้ แต่คุณจำเป็นต้องฉวยโอกาสนั้นด้วยตัวเอง*** *และถ้ารัฐบาลไทยของคุณซีเรียสเกี่ยวกับการสัมพันธ์และร่วมมือกับประเทศชาติตะวันตกที่ค่อนข้างเล็ก ตลาด 20 ล้านคน เขาก็ควรให้งบประมาณคุณเพื่อทำงาน ถ้าเขาไม่ทำอย่างนั้น ก็อย่าทำอะไรเสียทีกว่า การทำอะไรนิดๆหน่อยๆ พาเทรดมิชชั่นมาหนึ่งวันแล้วกลับเมืองไทยเป็นการ*

เสียเงินโดยใช่เหตุ”

“ผมจะบอกให้ว่าทำไม รัฐบาลไทยจึงควรทำที่ออสเตรเลีย เพราะตลาดเราเล็ก เพราะเราอยู่ใกล้คุณ เวลาเราก็ต่างจากกรุงเทพไม่กี่ชั่วโมง ***คุณใช้เราเป็นตลาดทดลองได้ ถ้ามันได้ผลที่นี่ มันจะได้ผลในสหรัฐอเมริกา มันจะได้ผลในยุโรป ถ้ามันล้มเหลวที่นี่ ก็อย่าไปสหรัฐ เก็บเงินคุณไว้ดีกว่า*** *ดังนั้นเราจึงเป็นตลาดทดลองที่ดีของคุณได้ด้วยต้นทุนต่ำมาก เพียงปีละสองสามแสนดอลลาร์ และถ้ามันล้มเหลว มันก็ล้มเหลว แต่ถ้ามันได้ผล คุณก็บอกได้ว่านี่คือโมเดลที่ดี เราได้ทดลองที่ออสเตรเลียมาแล้ว ถ้ามันได้ผลกับคนออสเตรเลีย มันก็จะได้ผลกับคนอเมริกัน มันจะได้ผลกับยุโรปตะวันตก แต่อาจไม่ได้ผลในยุโรปตะวันออก นั่นเป็นเกมส์ที่ต่างกันอย่างมาก”*

บทสัมภาษณ์ - ข้อจำกัดของบีโอไอจากมุมมองของตนเอง

"เรามีหน่วยงาน build เพื่อช่วยให้เกิดการจับคู่กันในระหว่างภาคเอกชน แต่คนไทยที่จะมาแมชกับคนที่เข้ามา มันไม่มี หรือหาไม่ได้ บางหมวดก็ไม่มีคนทำอยู่ *สัปดาห์ก่อน ก็มีออสเตรเลียมาขอให้หาคู่ธุรกิจให้ อย่าง build เองเค้าก็มีข้อมูลจำกัด ปัญหาก็คงมาจากทั้งสองฝ่าย* ***ตัวนักลงทุนเองก็ไม่ทราบว่าต้องการอะไรแน่ชัด บอกมาเพียงแต่กรอกกว้างๆว่า*** *อยากได้ผู้ผลิตสปริง แต่พอถามรายละเอียดให้ตี scope ว่าจะเอายังไง เพราะเราก็ได้รับคำถามจากบริษัทไทยเค้าก็ถามว่านักลงทุนต้องการอะไรเป็นกิจจะลักษณะ เราก็ตอบไม่ได้ เพราะเราขาดข้อมูลทางฝั่งนี้ พอถามข้อมูลทางฝั่งนี้ ฝั่งนี้ก็ยังไม่ยอม ไม่กล้าให้เราด้วยความกลัวไม่อยากให้ข้อมูลของตัวเอง เพราะไม่รู้ทางฝั่งไทยเป็นคู่แข่งหรือเปล่า คือระแวงน่ะ ว่าอุ๊ย จะมาเป็นคู่แข่งหรือเปล่า คือทำ due diligent มันยากนะคะ ในการที่จะให้สองบริษัทซึ่งไม่เคยรู้จักกันเลย มาแมชกันน่ะ นี่คือข้อจำกัดของมัน มันยากนะ"*

"มีอีกราย ส่งคำถามกลับมา พบกันเรียบร้อยแล้ว คุยกันเรียบร้อยแล้ว แต่ไม่เชื่อใจ ถามว่า ข้อมูลของเขา ฉันเชื่อได้ไหม ถามว่า ประเทศไทยมีหน่วยงานไหนพอจะจัดอันดับความน่าเชื่อถือของบริษัทไทยไหม เราบอกเรามี คือตัว TRIS ภายใต้กระทรวงการคลัง แต่เขาก็จัดอันดับให้เฉพาะบริษัทที่เข้าไปอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ***แต่บริษัทพวกนี้ที่ต้องการมาแมชกับเค้านี่เป็นบริษัทรายเล็ก ซึ่งไม่ได้ไปอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ฉะนั้นก็คงให้ความน่าเชื่อถืออะไรไม่ได้ ก็คงต้องไปขอจากกระทรวงพาณิชย์ ก็คงดูได้แต่งบดุล ถามว่าเชื่อใจได้มากน้อยแค่ไหน ก็คงขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของเขาเอง นี่คือข้อจำกัด"***

"สำหรับฝ่ายนักลงทุนไทยเอง เขาต้องการคู่ธุรกิจที่ช่วยเขาได้เรื่องเงิน"

"การแมชหรือหาคู่ธุรกิจเป็นเรื่องยาก เราทำให้เป็นกรณีไป เราคงตอบไม่ได้ว่าฝ่ายไทยเป็นยังไง ต้องการอะไร พอมีความต้องการจากต่างชาติมา เราก็ส่งข้อมูลออกไปที ถ้าเขาไม่สนใจ เค้าก็ไม่ตอบ"

"แล้วก็นิสัยคนไทย ไม่ค่อยชอบ ทำกันเอง ชอบอิสระไง ตัดสินใจเอง เจ๊งก็เจ๊งเอง เหมือนกับคนไม่รู้จักกัน จะแต่งงานกัน ยากมาก เพราะมันเป็นเรื่องการลงทุน"

"ถ้ามันเป็นเรื่องการค้า คุณดีลกันสักพัก คุณจะรู้ว่าใช่ไม่ใช่ มันเจ๊ง มันก็ล็อตเดียว แต่ลงทุนมันต้องใช้เงินจำนวนมาก ***ส่วนข้อมูล ก็จะรู้ได้แต่ไฟแนนซ์เค้าเท่านั้น นิสัยเค้า วิธีคิดเค้า เราการันตีไม่ได้ ข้อมูลจากแบงค์ทำให้รู้ว่าคนนี้เครดิตดีไหม เชื่อถือได้ไหม เรื่องการเงิน ตรงเวลาไหม แต่มันก็ไม่ใช่หน้าที่ของบีโอไอ คือคนมา แล้วก็คาดหวัง แต่ตรงนี้ในโลกนี้ไม่มีใครทำ"***

"บีโอไอมีส่งเสริมการลงทุนไปนอกด้วย แต่ไปประเทศเพื่อนบ้านเป็นหลัก เราไม่ได้กำหนดว่าเป็นประเทศอะไร แต่ศักยภาพที่นักลงทุนไทยไปได้ แล้วเราเพิ่งเริ่มทำกันเนี่ยะ มันก็จะมีประเทศใกล้ๆ *ที่เราไปประเทศเพื่อนบ้าน เพราะ*

พื้นที่เราจำกัด เราอยากได้ทรัพยากร ไปอาศัยพื้นที่ปลูก ไปทำ contract farming แล้วเอาเข้ามา หรือไปตั้ง processing ขั้นต้น แล้วเอาเข้ามา อะไรอย่างนี้ หรืออุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานมาก อย่างตอนนี้ที่เวียดนามเขามีแรงงานเยอะ แรงงานถูก สิ่งทอ garment เราทำมานานแล้ว แล้วเราก็ทำได้ดี แต่ว่า เราเริ่มสู้จีนไม่ได้แล้ว เราก็ควรจะต้องไป เพราะว่าไปใช้แรงงานราคาถูกที่ประเทศเพื่อนบ้าน อย่างเวียดนาม หรืออุตสาหกรรมบางอันที่เรามีเทคโนโลยีอยู่แล้ว เช่น พวกโรงไฟฟ้าที่เรามีความเชี่ยวชาญระดับหนึ่งแล้ว หรือสำรวจปิโตรเลี่ยม อะไรอย่างนี้ เราก็ export พวกนี้ออกไปได้ ตั้งโรงไฟฟ้าก็ได้ ซึ่งประเทศพวกนี้ยังขาดแคลนอยู่"

***"โอกาสที่นักลงทุนไทยจะไปประเทศที่พัฒนาแล้วอย่างออสเตรเลีย มีความเป็นไปได้น้อย เพราะแพงกว่า** แล้วคุณจะไปขายอะไรล่ะ คือต้องดูว่าประเทศไทยทำอยู่ในอุตสาหกรรมอะไร มันก็เบสิค จะไปแข่งตรงนั้น โอกาสพี่ว่าน้อย"*

"คนที่ต้องดูแลนักลงทุนต่างประเทศก็คือบีโอไอนี่แหละ ไม่ใช่หน่วยงานอื่นเลย หน่วยงานอื่น อย่าง immigration วิธีคิดเขาก็ general คือเหมือนราชการทั่วๆไป จะมี service mind ก็บีโอไอนี่แหละ แต่ถามว่าเรามีข้อจำกัดไหม มี ที่พูดมา มันเกิดมานานแล้ว และมันก็ไม่ได้แก้ และนับวันก็จะรุนแรงมากขึ้น ถามว่าคิดไหม คิด"

*"ตอนนี้มีบริษัทที่รับเป็นที่ปรึกษา เป็นคอนซัลท์ มีหลากหลาย ถ้าเรามีคิดดูดีๆ พวกนี้ช่วยเราทำงานนะ เพียงแต่ว่าลูกค้าคือนักลงทุนจะไปเจอใคร เพราะเราไม่มีการเรตติ้งไง **ลองคิดดูว่าจะเป็นไปได้ไหม ถ้าเราจะทำเรตติ้งพวกบริษัทคอนซัลท์ เหมือนกับกรมสรรพากร** เขาก็จะมีเรตติ้งให้ อะไรอย่างนี้ หรือว่าอีกวิธีหนึ่งก็คือ ขึ้นทะเบียน แล้วเรากำหนด qualification อย่างนี้น่ะ แต่อันนี้ต้องไปคิดเยอะเลยว่า สำนักงานต้องการทำในรูปแบบนี้ไหม **แต่ว่าในขั้นแรก ที่คิดไว้เนี่ยะ คือจะเอา Investor Club เข้ามาทำ คือเป็นบริษัทลูกของบีโอไอ คือเราจะไปหา business ใหม่ให้ IC เค้าทำด้วย ไม่ใช่ให้เขาทำแค่สั่งปล่อยวัตถุดิบอย่างเดียว ก็พูดกันมานานแล้ว แต่เนื่องจากคนที่เรามีอยู่ที่ไอซี ไม่ใช่คนประเภทที่จะมาทำงานพวกนี้ได้ เพราะมันต้องเป็นคนที่มีความคล่องตัว เรียนรู้ เซอร์วิสมาย อะไรหลายๆอย่าง เราเพิ่งมีกรรมการชุดใหม่ของไอซี ก็ฝากความหวังว่าจะมีคนที่ช่วยผลักดันตรงนี้ขึ้นมา แต่เราจะคิดค่าบริการนะ จะจดทะเบียน จะทำอะไรอย่างนี้น่ะ เพราะเราทำเองไม่ไหว ก็ต้องผลักให้คนอื่นทำ"***

*"พี่ว่านักลงทุนงงกับประเทศไทย เวียดนามนะ คุณจะไปลงทุน คุณไปหา **MPI Ministry of Planning and Investment ที่เดียวเลย ถ้าคุณเป็นต่างชาตินะ คือ register จุดเดียว MPI เป็นกระทรวง แล้วมันก็มีทุกจังหวัด ความที่มันเป็นสังคมนิยม มันก็ authorize อำนาจไปให้จังหวัดแล้ว แล้วมันก็มี MPI จังหวัด ตรงนี้จะเป็น one stop เลย เรื่องลงทุนของต่างชาติทั้งหมด จบที่จุดเดียว เพราะงั้น มันจะไม่สับสน"***

***"อย่างบีโอไอของเรานี่ไม่ใช่ ถ้าคุณได้สิทธิคุณมาบีโอไอ ถ้าคุณไม่ได้สิทธิ คุณไปอีกช่องหนึ่ง แล้วมันไม่เป็น one stop** แล้วมันจะรวมกัน และทำอย่างเวียดนาม มันทำไม่ได้ เพราะว่าทุกคนจะมีอำนาจตัวเองอยู่ในมือ จุดวีซ่าที่มันเกิดได้นี่ รัฐบาลทุบค้อนโป้ง บีโอไอดูแล immigration กับแรงงานต้องมาอยู่ตรงนี้ แต่ว่าเค้าไม่ได้โอนอำนาจเราไป เราไม่ได้ไปเอาอำนาจเขามา แต่ว่าคุณมานั่งทำงานตรงนี้ ออฟฟิชนี้บีโอไอดูแล แต่คุณก็ยังมีอิสระ คุณไม่ได้ authorize อำนาจ*

อันนี้มันเป็นเรื่องอำนาจแล้ว มันเป็นเรื่องของประวัติศาสตร์ที่ทุกคนมีอำนาจอยู่ในมือ ตอมอ ถ้ารัฐบาลไม่สั่ง เรื่องอะไรเขาจะมานั่งกับบีโอไอ เป็นหน่วยงานรัฐ ที่เท่าเท่าเท่ากัน กระทรวงพาณิชย์เค้ามีหน้าที่ register เราจะไปเอามาเราก็ไม่อยาก"

"เราถูก limit เรื่องคน แต่งานมีมากขึ้น ก็เลยมีไอเดียเรื่องไอซีขึ้นมา เพื่อการ outsource เดิมทีเรา outsource ไปให้ IBM นะ IBM บอกขาดทุน ขอเลิก *ถามว่าเมื่อทุกอย่างออกไปจากออฟฟิชแล้ว คุณจะเอากลับเข้ามา มันก็ทำไม่ได้ ในเมื่อไม่มีคนทำ เราก็ต้องตั้งเป็นสมาคมขึ้นมา ซึ่งมันก็ทำได้ดีกว่า IBM แล้วตอนนี้มันก็มีการเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ เราก็ต้องมีการพัฒนา อะไรที่หลวงทำไม่ได้ เราก็จะผลักไปให้ไอซี เป็นคนรับ แต่มันก็ต้องใช้เวลา คนที่จะมาทำมีลักษณะที่แตกต่าง ตอนเริ่มต้น ก็คงจะยังทำไม่ได้หมด ทีนี้ก็ขึ้นอยู่กับหาคน เพราะเราเองก็ยังไม่เคยทำ เพราะถ้าทำจริงๆ คนบีโอไอก็ต้องไปเป็น instructor เราเองก็ยังไม่ได้เริ่ม เพราะเราเองก็งานเยอะ แต่ถ้าไม่เริ่ม ก็มีนักลงทุนบ่น ก็คิดว่าอันนี้จะทำให้มีความบ่นมันน้อยลง หรือเพื่อกันข้อครหา ก็มีคอนซัลท์รายอื่นๆ แต่เราก็ต้องไปทำให้เรตติ้งเค้า เพราะว่าดีก็มี ไม่ดีก็มี แล้วศูนย์วีซ่าเรานี่ เจอคอนซัลท์บางราย เขาก็โดน pressure มากเลย มันไม่ดีอ่ะ นิสัยไม่ดี"*

"บีโอไอ เราคิดว่า เราแฟร์ เราให้ ไม่ได้ถือเป็นไทย เป็นต่างชาติเลย ให้ก็ให้เหมือนกัน ไม่ให้ก็ไม่ให้เหมือนกัน เราไม่มีต่อรองเหมือนมาเลเซีย เหมือนสิงคโปร์ แน่นอน อันนั้นคือต่อรอง ของเรานี่โปร่งใส ประกาศให้เหมือนกัน"

"การจะลด red tape มันเป็นไปไม่ได้หรอก ทุกหน่วยงานมี authorize ของตัวเอง แล้วพอเป็นเรื่องของการลงทุนที่ว่าจะแก้ไม่ได้ ก็เพราะว่าทุกคนมีอำนาจอยู่ในมือตัวเอง สมมุติว่าต้องมีจุดอนุญาตหลายๆจุด แต่สามารถทำให้เป็นจุดเดียวได้ไหม ไม่ได้ แต่ grouping นี่พอมีโอกาส *ยกตัวอย่างเช่น คุณไปตั้งโรงงานในนิคมที่เป็นส่งออกหรือเป็น free zone เรื่องกรมศุลฯ ปัญหาก็จะน้อยลง แล้วมันทำที่จุดเดียว เข้าออกที่จุดเดียว"*

"red tape มีไหม มี ทีนี้ก็อยู่ที่แต่ละหน่วยงาน ต้องไป reprocess ที่บีโอไอที่ก็บ่นอยู่ตลอดเวลาว่า ทำไปทำไมนะ ถ้ายังงั้น เราก็ต้องเปลี่ยน บีโอไอก็ต้องพลิกวิธีให้ส่งเสริม ***ตอนนี้ที่มันยุ่งยาก เพราะเราให้ส่งเสริมเป็นโปรเจ็กเบส สิทธิประโยชน์แต่ละโปรเจ็กสิ้นสุดไม่เท่ากัน ถ้าเราให้เป็นคอมพานีเบส มันมีจุดดีจุดเสียต่างกัน*** *จบแล้วจบเลย อะไรอย่างนี้น่ะ อันนี้เป็นระดับนโยบายมากเลย การให้เป็นโปรเจ็กเบส โปรเจ็กนี้จบลง โปรเจ็กอื่นยังมี อันนี้ความยุ่งยากมันเกิดขึ้น อันนี้เป็นเชิงนโยบาย พี่ไม่รู้ใครจะมาคิด แต่พี่บอกว่า****เราน่าจะเปลี่ยนได้แล้ว เพราะมันหยุมหยิมมากเลย** *เห็นด้วยตรงนี้ แต่ว่า แก้ยังไง* ***ในส่วนที่เราทำอยู่ก็พยายามให้ง่ายขึ้น แล้วอย่างการยื่น ก็พยายามให้ยื่นออนไลน์มากขึ้น*** *ไอ้ที่ต้องเดินทางเข้ามา พี่ว่าปกติก็ครั้งเดียวนะ"*

"การที่มีออฟฟิชในต่างประเทศ เขาก็ดูภูมิภาค เขาจะเก็บข้อมูลเชิงลึกได้มากกว่า คือมันจะต่อเนื่อง เค้าก็รู้ว่าสำนักงานต้องการอะไร สำนักงานที่แท้จริงคืออะไร บริษัทที่ปรึกษาจะไม่รู้ คือทำงานด้านอื่นด้วยแหละ และมีภาพของสำนักงานด้วยแหละ ***ของออสเตรเลีย เราเคยมีออฟฟิช แล้วเราปิด เพราะว่าคนออสเตรเลียไม่สนใจประเทศไทยที่ไม่สนใจ เพราะว่าประเทศไทยมีความแตกต่างทางด้านกฎหมาย เค้าไม่เข้าใจกฎหมายเรา*** *เป็นไปได้ เพราะมาเลเซียหรือสิงคโปร์ อังกฤษเคยปกครอง ฐานวิธีคิด แนวทางด้านกฎหมายเค้าจะเข้าใจง่ายกว่า ของเมืองไทยไม่ใช่ เค้าจะไม่*

เข้าใจ ก็ไม่มีธุรกิจ แล้วก็อย่างที่เรารู้ ประเทศใหญ่โตมากมาย เค้าก็สามารถที่จะลงทุนในประเทศของเค้าได้อยู่แล้ว ถามว่าจะตั้งไหม ก็คงต้องรอรัฐบาลใหม่ เพราะถ้ารัฐบาลชุดทักษิณอยู่นี่ จะตั้ง เพราะพอมีเอฟทีเอ มีเทรดเยอะ การลงทุนมันเริ่มเห็นโอกาส คือที่พี่คิดว่ามีโอกาส เพราะว่าในกลุ่มของยานยนต์ ยังไงเมืองไทยก็เป็นฮับอยู่แล้ว ตลาดคนทำชิ้นส่วน มันอยู่ตรงนี้ ออสเตรเลียไม่มาขายตรงนี้ จะไปขายที่ไหน เพียงแต่ว่าถ้าเป็นอุตสาหกรรมอื่น จะเหนื่อย ยานยนต์คลัสเตอร์มันอยู่ตรงนี้ ซัพพอตติ้งก็มีเยอะ เพราะยานยนต์ต้องใช้ซัพพอตติ้งเยอะ"

"เพื่อให้บีโอไอทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ต้องมีคนมาช่วย outsource งานบางอย่างออกไป ในส่วนข้อมูล มันไม่ได้เป็นปัญหามากสักเท่าไร ข้อมูลพื้นๆเกี่ยวกับการลงทุนนะ ไม่ใช่ข้อมูลแมชชิ่งนะ** แมชชิ่งนั่นเป็นคนละเรื่องเลย ข้อมูลพื้นๆมันหาได้อยู่แล้ว และเราเอง เพื่อให้นักลงทุนพอใจ ก่อนที่จะว็อคเข้ามา เรา**พยายามจะเอาท็อปฮิตคำถามที่นักลงทุนอยากรู้อยากถาม อยู่ในเว็บ ขึ้นเว็บ** แล้วเราก็อัพเดต อะไรอย่างนี้ มันก็ต้องเคลียร์ว่า ที่เราตอบ เราเข้าใจไหม เค้าเข้าใจไหม มันก็ต้องมี feedback อ่ะ เราก็พยายามทำอย่างนี้ อัพเดตขึ้นมาเรื่อยๆ ระดับหนึ่งก็แก้ไขปัญหาเบื้องต้น แต่ถามว่า **ด้วยข้อจำกัดในเรื่องคน ซึ่งอันนี้เป็นนโยบาย ทำไม่ได้ ไม่ให้เพิ่มคน เราถึงใช้วิธี outsource** ซึ่ง outsource ก็ต้องไปคิดคนละกรอบ ไม่ใช่บีโอไอ วิธีที่ทำได้ขณะนี้คือ outsource เพราะเรามี**ข้อจำกัดเรื่องคน แล้วก็ด้วยเงื่อนไขที่เราเก็บคนที่เราอยากเก็บไว้ไม่ได้ อันนี้เป็นข้อจำกัดราชการทุกแห่ง ด้วยฐานเงินเดือนที่ต่างกัน"

"ไม่ว่าต่างชาติหรือคนไทยก็บ่นเรา คนไทยก็บ่นว่าเราเอาใจต่างชาติ คุณอย่าไปฟังคำบ่นต้องมาดูที่ process ถ้า timing เดียวกัน ได้ ก็ต้องได้เหมือนกัน ดูที่พฤติกรรมอย่าดูที่คำบ่น"

"สำหรับคนไทยที่บ่นว่าบีโอไอเปิดให้ต่างชาติเข้ามาแข่งกับคนไทย ต่อให้ไม่มีต่างชาติเข้ามา เค้าก็ขายไม่ได้ พวกที่พูดอย่างนี้ เขาไม่ปรับตัวเอง เค้าไม่ปรับปรุงเทคโนโลยีตัวเอง จะด่าแต่คนอื่น คนที่บ่นคือคิดแบบเดิม เดี๋ยวนี้มันโกลเบิ้ลแล้ว โลกมันเปลี่ยนไปแล้ว แต่เค้ายังอยู่กับที่"

"เราปิดสำนักงานบีโอไอในออสเตรเลียมาตั้งแต่ตอน crisis ปี 1997 แต่ไม่ได้หมายความว่าเราไม่สนใจออสเตรเลียนะ เราก็ยังจัดคณะไปอยู่เรื่อยๆ แล้วเมื่อปลายสิงหาคม รุ่นรัฐบาลที่ผ่านมา เรายัง propose ที่จะเปิดออฟฟิชใหม่ที่โน่น เรามีข้อเสนออยู่ในแผนของเราที่จะเปิดออฟฟิชที่ออสเตรเลีย ทีนี้เนื่องจากรัฐบาลเปลี่ยนไปแล้ว เราก็ไม่ทราบว่าตอนนี้ เรื่องจะไปยังไงถึงไหน แต่เราก็เสนอไปแล้ว"

"การใช้ที่ปรึกษาในต่างประเทศ ถ้ามองในแง่งบประมาณก็อาจจะประหยัดกว่านะ แล้วก็คนท้องถิ่น เขาจะรู้ในภูมิภาคนั้นมากกว่าเรา ในแง่จริงๆแล้ว เราก็อยากเปิดออฟฟิชด้วย** แต่ถ้ายังไม่เปิด เราก็ต้องใช้ที่ปรึกษา เพราะฉะนั้น มันก็คนละแบบ คือ**การที่เราเอาคนของเราไป เราก็อยากให้คนของเราเรียนรู้ด้วย แต่การที่เราไปเปิดออฟฟิช ไม่ได้หมายความว่า เราจะไม่จ้างที่ปรึกษา เราก็ต้องมี เพื่อช่วย"

"ไม่มีความแตกต่างระหว่างการมีออฟฟิชกับการมีที่ปรึกษาในการดึงดูดนักลงทุน แต่เราก็ยังไม่เคยประเมินชัดเจน แต่มันก็ไม่แตกต่างหรอก เพราะเวลาที่เราจัดไป ถ้าเราไม่มีออฟฟิช ที่ปรึกษาก็จัดให้เราอยู่แล้ว *เราก็จะมีแพลนกันอยู่แล้ว เพราะก็คุยกันอยู่แล้ว ว่าเราควรจะจัดแบบยังไง ไปที่ไหน เพราะงั้นการที่ไม่มีออฟฟิชก็ไม่ใช่ปัญหา เพราะหน่วยงานที่เป็น counterpart เรามากกว่าที่มีส่วนที่จะช่วย"*

"สำหรับการเรียกร้องจากต่างชาติเรื่องการเปิดเสรีมากขึ้นเช่นด้านบริการนั้น เราก็ว่าเราเปิดมากแล้วนะ คือเราต้องนึกถึงนะคะว่าถ้าเราเปิดหมดเลย โดยที่คนของเราก็ยังแข่งขันไม่ได้ อีกหน่อย เราก็จะไม่มีอะไรเหลือเลย เพราะฉะนั้นในเรื่องของการบริการ เราก็มีบางประเภทกิจการเท่านั้น ที่เราคิดว่ามันควรจะเป็นของไทย คือบัญชีหนึ่ง บัญชีสอง *เพราะฉะนั้น จริงๆแล้วเมื่อเทียบกับที่อื่น พี่ก็ว่าเราค่อนข้างจะเปิดมากนะ อย่าง bank นี้ เราเปิดมากเลยตั้งแต่ crisis แต่เดิมเราให้แค่ 25% เดี๋ยวนี้เปิดมากแล้ว จริงๆแล้วในทางปฏิบัติ เป็นต่างชาติหมดแล้ว แม้ว่าไม่ได้เปิดให้ 100% แต่ไทยก็กลายเป็น minority ดูเหมือนจะถือได้ 25%"*

"การที่นักลงทุนบ่นว่าได้รับยกเว้นภาษีอากรขาเข้าจากบีโอไอแล้ว แต่ไปกรมศุลฯ แล้วเขาบอกต้องเสียภาษี ตรงนี้เค้าอาจจะไม่เคลียร์มั้ง ที่บีโอไอบอกว่าได้คือได้เฉพาะที่บีโอไอ approve ไม่ได้หมายถึงว่าทั้งหมด สมมุติเราบอกว่าให้เอาเครื่องจักรและอุปกรณ์เข้ามาได้ แต่ว่าเครื่องจักรอุปกรณ์นั้นจะต้องไม่มีผลิตในประเทศ ***ถ้าสมมุติว่าเขายื่น master list ทุกชิ้นที่บีโอไอ approve ใน list กรมศุลฯก็ปล่อย แต่ถ้าอันไหนเราไม่ได้ approve ก็ต้องเสีย"***

"คำบ่นว่ามี red tape ในระบบราชการมาก ทุกหน่วยงาน เพราะยังเป็น paperbase อยู่ เรากำลังจะใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์เข้ามาช่วยในเรื่องการปล่อยวัตถุดิบ เครื่องจักร แต่ว่ายังไงมันก็ต้องมีหลักฐาน ปัญหาที่มีกับกรมศุล ก็มีกันทุกประเทศ *ไม่ใช่ประเทศไทยประเทศเดียว"*

"บีโอไอไม่ใช่หน่วยงานที่เบ็ดเสร็จ บางครั้งเราก็อยากจะแก้ปัญหาให้นักลงทุน แต่ก็ทำไม่ได้ *บางตัว เช่นมีนักลงทุนออสเตรเลียมาทำ logistic แล้วเขาก็มี returnable container ส่งให้ลูกค้าเสร็จ ก็จะเอากลับ ไปแพคให้รายอื่น ในแง่ของเรา เราก็อยากจะช่วย แต่ด้วยอำนาจของเราไม่มี เพราะว่าไอ้คอนเทนเนอร์อันนี้มันมีภาษีเกิดขึ้น ซึ่งเราก็ไม่สามารถทำอะไรให้ได้ กรมศุลฯเขาบอกว่า ต้องมีภาษี บีโอไอมีคณะทำงานที่พยายามจะแก้ปัญหาให้นักลงทุน คุยกันระหว่างกรมศุลฯ สรรพากร แล้วก็บีโอไอ* ***เพื่อที่จะแก้ปัญหาให้ คือมันไม่เบ็ดเสร็จ เราก็ต้องการที่จะทำให้มันเบ็ดเสร็จ*** *คือเข้าใจว่าบางทีกระบวนการของ procedure ต่างๆที่เขาต้องมายื่นกับเรา มันยุ่งยาก* ***ประเภทของกิจการมันก็มีวิวัฒนาการ*** *มีพัฒนาการไปเรื่อยๆ อย่างกิจการโลจิสติก เดี๋ยวนี้มันก็ไม่เหมือนกับในอดีตแล้ว* ***แต่ว่าระเบียบมันตามไม่ทัน เมื่อถึงเวลาต้องแก้ปัญหา ก็ต้องแก้ในกรอบที่บีโอไอสามารถทำให้ได้*** *เหมือนอย่างเขาไปทำ IPO International Procurement Office แบบที่เขามาจัดหาแล้วส่งไปให้* ***อะไรที่เราพอจะอะลุ่มอล่วย ที่พอจะมาจัดให้ได้ภายใต้กฎของบีโอไอได้ เราก็ให้ แต่ว่าอันนี้ กรมศุลฯก็จะมองคนละแบบกับเรา เค้าก็มีหน้าที่หนึ่ง คือหน้าที่เขาต้องหาเงินเข้าประเทศ"***

"ถ้ามีการเอาเงินเข้ากระเป๋า ก็ควรจะต้องมีการร้องเรียน ตอนนี้เขาก็จะทำ E Custom กันอยู่แล้ว มันก็ยุ่งเหมือนกันแหละ เพราะว่าคอมพิวเตอร์มันไม่ได้ฉลาดแสนรู้ไปกว่าคนสักเท่าไร *เพราะเราต้องป้อนข้อมูลมัน เพราะอย่าง manual ถ้ามันใกล้เคียงกันก็ว่าใช่ได้ แต่ E นี่ไม่ใช่นะ ถ้าไม่ใช่ มัน reject หมดเลยนะ เราก็กำลังปวดหัวอยู่เหมือนกัน เพราะว่าเรา ต้องดีลกับกรมศุลฯในเรื่องวัตถุดิบกับเครื่องจักร"*

"เรื่องที่ต้องมีผู้ถือหุ้นแจ็ดคน ไม่ใช่แค่ออสเตรเลียบ่นหรอก ชาติอื่นก็บ่น *ว่าทำไมต้องเจ็ด เท่าที่ทราบ* ***กฎหมายไทยไปลอกมาจากกฎหมายธุรกิจเยอรมัน ในอดีตในเยอรมัน เขาเจ็ดคน ปัจจุบันเขาปรับไปแล้ว แต่เราก็ยังไม่ได้ปรับ อันนี้ก็ต้องยอมรับ แต่เราก็คิดว่าเจ็ดคนนี่มันไม่ได้เป็นปัญหาอะไรหรอก คุณก็ไปหาใครมาหุ้นสองหุ้นก็ได้ แต่ก็คือกฎหมายก็ยังไม่ได้เปลี่ยน*** *นั่นคือยอมรับว่า จริงๆแล้วคนอื่นเขาเปลี่ยนไปแล้ว เรื่องนี้เป็นเรื่องของกระทรวงพาณิชย์ เขามีคณะทำงานซึ่งบีโอไอก็มีตัวแทนอยู่ในนั้นด้วย เคยแจ้งให้ผู้แทนเราเสนอเข้าไปบ้าง เป็นเสียงสะท้อนของนักลงทุนที่บ่นมา* ***ส่วนที่ว่าทำไมต้องเป็น 51% ก็ต้องถือว่าประเทศเรายังไม่ได้เป็นประเทศพัฒนา*** *บางประเภทกิจการเราต้องการเก็บไว้ แต่ว่าบางประเภทก็ไม่ค่อยมีเหตุผลหรอก คือจริงๆแล้ว* ***เราควรจะ revise บางประเภทกิจการก็ตั้งสี่สิบห้าสิบปีมาแล้ว เราก็ยังกำหนดอยู่อย่างนั้น*** *แต่ถามว่าบางประเภทเรายังต้องควรมีไว้ไหม อย่างประเภทกิจการอุตสาหกรรม ส่วนใหญ่เราเปิด ร้อยเปอร์เซ็นต์ก็ทำได้อยู่แล้ว"*

"ปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงาน รัฐบาลชุดนี้เข้าใจ เพราะเราก็ถูก complain มากเลย technician เราก็ขาดแคลนตอนนี้เขาจะมีประสานกับสถาบันต่างๆ ซึ่งบีโอไอก็เคยทำมา เราอยู่ตรงนี้ เราเข้าใจว่านักลงทุนต้องการอะไร แต่นักลงทุนก็ต้องแจ้งเรา *คุณจะมาลงทุนคุณต้องการแรงงานอะไร ประเภทอะไรบ้าง เราก็จะได้ประสานกับทางสถาบันเพื่อจะได้ผลิตนักศึกษาเข้ามาในตลาด ให้ได้สอดคล้องกับความต้องการ อันนี้อยู่ในแผนที่รัฐบาลทำ"*

"รัฐบาลไม่ได้สนับสนุนแรงงานไทยช่างไทยไปนอก *มีแต่ส่งเสริมว่าทำยังไงให้คนไทยที่มีความสามารถกลับมาอยู่ประเทศ ในอดีตเคยมี ที่แรงงานไทยไปต่างประเทศ แต่ปัจจุบันนี้ไม่มีนโยบายอันนั้นแล้วนะ"*

"คำต่อว่าที่ว่าบีโอไอเอาใจต่างชาติ ไม่สนใจนักลงทุนไทยนั้น เป็นการเข้าใจผิดของนักลงทุนไทย อย่างเวลาเราประชาสัมพันธ์ออกไป เวลาบอกว่ามีการลงทุนในโครงการต่างๆนั้น หลักเกณฑ์ของการทำพีอาร์มันต้องใหญ่ เราก็จะไฮไลท์แต่โปรเจ็กใหญ่ๆ *ภาพอันนี้มันก็ติด คนอ่านหนังสือ ก็บอกว่าบีโอไอให้ส่งเสริมแต่บริษัทใหญ่ๆ บริษัทข้ามชาติ* ***เวลาเราไปเดินสายตามต่างจังหวัด เราบอกว่าล้านหนึ่งก็ขอส่งเสริมได้แล้ว หลายคนก็ไม่เคยรู้เลย มันอาจจะเป็นเพราะว่าเราอ่อนประชาสัมพันธ์ในประเทศ*** *คือปกติเราอนุมัติโครงการอยู่ทุกสัปดาห์ ก็ไม่ได้เป็นข่าวอะไร ส่วนใหญ่ก็จะเป็นข่าวเวลาประชุมบอร์ด แล้วโปรเจ็กที่เข้าบอร์ดก็เป็นโปรเจ็กที่เกิน 750 ล้าน มันก็เป็นโปรเจ็กใหญ่หมด ภาพมันถึงออกมาเป็นอย่างนั้น"*

"บางทีนักลงทุนไทยโวยวาย ส่วนหนึ่งอาจจะไม่รู้ ว่าบีโอไอให้ส่งเสริมรายเล็กๆขนาดนี้ ส่วนหนึ่งรู้แต่ไม่ขอ เพราะคุณไม่มี good governance ในบริษัทของคุณ คุณมีบัญชี 2 บัญชี คุณก็ enjoy เพราะว่าถ้าคุณมาอยู่บีโอไอคุณต้องมี

บัญชีเดียว นั่นก็เป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้รายเล็กๆ ไม่มาขอส่งเสริม เพราะฉันก็เลี่ยงภาษีได้อยู่แล้วนี่"

***"เวลาจดทะเบียนบริษัท เราจะแนะนำให้บริษัทต่างชาติไปหา law firm ไปช่วยจดให้เขา เพื่อให้จดให้ cover ให้หมด กิจกรรมอะไรที่คุณอาจจะทำในอนาคต ไม่ได้หมายความว่าคุณแพลนที่ทำตอนนี้ แต่เผื่อจะทำในอนาคต ก็ให้จด cover ให้หมด คนไทยจะเข้าใจ แต่ถ้าเป็นฝรั่ง แล้วไปทำเอง คุณอาจจะจดไม่ครบ** ตอนนี้ต่อไปคุณไปทำ ซึ่งไม่ได้อยู่ในใบที่คุณจดไว้ แล้วคุณไม่ได้บอกว่าคุณจะทำอันนี้ คุณก็ผิดแล้ว อันนี้หรือเปล่า ที่ว่าคนไทยไม่ได้จดแต่ก็มาขอได้ บางที คนไทยชี้แจงเจ้าหน้าที่ได้ถนัดปาก เค้าก็จะบอกว่านี่นี่นี่ แต่ฝรั่งบางทีมันไม่ถนัดปาก อันนี้พี่คิดเองนะ เพราะว่าจากหลายบริษัทต่างชาติที่มีปัญหา ก็คือจดไม่ครบ คุณอาจจะจดไว้สี่สิบกว่ากิจกรรมก็ได้ แต่คุณยังไม่ทำ ก็ไม่เป็นไร แต่บางทีฝรั่ง ถ้าไม่ทำ ก็ว่าฉันจะจดไปทำไมล่ะ ก็อาจจะเป็นได้ แล้วพอตอนหลังคุณทำขึ้นมา คุณก็ไม่อยู่ในข่ายที่คุณจดไว้ คุณก็ผิดแล้ว หรือบางครั้งก็อาจมีการใช้ judgement ส่วนตัว คนนั้นรู้จักคนนี้ดี รู้ว่าเขาเป็นยังไง ก็โอเค ก็อาจจะหยวนๆ อันนั้นก็อาจเป็นไปได้"*

"เราเคยพยายามประสานงานกับกระทรวงต่างๆในอดีต เพื่ออำนวยความสะดวกให้นักลงทุนมากขึ้น แต่มันก็ไม่ work เราเคยทำ one stop service ที่บีโอไอ ทั้งกรมโรงงานก็ให้ factory license อะไรต่อมิอะไร แต่ว่ามันก็ไม่ work ปัญหามันก็คงอยู่ที่แต่ละหน่วยงานไม่ยอมเสียอำนาจของตัวเอง อย่างสมมุติว่าอำนาจในการให้ factory license เป็นของกรมโรงงานเค้า ที่เราทำได้ one stop service คือ working permit กับ วีซ่า ก็ถือว่าโอเคแล้ว ที่ทางตอมอกับกรมโรงงานเขามาอยู่ในอาคารเดียวกับเรา แต่ว่าอันอื่น มันเป็นอำนาจของแต่ละหน่วยงานเขา มันยาก เราเคยคิดจะทำ แต่มันไม่ work มันไม่ได้ ฝรั่งบอกว่ามาลงทุนเมืองไทยยาก เราก็เข้าใจ"

"เราดูแลกลุ่มนักลงทุนโดยเฉพาะที่มาจากออสเตรเลีย ในการจัดหาสถานที่ตั้ง จัดหาคู่การค้าให้ด้วย ที่จะมาร่วมลงทุน รวมไปถึงด้านการตลาด กฎหมาย ทุกๆอย่าง ทุกๆด้านที่เขาสนใจ นอกจากกลุ่มออสเตรเลียที่ทางเราดูแลแล้ว ยังมีโต๊ะตลาดใหม่ พวกรัสเซีย บราซิล เซ้าท์อัฟริกา ด้วย ในกลุ่มของลาตินอเมริกาด้วย แล้วก็ยุโรปตะวันออก อันนี้คือกลุ่มตลาดใหม่ที่เราหมายถึง แล้วก็ยุโรปด้วย"

