



กว้างตง – มณฑลที่มีความสำคัญไม่เสื่อมคลาย

สุชาติ วัฒนากานนท์

อาจารย์ประจำสาขาวิชาธุรกิจจีน

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ

ผู้เขียนได้ยื่นได้ฟังชื่อมณฑลกวางตงจากญาติผู้ใหญ่ตั้งแต่เด็ก เพราะเป็นแหล่งกำเนิดของท่านและที่พุดบ่อยก็มีเจตนาจะให้ลูกหลานไม่ลืมว่าบรรพบุรุษมาจากมณฑลนี้ และต้องการให้เดินทางไปเยี่ยมเมื่อมีโอกาส มณฑลกวางตงตั้งอยู่ใต้สุดของประเทศจีน คิดทะเลจีนใต้ เป็นเมืองหน้าด่านและเมืองท่าที่สำคัญที่สุดของประเทศตั้งแต่ในอดีต เพราะเป็นประตูหลักในการเข้าสู่ประเทศจีน มีประชากรกว่า 70 ล้านคน ประกอบด้วยคนกวางตุ้งร้อยละ 60 คนแต้จิ๋วและคนแคะซึ่งจำนวนประชากรใกล้เคียงกันประมาณร้อยละ 20 มณฑลกวางตงมีชื่อเสียงเรื่องอาหารอร่อย คนขยัน ทำการค้าขายเก่ง เป็นแหล่งกำเนิดของคนจีนที่อพยพไปอยู่ต่างประเทศมากที่สุด (จีนโพ้นทะเลในเมืองไทยมาจากกวางตงมากกว่าร้อยละเจ็ดสิบ) ไม่ว่าในทวีปอเมริกาเหนือหรือในยุโรปล้วนแต่มีชุมชนและร้านอาหารใหญ่เล็กที่พูดภาษากวางตุ้งเต็มไปหมด จนฝรั่งเข้าใจผิดว่าภาษาและวัฒนธรรมกวางตุ้งก็คือภาษาและวัฒนธรรมของแผ่นดินจีนทั้งหมด หลายสิบปีที่ผ่านมา กระแสความเจริญทางตะวันตกจากเกาะฮ่องกงและเกาะมาเก๊า (Macau) ได้แพร่เข้ามาในมณฑลกวางตงอย่างต่อเนื่องไม่ว่าจากการรับชมรายการทางโทรทัศน์หรือการเดินทางไปมาหาสู่กัน ภาษาที่ใช้สื่อสารก็เป็นภาษากวางตุ้งเช่นกัน ในอดีตก่อนที่อังกฤษจะเข้าไปปกครองฮ่องกงและโปรตุเกสเข้าปกครองมาเก๊า พื้นที่ทั้งสองแห่งนี้เป็นส่วนหนึ่งของมณฑลกวางตง

ตามที่กล่าวมาความสำคัญของกวางตงมีมาตั้งแต่ในอดีตนับร้อยปี โดยเป็นประตูหลักในการติดต่อกับชาวต่างชาติ มีเครือข่ายการโอนเงินเข้าออกระหว่างคนจีนกับหน่วยงานนอกประเทศอย่างสะดวก มีการผูกขาดการค้าด้านการเกษตรของประเทศจีน เป็นศูนย์กลางขนถ่ายสินค้าเข้ามาจีนและจากจีนไปทั่วโลก มีการดึงดูดเงินลงทุนจากจีนโพ้นทะเลเข้าประเทศมากที่สุด ในยุคที่ท่านเติ้งเสี่ยวผิงเริ่มเปลี่ยนแปลงระบอบเศรษฐกิจสู่สากล ก็เลือกเอามณฑลกวางตงเป็นเขตทดลองและประสบความสำเร็จอย่างดีตามที่ทราบกัน