***"นักธุรกิจออสเตรเลียมีดีมานเยอะมาก คำถามมากกว่านักลงทุนกลุ่มอื่น อยากจะบอกว่า เขาไม่ได้ทำการศึกษาอะไรมาเลย คือมาแบบศูนย์** คือจากประสบการณ์ มีผอ.การตลาดไปมิชชั่นมาเมื่อเดือนที่แล้ว แล้วก็มีนักลงทุนที่ติดสอยห้อยตามเค้ามา คำถามเขาก็จะส่งมาทางอีเมล์ เรานี่ก็จะต้องค้นหาให้เขาตั้งแต่ศูนย์เลย ยกตัวอย่างคือ สนใจอยากจะทำธุรกิจด้านนี้ จะผลิตสปริง เซิฟให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ถามว่าตัวเค้าเองจะต้องเริ่มจากจุดไหน คือเขาไม่ได้มีอะไร ไม่ได้มีความรู้อะไรเลย เกี่ยวกับประเทศไทย ช่วยบอกฉันหน่อย หาพาร์ทเนอร์ให้ด้วย เราก็จะต้องหาให้ วัตถุดิบล่ะ จากที่ไหน รู้สึกว่าหนักหนาสาหัสเหมือนกัน เพราะว่าต้องดีลกันนาน ต้องจัดโปรแกรมให้ด้วย และข้อจำกัดของเขาก็คือ เขาอาจจะมีข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทอันนี้ที่เขาอาจจะสนใจอยู่แล้วในประเทศไทย แต่ไม่รู้ว่าตั้งอยู่ไหน เหมือนกับว่ารู้ว่าชื่อนี่นะ คนอื่นบอกมา บอกว่า ถ้ายูไปประเทศไทยนะ ไปติดต่อรายนี้นะ รู้จักแต่ชื่อเค้า แต่ไม่รู้ว่าบริษัทที่เค้าทำอยู่น่ะ เป็นบริษัทอะไร ที่ตั้งก็ไม่มี เราก็หาให้ นักลงทุนประเทศอื่นไม่ค่อยมีแบบนี้ มีความรู้สึกว่าเค้าทำการศึกษามาค่อนข้างดี"*

“นักลงทุนประเทศอื่นจะมาผ่านคอนซัลท์ มีแต่ออสเตรเลียไม่ผ่านคอนซัลท์ ออสเตรเลียนหวังให้เราเป็นคอนซัลท์ให้เลย ไดเร็ค แต่เราเข้าใจ เพราะมันหน้าที่ของเราอยู่แล้ว เรายินดี แต่ว่ามันอาจจะหนักหนาสาหัสนิดหนึ่ง *เพราะเราก็มีงานประจำของเราอยู่แล้ว เท่ากับว่า งานส่วนนี้มันเป็นงานที่มันแตกหน่อออกมา แล้วมันก็ค่อนข้างจะรับภาระ มันค่อนข้างจะเรื้อรัง มันไม่ใช่ว่ารับมาเป็น โปรเจ็กหนึ่งแล้วเคลียร์เสร็จในทันที แต่ของเค้าเนี่ยะ คำถามหนึ่งเสร็จ สอง สาม สี่ ห้า ตามมาเรื่อยๆ เรื่อยๆ จนถึงปัจจุบันนี้ ยกตัวอย่างนักลงทุนรายนี้ที่บอกว่า มาหาพาร์ทเนอร์เนี่ยะ ผลิตสปริงนี่นะ ตอนนี้นี่ เพิ่งกลับไปเมื่ออาทิตย์ที่แล้ว ข้อมูลได้เรียบร้อยแล้ว ตอนนี้กำลังทำ due diligent อยู่ ก็ถามกลับมาอีกว่าเค้าจะเชื่อใจพาร์ทเนอร์เค้าได้มากน้อยแค่ไหน ใครการันตีให้ได้ ประเทศไทยมีหน่วยงานไหนไหม หรือบีโอไอมีเซอร์วิสในด้านนี้ไหม ที่จะการันตีให้ ซึ่งบีโอไอไม่มีการันตีในเรื่องของเครดิตหรือความน่าเชื่อถือของบริษัทนี้ บีโอไอคงไปการันตีไม่ได้ ถูกไหมคะ เค้าก็คงต้องสร้างสัมพันธ์กับบริษัทนี้ก่อน ถึงจะรู้ พอเข้าขั้นไฟเนิลแล้ว ฉันจะร่วมทุนกับเธอนะ แต่อันนี้เหมือนกับจะให้เราทำ due diligent ให้เลย ขนาดนั้น”***

“จะถามว่าเกินหน้าที่ไหม มันก็อยู่ในขอบข่ายที่จะทำได้ แต่ถ้าจะเอาเร็วก็คงไม่ได้ เพราะเราก็ขาดผู้ชำนาญการทางด้านนี้ จริงๆบุคลากรของเรามีเยอะ แต่มันจะมีบางคนที่อาจจะทำหน้าที่นี้ได้ ไม่เท่ากับจำนวนของบุคลากรที่เรามีอยู่ คือบุคลากรนี้น่ะ ปริมาณมี แต่คุณภาพก็อีกเรื่องหนึ่ง *คืออยู่ที่ตรงนั้น ปัญหาอยู่ที่ quality ไม่ใช่อยู่ที่ quantity ปริมาณเรามีเพียงพอ”*

“นักลงทุนออสเตรเลียถือเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก ไตรมาสหนึ่งอาจจะมีหนึ่งหรือสองรายเอง ถ้าปีหนึ่งก็มีน้อยมาก อาจจะห้าถึงหกด้วยซ้ำ ที่เข้ามาลงทุนแน่ๆ”

“สำหรับขอบข่ายงานและกิจกรรมสำหรับออสเตรเลีย คือเราเริ่มต้นจากไม่รู้จักใครเลย แต่เราก็จะมีเครือข่ายที่เรารู้จัก เช่นสถานทูตออสเตรเลีย ออสเทรด เค้าก็เป็นพาร์ทเนอร์ให้เราอยู่ หลักๆก็คือการจัดมิชชั่นนี่แหละ เป็นงานหลักที่จะไปดึงดูดนักลงทุนกลุ่มนี้เข้ามาประเทศเรา จริงๆแล้วเราไม่ได้มีออฟฟิชอยู่ที่นั่น ขั้นแรกเลย เราก็เลยต้องปรึกษาออสเทรดให้เขาช่วยติดต่อหรือประสานงานหน่วยงานให้ เราสัมพันธ์กับออสเทรด กับกรมส่งเสริมการส่งออกที่ซิดนีย์ หรือ ดีอีพี แล้วก็ที่ปรึกษา เป็นอย่างนี้เพราะตัวเราไม่ได้ลงไปอยู่ตรงนั้นไง เราไม่ได้อยู่ในพื้นที่ เราไม่รู้จักใครทั้งสิ้น เราก็ได้รับคำแนะนำ อ้าว บริษัทนี้ ยูไปสิ รวมไปถึงการจัด seminar จัดสัมมนาแล้วก็จัด one on one meeting ก็คือบริษัทที่นั่นที่เขาสนใจจะมาคุยกับบีโอไอ หรือสนใจจะมาลงทุนผ่านบีโอไอ นั่นคือช่องทางหลักๆเลย ที่บีโอไอจะเริ่มไปเจาะกลุ่มนักลงทุนนี้เข้ามา”

“หลังจากนั้น ก็โดยที่เค้าแลกเปลี่ยนนามบัตรอะไรกัน คนที่มีความสนใจจริงๆเท่านั้น ถึงจะ walk in เข้ามา หรือเดินทางมาเมืองไทยด้วยตัวเอง ก่อนเดินทางมาเมืองไทย เค้าก็จะติดต่อเราทางอีเมล์ เพื่อให้เราช่วยจัดโปรแกรมให้เค้า เค้าก็จะ raise ขึ้นมาว่า ฉันสนใจจะมาลงทุนด้านนี้ ด้านนี้ ยูช่วยหาพาร์ทเนอร์ให้หน่อย หาสถานที่ที่น่าสนใจ ไม่ว่าจะเป็นในนิคมอุตสาหกรรม หรือนอกนิคมอุตสาหกรรม ที่ยูคิดว่ามันมี possibility ที่เค้าจะมาลงทุนได้ เราก็จัดโปรแกรมให้เค้า ก็ได้รับข้อมูลมาจากเค้า ว่าเค้าจะมากี่วันล่ะ อะไรประมาณนี้ รวมไปถึงการจัดหารถ หรือแท็กซี่ และอื่นๆ ซึ่งอาจจะไม่เกี่ยวกับธุรกิจโดยตรง โรงแรมแนะนำให้ด้วยนะ รถหาให้ translator ถ้าไม่มี หาให้ เนี่ยะ ทั้งหมดนี่

เป็นบริการฟรีหมด รถนี่อาจจะไม่ฟรี เค้าต้องจ่ายเอง เพราะว่าบีโอไอไม่ได้มีงบในลักษณะนั้น แต่ว่าหมายถึงว่า การโทรศัพท์ติดต่อกับบริษัท อะไรเนี่ยะ เราเป็นคนทำทุกอย่าง ก็ถึงบอกว่า หนัก เพราะว่า เจ้าหน้าที่ที่โต๊ะ ถ้าหลักๆ ก็ มีอยู่คนเดียวนี่แหละ"

"ออสเทรดนี่ดีมากเลย ค่อนข้างจะ nice และให้ความร่วมมือดี อาจจะเป็นเพราะว่าเราก็ช่วยเหลือเค้าด้วย เราก็ให้ข้อมูลเค้าด้วย บางทีเค้ามีนักลงทุนจากออสเตรเลียมา เค้าก็พามาหาเรา มันก็ต่างแลกเปลี่ยน เค้าจะให้ข้อมูลว่ามีบริษัทไหนในออสเตรเลียที่สนใจ แล้วเราก็จะป้อนข้อมูลให้คอนซัลท์ของเราที่นั่นอีกที หรืออย่างของกระทรวงพาณิชย์ เค้าก็จะให้ข้อมูลเรามา เราก็ป้อนไปให้คอนซัลท์ เพราะเรา มีคอนซัลท์แล้วนี่ เราก็คงใช้คอนซัลท์ให้เป็นประโยชน์"

"คอนซัลท์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เท่าที่รับฟังจากผู้ใหญ่ ถือว่าโอเค ช่วยเหลือเราได้เยอะ ในเรื่องของการจัดโปรแกรม ก็คือเบาแรงเราไปได้เยอะมากๆ"

"เรามีเป้าหมายเช่นว่า ในแต่ละปี มีนักลงทุนเข้ามากี่ราย แล้วเราก็ตั้งเป็นเปอร์เซ็นต์ว่า จะต้องให้สูงกว่าปีที่แล้ว สิบหรือยี่สิบเปอร์เซ็นต์ อะไรประมาณนี้ ก็คือตั้งในลักษณะนั้น เราดูเป็นเม็ดเงินเป็นหลัก โดยนับที่มาแน่ๆ คือถึงขั้นยื่นใบสมัครเลย แต่ตัวเลขโดยรวมจากออสเตรเลียก็ยังไม่เป็นที่น่าพอใจ เราอยากได้มากกว่านั้น ***ตั้งแต่มี TAFTA ก็มีนักลงทุนออสเตรเลียเข้ามาเพิ่มขึ้น ที่เพิ่มขึ้นน่าจะเป็นเพราะเราใช้ strategy ในการรุก ในเชิงรุก คือออกมิชชั่นบ่อยขึ้น อะไรแบบนี้ แต่ก่อนไม่มี"***

"อุปสรรคปัญหาในการทำงานกับนักลงทุนออสเตรเลีย ก็คงจะเป็นคำถามที่เค้าส่งมาให้เรา คือบางคำถามมันอาจจะไม่เกี่ยวกับบีโอไอ บีโอไอก็คงจะต้องส่งต่อ มันก็อาจจะต้องใช้เวลานิดหนึ่ง เราก็ไม่รู้ว่าเค้าพอใจหรือเปล่าตรงนั้น แต่เค้าก็ค่อนข้างจะ response ดี โดยรวมๆ ก็ไม่น่าจะมีปัญหาอะไร เพราะเค้าค่อนข้างจะ nice และเข้ากับเราค่อนข้างจะได้ง่ายกว่า กับประเทศอื่น อย่างของอเมริกา หรือยุโรป บางทีเค้าอาจจะ strict นิดหนึ่ง แต่ออสเตรเลียไม่ ออสเตรเลียนี่คือ เรื่อยๆ เวลามีคำถามมา เราก็ส่งกลับไป เค้าก็ขอบคุณกลับมา มี response กลับมาในทางที่ดี ในขณะที่ประเทศอื่นเนี่ย ถ้าเกิดว่าส่งคำถามมา ส่งกลับไป เค้าก็อาจจะเงียบ"

"ปัญหาที่นักลงทุนออสเตรเลียบ่นมาคือการกรอกใบสมัคร คือออสเตรเลียมักจะทำเอง ไม่ค่อยจ้างคอนซัลท์กัน การกรอก application form ยอมรับว่ามันอาจจะ complicate มันอาจจะยุ่งยากนิดหนึ่ง *สมมุติว่าทำการผลิต ผลิตภัณฑ์อะไรก็แล้วแต่ เค้าก็ต้องมี flow chart ว่าคุณผลิตยังไง เครื่องจักรตัวไหน ใช้ในกระบวนการนี้ โอเค เข้าใจว่ามันยุ่งยาก เค้าก็คงไม่อยากจะมากรอกในสิ่งเหล่านี้ ในขณะเดียวกัน เค้าก็ไม่ได้จ้างคอนซัลท์ ซึ่งมันก็แน่นอนว่าเค้าก็ต้องทำเอง ก็โอเค ถ้ากรอกมาไม่ครบ ไม่สมบูรณ์ เจ้าหน้าที่เค้าก็ไม่สามารถรับ application form คุณได้ คุณก็ต้องเอากลับไปแก้ไข มันก็คงจะเสียเวลาตรงนี้แหละ ที่เค้าบ่นมา"*

"เรื่องการกรอก application form ก็ขอให้มีใจเป็นกลางกับบีโอไอด้วย บางทีนักลงทุนกรอกก็สักแต่ว่ากรอก จริงๆ แล้ว ทางที่ดีควรมาคุยกับเจ้าหน้าที่ก่อน เค้าจะแนะนำ การกรอกให้ด้วย อาจจะเป็นเพราะนักลงทุนเค้าไม่อยากบินมาอย่างนี้ก็ติดต่อกันทางอีเมล์ บางทีก็ติดต่อกันไม่รู้เรื่อง เพราะว่ามันต้องใช้ภาษาอังกฤษกันในการสื่อสาร ภาษาก็ถือว่าเป็นอุปสรรคหลักเหมือนกันนะ สำหรับเจ้าหน้าที่ซึ่งเค้าอาจจะไม่คุ้นเคย *อันนั้นหนึ่ง เพราะฉะนั้น มันก็เป็นปัญหาหนึ่งว่าทำไม ส่งกลับไปกลับมาแล้ว ฉันก็ยัง submit ไม่ได้เสียที ประเด็นนั้นด้วย"*

"สำหรับนักลงทุนที่ได้รับส่งเสริมจากบีโอไอ เราจะอำนวยความสะดวกให้ในการขอวีซ่าและ work permit ภายในสามชั่วโมง เพราะเรามีหน่วยวีซ่าของเราตั้งอยู่ นี่ถือเป็น one stop service ที่บีโอไอจะอำนวยความสะดวกให้กับนักลงทุน เขาจะได้สองปี ส่วนมากญี่ปุ่นจะขอตรงนี้กัน *ของออสเตรเลียมีน้อย และก็คนญี่ปุ่นนั่นแหละที่จะชมเชยเรา ตรงนี้ต้องได้รับส่งเสริมจากบีโอไอก่อน ถึงจะขอตรงนี้ได้ แต่ก็มีอะลุ่มอล่วยมากกว่านั้นอีก คือสมมุติว่า ถ้ายังไม่ได้รับส่งเสริมจากบีโอไอ แค่ยื่น application form แต่คุณอยากจะเข้ามา survey ดูซิว่า ตลาดมันเป็นยังไง โลเคชั่นมันอยู่ตรงไหน ตรงนี้ก็ขอได้ ขอได้เหมือนกัน ก็อำนวยความสะดวกให้ด้วย"*

"มีนักลงทุนออสเตรเลียรายหนึ่ง จะมาลงทุนจริง แต่จะเอาคนอื่นเข้ามาด้วย คนอื่นในที่นี้หมายถึงว่าเป็นผู้หญิงหนึ่งคน ซึ่งไม่ได้มีความสัมพันธ์ในแง่ที่ว่ามาทำงานร่วมกัน หรือว่าเป็นคู่ชีวิตหรือเปล่า แต่ว่าจะขอใช้สิทธิตัวนี้ จะขอวีซ่าเพื่อให้ผู้หญิงคนนี้เข้ามาอยู่กับเค้า ภายในระยะเวลาสองปี ถามว่า ตรงนี้บีโอไอช่วยได้ไหม บีโอไอช่วยไม่ได้ ก็คงต้องไปขอ tourist visa เอาเองนะคะ แล้วก็แนะนำเค้าไปในลักษณะนั้น เพราะว่าบีโอไอให้คือ main purpose ของคุณคือมาทำธุรกิจเท่านั้น"

"สิ่งที่อยากจะให้มีการปรับปรุงสำหรับคนทำงานที่นี่คือ ข้อมูลยังไม่เพียงพอ เจ้าหน้าที่ที่ทำอยู่ก็ไม่พอ จริงๆมันมีโต๊ะของมันอยู่แล้ว แต่เจ้าหน้าที่ที่อยู่ที่โต๊ะไม่ได้รับการ assign ให้ทำ คือปกติที่นี่ คือว่าใครทำได้ คนนั้นก็ทำไปตลอด คือถ้าทำได้ดี ก็ทำไป คนอื่นก็เลยไม่ได้รับโอกาสมาทำตรงนี้ หรือมาช่วยเหลือตรงนี้ โต๊ะออสเตรเลียมีสิบคน โต๊ะนี้รับผิดชอบออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และอาเซียน เพราะฉะนั้นคนที่อยู่ดูออสเตรเลียจริงๆ ก็จะน้อย"

6 สาระสำคัญ - เหตุผลที่นักลงทุนชาวออสเตรเลียเลือกลงทุนในประเทศอื่น และปัจจัยที่อาจทำให้ตัดสินใจเลิกกิจการในประเทศไทย

เหตุผลที่ออสเตรเลียเลือกลงทุนในประเทศอื่นก็เป็นเหตุผลเดียวกับที่เลือกประเทศไทยคือ ความขาดแคลนและต้นทุนสูงทั้งวัตถุดิบและแรงงาน ส่วนจะเลือกลงทุนในประเทศใดนั้น ก็ขึ้นอยู่กับ ต้นทุนการผลิต ความมีพร้อมของแรงงานที่มีทักษะในอุตสาหกรรมนั้นๆ และอุตสาหกรรมสนับสนุน โอกาสทางการตลาดในประเทศนั้น และสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก การมีคนรู้จักในประเทศนั้นๆ เพื่อช่วยหาคู่ธุรกิจ ความไว้เนื้อเชื่อใจ และคอนเน็กชั่นจะมีความสำคัญมากเป็นพิเศษ

1. เหตุผลที่นักลงทุนชาวออสเตรเลียเลือกลงทุนในประเทศอื่น

หากพิจารณาจากปัจจัยข้างต้น ประเทศไทยอาจไม่ใช่ตัวเลือกลำดับแรกๆเสมอไป ยกตัวอย่างเช่น

- ลูกค้าและตลาดสินค้าไฮเทคอยู่ในประเทศอื่น เช่นอังกฤษสำหรับเครื่องบินและยานอวกาศ
- อุตสาหกรรม ICT ไม่ได้พิจารณาประเทศไทย เพราะเห็นว่าเป็นตลาดที่ไม่เข้มแข็ง ไม่รู้สึกว่ามีข้อมูลเพียงพอที่ให้ความมั่นใจ
- ยังมีความคิดว่ามีการคอรัปชั่นในเมืองไทยมาก นักธุรกิจรู้สึกว่าไม่มีความจำเป็นที่เขาจะต้องดิ้นรนไปพิสูจน์เรื่องนี้
- ออสเตรเลียคุ้นเคยกับชาติตะวันตกด้วยกันมากกว่า
- พบบริษัทไทยที่ผลิตอุปกรณ์โทรคมนาคมได้ แต่เขาไม่มีเงินขยายโรงงาน เลยไปเกาหลีและจีนแทน
- สิงคโปร์ล่าบริษัททำตรรกะเกมส์กลับประเทศ ให้เงินมหาศาล
- นักธุรกิจจำนวนหนึ่งได้รับประสบการณ์ที่ไม่ดีจากประเทศไทย และก็บอกกันไปปากต่อปาก ส่งผลให้ภาพลักษณ์ของประเทศไทยเป็นประเทศที่ลงทุนลำบาก ทำธุรกิจลำบาก ยกตัวอย่างเช่น
- บางภาคธุรกิจ ออสเตรเลียรู้สึกว่ามาสายเกินไปเช่นธนาคาร หรือได้รับประสบการณ์ไม่ดีจากไทย เพราะระบบการเงินที่ไม่ได้มาตรฐาน ในที่สุดก็ไปลงทุนในกัมพูชาแทน
- โครงการปลูกป่า ทำโรงกลั่นไบโอดีเซล ถูกรัฐบาลไทยขโมยไอเดีย ให้เงินพรรคพวกเพื่อปลูกปาล์มแทน หมดกำลังใจจึงไปลงทุนกัมพูชา
- มหาวิทยาลัยของออสเตรเลียถอนตัว เพราะพบว่ามี red tape ซึ่งไม่รู้จะฝ่าฟันยังไงและไม่อยากเข้าไปพัวพันกับระบบราชการไทย จึงไปลงทุนในเวียดนามแทน

2. ปัจจัยที่อาจทำให้ตัดสินใจเลิกกิจการในประเทศไทย

นักลงทุนที่ได้ตัดสินใจลงทุนในประเทศไทยแล้ว หากพ้นระยะสามถึงห้าปีแรกไปได้ ก็มักจะลงหลักปักฐานและไม่คิดจะย้ายไปไหน แต่เมื่อสอบถามถึงปัจจัยที่อาจทำให้เลิกกิจการในประเทศไทยหรือย้ายไปประเทศอื่น ก็ได้รับการระบุถึงปัจจัยต่อไปนี้ที่อาจมีผลต่อการตัดสินใจในอนาคตให้เลิกดำเนินกิจการในประเทศไทยได้

- การแข็งตัวของค่าเงินบาท ซึ่งขณะนี้เป็นปัญหามากสำหรับธุรกิจส่งออก นักธุรกิจบางรายคาดการณ์ว่าหากแนวโน้มยังเป็นเช่นนี้ต่อไป เขาอาจต้องปิดกิจการในประเทศไทย เพราะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน
- ตลาดตกต่ำ ถ้าภาคอุตสาหกรรมที่นักลงทุนทำธุรกิจอยู่หดตัว เช่นในอุตสาหกรรมยานยนต์ ถ้าบริษัทรถปิดลงและ

ย้ายไปที่อื่น ซับพลายเออร์ก็ต้องย้ายตามลูกค้าไป
- ถ้าเกิดวิกฤตเศรษฐกิจอีกครั้งหนึ่ง เหมือนในปี 1997
- ถ้าเกิดความไร้เสถียรภาพทางการเมืองอย่างรุนแรง จนส่งผลต่อความปลอดภัยของพนักงานและทรัพย์สินของบริษัท
- ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม รัฐบาล วัฒนธรรม ที่อาจส่งผลต่อนักลงทุนต่างชาติ เช่น การรัฐประหารที่นองเลือด และรัฐบาลที่ขึ้นสู่อำนาจทำให้อุตสาหกรรมกลายเป็นของรัฐ

2.1 นโยบายรัฐบาลในการส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติ

นโยบายรัฐบาลในการต้อนรับและส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติมีความสำคัญมาก หากรัฐบาลเปลี่ยนแปลงนโยบายไปในทิศทางที่ลบมากๆดังต่อไปนี้ ก็อาจส่งผลต่อการตัดสินใจของนักลงทุน ในทางกลับกัน นโยบายของรัฐบาลประเทศคู่แข่งก็จะถูกนำมาเปรียบเทียบและพิจารณาตลอดเวลา
- ถ้าไทยใช้นโยบายที่รุนแรง และบริษัทต่างชาติถูกเพิกถอนการอนุญาต ถ้ามีการจำกัดการเคลื่อนย้ายเงินเข้าและออกประเทศ
- หากไม่เห็นประเทศไทยต้องการปรับปรุงวิธีการทำงานและอนุญาตให้ธุรกิจมีอิสรภาพมากขึ้นในสิ่งที่เขาทำได้ดี
- สิทธิประโยชน์ด้านภาษี และการสูญเสียสิทธิประโยชน์ BOI
- ถ้าจีนเปลี่ยนนโยบายอย่างมาก แล้วเก็บภาษีนำเข้าเครื่องจักรสูง นักธุรกิจที่พึ่งตลาดจีนก็อาจต้องย้ายการผลิตบางส่วนไปจีน
- ถ้าไทยปิดพรมแดนของตัว ถ้าไทยไม่ตระหนักถึงความจำเป็นที่จะต้องแข่งขันให้ได้ทางเศรษฐกิจกับประเทศอื่นๆในโลก ถ้าในระยะกลางและในระยะยาวไทยไม่สามารถแข่งขันได้ ถ้ามีสถานการณ์ของความปั่นป่วนทางสังคม ถ้าโลกตัดสินว่าไทยเป็นสถานที่ๆไม่ฉลาดที่จะมาลงทุน

บทสัมภาษณ์ - เหตุผลที่ออสเตรเลียเลือกลงทุนในประเทศอื่น

"ฉันจ้างบริษัทจีนผลิตสินค้านี้ ทีแรกก็เริ่มผลิตในออสเตรเลีย แต่มีปัญหาในการหาคนที่พร้อมรับปริมาณที่เพิ่มขึ้น จนถึงจุดที่หาคนผลิตของในปริมาณมากตามที่ต้องการในออสเตรเลียไม่ได้ และก็ยังแพงเกินไปด้วย ฉันก็เลยไปต่างประเทศ ไปจีน แล้วให้บริษัทจีนผลิตสินค้าตัวนี้โดยได้รับใบอนุญาตจากฉัน คือผลิตให้ฉันได้คนเดียว สัญญาการผลิตนี้เริ่มขึ้นในปี 2004 ***ตอนที่เริ่มต้นในออสเตรเลีย ปัญหาใหญ่คือการหาวัตถุดิบ กว่าจะหาได้ก็ยากมาก ตอนนี้เราซื้อวัตถุดิบทุกอย่างจากจีนและก็จ้างจีนผลิต ตอนที่ไปเมืองจีน ต้นทุนนั้นเพียงแค่หนึ่งในสี่ของต้นทุนในออสเตรเลีย*** *ค่าขนส่งกลับมาออสเตรเลียก็เพิ่มอีกชิ้นละสองดอลลาร์ ก็คือไม่แพงเลย เปรียบเทียบกับต้นทุนในออสเตรเลีย แม้บวกค่าขนส่งแล้วก็ตาม การหาผู้ผลิตในเมืองจีนก็ค่อนข้างง่าย ฉันมีญาติที่ทำธุรกิจอื่นอยู่ในเมืองจีน ก็เลยมีคอนเน็กชั่นในเมืองจีน ก็เพียงแค่ส่งสายไปตามตลาด ก็ได้คนที่พร้อมผลิตให้* ***จึงเป็นเรื่องของความไว้เนื้อเชื่อใจที่ได้มาจากคอนเน็กชั่น*** *ฉันคิดว่าสิ่งสำคัญคือต้องรู้ว่าเราติดต่อกับใครอยู่และต้องไว้ใจพวกเขาได้ ทีแรกฉันระวังตัวมากในการคุยกับคนในเมืองจีน ฉันทำข้อตกลงให้เก็บทุกอย่างเป็นความลับ เพื่อป้องกันตัวฉันเอง และไม่ให้เขาขโมยความคิดของฉันไปขาย ฉันไม่มีแผนไปผลิตในต่างประเทศด้วยตัวเอง ฉันยุ่งมากพอแล้วกับการขายผลิตภัณฑ์เท่านั้น"(วัสดุกู้ภัย)*

*"ตอนนี้เรามีสมาชิกสองรายไป****ลงทุนในอังกฤษ บริษัทด้านการบิน aerospace*** *จากที่นี่ได้ย้ายพนักงานไปอยู่ในต่างประเทศ เขาเลือกอังกฤษเพราะนั่นคือประเทศของลูกค้า เพื่อจะได้ทำงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด นี่คือเหตุผลหลักที่ทำให้บริษัทไปต่างประเทศกัน"(การบิน)*

"ในการตัดสินใจไปลงทุนต่างประเทศ ปัจจัยสำคัญที่สุดน่าจะได้แก่ความสัมพันธ์ ***ต้องมีความสัมพันธ์ก่อนที่จะลงทุนในประเทศอื่น*** *คุณไม่สามารถไปแบบไม่รู้จักใครเลย เช่นต้องจับคู่ผู้ผลิตเครื่องมือกับบริษัทที่ทำอะไรแบบเสริมกัน ไม่ใช่คู่แข่งกัน แต่ทำอะไรที่เสริมกันและกัน ผมคิดว่านั่นคือสิ่งที่เหมาะสมสำหรับผู้ผลิตเครื่องมือ เช่นผมอาจจะผลิตชิ้นส่วนตัวนี้ ส่วนคุณผลิตชิ้นส่วนตัวนั้น และก็อาจจะลงทุนร่วมกันในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ แต่ผมไม่คิดว่ามีการสร้างความสัมพันธ์แบบนั้นระหว่างบริษัทไทยกับออสเตรเลีย"(ผลิตเครื่องมือ)*

*"ก็เป็นเรื่องจริงที่****ชาวออสเตรเลียรู้สึกคุ้นเคยกับชาติตะวันตกอย่าง สหรัฐ อังกฤษ ยุโรป มากกว่า*** *แต่ความเป็นจริงทางการค้าและเศรษฐกิจ บีบบังคับให้ออสเตรเลียต้องมองไปที่อื่น เขาไม่สามารถไปลงทุนในอเมริกาหรือยุโรปได้ เพราะไม่สามารถมีประสิทธิภาพได้ที่นั่น เขาต้องไปในที่ๆมีตลาดสำหรับสินค้าของเขา และที่ซึ่งต้นทุนการผลิตต่ำกว่า ในฐานะข้าราชการ ผมไม่สามารถส่งเสริมให้นักลงทุนออสเตรเลียไปลงทุนไทยหรือในจีน เพราะเราต้องการให้เกิดการลงทุนในออสเตรเลีย แต่ถ้าบริษัทต้องเจ๊งในออสเตรเลียเพราะแข่งขันไม่ได้ ทางเลือกที่ดีกว่าคือไปลงทุนในประเทศที่ช่วยให้เขาแข่งขันได้ และรักษาสถานะของบริษัทในออสเตรเลียเอาไว้ แล้วส่งกำไรกลับประเทศ ดีกว่าจะเจ๊งไปเลย ก็คือไปหาที่ผลิตที่จะทำให้เขาแข่งขันในระดับโลกได้"(เจ้าหน้าที่รัฐบาล)*

"ออสเตรเลียไม่ได้ใหญ่ในด้านบริการการเงิน เรามีธนาคารในกัมพูชาและเวียดนาม แต่ไม่ใช่ในไทย Westpac ได้ปิดสำนักงานตัวแทนไปแล้ว ส่วน ANZ ก็ไปตั้งธนาคารในกัมพูชา แต่ไม่ใช่ในไทย ***ในบางภาคธุรกิจ ออสเตรเลียรู้สึกว่า***

ตัวเองมาสาย การธนาคารในประเทศมีต่างชาติเข้ามาเต็มไปหมดแล้ว *เช่นญี่ปุ่น อังกฤษ อเมริกา และสิงคโปร์ และออสเตรเลียเองก็เจอปัญหาในทศวรรษที่ 1990 เพราะเขาไม่เข้าใจตลาดการเงินไทยดีพอ ก็เลยเจ็บตัว เหมือนอย่าง Westpac เขาปล่อยเงินกู้จำนวนมากที่ไม่ชาญฉลาด และก็ต้องตามเก็บหนี้กันเหนื่อย ผมไม่คิดว่าเขาจะมาเปิดธนาคารที่นี่ แต่ก็ไม่แน่ **ในอนาคต ถ้ามีระเบียบวินัยมากขึ้นในภาคธนาคาร** ที่เราเรียกกันว่า Basel 2 ก็จะต้องมีโครงสร้างการธนาคารที่เข้มงวดมากกว่านี้ และจะต้องประกอบกับมาตรฐานทางบัญชี accounting standard 39 ซึ่งระบุถึงเงื่อนไขการปล่อยเงินกู้ โดยเน้นที่คุณภาพของการกู้ยืมมากขึ้น ก็จะมีความเป็นระเบียบมากกว่าที่เคยเป็นมากัน และภายใต้สภาพการณ์แบบนั้น **ธนาคารออสเตรเลียก็อาจเห็นว่ามีความน่าดึงดูดมากขึ้น เพราะภาคธนาคารจะมีความโปร่งใสมากขึ้น ในอดีตมันเหมือนป่าจริงๆ ก็เลยมีการระมัดระวังกันมาก”(การเงิน)***

“ความเข้มแข็งดั้งเดิมของออสเตรเลียในโลกคือ เหมืองแร่ ธุรกิจการเกษตร และต่อมาคืออุตสาหกรรมผู้บริโภค ในบางอย่างออสเตรเลียยังคงผลิตและแข่งในตลาดโลกได้ แล้วขายไปยุโรปและอเมริกาเหนือ ก้าวต่อไปที่ออสเตรเลียต้องทำคือหาฐานการผลิตเพื่อส่งไปขายในตลาดดั้งเดิมเหล่านั้น แต่ตอนแรกออสเตรเลียคิดว่าจะไปตั้งโรงงานในเอเชียเพื่อขายให้ตลาดในประเทศนั้น การไปจีนฟังดูดี เพราะทำได้ทั้งตลาดส่งออกและตลาดในประเทศ”(ที่ปรึกษาธุรกิจ)

*“เกี่ยวกับ**โครงการปลูกป่า**ของผม ผมใช้เวลา 18 เดือนในเมืองไทย คุยกับหลายกระทรวงทบวงกรม เพื่อพยายามหาที่ดินที่เหมาะสมสำหรับต้นไม้จากอเมริกาใต้ ที่สามารถปลูกในที่ๆมีฝนน้อยได้ เราคิดว่านี่จะดีกว่าปลูกปาล์มที่ต้องใช้น้ำฝนมาก และมีประเภทดินที่เหมาะสมกับการปลูกปาล์มน้อยกว่า เราใช้เวลาประมาณ 18 เดือน และก็วนเวียนอยู่ที่เดิม ไม่มีความคืบหน้าอะไร แม้จะมีการประชุมหลายครั้ง **เรื่องใหญ่ที่ทำให้เราหมดกำลังใจคือ เมื่อรัฐบาลเริ่มพูดถึงการส่งเสริมเอกชนไทยให้ปลูกป่าในลักษณะที่คล้ายคลึงกัน ก่อนหน้านี้ รัฐบาลไม่เคยพูดเรื่องนี้มาก่อนที่จะมีการประชุมกับเรา รัฐบาลพูดถึงการใช้จ่ายเงินเป็นพันล้าน บาทเพื่อให้พรรคพวกของตัวเอาไปปลูกป่าปาล์ม ทำโรงกลั่นไบโอดีเซล เรื่องนี้จะเป็นเหตุบังเอิญหรือเปล่า ผมไม่รู้ แต่ทำให้เราหมดกำลังใจอย่างมาก** และสุดท้ายก็มีบริษัทใหญ่ที่ได้เงินเป็นพันล้านจากรัฐบาลไปทำเรื่องนั้น จึงปรากฏชัดกับเราว่า เรื่องของเราไม่มีวันประสบความคืบหน้า ดังนั้นเพื่อนของผมในวงการรัฐบาลระดับสูงในออสเตรเลีย ซึ่งเคยดูแลเรื่องผู้อพยพจากกัมพูชามาก่อน แล้วผู้อพยพเหล่านั้นเมื่อกลับไปกัมพูชาก็มีอำนาจในรัฐบาล พวกเขาช่วยให้เราได้พบกับรองนายกรัฐมนตรี และตอนนี้เราก็ประสบความคืบหน้าอย่างมาก และได้ที่ดิน 10,000 เฮคแตร์แรกแล้ว และเรากำลังจะใช้เงิน 120 ล้าน US$ เพื่อพัฒนาป่าและทำโรงกลั่น กัมพูชามีกฎหมายการลงทุนและการส่งเสริมการลงทุนคล้ายกับที่ไทยมาก เราได้รับสิทธิพิเศษเหมือนกับที่ได้ในเมืองไทย สิ่งที่ทำให้เราผิดหวังในประเทศไทยคือ เราต้องการความช่วยเหลือเรื่องที่ดิน **ชาวต่างชาติไม่สามารถเป็นเจ้าของที่ดินในประเทศไทยได้ กัมพูชามีที่ดินของรัฐที่รัฐสามารถบอกตกลงให้เช่าได้ เราเช่าที่ดินรัฐ 99 ปี ในราคาที่ไม่แพง รัฐบาลกัมพูชาต้องการพัฒนางานและอุตสาหกรรม และเรื่องนี้สำคัญสำหรับเขา ในประเทศไทยโครงการของเราไม่สอดคล้อง** เราต้องเดินทางอ้อม หาคนช่วยวิ่งเต้นให้เราติดต่อประสานงานกับรัฐบาล เราได้ขอให้ NGO อย่างหน่วยพัฒนาประชากรให้ช่วยเรารวบรวมชาวนาให้มากพอเพื่อทำให้โครงการนี้เป็นไปได้ ตอนเริ่มต้นเราจะเริ่มที่ 10,000 เฮคแตร์ แล้วเพิ่มเป็น 40,000 เฮคแตร์ ตอนนี้โปรแกรมของเราในกัมพูชามีขนาด 40,000 เฮคแตร์ ตอนที่เราจะเริ่มในเมืองไทย เราคุยกับคนที่นี่ว่าโครงการจะมีขนาด 25,000 เฮคแตร์*

และจะให้กระจัดกระจายไม่ได้ ไม่อย่างนั้น ต้นทุนด้านโลจิสติกก็จะสูงมาก และต้นทุนในการรวบรวมผลผลิตก็ทำให้คุณแย่แล้ว เรามีศรัทธาในหน่วยงานพัฒนาประชากรมาก แต่สุดท้ายเขาก็ยังผลักดันอะไรให้ไม่ได้ เขาช่วยแนะนำเราให้รู้จักคน แต่ก็ขึ้นอยู่กับเราที่ต้องเจรจาต่อรองกับชาวนาเอง ซึ่งยากลำบากมาก สุดท้ายก็เลยล้มเหลว และจะโดยเหตุบังเอิญหรืออะไรก็แล้ว แต่ หลังจากเวลา 12 เดือนและการประชุมนับครั้งไม่ถ้วน รัฐบาลไทยก็เริ่มพูดอย่างหนักแน่นถึงโอกาสในอุตสาหกรรมนี้ พูดถึงเงินเป็นพันล้านบาทที่พร้อมจะให้ ผมเดาว่า ก็คงให้พวกพ้อง เพื่อทำโครงการแบบที่เราวางแผนจะทำคุณปล่อยให้นักลงทุนรอ โดยเปิดสมุดเช็คไว้ตลอดไปไม่ได้หรอก ผมก็เลยเปลี่ยนไปหาที่อื่นสำหรับโครงการนี้ คนส่วนใหญ่ไม่เข้าใจหรอกว่าประเทศไทยมีอุตสาหกรรมที่ใหญ่ขนาดไหน ไทยเป็นประเทศที่ร่ำรวย ผมเห็นว่าประเทศไทยมีอิทธิพลอย่างแท้จริงในภูมิภาคนี้ แต่คนส่วนใหญ่ไม่เข้าใจประเทศไทย และชาวต่างชาติส่วนใหญ่ก็ไม่เข้าใจว่ามีธุรกิจและอุตสาหกรรมอยู่ที่นี่มากขนาดไหน คนรวยประมาณ 10% ของประชากรและขนาดของชนชั้นกลาง เปรียบเทียบกับกัมพูชาซึ่งเป็นประเทศที่ยากจน กัมพูชามีความต้องการโครงการอย่างของเรามากกว่า สำหรับประเทศไทย เขาไม่เห็นความสำคัญ 100 ล้านดอลลาร์ ไม่มีค่าอะไรสำหรับประเทศไทย แต่ในกัมพูชา นี่คือโครงการใหญ่ ดังนั้นเรื่องต่างๆก็ง่ายขึ้น ผมอาศัยอยู่ในกรุงเทพ ขึ้นเครื่องบิน ชั่วโมงเดียวก็ถึงแล้ว และมันก็ง่ายสำหรับผม ดังนั้นเมื่อคุณดูเรื่องความสามารถในการแข่งขัน นี่คือโครงการด้านเกษตรกรรม กัมพูชายังอยู่ในโหมดนั้น ขณะที่ไทยกำลังเคลื่อนห่างออกไป และตอนนี้ไทยก็พยายามถีบตัวผ่านช่วงอุตสาหกรรมการผลิต ประเทศไทยมีอุตสาหกรรมการผลิตที่มีคุณภาพดี และพร้อมจะเคลื่อนสู่ช่วงต่อไป ในขณะที่กัมพูชายังเป็นผู้ผลิตสินค้าเกษตรที่ดี และขนาดโครงการนี้ในกัมพูชาถือว่าเป็นโครงการใหญ่ เขาให้ส่วนลดด้านที่ดินกับเราอย่างมาก มันจึงสอดคล้องกับกัมพูชา แต่ไม่สอดคล้องกับไทย มันเป็นจังหวะเวลาที่ผิดสำหรับไทย มันไม่ใช่โครงการที่เหมาะสมกับไทย ตอนนี้เราปลูกปาล์มในกัมพูชา เพราะเราสามารถเช่าที่ดินที่มีฝนตกชุกได้ และเราจะผลิตไบโอดีเซล" (เกษตร พลังงาน)

"ผมได้พบบริษัทไทยแห่งหนึ่งซึ่งสามารถผลิตอุปกรณ์ด้านโทรคมนาคมที่ผมต้องการได้ แต่เขาต้องเพิ่มสายการผลิตและเขาไม่มีเงิน *เขาต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาล เราพูดถึงคำสั่งซื้อเดือนละ 25 ล้านดอลลาร์อเมริกัน ถ้าเขาทำกำไรแค่ 10% ก็มากโขแล้ว แต่เขาไม่พร้อม ตอนนี้ผมกำลังเจรจากับบริษัทเกาหลีแห่งหนึ่ง ก็ต้องรอดูผลต่อไป และก็ยังมีบริษัทจีนอีกแห่งหนึ่งในวูฮานด้วย" (โทรคมนาคม)*

"บริษัทออสเตรเลียไปลงทุนในประเทศไหนกันหรือ? บางบริษัทก็มีความคิดตายตัวมาก่อน ถ้าไปคุยกับเขา และเขาคุยเรื่องหุ้นส่วนทางกลยุทธ์หรือการไปลงทุนในต่างประเทศ เขาจะคิดถึงมาเลเซีย ทำไมถึงมาเลเซีย? ***ก็เพราะมีตัวแทนจำหน่ายในมาเลเซียมาสิบปีแล้ว หรือซื้อสินค้าจากมาเลเซียมานานแล้ว*** *หรือมีความสัมพันธ์อย่างใดอย่างหนึ่งกับมาเลเซีย ในขณะที่เราพยายามเปรียบเทียบข้อดีข้อเสียของประเทศต่างๆ เขาก็มีคำตอบอยู่แล้ว ซึ่งบางทีก็ไม่ได้เป็นตัวเลือกที่สมเหตุสมผลที่สุด บางครั้งเราอาจเปลี่ยนใจเขาได้ แต่ส่วนใหญ่แล้ว เขาได้ตัดสินใจล่วงหน้าแล้ว ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม โดยไม่ได้ขึ้นอยู่กับการศึกษาตามหลักตรรกะ เขาอาจรู้เรื่องต้นทุนบ้าง แต่ก็ยังไม่ได้ทำการศึกษาเปรียบเทียบ ทั้งหมดนั้นมักจะขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์เป็นหลัก" (ที่ปรึกษาธุรกิจ)*

*“**อุตสาหกรรม ICT ของเราไม่ได้พิจารณาประเทศไทย เพราะเห็นว่าเป็นตลาดที่ไม่เข้มแข็ง ไม่รู้สึกว่ามีข้อมูลเพียงพอที่ออกมาจากที่นั่นที่ให้ความมั่นใจ** ได้ว่ามีเหตุผลที่ควรไปเมืองไทย อย่างไรก็ตาม ก็อาจคุ้มค่าที่จะค้นหาว่าอุตสาหกรรมด้านนี้ในประเทศไทยเป็นอย่างไร โปรไฟล์ของบริษัทไทย เพื่อเราจะได้ดูว่ามีอะไรที่คล้ายคลึงกันหรือไม่ในสิ่งที่เขาทำและสิ่งที่เราทำในออสเตรเลีย โดยผ่านกลุ่มคลัสเตอร์ของเราที่นี่ มีน้อยคนที่พูดถึงประเทศไทย เขาพูดถึงอเมริกากันมาก โดยเฉพาะถ้าต้องการขายของไฮเทค แต่ออสเตรเลียก็มีปัญหามากในการขายของให้อเมริกา ต้องใช้เวลาสองสามปีกว่าจะเจาะตลาดได้ และต้องกลับไปบ่อยๆด้วย ตอนนี้เราเข้าไปในไต้หวันและมาเลเซียได้ดีพอควร แต่ตอนนี้ผู้ประกอบออสเตรเลียยังไม่ได้คิดถึงเมืองไทยเลยว่ามีอะไรเป็นพิเศษ เขาไม่รู้สึกว่าประเทศไทยสามารถให้สินค้าที่ดี แบบเดียวกับที่ได้จากญี่ปุ่นหรือเกาหลี ดังนั้นจึงต้องมีการสร้างความมั่นใจกันหน่อย ในการที่จะบอกว่า ใช่ ไทยผลิตของดีๆ และน่าจะมีโอกาสที่เราจะช่วยคุณได้ ประเทศไทยไม่ได้ถูกมากอีกต่อไปแล้ว ทำอย่างไรให้นักธุรกิจมีความมั่นใจเพื่อไปเมืองไทย? คือถ้าเขามีความเข้าใจที่ดีพอว่าเขาสามารถทำในสิ่งที่ต้องทำ ผลิตในสิ่งที่ต้องผลิตได้ ในเมืองไทย ต้องใช้เวลามากเพื่อให้ชาวจีนตอบในสิ่งที่คนออสเตรเลียต้องการ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องชิป แผงวงจรพิมพ์ ชิ้นส่วนเล็กๆแบบนั้น ต้องใช้เวลาหาสินค้านานมากในจีน ดังนั้นเขาก็เลยไปซื้อที่ญี่ปุ่น ยอมจ่ายสองเท่า”(ไอซีที อุตสาหกรรมไฮเทค)*

*“**ยังมีความคิดว่ามีการคอรัปชั่นในเมืองไทยมาก ไม่ว่าเรื่องนี้จะจริงหรือไม่ก็ตาม นักธุรกิจก็รู้สึกว่าไม่มีความจำเป็นที่เขาจะต้องดิ้นรนไปพิสูจน์เรื่องนี้** ถ้าไทยต้องการธุรกิจด้านไอซีทีจากออสเตรเลีย สิ่งที่ต้องเกิดขึ้นคือ ให้บริษัทไทยส่งสินค้าคุณภาพดีมาที่นี่ แล้วชื่อเสียงก็จะขจรขจายไปเองในตลาด ถ้าชาวออสเตรเลียรู้ว่าสามารถหาซื้อชิ้นส่วนคุณภาพดีจากเมืองไทยได้ ธุรกิจก็จะไปได้ดี เรื่องนี้เป็นไปได้สำหรับด้านไมโครอิเล็กทรอนิกส์ แต่สำหรับ photonics ผมยังไม่เห็นความเป็นไปได้ มีของ photonics จะออกมาจากจีนจำนวนมากในอนาคตอันใกล้ เพราะเขาเพิ่งเรียนรู้วิธีการผลิตที่นั่น แต่ถ้าคุณคิดว่ามีชิ้นส่วนอะไรที่เมืองไทยทำได้ดีในระดับโลก ก็บอกให้ผมรู้ แล้วเราจะส่งข่าวลงไปในตลาด จนกว่าคนจะได้ไปที่ประเทศไทย เขาจะไม่เข้าใจว่าเมืองไทยเป็นยังไง แต่สำหรับผมถามว่าผมอยากไปทำธุรกิจที่ไหน คุณได้ยินว่าเกาหลีมีความตรงไปตรงมามาก ทำธุรกิจด้วยง่าย คุณได้ยินว่าญี่ปุ่นทำธุรกิจได้ง่าย ไต้หวันก็เหมือนกัน จนกระทั่งเรื่องภาษีถึงเจอปัญหา คุณได้ยินว่าทำธุรกิจในจีนก็ทำได้ ถ้าคุณมีความสัมพันธ์ที่ดี คุณได้ยินเรื่องมาเลเซีย ว่าโครงการ super corridor ของเขาเป็นการเสียเวลา คุณไม่ได้ยินเกี่ยวกับประเทศไทยสักเท่าไร ตอนนี้คุณได้ยินเรื่องเวียดนามมากขึ้น ซึ่งผมคิดว่าน่าสนใจจริงๆ **ทำไมเวียดนามจึงมาแรง แต่ไทยไม่ใช่ ผมไม่รู้ คุณได้ยินสิ่งที่นักธุรกิจพูดคุยกัน เขาไม่พูดถึงไทย ผมคิดว่าคุณต้องพยายามยกระดับการประชาสัมพันธ์ประเทศของคุณ ปัญหาอยู่ที่ทัศนคติทำให้คนไม่อยากไปประเทศไทย** สิ่งที่คุณต้องทำคือแสดงข้อเท็จจริงที่เป็นรูปธรรม กระจายข้อมูลแบบนี้สู่ชุมชนธุรกิจ แล้วดูว่าคนที่นี่จะกล้าเสี่ยงกล้าผจญภัยไหม”(เจ้าหน้าที่รัฐบาลไอซีที)*

*“**สิงคโปร์พยายามล่าบริษัทหลายแห่งในออสเตรเลียให้ไปอาศัยอยู่และทำงานในสิงคโปร์ เขาให้แรงจูงใจมหาศาล** ที่เป็นตัวเงิน ค่าตั้งกิจการแทบจะฟรี และรัฐบาลสิงคโปร์ยังจะให้เงินเป็นล้านเหรียญเพื่อให้ตั้งบริษัทที่นั่น มันเหลือเชื่อว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับกลุ่มที่สร้างเกมส์ มีสองสามแห่งที่ถูกขอร้องให้กลับไปที่นั่น ซึ่งคนเหล่านี้ก็คือคนสิงคโปร์ที่มาตั้งธุรกิจในออสเตรเลีย มันเป็นเรื่องแปลกจริงๆ รัฐบาลสิงคโปร์ให้ข้อเสนอที่งดงามมากเพราะเนื้อหาของบริษัทแห่งหนึ่ง แต่เขาไม่ชอบบรรยากาศในสิงคโปร์ ก็เลยไม่อยากไป มันมีข้อจำกัดมาก”(มัลติมีเดีย)*

"รัฐบาลสิงคโปร์ให้เงินบริษัทเพื่อกลับไปสิงคโปร์ เพราะบริษัทเหล่านี้ทำเงินให้ประเทศชาติ มีไม่กี่คนที่ฉลาดพอจะทำตรรกะของเกมส์ *มีคนที่ฉลาดมากๆ ในอุตสาหกรรมเกมส์ประมาณ 30 คนในเมลเบิร์น แต่เขาช่วยให้เกิดการจ้างงานคนประมาณ 5000 คน มีคนเข้ามาหาเขาเพื่อสร้างเกมส์ ไม่ว่าจะเป็นเกมส์สำหรับโทรศัพท์มือถือ แบบสำหรับคอนโซล สำหรับโทรทัศน์ สำหรับภาพยนตร์ บริษัทจีนมาที่นี่เพื่อทำธุรกิจเรือแข่งฟอร์มูล่าหนึ่ง F1 power boat racing และเขาก็ให้สปอนเซอร์สร้างเกมส์แบบเดียวกับเกมส์การแข่งรถฟอร์มูล่าหนึ่งในคอมพิวเตอร์ แต่นี่เป็นการแข่งเรือ เขาต้องการให้สองบริษัทที่นี่สร้างเกมส์นี้ แล้วส่งไปเมืองจีนเพื่อทำ content ใน animation เพราะในเมืองจีนทำ animation ได้ง่ายและถูกกว่า แต่ที่ออสเตรเลียนี้ มีจักรกลที่มีความคิดสร้างสรรค์มาก และได้ผล หลายอย่างที่คุณเห็นใน Jurassic Park ก็มาจากเมลเบิร์น" (มัลติมีเดีย)*

"ผมรู้จักมหาวิทยาลัยหลายแห่งที่พยายามร่วมทุนกับมหาวิทยาลัยไทยเพื่อเปิดมหาวิทยาลัยเอกชนในเมืองไทย แต่เขาก็ถอนตัวเพราะพบว่ามี red tape ซึ่งเขาไม่รู้จะฝ่าฟันยังไง เขาไม่สามารถรับได้กับกระบวนการต่อรอง เขาไม่อยากเข้าไปพัวพันกับระบบราชการไทย"(การศึกษา)

"เราไปลงทุนในอินเดียเพราะโอกาสด้านการตลาด และเรามีหุ้นส่วนที่ไว้ใจได้ที่ทำธุรกิจกันมานาน *เราตั้งโรงงานในอินเดียในปี 2000 มีพนักงาน 150 เรามีความสัมพันธ์ที่ดีมากกับหุ้นส่วนในอินเดีย เราให้โนว์ฮาว อุปกรณ์ และวิธีการจัดการกับอินเดีย ส่วนหุ้นส่วนของเราก็ดูแลการตลาดภายในประเทศนั้น เราติดต่อกับจีนอยู่แต่ยังไม่ตัดสินใจลงทุนที่นั่น เราไม่ไว้ใจตลาดจีน ความไว้วางใจเป็นสิ่งที่สำคัญมาก โดยเฉพาะเมื่อคุณไปทำธุรกิจในประเทศอื่น สำหรับเมืองไทย เรากำลังมองดูโปรแกรมของฟอร์ด และก็ขึ้นอยู่กับว่าเราหาหุ้นส่วนที่วางใจได้หรือไม่ เราหวังว่าหุ้นส่วนนั้นจะทำการตลาดในประเทศนั้นๆ ส่วนเราจะดูแลตลาดต่างประเทศให้" (ผลิตเครื่องมือ)*

บทสัมภาษณ์ - ปัจจัยที่อาจทำให้นักลงทุนออสเตรเลียในประเทศไทยตัดสินใจเลิกกิจการในประเทศไทย

"เราตั้งใจจะอยู่เมืองไทยเป็นเวลายาวนาน แต่สิ่งที่อาจทำให้เรากลัวและออกจากไทยคือ ***ภาษี และการสูญเสียสิทธิประโยชน์ BOI*** *นั่นจะทำให้เราเดือดร้อนมาก"*

"ถ้าตลาดตกต่ำ ถ้าภาคอุตสาหกรรมหดตัว *เราก็จะพิจารณาโยกย้ายทรัพย์สินของเรา ถ้า OEM ปิดลงและย้ายไปที่อื่น เราต้องอยู่ในที่ๆลูกค้าของเราอยู่"*

"ถ้าสุดท้ายแล้ว เราไม่ได้ทำกำไร เราก็ต้องไป อย่างไรก็ตาม เรามีกิจการทั่วโลก เราเห็นว่าไทยเป็นส่วนหนึ่งของ global chain อย่างไรก็ตาม การทำงานภายในประเทศเพื่อแข่งกับบริษัทในประเทศก็มีประเด็นปัญหาของมัน ***หากเราไม่เห็นประเทศไทยต้องการปรับปรุงวิธีการทำงานและอนุญาตให้ธุรกิจมีอิสรภาพมากขึ้นในสิ่งที่เขาทำได้ดี ผมก็ว่าไม่ดีเท่าไร"***

"ผมไม่เคยคิดจากเมืองไทย ผมรู้ว่าไทยมีดีอะไร ซึ่งมีเพียงไทยเท่านั้นที่มี"

*"สิ่งที่จะทำให้เรากังวลมากคือ****ความไร้เสถียรภาพทางการเมืองอย่างมาก ซึ่งส่งผลต่อความปลอดภัยของพนักงานและทรัพย์สินของเรา"***

"หากมีความยากลำบากในการส่งออก เมื่อผมแข่งขันไม่ได้ *ถ้าสหรัฐเริ่มแข่งขันได้ดีขึ้นในยุโรป ถ้าบริษัทเยอรมันสามารถซื้อของจากสหรัฐในราคาเดียวกันกับที่ซื้อจากผม ดังนั้นผมต้องพยายามมุ่งเน้นถึงก้าวหน้าทางเทคโนโลยีสำหรับผลิตภัณฑ์ของผม ทำให้เวลาในการนำส่งสินค้า ราคาของผม ความหลากหลายของสินค้า ทำให้มันน่าดึงดูดใจ"*

"คงต้องเป็นเรื่องที่หนักหนามากที่จะทำให้เราออกไป ***ตลาดตกต่ำ ไม่มีงานที่นี่"***

"ควรรักษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในประเทศไทยไว้ให้ดี ถ้ารัฐบาลเปลี่ยนกฎเกณฑ์ทั้งหมด ก็จะต่างไป เราต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีสำหรับนักลงทุนต่างชาติ ***ถ้าสภาพแวดล้อมทางธุรกิจเปลี่ยนไปอย่างมากจนดำเนินธุรกิจที่นี่ต่อไปไม่ได้ ตัวอย่างเช่น ถ้าไทยมีความเข้มแข็งมากๆ เงินบาทเข้มแข็งมากๆ*** *ก็อาจไม่เหมาะสมที่จะทำกิจการในไทยต่อไป* ***ความเข้มแข็งของอุตสาหกรรมยานยนต์****มีผลต่อเรา ถ้ายังคงเข้มแข็งต่อไป เราก็จะอยู่ต่อไป"*

"แน่นอนว่าไทยต้องพยายามแข่งขันกับจีนให้ได้ *ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงในจีน คือตอนนี้เราสามารถส่งเครื่องจักรของเราไปจีนโดยปลอดภาษี และลูกค้าก็ซื้อเครื่องจักรโดยปลอดภาษี* ***ถ้าจีนเปลี่ยนนโยบายอย่างมาก แล้วเก็บภาษีนำเข้าเครื่องจักรสูง*** *เราก็ไม่สามารถแข่งขันได้ในการขายเครื่องจักรในจีน ซึ่งเป็นตลาดหลัก ถ้าจีนเปลี่ยนนโยบายจนทำให้ขายสินค้าในจีนได้ยาก* ***เราอาจต้องย้ายการผลิตบางส่วนไปจีน*** *นี่คือปัจจัยที่จะมีผลกระทบต่อเรา"*

"ถ้าเราไม่สามารถแสดงหรือสร้างผลกำไรให้กับธุรกิจ *คุณต้องมีส่วนสร้างความก้าวหน้าให้กับบริษัทใหญ่ ถ้าเราทำไม่ได้ ก็ต้องตัดสินใจและกระทำการที่เหมาะสม นอกเหนือจากนี้* ***ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม รัฐบาล วัฒนธรรมที่อาจส่งผลต่อเรา"***

"บริษัทตั้งใจจะอยู่ประเทศไทยไปนานๆ ตลาดที่ขยายตัว การให้ผลตอบแทนต่อนักลงทุนจะทำให้เราอยู่ที่นี่ต่อไป ***ถ้าธุรกิจไปได้ไม่ดี และเกิดความไร้เสถียรภาพทางการเมือง*** *ซึ่งผมไม่คิดว่าจะเกิด เราก็อาจจะไป"*

"การแข็งค่าของเงินบาทเป็นปัญหา ผมต้องสูญเสียรายได้ของปีนี้ไป 10-15% และถ้ายังเป็นอย่างนี้ต่อไป และผมต้องสูญเสียอีก 10% ก็จบกัน *นี่คือปัญหาสำหรับธุรกิจส่งออกทุกแห่ง และผมอ่านในหนังสือพิมพ์ว่า ผู้ว่าการธนาคารสำรองเงินตราแห่งประเทศไทย reserve bank governor บอกว่าจะไม่แทรกแซงเรื่องนี้ โดยส่วนตัวผมคิดว่า นี่คือความผิดพลาดที่ใหญ่หลวง"*

"เมื่อคุณตั้งธุรกิจในประเทศแล้ว จะต้องมีเรื่องที่หนักหนาสาหัสมากที่ทำให้คุณต้องย้ายออก ดังนั้น ***การแข็งค่าของเงินบาทคือปัญหาใหญ่สำหรับธุรกิจส่งออกใดๆก็ตาม ผมคิดว่านี่จะเป็นปัญหามหึมาของประเทศไทย มันจะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของคุณในวิถีทางที่คุณควบคุมไม่ได้"***

"เราคาดการณ์ว่าการผลิตรถจะยังคงรุดหน้าต่อไปอีกนานพอควร ถ้าเราสร้างโรงงานใกล้กับลูกค้า ก็เป็นการเชื่อมความสัมพันธ์ในฐานะหุ้นส่วนกับเขา ดังนั้นถ้ามีบางอย่างที่แย่ลง เช่น ***เกิดวิกฤตเศรษฐกิจอีกครั้งหนึ่ง*** *ก็อาจเป็นเวลาที่เหมาะสมที่จะหาสถานที่แห่งใหม่ แต่เราคาดการณ์ในด้านดีสำหรับตลาดที่นี่ และไม่ได้พิจารณาเรื่องย้ายไปที่อื่น ถ้าไทยปิดพรมแดนของตัว* ***ถ้าไทยไม่ตระหนักถึงความจำเป็นที่จะต้องแข่งขันได้ทางเศรษฐกิจกับประเทศอื่นๆในโลก*** *ผมก็จะกังวลมาก* ***ถ้าไทยตรึงค่าเงิน ถ้าแทรกแซงค่าเงิน*** *ผมก็จะกังวล* ***ถ้ามีการรัฐประหารที่ส่งผลกระทบต่อประชาชน ความปลอดภัยและเสรีภาพของประชาชน*** *แต่ในตอนนี้ ผมไม่คิดว่าจะเกิดเรื่องแบบนี้ขึ้น"*

"ถ้าในระยะกลางและในระยะยาว ไทยไม่สามารถแข่งขันได้ ถ้ามีสถานการณ์ของความปั่นป่วนทางสังคม ถ้าโลกตัดสินว่าไทยเป็นสถานที่ๆไม่ฉลาดที่จะมาลงทุน"

"เราหวังว่าจะอยู่ที่นี่ตลอดไป แต่ ***ถ้าไทยใช้นโยบายที่รุนแรง และการเกี่ยวพันกับบริษัทต่างชาติถูกเพิกถอนการอนุญาต*** *ซึ่งผมไม่คิดว่าจะเกิดขึ้นเพราะเราเป็นองค์กรระดับโลก* ***ถ้ามีการจำกัดการเคลื่อนย้ายเงินเข้าและออกประเทศ*** *ก็จะเป็นปัญหา* ***และถ้าประเด็นเรื่องภาษีที่เกี่ยวพันกับการย้ายเงินเข้าหรือออกประเทศมีอัตราที่สูงเกินไป เราก็ต้องคิดใหม่*** *มันอาจไม่ทำให้เราถึงกับย้ายออกจากประเทศ แต่อาจทำให้เรามุ่งความสนใจไปที่ประเทศอื่น"*

*“เราคาดหวังจะอยู่ที่นี่ในระยะยาว สิ่งเดียวที่ทำให้เรากลัวได้คือ **เราไม่ได้งาน** แต่อย่างน้อยในสองสามปีข้างหน้า เราไม่คิดว่าจะเกิดการตกต่ำครั้งใหญ่ และถึงแม้จะเกิดภาวะตกต่ำ เราก็แน่ใจว่าเราได้เตรียมพร้อมรับมัน”*

*“ปัจจัยที่อาจทำให้เราออกจากไทยคือ **ความต้องการสินค้าของเราลดลง ความไม่สงบทางการเมือง ถ้าเราดำเนินการไม่ได้ดีอย่างที่คาดไว้ และมีอุปสรรคขวางกั้นตลอดเวลา** เราก็อาจพิจารณาใหม่”*

***“การรัฐประหารที่นองเลือด และรัฐบาลที่ขึ้นสู่อำนาจและทำให้อุตสาหกรรมกลายเป็นของรัฐ** ตัวผมเองและนักลงทุนต่างชาติทั่วไปไม่มีปัญหากับการที่รัฐเป็นเจ้าของสมบัติของชาติ ทรัพย์สินด้านความมั่นคงที่สำคัญ คุณอาจจะบอกว่าไฟฟ้าสำคัญ โทรคมนาคมสำคัญ น้ำด้วย ดังนั้นถ้ารัฐบาลบอกว่าเราต้องการควบคุมสิ่งเหล่านี้ เราไม่ต้องการให้ตกเป็นของเอกชน ผมไม่คิดว่าจะมีใครที่มีปัญหากับเรื่องนี้”*

7 ปัญหารากฐานที่รัฐบาลไทยจำเป็นต้องแก้ไข

1. ประสิทธิภาพของรัฐบาล

นักลงทุนส่วนใหญ่เห็นว่าการติดต่อกับระบบราชการที่ขาดความชัดเจน ความสม่ำเสมอ ในประเทศไทย เป็นอุปสรรคต่อการลงทุนเสมอมา มีการเสนอแนะให้สร้างความฉับไวให้กับระบบราชการ ด้วยการกำจัดงานเอกสารอันมากมาย แก้ไขปัญหาการคอรัปชั่น ตามท่าเรือ ของถูกสกัดไว้ให้ล่าช้า การขออนุมัติใช้เวลายาวนานมาก นักลงทุนบางรายให้ความเห็นว่าข้าราชการไทยไม่สบายใจที่ต้องทำงานกับคนต่างชาติ เพราะทำให้ไม่สามารถแก้ไขปัญหาด้วยวิถีทางแบบไทยๆ ได้โดยสะดวก และข้าราชการส่วนใหญ่ก็สื่อสารภาษาอังกฤษไม่ได้ จึงสร้างความยากลำบากมากยิ่งขึ้น ซึ่งในเรื่องนี้ได้มีการเปรียบเทียบกับเวียดนามว่ามีระบบราชการมีประสิทธิภาพมากกว่าไทยมากในการให้บริการนักลงทุน

2. การคอรัปชั่นในภาครัฐ

ประเทศไทยมีภาพลักษณ์ว่าเป็นประเทศที่มีการคอรัปชั่นอย่างมากและนี่คืออุปสรรคสำคัญอย่างหนึ่งสำหรับการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ และในการดำเนินธุรกิจในประเทศไทยโดยเฉพาะในส่วนที่ต้องเกี่ยวพันกับระบบราชการไทย The Economist จัดอันดับให้ไทยเป็นประเทศที่มีการคอรัปชั่นมากที่สุดอันดับ 4 ของโลก

ตัวอย่างที่เด่นชัดของการคอรัปชั่นในภาครัฐสำหรับนักลงทุนออสเตรเลียและนักลงทุนต่างชาติโดยทั่วไป ซึ่งมีการหยิบยกขึ้นมาบ่อยที่สุดคือการคอรัปชั่นที่สนามบินสุวรรณภูมิ ซึ่งในสายตาของชาวต่างชาติ การคอรัปชั่นไม่ได้เกิดขึ้นเพราะมีคนจนมากมายในเมืองไทย แต่เพราะอำนาจที่อยู่ในมือของคนที่ร่ำรวย ซึ่งไม่ใส่ใจกับการกระจายความมั่งคั่ง นักลงทุนเห็นว่าการคอรัปชั่นในภาครัฐดำรงอยู่ในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับล่างถึงระดับบนสุด และเรื่องนี้ส่งผลเสียร้ายแรงต่อภาพลักษณ์ของประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นการรีดไถของตำรวจ ของกรมศุลกากร ตลอดจนถึงการจ่ายเงินใต้โต๊ะให้เจ้าหน้าที่รัฐเพื่อชนะประมูลงานสัมปทาน ซึ่งถ้าข้อมูลแบบนี้แพร่ออกไปสู่สาธารณชน กระทรวงทบวงกรมที่เกี่ยวข้องก็จะโยนความผิดให้ข้าราชการคนหนึ่ง และอ้างว่าไม่มีอะไรเกี่ยวข้องกับหน่วยงาน ซึ่งนักลงทุนเห็นว่า เรื่องนี้ไม่จริงเลย และนักลงทุนส่วนใหญ่มีความเห็นตรงกันคือไม่คิดว่าจะมีวันแก้ปัญหาเรื่องการคอรัปชั่นได้ เพราะมันฝังรากอยู่ที่นี่ จึงเป็นการยากที่จะทำธุรกิจ โดยเฉพาะในปัจจุบันนี้ หลายๆประเทศในชาติตะวันตกได้เริ่มใช้กฎหมายที่ป้องกันห้ามปรามไม่ให้คนของตัวต่อรองหรือยินยอมกับเรื่องคอรัปชั่นในต่างประเทศ

บทสัมภาษณ์ – ความคิดเห็นของนักลงทุนต่อประสิทธิภาพของรัฐบาล

"สิ่งที่ผมไม่ชอบเกี่ยวกับเมืองไทย คือต้องสร้างความฉับไวให้กับระบบราชการ กำจัดงานเอกสารอันมากมายมหาศาลนี้ จะทำยังไง ผมไม่รู้ แต่ผมหวังว่าคุณจะมีรัฐบาลที่หัวก้าวหน้าที่พร้อมจะแก้ไขปัญหานี้ แทนที่จะเสนอหน้าและพยายามสร้างประชานิยมเหมือนในอดีต แก้ไขปัญหาการคอรัปชั่น ตามท่าเรือ ของถูกสกัดไว้ให้ล่าช้า การขออนุมัติใช้เวลายาวนานมาก โผล่ไปดูที่สิงคโปร์บ้าง และไปดูว่าเขาทำยังไงกัน ผมไม่ได้บอกว่ามีคอรัปชั่นทั่วทุกหัวระแหง แต่มีแน่ และมันเป็นอุปสรรค *ผมไม่ได้บอกว่ากลไกของรัฐบาลไม่ทำงาน แต่ผมคิดว่านี่เป็นสองเรื่องที่ต้องมีการปรับปรุงแก้ไข"*

"ในทุกกระทรวงทบวงกรมของรัฐบาลที่เราจำเป็นต้องติดต่อ ไม่มีรายการเช็คลิส ว่าจำเป็นต้องมี ต้องทำอะไรบ้าง เราไปยื่นอะไรบางอย่าง และก็จะต้องขาดอะไรอีกบางอย่างเสมอ เราต้องเดินทางกลับไปกลับมา กลับไปกลับมา ไม่ว่าจะเป็นหน่วยตรวจคนเข้าเมือง กรมสรรพากร *และอื่นๆ"*

"ผมไม่รู้จะพูดเป็นภาษาไทยยังไงเพื่อบอกว่า "ทุกอย่างที่จำเป็นเพื่อทำขั้นตอนนี้ให้เสร็จสมบูรณ์คืออะไรบ้าง" บางทีเจ้าหน้าที่อาจจะต้องการให้เรากลับไปบ่อยๆจะได้มีงานทำ"

"ระบบราชการนั้นเหลือเชื่อ ผมเซ็นเอกสารสามชุดเพื่อตั้งธุรกิจ ชุดแรก ผมเซ็น และเซ็น และเซ็น ครั้งที่สองผมนับว่าต้องเซ็นเอกสารกี่หน้า ผมเซ็น 200 แผ่น และมี 3 ชุด สรุปผมเซ็นประมาณ 600 แผ่นเพื่อตั้งบริษัท ในวิคทอเรีย เมื่อผมตั้งธุรกิจ ผมได้รับเอกสารหนึ่งแผ่น ผมเซ็นซื่อทีเดียว *ไม่ใช่ 600 ครั้ง ช่างเหลือเชื่อจริงๆ นี่เป็นเพียงสิ่งบ่งชี****ท****ว่าทุกอย่างก็เป็นแบบนี้ รัฐบาลออสเตรเลียและรัฐบาลวิคทอเรียพยายามช่วยธุรกิจขนาดเล็กให้ลดต้นทุนในการทำธุรกิจ เช่นให้ทำบัญชีส่งเอง หรือการตั้งธุรกิจได้ด้วยตัวเอง ขณะที่****ในประเทศไทย*** **มีแต่งานเอกสารมากขึ้น ที่สร้างกันขึ้นมาเพื่อให้แต่ละกระทรวงทบวงกรมมีอำนาจเข้มแข็งมากขึ้น ยิ่งมีตราประทับบนโต๊ะมากเท่าไร ก็แสดงว่ามีความสำคัญมากขึ้นเท่านั้น ไม่มีแรงจูงใจภายในรัฐบาลที่จะลดต้นทุนสำหรับธุรกิจ ดังนั้นธุรกิจที่ได้รับบีโอไอคิดว่าตัวเองไม่ต้องเสียภาษี แต่ก็พบในทันทีว่ามีวิธีอื่นๆอีกมากที่รัฐสามารถเก็บภาษีทางอ้อมเอากับเรา"***

"ผมหวังว่าเราได้ ***outsource*** *ภารกิจนี้ให้คนอื่นทำ แต่เราไม่รู้ และก็อาจช่วยประหยัดเวลาเราได้มาก และผมก็อาจไม่ต้องเซ็นเอกสาร 600 แผ่น แต่จะเป็นการดีมาก ถ้าเราจะสามารถหยิบกระดาษแผ่นหนึ่งที่บอกเราว่าผมจำเป็นต้องมีอะไรบ้างเพื่อเปิดบัญชีธนาคาร ผมต้องมีอะไรบ้างเพื่อทำวีซ่า ผมต้องมีอะไรบ้างเพื่อทำใบขับขี่* ***ถ้ามีใครสักคนที่สามารถใส่ข้อมูลเหล่านี้ลงในกระดาษแผ่นหนึ่งหรือกระดาษสิบแผ่น ก็จะดีมากๆ ผมคิดว่าพวกที่ปรึกษาคงมีความรู้ในการทำงานแบบนี้ แต่เขาคงไม่ใส่มันลงในกระดาษแผ่นหนึ่ง เพราะมันเป็นสิ่งที่เขาขาย เขารู้ถึงข้อมูลเอกสารทุกอย่างที่จำเป็น และเขาขายความรู้นั้น เขาก็เลยไม่ให้ฟรีๆ"***

"เมื่อเรื่องใดๆไปถึงหน่วยงานรัฐบาล มันจะช้าลง เพราะอาจจะมีวาระซ่อนเร้น บางครั้งก็เป็นเพราะความไม่รู้ หรือความไม่เห็นด้วย แต่ส่วนใหญ่ก็คือความไม่รู้ *ผมเคยไปร่วมรับฟังคดี และพบว่าปัญหาคือความไม่เข้าใจ เขาไม่เข้าใจแนวคิด แม้ว่าสิ่งนี้อาจเอาชนะได้ด้วยการให้การศึกษา มันจะได้ผลก็ต่อเมื่อเขายอมเปิดใจรับฟัง การศึกษาจะมีผลดีก็ต่อเมื่อคุณเต็มใจที่จะเป็นอิสระ คุณต้องมีใจที่เปิดกว้าง และเรื่องนี้สำคัญ นี่คือวัฒนธรรมไทย คุณต้องเปิดใจและมีอิสระ และคุณต้องมีความตั้งใจอย่างอุทิศตัว คุณต้องมีความเข้มแข็งเพื่อไปให้ถึงจุดหมาย คุณต้องมีคุณสมบัติเหล่านี้ ซึ่งเป็นคุณสมบัติของความเป็นผู้นำ ซึ่งผมพบว่าค่อนข้างขาดแคลน มันเป็นเรื่องทางวัฒนธรรม แต่มันก็ไม่ได้เลวร้ายไปเสียหมด ผมคิดว่าคนที่รับผิดชอบในส่วนสำคัญๆเป็นคนที่มีการศึกษา พวกเขาควรจะรู้ และผมหวังว่าพวกเขาจะไม่ใช่คนที่มองอะไรในแง่ลบ คุณต้องส่งเสริมให้คนเปิดใจเพื่อการฝึกอบรมและการช่วยเหลือ เพื่อจะได้เติบโตได้ดีขึ้น ถ้าคุณไม่ต้องการสิ่งนี้ ก็อย่าเอามันเข้ามา ขอให้ลืมมันเสีย"*

"การทำธุรกิจในเมืองไทยไม่ใช่เรื่องง่าย ส่วนใหญ่เป็นเพราะปริมาณของระบบราชการจากรัฐบาล มีงานทำสำเนามากมาย เปรียบเทียบกับสิ่งที่เราเคยชิน ของง่ายๆดูเหมือนจะทำให้มีความซับซ้อนมากๆในเมืองไทย เช่นเรื่อง การเก็บภาษี ศุลกากร ทุกเรื่อง *แม้แต่เรื่องการได้รับความเห็นต่างๆกันไปจากคนต่างๆในเรื่องเดียวกัน คุณไปถามความเห็นจากใครสักคน เขาก็ให้คำแนะนำคุณ แต่ลืมบอกคุณว่ามันยังมีอย่างอื่นด้วยนะ คุณก็เลยต้องกลับไปต่อคิวอันยาวเหยียดใหม่ เอกสารหลายอย่างเป็นภาษาอังกฤษ แต่ก็ยังยากอยู่เพราะอีกมากมายไม่มีภาษาอังกฤษ คุณต้องไปหาคนแปลเอาเอง เอกสารใดๆก็ตามดูเหมือนจะต้องการตราประทับของบริษัทและสำเนาพาสปอร์ต ฯลฯ"*

"ข้าราชการมีต่างๆกันไป หน่วยงานอย่างบีโอไอให้ความช่วยเหลือดีมาก แต่ปัญหาหนึ่งคือ เจ้าหน้าที่บางคนอาจพยายามช่วยมาก แต่เขาไม่รู้เรื่อง ก็เลยเป็นปัญหานิดหน่อย เป็นปัญหาที่ตัวเจ้าหน้าที่ไม่เข้าใจระบบดีพอ"

"การทำธุรกิจในเมืองไทยยังดีกว่าในอีกหลายที่ แต่ถามว่าควรปรับปรุงไหม คำตอบคือแน่นอน ***ระบบราชการที่มีเป็นปัญหามาก การยื่นส่งรายงาน รัฐบาลไม่ได้ใช้แบบฟอร์มของระบบคอมพิวเตอร์ คุณต้องนั่งที่นี่ทุกๆไตรมาส และคุณอาจต้องเซ็นชื่อคุณในรายงานประจำ 50 ครั้ง รัฐบาลต้องทำอะไรสักอย่าง*** *กวาดล้างและปรับปรุงระบบราชการของตัวเอง ถ้ากวาดล้างได้ก็เยี่ยม แต่**รัฐบาลจะต้องพยายามนำพาระบบราชการเข้าสู่ศตวรรษที่ 21**"*

"เราต้องติดต่อกับกรมสรรพากร กระทรวงอุตสาหกรรม เหมืองแร่และเชื้อเพลิง และกระทรวงแรงงาน ทุกๆแห่งเป็นระบบราชการที่อืดอาดล่าช้าซับซ้อนมาก ไม่มีประสิทธิภาพเหมือนภาคเอกชน และในบางกรณี ข้าราชการก็ไม่สบายใจในการที่ต้องทำงานกับคนต่างชาติ เพราะมันมีสิ่งกีดขวาง เมื่อคุณมีปัญหาที่คุณไม่อาจแก้ได้เหมือนกับที่คุณทำกับคนไทยด้วยกัน *อย่างไรก็ตาม ประเด็นเหล่านี้ไม่ถึงกับยับยั้งไม่ให้คุณมาทำงานในเมืองไทย เรามีคนในบริษัทที่พร้อมติดต่อกับแต่ละกระทรวง พวกเขาเป็นคนไทย และรู้วิธีการจัดการแบบไทยๆ"*

"อินเดียเป็นที่ๆแย่ที่สุด ระบบราชการในอินเดียเป็นสิ่งที่เหลือเชื่อ ไม่เหมือนกับในเมืองไทย ที่นี่คุณต้องทำให้แน่ใจว่าเอกสารทุกอย่างที่คุณยื่นส่งเป็นสำเนาที่ผ่านการรับรอง สำเนานั้นต้องมีการเซ็นชื่อ ***ต้องใช้เวลาเยอะมากและ***

ต้องยื่นเอกสารเยอะมากเพื่อยื่นเรื่องบางเรื่องผ่านระบบ บริษัทใหญ่ๆใช้วิธีจ้างคนอื่นทำกิจกรรมที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักของบริษัท บริษัทเล็กไม่มีปัญญาทำอย่างนั้น ก็ต้องไปฝ่าฟันอุปสรรคเอาเอง สิ่งที่ควรใช้เวลาหนึ่งวันอาจต้องใช้เวลาหนึ่งสัปดาห์"

"ผมใช้เวลาเยอะมากในการเซ็นเอกสาร ตรวจคนเข้าเมือง ศุลกากร กับกรมศุลฯเราต้องจ้างคนอีกหนึ่งคนเพียงเพื่อจัดการกับงานเอกสาร ระบบราชการที่นี่บางทีก็สุดโต่ง เอกสารทุกชิ้นที่เราจำเป็นต้องเซ็น ใบสมัครหรืออะไรก็ตามเป็นภาษาไทย ถ้าผมไม่มีคนดีๆทำงานด้วย จะเกิดอะไรขึ้น บางครั้งบางคราว ผมต้องเซ็นเอกสารที่มีผลผูกพันทางกฎหมายที่เป็นภาษาไทย ***เมื่อคุณไปที่กระทรวงทบวงกรมไหนก็ตามเพื่อทำอะไรสักอย่าง คุณจะไม่มีวันรู้เลยว่า ก้าวต่อไปคืออะไร และมันจะไปสิ้นสุดที่ไหน จะต้องมีอะไรอย่างอื่นเสมอที่ไม่ปรากฏชัดที่คุณจำเป็นต้องทำ*** *ในประเทศอื่นเมื่อคุณได้ work permit แล้ว คุณก็เข้าออกประเทศได้บ่อยเท่าที่ต้องการ นอกเหนือจากเอกสารกองภูเขาเลากาแล้ว ผมยังต้องเซ็นอีก 200 หน้าทุกครั้งที่ผมต้องต่อวีซ่า ถ่ายสำเนาเอกสารบริษัท ทุกหน้าของพาสปอร์ต ทุกๆเดือนเราต้องเซ็นเอกสารสำหรับการยื่นสมัครในเดือนหน้า* ***ระบบราชการนั้นบางทีก็สุดโต่ง ยังมีเอกสารอื่นๆทางธุรกิจที่เราต้องเซ็น เซ็น และเซ็น เราต้องจ้างพนักงานคนหนึ่งเพียงเพื่อทำงานเอกสารที่ต้องเอาของเข้าและออกจากเขตส่งออก นั้นคือค่าโสหุ้ย มาเมืองไทยคุณต้องทำวิจัย จ้างคนที่คุ้นเคยกับการทำธุรกิจที่นี่ การรู้จักระบบเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ในการซื้อโรงงาน เราต้องมีได้รับการอนุญาตในการซื้อ ผู้ขายต้องได้รับอนุญาตในการขาย แล้วเราก็ต้องขอใบอนุญาตเพื่อใช้โรงงานนั้น นี่คือสองวันก่อนเซ็นสัญญา*** *เรื่องแบบนี้ คุณคิดว่าคุณทำเสร็จแล้ว แต่ไม่ใช่ ยังมีที่ต้องทำอีก"*