ประสบการณ์การทำธุรกิจของข้าพเจ้ากับประเทศจีนก็เริ่มต้นที่กว้างตง ในช่วงปี 2526 การทำธุรกิจกับจีนไม่มีความอิสระเหมือนทุกวันนี้ ทางจีนจะกำหนดเวลาพบปะเจรจาจะซื้อจะขาย ปีละสองครั้ง ในงานแสดงสินค้าระดับใหญ่ จัดขึ้นในเดือนเมษายนและเดือนตุลาคมของทุกปี และแน่นอนสถานที่ที่ถูกคัดเลือกเพื่อจัดงานใหญ่นี้ก็คือ นครกวางโจวเมืองเอกของกวางตง

ผู้เขียนเดินทางไปเมืองกวางโจวครั้งแรกเพื่อพบปะเจรจากับโรงงานผลิตเคมีภัณฑ์ในงานแสดงสินค้า Guangzhou International Trades Exhibition ในเดือนเมษายน พ.ศ. 2526 โดยสายการบิน Southern China Airways ซึ่งสายการบินนี้เป็นสายการบินเดียว ณ ขณะนั้นที่บินตรงจากกรุงเทพฯ กวางโจว ทุกวันเสาร์ และบินกลับกรุงเทพฯ ในวันเสาร์ถัดไป โรงแรมก็ต้องมีการจองล่วงหน้าอย่างน้อยหนึ่งเดือนก่อนการเดินทาง รวมถึงต้องมีบัตรเชิญจากทางผู้จัดงานเพื่อนำไปขอวีซ่าจากสถานทูตเท่านั้น ผู้เขียนโชคดีที่สามารถจองโรงแรมระดับดีได้ คือ White Swan Hotel ซึ่งเป็นโรงแรมห้าดาว บริหารงานโดยคนฮ่องกง รอบบริเวณโรงแรมมีวิวหลักไปรุ่งสูงกั้น แสดงให้เห็นถึงสภาพทางสังคมของจีนในช่วงนั้นที่ต่ำกว่ามาตรฐาน เมืองกวางโจวในสมัยนั้นล้าหลังมาก ยังไม่มีการพัฒนา สนามบินเล็กและเก่า ถนนหนทางมีน้อย ดิกรามบ้านช่องก็ดูเก่าและโหมตามถนนก็จะมีคนขี่จักรยาน รถยนต์ก็มีน้อยมาก รถที่ใช้เป็นแท็กซี่เป็นสีดำ ส่วนรถตู้จะเป็นสีขาวซึ่งเป็นรถโรงแรม หรือเป็นรถของหน่วยงานราชการ ตกกลางคืน รถยนต์หรือรถตู้จะไม่เปิดไฟใหญ่ แต่จะเปิดไฟหรี่ แม้ว่าจำนวนรถยนต์จะน้อย แต่เสียงแตรรถยนต์จะดังตลอด ไม่เข้าใจเหมือนกันว่าทำไมคนขับรถในประเทศจีนต้องกดแตร เสื้อผ้าที่คนจีนสวมใส่เวลานั้นเหมือนกันหมด เป็นเสื้อเชิ้ตสีน้ำเงินเข้ม กางเกงสีเข้ม สำหรับเงินตราที่ชาวต่างชาติใช้ เป็น Foreign Certificate Note ซึ่งไม่เหมือนกับเงินที่คนจีนใช้ (เงินหยวน) อัตราแลกเปลี่ยนในเวลานั้นคือ 3.50 บาทต่อ 1 หยวน (ปัจจุบันอัตราแลกเปลี่ยนประมาณ 5 บาทต่อหนึ่งหยวน และใช้ธนบัตรที่เหมือนกันทั้งชาวจีนและชาวต่างชาติ)