"ผมไม่เห็นอุปสรรคอะไรสำหรับการลงทุนในด้าน IT และทรัพย์สินทางปัญญา ไม่มีเหตุสำคัญใดว่าทำไมนักลงทุนจะไม่มาเมืองไทย อย่างไรก็ตาม มีเหตุผลสำคัญที่อาจทำให้นักลงทุนต้องการไปที่อื่นแทน และนั่นเป็นคำถามที่ต่างออกไป ***ผมคิดว่าประเด็นเรื่องภาษาและการศึกษาเป็นประเด็นหรือสิ่งท้าทายที่ใหญ่ที่สุดที่ประเทศไทยต้องเผชิญ*** *ยกตัวอย่างเช่น ถ้าคุณไปอินเดีย คุณจะได้แรงงานที่มีการศึกษาสูงมากในด้าน IT และภาษาอังกฤษก็เป็นภาษามาตรฐาน ดังนั้นจึงมีประเด็นที่ทำให้คุณอาจจะอยากไปที่นั่น แต่คุณก็อาจไม่อยากไป เพราะอินเดียมีระบบราชการที่อืดอาดกว่าที่อื่นใดในโลก ดังนั้นแต่ละประเทศก็มีจุดแข็งจุดอ่อน ดังนั้นถ้าจะพูดอย่างเป็นธรรม* ***ระบบราชการในไทยอาจจะแย่และน่าเบื่อหน่าย*** *แต่มันก็ไม่ใช่เรื่องที่ทำให้ผมไม่ทำธุรกิจที่นี่* ***บางครั้งมันทำให้ผมโมโห และผมก็ต้องมีใจที่เย็น*** *อย่างเช่นตอนที่ผมได้รับใบขับขี่ครั้งแรก เขาให้ใบขับขี่เพียงปีเดียว หลังจากใบนั้นหมดอายุ คุณจะได้ใบใหม่เป็นเวลาห้าปี ดังนั้นประมาณหนึ่งสัปดาห์ก่อนที่ใบขับขี่ของผมจะหมดอายุ ผมก็ไปที่กรมขนส่งทางบนเพื่อขอใบขับขี่ใบใหม่ ผมนั่งรออยู่ครึ่งวัน กว่าจะได้พบเจ้าหน้าที่ เธอก็บอกผมว่า โอ ไม่ได้หรอก คุณจะทำใบใหม่ไม่ได้ ผมบอกว่า แต่มันจะหมดอายุอาทิตย์หน้า เธอบอกว่า งั้นคุณก็ต้องรอจนถึงอาทิตย์หน้า แล้วค่อยกลับมาใหม่ ผมบอกว่า นั่นหมายความว่าผมต้องขับรถโดยไม่มีใบขับขี่ เธอบอกว่า ใช่แล้ว แต่หลังจากนั้นฉันจะให้ใบขับขี่ห้าปีกับคุณ ผมบอกว่า อะไรนะ เธอบอกว่าไม่งั้นก็ต่อได้ปีเดียว ผมบอกว่าคุณต้องพูดตลกแน่ๆ มันฟังดูไม่มีเหตุผลเลย เรื่องนี้สวนกระแส commonsense แต่เธอก็ยืนยัน ดังนั้นผมก็กลับไปในสัปดาห์ถัดไป และใบขับขี่ของผมก็หมดอายุ และผมก็ขับไปโดยไม่มีใบขับขี่ และผมก็ได้ใบขับขี่ใหม่อายุห้าปี และเรื่องแบบนี้เกิดขึ้นมากมายในโลกของระบบราชการไทย"*

"ใน commonsense ของชาติตะวันตก ***อะไรก็ตามที่ชาวตะวันตกคิดว่าเป็นเรื่อง commonsense ผมขอรับประกันว่ามันจะเป็นตรงกันข้ามในเมืองไทย ถ้าคุณคิดว่า มันควรจะได้ผลด้วยวิธีนี้ มันจะต้องเป็นอีกวิธีหนึ่งในเมืองไทย ดังนั้นถ้าคุณพูดถึงระบบราชการ มันไม่ใช่สิ่งที่ระบบราชการควรจะเป็น มันคือความบ้าบอที่สวนกระแสความเชื่อ และสำหรับชาวตะวันตก มันทำให้คุณอยากจะทิ้งผม นี่เป็นเรื่องบ้าแท้ๆ แต่นี่คือประเทศไทย*** *ด้วยเหตุนี้เมืองไทยจึงแตกต่างจากที่อื่น"*

"เมื่อพูดถึงระบบราชการ ผมต้องเซ็นชื่อทุกอย่าง หลายอย่างเหลือเกินที่ต้องเซ็น แต่ตอนนี้ผมเคยชินแล้วล่ะ แต่ถ้าคุณมาถึงที่นี่ใหม่ๆ โดยไม่มีบริษัทที่ก่อตั้งไว้แล้วที่นี่ จะยากมากๆ ผมถึงได้บอกคุณว่าคุณต้องมีบริษัทอย่าง Price Water House หรือใครบางคนที่คุณไว้ใจได้ในประเทศนี้ไว้ช่วยคุณ เพราะมี red tape มากมายมหาศาล บริษัทนี้อยู่ที่นี่มา 20 ปีแล้ว ดังนั้นคนที่ทำงานกับบริษัทก็รู้ แต่ก็ยังเจอปัญหาอยู่ ***เช่นเวลาจะเอาชาวต่างชาติเข้ามา หรือจะทำโน่นทำนี่ ก็จะเจอ red tape เต็มไปหมด"***

"ปริมาณของขั้นตอนระบบราชการที่คุณต้องเคลื่อนผ่านเพื่อทำอะไรสักอย่าง คุณต้องรู้แบบฟอร์มทุกอย่างที่คุณต้องกรอก คุณต้องยื่นแบบฟอร์มนั้น และมันก็ต้องผ่านเข้าสู่ระบบเพื่อรอการอนุมัติ และข้อเท็จจริงที่ว่าไม่มีอะไรที่เป็นระบบอิเล็กทรอนิกส์เลย ทุกอย่างเป็นเอกสารกระดาษทั้งสิ้น"

"กระทรวงตรวจคนเข้าเมือง สรรพากร กรมที่ดิน มีหลายสิ่งที่ควรปรับปรุงเพื่อช่วยให้หน่วยงานเหล่านี้มีความเป็นมิตรกับนักลงทุนยิ่งขึ้น ยกตัวอย่างเช่น ถ้าคุณให้แบบฟอร์มทั้งหมดมีทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ก็จะทำให้เป็นมิตรกับชาวต่างชาติยิ่งขึ้น ไม่ใช่หรือ ***ควรจะมีหลักสูตรฝึกอบรมภาษาอังกฤษแบบบังคับสำหรับข้าราชการที่สูงเกินระดับหนึ่ง ซึ่งจำเป็นต้องมีความชำนาญภาษาอังกฤษเป็นอย่างน้อย*** *และเราก็ได้ยินว่าหลายคนมีปัญหากับกรมศุลกากรด้วย"*

"ระบบราชการที่นี่เป็นปัญหา คุณต้องการเริ่มบริษัท ต้องใช้เวลาหนึ่งเดือน คุณต้องการเริ่มบริษัทในออสเตรเลีย คุณทำผ่านอินเตอร์เน็ทได้ภายในครึ่งชั่วโมง และก็เหมือนกันในเวียดนาม ดังนั้นการเปรียบเทียบพื้นฐานระหว่างประเทศไทยและเวียดนาม ก็คือ ผมไปเยี่ยมชมนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ทางเหนือของโฮจิมินห์ประมาณ 100 กม. ***อมตะในเวียดนามบอกว่า ได้ ถ้าคุณต้องการที่ดินผืนนี้ เราจะจดทะเบียนบริษัทคุณ และทำใบอนุญาตทุกอย่าง จะต้องใช้เวลาหนึ่งสัปดาห์*** *คุณทำอย่างนั้นที่นี่ไม่ได้ จะต้องใช้เวลาสามเดือน* ***อมตะในเมืองไทยไม่ได้ให้บริการอย่างเดียวกัน เพื่อจดทะเบียนบริษัทในเมืองไทยคุณต้องใช้เวลาหนึ่งเดือน และต้องใช้นักกฎหมายด้วย ดังนั้นจึงมีงานเอกสารมากมายในการตั้งบริษัทในเมืองไทย ซึ่งคุณไม่ควรจำเป็นต้องใช้*** *ถ้าทำได้ก็จะเป็นสิ่งดีที่สุดเพื่อปรับปรุงความเป็นมิตรกับนักลงทุนของหน่วยงานราชการ"*

"เรื่องที่จำเป็นต้องปรับปรุง ***ในทางธุรกิจคือ streamline ขั้นตอนการจดทะเบียนบริษัทหรือการเปลี่ยนนั่นเปลี่ยนนี่เรื่องนี้จะช่วยได้มาก เช่นการเซ็นชื่อในเอกสาร 20 ชุดเพียงเพื่อขอเปลี่ยนชื่อในบัญชีธนาคาร"***

"ทางด้านราชการ ทุกอย่างก็ต้องโปร่งใส และเร็วขึ้น บางครั้ง พวกเอกสารอะไรนี่เยอะเกินไป คอรัปชั่นก็เป็นส่วนหนึ่ง *ถ้าสมมุติว่าคุณสามารถทำให้โปร่งใสได้ แล้วใครจะมาขออะไรนี่ treat ทุกคนเหมือนกัน มันก็ช่วย แต่ถ้าเกิดต้องมีโน่นมีนี่ มันก็ลำบาก เป็นคนไทย ข้าราชการก็คง treat ต่างกับฝรั่ง เพราะว่าบางครั้ง เขาอาจจะคิดว่า คนไทยมีซิกแซกมากกว่าฝรั่ง จุดนี้นะฮะ บางที ตามความรู้สึกผม เขาดูคนไทยเหมือนกับว่า ไม่เชื่อใจคนไทยเท่ากับฝรั่ง ในทำนองนั้นน่ะ ตัวผมเองไม่มีปัญหา แต่นี่คือภาพรวมทั่วไป เท่าที่มีความรู้สึกนะฮะ เป็นลักษณะนั้น"(ผู้ประกอบการไทย)*

"ถ้าฝรั่งมามีปัญหากับคนไทย ทางด้านกฎหมาย เขาก็คงเสียเปรียบ *เพราะหนึ่ง มันยุ่งถ้าเขาต้องมาขึ้นศาลเมืองไทย ซึ่งภาษาก็ไม่เหมือนกันแล้ว แล้วก็อะไรบางอย่างซึ่งเขาไม่เข้าใจ ถ้าคุณเข้าใจดีทุกอย่าง มันก็ไม่ค่อยต่างกันเท่าไร" (ผู้ประกอบการไทย)*

"ด้านโลจิสติกส์ในเมืองไทย ท่าเรือ กรมศุลกากร ของถูกกักไว้ให้ล่าช้า ช้ามาก และเป็นระบบราชการที่อืดอาดมาก แม้แต่คนระดับสูงในรัฐบาลก็ยังบอกคุณว่าควรจะต้องมีการปรับปรุงความอืดอาดยืดยาดของระบบราชการ *นี่คือปัญหา แล้วจะทำยังไง ก่อนอื่น คุณต้องว่าจ้างคนที่มีการศึกษาดีขึ้นในตำแหน่งเหล่านั้น สองจ่ายเงินเดือนดีๆให้เขา เหล่านี้คือเรื่องที่รัฐบาลไทยควรพิจารณาปรับปรุง เพราะด้านการค้ามันจะดูแลตัวมันเอง ในชุมชนธุรกิจไทย คนไทยเก่งไม่แพ้ใครในโลก ในอุตสาหกรรมธนาคาร ในภาคเอกชน ทำงานได้ดีมาก และมันแก้ปัญหาตัวเองได้ ดังนั้น รัฐบาลจะต้องให้โครงสร้างสาธารณูปโภค และนั่นหมายถึงการปรับปรุงข้าราชการ เพื่อให้เรื่องต่างๆได้รับการจัดการอย่างรวดเร็วขึ้น มีประสิทธิภาพมากขึ้น ไม่ใช่หยุดชะงัก ผมสงสัยว่า ในเวียดนาม เขาคงให้อนุมัติอย่างรวดเร็ว ตกลง คุณทำอันนี้ได้ ตกลง คุณทำอันนั้นได้ ไม่ใช่ว่าต้องหาหน่วยงานราชการสิบหน่วยเพื่อขอใบอนุญาตทำเรื่องสิบเรื่อง คือมีการให้อนุมัติแบบรวมศูนย์ ซึ่งมีการทำกันแล้วในเรื่อง work permit ซึ่งได้รับการปรับปรุงในช่วงปีหลังๆนี้* ***ดังนั้นรัฐบาลเวียดนามจึงปรับปรุงด้านโลจิสติกส์ตลอดเวลา*** *ผมคิดว่าเขากำลังพิจารณาโปรเจ็กยักษ์ใหญ่เพื่อหาทางปรับปรุงระบบรถไฟของเขา เป็นต้น"*

"ภาษาเป็นปัญหาใหญ่ ใหญ่มาก ขึ้นอยู่กับคนที่คุณจ้าง คุณต้องการลูกจ้างคนไทยที่คุณไว้ใจได้ที่ภาษาอังกฤษดี ***เพราะทุกอย่างเป็นภาษาไทยหมด หน่วยงานรัฐบาลทุกหน่วย เอกสารทุกชิ้นเป็นภาษาไทย*** *เราทำงานให้กับธนาคารต่างชาติหลายแห่งที่เข้ามา เราแนะนำธนาคารว่า ถ้าคุณจะส่งทีมจากออสเตรเลียเข้ามาทำ due diligent คุณจะต้องเข้าใจ คุณต้องส่งคนของเราเข้าไปก่อน ไปแปลเอกสารทุกชิ้นให้คุณ คุณจะไม่เข้าใจอะไรสักอย่างเลย พวกต่างชาติไม่รู้เรื่องแบบนี้ ว่าทุกอย่างในธนาคารที่นี่เขียนเป็นภาษาไทยหมด"*

"สิ่งแรกที่ผมอยากเห็นความเปลี่ยนแปลงคือควรเปลี่ยนแปลงเรื่องกฎหมายความเป็นเจ้าของข้างมาก ***ควรมีกฎหมายที่เข้มงวดมากขึ้นเกี่ยวกับธรรมาภิบาลขององค์กร*** *การปรับปรุงธรรมาภิบาลขององค์กร นี่เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดสองสิ่ง"*

"กรมการค้าต่างประเทศ *ซึ่งเอ็มดีเดินเข้าไปหาที่ซิดนีย์ เพื่อทำเอฟทีเอ ซึ่งเราไม่มีการเทรนนิ่ง ซึ่งเขาก็ให้หนังสือมาว่าต้องใช้เอกสารอะไรบ้าง พอเราเอาเอกสารไปที่กรุงเทพเขาก็ว่าทำไมคุณไม่เอาอันนี้มา ทำไมคุณไม่เอาไอ้นั่นมา พอเราเอาไปปุ๊บ เขาก็ว่าเอามาทำไม เราไม่ต้องการตัวนี้ เช่นเขาบอกเราว่า คุณเอาพาสปอร์ตมานะของผู้จัดการมา เอา*

ทั้งตัวจริงและก๊อปปี้มานะ พอเราเอาไป เขาก็ว่าเอาตัวจริงมาทำไม หนังสือมอบอำนาจ จริงๆแล้วต้องทำ ก็ไม่บอกว่าต้องทำ พอเราไปปุ๊บ ก็ว่า ทำไมไม่เอาหนังสือมอบอำนาจมา เราไปตั้งหกครั้ง เรายอมรับว่าไม่ได้รับการเทรนมา แต่ ***เจ้าหน้าที่ก็ควรบอกเราว่าต้องเอาอะไรไปบ้าง ซึ่งมันเป็นการเสียเวลา เพราะเราไม่ได้ทำงานอย่างเดียว เรามาสำเร็จครั้งที่หก*** *ซึ่งเราเดินเข้าหา ผอ เพราะเอ็มดีโทรไปซิดนีย์คอมเพลน ผอ เลยเรียกเราเข้าไป แล้วเขาให้เราติดต่อผู้หญิงอีกคนหนึ่ง ซึ่งเราก็ถามว่าการทำเอฟทีเอต้องทำยังไง เพื่อส่งงานไปออสเตรเลียแล้วไม่ต้องเสียภาษี เราอาจดวงไม่ดีที่ไปเจอผู้หญิงคนก่อนหน้านี้* ***ซึ่งพอเราคอมเพลนกับ ผอ เขาก็บอกว่าคนอื่นก็คอมเพลนเหมือนกัน เขาเป็นยังงี้ แต่ผมก็ไม่รู้จะจัดการกับเขายังไง ถ้าผมเอาเขาออก ผมก็ไม่มีเจ้าหน้าที่มานั่งทำงาน แต่เขาเป็นเจ้าหน้าที่ เขาควรอธิบายให้คนที่ไม่รู้”*** ***(ผู้จัดการคนไทย)***

บทสัมภาษณ์ - ความเห็นของนักลงทุนต่อการคอรัปชั่นในภาครัฐ

"ระดับของการคอรัปชั่นภายนอกระบบศาลเป็นสิ่งที่ทุเรศมากในประเทศนี้ ไทยเป็นประเทศที่แย่ที่สุดประเทศหนึ่งในเรื่องนี้ *เป็นการยากมากขึ้นเรื่อยๆสำหรับนักลงทุนต่างชาติที่จะลงทุนในประเทศที่มีการคอรัปชั่นอยู่ในระดับสูง ในอดีตนักลงทุนต่างชาติสามารถต่อรองกับการคอรัปชั่นในประเทศหนึ่งๆได้ และไม่เสี่ยงกับการฝ่าฝืนกฎหมายในประเทศตนเอง แต่ในทุกวันนี้* ***หลายๆประเทศได้เริ่มใช้กฎหมายที่ป้องกันห้ามปรามไม่ให้คนของตัวต่อรองกับเรื่องคอรัปชั่นในต่างประเทศ*** *ดังนั้นเมื่อคุณต้องเลือกที่จะลงทุนในประเทศนี้หรือประเทศนั้น และประเทศหนึ่งมีคอรัปชั่นน้อยกว่าอีกประเทศหนึ่ง สำหรับองค์กรของอเมริกา อังกฤษหรือออสเตรเลีย การปราศจากคอรัปชั่นในประเทศหนึ่งจะเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งในการตัดสินใจลงทุน"*

"ภาครัฐเป็นภาคที่น่าเป็นห่วงมากกว่าในเรื่องคอรัปชั่น การบีบเอาเงินใต้โต๊ะจากงานประมูลสัมปทาน มีตัวอย่างให้เห็นมากมายที่สนามบินสุวรรณภูมิ การจ่ายเงินใต้โต๊ะให้เจ้าหน้าที่รัฐเพื่อชนะประมูล เรื่องนี้เป็นปัญหาที่ใหญ่มากๆสำหรับนักลงทุนต่างชาติ เรื่องนี้มีอยู่ทั่วไปหมดทุกระดับในประเทศนี้ เมื่อไม่นานมานี้ประเทศไทยได้ถูกจัดอันดับโดย the Economist list ให้เป็นประเทศที่มีการคอรัปชั่นมากที่สุดเป็นอันดับ 4 ของโลก ไทยมีคอรัปชั่นมากกว่าอินโดนีเซียตามการจัดอันดับของ Transparency International *เรื่องนี้ย่อมบอกอะไรเราบางอย่าง และดูเหมือนจะไม่มีแรงจูงใจใดๆให้มีการจัดการกับปัญหานี้ในเมืองไทย"*

"ความโปร่งใสในภาครัฐ มีรายงานเยอะแยะไปว่า ธุรกิจไม่สามารถชนะประมูลได้ถ้าไม่ให้เงินโต๊ะโต๊ะ ดูอย่างสนามบิน *ถ้าคุณทำงานในบางภาคส่วนเช่น การประมูลงานโครงการสาธารณูปโภคของรัฐ เรื่องนี้ก็เป็นที่รู้กันดี และโชคร้ายก็เป็นที่ยอมรับกันด้วย ว่าคุณต้องทำอะไรบางอย่างนั้นเพื่อให้ชนะประมูล และถ้าคุณต้องจ่ายเงินนั้น ก็จะไม่มีใบเสร็จ ไม่มีเอกสารหลักฐาน นี่เป็นปัญหาที่แพร่ไปทั่ว นอกจากนั้นยังมีปัญหาเรื่องการล็อกสเป็ก ลูกค้าของเราส่วนใหญ่ไม่ร่วมประมูลงานรัฐบาล และเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องจำไว้ว่า ในสหรัฐอเมริกา และอังกฤษ การให้สินบนหรือสิ่งจูงใจเพื่อให้ได้มาซึ่งสัญญา ไม่ว่าจะเกิดขึ้นที่ไหนในโลกก็ตาม ถือเป็นความผิดทางอาญาในประเทศบ้านเกิด ดังนั้นบริษัทหรือบุคคลที่กระทำความผิดนั้นในต่างประเทศสามารถถูกตั้งข้อหาได้และถูกนำตัวมาพิจารณาคดีในประเทศบ้านเกิดได้ ถ้าเขาไปพัวพันกับพฤติกรรมแบบนั้น"*

"ในสหรัฐอเมริกา เขามี พรบ.ป้องกันการคอรัปชั่นในต่างประเทศ foreign corrupt practice act ซึ่งออสเตรเลียก็มีคล้ายๆกัน ในฐานะชาวต่างชาติที่มาทำงานเมืองไทย คุณต้องระมัดระวังอย่างมากสุดๆว่าคุณไม่ฝ่าฝืนกฎหมายเหล่านั้น สมมุติว่าเราร่วมอยู่ในการคอรัปชั่นในเมืองไทย รัฐบาลออสเตรเลียสามารถเอาผิดกับคุณได้แม้ว่าคุณจะอยู่นอกประเทศ และก็เหมือนกันสำหรับอเมริกา เรื่องนี้สร้างความลำบากกับเรามาก *คุณก็ต้องเลือกเอา ถ้าคุณทำงานในสภาพแวดล้อมแบบนี้ไม่ได้จริงๆ คุณก็ไม่มีอนาคตในการทำงานกับประเทศอย่างเช่นประเทศไทย หรือ อินโดนีเซีย เพราะธรรมาภิบาลในประเทศคุณเองเข้มงวดมาก จนทำให้คุณทำอะไรไม่ได้ ดังนั้นคุณก็ไม่ควรที่จะแม้แต่มาตั้งธุรกิจ*

ในเมืองไทยหรือในอินโดนีเซีย อย่างไรก็ตาม คุณจะยังสามารถรักษาธรรมาภิบาลได้ โดยใช้ลู่ทางที่เขาใช้กันในระบบเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหานี้ในการทำงาน"

"ที่กระทรวงพาณิชย์ คุณจะเดินเรื่องใดๆอย่างรวดเร็วไม่ได้ยกเว้นคุณจะจ่ายใต้โต๊ะให้ข้าราชการ คนหลายคนที่ผมรู้จักที่ไปกระทรวงพาณิชย์เพื่อทำอะไรบางอย่างที่เป็นหน้าที่ธรรมดาของกระทรวง เช่นยื่นเอกสาร หรือค้นรายชื่อบริษัท เขาจะไม่สามารถทำเรื่องเหล่านี้ได้ในกรอบเวลาที่สมเหตุสมผล ถ้าเขาไม่ให้สินบนข้าราชการ การคอรัปชั่นมันเกิดขึ้นที่ระดับล่าง แล้วมันก็แทรกซึมขึ้นไปข้างบนทุกระดับจนถึงระดับสูงสุด ทุกคนรู้ดีถึงความครอบคลุมของการคอรัปชั่นที่นี่ ซึ่งแทรกซึมไปทุกระดับ"

"นายกรัฐมนตรีคนใหม่ดูเหมือนจะสะอาด แต่ท่านอยู่ในตำแหน่งเพียง 12 เดือน ไม่พอที่จะกวาดล้างการคอรัปชั่นในประเทศนี้"

"ออสเตรเลียและอเมริกาก็มีคอรัปชั่น ทุกประเทศมีคอรัปชั่น แต่ไม่เหมือนที่ประเทศไทย ***ผมเคยทำงานในอินโดนีเซีย มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ และปัจจุบันนี้คือประเทศไทย ประสบการณ์เรื่องคอรัปชั่นที่นี่ของผมเลวร้ายยิ่งกว่าในประเทศอื่นใดที่กล่าวมา ผมรู้จักลูกค้าที่บ่นเรื่องถูกรีดไถ ปัญหาก็คือในทุกย่างก้าว คุณไม่สามารถทำอะไรได้เลยได้ทันเวลายกเว้นคุณจะจ่ายค่าน้ำร้อนน้ำชา ยกตัวอย่างเช่นที่กระทรวงพาณิชย์ หลายๆคนที่ผมรู้จักที่ไปที่กระทรวงพาณิชย์เพื่อทำเรื่องธรรมดาๆเรื่องมาตรฐาน เช่นการยื่นเอกสาร หรือค้นข้อมูลบริษัท เขาจะสามารถทำเรื่องเหล่านี้ได้ภายในเวลาอันสมเหตุสมผล เว้นแต่จะจ่ายสินบนให้ข้าราชการบางคน การคอรัปชั่นเกิดขึ้นที่ระดับต่ำขนาดนั้น และมันก็แทรกซึมขึ้นไปในทุกระดับ ทุกๆคนรู้ดีถึงการคอรัปชั่นที่ดำเนินไปในรัฐบาลประเทศนี้ มันแทรกซึมเข้าไปในทุกระดับ"***

"กรมศุลกากร ตรวจคนเข้าเมือง ตำรวจ คนส่วนใหญ่ที่ผมรู้จักได้จ่ายสินบนให้ตำรวจ การคอรัปชั่นในระดับต่ำเป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นว่าอะไรกำลังเกิดขึ้นในระดับที่สูงขึ้นเช่นกัน ในความเห็นของผม การคอรัปชั่นในระดับล่างแสดงว่าการคอรัปชั่นในประเทศนั้นเลวร้ายขนาดไหน *เพราะว่ามีการคอรัปชั่นในทุกประเทศในระดับสูง ในอเมริกา ในออสเตรเลีย ผมแน่ใจว่าไม่มีการให้สัญญาใหญ่ๆ โดยไม่มีการให้สินบนในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง* ***ความยากลำบากในประเทศไทยคือ มีการคอรัปชั่นในทุกๆระดับ ดังนั้นเมื่อคุณเดินไปบนถนน คุณก็อาจต้องเริ่มให้สินบนแล้ว"***

“ผมมีลูกค้าที่ปฏิเสธไม่ยอมทำธุรกิจเพราะมีการขอเงินสินบน ***สิ่งที่มักจะเกิดขึ้นคือ ถ้าข้อมูลแบบนี้แพร่ออกไปสู่สาธารณชน กระทรวงทบวงกรมที่เกี่ยวข้องก็จะโยนความผิดให้ข้าราชการคนหนึ่ง และอ้างว่าไม่มีอะไรเกี่ยวข้องกับ***

ลย”

“ทำไมชาวต่างชาติไม่โวยวายเรื่องคอรัปชั่นที่เจอในเมืองไทยหรือ ทำไมชาวต่างชาติจะยอมเสี่ยงเปิดโปงเรื่องคอรัปชั่นล่ะ ระบบที่นี่มีการคอรัปชั่นอย่างมาก มันไม่ควรเป็นความรับผิดชอบของนักลงทุนต่างชาติในการกวาดล้างการคอรัปชั่นในเมืองไทย มันควรเป็นความรับผิดชอบของรัฐบาลไทยและประชาชนคนไทย ใครจะแก้ปัญหานี้ ถ้าคนไทยไม่แก้ นักธุรกิจไทยคือคนที่มีอำนาจที่จะทำอะไรบางอย่างในเรื่องนี้ได้ ถ้านักธุรกิจปฏิเสธไม่ยอมเข้าร่วม การคอรัปชั่นก็จะไม่มี *นักวิชาการสามารถออกแถลงการณ์ได้ทุกอย่าง และสามารถบ่นว่าอุทธรณ์มากเท่าที่ต้องการ แต่การคอรัปชั่นจะดำรงอยู่ต่อไปตราบเท่าที่มีคนพร้อมจ่าย”*

“จริงอยู่ที่ว่าตอนนี้การคอรัปชั่นเป็นความจริงของชีวิตที่ธุรกิจต่างชาติต้องยอมรับเมื่อเข้ามาทำงานในเอเชีย แต่ทำไมถึงจะเปลี่ยนเรื่องนี้ไม่ได้”

“มีบางอย่างที่ไม่ดีสำหรับประเทศไทย การจราจรที่แออัด มลภาวะ ***การคอรัปชั่นที่ทุกคนต้องเจอ และก็ไม่ชอบ*** *ในสิงคโปร์ มีเรื่องแบบนี้น้อยกว่ามาก ในมาเลเซียก็น้อยกว่ามาก”*

“คนส่วนใหญ่ที่ผมรู้จักมีกระเป๋าพกสองใบ ใบหนึ่งเขาซ่อนไว้ อีกใบหนึ่งเขาใบแบ็งค์ร้อยไว้หนึ่งหรือสองใบ เผื่อไว้กรณีถูกตำรวจเรียกจับตอนฝ่าไฟแดงหรือขับรถเร็วเกิน”

“การคอรัปชั่นไม่ได้เกิดขึ้นเพราะมีคนจนมากมายในเมืองไทย ที่นี่มีคนรวยเยอะแยะ และพวกเขาควบคุมสิ่งที่เกิดขึ้นในประเทศนี้ โดยส่วนตัวแล้ว ผมรู้สึกโกรธมากที่มีคนที่รวยล้นฟ้าอย่างทักษิณในประเทศนี้ และวิธีการที่เขาเอาประโยชน์เข้าตัวโดยเอาคนที่ยากจนแสนสาหัสของประเทศไปแลก *คนที่ยากจนข้นแค้นเป็นที่สุด ผมโกรธมากไม่พอใจมากๆกับเรื่องแบบนี้ ผมได้เห็นรถเบ็นซ์ในกรุงเทพมากกว่าที่ผมได้เห็นในนิวยอร์ค ลอนดอน เยอรมัน ซิดนีย์ เมลเบิร์น มีรถ Mercedez และ BMW ที่นี่มากกว่าเมืองใหญ่ส่วนใหญ่ในชาติตะวันตก โดยส่วนตัวผมทนไม่ได้กับเรื่องแบบนี้ ในโลกนี้ผมก็มีความเป็นทุนนิยมมากเท่าคนอื่น แต่****การกระจายความมั่งคั่งในประเทศนี้มันน่าทุเรศ น่าอับอายจริงๆ”***

“ถ้าคนไทยคิดว่านี่เป็นเรื่องของกรรม ก็ไม่เป็นไร ผมไม่อยากชี้นิ้วกับคนไทยว่าคนไทยควรคิดยังไง แต่ถ้าเขาต้องการการลงทุน เขาต้องการคนจากภายนอกมาร่วมลงทุนในประเทศนี้ ไทยก็ต้องกวาดล้างพฤติกรรมที่ฉ้อฉลของตัวเอง ในเรื่องอย่างการคอรัปชั่น เงินส่วนใหญ่ที่ถูกจ่ายให้กับการคอรัปชั่นในประเทศนี้ไม่ได้ถูกจ่ายให้คนจน แต่ถูกจ่ายให้คนรวย คนที่รวยมากๆ”

“ประเด็นเรื่องคอรัปชั่นเป็นเรื่องที่น่าเป็นห่วง นักลงทุนต่างชาติส่วนใหญ่ เหตุเพราะพวกเขาถูกจับตามองโดยกระทรวงพาณิชย์ โดยกรมสรรพากร เหล่านี้เป็นต้น พวกเขาส่วนใหญ่จึงทำตามกฎหมาย ไม่เช่นนั้นบริษัทของเขาจะ

ประสบปัญหาจริงๆและเขาอาจติดคุก ดังนั้นบริษัทส่วนใหญ่ที่มีต่างชาติถือหุ้น ก็จะการดำเนินการที่ถูกต้อง แต่ก็มีอีกหลายๆบริษัทมากมายที่ไม่ได้ถูกตรวจสอบแบบเดียวกัน และบริษัทเหล่านั้นก็ไม่ได้ดำเนินการอย่างถูกต้อง"

"เกี่ยวกับประเด็นเรื่องการคอรัปชั่นและความโปร่งใส ขึ้นอยู่กับว่าบริษัทออสเตรเลียได้รับข้อมูลแค่ไหน ***บริษัทออสเตรเลียจำนวนมากไม่มีประสบการณ์ในเอเชีย*** *เรื่องนี้มีหลายระดับตั้งแต่การคอรัปชั่นอย่างเห็นกันชัดๆ จนถึงธรรมเนียมปฏิบัติทางธุรกิจ จนถึงการพัฒนาความสัมพันธ์ ซึ่งเราเองก็เห็นว่าเป็นระบบที่แฟร์และโปร่งใส และผมไม่คิดว่าคนที่มาที่นี่และคิดจะตั้งธุรกิจ เขาไม่สามารถคาดหวังที่จะตั้งธุรกิจแบบเดียวกับที่เขาจะทำในออสเตรเลีย มันต่างกัน วิธีการทำธุรกิจนั้นต่างกัน"*

*"แน่นอนว่า บางประเทศก็มีการคอรัปชั่นอย่างโจ่งแจ้ง และคุณไม่สามารถตั้งธุรกิจได้โดยไม่ต้องจ่ายให้นักการเมืองหรือตำรวจหรือคนที่เกี่ยวข้อง ผมคิดว่าประเทศไทยอยู่ที่ระดับคอรัปชั่นกลางๆ ผมไม่คิดว่าการคอรัปชั่นเป็นสิ่งกีดขวางไม่ให้บริษัทตั้งธุรกิจ แต่แน่นอนว่าธุรกิจของคุณจะเคลื่อนไปได้เร็วขึ้น ถ้าคุณมีคอนเน็กชั่นที่ถูกต้อง และ****คุณจะได้รับการพิจารณาต่างออกไปสำหรับการประมูลงานรัฐบาล ถ้าคุณมีคอนเน็กชั่นที่ถูกต้อง เรื่องแบบนี้ไม่ใช่การคอรัปชั่นเสมอไป มันเป็นเพียงการพัฒนาความสัมพันธ์ที่ดี"***

*"ถ้าการคอรัปชั่นเป็นตัวกีดขวาง มันก็กีดขวางทั้งเอเชีย ถ้ามันเป็นตัวกีดขวางสำหรับไทย มันก็ยิ่งกีดขวางมากขึ้นในเวียดนาม อินเดียและจีน ถ้ามีใครมาถามผม ผมจะบอกว่า****ประเทศไทยเป็นที่ๆมีความปลอดภัยมากกว่าที่จะไปและทำธุรกิจในด้านการคอรัปชั่น"***

"*ผมยื่นใบสมัครขอเป็นผู้อยู่อาศัยถาวรด้วยตัวเอง ไม่ต้องจ่ายสินบน เมียผมไปกรมที่ดิน ให้สินบนนิดหน่อยเพื่อลัดคิว แต่ไม่มากหรอก ผมชอบทำอะไรด้วยตัวเอง ผมไม่จำเป็นต้องให้สินบน แต่อย่าถามประธานของ GE หรือ General Motors ให้วิ่งติดต่อราชการด้วยตัวเองแบบผม หรือลูกน้องมากมายของเขาที่เป็นคนต่างชาติ พวกนั้นติดต่อราชการไม่เป็นหรอก นักธุรกิจตัวเล็กๆ เรียนรู้ที่จะทำเรื่องเหล่านี้ แต่มันจะเป็นเส้นโค้งการเรียนรู้ที่ยาวและชันมาก"*

"เป็นเรื่องยาก ยากมากๆว่าเราควรรับมือกับการคอรัปชั่นอย่างไร ***บางครั้งเราอาจต้องรอนานกว่าที่คาดหวังเพื่อทำอะไรสักอย่าง*** *เราทุกคนเรียนรู้วิธีการหลีกเลี่ยงปัญหาบางอย่าง นี่ไม่ใช่วิธีการที่เราชอบทำธุรกิจ แต่เป็นความจริงที่จะต้องมีความยืดหยุ่นในเอเชีย เรื่องนี้เป็นปัญหาสำหรับเรา"*

*"ประเทศไทยยัง OK นะถ้าเทียบกับมาเลเซีย ซึ่งเลวร้ายกว่ามากๆ กัมพูชาก็มีวิถีทางที่เป็นเอกลักษณ์ในการทำธุรกิจ ลาวนั้นยากจนมาก ส่วนพม่านั้นลืมไปได้เลย และ****สิงคโปร์ก็สะอาดหมดจดสุดๆบนเกาะทรายเล็กๆของตัวเอง แต่เขามีวิธีการในการไปทำสกปรกนอกเกาะของเขา*** *และอินโดนีเซียก็เหมือนกัน ทุกประเทศต่างกันไป คือมีวิธีการเฉพาะตัวในการทำธุรกิจ แต่มันก็กลับมาที่พื้นฐานเดียวกันและผลลัพธ์เดียวกัน คือเป็นเรื่องเกี่ยวกับว่า ใครได้อะไร เมื่อไร และที่ไหน และเท่าไร ในทั้งหมดที่กล่าวมานี้ ผมพอใจทำธุรกิจในเมืองไทย ผมว่าเมืองไทยดีที่สุด"*

"ผมไม่ยุ่งเกี่ยวกับการให้สินบน *มันเป็นกฎระเบียบที่เราไม่ได้เขียนไว้ว่าเราจะไม่จ่ายสินบน แม้จะพูดอย่างนี้ก็ไม่ได้หมายความว่าเราตั้งมาตรฐานทางศีลธรรมไว้ให้ตัวเองอย่างสูงส่ง ถ้าเราเชื่อว่ามีวิธีการที่ถูกกฎหมายที่จะให้ได้ผลลัพธ์มา เราก็ทำได้ แต่เราจะไม่จ่ายสินบน เราแจกของฟรีให้นักการเมือง ให้ตำรวจ โชคดีที่เราอยู่ที่นี่กับสยามพารากอน มีบางครั้งที่เราถูกกดดัน เราก็ไปหาสยามพารากอนแล้วเขาก็ช่วยจัดการปัญหาให้เรา เราได้รับอนุญาตจากบีโอไอ และเราได้รับอนุญาตจากกรุงเทพมหานครสำหรับใบอนุญาตประกอบการ และจากทุกหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง และทุกสิ่งทุกอย่างได้รับอนุมัติหมด เมื่อเราทำพิธีเปิด เขตปทุมวันบอกว่าเขาขอมาตรวจสถานที่หน่อย พอมาแล้วก็บอกว่า อันนี้ยังไม่ดีพอ คุณต้องทำอย่างนี้ คุณต้องทำอย่างนั้น และเราบอกว่าเราได้รับการอนุมัติจากทุกหน่วยงานแล้ว ดังนั้นเราก็ปฏิเสธไม่ยอมทำตาม แล้วเราก็ไปหาสยามพารากอน แล้วปัญหาก็หายไปในชั่วข้ามคืน แต่เรื่องนี้ไม่ได้เกิดขึ้นในประเทศไทยที่เดียว เรื่องคล้ายๆกันนี้ก็เกิดขึ้นในเกาหลีด้วย"*

"เรื่องที่จำเป็นต้องแก้ไข ***การคอรัปชั่นเป็นอุปสรรคใหญ่หลวง*** *ใหญ่มากๆ การคอรัปชั่นในภาครัฐ เป็นกันทั่วไปหมดในภาครัฐ และบางส่วนของภาคเอกชน แต่****มันเป็นวัฒนธรรมที่ฝังรากลึกที่นี่แล้ว*** *ผมเชื่ออย่างนั้น"*

"การคอรัปชั่นมีอยู่ในทุกๆรัฐบาลในโลก นี้ โชคร้าย ที่ประเทศไทยมีชื่อเสียงในเรื่องนี้เป็นพิเศษ แต่ผมไม่คิดว่าประเทศไทยเลวร้ายไปกว่ารัฐบาลอเมริกัน หรือรัฐบาลออสเตรเลีย เพียงแต่รัฐบาลออสเตรเลียซ่อนมันไว้เท่านั้น ***นี่เป็นเรื่องที่เปลี่ยนยากและต้องใช้ความพยายามอย่างมากเพื่อเปลี่ยนวัฒนธรรม และคุณเปลี่ยนวัฒนธรรมในชั่วข้ามคืนไม่ได้ ต้องใช้เวลาเป็นปีๆในการเปลี่ยนแปลง*** *โชคร้าย ที่วิธีการในการจัดตั้งรัฐบาล และวิธีการในการดำเนินการตามระบอบประชาธิปไตยของที่นี่ โดยส่วนตัวผมเชื่อว่า รัฐบาลตัดสินใจขึ้นอยู่กับปัจจัยที่จะทำให้ตนเองได้รับเลือกกลับเข้ามาใหม่ ถ้ารัฐบาลตัดสินใจในเรื่องยากๆอย่างนี้ ก็จะเป็นผลเสียกับตัวเองตอนเลือกตั้ง ก็เลยทำการเปลี่ยนแปลงไม่ได้ มันก็เลยเป็นวงจรอุบาทว์ นี่เป็นความเชื่อของผมเอง ผมไม่ได้บอกว่าเราควรอยู่เฉยๆและยอมรับมัน ไม่ใช่เลย เราควรพยายามเปลี่ยนแปลงมัน สิ่งที่ผมบอกคือมันเปลี่ยนได้ยากมาก มันจะไม่เกิดขึ้นในชั่วข้ามคืน* ***มันเป็นความเสี่ยงเมื่อคุณลงทุนในประเทศที่มีการคอรัปชั่นในระดับสูง"***

"ผมไม่เคยเจอการคอรัปชั่นใน 10 ปีที่ผมอยู่ที่นี่ ***แม้แต่ตำรวจ เขาก็รีดไถเงินจากผมด้วยเหตุผลที่ชอบธรรม คือผมทำอะไรบางอย่างผิด ผมขับรถเร็วเกินไป หรือเลี้ยวผิด แต่ในเวียดนาม ตำรวจจะเอาเปรียบจากสถานการณ์และรีดไถเงินจากคุณ*** *ในเมืองไทย ผมไม่เคยมีประสบการณ์แบบนั้น ตำรวจไทยได้เงินไปจากผมเมื่อมีเหตุผลให้ต้องเอา ดังนั้นผมก็ยินดีจ่าย เพราะไม่งั้นผมก็ต้องขึ้นโรงพักและจ่ายค่าปรับ ผมจะทำยังงั้นทำไม ผมจ่ายเงินให้ตำรวจดีกว่าผมไม่รู้สึกแย่เกี่ยวกับเรื่องนี้ แต่ในเวียดนาม ผมไม่พอใจ เพราะผมไม่ได้ทำอะไรผิด แต่ตำรวจจะหาเหตุผลมารีดไถผม และนี่คือความแตกต่าง ตามปกติแล้วตำรวจไทยไม่ได้รีดไถ"*

"เมื่อผมคุยกับเพื่อนคนไทยในภาคเอกชน ทุกคนเห็นด้วยว่ามีการคอรัปชั่นน้อยมากในภาคเอกชน เพราะเขาบอกว่าเราแข่งขันไม่ได้ เราต้องมีประสิทธิภาพมากขึ้น จึงมีความรู้สึกในเมืองไทยว่า การคอรัปชั่นได้ถูกจำกัดวงมากขึ้นเรื่อยๆ ด้วยเหตุนี้รัฐบาลชุดก่อนจึงถูกวิพากษ์วิจารณ์มาก เพราะการคอรัปชั่นเป็นไปได้ยากขึ้น แต่ภาครัฐนั้นเป็นคนละเรื่องกัน เพราะมีประวัติศาสตร์มายาวนาน ***การคอรัปชั่นที่เห็นชัดคือในเมกกะโปรเจ็ก และกรมศุลกากร รัฐบาลอาจ***

มีนโยบายที่ดี แต่การบังคับใช้ไม่ได้ผล รัฐบาลชุดก่อนนั้นโลภมาก และตัวทักษิณเองก็บ้าอำนาจ เขาต้องการควบคุมทุกสิ่งทุกอย่าง ไม่อนุญาตให้ใครมาร่วมแบ่งปันผลประโยชน์ ก็เลยเป็นส่วนทำให้เขาตกจากอำนาจ"

"ค่าน้ำร้อนน้ำชา ใช่ ถ้าจำเป็น และในหลายสถานการณ์ มันก็เป็นเรื่องจำเป็น ในฐานะบริษัทเราจัดการเรื่องนี้โดยตรงไม่ได้ ต้องผ่านผู้อำนวยความสะดวก หรือผ่านเอเย่นต์อะไรทำนองนั้น *เราไม่อาจถูกมองได้ว่า เราจัดการกับเรื่องแบบนี้โดยตรง มันสร้างปัญหาในการสื่อสารกับสำนักงานใหญ่ แต่ก็มีเวลาที่เราต้องตัดสินใจ เช่นตอนยื่นซองประมูล* ***เมื่อคุณต้องจ่ายเปอร์เซ็นต์เป็นค่าอำนวยความสะดวก คุณปิดบังบิดเบือนค่าใช้จ่ายก้อนนี้เป็นอย่างอื่นไม่ได้ บอกไม่ได้ว่ามันเป็นต้นทุนของผลิตภัณฑ์หรือบริการหรืออะไรก็ตาม คุณต้องบอกว่านี่เป็นเรื่องจำเป็น ถ้าเราต้องการประมูลงานชิ้นนี้ให้ได้"***

"ประสบการณ์ของเราในประเทศอื่น อินโดนีเซียก็เหมือนกัน อินเดียก็เหมือนกัน ในเอเชียถ้าคุณจำเป็นต้องทำอะไรบางอย่างอย่างรวดเร็วหรืออย่างมีประสิทธิภาพ คุณก็ต้องช่วยให้เรื่องมันง่ายเข้าไปตลอดทาง ในออสเตรเลียดูเหมือนจะไม่มีเรื่องอย่างนี้ ผมก็ไม่รู้ว่ามันต่างกันยังไง อาจจะเป็นเรื่องวัฒนธรรมก็ได้ ***คนออสเตรเลียไม่ทำ คุณก็เลยไม่คาดหวัง แต่ในประเทศอื่นๆ เขาทำกัน และเป็นที่ยอมรับ"***

"เรามีธุรกิจในอินเดีย เวียดนาม สิงคโปร์ มาเลเซีย เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเหล่านั้น ประเทศไทยถูกจัดอันดับไว้สูงมากในเรื่องคอรัปชั่น *ในอินเดีย โดยทั่วไปเป็นการสมยอมโดยรัฐบาลว่าเป็นค่าเอเย่นต์ สำหรับคนที่คุณจำเป็นต้องมีเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้ธุรกิจของคุณที่นั่น คนเหล่านี้ไม่ใช่คนนอก แต่คือข้าราชการ และค่าธรรมเนียมคือประมาณ 3% ของมูลค่างานที่คุณทำ* ***ในเมืองไทยมันอาจสูงถึง 10% ในอินโดนีเซีย ก็เหมือนกัน ข้อแตกต่างระหว่างอินโดนีเซียกับประเทศไทยคืออินโดนีเซียนั้นโจ๋งครึ่มมาก ในเมืองไทยยังไม่โจ่งแจ้ง แต่มีแน่ เงินใต้โต๊ะเป็นเรื่องปกติของเมืองไทย"***

"จากมุมมองทางธุรกิจ เราไม่พิจารณาเรื่องที่ขาดความโปร่งใสหรือการคอรัปชั่น เราได้ยินเรื่องนี้ แต่เราไม่เคยเข้าไปยุ่งเกี่ยว"

"สิ่งที่ต่างชาติกังวลในการตั้งธุรกิจในเมืองไทยคือ การคอรัปชั่น ความอืดอาดยืดยาดของระบบราชการ และงานเอกสาร มันทำให้ผมทำงานได้ช้าลง เพราะทุกอย่างต้องถูกแปลก่อน จนกว่าผมจะหาคนที่ไว้ใจได้ สำหรับปัญหาเรื่องการคอรัปชั่น ***คนของเราถูกตำรวจเรียกเป็นประจำ ผมเองก็ถูกตำรวจเรียกสองสามครั้งตอนขี่มอเตอร์ไซค์ คุณก็ต้องเลือกเอาว่ายอมจ่ายตำรวจ หรือให้ใบขับขี่เขาแล้วไปเอาคืนที่สถานีและจ่ายค่าปรับ แต่เรื่องที่คุณถูกตำรวจเรียกหยุด ดูเหมือนจะเป็นเรื่องตามใจชอบของตำรวจ แต่เรื่องนี้ไม่ใช่เรื่องใหญ่ ส่วนตำรวจมีประสิทธิภาพแค่ไหน ผมไม่รู้ ปัญหาใหญ่สำหรับผมคือเรื่องกรมศุลกากร"***

“ถ้านักลงทุนต่างชาติมาที่นี่โดยไม่ได้เปิดตาให้กว้างไว้ เรื่องคอรัปชั่นก็จะเป็นปัญหาใหญ่สำหรับเขา แต่ถ้าคุณมาจากสภาพแวดล้อมแบบยุโรป หรือออสเตรเลีย ความแพร่หลายของการคอรัปชั่นที่นี่เป็นเรื่องที่น่าห่วง คุณไม่เคยชินกับมัน ***ในออสเตรเลีย นักการเมืองถูกลงโทษเพราะยักยอกเงินค่าเดินทาง 1000 ดอลลาร์*** *เราไม่ได้พูดถึงล้านๆเหรียญ ผมเคยทำงานในสิงคโปร์และเดินทางมาแล้วทั่วเอเชียเป็นเวลาเจ็ดปีก่อนจะมาปักหลักทำธุรกิจในเมืองไทย ดังนั้นผมเข้าใจเรื่องนี้ดี แต่ผมคิดว่าคนที่มาที่นี่แบบไร้เดียงสา ฝรั่งที่ไร้เดียงสา เรื่องคอรัปชั่นก็คงทำให้เขาตาสว่างขึ้น และคุณก็จะต้องตัดสินใจว่า คุณจะไปทำตามเหมือนคนอื่นๆหรือคุณจะยึดมั่นในหลักการและบอกว่า ผมจะไม่จ่าย และคุณต้องยอมรับว่า ถ้าคุณไม่จ่าย เรื่องของคุณก็จะสะดุดหยุดนิ่ง จนกว่าจะมีการตกลงกันได้”*

“ผมไม่คิดว่าจะมีวันแก้ปัญหาเรื่องการคอรัปชั่นได้ ไม่ใช่ในชั่วอายุของผม *แต่ไทยก็ไม่ใช่ประเทศที่เลวร้ายที่สุด มันเกิดขึ้นในอินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม ธุรกิจไม่ได้หยุดลง แต่ถูกทำให้ล่าช้าลง คนไทยมีวิธีการตกลงกันเพื่อเลี่ยงปัญหา ถึงแม้จะมีการหยุดชะงักเป็นระยะๆ แต่มันก็มีเคลื่อนที่ด้วย”*

“เป็นเรื่องยากที่จะทำการกวาดล้างการคอรัปชั่นในเมืองไทย คุณต้องมีคนรุ่นใหม่เข้ามาทำงาน ก่อนที่คุณจะกำจัดคนเก่าๆออกไปได้ เพราะพวกเก่าๆแก่ๆนี่แหละที่ไร้ประโยชน์ ถ้าคุณจ่ายเงินเดือนตำรวจ 4000, 5000, 6000 บาทต่อเดือน แล้วคุณจับให้เขาไปอยู่ในสถานะที่เขาสามารถเพิ่มรายได้ได้สองเท่า โดยเก็บเล็กผสมน้อย แค่ 100 บาทที่นี่ อีกร้อยบาทที่นั่น ก็เป็นการยากมากที่จะหยุดเรื่องนี้ *และผมต้องบอกว่ามันเป็นเรื่องยากมากสำหรับตำรวจ ถ้าคุณจ่ายเงินน้อยนิดเดียว คุณก็ต้องคาดหวังว่าจะเกิดเรื่องแบบนี้ขึ้น นั่นคือธรรมชาติ ผมไม่รู้ว่าจะมีใครเอาตัวรอดได้ด้วยเงินเดือน 5000 – 6000 บาท ถ้ามีลูก และต้องให้ลูกไปโรงเรียน แคเค่าเช่าห้องหนึ่งห้องก็ปาเข้าไปเดือนละ 4000 บาทแล้ว* ***ผมไม่แน่ใจว่าเป็นเพราะช่องว่างของรายได้หรือเปล่าที่เป็นบ่อเกิดของคอรัปชั่น มันเป็นช่องว่างของโอกาส*** *ตำรวจไม่มีปัญญาส่งลูกไปเรียนโรงเรียนดีๆ เขาก็ต้องจ่ายเงินให้คนบางคนเพื่อให้ลูกเขาเข้าโรงเรียนดีๆ เขาไม่มีปัญญาส่งลูกเรียนได้ด้วยเงินเดือนปกติของเขา จากความเข้าใจของผม ใครๆก็อยากส่งลูกไปโรงเรียนดีๆกันทั้งนั้น ไม่มีใครอยากส่งลูกไปโรงเรียนวัด ยิ่งโรงเรียนดีเท่าไร คุณก็ยิ่งต้องจ่ายเงินมากขึ้นเท่านั้น ไม่ว่าจะใต้โต๊ะหรือบนโต๊ะเพื่อให้ลูกไปเรียนที่นั่น ถ้าตำรวจไม่ทำอะไรแบบนี้ เขาจะไม่มีวันส่งลูกไปโรงเรียนดีๆได้ ผมไม่ได้ยอมรับเรื่องนี้ แต่ผมเข้าใจ ผมเข้าใจได้ว่าทำไมมันถึงเกิดเรื่องแบบนี้ขึ้นได้ คนอย่างทักษิณของโลกนี้มีปัญญาส่งลูกไปโรงเรียนดีๆได้ ลูกค้าส่วนใหญ่ของเราก็ส่งลูกไปเรียนเมืองนอก และระหว่างคนอย่างทักษิณกับตำรวจธรรมดานั้นมีช่องว่างมหาศาล และในระหว่างช่องว่างนั้น ถ้าใครอยากจะส่งลูกไปโรงเรียนดีๆ เขาก็ไม่ควรต้องจ่ายเงินมากกว่าที่เขาสามารถหาได้ตลอดชีวิต”*

“เรื่องผลประโยชน์ในออสเตรเลียไม่ชัดเจนเหมือนในเมืองไทย ***ในเมืองไทยเป็นที่ยอมรับกันมากกว่าต้องหยอดน้ำมัน แต่ในออสเตรเลีย เขาไม่ยอมรับกัน*** *แต่จะบอกว่าในออสเตรเลียมีแบบนี้เกิดขึ้นไหม ถ้ามันเกิดมันก็ไม่โจ่งแจ้ง เรื่องนี้เป็นอุปสรรคในการที่ธุรกิจจะตัดสินใจมาเมืองไทย เพราะคนไทยเคยชินกับเรื่องแบบนี้ แต่นักธุรกิจต่างชาติยอมรับไม่ได้ ดังนั้นเรื่องนี้จะลำบากเสมอ บริษัทที่ประสบความสำเร็จในเมืองไทย ยอมรับว่านี่คือวิธีการทำธุรกิจปกติและมันไม่ถูกมองว่าเป็นเรื่องผิดกฎหมายเหมือนในออสเตรเลีย”*

"คอรัปชั่นจะเป็นปัญหาในประเทศไทยเสมอ และมันฝังรากอยู่ที่นี่ เป็นการยากที่จะทำธุรกิจภายใต้สภาพการณ์แบบนี้ คุณไม่จำเป็นต้องเกี่ยวพันกับการคอรัปชั่น แต่คุณต้องพร้อมที่จะรอให้ทุกอย่างล่าช้า มันเป็นความจริงของชีวิต *มันไม่ใช่สิ่งที่คุณชอบ และมีคนในประเทศนี้ที่พยายามปรับปรุงและหยุดยั้งการคอรัปชั่น แต่มันจะไม่หายไปในชั่วข้ามคืน ผมคิดว่าคอรัปชั่นเป็นปัญหาใหญ่มาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับนักลงทุนออสเตรเลีย ดังนั้นถ้าผู้ควบคุมด้านการเงินในบริษัทออสเตรเลียมองดูการลงทุนที่นี่ เขาต้องทำงานภายใต้กฎเกณฑ์ที่เข้มงวดในประเทศของตน ในทุกเรื่องทั้งเรื่องบัญชีเรื่องกฎหมาย เขาจะรับไม่ได้กับการคอรัปชั่นที่เกิดขึ้นที่นี่"*

"ผมพูดไม่ได้ว่าภาครัฐมีความโปร่งใส มันเป็นสิ่งที่สร้างความสับสน ดูเหมือนว่าวิธีคิดอย่างแรกคือผลตอบแทนส่วนตัวเหนือกฎหมายและกฎระเบียบ ความคิดที่ว่า ฉันจะได้อะไรเพื่อตัวฉันเอง แทนที่จะคิดว่า ฉันทำเรื่องนี้เพราะมีเหตุผลที่ถูกต้อง ความคิดนี้ดูเหมือนจะแพร่ไปทั่วในภาครัฐ"

"ทัศนคติเรื่องความโปร่งใสของประเทศไทยอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี ***แต่ก็มีบางระดับที่ต้องใช้เส้นสาย และถ้าคุณรู้จักคนที่ถูกต้อง คุณก็ใช้ทางลัดได้ คุณสามารถส่งอิทธิพลและเปลี่ยนสถานการณ์ได้ ในระดับหนึ่ง เงินและความยืดหยุ่นก็ประสานเข้าหากัน*** *ธุรกิจทุกแห่งเป็นเรื่องของความสัมพันธ์แม้แต่ในออสเตรเลีย แต่ในระดับกฎเกณฑ์ ทุกอย่างต้องเป็นไปตามกฎหมาย ออสเตรเลียมีกลไกทุกอย่าง ถ้าไม่พอใจก็เอาเรื่องกลับสู่คณะกรรมาธิการทบทวน และตัดสินตามการพิจารณาคดีที่เคยเกิดขึ้นมาก่อน และก็มีการตรวจสอบ รัฐบาลออสเตรเลียถูกตรวจสอบอย่างใกล้ชิด อย่างเข้มงวดที่สุดและเรื่องนี้ก็ได้ผล ในญี่ปุ่น เขาก็ทำธุรกิจกันโดยใช้ความสัมพันธ์ แต่กฎหมายก็คือกฎหมาย และมันมีความชัดเจนมาก และถ้าคุณถูกตัดสินจากกรมศุลกากรในญี่ปุ่นในเรื่องใดก็ตาม คุณก็ต้องทำตามนั้น ไม่มีทางชิกแซกได้ ไม่มีความยืดหยุ่นเลย ถ้ากฎหมายกฎเกณฑ์มีความชัดเจนตั้งแต่แรก คุณก็รู้แล้วว่าถ้าทำผิดจะโดนอะไร ถ้าคุณไม่ทำตามกฎ นั่นคือความเสี่ยงของคุณเอง แล้วคุณจึงยอมรับกฎ"*

"ความโปร่งใสในภาครัฐนั้นแย่มากๆ"

"ลูกค้าส่วนใหญ่ของเราอยู่ในภาคเอกชน มีอยู่ในภาครัฐบ้าง ในภาครัฐไม่ค่อยโปร่งใสเท่าไร ต้องทำงานเยอะเลยในการทำความเข้าใจเรื่องความสัมพันธ์เมื่อคุณติดต่อกับภาครัฐ ไม่ใช่แค่ความสัมพันธ์ภายนอกคือระหว่างเรากับลูกค้า แต่ต้องทำความเข้าใจในองค์กรของรัฐด้วย ใครคือผู้มีอำนาจและอะไรแบบนั้น ยกเว้นว่าคุณจะเข้าใจเรื่องนี้ ก็จะค่อนข้างยาก ***ถึงแม้ว่าธุรกิจของเราคือการยื่นประมูลงานแข่งขันกัน ก็จะเป็นการเสียเวลาเสียเปล่าๆ ถ้าคุณไม่เข้าใจเรื่องความสัมพันธ์ ใครที่มีความสำคัญ และที่คุณต้องสร้างความสัมพันธ์ด้วย เว้นแต่คุณจะรู้จักคนที่ถูกต้อง ก็ยากมากที่จะประมูล เป็นการเสียเวลาของคุณ*** *ยกเว้นคุณจะเข้าใจว่าความสัมพันธ์อยู่ที่ไหน และไม่ต้องสงสัยเลยว่า มีดีลหลายชั้นอยู่ในภาครัฐของไทย ส่วนภาคเอกชนนั้นไม่เท่าไร เพราะบริษัทที่เราทำธุรกิจด้วยมาจากอเมริกาหรืออังกฤษ คุณก็ยังต้องพยายามเข้าใจคน มีความสัมพันธ์ที่ดี แต่มีความโปร่งใสกว่ากันมาก"*

“ประเด็นเรื่องความโปร่งใส เรามีมาตรฐานเหมือนชาติตะวันตกทั่วไป ***ถ้าเราเสนอราคาอะไร ก็จะไม่มีต้นทุนซ่อนเร้นหรือข้อตกลงลับๆ*** *เราไม่เคยและเราจะไม่ทำธุรกิจในลักษณะที่มีการคอรัปชั่น* ***ในประเทศอื่นอาจไม่เรียกพฤติกรรมแบบนี้ว่าคอรัปชั่น แต่ในองค์กรชาติตะวันตก เราเห็นว่านี่คือการคอรัปชั่น”***

“มีช่วงหนึ่งที่ธุรกิจชะลอตัวลง เพราะนี่คือธุรกิจโทรคมนาคม *ดังนั้นในอดีตพวกนักธุรกิจจึงมีปัญหาในการแนะนำของใหม่ๆที่มีความริเริ่มสร้างสรรค์ เพราะรัฐบาลชุดก่อนมีส่วนร่วมอย่างมากในธุรกิจโทรคมนาคม* ***ที่ผ่านมาพวกนักธุรกิจจึงมีปัญหาในการขออนุมัติ*** *ยังไม่ใช่เวลาที่เหมาะสม คุณเข้าใจไหม รัฐบาลชุดก่อนสร้างอุปสรรคสำหรับนักธุรกิจไทย ตอนนี้เมื่อผมไปเมืองไทยเมื่อสัปดาห์ก่อน คนในวงการโทรคมนาคมมีความสุข ธุรกิจเริ่มเดินหน้า ตอนนี้ผมว่ามีบรรยากาศที่ยุติธรรมและเปิดกว้างมากขึ้นสำหรับอุตสาหกรรมโทรคมนาคม คือบริษัทที่ไม่ต้องมีสัมพันธภาพกับรัฐบาลก็สามารถชนะประมูลโครงการได้”*

“ความโปร่งใสเป็นสิ่งที่ขาดแคลนในทุกๆที่ในโลกโดยเฉพาะในภาครัฐ”

“ในฐานะฝรั่ง เป็นการยากมากที่จะพบอะไรที่โปร่งใสในกรุงเทพ เห็นได้ชัดว่าเรามีปัญหาเรื่องภาษา เอกสารทุกอย่างเป็นภาษาไทย *เราจึงต้องพึ่งงานแปล มันจึงไม่โปร่งใสเสมอไป เรายังคงมีข้อโต้แย้งกับหน่วยงานรัฐหลายแห่งว่าเราควรจ่ายภาษีขาเข้าแค่ไหน ดังนั้นผมจึงพูดไม่ได้ว่ามีความโปร่งใส มันไม่ชัดเจนสำหรับเรา มักจะมีหลายๆหน่วยงานรัฐที่มีอำนาจในเรื่องๆหนึ่ง”*

*“เรื่องคอรัปชั่น ถามว่าเราจะออกไปจากวงจรนี้ได้ไหม คำตอบคือ ได้ ขอย้อนนิดหนึ่งว่า วัฒนธรรม หรือว่าความเป็นอยู่ เอเชียนะ ประเทศเอเชียแล้วกัน ซึ่งมันเป็นวัฒนธรรมที่ต่างกับฝรั่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง คือ อเมริกัน โดยสิ้นเชิง เราต้องไปดูประวัติศาสตร์ แต่ไม่ต้องไปถึงไกลขนาดนั้น คือมันอยู่อย่างพี่น้อง อยู่อย่างอะไรมา ดังนั้น การพัฒนาของเรา พัฒนาแบบพี่น้อง เพื่อนฝูง คอนเน็กชั่น ตอนนี้พอเวลามันพัฒนาใหญ่ๆออกไป มันก็มีคนเกี่ยวข้องมาจากที่อื่น ซึ่งเราไม่ได้เรียนรู้หรอกว่า สิ่งที่เราจะทำให้มันถูกต้อง มันคืออะไร เราก็ยังยึดของเพื่อนฝูงพี่น้องมาก่อน อันนี้มันเป็นวัฒนธรรม ตอนนี้แหละครับ เป็นช่วงเวลาที่ดีที่สุดแล้ว ว่า ระยะเวลาหลายสิบปี ตั้งแต่เราพัฒนาอุตสาหกรรมมาเนี่ยะ เราก็ฝังลึก ไอ้เส้นสายโยงใยอะไรเนี่ยะ ก็เป็นบ่อเกิดของการเอารัดเอาเปรียบ โดยผ่านอำนาจ ก็คือ****การคอรัปชั่น เราก็รู้ว่า มันไปไม่รอด ขืนอย่างนี้ต่อไป ไปไม่รอด แล้วเป็นเรื่องใหญ่มาก มันลึกเข้าไป เหมือนกับเรากินข้าวทุกวัน มันเหมือนเรากินข้าว คอรัปชั่นคือข้าว ทีนี้ถ้าเป็นอย่างนั้นเนี่ยะ จะต้องแก้ไขจากเบื้องบน เราจะไปหวังให้ข้างล่างเนี่ยะ ผมว่า ไม่ได้ เพราะงั้นเบื้องบนนี่ก็คือ คนไหนที่จะมาปกครองประเทศไทยเนี่ยะ เราจะต้องมีการตรวจสอบ คือเราต้องไม่หยุดตรวจสอบ ต่อไป วิธีการจะมาเป็นรัฐบาลอย่างไร จะต้องมีองค์กรตรวจสอบที่แข็งแรง และผมคิดว่าต้องสร้างให้ได้*** *จะเป็นแบบไหนก็ตามเนี่ยะ จะต้องมีการตรวจสอบอย่างดี เพราะว่าในระบบประชาธิปไตยที่ไหนในโลก ถ้าเรายังอยากจะเป็นระบบประชาธิปไตย มันจะต้องมีระบบตรวจสอบที่ดี”(ผู้ประกอบการไทย)*

"ที่นี้ บทเรียนของประเทศไทยที่ผ่านมาเนี่ยะ ***ระบบตรวจสอบเอกชนไม่แข็งแรง ไม่ดี ไม่เป็นระบบอย่างแท้จริง*** *การพัฒนา หกเจ็ดสิบปีที่ผ่านมาเนี่ยะ เป็นการพัฒนาที่ค่อนข้างเป็นธรรมชาติมากเกินไป เพราะฉะนั้นเราก็เลยถูกตรวจสอบโดยทหารตลอดเวลา แล้วผมเชื่อว่า ถ้าไม่พัฒนา อีกสิบ สิบห้าปี ก็ปฏิวัติอีก มันก็คือระบบตรวจสอบบ้านเราที่ใช้อยู่วันนี้ จะไปโทษมันก็ไม่ได้ ในเมื่อ* ***มันอัตโนมัติ มันตรวจสอบกันเอง แต่เราใช้ทหารตรวจสอบ ก็เลยล้มรัฐบาล ตั้งกันใหม่"*** *(ผู้ประกอบการไทย)*

"ทีนี้ผมก็อยากจะสรุปว่า ***คอรัปชั่นมีจริง ต้องแก้จากข้างบน เหมือนครอบครัวนะฮะ ถ้าจะให้ดี พ่อต้องดีก่อน จะให้ลูกดี แล้วพ่อเลว มันเป็นไปไม่ได้ เพราะฉะนั้น รัฐบาลหรือคนที่มาปกครองใช้อำนาจเนี่ยะ ต้องดีเสียก่อน ต่อไปนี้ ถ้าตรงนี้สร้างไม่ได้ เราก็ต้องซัฟเฟอร์กับคอรัปชั่นต่อไปอีก เราอย่าได้ไปโทษใครเลย"*** *(ผู้ประกอบการไทย)*

"คำถามว่า คนรวยจะยอมให้มีความโปร่งใสไหม เพราะอาจมีการสูญเสียผลประโยชน์ มันมีคนรักษากฎกับคนทำตามกฎกับคนเขียนกฎ ถ้าคนเขียนกฎ แล้วให้คนรักษากฎกระทำตามปกติ ไอ้คนทำตามกฎก็ต้องทำตาม ผมยกตัวอย่างว่าประเทศไทย ถ้าเราปกครองตามระบบประชาธิปไตย คนเขียนกฎหมาย ผมว่าเป็นคนที่สำคัญที่สุด นั่นเบื้องต้นแล้วนะ เพราะกฎหมายออกมา ต้องเป็นที่ยอมรับก่อน คำถามผมคือว่า อดีตในตลอดเวลาที่ผ่านมา สภาผู้แทนมีบทบาทหรือเปล่า ไม่ใช่ เค้าเข้าไปเพื่อสู่อำนาจ ไม่ใช่เข้าไปเพื่อเขียนกฎหมาย เราไม่ได้เน้นการใช้กฎหมายในระบอบประชาธิปไตย มันผิดตั้งแต่บรรทัดที่หนึ่ง เพราะฉะนั้นทุกคนเข้าไปเป็น สส เพื่อไปเป็นรัฐบาลไง ไม่ใช่เข้าไปเป็น สส เพื่อสร้างกฎหมายมาปกครองประเทศ เอาล่ะ ผิด ต่อไปนี้สภาเข้าไปเนี่ยะ หน้าที่ต้องจำเอาไว้เลยนะ คุณต้องเขียนกฎหมายให้ได้ แล้วถ้ากฎหมายดี บรรทัดที่หนึ่ง กฎหมายดีเป็นที่ยอมรับ กฎหมายนั้นก็สู่การปฏิบัติ ไอ้ผู้ปฏิบัติก็ต้องทำให้ได้ อันนี้ก็สองขั้นตอนแล้วนะ กลับมาลูกที่สาม ลูกที่สามก็คือคนทั่วไปที่ไม่ได้สู่อำนาจนั้น ***จริงๆแล้วมนุษย์ทุกคนอยากทำตามกฎหมายทั้งนั้น เบื้องต้น แต่ที่ไม่ทำเพราะอะไรฮะ เพราะหนึ่ง กฎหมายเลว ผู้ใช้กฎหมายเลวไปอีก เพราะงั้นใครอยากจะเสียเปรียบล่ะ ผมถามหน่อยซิ ถ้าหากว่าผมทำดี ไอ้ข้างๆผมมันไปคอรัปชั่น ยัดเงิน แล้วมันค้าขายกัน มันได้เปรียบผม*** *อย่างสมมุติที่จอดรถเนี่ยะ ถ้าผิดกฎหมาย แล้วคนมาใช้รถบริการผม ไอ้ผมถูกกฎหมายแล้วไปจอดรถอยู่ข้างใน หรือแม่ค้า อยู่ริมฟุตบาทเนี่ยะถูกกฎหมายแต่ไปอยู่ข้างใน ไอ้ที่ผิดกฎหมายตั้งอยู่ริมฟุตบาทขายดีเป็นบ้าเลย แล้วผมจะทนไหวได้ยังไง ผมจะอยู่ในสังคมอย่างนี้ได้ยังไง ผมก็ต้องโกงเหมือนกัน ไม่โกงก็อยู่ไม่ได้ ฉันใดก็ฉันนั้น สมมุติว่าถ้ากลับกัน คนเขียนกฎหมายถูกต้อง จะเขียนยังไงก็แล้วแต่ ให้ใช้ฟุตบาทได้ รัฐบาลตำรวจก็มาดูแลให้มันถูกต้องเสีย ทุกคนก็แฮ๊ปปี้ เพราะทุกคนเคารพหมด ไอ้ภาพนี้จะเกิดเมื่อไหร่ล่ะ ผมอยากจะถามอย่างนี้ เพราะฉะนั้นมันต้องเกิดจากข้างบนลงมาข้างล่าง ข้างล่างนี้อยากทำถูกกฎหมาย คุณก็อยากทำถูกกฎหมาย ผมอยากให้แฟร์ ทุกคนดี ไม่มีใครอยากจะทำผิดหรอก ถ้ามันไม่เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบ ในเรื่องเดียวกันเนี่ยะ เห็นชัดเจนอย่างนี้ทุกคนก็แฮ๊ปปี้ใช่ไหม* ***คำถามคือจะมีข้างบนที่ดีสุดๆหรือถ้าข้างล่างไม่บีบขึ้นไป"*** *(ผู้ประกอบการไทย)*

*"ก็กลับมาที่ผมพูด คือ****ต้องมีเช็กแอนบาลานซ์ที่แข็งแรง*** *จริงไหมฮะ ต้องมีคนกลุ่มหนึ่ง หรือทุกคนต้องดูแลตัวเองอย่างคุณไม่แฮ๊ปปี้ คุณก็ต้องวอยซ์ ทุกวันนี้ ก็มีระบบค่อนข้างดีแล้ว เช่นมีระบบศาลปกครอง ถ้าคุณไม่พอใจ คุณก็ไปฟ้องศาล เดินเข้าไปเลย ไม่ต้องทนายด้วย เพราะศาลนี้ไม่ต้องใช้ทนายนะ คุณเดินเข้าไปเลย เขียนจดหมายหน้าหนึ่งคุณ*

ก็ฟ้องได้ อันนี้ต้องทำให้เกิด เป็นความรู้สึกที่ว่า ทุกคนต้องใช้ประโยชน์ได้ แล้วศาลก็ทำอย่างตรงไปตรงมา นี่เป็นช่องหนึ่งนะฮะ เพราะงั้นมีหลายๆช่อง ถ้าไม่พอใจ เราก็วอยซ์ได้ ต้องบอกได้ คือมันต้องพัฒนาขึ้นมานะฮะ ต้องช่วยกัน ผมคิดว่าจำเป็น" (ผู้ประกอบการไทย)

8. ข้อเสนอแนะจากนักลงทุนเพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย

1. ความจำเป็นที่ประเทศไทยต้องพัฒนาสู่อุตสาหกรรมมูลค่าเพิ่มและสังคมองค์ความรู้

จากการประมวลความเห็นของนักลงทุน ส่วนใหญ่มีความเห็นตรงกันว่า ประเทศไทยได้สูญเสียความสามารถในการแข่งขันสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตที่ต้องใช้แรงงานสูง ให้แก่จีน อินเดีย และเวียดนามไปแล้วอย่างชัดเจน นักลงทุนเห็นว่าประเทศไทยได้กลายเป็นศูนย์กลางการผลิตที่มีต้นทุนสูงขึ้นเรื่อย ดังนั้นจึงต้องพยายามดึงดูดอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ที่ใช้องค์ความรู้มากขึ้น เฉกเช่นเดียวกับสิงคโปร์และฮ่องกง อย่างไรก็ตาม นักลงทุนส่วนใหญ่เห็นว่าไทยไม่พร้อมที่จะแข่งขันในระดับนั้น เพราะไม่มีแรงงานที่มีทักษะ ไม่มีการศึกษาสำหรับประชากรทั่วไปเพื่อความพร้อมในการแข่งขัน

นักลงทุนเห็นว่าความสำเร็จในการพัฒนาประเทศไทยขึ้นสู่เทคโนโลยีระดับต่อไปขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาลไทย ถ้ารัฐบาลไทยปล่อยให้เป็นภาระของภาคอุตสาหกรรมโดยลำพัง นักลงทุนก็มีทางเลือกอื่นๆ และเขาก็จะไปประเทศอื่นซึ่งรัฐบาลเสนอเงื่อนไขที่ดีกว่า เช่นประเทศอินเดียซึ่งรัฐบาลให้แรงจูงใจอย่างสูงสำหรับอุตสาหกรรมไฮเทค และเวียดนาม ซึ่งให้แรงจูงใจอย่างสูงในด้านอิเล็กทรอนิกส์

ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นักลงทุนเห็นว่าเวียดนามและกัมพูชาจะเริ่มท้าทายประเทศไทยอย่างจริงจังในการดึงดูดอุตสาหกรรมการผลิตต้นทุนต่ำ โมเดลของเวียดนามที่ให้การศึกษาแก่พลเมืองอย่างเสมอภาคเป็นเวลาสิบห้าปี ได้รับการหยิบยกขึ้นมาว่า ส่งผลให้ประชากรเวียดนามมีคุณภาพอย่างเห็นได้ชัดและสามารถสื่อสารเป็นภาษาอังกฤษได้ ทำให้ง่ายต่อการทำธุรกิจของต่างชาติ

2. ข้อเสนอแนะต่อรัฐบาลไทย – ปฏิรูประบบการศึกษาไทย

ภาวะขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะด้านงานช่าง วิศวกรรม เป็นปัญหาเร่งด่วนในปัจจุบันในขณะที่ประเทศไทยเป็นแหล่งรวมอุตสาหกรรมการผลิตที่ต้องใช้ทักษะเหล่านี้ ส่วนปัญหาการที่บัณฑิตที่จบการศึกษาขั้นอุดมศึกษาส่วนใหญ่สื่อสารภาษาอังกฤษไม่ได้ดี ส่วนแรงงานไร้ฝีมือนั้นยิ่งขาดทักษะภาษาอังกฤษ ก็เป็นปัญหาที่ทำให้ไทยมีความเสียเปรียบอย่างยิ่งทั้งในด้านการทำงานให้กับบริษัทต่างชาติ หรือการผลักดันให้กิจการของคนไทยเข้าไปแข่งขันในระดับโลกได้ ด้วยเหตุนี้ นักลงทุนส่วนใหญ่จึงไม่คิดว่า ประเทศไทยจะมีศักยภาพในการแข่งขันในระดับสากล หากไม่มีการปฏิรูปการศึกษาเพื่อยกระดับทรัพยากรมนุษย์ของตนเอง

การพัฒนาคุณภาพคนด้วยการปฏิรูปการศึกษามีความสำคัญอย่างยิ่งยวดเพื่อฟื้นฟูความมั่นใจของนักลงทุน และทำให้ประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขัน ด้วยเหตุนี้นักลงทุนจึงเห็นว่าประเทศไทยต้องมีรัฐบาลที่มาจากการเลือกตั้งที่มีพันธะสัญญาต่อเศรษฐกิจที่ดีขึ้น ต่อความโปร่งใส ซึ่งลงทุนอย่างคลอบคลุมในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เพราะนี่คือจุดอ่อนที่สุดของประเทศไทย เวียดนามกับจีนช่วงชิงตลาดที่ใช้แรงงานถูกไปเกือบหมดแล้ว ประเทศไทยต้องให้การศึกษาแก่ประชากรเพื่อให้สามารถทำงานในภาคที่ใช้เทคโนโลยีสูงได้

นักลงทุนเสนอแนะว่า รัฐบาลต้องกันเงินไว้มากขึ้นเพื่อปรับปรุงการศึกษาและการฝึกอบรมสำหรับประชากรส่วนใหญ่ที่ยากจน คือควรให้การศึกษาฟรีในระบบการศึกษาของรัฐจนถึงระดับที่สูงพอเพื่อให้เด็กที่จบออกมามีคุณภาพและพร้อมสำหรับตลาดแรงงานที่ต้องการทักษะสูงขึ้นสำหรับอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ที่ต้องเป็นระบบการศึกษาของรัฐก็ เพราะมีคนจำนวนน้อยมากที่สามารถส่งลูกหลานไปเรียนในโรงเรียนหรือมหาวิทยาลัยเอกชนได้

การพัฒนาศักยภาพของประเทศเพื่อแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นจะไม่ประสบผลสำเร็จหากประเทศไทยไม่สามารถพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ขึ้นมารองรับได้ ในความเห็นของนักลงทุน การปฏิรูประบบการศึกษาควรเป็นไปเพื่อ

- สร้างคนไทยที่คิดเป็นและก้าวทันโลก ไม่ใช่คนที่ท่องจำเก่ง แต่แก้ปัญหาไม่ได้ และขาดความคิดริเริ่ม ซึ่งประเทศไทยต้องการคนที่มีคุณภาพและคิดเป็นเพื่อเข้าร่วมแข่งขันในตลาดโลก การศึกษาในเชิงนี้คือการเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรม เพื่อบ่มเพาะการกล้าแสดงออก การรู้จักความรับผิดชอบ และมีภาวะผู้นำ
- สร้างคนที่สื่อสารในภาษาสากลได้ คือภาษาอังกฤษ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในระดับโลก
- ระบบการศึกษาควรสนองตอบต่อความต้องการด้านบุคลากรของภาคอุตสาหกรรม เช่นผลิตช่างและวิศวกรให้เพียงพอ และพัฒนาบุคลากรที่มีทักษะสูงขึ้นในอนาคตเพื่อรองรับการพัฒนาสู่อุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีสูงขึ้น และการเป็นสังคมองค์ความรู้

อย่างไรก็ตาม นักลงทุนที่ได้อยู่ในประเทศไทยมานานและมีความเข้าใจประเทศไทยลึกซึ้ง ส่วนใหญ่ไม่คิดว่าประเทศไทยมีศักยภาพในการพัฒนาประเทศให้ขึ้นลำดับขั้นเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ที่ต้องใช้องค์ความรู้และเทคโนโลยีสูง เหตุผลคือระบบการศึกษาไม่ดีพอ ประชาชนส่วนใหญ่พูดภาษาอังกฤษไม่ได้ และระบบการศึกษาไทยไม่ได้สอนให้คนคิดเป็น เมื่อประกอบกับการขาดผู้นำที่มีวิสัยทัศน์ ที่พร้อมเสียสละ ที่พร้อมปราบปรามการคอรัปชั่น และยกระดับการพัฒนาประเทศให้บรรลุถึงศักยภาพที่พึงมี จึงยากที่จะคาดการณ์ได้ว่า ประเทศไทยจะสามารถเข้าร่วมในส่วนที่เป็นมูลค่าเพิ่มของเศรษฐกิจโลกได้