CEO ของบริษัทที่ผู้เขียนทำงานอยู่ เคยทำธุรกิจกับบริษัทจีนมาก่อนแนะนำให้รีบไปพบเจ้าหน้าที่ที่งาน Exhibition แต่เช้า เพราะเป็นธรรมเนียมปฏิบัติของประเทศจีนในสมัยนั้นที่จำกัดปริมาณสินค้าในการส่งออก ใครมาก่อนขายก่อน จึงรีบไปพบเจ้าหน้าที่ที่งานแต่เช้า โดยเลือกคุยกับบริษัทผู้ขายที่มีมาตรฐานสูงและมีความน่าเชื่อถือ เช่น บริษัทจากปักกิ่ง เซี่ยงไฮ้และซานตง ได้มีการพูดคุยกับบริษัทประมาณ 10 ราย จนพบกับบริษัทแห่งหนึ่งที่มาจากปักกิ่ง ซึ่งมีคุณสมบัติใกล้เคียงกับที่ทางบริษัทต้องการ มีใบรับรองมาตรฐานสินค้ามาแสดง และถึงบรรจุเคมีภัณฑ์ก็ดูดีและแข็งแรงกว่าบริษัทอื่น ปริมาณที่ต้องการจัดซื้อคือ 200 ถึง 300 ตัน ซึ่งผู้ขายก็รับได้ จึงมี



การเจรจาในเงื่อนไขรายละเอียดต่อไป เรื่องราคา ไม่ซื้อเป็น CIF แต่ซื้อเป็น C&F (ค่าสินค้าบวกค่าระวางเรือถึงกรุงเทพ) ทางบริษัทจะซื้อเบี้ยประกันเคมีภัณฑ์ ณ เวลานั้น คือ ร้อยละ 30 ของ CIF value ซึ่งบริษัทจีนยอมรับอยู่ที่ ร้อยละ 110 ของ CIF value สำหรับเรื่องการชำระเงิน ผู้ขายต้องการเป็น L/C at Sight แต่ทางบริษัทต้องการจ่ายเป็น L/C Terms การเจรจาซื้อขายตกลงกันไม่ได้ในวันแรก จึงได้นัดเจรจาใหม่ในวันถัดไป การพูดคุยกันในวันที่สองก็สามารถทำการตกลงกันได้ มีการเซ็นสัญญาซื้อขาย หลังจากนั้นก็ส่งมอบสัญญาให้เจ้าหน้าที่แผนกที่ดูแลรับผิดชอบด้านการเปิด L/C รับผิดชอบธนาคารเพื่ออนุมัติวงเงินชำระให้กับผู้ขายสินค้า หลังจากธนาคารอนุมัติแล้ว จึงแจ้งรายละเอียดของ L/C ให้บริษัทจีนรับทราบ เพื่อเตรียมจัดส่งสินค้า

คู่แข่งด้านการนำเข้าสินค้าเคมีภัณฑ์ในเวลานั้นมีอยู่หลายรายด้วยกัน เช่น บริษัทอีสเอเชียติก บริษัททีเอสเอ็ม บริษัทบอร์เนียว (ประเทศไทย) จำกัด

ปัญหาที่พบจากการทำธุรกิจนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนนั้น บางครั้งจะพบว่าสินค้าไม่ตรงตามมาตรฐานที่ตกลงกันได้ ภาชนะบรรจุอาจจะไม่ได้คุณภาพ ไม่แข็งแรงพอ การส่งมอบสินค้าก็ไม่ตรงตามเวลาที่ตกลงกันได้ จึงมีการทำเคลมเพื่อเรียกร้องค่าเสียหาย แต่ข้อดีก็คือ ราคาที่ถูกกว่าการนำเข้าจากประเทศญี่ปุ่นและเกาหลีมาก

ผู้เขียนทำหน้าที่เจรจาสั่งซื้อเคมีภัณฑ์จากจีน ผ่านการพบปะในงานแสดงสินค้าที่กว้างไกลอยู่นานถึงห้าปีก็ได้รับมอบหมายให้ไปดูแลบริษัทใหม่ในเครือ ที่ผลิตสินค้าแปรรูปพลาสติกเพื่อจำหน่ายภายในประเทศไทย ประสบการณ์การติดต่อกับมณฑลกว่างตงก็ได้ช่วยลดลงเกือบสิบปี