ผู้ประกอบการไทยเองก็เล็งเห็นถึงปัญหานี้ ว่าตลอดเวลาหลายสิบปีที่ผ่านมา ขณะที่ต้นทุนการผลิตในประเทศไทยสูงขึ้น ค่าแรงสูงขึ้น แต่ไทยไม่ได้พัฒนาคุณภาพแรงงานของตนเลย จนถึงปัจจุบันนี้ ขณะที่บุคลากรของจีนและอินเดียสามารถทำการลอกเลียนแบบทางวิศวกรรมหรือ reverse engineering ได้แล้ว เฉกเช่นเดียวกับญี่ปุ่นตอนสมัยเริ่มต้นพัฒนาประเทศ สำหรับไทยเองนั้น ไม่สามารถแม้แต่จะรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีหรือ technology transfer เพราะขาดบุคลากรที่มีคุณภาพ

ทั้งต่างชาติและไทยต่างก็ฝากความหวังไว้กับรัฐบาลไทยเพื่อแก้ไขปัญหานี้อย่างจริงจัง ด้วยความหวังว่าจะมีผู้นำที่เอาผลประโยชน์ของชาติเป็นที่ตั้ง กำจัดการคอรัปชั่น มีวิสัยทัศน์ และสามารถผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างตลอดรอดฝั่ง

บทสัมภาษณ์ - ข้อเสนอแนะของนักลงทุนเรื่องการปฏิรูประบบการศึกษาและการพัฒนาสู่สังคมองค์ความรู้และมูลค่าเพิ่ม

"สำหรับผมแล้ว ***ประเทศไทยต้องรื้อปรับโครงสร้างเสียใหม่ reengineer ในด้านรัฐบาลและระบบราชการ แต่มีคนมากเกินไปที่มีผลประโยชน์แอบแฝง คนเหล่านี้ต้องการให้เป็นไปแบบเดิม แม้แต่นักการเมืองก็เพียงแค่ทำแบรนด์ตัวเองใหม่ นาทีหนึ่งเขาเป็นไทยรักไทย อีกนาทีหนึ่งอาจจะกลายเป็นชาติไทย หรืออะไรอื่นๆ แต่ก็คือคนๆเดิม มีผลประโยชน์แอบแฝงเหมือนเดิม ประเทศไทยจำเป็นต้องมีผู้นำที่มีความสามารถเป็นผู้นำอย่างแท้จริง ที่เอาผลประโยชน์ของชาติในหัวใจ ไม่ใช่แค่ผลประโยชน์ของตัวเอง และสามารถผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างตลอดรอดฝั่ง ดูอย่างสิงคโปร์ เมื่อเขาถูกเตะออกจากมาเลเซีย เขาอาจจะจมหรือไม่ก็ว่ายน้ำ โชคดีที่เขามีผู้นำที่ผลักดันประเทศไปข้างหน้าด้วยวิสัยทัศน์ ประเทศไทยต้องการคนแบบนั้น ทักษิณอาจดูเหมือนผู้นำคนนั้นเมื่อห้าปีก่อน แต่คุณดูสิว่าใครที่รวยขึ้น ไม่ใช่ประเทศชาติ นักการเมืองไม่ควรสามารถทำสัญญาเชิงพาณิชย์กับรัฐบาลได้ จำเป็นต้องมีความเป็นผู้นำที่แท้จริงเพื่อผลักดันประเทศไปข้างหน้า คนที่เห็นแก่ผลประโยชน์ของประเทศก่อนผลประโยชน์ของตัว และกล้าทำในสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับประเทศชาติ"***

"ผมคิดว่าคุณต้องเปรียบเทียบประเทศไทยกับสิงคโปร์และฮ่องกง ประเทศเหล่านั้นคือคู่แข่งของคุณ *และอาจจะมากยิ่งขึ้นในอนาคต ขณะนี้ประเทศไทยได้กลายเป็นศูนย์กลางการผลิตที่มีต้นทุนสูงขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้น* ***คุณต้องดึงดูดอุตสาหกรรม/ธุรกิจที่ฉลาดมากขึ้น ใช้องค์ความรู้มากขึ้น ประเทศไทยไม่สามารถแข่งขันกับอินโดนีเซียและเวียดนามได้ในเรื่องของอุตสาหกรรมการผลิตหรือการประกอบราคาต่ำ คู่แข่งของคุณต่างจากในอดีตมากขึ้นเรื่อยๆ*** *และประเทศไทยก็กลายเป็นประเทศที่แพงมากขึ้นแล้ว ดังนั้นนักลงทุนที่มองหาต้นทุนราคาถูกเขาก็ไปหาที่อื่นกันแล้ว"*

"ผมมีลูกค้าที่กำลังจะย้ายจากประเทศไทยไปสิงคโปร์ *ผมเห็นลูกค้าผมเปรียบเทียบประเทศไทยกับสิงคโปร์* ***และบอกว่าแม้ว่าสิงคโปร์จะมีค่าครองชีพสูงกว่า แต่โครงสร้างภาษีของสิงคโปร์ดีกว่า และมีฐานความรู้ที่ดีกว่า*** *แต่สำหรับผมประเทศไทยกำลังจะสิ้นสภาพของการเป็นประเทศที่เหมาะกับอุตสาหกรรมการผลิตราคาถูกแล้วจริงๆ* ***แรงงานไทยจำเป็นต้องมีความพร้อมมากกว่านี้ มีทักษะดีกว่านี้ มีความรู้ดีกว่านี้เพื่อดึงดูดกิจกรรมในระดับสูงขึ้นมากกว่าที่เราเคยมีในอดีต ซึ่งตอนนี้ตกอยู่ในมือของประเทศอื่นๆเช่น จีน อินเดีย เวียดนาม ซึ่งกำลังเข้ามา และช่วงชิงเอาอุตสาหกรรมการผลิตต้นทุนต่ำไป แล้วคุณก็มีสิงคโปร์กับฮ่องกงอยู่ข้างบน ส่วนไทยเองนั้นถูกดันให้ต้องขึ้นไปข้างบน โชคร้าย ผมไม่คิดว่าไทยพร้อมที่จะแข่งขันในระดับนั้น คุณไม่มีแรงงานที่มีทักษะ ไม่มีการศึกษาสำหรับประชากรทั่วไป เพื่อความพร้อมในการแข่งขัน นับว่าเป็นโชคร้าย"***

"คุณควรเปรียบเทียบดูจีนกับอินเดีย อินเดียกับจีนอยู่ในเส้นทางการพัฒนาที่เหมือนกัน ***โมเดลของจีนคือเราจะผลิตมากที่สุด ดีที่สุด และถูกที่สุด*** *และก็มากกว่านั้นอีก* ***อินเดียตัดสินใจว่าเราอาจจะไม่ทำอย่างนั้น เราจะทำอุปกรณ์ที่ดีขึ้น เราจะให้พลังทางปัญญา intellectual power แก่คุณ เราจะออกแบบและเขียนซอฟต์แวร์ และให้คนอื่นทำด้านแรงงาน ผมคิดว่านั่นเป็นกลยุทธ์ที่ฉลาดกว่า เพราะคุณสามารถเพิ่มมูลค่าแก่บ้านที่มีพลังทางปัญญา คุณสามารถหา***

แรงงานราคาถูกได้เสมอ ดังนั้นผมจึงคิดว่าประเทศไทยไม่ควรมุ่งแข่งเรื่องแรงงานราคาถูกเสมอไป แต่ควรพยายามผลักดันยุทธศาสตร์ที่คุณจะสามารถเป็นศูนย์กลางด้านความเป็นเลิศทางวิศวกรรม ความเป็นเลิศด้าน R&D ด้านบริการทางปัญญา เพราะถ้าคุณดูการเติบโตของประเทศกำลังพัฒนา ครั้งหนึ่งออสเตรเลียเคยมีแรงงานราคาถูกมาก แต่อะไรล่ะคือสิ่งที่เพิ่มมูลค่าในสายโซ่แห่งมูลค่า มันก็คือ know how สิงคโปร์เป็น power house เขาไม่มีแรงงานราคาถูก"

***"ผมคิดว่าประเทศไทยมีศักยภาพ แต่ไม่ได้รับการพัฒนา เราจำเป็นต้องมีการลงทุนที่แท้จริงในคน ประสบการณ์ของผมคือ มักจะมีการพูดอย่างมาก แต่มีการกระทำจริงๆน้อยมาก** ประเทศไทยเป็นประเทศจริงๆ คน 60 กว่าล้านคน คุณมีศักยภาพมากจริงๆถ้าจะมีใครที่เก็บเกี่ยวมันได้ ก็จะวิเศษมากๆ ประเทศไทยควรจะได้เป็นอัญมณีแห่งศตวรรษที่ 21"*

"จากมุมมองของผม เราถูกดันขึ้นข้างบนสายโซ่เพื่อแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ซึ่งเราอาจไม่พร้อมที่จะแข่งขัน"

"เพื่อฟื้นฟูความมั่นใจของนักลงทุน และทำให้ประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขัน คุณจำเป็นต้องมีรัฐบาลที่มาจากการเลือกตั้ง ที่มีพันธะสัญญาต่อเศรษฐกิจที่ดีขึ้น ต่อความโปร่งใส ซึ่งลงทุนอย่างคลอบคลุมในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ของประเทศ เพราะนี่คือจุดอ่อนที่สุดของประเทศไทย เวียดนามกับจีนช่วงชิงตลาดที่ใช้แรงงานถูกไปเกือบหมดแล้ว ประเทศไทยต้องให้การศึกษาแก่ประชากรของตนเองเพื่อให้สามารถทำงานในภาคที่ใช้เทคโนโลยีสูงได้ ช่องว่างระหว่างระดับการศึกษาของประเทศมีอยู่สูงมาก ช่องว่างระหว่างเมืองกับชนบทก็ใหญ่มาก ดังนั้นรัฐบาลต้องลงทุนมากขึ้นในด้านการศึกษาและการฝึกอบรม เพื่อประเทศจะได้มีแรงงานที่พร้อมดึงดูดบริษัทต่างชาติที่ต้องการแรงงานที่มีการศึกษา"

***"ผมไม่คิดว่าประเทศไทยมีศักยภาพในการพัฒนาประเทศให้ขึ้นลำดับขั้นเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ที่ต้องใช้องค์ความรู้และเทคโนโลยีสูง เหตุผลคือระบบการศึกษาไม่ดีพอ ที่จริงแล้วมันย่ำแย่เอามากๆ มหาวิทยาลัยไทยไม่ได้ผลิตผู้จบการศึกษาที่มีคุณภาพ อย่างจีน อินเดีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์** ประเทศเหล่านั้นผลิตบัณฑิตที่มีการศึกษาสูงและพูดภาษาอังกฤษได้ มหาวิทยาลัยที่นี่ไม่ต่างไปจากระบบโรงงานมัธยมสักเท่าไร คือไม่ได้ผลิตคนที่คิดเป็น คนที่จบมาก็ไม่มีความสามารถด้านภาษาอังกฤษที่ดี ไม่ว่าคุณจะชอบหรือไม่ก็ตาม คุณต้องมีศักยภาพด้านภาษาอังกฤษเพื่อเข้าร่วมในตลาดโลก ในฐานะคนที่พูดภาษาอังกฤษ ผมโชคดี ภาษาอังกฤษเป็นภาษาพื้นเพของผม และเป็นภาษาธุรกิจที่คนส่วนมากในโลกเลือกใช้ ดูเหมือนว่าประเทศไทยจะปฏิเสธภาษาอังกฤษว่าเป็นภาษาที่ควรสอนในโรงเรียน ถ้าคุณโทรไปหาศูนย์ call-centre ในออสเตรเลียตอนนี้ เช่นของ Qantas คุณจะได้คุยกับ Bangalore คุณจะได้คุยกับคนอินเดียที่พูดภาษาอังกฤษสำเนียงออสเตรเลีย เมื่อคุณโทรหาใครสักคนในเมืองไทย แม้ว่าคุณจะกด 1 สำหรับภาษาอังกฤษ เขาก็ยังพูดภาษาอังกฤษไม่ได้"*

*"ไม่ว่าคุณจะสอนภาษาอังกฤษหรือไม่ ไม่ว่าคุณจะทำอะไรเกี่ยวกับระบบการศึกษาหรือไม่ คำถามก็คือ เราสามารถมีส่วนร่วมได้ไหม **ประเทศไทยสามารถเข้าร่วมในส่วนที่เป็นมูลค่าเพิ่มของเศรษฐกิจโลกได้ไหม คำตอบคือ ไม่ได้***

เพราะไทยไม่มีระบบการศึกษาที่เพียงพอหรือดีพอและประชาชนพูดภาษาอังกฤษไม่ได้ *คุณต้องมีระบบการศึกษาที่ดีและคุณต้องพูดภาษาอังกฤษ ถ้าคุณต้องการเข้าร่วม"*

"คนไทยทั่วไปที่เรียนจบ MBA จากมหาวิทยาลัยของออสเตรเลียหรืออังกฤษที่กลับมาเมืองไทยก็ยังมีภาษาอังกฤษที่ใช้ไม่ได้ *มีรายงานใน the Economist ประมาณปีหนึ่งมาแล้ว มหาวิทยาลัยต่างชาติจำนวนหนึ่งยอมรับว่าพวกเขาไม่แคร์เกี่ยวกับผู้สำเร็จการศึกษาที่กลับไปประเทศไทย หรือฟิลิปปินส์ หรือประเทศอื่นๆ ว่าจะมีคุณภาพดีพอไหม พวกเขาไม่ได้อยู่ในตลาดที่พวกมหาวิทยาลัยเหล่านี้แคร์ เขายอมรับว่าเขาเพียงรับนักศึกษาต่างชาติให้ผ่านมหาวิทยาลัยออกไปเท่านั้น โดยไม่คำนึงถึงคุณภาพ มหาวิทยาลัยในออสเตรเลียถูกจับได้ว่ารับนักศึกษาต่างชาติเพื่อจ่ายค่าเล่าเรียนเต็มที่ แล้วผลิตบัณฑิตที่ไร้คุณภาพ นี่คือปัญหาของมหาวิทยาลัยในออสเตรเลีย ทุกวันนี้ มหาวิทยาลัยต้องหาเงินด้วยตัวเอง ถ้ามหาวิทยาลัยไม่ผลักดันให้นักศึกษาจบๆออกไป พวกเขาก็จะมีปัญหา ผมยอมรับว่า**นี่เป็นความบกพร่องของมหาวิทยาลัย ประเด็นปัญหาคือถ้าเขารักษาคุณภาพอย่างเข้มงวด นักศึกษาต่างชาติจำนวนมากก็จะสอบตก** *แล้วมหาวิทยาลัยนั้นก็จะถูกมองว่าเป็นที่ๆเขาเอาปริญญาไม่ได้"*

"ประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งที่ในความเห็นของผม ผู้คนแคร์เกี่ยวกับชื่อบนใบปริญญามากกว่าการศึกษาที่แท้จริงที่เขาได้รับจากมหาวิทยาลัย *ผมรู้จักคนบางคนที่จบ MBA จาก Howard ซึ่งพูดภาษาอังกฤษแทบไม่ได้ ทำงานก็ไม่ได้เรื่อง"*

"อัตราคนรู้หนังสือที่นี่อาจจะดูสูง แต่มันเป็นภาษาไทย *และนอกประเทศไทย ไม่มีใครพูดภาษาไทย* ***ปัญหาคือถ้าคุณต้องการพัฒนาสู่เศรษฐกิจและอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูง และคุณต้องการขายบริการและสินค้าสู่ตลาดโลก ถ้าคุณต้องการมีส่วนร่วมในตลาดนั้น คุณจำเป็นต้องมีคนที่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้ดี ภาษาอังกฤษด้านธุรกิจ มีคนไม่มากนักในเมืองไทยที่ทำได้ เปรียบเทียบกับอีกหลายๆประเทศ เปรียบเทียบกับจีน อินเดีย อินโดนีเซีย*** *เมื่อผมไปประชุมในอินโดนีเซีย ผมสามารถพูดภาษาอังกฤษกับคนทุกคนห้องประชุม ไม่เป็นอย่างนั้นที่นี่ การสนทนาธุรกิจส่วนใหญ่ในประเทศไทยกระทำเป็นภาษาไทย และมักมีล่ามอยู่ด้วยเสมอ"*

"นอกจากปัญหาเรื่องภาษาแล้ว ยังจำเป็นต้องมีการมุ่งเน้นอย่างแท้จริงสำหรับทักษะที่มีคุณภาพเพื่อการผลิตในระดับสูง *ผมอาจจะบ่นเรื่องเมืองไทย เพราะผมหงุดหงิดกับประเทศที่ผมเห็นศักยภาพมหาศาล แต่ดูเหมือนประเทศไทยจะไม่ได้ทำอะไรกับศักยภาพนั้นเลย ยกตัวอย่างเช่น ในขณะนี้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ จำนวนชิ้นส่วน**โดยเฉลี่ยที่ผลิตในโรงงานในเมืองจีนมีปริมาณสามเท่ามากกว่าที่คนงานไทยผลิตได้ในเมืองไทย*** *เรื่องนี้น่าเป็นห่วง"*

"เมื่อเราพูดถึงการศึกษา ***ในชาติตะวันตก คน 60-70% อ้างว่าเขาอ่านหนังสือเมื่อมีเวลาว่าง ในเอเชียประมาณ 30-40-50% ในประเทศไทยตัวเลขคือ 5%*** *ถ้านี่ไม่ได้แสดงถึงสิ่งที่ผมพยายามพูดถึงเกี่ยวกับระดับการศึกษา ก็ไม่แน่ใจว่าอะไรจะแสดงได้ชัดเจนกว่านี้* ***คนที่มีการศึกษาอ่าน นั่นคือกระบวนการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง เมื่อมีคนอ่านหนังสือในไทยเพียง 5% ก็ดูเหมือนว่าจะมีอะไรบางอย่างที่ผิดไปอย่างร้ายแรงกับระบบการศึกษา"***

"ผมคิดว่านี่เป็นเรื่องเศร้า ผมรักประเทศนี้อย่างลึกซึ้ง แต่มีหลายสิ่งเหลือเกินที่ดูเหมือนโอกาสนั้นได้ถูกทำลายไป คนไทยเป็นคนทำงานหนัก แต่ระบบการศึกษาก็ทำให้พวกเขาล้มเหลว ผู้คนเป็นห่วงมากกว่าเกี่ยวกับสิ่งตบแต่งภายนอกมากกว่าเนื้อหาที่แท้จริง *และนั่นคือปัญหาสำหรับคนไทย"*

"ผมมีความสนใจในการศึกษามาก ผมเข้าใจว่ามหาวิทยาลัยที่นี่มีโครงสร้างค่อนข้างแตกต่างจากชาติตะวันตก เป็นโครงสร้างแบบห้องเรียนมากกว่า ***ผมถามเพื่อนว่า นักศึกษาจะโต้เถียงกับอาจารย์ในประเด็นหนึ่งๆหรือไม่ เขาตอบว่าไม่ คุณไม่กล้าทำอย่างนั้น ผมรู้สึกช็อกกับเรื่องนั้น ในทัศนะของผม งานของอาจารย์คือให้ข้อมูลเพื่อให้นักศึกษาเข้าร่วมในการถกเถียงในประเด็นนั้นๆ สิ่งนี้ไม่เกิดขึ้นในมหาวิทยาลัยที่นี่ คุณแค่นั่งเฉยๆ จดสิ่งที่อาจารย์เล็คเชอร์จนกว่าเขาจะเดินออกนอกประตู นี่มันน่าทุเรศมาก คนเราจะเรียนรู้ในสภาพแวดล้อมแบบนั้นได้อย่างไร*** *เป็นเรื่องเหลือเชื่อ"*

"ถ้าประเทศไทยยังดำเนินไปในวิถีทางที่เป็นอยู่ อนาคตก็จะยากมาก *มันเกือบเหมือนกับการมีนโยบายที่โดดเดี่ยว* ***มันจะล้าหลังทุกประเทศ*** *ประเทศจีนจะเป็นผู้นำโลกในด้านใดด้านหนึ่ง แต่ก็ยังมีช่องว่างให้ประเทศอื่นเข้าร่วมได้* ***แต่ประเทศไทยไม่ได้ทำในสิ่งที่ควรจะทำเพื่อให้แน่ใจว่าคนรุ่นต่อไปและคนรุ่นหลังจากนั้นจะสามารถเข้าร่วมในฐานะผู้มีบทบาทมีอำนาจอันแข็งแกร่งในตลาดโลก ผมเป็นห่วงเกี่ยวกับอนาคตของเมืองไทย เพราะตอนนี้มันดูเหมือนการเอาเท้าราน้ำ หากระบบการศึกษาไม่ได้รับการปรับปรุงแก้ไข สิ่งต่างๆที่นี่ก็จะไม่มีวันดีขึ้น"***

"ผมรักประเทศไทย และอีกเรื่องหนึ่งที่ผมเป็นห่วงเกี่ยวกับที่นี่คือนอกจากพระราชวงศ์ที่ทรงมีพันธะรับผิดชอบอย่างโดดเด่นแล้ว ดูเหมือนจะไม่มีกลุ่มคนที่แคร์เกี่ยวกับประเทศนี้โดยรวม มากพอที่จะทำอะไรบางอย่างเกี่ยวกับปัญหานี้ ผมคิดว่าคนที่รวยและมีอำนาจที่นี่แคร์เกี่ยวกับตัวเองเท่านั้น"

"คุณอาจมีคนเรียนจบปริญญาโทและปริญญาเอกมากมาย ผมสัมภาษณ์คนพวกนี้ ผมบอกให้เขาคิดถึงประเด็นปัญหาหนึ่ง บอกให้เขาคิดหาวิธีแก้ปัญหา เขาคิดไม่เป็น *ในขณะที่ธุรกิจของผมเป็นเรื่องเกี่ยวกับการคิดทั้งหมด และถ้าคุณคิดไม่เป็น และไม่สามารถปรับใช้ความรู้ของคุณกับปัญหาเฉพาะที่ลูกค้าเผชิญ* ***ปริญญาห้อยท้ายชื่อคุณก็ไม่มีความหมายอะไรสำหรับผม"***

"ผมสงสัยว่าระบบการศึกษาทำให้คนคิดไม่เป็น *เขาอ่านได้ เขาบอกคุณได้ว่าอะไรอยู่ที่นั่น แต่เขาไม่สามารถบอกคุณได้ว่ามีอะไรที่ไม่ได้อยู่ที่นั่น* ***เขาสามารถบอกคุณได้ในสถานการณ์มาตรฐาน ว่านี่คือผลลัพธ์ แต่ถ้าสถานการณ์ไม่ใช่มาตรฐาน เขาก็คิดไม่ได้แล้ว แต่สิ่งที่ไม่เป็นมาตรฐานนั่นแหละที่มีค่าสำหรับลูกค้าของเรา*** *เขาไม่สามารถปรับใช้ความรู้ที่มีเข้ากับสถานการณ์ที่เป็นจริงที่ลูกค้าของเราต้องเผชิญอยู่ทุกเมื่อเชื่อวัน* ***หรือถ้าเกิดมีบางอย่างเปลี่ยนแปลง พวกเขาก็งงเป็นไก่ตาแตก เขาไม่สามารถมองทะลุสถานการณ์ ซึ่งนั่นเป็นสิ่งที่เขาจำเป็นต้องทำ บ่อยครั้งผมพบว่าพวกเขาต้องการทำน้อยที่สุดและก็ไปเรื่อยๆตามน้ำ ซึ่งไม่ใช่คนที่เราต้องการ"***

"ปัญหาของแรงงานไทยไม่ใช่เรื่องทักษะสักเท่าไร แต่เป็นเรื่องการปรับใช้ความรู้ เกี่ยวกับการใช้ common sense สิ่งที่จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงน่าจะได้แก่ระบบการศึกษา ผมพบว่าคนไทยรอให้ถูกสั่งว่าจะให้ทำอะไร โดยทั่วไปเขาไม่มีความคิดริเริ่ม *มันมาจากระบบการศึกษา คนจำนวนมากมี MBA แต่พวกเขาไม่มี common sense และไม่อาจเป็นผู้นำที่ดีได้ คนไทยทำงานของตัวแบบเดิมๆซ้ำแล้วซ้ำอีก แต่ถ้าผมถามให้พวกเขาคิดท้าทายสิ่งที่ทำกันมา ให้ตั้งคำถามว่า มันถูกหรือเปล่า? ทำไมมันถึงผิด ตรวจอีกทีสิ ตรวจสองครั้งซิ ทำความเข้าใจว่าปัญหาคืออะไร ไม่ใช่ยอมรับทุกอย่างที่ถูกเขียนบนแผ่นกระดาษ ลองคิดดูสิว่า มันอาจจะผิดก็ได้ นี่เป็นเรื่องของการศึกษา"*

"คนไทยเรียนรู้และท่องจำเหมือนนกแก้ว แบบนี้ไม่ใช่เรื่องดี มันอาจช่วยให้เขาแค่เอาตัวรอดได้ แต่จะไม่ทำให้เขาก้าวหน้าไปได้เลยในท้ายที่สุด *ถ้าทำได้แค่นี้ก็อยู่บ้านทำการค้าหรืออะไรอื่นๆดีกว่า อย่าไปแข่งกับใครเลย"*

"การศึกษา การฝึกอบรมทักษะ ฯลฯ เป็นสิ่งจำเป็นเพื่อปรับปรุงความสามารถในการแข่งขันและฟื้นฟูความมั่นใจของนักลงทุน *แต่นั่นคือเรื่องระยะยาว มันจะไม่เกิดขึ้นในชั่วข้ามคืน"*

"ปัญหาสำคัญที่สุดที่ขัดขวางไม่ให้ประเทศไทยพัฒนาขึ้นบนสายโซ่การเพิ่มมูลค่า value added chain คือภาษาอังกฤษ เมื่อผมไปเวียดนามและกัมพูชา ผมพบคนอายุน้อยๆเรียนภาษาอังกฤษกันอย่างขมักเขม่น ในประเทศไทย คุณไม่พบความกระตือรือร้นแบบเดียวกัน *คนไทยจำนวนมากบอกว่า ใช่ เขาอยากเรียนภาษาอังกฤษ แต่ดู**เหมือนความพยายามแบบครึ่งๆกลางๆ** สถานการณ์สำหรับคนไทยส่วนใหญ่คือ หากเขาไม่ได้มาทำงานกับบริษัทอย่างเรา หรือได้ไปเรียนหรือทำงานเมืองนอก เขาก็ไม่ขวนขวาย ภาษาอังกฤษเป็นบางอย่างที่รู้ไว้ก็ดี และปัญหาหนึ่งคือในประเทศไทย รัฐบาลไทยบอกว่า ใช่ เราต้องส่งเสริมให้คนไทยเรียนภาษาอังกฤษ เพราะมันเป็นภาษาที่ใช้กันทั่วโลก โลกธุรกิจในปัจจุบัน และก็น่าจะเป็นอย่างนั้นต่อไป เพราะภาษาจีนนั้นยากเกินไป แต่ดูที่จำนวน อินวอยซ์ TOT บิลมือถือทั้งหมดเป็นภาษาไทย ไม่ใช่ภาษาอังกฤษกับไทย และนี่คือหน่วยงานรัฐบาล อย่างนี้ไม่อาจถือว่าเป็นการส่งเสริมให้คนไทยเรียนภาษาอังกฤษ"*

"ผมจัดงานประชุมสัมมนาเมื่อสัปดาห์ก่อนเรื่องทรัพยากรมนุษย์ ภาพที่ออกมานั้นแย่มาก *ไม่ใช่แค่ฝ่ายนายจ้างที่บอกว่า พวกเขามีความห่วงกังวลมากเกี่ยวกับศักยภาพของลูกจ้างคนไทย โดยเฉพาะลูกจ้างไทยที่มีทักษะสูง โดยเฉพาะความสามารถด้านภาษาอังกฤษ ทักษะด้าน IT skill ซึ่งอ่อนแอมาก งานวิจัยของธนาคารโลกยังมองดูจากมุมมองของลูกจ้างด้วย และ**ทั้งนายจ้างและลูกจ้างต่างก็เห็นพ้องกันว่า ภาษาอังกฤษของเราไม่ดี IT ของเราไม่ดี เราใช้ไม่ได้เลย เมื่อคุณมองไปรอบๆในภูมิภาคนี้ ประเทศไทยออกจะแย่กว่าอีกหลายๆประเทศ นี่เป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้Intel ตัดสินใจไปเวียดนาม เขาคิดว่าเขาหาคนไม่ได้"***

"ลูกชายผมถูกล่าตัวไปทำงานเสมอ เขาก็ไปสัมภาษณ์ดู เขาพูดได้สองภาษา มีสองสัญชาติ เป็นวิศวกรไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์และไอที เขาพูดถึงเงินเดือนเริ่มต้นที่ 250,000-300,000 บาท เพราะเขาหาคนไม่ได้"

*"เรื่องนี้เป็นเพราะ**ระบบการศึกษาของเมืองไทย ในช่วงเวลาอันยาวนาน ไม่มีการสร้างสมและพัฒนาระบบการศึกษาที่ถูกประเภท มากเกินไปในสิ่งที่คนไม่ต้องการ และไม่เพียงพอในสิ่งที่คนต้องการ** นั่นคือปัญหาที่เราเผชิญ นายจ้างประสบปัญหามาก ลำบากมากที่จะหาคนทั้งในระดับล่างและระดับบน มีคนมากๆ แต่ไม่มีคนเพียงพอที่มีทักษะที่เหมาะสม นี่คือปัญหาใหญ่"*

***"ข้อดีของไทยคือคนงานมีความภักดีต่อนายจ้าง นายจ้างคนจีนชอบคนดี** ลูกจ้างก็อยู่นาน 20 ปี 30 ปี พวกเขามีความภักดีมาก คนของผม พนักงานของผมเป็นคนที่วิเศษมาก เขาพูดภาษาอังกฤษได้ไม่มาก **จุดแข็งของลูกจ้างไทยไม่ได้อยู่ที่ทักษะอันสูงส่ง** คือเป็นแบบครอบครัวคนจีน **ซึ่งนั่นก็ดี** แต่นั่นเหมาะกับบริษัทไทย **แต่เมื่อคุณขยายเข้าสู่โลกของบริษัทข้ามชาติ มันก็ไม่เหมือนกันแล้ว พวกเขาต้องการคนอีกประเภทหนึ่งที่ต่างไปจากที่คุณพบเห็น** และนั่นคือปัญหาที่เราเผชิญอยู่"*

*"ปัญหาแรกคือ ประเภทของการศึกษาที่คุณมี ลูกชายและลูกสาวผมเพิ่มต้นด้วยการศึกษาแบบไทย ผมดีใจนะ เพราะเขาเรียนรู้ที่จะพูด อ่านและเขียนภาษาไทยซึ่งสำคัญมาก **ลูกสาวผมตอนอยู่โรงเรียน ครูสอนภาษาอังกฤษเป็นคนไทยที่พูดภาษาอังกฤษแทบไม่ได้ ลูกสาวผมรู้ดีกว่าครู และครูของเธอก็โกรธและลงโทษเธอ เพราะเธอบอกว่าสิ่งที่ครูสอนนั้นผิด และแน่นอนสิ่งที่ครูสอนก็ผิดจริงๆ หลังจากนั้นลูกสาวผมไม่ยอมไปโรงเรียน** เราเลยต้องย้ายเธอไปอยู่โรงเรียนนานาชาติ แล้วไปต่อที่ โรงเรียนมัธยมในออสเตรเลียชื่อ Geelong Grammar ตลอดชั้นมัธยม และต่อด้วยระดับมหาวิทยาลัยในออสเตรเลีย"*

***"ครูในออสเตรเลียและในประเทศไทยนั้นต่างกัน ครูออสเตรเลียบอกให้นักเรียนหาทางแก้ปัญหา ครูในไทยบอกคำตอบทุกอย่างให้นักเรียน นักเรียนเพียงแค่จดทุกอย่างตามที่ครูบอก แล้วจำไปตอบในข้อสอบ เขียนสิ่งที่ครูบอกลงไป เป็นอย่างนี้จนถึงระดับมหาวิทยาลัย** ในขณะที่ประเทศที่พัฒนาแล้ว เราใช้วิธีการแบบ Socrates ซึ่งครูถามคำถาม แล้วคุณก็ค่อยๆพบคำตอบด้วยการตอบคำถาม และได้รับการแนะแนวทางโดยครู แต่เป็นเพียงการแนะแนวเท่านั้น คุณไม่ได้ถูกสั่ง แต่คุณได้รับการแนะแนวทางสู่คำตอบ ดังนั้นคุณจึงเป็นคนที่สร้างวงล้อขึ้นมาใหม่ reinvent the wheel"*

*"ปัญหาใหญ่สำหรับระบบการศึกษาไทยคือ คุณใช้ระบบแบบขงจื้อ Confucian มากกว่าระบบ Socrates และไม่มีการปฏิรูปใดๆจนถึงทุกวันนี้ที่ได้ผลในการแก้ไขปัญหา ครูปฏิเสธระบบปฏิรูปเพราะครูเคยชินกับระบบการศึกษาแบบเก่า แม้ในโรงเรียนไทยที่ดีที่สุดบางโรงเรียน **ผมไม่รู้จักโรงเรียนไทยใดเลยที่มีการคิดแบบสร้างสรรค์และเป็นอิสระ ความเป็นผู้นำก็เป็นสิ่งที่ขาดแคลน เพราะไม่มีใครอยากยกมือขึ้น ไม่มีใครอยาก**นำ จึงเป็นเรื่องที่ยากมาก อย่างไรก็ตามในการสำรวจที่ผมกล่าวถึง ทักษะที่ขาดแคลนอย่างโดดเด่นที่สุดคือ ภาษาอังกฤษ และ IT และก็ยังมีประเด็นเรื่องความเป็นผู้นำและความคิดริเริ่ม ซึ่งก็ต่ำมากเช่นกัน ซึ่งเรื่องนี้เป็นสิ่งที่ฝ่ายบริหารสัมผัสได้"*

*"มีคนไทยที่มีความคิดสร้างสรรค์ **เพื่อจะเป็นสังคมองค์ความรู้ knowledge based society คุณจำเป็นต้องมีคนที่มีความรู้ สิงคโปร์ทำงานหนักมากเพื่อสร้างสังคมองค์ความรู้ สิงคโปร์อยากเป็นที่ 1 สู่เศรษฐกิจที่มีมูลค่าเพิ่มในด้าน***

เทคโนโลยีสูง และตอนนี้สิงคโปร์ก็กลายเป็นศูนย์กลางไบโอเทคของโลก *บริษัทวิจัยของสหรัฐบางแห่งได้ตั้งศูนย์วิจัยในสิงคโปร์ การศึกษาของสิงคโปร์เคยเป็นเหมือนการศึกษาไทย ดูเหมือนสิงคโปร์ไม่ได้ใช้วิธีการแบบ Socratic แต่ทำงานหนักด้วยระบบขงจื้อ* ***นายจ้างในสิงคโปร์บอกผมว่า พวกเขาปวดหัวมากเพราะคนงานของเขาไม่ยอมกลับบ้าน พวกเขาเอาแต่ทำงาน ทำงานและทำงาน พวกเขาบ้างาน ไม่ต้องการวันหยุด โดยทั่วไป ประเทศไทยไม่ใช่แบบนั้น*** *ผมคิดว่าสิงคโปร์จะไปถึงการเป็นที่ 1 การประเมินผลจาก World Economic Forum บอกว่า แม้ว่าสิงคโปร์จะมาเป็นที่ 1 หรือที่ 2 ในด้านความสามารถในการแข่งขัน แต่ในด้านความคิดสร้างสรรค์ เขามาเป็นอันดับที่ 15 นี่แปลว่าพวกเขาไม่ได้ดีนักในเรื่องความคิดสร้างสรรค์ แต่ผมคิดว่าเขาจะไปถึงจุดนั้น แย่หน่อยที่ไทยได้อันดับที่ 30 ของโลก”*

“มันขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาลไทย ว่าต้องการจะพัฒนาประเทศขึ้นสู่เทคโนโลยีระดับต่อไปหรือไม่ *ยกตัวอย่าง เช่น ถ้ารัฐบาลไทยต้องการสร้างเอกลักษณ์ในระยะยาว เพื่อจะมีเทคโนโลยีที่ไทยเป็นเจ้าของ รัฐบาลก็จะสนับสนุนอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมแบบนี้* ***ถ้ารัฐบาลไทยปล่อยให้เป็นภาระของภาคอุตสาหกรรมโดยลำพัง นักลงทุนก็มีทางเลือกอื่นๆ และเขาก็จะไปประเทศอื่นซึ่งรัฐบาลเสนอเงื่อนไขที่ดีกว่า”***

“มีหลายต่อหลายประเทศที่ให้แรงจูงใจด้านภาษี อินเดียก็มี และยังเป็นประเทศที่พูดภาษาอังกฤษ และก็มีนักลงทุนต่างชาติเริ่มกลับไปที่นั่นมากขึ้น ดังนั้นตอนนี้ ***อินเดียมีสภาพแวดล้อมที่สามารถแข่งขันได้อย่างสูงเปรียบเทียบกับเมืองไทย อินเดียต้องการพัฒนาเป็นประเทศไฮเทค เขาต้องการเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยี เขาอยากพัฒนา Microsoft ของตัวเอง นักลงทุนบางคนในอินเดียมีเงินมาก และเขาก็เข้าใจเทคโนโลยีนี้ และรัฐบาลก็ให้แรงจูงใจพวกเขาเช่นกัน”***

“สำหรับอุตสาหกรรมไฮเทค จะเป็นการดีที่สุดที่จะมี R&D ในออสเตรเลีย แต่ทำการผลิตที่ไหนก็ได้ในเอเชีย ประเทศที่จะได้เปรียบคือประเทศที่แรงงานมีความพร้อมที่สุด มีทักษะที่เป็นที่ต้องการ หรือต้องการเวลาสั้นที่สุดในการอบรม”

“ถ้าคุณต้องการให้ประเทศไทยเป็นสังคมองค์ความรู้ โดยมีฐานอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น คุณต้องกวาดล้างการคอรัปชั่นทั้งหมด และยกระดับมาตรฐานความเป็นอยู่ของคนทุกคน และกลายเป็นสิงคโปร์น้อยๆด้วยตัวเอง และคุณก็ต้องฉลาดขึ้นมากๆ คุณจะอยู่ในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานมากไม่ได้ คุณต้องมีอุตสาหกรรมที่เพิ่มมูลค่า เพราะสิ่งแรกที่จะเกิดขึ้นเมื่อคุณทำสิ่งเหล่านั้นคือ ต้นทุนของทุกอย่างจะสูงขึ้น *ด้วยเหตุนี้สิงคโปร์ถึงได้มีปัญหามาก เขาทำได้เพียงบางอุตสาหกรรมเท่านั้น เขาไม่มีที่ดิน ต้องนำเข้าทุกอย่าง ดังนั้นจึงต้องเพิ่มมูลค่าในทุกสิ่งที่ทำ ดังนั้นแรงงานจึงต้องฉลาดมาก”*

“ผมไม่คิดว่าประเทศไทยมีศักยภาพที่จะพัฒนาตัวเอง เพราะผมไม่คิดว่าระบบการศึกษาดีพอ ผมคิดว่าคุณมีบัณฑิตที่จบออกมาอย่างไม่มีคุณสมบัติ ไม่ใช่คนที่จบการศึกษาจริงๆ ไม่ใช่มาตรฐานเดียวกับคนที่จบการศึกษาในประเทศอื่นๆ *ด้วยเหตุนี้คนไทยจึงส่งลูกหลานไปเรียนนอกประเทศไทย คุณอาจมีมหาวิทยาลัยดีๆบ้าง อย่างจุฬาลงกรณ์ อะไรแบบ*

นั้น แต่คุณก็ยังอาจมีคนที่จบออกมาพร้อมปริญญาวิศวะ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับบัณฑิตในประเทศอื่น เขาทำอะไรได้มากกว่าบัณฑิตไทยเยอะมาก ในประเทศไทย บัณฑิตทำงานไม่ได้มาก พวกเขาขาดความรู้ที่เป็นจริง และขาดทักษะภาษาอังกฤษด้วย มีมหาวิทยาลัยมากมายในเมืองไทย แต่น้อยเหลือเกินที่มีคุณภาพดี ABAC มีคุณภาพดี แต่ก็แพงมาก"

"ถ้าประเทศไทยต้องการเคลื่อนขึ้นบนต้นไม้ของการเพิ่มมูลค่า รัฐบาลต้องลงทุนด้านการศึกษา คุณต้องมีบัณฑิตที่ฉลาดมากขึ้นที่ทำงานเป็น ผมรู้ว่ามีบัณฑิตมากมาย แต่พวกเขาไม่ฉลาด *สิ่งที่คุณต้องมีคือส่วนผสมของความฉลาดและการศึกษาที่ดีขึ้น"*

"ผมคิดว่ามาตรฐานขององค์ความรู้ในคนที่จบการศึกษาจากโรงเรียนหรือมหาวิทยาลัยในเมืองไทยไม่สามารถนำไปเปรียบเทียบกับประเทศอย่างสิงคโปร์ได้ ถ้าคุณเปรียบเทียบเด็กเรียนจบมัธยมปลายในสิงคโปร์ พวกเขาจะมีฐานความรู้ที่ดีกว่าและกว้างขวางกว่าเด็กที่เรียนจบมัธยมปลายในเมืองไทย และโดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับโรงเรียนนอกกรุงเทพ ถ้าคุณอยู่ในต่างจังหวัด ซึ่งคือที่ๆคนส่วนใหญ่อยู่กัน มาตรฐานนั้นแย่เอามากๆ"

"ผมรู้ว่า BOI กำลังมุ่งที่อุตสาหกรรมการบริการ เพื่อส่งเสริมนักลงทุนในภาคบริการ เพราะ BOI ตระหนักว่าไม่สามารถมุ่งเน้นอุตสาหกรรมการผลิตที่ใช้แรงงานอย่างเดิมเพื่อเป็นแหล่งที่มาของความมั่งคั่งของชาติได้อีกต่อไปแล้ว เรื่องนี้จำเป็นต้องทำ แต่ก็อีกนั่นแหละ ***การศึกษานั้นต้องทำควบคู่ไปกับการพัฒนาภาคบริการ และนั่นจำเป็นต้องใช้การลงทุนมหาศาล และการลงทุนนั้นจะต้องใช้อย่างมีประสิทธิภาพ หมายความว่าจะให้นักการเมืองผ่องถ่ายเงินนั้นไปซื้อเสียงในชนบทไม่ได้ ด้วยการเลือกโรงเรียนหรือกลุ่มครูที่จะได้รับเงินนั้น*** *เหล่านั้นคือสิ่งที่เกิดขึ้นในอดีต"*

"ถ้ารัฐบาลไทยซีเรียสเกี่ยวกับการเคลื่อนประเทศขึ้นสายโซ่แห่งมูลค่า ก็ให้การศึกษาเด็กๆในโรงเรียน สอนภาษาอังกฤษเขา และถ้าเขาได้เรียนภาษาอังกฤษในชั่วหนึ่งอายุคน ก็จะเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก จะมีคนที่พูดภาษาอังกฤษเป็น และนั่นจะช่วยในการทำธุรกิจกับชาวต่างชาติ *ไม่ใช่แค่ชาวออสเตรเลีย นั่นคือที่ๆต้องเริ่มต้น ในโรงเรียน ให้เด็กๆเรียนภาษาอังกฤษ ผมกำลังพูดถึงโรงเรียนไทย ไม่ใช่โรงเรียนนานาชาติ* ***มีคนจนเต็มไปหมด พวกเขาไม่มีปัญญาส่งลูกๆไปโรงเรียนเอกชน พวกเขาส่งลูกไปโรงเรียนรัฐบาลใกล้บ้าน"***

"นี่เป็นภาพใหญ่ที่สำคัญมาก ***ข้อเท็จจริงที่ว่าแรงงานไทยเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้วอื่นๆ จัดว่าค่อนข้างด้อยการศึกษา และไม่มีประสบการณ์กับกระบวนการทางธุรกิจ ดังนั้นสิ่งที่มักจะเกิดขึ้นก็คือ คนงานพอใจและสบายใจกับการทำงานเฉพาะทาง และไม่สามารถทำงานได้หลายๆอย่าง*** *เช่นถ้าคุณเป็นนักบัญชี คุณก็ทำแต่บัญชี ถ้าคุณเป็นช่างเชื่อม คุณก็ทำแต่งานเชื่อม อะไรแบบนี้ ดังนั้น* ***ก็มีความชำนาญเพียงมิติเดียว*** *ซึ่งก็หมายความว่า คุณต้องใช้คนจำนวนมากกว่าในประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งคนมีการศึกษาดีกว่า และเข้าใจกระบวนการธุรกิจดีกว่า แต่เมื่อเวลาผ่านไป ก็จะมีการเปลี่ยนแปลง เพราะคนอย่างเราก็จะให้การศึกษาคนงานของเรา แต่ผมคิดว่าตอนนี้นี่คือปัญหาสำคัญ คือคนไทยไม่มีประสบการณ์ทางธุรกิจอย่างที่เรามีสะสมมาเป็นเวลาหลายๆปี"*

“ดังนั้นสำหรับรัฐบาลไทย คำถามเรื่องการศึกษาสำหรับคนรุ่นต่อไป คนที่ผ่านเข้ามหาวิทยาลัยแล้วมีโอกาสมากขึ้นที่จะมีส่วนร่วมในกระบวนการธุรกิจมากขึ้นและมีทักษะหลายๆด้าน ออสเตรเลียผ่านช่วงเวลาแบบนี้มาเมื่อ 15 – 20 ปีก่อน ในสมัยก่อนคนๆหนึ่งก็ทำงานอย่างเดียว เดี๋ยวนี้แรงงานมีทักษะหลายอย่าง มันจะเกิดขึ้นกับไทยในอนาคต และถ้าคุณทำอะไรกับระบบการศึกษาได้เพื่อช่วยให้กระบวนการนี้เร็วขึ้น ก็ขอให้ทำ”

“ภาวะวิกฤตใกล้เข้ามาทุกที และสภาพการณ์ก็แย่ลงทุกวัน *เพราะประเทศไทยจะดึงดูดได้แต่การรับจ้างผลิต พวกนั้นจะไปในประเทศที่สามารถจ่ายค่าจ้างขั้นต่ำที่น้อยที่สุดให้แก่คนงาน พวกเขาอยู่ในเวียดนามตอนนี้ ซึ่งค่าจ้างขั้นต่ำไม่ถึงครึ่งของไทย* ***คนอย่างพวกเราถือว่าประเทศไทยเป็นบ้านของเรา เราต้องการให้ประเทศไทยประสบความสำเร็จ แต่มันหมายถึงการเปลี่ยนแปลงระบบการศึกษาและการฝึกอบรมในระดับรากฐาน คุณต้องคิดล่วงหน้า คิดไปไกลในอนาคต*** *ไม่มีประโยชน์ที่จะคิดถึงแต่ปัจจุบัน หรือคิดถึงแต่อาหารจานหนึ่งตรงหน้าคุณในแต่ละวัน* ***คุณต้องคิดถึงระยะยาว และมันหมายถึงการลงทุนในการวิจัยและพัฒนา และยกระดับทักษะของวิศวกรและนักออกแบบอุตสาหกรรม”***

“สิ่งท้าทายสำหรับประเทศไทยเสมอคือการศึกษา ผมหมายถึงเรื่องวัฒนธรรม *เมื่อผมสอนที่ธรรมศาสตร์ ปริญญาโทด้านการตลาดและนักศึกษา MBA ในฐานะอาจารย์ศาสตราจารย์ ผมพยายามสอนให้นักศึกษาตั้งคำถามกับสิ่งที่ผมพูด คุณคงเข้าใจนะว่ามันยากแค่ไหน ผมจะใช้วิธีการแบบ Socrates วิธีการสอนแบบอเมริกาที่นักศึกษาจะต้องท้าทายในสิ่งที่อาจารย์พูด และมันก็ยากมากจริงๆ แต่คุณจะชื่นใจมาก เมื่อคุณสามารถพัฒนานักศึกษาได้จากที่เคยนั่งเฉยๆ รอให้อาจารย์ป้อนข้อมูล แล้วท่องข้อมูลนั้นให้อาจารย์ฟัง จนถึงการที่เขาคุยกับคุณ ท้าทายคุณ และท้าทายเพื่อนนักศึกษาด้วยกัน ในช่วงเวลาหนึ่งปี การที่ได้เห็นนักศึกษาเปลี่ยนแปลงภายในเวลาหนึ่งปีเป็นสิ่งที่น่าทึ่ง มีคนสองคนที่ทำไม่ได้ แต่ส่วนใหญ่ทำได้ และการทำเช่นนี้เป็นสิ่งท้าทายสำหรับประเทศไทย* ***หากคนไทยไม่สามารถฝ่าข้ามปัญหาด้านวัฒนธรรมข้อนี้ ประเทศไทยจะไม่มีวันแข่งขันได้ ไม่มีวัน เพราะเมื่อคนที่อายุน้อยกว่าไม่ท้าทาย ไม่ตั้งคำถามกับคนที่อายุมากกว่า เมื่อไม่มีคนกล้าพูดเกี่ยวกับปัญหา เพราะกลัวเสียหน้า หรือกลัวความขัดแย้งภายในกลุ่ม ก็จะมีปัญหาใหญ่หลวงสำหรับประเทศไทยในเรื่องความสามารถในการแข่งขัน และวิธีเดียวที่สามารถเปลี่ยนแปลงเรื่องนี้ได้คือระบบการศึกษา*** *และระบบการศึกษาก็มีการแบ่งชั้นกันเหมือนส่วนอื่นๆของประเทศ ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีการแบ่งชั้นกันมาก และนี่คือสิ่งที่ท้าทายสำหรับประเทศไทย* ***โดยส่วนตัวผมไม่คิดว่า เป็นไปได้ที่ไทยจะแข่งขันกับจีนหรือประเทศอื่นได้ มันเป็นไปไม่ได้*** *ยกเว้นนักเรียนไทยจะออกจากประเทศไทยไปมหาวิทยาลัยในเมืองนอก หรือไปมหาวิทยาลัยในเมืองไทยที่มีศาสตราจารย์ต่างชาติมาสอน* ***นักศึกษาไทยจะไม่มีวันถูกท้าทายในวิถีทางที่จำเป็นเพื่อให้พวกเขารู้จักวิธีคิดที่สำคัญยิ่ง และสามารถทำงานในสภาพแวดล้อมของการแข่งขันได้ นี่เป็นประเด็นปัญหาสำหรับประเทศไทยมากกว่าประเทศอื่นใดในเอเชีย ประเทศไทยเป็นสังคมที่แบ่งชนชั้นกันมาก และมันคือองค์ประกอบของสิ่งเหล่านี้ทั้งหมด ไม่ใช่แค่เรื่องหน้า ปัจจัยต่างๆทั้งหมดนี้คือบ่อเกิดของปัญหา”***

“จีน อินเดียและเวียดนามมีโอกาสมากกว่าที่จะมีความคิดริเริ่ม ผมไม่ได้บอกว่าคนของเขาฉลาดกว่า คุณก็มีคนฉลาดที่นี่ ที่จะนั่งนิ่งเงียบไม่พูดไม่จา แม้ว่าสิ่งที่เขาได้ยินจะเป็นสิ่งที่ผิดอย่างมาก *เพราะคนที่พูดผิดอายุ 45 และคนที่*

ฉลาดกว่านั้นอายุ 23 และผมสามารถให้ตัวอย่างคุณ 100 ตัวอย่าง ในประเทศจีน ไม่มีเรื่องแบบนี้ การแข่งขันมีสูงมาก และผมแน่ใจว่ารัฐบาลเข้าใจเรื่องนี้ และหลายคนในรัฐบาลก็ได้รับการศึกษาจากเมืองนอก เขาเข้าใจเรื่องนี้ และมีคนจำนวนมากในบริษัทใหญ่ที่เรียนมาจากเมืองนอก และเขาจะเข้าใจเรื่องนี้ คนที่ผ่านการศึกษาเมืองนอกจะเข้าใจเรื่องนี้"

"ประเทศไทยกำลังเติบโตในอุตสาหกรรมยานยนต์ ขณะที่ประเทศอื่นกำลังหดตัว ดังนั้นไทยจึงต้องการการฝึกอบรมอาจจะมากกว่าที่อื่นใด สิ่งที่คุณอาจต้องเรียนรู้และฝึกอบรมคือระบบการผลิตแบบญี่ปุ่น *เพื่อให้คนที่เรียนจบอยากทำการผลิตแบบ lean manufacturing แต่เมื่อผมไปเยี่ยมชมโรงงานต่างๆ ก็พบกว่ามีทั้งที่ๆดีมากๆ และบางทีก็ไม่รู้เรื่องเลย พวกเขายังไม่เข้าใจเรื่องนี้ ระบบคุณภาพ ผมรู้จักโรงงานหลายแห่งที่มี ISO9000 เครื่องมือต่างๆทั้งหมดดีขึ้นตลอดเวลา การบัญชีสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์มีเอกลักษณ์ของตัวเอง สิ่งที่เราพบคือ**การขาดความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูล** ระบบบัญชีทั่วไปก็เหมือนที่อื่นๆ แต่เมื่อได้ข้อมูลออกมาแล้ว **การวิเคราะห์ทางการเงิน ว่าควรจะใช้ข้อมูลอย่างไร ด้วยความเข้าใจอย่างลึกซึ้งเพื่อสื่อสารกับฝ่ายอื่นๆในบริษัท สิ่งนี้ทำกันไม่ได้ ถ้ามีสถาบันการศึกษาไทยที่พร้อมจะร่วมมือกับอุตสาหกรรมอย่างเราเพื่อการฝึกอบรม ผมก็อยากจะรู้ แต่ผมไม่เคยได้ยินเรื่องแบบนี้ในเมืองไทย*** *แน่นอนว่ามันเป็นเรื่องยาก เมื่อ**หลักสูตรแบบเรียนด้วยตัวเองส่วนใหญ่เป็นภาษาอังกฤษเท่านั้น** เราได้พยายามหาแพคเกจภาษาไทย **แต่ดูเหมือนไทยจะเป็นภาษาตกสำรวจ ผมไม่เข้าใจว่าทำไม** ในเมื่อไทยเป็นตลาดที่ใหญ่มาก"*

"สิ่งหนึ่งที่ขาดแคลนในประเทศไทยในเรื่องของไฮเทค คือ ประเทศอื่นๆในโลกไม่รู้จักประเทศไทยมากนัก *ไทยไม่ได้ส่งคณะผู้แทนเดินทางไปประเทศต่างๆทั่วโลก เช่นถ้าคุณไปงานประชุมสัมมนาที่สหรัฐ ก็จะพบชาวไต้หวันเยอะ ชาวจีนเยอะ ชาวอินเดียก็เยอะ แต่เราไม่พบคนไทย **มหาวิทยาลัยในเมืองไทยไม่ได้ให้โอกาสนักวิจัยเดินทางไปต่างประเทศและเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ออกไปนำเสนอผลงาน นักวิจัยไทยไม่เป็นที่รู้จัก และไม่แสดงออก"***

*"คนไทยฉลาดมากในด้านออพติกไฟเบอร์ วิศวกรไทยฉลาดมาก มีการทำวิจัยที่ดี แต่ไม่มีเงินพอเพื่อทดสอบ แล้วคุณจะคาดหวังอะไรจากคนเหล่านั้น รัฐบาลไทยควรช่วยเหลือมหาวิทยาลัยในเรื่องนี้ ดูอย่างออสเตรเลีย **ผมคิดว่าคุณสามารถทำอะไรได้อีกมากในเมืองไทย เวียดนามกำลังพัฒนาอย่างรวดเร็ว ประเทศที่ไปไม่ถึงไหน คือประเทศที่รัฐบาลลงทุนในเรื่องโง่ๆ สิ่งที่จำเป็นสำหรับคนรุ่นต่อไป คือคุณต้องเปิดสมองเด็กรุ่นใหม่ พวกเขาควรได้พบปะชาวต่างชาติ พูดคุยถกประเด็นกัน*** ไม่ว่าเรื่องเทคนิค เรื่องธุรกิจ"*

"เมื่อคนคิดถึงประเทศไทย เขาคิดเรื่องการท่องเที่ยว ไม่ใช่เทคโนโลยี *ไม่ใช่อุตสาหกรรมการผลิต อาจจะยานยนต์ แต่ไม่ใช่ ICT **เป็นการยากมากที่ประเทศไทยจะเคลื่อนขึ้นสู่อุตสาหกรรมมูลค่าเพิ่ม เมื่อคุณมีแรงงานที่ราคาถูก นั่นแหละคือตัวที่หยุดคุณไว้*** ทำไมต้องลงทุน 10 ล้านดอลลาร์ในเครื่องจักรหนึ่งเครื่อง ในเมื่อคุณมีคนงาน 2000 คนทำงานนั้นให้ในราคาเพียงครึ่งเดียว ยกตัวอย่างเช่น ในอุตสาหกรรมของเรา ในออสเตรเลียคุณต้องพยายามใช้เครื่องจักรอัตโนมัติให้มากที่สุดเพื่อลดต้นทุนแรงงาน เพราะแรงงานแพงมาก ที่นี่ใช้แรงงานถูกกว่าใช้เครื่องจักรถูกกว่ามาก ดังนั้นถ้าคุณต้องการไปสู่ความมีเทคโนโลยีสูง และทำงานแบบที่เขาทำกันในออสเตรเลีย คุณจะประมูล*

งานอะไรไม่ได้เลย เพราะต้นทุนมันสูงเกินไป ***ต้นทุนของคู่แข่งที่ใช้เครื่องจักรจะสูงกว่าต้นทุนของคู่แข่งที่ใช้แรงงาน และจนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องนี้ ผมไม่คิดว่าคุณจะเห็นการเปลี่ยนแปลง”***

“วิทยาลัยอาชีวะแห่งหนึ่งในออสเตรเลียที่ผมรู้จัก พยายามมาตั้งวิทยาลัยอาชีวะที่เมืองไทย แต่ฝ่ายไทยต้องการเปลี่ยนเป็นมหาวิทยาลัย ซึ่งมันไม่ได้รับใช้จุดมุ่งหมาย ***ประเทศไทยไม่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นสังคมองค์ความรู้ คุณขาดการศึกษา ดูเหมือนคุณจะไม่มีความก้าวหน้าอันเป็นรากฐานสำคัญเพื่อปรับเปลี่ยนระบบการศึกษา*** *คุณจำเป็นต้องปรับปรุงในทุกระดับ ไม่มีความก้าวหน้าและนั่นคือเรื่องที่น่าห่วง กระทรวงศึกษาเป็นตัวอย่างที่ชัดเจนในเรื่อง red tape การที่โรงเรียนนานาชาติ NIST ต้องฟ้องรัฐมนตรีว่าการกระทรวงศึกษาและปลัดกระทรวงศึกษา คุณเชื่อไหม ว่าสาเหตุเพราะเราไม่สามารถไล่เด็กชายคนหนึ่งออกได้ เรื่องนี้มันไร้เหตุผลเหลือเกิน เป็นเรื่องที่โง่ที่สุดที่ผมเคยได้ยินมาในชีวิต นี่คือระบบราชการที่เลวร้ายที่สุด กรณีนี้สะท้อนถึงวิธีคิด มันเป็นไปได้ยังไงที่เรามาถึงจุดนี้ได้ บางอย่างต้องบกพร่อง ผิดพลาด ผิดพลาดอย่างร้ายแรงในระดับพื้นฐาน”*

“สำหรับบริษัทต่างชาติอย่างเรา เมื่อคุณต้องคุยกับคน คุณไม่อยากที่จะต้องแปล คุณอยากจะเข้าใจทันทีว่าเกิดอะไรขึ้น คุณไม่อยากได้ยินผ่านล่าม ผ่านการแปล เพราะความหมายมันผิดเพี้ยนหรือสูญหายไป ***นักลงทุนอยากเดินไปหาหน่วยงานรัฐบาล ถามคำถามแล้วได้ยินคำตอบเป็นภาษาอังกฤษ ชาวออสเตรเลียไม่อยากจ้างที่ปรึกษา เพราะเขาอยากเดินไปที่กรมศุลกากรเอง ถามคำถาม ได้รับคำตอบเป็นภาษาอังกฤษ แต่เขาทำไม่ได้ เพราะรับประกันได้ว่าเจ้าหน้าที่กรมศุล 95% พูดภาษาอังกฤษไม่ได้ในระดับที่คุณกับผมกำลังพูดกันอยู่”***

“ผมคิดว่าความสามารถด้านภาษาอังกฤษจะเป็นความได้เปรียบในการแข่งขันสำหรับประเทศไทยแน่นอน เหนือกว่าประเทศอย่างเวียดนามและจีน เพราะ 80% ของคนในโลกนี้พูดภาษาอังกฤษ และถ้าคนอยากมาทำธุรกิจที่นี่ เขาก็อยากจะคุยกับเจ้าหน้าที่กรมศุลฯ หรือสรรพากร หรือ บีโอไอ เป็นภาษาอังกฤษ”

“เมื่อคุณมีบริษัทเล็ก เป็นเรื่องยากมากกว่าที่จะรับเด็กจบใหม่เข้ามาและฝึกอบรมพวกเขา คุณอยากจะได้คนที่ได้รับการฝึกมาดีแล้ว สามารถเข้ามาแล้วเริ่มต้นทำงานยากๆได้แทบจะโดยทันที *เพราะความที่เป็นบริษัทเล็ก คุณจึงไม่มีทรัพยากรมากพอเพื่อรับคนมากกว่าหนึ่งคนเข้าสู่ระบบในแต่ละครั้งโดยไม่ลำบาก คุณไม่มีทรัพยากรมนุษย์มากพอเพื่อแนะนำและฝึกอบรมคนใหม่ เพราะสิ่งที่เกิดขึ้นในมหาวิทยาลัย อย่างน้อยก็ในส่วนของ IT คือ****มหาวิทยาลัยส่วนใหญ่ไม่ได้สอนนักศึกษาให้รู้จักวิธีเข้ารหัส เขาสอนเรื่องพื้นฐานเกี่ยวกับวิธีการพัฒนาซอฟต์แวร์*** *แต่ไม่จำเป็นต้องเป็นคนเข้ารหัส coder หรือเขียนรหัส เขาเขียนรหัสพอได้ แต่ไม่เก่ง ส่วนในเรื่องการเข้าใจว่าซอฟต์แวร์ทำงานยังไง จำเป็นต้องพัฒนาและจัดการการพัฒนา framework ยังไง ในทางทฤษฎีเขาเก่งมาก แต่เขาจำเป็นต้องมีประสบการณ์จากการปฏิบัติ และคุณต้องเป็นบริษัทใหญ่ คุณต้องมีพนักงานจำนวนมาก และดึงคนเหล่านี้ผ่านระบบ และการเป็นบริษัทเล็กคือปัญหาของผม ปัญหานี้เกิดขึ้นในออสเตรเลียเหมือนกัน มหาวิทยาลัยบอกว่า เราสอนคุณให้รู้จักคิด ไม่ใช่รู้จักวิธีเข้ารหัส คุณไปเรียนวิธีเข้ารหัสที่ไหนก็ได้ ดังนั้นนี่คือปัญหาทั่วไปในแวดวง IT และมันก็กลายเป็นปัญหาสำหรับบริษัทเล็ก ถ้าคุณไม่สามารถได้คนที่ฝึกมาดีแล้วมากพอ”*

“ผมได้ไปเยี่ยมชมโรงงานไทยหลายแห่ง ***และดูเหมือนคนงานจะมีระเบียบวินัยดีมาก เขารับคำสั่งจากผู้บังคับบัญชา*** *ผู้จัดการระดับล่างรับคำสั่งจากผู้จัดการระดับกลาง และผู้จัดการระดับกลางรับคำสั่งจากผู้จัดการระดับสูง การเคลื่อนไหวของสหภาพแรงงานแทบไม่มีเลยเปรียบเทียบกับอเมริกาเหนือหรือยุโรปตะวันตก ดังนั้น* ***คุณก็ไม่ต้องกังวลถึงปัญหาเรื่องสหภาพแรงงาน แต่สิ่งที่คุณได้สร้างขึ้นคือแรงงานที่ทำตามและเชื่อฟังคำสั่ง แต่พวกเขาไม่ใช่คนที่มีจินตนาการหรือความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งจะนำประเทศไทยไปสู่การพัฒนาอุตสาหกรรมขั้นต่อไป”***

“ประเทศไทยมีทั้งความง่ายและยากในการทำธุรกิจ งานเอกสารที่ไม่จำเป็นเพื่อก่อตั้งบริษัท เพื่อสมัครขอรับการส่งเสริมจากบีโอไอ เพื่อขอใบอนุญาตทำงานและวีซ่า ความไร้ประสิทธิภาพของระบบกฎหมาย สิ่งเหล่านี้สามารถแก้ไขได้อย่างรวดเร็วมากถ้ารัฐบาลมีความกระตือรือร้นที่จะทำ ประเทศไทยจัดอยู่ในระดับกลางๆ มีทักษะมากกว่าความสามารถและทรัพยากรมากกว่าประเทศที่ยากจนกว่า แต่ไทยไม่มีทักษะที่ต้องใช้ความรู้มากขึ้นและทรัพยากรที่ดีกว่าประเทศอื่นๆในเอเชีย เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องจำไว้ว่า ประเทศที่ยากจนกำลังพัฒนาขึ้นมาอย่างรวดเร็ว ถ้าคุณคิดถึงประเทศอย่างเวียดนาม จีน หรือแม้แต่กัมพูชา สำหรับผมคิดว่า ***เวียดนามและกัมพูชาจะเริ่มท้าทายประเทศไทยอย่างจริงจังในการดึงดูดอุตสาหกรรมการผลิตต้นทุนต่ำ นี่คือเหตุผลที่ทำให้มีความสำคัญมากที่ตอนนี้ไทยต้องพิจารณาเรื่องการศึกษาและการฝึกอบรม และเรื่องนี้จำเป็นต้องมีการลงทุน รัฐบาลต้องกันเงินไว้มากขึ้นเพื่อปรับปรุงการศึกษาและการฝึกอบรม และการปรับปรุงระบบการศึกษาจะต้องเกิดขึ้นในระบบการศึกษาของรัฐ เพราะมีคนจำนวนน้อยมากที่สามารถส่งลูกหลานไปเรียนในโรงเรียนเอกชนหรือมหาวิทยาลัยเอกชนได้”***

“ระดับภาษาอังกฤษของคนไทยไม่สูงเท่าเวียดนาม ผมขอส่งเสริมให้คนไทยเรียนภาษาอังกฤษ ซึ่งจะช่วยให้คนไทยทำงานในโปรเจ็กระหว่างประเทศได้ ภาษาอังกฤษเป็นภาษาสากลสำหรับโครงการใดๆในโลก เอกสารทุกอย่างเป็นภาษาอังกฤษ *ผมอยากจะทำให้ประเทศไทยเป็น hub ที่ทำโปรเจ็กมากขึ้นสำหรับรอบๆภูมิภาคนี้ และสุดท้ายเงินจะไหลกลับมาประเทศไทย สำหรับคนงานไทย ซึ่งจะมีประสบการณ์มากขึ้น และในอนาคต คนไทยอาจจะคุมออฟฟิชของเราในประเทศอื่นๆ เพราะจะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับศูนย์กลางหรือฮับในประเทศไทย สามารถสื่อสารกับฮับได้ แต่เราจะต้องจัดการบริษัทเหมือนในชาติตะวันตก คือโฟกัสที่ผลลัพธ์ มีวาระที่ชัดเจน มีพันธะสัญญา และรับผิดชอบต่อผลลัพธ์ และคนในประเทศไทยที่พร้อมจะรับผิดชอบจะประสบความสำเร็จ”*

“ผมเชื่อว่ามีคนที่พร้อมจะรับผิดชอบในเมืองไทย ถ้าคุณดูตามบริษัทใหญ่ๆในเมืองไทย คนที่ดำเนินกิจการเหล่านั้นมีความรับผิดชอบ รับผิดชอบต่อกรรมการ รับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น และเขาก็ให้พันธะสัญญา และทำงานจนได้ผลลัพธ์ที่ต้องการ เพียงแต่ว่าคนเหล่านี้ดูเหมือนจะหายาก *ด้วยเหตุนี้จึงทำให้พวกเขาเคลื่อนสู่ระดับบนขององค์กรอย่างรวดเร็ว มากกว่าคนที่ไม่พร้อมจะยกมือขึ้นเพื่อตัดสินใจและรับผิดชอบ ผมเชื่อว่ามีคนไทยที่มีคุณภาพ เพียงแต่ปัญหาในการหาตัวพวกเขาถ้าคุณดูประวัติการทำงานของคนที่อยู่ในตำแหน่งสูงๆ พวกเขาใช้เวลามากพอควรในต่างประเทศทำงานกับบริษัทอื่น หรือเรียนหนังสือ ทำปริญญาโท ปริญญาเอก ดังนั้นพวกเขาจึงเข้าใจถึงความต้องการของ*

วัฒนธรรมตะวันตก และเพื่อให้ประเทศไทยประสบความสำเร็จ ไทยต้องแข่งขันกับนานาชาติ ซึ่งหมายความว่าไทยก็ต้องมีพันธะสัญญาแบบเดียวกัน ถ้าบริษัทไทยต้องการขายสินค้าให้ยุโรปหรืออเมริกา ก็ต้องมีพันธะสัญญาที่จะส่งมอบผลลัพธ์ที่ได้มาตรฐาน และพันธะสัญญานั้นจะต้องแผ่ไปทั่วทุกภาคส่วนของบริษัท"

"เวียดนามคือคู่แข่งที่แท้จริงของไทย และเวียดนามมีสิ่งที่เป็นพิเศษคือเป็นระบบคอมมิวนิสต์ เขาส่งเด็กทุกคนไปโรงเรียนเป็นเวลา 15 ปี สมัยก่อนเมื่อผมไปเวียดนาม ทุกคนพูดภาษารัสเซียได้ ตอนนี้ทุกคนพูดภาษาอังกฤษ น่าทึ่งจริงๆ ผมรู้สึกว่าคนงานในโรงงานเวียดนามมีการศึกษาสูงกว่าคนงานไทย *อีกอย่างที่ผมสังเกตเห็นในเมืองไทยคือ ถ้าคุณไปตามโรงงานที่ไหนก็ตาม คนงานอย่างน้อย 40-50% มาจากอีสาน ไม่ว่าคุณจะตั้งโรงงานที่ไหน คนงานส่วนใหญ่คือคนอีสาน และคนอีสานแทบทั้งหมดได้ไปโรงเรียนแค่ไม่กี่ปี และเห็นได้ชัดว่าคนงานเหล่านี้พยายามอย่างหนัก สำหรับเรานี่ไม่ใช่ปัญหาหนักหน่วงอะไร เพราะคนงานส่วนใหญ่ของเราไม่ต้องใช้ทักษะสูง ปัญหาจะอยู่ที่การพยายามหาช่างและผู้คุมคนงานในระดับกลางที่เต็มใจจะเดินทางไปที่โรงงาน ผมก็ไม่รู้ว่ารัฐบาลจะทำอะไรได้เกี่ยวกับเรื่องนี้ รัฐบาลได้ทุ่มเงินมากแล้วเพื่อเชื่อมโยงส่วนต่างๆเข้าสู่กรุงเทพ ถนนดีมาก โครงสร้างสาธารณูปโภคก็ดี ผมก็ไม่รู้ว่าจะต้องทำยังไงได้อีกเพื่อให้คนเต็มใจออกจากกรุงเทพไปทำงานต่างจังหวัด การศึกษาในเมืองไทยเป็นปัญหา เพราะยากที่จะหาคนที่สามารถดูแลและคุมโรงงานได้ เท่าที่ผมเห็นไทยยังคงพยายามแข่งขันในด้านแรงงานถูกกับประเทศอย่างเวียดนาม อินโดนีเซีย* ***ไทยอาจจะยังแข่งได้ตราบที่ยังมีแรงงานราคาถูกจากอีสานอย่างมากมาย แต่ผมคิดว่าประเทศไทยควรมองไปข้างหน้าว่าในอนาคตต้องการเป็นอะไร ไทยควรหวังที่จะเป็นเสือตัวต่อไป ไม่ใช่หรือ ดังนั้นจึงควรทุ่มเทงบประมาณสำหรับการศึกษา บางทีไทยอาจจะควรมีการศึกษาภาคบังคับหลายๆปี ซึ่งเป็นสิ่งที่หลายๆประเทศเขาทำกัน ชาวนาในภาคอีสานไม่มีปัญญาส่งลูกหลานเรียนหนังสือได้หลายๆปี"***

บทสัมภาษณ์ – ความเห็นของผู้ประกอบการไทยและบีโอไอ

"เรื่องการศึกษา เรื่องการยกระดับคน ต้องบอกว่า คนไทยนิสัยขี้เล่น เพราะงั้นผมเห็นด้วย เราต้องบอกตัวเอง เราต้องการอะไร สมมุติเราบอกว่า ประเทศไทยต้องการให้ tourism เป็นอันดับหนึ่งของโลก สมมุตินะฮะ คือเราอยากจะเป็นอะไร เราต้อง identify ออกมาให้ได้ เมื่อ identify ออกมาแล้ว 1 ถึง 10 แล้วเราก็มีแผนที่จะทำมัน แล้วเราก็จะรู้ล่ะ ว่าเราต้องการคนแบบไหน ***วันนี้คุณไปดูระบบการศึกษาของเราสิ คุณจะตกใจมากเลย ว่า คนของเราทำงานต่ำกว่ามาตรฐานการศึกษา คือสมมุติว่าจบปริญญาตรี แทนที่จะทำงานดี กลับไปทำงานของปอหก มอหก อะไรอย่างนี้ ซึ่งแสดงว่าอะไร แสดงว่าไม่เก่งจริง หรือแสดงว่างานไม่พอให้เค้าทำ ไอ้อย่างนี้ก็คือหายนะของประเทศแล้ว ใช่ไหม เพราะฉะนั้น สิ่งเหล่านี้ เราไม่ได้ทำมาตั้งแต่ต้น จะมาโทษใคร ก็ต้องโทษตัวเอง ว่าเราโชคร้าย บังเอิญรัฐบาลที่ผ่านมาล้มเหลวหมด*** *ก็ช่วยลำบาก ก็ไม่รู้จะทำยังไงฮะ ก็บังเอิญเราโชคร้ายจริงๆ"*

"จุดแข็งสำหรับนักลงทุน มันก็ต่างกันสำหรับแต่ละอุตสาหกรรม จุดแข็งจริงๆเริ่มจะหายากขึ้นเรื่อยๆนะ ในแง่ของ stable ก็ยังใช้ได้อยู่ หรือ flexible ของ culture ก็ยังขายได้อยู่ แล้วก็สไตล์ของคนไทยที่ welcome คนต่างชาติ ส่วนอื่นก็น่าจะเป็น demand ของแต่ละโปรดัก จุดอ่อน ณ ปัจจุบันก็น่าจะเรื่อง cost เพราะทุกอย่าง ถ้าจะแข่งกันก็ต้องเรื่อง cost แล้วอีกอันหนึ่งก็ skill skill เรา not too bad แต่ก็ถูกตามไล่จี้ติดๆเหมือนกัน ในขณะที่ cost ของเรามันคงลงยาก แล้วเวียดนาม จีน skill เขาก็ขึ้นมา อีกหน่อย เขาก็จะจี้เราเลย คนที่เขาไป experience เมืองจีน ตอนนี้เขาก็ turn ออกไปเวียดนาม ทั้งๆที่เวียดนามมันเล็กกว่า ก็มี difficulty เยอะ โดยเฉพาะในแง่ของ culture และ language แล้วแต่อุตสาหกรรม ว่าเขาจะ turn ไปที่ไหน ถ้าเป็นเรื่อง cost อย่างเดียว ก็คงยากที่เขาจะมาเมืองไทย ถ้าเป็น high end หน่อย ผมคิดว่าก็ยังมี chance อย่างที่บอก ***ถ้าไทยไม่*** *focus* ***เรื่อง*** *skill* ***เรื่องความสามารถให้ดี ก็จะแย่*** *Technician* ***เมืองไทยก็หายากนะ หมายถึงว่าที่*** *hand on* ***แล้วก็มี*** *skill* ***จริงๆ ถึงแม้เราจะมีคนจบวิศวะหรือช่างกลเยอะแยะ แต่ในทางปฏิบัติ ที่จะหา*** *qualify* ***ก็ยากอยู่*** *ผมคิดว่าหลายๆบริษัทก็เจออย่างนี้เหมือนกัน มีคนเยอะ แต่ที่จะหาที่ qualify fit นี่ยาก เจอจริงๆว่าไม่มี skill อาจจะในแง่ของการจบมา certificate นั้นใช่ แต่ว่า skill ไม่ใช่ อีกอย่างภาษาก็มีส่วน พูดถึงบริษัทต่างชาติ บางทีมี skill มีความสามารถ แต่****ภาษาไม่กระดิกเลย มันก็แย่เหมือนกัน*** *มันก็คงเป็นทางรอดเดียว ที่เราต้องพัฒนาอุตสาหกรรมให้สูงขึ้น ต้อง aim ไปทางนั้น ส่วนจะทำได้ดีแค่ไหน ถามว่ามีทางไหม ก็มีทางเพียงแต่ว่าต้องโฟกัสจริงๆ เพราะว่าเขาไล่มาแล้ว และเราได้แต่พูด แต่ไม่พยายามที่จะแก้ตรงจุดที่มันเป็นอุปสรรคที่จะ move up เราก็จะลำบาก แต่มันก็จะคงขายอะไรที่มันใช้ skill สูง ต้องใช้ service เข้าไปบวก หรือ quality ที่มันสูงหน่อย"*

*"ก็จริงที่****คนไทยส่วนใหญ่ยังไม่มีความพร้อมที่จะรับ technology transfer คือ ระบบการศึกษาของเมืองไทยมันต่างกับระบบการศึกษาของต่างชาติ การเรียนรู้มันจะไม่เท่าเทียมกัน*** *ดังนั้นการที่เขาจะมา transfer ให้คนไทยซึ่งมีพื้นฐานความรู้ในระดับหนึ่ง ให้ขึ้นมาเทียบเท่า จะเป็นการยากกว่าการที่เขาจะ transfer ให้คนของเขาเอง* ***อินเดียกับจีน คนเขามีคุณภาพ เขาสามารถ copy แล้วทำ reverse engineering ทำให้เกิดอะไรทุกๆอย่างได้*** *อย่างเช่นญี่ปุ่นเมื่อก่อนก็คือการก๊อปปี้ จนเขาสามารถสร้างทุกอย่างได้ นี่คือคุณภาพของคนของเขา ที่ชัดเจนมากๆ แต่คนของเรานี่*

ก๊อปปี้ก็ก๊อปปี้ไปเถอะ ยังไม่คิดจะทำอะไร ก็ก๊อปปี้อย่างเดียว ที่จริงผมมองว่าไทยมีโอกาสมากกว่าจีน มากกว่าอินเดีย นะ แต่ทำไมเราพัฒนาการช้ากว่าเขา อินเดียเป็นประเทศที่หลายๆอย่างไม่น่าจะสู้ไทยได้ หรืออย่างจีนพัฒนาการก็อยู่ที่ บางจุด ความแตกต่างระหว่างชนชั้นค่อนข้างสูงมาก แต่เขาก็พัฒนาประเทศเขาจนแทบจะเป็นเบอร์หนึ่งในโลกได้ ***คนในโรงงานผม จะให้ทำอะไรสักอย่าง ก็ไม่ทำ ไม่เรียน"***

"เราต้องการคนงานที่มี skill ค่อนข้างสูงเกี่ยวกับการทำงานกับเครื่องจักร เนื่องจากคนงานที่ทำงานที่โรงงานจริงๆ ประมาณ 60-70% เป็นคนงานระดับล่าง คอยทำตามคำสั่งอย่างเดียว ระดับบนที่ปรับปรุงอะไรได้นี่จะมีประมาณ 20% ส่วน 20% ที่เหลือเป็นพนักงานออฟฟิซที่ทำงานเป็นแบคออฟฟิซ ***เราจ้างต่างชาติเข้ามาด้านการผลิต การบำรุงรักษาเครื่องจักร ที่ต้องจ้าง เพราะคนไทยไม่มีความรู้ทางด้านนี้เลย*** *ต่างชาติที่เราจ้างเข้ามาก็มาจากโรงงานผลิตเหล็กใหญ่ๆที่ต่างประเทศอย่างเช่น ta ta steel จากอินเดีย, Bosco จากเกาหลี แล้วก็มีเยอรมัน อังกฤษที่เค้าขายเครื่องจักรให้เรา อย่างเยอรมันเขาขายเครื่องจักร ขายเทคโนโลยีให้เรา แล้วบังเอิญเขาเกษียณจากที่โน่น เราก็จ้างเขามาทำงานที่นี่ เราไม่ได้จ้างคนไทย เพราะคนไทยไม่มีความรู้ด้านนี้ น้อยมาก การเทรนต้องใช้ learning curve ค่อนข้างเยอะ อย่างน้อยๆต้องสี่ปีถึงหกปี และรอสี่ปีหกปีไม่ได้* ***เราได้ส่งคนไทยประกบทำงานกับต่างชาติ แต่หลังจากประเมินแล้วนี่ เขาไปไม่ถึง เขาไม่สามารถรับอะไรหลายๆอย่างจากคนเหล่านี้ได้ ปัญหาแรกคือเรื่องภาษา ปัญหาที่สองคือความซับซ้อนของเทคโนโลยี ซึ่งคนไทยส่วนใหญ่จะใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรที่ไม่ซับซ้อนมาก กระบวนการผลิตง่ายๆ แต่เครื่องจักรตรงนี้มีความซับซ้อนมากขึ้น แล้วแนวคิดของเขาที่จะพยายามรับอะไรหลายๆอย่างมาปรับปรุงนี่ อาจจะตามไม่ทัน ถ้ามองย้อนหลังไป ก็อาจเนื่องมาจากระบบการศึกษาตั้งแต่ต้น"***

"เอฟทีเอเป็นเครื่องมือในการอินทรีเกรดประเทศไทยเข้าไปในวงจรการค้าโลก เพราะว่าแนวโน้มของโลกมันชี้ไปในแนวของการทำให้มันไม่มีพรมแดน นี่มันเป็นเรื่องที่มันเกิดขึ้นทั่วโลก ประเทศไทยในความเข้าใจของผม ก็คือว่าเราคงต้องอินทริเกรดเข้าไป เพราะว่าประเทศไทยเป็นทุนนิยมเศรษฐกิจมาตลอดเวลา เพราะฉะนั้นแนวเดินของประเทศไทยคงจะเปลี่ยนไปจากนี้ลำบาก"