ในเดือนมกราคม 2544 ผู้เขียนได้มีโอกาสดำเนินงานในนครกว่างโจว มณฑลกว่างตง ประเทศจีน บริษัทที่ทำงานด้วยมีโรงงานผลิตเม็ด PVC อยู่จังหวัดระยอง มีกำลังการผลิต 400,000 ตันต่อปีในขณะนั้น บริษัทมีความต้องการจะขยายธุรกิจในประเทศจีน ก็ตัดสินใจตั้งสำนักงานขายที่นครกว่างโจวเพื่อจำหน่ายทั่วประเทศจีน มณฑลกว่างตงเป็นแหล่งผลิตสินค้าแปรรูปพลาสติกที่ใหญ่ที่สุดของจีนเพื่อมุ่งการส่งออกเป็นสำคัญ โดยมีตลาดหลักอยู่ที่ประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศทางยุโรป

นครกว่างโจวในปี พ.ศ. 2544 มีความเจริญมากขึ้นมีรถไฟฟ้าใต้ดิน มีรถไฟฟ้าความเร็วสูงในอัตรา 200 กิโลเมตรต่อชั่วโมง วิ่งผ่านนครเซินเจิ้นทั้งเข้าและออกจากเกาะฮ่องกงหลายเที่ยวต่อวัน เป็นศูนย์กลางการขนส่งทางน้ำและทางบกที่สำคัญที่สุดแห่งหนึ่ง มีโรงงานที่ทันสมัยใหญ่มากมายที่ชาวต่างชาติมาลงทุน งานแสดงสินค้าที่ Guangzhou International Trades Exhibition



ก็กลายเป็นงานที่สำคัญมากที่สุดของทั่วโลก ซึ่งมีผู้เข้าขมงานเป็นจำนวนมากจนต้องมีการขยายพื้นที่การจัดงานขึ้นหลายเท่าตัว มีการสร้างสนามบินใหม่ ความเจริญที่พบเห็นต่างจากเมื่อสิบกว่าปีที่แล้วแบบหน้ามือเป็นหลังมือเลยทีเดียวน เป็นการสะท้อนถึงวิสัยทัศน์ที่ถูกต้องของผู้นำดั้งเดิมวิมิงที่กล้าใช้นโยบายเปิดประเทศสู่ความเป็นสากล ในปี 2522



กวางโจวในปี 2544

สำนักงานขายที่กวางโจว ผู้เขียนมีผู้ช่วยคนไทย 1 คนและคนจีน 3 คน รับผิดชอบตัวเลขขาย 10,000 ถึง 13,000 ตันต่อเดือนหรือ 100,000 ตันต่อปี พลาสติกพีวีซีของไทยมีคุณภาพดีเป็นที่ยอมรับในภาคพื้นเอเชียเพราะเป็นการถ่ายทอดเทคโนโลยีมาจากประเทศญี่ปุ่น และมีการพัฒนาในประเทศไทยมาตลอดเวลามากกว่า 20 ปี ภาระกิจหลักของสำนักงานขายคือ แนะนำตัวสินค้าและบริษัทให้กับโรงงานใหม่ที่เพิ่งก่อตั้งขึ้นมา รายงานความเคลื่อนไหวและการเปลี่ยนแปลงของตลาดและคู่แข่ง จัดการอบรมด้านความรู้ทางเทคนิคให้กับลูกค้าคนจีน เมื่อมีการขายเกิดขึ้นก็จะออกเอกสาร Proforma Invoice เพื่อให้ผู้ซื้อนำไปเปิด L/C เป็นการชำระเงินก่อนที่โรงงานทางเมืองไทยจะดำเนินการจัดส่งสินค้าให้ โดยพลาสติกจะถูกรบรรจุในภาชนะขนาด 25 กิโลกรัมและนำมาใส่รวมกันในตู้คอนเทนเนอร์ ขนาด 20 ฟุต หรือ 40 ฟุตแล้วแต่ปริมาณที่มีการสั่งซื้อ



แม้บริษัทจะมียอดขาย 100,000 ดันต่อปีบริษัทก็ยังไม่ได้เป็นผู้นำตลาดในประเทศจีน เพราะตลาดจีนมีการใช้พลาสติกพีวีซีมหาศาล นำเข้าจากต่างประเทศไม่ต่ำกว่า 1 ล้านตันต่อปี จากประเทศเกาหลี 400,000 ดันต่อปี จากประเทศญี่ปุ่น 300,000 ดันต่อปี ตลาดในประเทศจีน มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและเกินความคาดหมาย บริษัทคนไทยที่ผู้เขียนทำงานด้วยมีโอกาสดำเนินการส่งออก PVC ให้จีนได้เพียงไม่กี่ปี ก็ไม่มีโอกาสดำเนินการต่อ เนื่องจากมีการคาดการณ์นำเข้าพีวีซีจากต่างประเทศ แต่กลับเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ของโลกในปัจจุบัน การเปลี่ยนแปลงที่เร็วเกินไปของจีนก็ถือว่าเป็น Threat ที่จะต้องระวังมากสำหรับผู้ที่จะไปลงทุนในจีนครับ

ปี 2546 ถึงต้นปี 2555 ผู้เขียนรับหน้าที่เป็นผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดของบริษัทไทยอีกแห่งหนึ่งที่ได้ไปลงทุนผลิตสินค้าเกี่ยวกับเครื่องทำความเย็น โดยมีสำนักงานใหญ่และโรงงานอยู่ในนครเซี่ยงไฮ้ เพื่อมุ่งจำหน่ายตลาดในจีน แต่ก็ต้องเปิดสาขาบริษัทในนครกวางโจวเพื่อเป็นศูนย์กลางจำหน่ายให้กับตลาดทางใต้ของจีน และได้ประสบความสำเร็จตามที่คาดหมาย ส่วนปัญหาที่พบในช่วงหลัง คือเรื่องการเก็บหนี้ คือขายสินค้าได้แต่ลูกค้าไม่ชำระเงินตามกำหนดเวลา จึงขอเตือนผู้ที่จะไปทำการค้ากับชาวจีน ให้ระวังข้อนี้ด้วย วิธีที่ปลอดภัย คือ การขายด้วยเงินสด แม้จะได้กำไรที่น้อยลงก็ตาม

แม้ว่าประเทศจีนได้พัฒนาเขตเศรษฐกิจที่สำคัญๆ ขึ้นมาอีกหลายแห่งทั่วประเทศ แต่ตัวเลขการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของมณฑลกวางตุ้งก็ยังเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงและไม่แพ้เขตอื่นๆ FDI หรือด้านการลงทุนจากต่างประเทศก็สามารถครองแชมป์เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ (ข้อมูลจาก google.com) ท่านสีจิ้นผิงได้ให้ความสำคัญกับมณฑลกวางตุ้งมากเป็นพิเศษเพราะท่านได้เดินทางไปเยือนเป็นมณฑลแรกหลังจากเข้ารับตำแหน่งประธานาธิบดีปลายปี 2555 (ข้อมูลจากหนังสือพิมพ์: ซื่อเจียชือเป้าตีพิมพ์วันที่สิบสี่เดือนธันวาคม 2555) จึงพอกล่าวได้ว่าความสำคัญของกวางตุ้งยังไม่เสื่อมคลายเพราะมีปัจจัยพื้นฐานที่เหนือกว่ามณฑลอื่นๆ และจะต้องเจริญรุดหน้าต่อไปในอนาคต ควบคู่กับความเจริญของประเทศจีนต่อไป





บรรณานุกรม

Google.com แนวโน้มเศรษฐกิจของกว้างตง

หนังสือพิมพ์ภาษาจีน Shi Jie Ri Bao (14 ธันวาคม 2555) ท่านสีจิ้นผิงเยี่ยมมณฑลกวางตุ้ง
หลังจากเข้ารับตำแหน่งประธานาธิบดีจีนต้นเดือนธันวาคม 2555