"เรื่องของการลงทุน ส่วนหนึ่งของการที่จะเชื่อมโยงกับตลาดโลกก็คือการลงทุน นอกจากการค้าสินค้า การลงทุนเป็นเป้าหมายของสองประเทศ ทั้งประเทศกำลังพัฒนาและด้อยพัฒนา และก็กลุ่มนี้เป็นกลุ่มเดียวกันนะครับ แล้วก็พัฒนาแล้ว ประเทศที่พัฒนาแล้ว สิ่งซึ่งจะทำให้ globalization นี้สมบูรณ์ก็คือต้องมีการลงทุน การเคลื่อนย้ายคนเข้ามา ประเทศกำลังพัฒนาก็ต้องการการลงทุนจากต่างชาติเช่นกัน เพราะฉะนั้นตรงนี้ จะไม่ค่อยมีข้อโต้แย้งเท่าไร เพราะนี่เป็นส่วนหนึ่ง และเป็นส่วนที่ทั้งสองข้างต้องการทั้งคู่ แล้วเราจะทำยังไงให้ประเทศไทยได้ประโยชน์มากที่สุด ผมว่าตรงนี้สำคัญ เพราะมันมีเงื่อนไขหลักๆอยู่ สำหรับประเทศพัฒนาแล้ว เค้าต้องการจะเคลื่อนย้ายคนและเทคโนโลยีในระดับที่เค้าได้เปรียบเข้ามาในประเทศไทย โดยเค้าจะยังไม่คำนึงก่อนว่าเราจะรับได้แค่ไหน แต่เป้าหมายของเค้าคือจะทำให้ประเทศไทยเหมือนกับประเทศของเขานั่นแหละ ก็คือทุกอย่างสะดวก มาใช้แรงงานที่ถูก ทรัพยากรที่ถูก ผลิตของแล้วก็ส่งกลับไป หรือว่าส่งไปประเทศที่สาม ที่นี้ ประเทศไทยเราก็ต้องมีเงื่อนไขของเรา ว่าสิ่งที่เค้ามอง อยากได้นี่เราอยากจะเข้าไปอินทริเกรดหรือว่าเข้าไปเชื่อมโยงตรงนี้ไหม พร้อมไหม ทรัพยากรเหล่านั้นที่เรามีอยู่พร้อมที่จะให้เค้ามาใช้ประโยชน์ร่วมกับเราหรือเปล่า แล้วก็ทำให้มีธุรกิจเกิดขึ้นในประเทศไทย แล้วเราจะได้ประโยชน์ด้วยอย่างไร

เช่นผมยกตัวอย่าง ในสมัยก่อนเมื่อสักยี่สิบสามสิบปีก่อน ประเทศไทยยังอยู่ในระดับที่เรียกว่า ต้นทุนของคนงานถูก ราคาถูก เพราะฉะนั้นเป้าหมายของประเทศที่มาลงทุนบ้านเราก็คือ เค้าต้องการแค่ต้นทุนของแรงงานที่ถูก ส่วนต่างตรงนี้ทำให้ของที่เขาผลิตในเมืองไทยแล้วส่งออกไปนี่ถูก เพราะฉะนั้นกลุ่มสินค้ากลุ่มนั้นก็จะใช้เลเบอร์ คนงานเยอะมาก ก็จะได้ประโยชน์กับทั้งสองฝ่าย อันนี้ก็คือตัวอย่างในอดีต แต่ตอนนี้ไอ้เลเบอร์ที่ถูกๆของเรา มันไม่มีแล้ว เพราะประเทศพัฒนาไป ระดับความเป็นอยู่ก็ดีขึ้น เค้าก็ต้องมามองต่อไปว่าประเทศไทยมีประโยชน์อะไรกับเค้าแล้วต่อไปนี้ก็ต้องขยับสินค้าไม่ให้ต้องใช้เลเบอร์อินเทนซีฟเยอะๆ อันนี้ก็เป็นแค่ตัวอย่างว่า ในอดีตแนวโน้มมันเป็นอย่างนี้ แล้วเราก็ได้ประโยชน์ แต่จากตรงนี้ผมอยากให้ประเทศไทยดูเป็นบทเรียนด้วย ว่าที่ผ่านมา ตรงนั้นน่ะ เราได้ประโยชน์จริง แต่ว่าประโยชน์ตรงนั้นมันไม่ยั่งยืน แล้วประโยชน์ตรงนั้นที่มันไม่ยั่งยืน มันได้พิสูจน์ให้เห็นว่า มันไม่ยั่งยืนจริง เนื่องจากว่า ***ช่วงเวลายี่สิบสามสิบปีที่ผ่านมา ที่เราโปรโมทลงทุนเยอะๆเนี่ยะ เราไม่ได้พัฒนาเลเบอร์เราเลย เราใช้เลเบอร์เราจริงๆ แล้ววันนี้มันแพงขึ้น แต่ศักยภาพน้อยเท่าเดิม หรือดีขึ้นนิดหน่อย ซึ่งช่วงที่ผ่านมา เรามีมาตรการจะพยายามทำ แต่ทำไม่สำเร็จ เพราะเราทำตัวเองให้ไม่สำเร็จ ก็คือมีการพูดถึง technology transfer แต่เราไม่ได้ไปสร้างคนที่พร้อมที่จะให้เขา transfer ก็เลยไม่เกิดตรงนั้นอย่างจริงอย่างจัง เพราะฉะนั้น วันนี้เศรษฐกิจของเราก็ยังอยู่ในลักษณะเดิม ก็คือว่า ไม่ได้พัฒนาเลเบอร์ของเรา แต่แพงขึ้นเท่านั้นเอง*** *เพราะฉะนั้นผมเลยคิดว่า ยุคนี้เป็นอีกยุคหนึ่งละ ซึ่งประเทศไทยจะต้องปรับเปลี่ยนอย่างแรงเลย ถามว่า ยังต้องการเงินลงทุนจากต่างประเทศไหม คำตอบก็คือ ใช่ แต่เนื่องจากเรายังช้าไปในการที่จะปรับตัว เราก็คงจะต้องเลือกธุรกิจที่เหมือนกับว่า เขาเอง ต่างชาติเอง ก็ attractive ที่จะมา และเราเองก็มีเลเบอร์พอที่จะไปอินทริเกรดทางนั้น แล้วต่อไปนี้ต้องอย่าลืมว่า เมื่อเราเข้าไปแล้ว เราต้องพัฒนาเลเบอร์เราต่อไป วันนี้ยังไม่สายหรอกฮะ ถ้าเราจะทำตรงนั้น โดยต้องลงทุนตรงนี้ด้วยตัวเราเอง* ***ผมอยากเสนอว่า รัฐบาลต้องรีบหันมาดูตรงนี้ ว่าเป็นบทเรียนนะ แล้วก็จะต้องพยายามให้เลเบอร์เรานี่มีความรู้ทันโลกให้มากขึ้นกว่าเดิม มีการสร้างกลุ่ม labour force ที่รองรับการลงทุนที่ high tech มากขึ้นมากขึ้นกว่าเดิม อย่างเป็นแผน อย่างเป็นรูปธรรม*** *สรุปคือ เรายังต้องการการลงทุนจากต่างชาติ แต่อาจจะต้องดูอาชีพเป็นเซ็กเตอร์ เซ็กเตอร์ แล้วเซ็กเตอร์ไหนที่เราคิดว่า สามารถที่จะพัฒนาไปพร้อมกัน กับผู้ประกอบการ พร้อมกันหมายถึงเลเบอร์เราต้องพัฒนาไปด้วย ต่อไปเราต้องดูเรื่องเลเบอร์ให้มากขึ้น ไม่ใช่ให้มาใช้ประโยชน์จากเลเบอร์ถูก มันเป็นไปไม่ได้* ***เรื่องนี้ เราได้ระบุถึงปัญหาเพื่อให้ผู้บริหารประเทศเอาไปคิดอย่างจริงอย่างจัง แต่ถ้าถามว่าประเทศไทยเป็นอย่างนี้มาตลอดใช่ไหม คือเหยาะแหยะ มีปัญหา เราก็ต้องยอมรับว่า จริงนะครับในฐานะคนไทย คือระบบการเมืองเราอ่อนแอ วันนี้ก็ยังอ่อนแอ เราคิดว่าเราจะได้ดี เราก็เจอของที่น่าโชคร้ายอันหนึ่ง ก็ช่วยไม่ได้นะครับ อันนี้มันเป็นเรื่องของเมืองไทย*** *ผมก็หวังว่าอนาคตจะพัฒนาขึ้น แต่ก็ไม่รู้เมื่อไหร่ อันนี้ก็ทิ้งเอาไว้ก่อน เป็นปัญหาที่ทุกคนรับรู้ แต่ว่า ก็ยังไม่มีคำตอบที่ดี ทุกคนรู้หมดแหละ แต่ทำไม่ได้ เอางี้ดีกว่า เพราะงั้นยังทำไม่ได้"*

"อุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเยอะ ตอนนี้ไม่เหมาะกับประเทศไทย *เพราะขณะนี้ประเทศไทยมีปัญหาเรื่องแรงงาน เห็นได้เลยว่าคนงานเปลี่ยนงาน ถ้าอยู่ในนิคม จะเห็นเลยว่า โรงงานเนี่ยะ จะมี turnover สูงมาก ใครให้สูงกว่ากันวันหนึ่งสามบาทห้าบาท ก็ไปแล้วล่ะค่ะ turnover สูงมาก ซึ่งนี่คือภาพสะท้อนของแรงงาน ซึ่งปัญหาแรงงานเนี่ยะ สะสมมาพี่ว่าสามสี่ปีแล้วนะ แต่มันเริ่มรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ จนกระทั่งตัวประเทศไทยเองเนี่ยะ เราก็ยังต้องไปหา ภาคอุตสาหกรรมที่เป็นคนของไทยเนี่ยะ เราก็ยังต้องบอกว่า กรุณาไปลงทุนกับเราที่ต่างประเทศ ดังนั้นเราไม่ได้ต้องการอุตสาหกรรมที่*

ใช้แรงงานมาก เราคงไม่ไปแข่งเรื่องแรงงานแน่นอน กับประเทศอย่างจีน อินเดีย หรือเวียดนาม แล้วเราก็พัฒนามาก่อนเค้าระดับหนึ่งแล้ว เรามีความเชี่ยวชาญ คิดว่าศักยภาพของคนงานไทย โดยทั่วไปแล้ว ดีกว่าที่อื่น คุณไม่ต้องดูอื่นไกล ดูฐานการผลิตรถ จะเห็นว่าเค้าแฮ๊ปปี้มาก ทำไมเค้าขยาย บริษัทที่เป็นบริษัทข้ามชาติใหญ่ๆในรถยนต์เนี่ยะ ขยายที่เมืองไทยเพราะอะไร โอเค เทคโนโลยีส่วนใหญ่มาจากบริษัทแม่ แต่ถ้าวิศวกรไทยเข้าไปรับเค้าไม่ได้ เค้าไม่มาอยู่แล้ว เพราะว่าตรงนี้วิศวกรของเราเข้าไปรับได้ พอรับได้ ก็เริ่มเข้ามา พอเข้ามา ไม่ว่าจะเป็นยานยนต์หรือว่าอิเล็กทรอนิกส์ เวลาเข้ามาไม่มาเดี่ยว มันจะเข้ามาเป็นยวง เข้ามาเป็นคลัสเตอร์ พอเป็นคลัสเตอร์เนี่ยะ คุณคิดดูว่า ดีมานสำหรับคนระดับความรู้ที่เป็นเอนจิเนียร์ มันถึงขาดแคลนไง มันถึงขาดแคลนเยอะ พูดถึง ***เราอยากจะโปรโมท กระตุ้น R&D ในประเทศเอง แต่ตัวนักวิทยาศาสตร์ วิศวกร มีไม่พอ*** *อันนี้ประเทศไทยมีไม่พอ" (บีโอไอ)*

"เรื่องการศึกษา เพราะระบบการศึกษาของรัฐไม่ได้ไกด์ว่าประเทศต้องการคนประเภทไหน เพราะฉะนั้นคนไปเรียนอะไรก็ได้ ที่ไม่ตรงกับความต้องการ คนว่างงานมีไหม มี แต่มันไม่ใช่ไปในส่วนของการผลิต รถหรือโรงงาน มันไปเรียนอะไรก็ได้ที่ขอให้ได้รับปริญญามา เนื่องจากไม่มีไกด์จากภาครัฐ พอเรียนมาก็ไม่มีงานทำ หรือว่าได้ทำงานที่มันไม่ตรงกับที่เรียนมา"(บีโอไอ)

"เราจะมีความพร้อมในด้าน facility การลงทุนนี่ เราพร้อม แต่เรายังมีปัญหาเรื่องคนอยู่ เรื่องคนก็ถือเป็นปัจจัยระยะหนึ่ง ถ้าเราปรับแก้มัน ไอ้ตัวตลาดแรงงานเนี่ยะ มันจะเป็นตัวไกด์เอง คือตอนนี้มันเห็นแล้วว่า คนประเภทไหนที่จะมีรายได้ที่ดี เพราะไอ้ตัวตลาดแรงงานมันเป็นตัวกำหนด มันเหมือนกับไอ้ที่ผ่านมา ที่พี่ว่า คือเรียนอะไรก็ได้ ให้ได้ปริญญา แต่จบมาไม่มีงานทำ มันก็เริ่มเห็นละ คนมันก็ต้องมีการปรับตัว" (บีโอไอ)

"ในความรู้สึกของพี่ ***เรื่อง technology transfer อาจจะสูงเกินไป ศักยภาพของคนไทยสูงขนาดนั้นไหม เราต้องมาประเมินตัวเราเอง เราต้องประเมินตัวเราเองด้วยว่า เราต้องการเทคโนโลยีระดับไหน แค่ไหน*** *ยกตัวอย่างที่พี่คุ้นเคยก็คือ อย่างเรื่องยานยนต์อย่างนี้อ่ะ เนื่องจากพอตลาดไทยเป็นตลาดใหญ่เนี่ยะ เวลาออกแบบ คนไทยได้ออกแบบด้วยนะ บริษัทแม่ออกแบบภาพรวมใหญ่มา แต่พอจุ๊กจิ๊กข้างใน มันต้องมาดูดีมานในประเทศ แล้ววิธีออกแบบ ญี่ปุ่นจะมาออกแบบคนไทยจะรู้ได้ไง ตรงนี้น่ะ ดีไซน์เนอร์คนไทย ออกแบบทั้งนั้นเลยนะ ก็ออกแบบได้ เราก็มีความเชี่ยวชาญระดับหนึ่ง ถ้าเป็นบริษัท multinational จริงๆ เค้าจะไม่ได้ mind ว่าคุณเป็นคนชาติไหน คุณทำงานบริษัทนี้ คุณรับเงินเดือน เพราะฉะนั้น จะทำงานอะไรก็ คุณรู้คุณก็ทำ บริษัทก็ดีขึ้น เราก็อยากได้ บริษัทต่างชาติที่มันเป็นแบบนี้ไม่ใช่กอดหวงเอาไว้ คิดว่าคนนี้เป็นคนของคุณ เขาจะเป็นชาติไหน ไม่ได้สนใจ บริษัทข้ามชาติจริงๆ มันต้องคิดแบบนั้น คนที่มีความสามารถ ก็โปรโมทไป ไม่ได้ดูว่าคุณเป็นคนไทย คนมาเลย์ หรือคนออสเตรเลีย ที่คาดหวังคือเราอยากได้อย่างนี้" (บีโอไอ)*

9 ข้อเสนอแนะจากผู้วิจัย

ประเทศไทยเคยเป็นฐานการผลิตที่ถูก และได้ดึงดูดการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมการผลิตจากนานาชาติเข้ามาเป็นเวลาช้านาน ปัจจุบันนี้สถานการณ์ได้เปลี่ยนไป ต้นทุนการผลิตในประเทศไทยสูงขึ้น แรงงานหายากขึ้น ทั้งที่มีทักษะและที่ไม่มีทักษะ ตลอดเวลาที่ผ่านมา เราได้พัฒนาทรัพยากรมนุษย์ให้มีความพร้อมเพื่อแข่งขัน ทั้งในด้านภาษาอังกฤษ และในด้านทักษะที่จำเป็นสำหรับอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นหรือไม่ คำตอบที่ได้รับจากงานวิจัยชิ้นนี้ คือไม่ ต้นทุนการผลิตในประเทศสูงขึ้นจนไม่สามารถแข่งขันกับจีน อินเดีย หรือเวียดนามได้สำหรับอุตสาหกรรมที่ต้องใช้แรงงานสูง แต่ดูเหมือนไทยก็ไม่พร้อมที่จะไปแข่งกับประเทศที่อยู่ในอุตสาหกรรมมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน

จากงานวิจัย นักลงทุนเชื่อว่าความไม่พร้อมนี้ มาจากระบบการศึกษาที่ไม่ได้ผลิตคนที่คิดเป็น หรือคิดแก้ปัญหาแบบนอกกรอบได้ ระบบการศึกษาไทยไม่ได้สร้างคนที่มีภาวะความเป็นผู้นำ ที่พร้อมจะท้าทายสิ่งที่ผิด และเสนอทางออกที่ดีขึ้น แต่ผลิตคนที่ท่องจำ ที่ขาดความกระตือรือร้น ที่ขาดทักษะภาษาอังกฤษที่ดีพอ และทักษะอาชีพที่อ่อนด้อยกว่ามหาวิทยาลัยในต่างประเทศเป็นอย่างมาก

นักลงทุนที่ได้ตัดสินใจมาลงทุนประเทศไทยแล้ว หากผ่านพ้นความยากลำบากในช่วงต้นมาได้ โดยทั่วไปแล้วจะมีความรู้สึกที่ดีมากกับประเทศไทยและคนไทย และถึงแม้ว่าเศรษฐกิจและการเมืองของประเทศจะประสบภาวะวิกฤตเป็นช่วงๆ นักลงทุนที่คุ้นเคยกับประเทศก็มีศรัทธาเสมอว่า สถานการณ์จะกลับคืนสู่สภาวะปกติในที่สุด

อย่างไรก็ตาม นักลงทุนมือใหม่ โดยเฉพาะที่มาจากออสเตรเลียซึ่งเป็นธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง ที่พยายามทำทุกอย่างด้วยตัวเอง คือไม่ใช้บริการของที่ปรึกษา หรือที่ได้ที่ปรึกษาที่ไม่เก่งจริงในการติดต่อกับหน่วยงานราชการ ซึ่งมีความจำเป็นตอนเริ่มต้นกระบวนการก่อตั้งธุรกิจในเมืองไทย ต่างก็ต้องเจอกับปัญหาอย่างมาก ที่สำคัญที่สุดคือจากระบบราชการไทย นอกจากความอืดอาดล่าช้าของระบบแล้ว การที่ไม่มีการรวมศูนย์หน่วยงานที่มีหน้าที่ให้บริการนักลงทุน ทำให้นักลงทุนต้องติดต่อหน่วยงานมากมายเพื่อตั้งธุรกิจในประเทศไทย เอกสารทุกอย่างที่เป็นภาษาไทย การที่ต้องใช้เอกสารมากมายเพื่อดำเนินการเรื่องใดเรื่องหนึ่ง การที่ไม่มีคำแนะนำต่อนักลงทุนว่าเขาต้องมีเอกสารอะไร ต้องดำเนินการขั้นตอนอย่างไร และจะหวังผลคืบหน้าในเรื่องต่างๆได้เมื่อใด ปัญหาเหล่านี้ทำให้นักลงทุนต่างชาติที่ติดต่อราชการด้วยตัวเอง ต่างก็วิจารณ์เป็นเสียงเดียวกันว่า การทำธุรกิจในประเทศไทยเป็นเรื่องยาก

กฎหมายกฎระเบียบที่ขาดความชัดเจน และที่มีการเปลี่ยนแปลงเพื่อจำกัดความเป็นเจ้าของของนักลงทุนต่างชาติมากยิ่งขึ้น เช่นการแก้ไข พรบ.ประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว มาตรฐานสำรองเงินทุน 30% และการจำกัดการถือครองที่ดินของชาวต่างชาติ เหล่านี้ทำให้นักลงทุนต่างชาติรู้สึกสับสน และเกิดความเข้าใจว่าไทยไม่ต้อนรับการลงทุนจากต่างชาติ

การขาดทิศทางเดียวกันของหน่วยงานราชการ เช่นเป้าหมายของบีโอไอที่ต้องการดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติและให้สิทธิทางภาษี แต่กรมศุลฯมีเป้าหมายเพื่อเก็บภาษีให้ได้มากที่สุด หรือ กรมแรงงานและสำนักงานตรวจคนเข้าเมืองที่มี

มาตรฐานต่างกันในการอนุญาตให้ต่างชาติเข้ามาทำงานในประเทศไทย เหล่านี้ได้สร้างความสับสน และส่งผลให้ในท้ายที่สุด เป็นการเพิ่มต้นทุนทางธุรกิจแก่นักลงทุนมากยิ่งขึ้น ทั้งต้นทุนด้านเวลาที่ทำให้โครงการล่าช้าออกไป และต้นทุนที่เป็นตัวเงินในการวิ่งติดต่อราชการครั้งแล้วครั้งเล่าจนกว่าจะได้ผล

หน่วยงานราชการ เช่น บีโอไอ ได้แนะนำให้นักลงทุนใช้ที่ปรึกษาเพื่อให้ทำหน้าที่ติดต่องานกับราชการ คำแนะนำดังกล่าวอาจจะเหมาะสมกับนักลงทุนที่พร้อมจะลงทุนจ้างที่ปรึกษา แต่ก็นำไปสู่ปัญหาสองประการ ตามความเห็นของนักลงทุนคือ หนึ่ง เขาไม่รู้จะไปหาที่ปรึกษาที่ไว้ใจได้ที่ไหน และสอง ธุรกิจขนาดเล็กต้องการทำทุกอย่างที่เขาคิดว่าเขาสามารถทำได้ด้วยตัวเอง อาจจะเพื่อประหยัดต้นทุน แต่สำหรับบางบริษัท ก็เพราะผู้บริหารต่างชาตินั้นต้องการเข้าใจกระบวนการทั้งหมดด้วยตัวเอง การผลักดันให้นักลงทุนจ้างที่ปรึกษาเพื่อติดต่อหน่วยงานราชการต่างๆเป็นทางออกหนึ่ง ที่เหมาะสมกับระบบที่เป็นอยู่ คือระบบไม่ต้องเปลี่ยน เพียงแต่หาคนที่เข้าใจระบบมาทำงานกับระบบก็พอแล้ว คำถามคือ สมควรหรือไม่และถึงเวลาหรือยัง ที่ควรจะมีการปรับปรุงระบบเพื่อให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ทำให้เรื่องต่างๆง่ายลง และเร็วขึ้น เพื่อช่วยลดต้นทุนทางธุรกิจทั้งของนักลงทุนภายในประเทศและต่างประเทศ

ในขณะที่ปัญหาเรื่องระบบราชการนับว่าเป็นปัญหาใหญ่สำหรับนักลงทุนที่ได้ตัดสินใจมาลงทุนแล้ว ปัญหาที่ใหญ่กว่าระบบราชการที่ไร้ประสิทธิภาพ ในสายตาของประชาคมโลก ที่ส่งผลต่อภาพลักษณ์ของประเทศไทย คือการคอรัปชั่น

แม้ว่านักลงทุนทั้งภายในและภายนอกประเทศไทยจะวิตกกังวลกับเสถียรภาพทางการเมืองในปัจจุบัน แต่ส่วนใหญ่ก็เห็นว่า นี่เป็นเพียงปัญหาชั่วขณะ และจะผ่านพ้นไปเช่นเดียวกับวิกฤตการณ์ทางการเมืองครั้งอื่นๆ การที่เศรษฐกิจไทยได้ประสานเข้ากับเศรษฐกิจโลก เป็นหลักประกันอย่างหนึ่งว่า การสะดุดทางการเมืองนั้นเป็นเพียงเหตุการณ์ชั่วคราว ซึ่งในท้ายที่สุด สถานการณ์จะกลับคืนสู่สภาวะปกติ

แต่ปัญหาเรื่องการคอรัปชั่นในภาครัฐเป็นปัญหาที่หยั่งรากลึก ที่เพิ่มต้นทุนทางธุรกิจ ทำให้การแข่งขันไม่เป็นไปอย่างยุติธรรม แม้แต่ในการให้สัมภาษณ์ ความหวาดกลัวการกลั่นแกล้งจากอำนาจรัฐ ก็ทำให้นักลงทุนส่วนใหญ่ขอร้องให้การสัมภาษณ์นี้ไม่ระบุถึงตัวตนและบริษัทของพวกเขา นักลงทุนไม่กล้าที่จะแสดงความเห็นอย่างตรงไปตรงมาให้รัฐบาลไทยได้รับทราบ เพราะประสบการณ์ครั้งแล้วครั้งเล่าของพวกเขาในการสื่อสารกับรัฐไทย แม้ในเรื่องที่พวกเขาได้รับการขอร้องให้แสดงความเห็น หากความเห็นนั้นเป็นไปในทางลบ พวกเขาจะได้รับการโต้ตอบอย่างไม่เป็นมิตร ไม่ทางตรงก็ทางอ้อม นักธุรกิจย่อมไม่ต้องการมีปัญหากับภาครัฐ จึงได้แต่เก็บความอึดอัดนั้นไว้ พูดกันเองภายในกลุ่มของตน และในท้ายที่สุดก็แพร่กระจายไปภายในแวดวงธุรกิจและเพื่อนฝูงในประเทศของตน การวิพากษ์วิจารณ์ถึงประสบการณ์ด้านลบในประเทศที่เขาลงทุน ย่อมมีผลกระทบโดยตรงต่อทัศนคติของคนในประเทศนั้น ของนักธุรกิจรายอื่นๆที่กำลังพิจารณาว่าควรไปลงทุนในประเทศใด และควรจะมาลงทุนในประเทศไทยหรือไม่

ในทางกลับกัน นักลงทุนที่ได้รับประสบการณ์ดี ก็มีความเต็มใจอย่างยิ่งที่จะช่วยเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ความน่าลงทุนในประเทศไทย มีนักลงทุนบางคนที่มีประสบการณ์ดีมากจากการลงทุนในประเทศไทย ได้อาสาที่จะช่วยเผยแพร่ทัศนคติในด้านบวกกลับสู่ประชาชนในประเทศของตน

หากประเทศไทยต้องการการลงทุนของต่างชาติ พันธมิตรที่ดีที่สุด ซึ่งจะทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุดในการช่วยประชาสัมพันธ์ประเทศไทยว่าเป็นแหล่งลงทุน คือนักลงทุนที่มาลงทุนที่นี่แล้ว ความเห็นของนักลงทุนที่ได้แสดงไว้ในงานผลงานวิจัยชิ้นนี้ มีคละเคล้ากันทั้งด้านบวกและด้านลบ และหากภาครัฐจะเปิดใจรับฟังความเห็นของคนเหล่านี้ และพิจารณาอย่างรอบคอบว่าสมควรปรับปรุงแก้ไขประเด็นปัญหาใดๆตามที่ได้รับการแนะนำหรือร้องขอมาก็จะส่งผลอย่างมีนัยยะสำคัญต่อภาพลักษณ์ของประเทศไทยในการเป็นสถานที่ที่น่าลงทุน แต่ที่สำคัญยิ่งกว่านั้นคือปัญหาหลายๆอย่างที่นักลงทุนชี้ให้เห็น ที่สำคัญคือ การปรับปรุงประสิทธิภาพของภาครัฐ การแก้ไขปัญหาคอรัปชั่น และการปฏิรูประบบการศึกษา หาก มีการนำไปปฏิบัติจริง ก็จะเป็นการนำพาประเทศชาติให้สามารถแข่งขันกับนานาอารยะประเทศได้

ในส่วนของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งมีหน้าที่โดยตรงในการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ ผู้วิจัยมีความเห็นว่า นี่เป็นบทบาทที่สำคัญยิ่งหากประเทศไทยยังคงต้องการการลงทุนจากต่างชาติ บีโอไอมีข้อจำกัดหลายอย่างและก็ได้รับการวิพากษ์วิจารณ์มากที่สุดในงานวิจัยชิ้นนี้ ก็เพราะบีโอไอเป็นด่านแรกๆของหน่วยงานรัฐบาลไทยที่นักลงทุนต่างชาติที่มาขอส่งเสริมการลงทุนต้องติดต่อสัมพันธ์ด้วย แม้ว่าบีโอไอจะถูกวิจารณ์ในหลายๆเรื่องซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องของประสิทธิภาพ ขั้นตอน ระบบที่ซับซ้อน และการขาดแคลนบริการบางอย่างที่นักลงทุนต้องการ แต่นักลงทุนส่วนใหญ่ให้การยอมรับว่าบีโอไอคือหน่วยงานรัฐที่พยายามช่วยพวกเขามากที่สุด แม้ว่าหลายอย่างยังเกาไม่ถูกที่คัน แต่อย่างน้อยก็ยังพยายามเกาอยู่ และแม้ว่าบีโอไอจะต้องทำงานภายใต้กรอบของความเป็นข้าราชการที่มีข้อจำกัดหลายอย่าง แต่ปฏิเสธไม่ได้เลยว่า บุคลากรของบีโอไอได้พยายามอย่างยิ่งที่จะให้บริการนักลงทุน และเป็นตัวแทนของประเทศไทยในการออกไปพบปะกับชาวต่างชาติเพื่อประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์ที่น่าลงทุนของประเทศไทย บีโอไอได้ทำงานอย่างหนักภายใต้กรอบการทำงาน งบประมาณ และจำนวนบุคลากรที่มีอยู่เพียงจำกัด

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยใคร่จะชี้ว่า การสร้างภาพลักษณ์ว่าประเทศไทยน่าลงทุนนั้นไม่มีทางจะได้ผลเท่ากับการทำให้ประเทศไทยน่าลงทุนจริงๆ ซึ่งภารกิจนี้ ยิ่งใหญ่เกินกว่าอำนาจและหน้าที่ของบีโอไอ ผู้วิจัยเชื่อว่า การประชาสัมพันธ์และการสร้างภาพจะไม่ได้ผลที่แท้จริงและยั่งยืนเท่ากับการแก้ไขปัญหารากฐานของประเทศดังที่ได้กล่าวมาแล้ว และการแก้ไขปัญหาเหล่านั้น ต้องการรัฐบาลและผู้นำที่มีความจริงใจ ที่ยึดถือประโยชน์ของประเทศชาติเป็นที่ตั้งมากกว่าประโยชน์ส่วนตน ที่มีวิสัยทัศน์และมีความกล้าหาญที่จะปราบปรามการคอรัปชั่น และการฉ้อราษฎร์บังหลวง

ข้อเสนอแนะทั้งหมดนี้ตกผลึกมาจากการรวบรวมความคิดเห็นของนักลงทุนที่ให้ความร่วมมือในการสัมภาษณ์ และเป็นความเห็นส่วนตัวของผู้วิจัยเอง ไม่ใช่ความเห็นของหน่วยงานที่ให้ทุนทำวิจัย คือสำนักงานกองทุนการวิจัยแห่งประเทศไทยและไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับบทบาทของผู้วิจัยในฐานะที่ปรึกษาของบีโอไอในรัฐวิคทอเรียและรัฐออสเตรเลียใต้ ประเทศออสเตรเลีย

แม้ว่าเสียงสะท้อนของนักลงทุนในหลายๆเรื่องจะเป็นไปในด้านลบ และอาจถูกหยิบยกไปเป็นข่าวที่ส่งผลต่อภาพลักษณ์ของประเทศไทยในด้านลบได้ ผู้วิจัยก็ขอยืนยันว่า งานวิจัยนี้ไม่มีจุดประสงค์เพื่อทำให้ภาพลักษณ์ของประเทศชาติเสียหาย จุดประสงค์ที่แท้จริงของงานวิจัยชิ้นนี้ คือสะท้อนถึงปัญหาที่นักลงทุนได้ประสบ ด้วยความหวังว่า รัฐบาลและหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องจะเปิดใจรับฟังบ้าง เพราะจนกว่าจะมีการแก้ไขปัญหารากฐานที่แต่ละกระทรวง ทบวงกรมและรัฐบาลในฐานะผู้นำรัฐนาวามีส่วนเกี่ยวข้อง ก็จะเป็นการเปล่าประโยชน์ที่จะมุ่งแต่การสร้างภาพลักษณ์โดยละเลยถึงการแก้ไขปัญหาที่เป็นจริง

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยขอสรุปข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้เพื่อให้ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องนำไปพิจารณาต่อไป

- การสร้างภาพลักษณ์ว่าประเทศไทยน่าลงทุน ไม่สำคัญเท่าการทำให้ประเทศไทยน่าลงทุนจริงๆ ด้วยการแก้ไขปัญหาเรื่องระบบราชการที่อืดอาดซับซ้อน การคอรัปชั่น และการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
- อัธยาศัยไมตรีของคนไทยเป็นทุนทรัพย์ทางสังคมที่มีค่า ทำให้ชาวต่างชาติต้องการใช้ชีวิตและทำงานที่นี่ถ้าเลือกได้ หากเพียงแต่เราตระหนักถึงและพัฒนาศักยภาพของประเทศอย่างจริงจัง
- ผลงานวิจัยชิ้นนี้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่าในสายตาของนักลงทุนต่างชาติ ไทยไม่สามารถแข่งด้านอุตสาหกรรมการผลิตที่ใช้แรงงานสูง และจำเป็นที่ไทยต้องเข้าแข่งขันในระดับที่สูงขึ้นกับฮ่องกง สิงคโปร์ เป็นสังคมองค์ความรู้ และในอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น
- รัฐควรให้การศึกษาฟรีโดยเฉพาะสำหรับประชากรส่วนใหญ่ที่ยากจนอย่างน้อยจนถึงระดับมัธยมปลายหรืออาชีวะศึกษา ต้องแก้ปัญหาเรื่องความอ่อนด้อยภาษาอังกฤษ และสอนให้คนคิดเป็น
- รัฐควรร่วมมือกับภาคอุตสาหกรรม ในการกำหนดทิศทางการศึกษาเพื่อสนองความต้องการของอุตสาหกรรม และสร้างคนที่มีคุณภาพ พร้อมรองรับการลงทุนในเทคโนโลยีที่สูงขึ้น
- ในด้านการส่งเสริมการลงทุน ทิศทางในอนาคต การให้สิทธิพิเศษทางภาษีอาจเป็นปัญหามากขึ้น เพราะขัดกับหลักการ WTO ไทยควรพิจารณาปรับโครงสร้างภาษีให้ต่ำลงขณะเดียวกันก็ปรับปรุงบริการภาครัฐให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เช่นเดียวกับสิงคโปร์และฮ่องกง
- BOI ควรปรับปรุงบริการตามคำแนะนำของนักลงทุน ควรมี one stop service ที่มีอำนาจอย่างแท้จริง ควรพิจารณาว่า BOI มีปริมาณบุคลากรเพียงพอหรือไม่ และควรปรับปรุงคุณภาพบุคลากรทั้งด้านความรู้เกี่ยวกับระบบและด้านภาษาอังกฤษ

****

ภาคผนวก

รายชื่อองค์กรที่ให้สัมภาษณ์ในประเทศไทย

1. Allens Arthur Robinson (1.2)
2. Amata Corporation PCL (1.3)
3. ANCA Manufacturing (Thailand) Ltd.(1.1)
4. Australian Thai Chamber of Commerce (1.9)
5. Baker Tilly Thailand (1.2)
6. Bangkok International Associates (1.2)
7. BDO Richfield Advisory Ltd. (1.2)
8. BDS Steel Detailers (Thailand) Ltd. (1.3)
9. BlueScope Steel (1.3)
10. Board of Investment (1.10)
11. Bovis Lend Lease (Thailand) Ltd.(1.3)
12. Brunel Technical Services (Thailand) Ltd.(1.2)
13. Clough (Thailand) Co.Ltd.(1.3)
14. CSR Insulation (Thailand) Ltd. (1.3)
15. Dana Spicer (Thailand) Ltd.(1.1)
16. Dataconsult Ltd. (1.2)
17. DBM (Thailand) Co.Ltd. (1.2)
18. Deloitte Touche Tohmatsu (1.2)
19. DSM Nutritional Products (1.5)
20. G Steel PCL (1.3)
21. International Jewellery Manufacturing Ltd.(1.8)
22. Lang Suan House Co.Ltd. (1.2)
23. Leschaco (Thailand) Ltd.(1.4)
24. McConnell Dowell Constructor Thai Ltd. (1.3)
25. Medpro International (Thailand) Ltd.(1.8)
26. Metron Medical (1.8)
27. Mett Pty Ltd. Co.Ltd.(1.1)
28. Opus Executive Search (1.2)
29. Panalpina Asia-Pacific Services (Thailand) Ltd.(1.4)
30. PBR Automotive (Thailand) Ltd. (1.1)
31. Preformed Line Products (Asia) Ltd. (1.6)
32. Prodrive Automotive Technology (Thailand) Ltd.(1.1)
33. Ranger Resources Ltd.(1.3)
34. Rocket Products International Co.Ltd.(1.8)
35. Siam Ocean World Co.Ltd.(1.7)
36. Siam Premier (1.2)
37. Shedden Uhde (Thailand) Ltd.(1.3)
38. Synthesis Interactive Technologies Co.Ltd.(1.6)
39. Thai Chamber of Commerce (1.9)
40. Thai Yarns Ltd.(1.8)
41. Tinfish (Thailand) Ltd. (1.1)
42. Toll (Thailand) Ltd.(1.4)
43. Triconeer Co.Ltd. (1.3)
44. Trimotive Asia Pacific Ltd (1.1)
45. Victorian Government Representative (1.11)
46. Wear Tek International Corporation (1.7)
47. Webforge (Thailand) (1.3)
48. Cryeng (1.3)
49. Hino Motors Manufacturing (Thailand) (1.1)
50. Bosch Automotive (Thailand) (1.1)
51. Siam Denso Manufacturing (1.1)
52. Xaloy Asia (Thailand) Ltd. (1.8)

53. Siam Toyota Manufacturing (1.1)
54. Kimberly-Clark Thailand Ltd (1.8)
55. Deacons (1.2)
56. Transitions Optical (Thailand) Ltd. (1.8)
57. San Miguel (Thailand) (1.5)
58. Joint Foreign Chambers of Commerce in Thailand (1.9)
59. Munters (1.6)

รายชื่อองค์กรที่ให้สัมภาษณ์ในประเทศออสเตรเลีย

1. AAAA - Australian Automotive Aftermarket Association (2.9)
2. AEEMA - Australian Electrical and Electronic Manufacturers' Association (2.9)
3. Abel Agrico International (2.3)
4. Ai Group - Australian Industry Group (2.9)
5. AIIA - Australian Information Industry Association (2.9)
6. Albac Enterprise Pty Ltd (2.8)
7. AMTIL- Australian Manufacturing Technology Institute Limited (2.9)
8. ANCA Pty Ltd (2.1)
9. ANZ Bank (2.2)
10. ARB Corporation (2.1)
11. AUNDE Australia Pty Ltd (2.1)
12. AusPhotonics (2.6)
13. Austeng (2.3)
14. AutoTek Pty Ltd (2.1)
15. Balhan Industrial Company Pty Ltd (2.5)
16. Bolwell Corporation Pty Ltd. (2.1)
17. Bristow Laser Systems (2.1)
18. Care Essentials Pty Ltd. (2.8)
19. Caron laboratories 2.8)
20. Centre Tooling (2.1)
21. Centric 128 (2.6)
22. Chemring Australia (2.8)
23. Chep Asia Pacific (2.4)
24. City of Greater Geelong (2.11)
25. Council of Textile and Fashion Industries of Australia Ltd (2.9)
26. CPS Technology Group (2.6)
27. Deloitte Touche Tohmatsu (2.2)
28. Department of Education and Training (2.10)
29. Department of Foreign Affairs and Trade (2.10)
30. Export Solutions (2.2)
31. FAPM - Federation of Automotive Product Manufacturers (2.9)
32. Fiber To The Home Council Asia Pacific (2.9)
33. Geelong Manufacturing Council (2.9)
34. Hendersons Automotive Technologies Pty Ltd (2.1)
35. Industry Capability Network (Victoria) (2.9)
36. Industry Capapality Network (Geelong) (2. 9)
37. Invest Victoria (2.9)
38. Jayco Corporation Pty Ltd (2.1)
39. KPMG (2.2)
40. Lumen Australia (2.1)
41. Mackenzie Hydrocarbons Pty Ltd (2.3)
42. Minter Ellison (2.2)
43. MtM International Pty Ltd (2.1)

44. Multimedia Victoria (2.11)
45. Netintact Pty Ltd. (2.6)
46. Norma Pacific Pty Ltd.(2.1)
47. Outer Space (2.3)
48. Oxiana Ltd. (2.5)
49. Paladin Business Systems(2.2)
50. PBR Australia Pty Ltd (2.1)
51. Pilkington (2.1)
52. Preformed Line Products (Australia) Pty Ltd (2.6)
53. Regional Development Victoria (2.10)
54. RMIT University (2.7)
55. SENKO Advanced Components (Aust) Pty Ltd. (2.6)
56. STE Specialized Transportation Equipment (2.1)
57. Techni Waterjet Pty Ltd (2.1)
58. Tenix Solutions (2.6)
59. The Vegetable Connection (2.5)
60. Tooling Australia (2. 9)
61. Trilogiq Australia Pty Ltd. (2.4)
62. Trimas Corporation (2.1)
63. Trumble White Pty Ltd. (2.1)
64. Volclay International (2.8)
65. Washington Services (2.7)
66. William Buck(2.2)