

กสอ. ไม่หวั่นนโยบายทรัมป์กระทบ SMEs ไทย แนะ 5 ข้อเพื่อให้ทันความเปลี่ยนแปลงของโลกยุคแห่งการแข่งขัน

● กสอ.โชว์ตัวอย่าง ผปก.อุตุฯเครื่องปรับอากาศขยายตัว เด้งรับอานิสงส์สหรัฐฯ

กรุงเทพฯ 22 กุมภาพันธ์ 2560 - กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) แนะนำ 5 กลยุทธ์ ที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมได้อย่างก้าวไกลภายใต้นโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา “อเมริกาเฟิร์ส (America First)” ได้แก่ 1.ทันตลาดโลก 2.ทันความต้องการผู้บริโภค 3. ทันข่าวทันกระแส 4.ทันเพื่อนและคู่แข่ง และ 5. ทันบริการและโครงการส่งเสริม อีกทั้งยังได้จัดเตรียมงบประมาณกว่า 830 ล้านบาท เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการกว่า 30 โครงการ ครอบคลุมผู้ประกอบการทุกประเภท เพื่อพัฒนาให้ผู้ประกอบการได้เติบโตและมีช่องทางในการดำเนินอุตสาหกรรมที่มากขึ้น ทั้งนี้จากข้อมูลปัจจุบันสหรัฐอเมริกาถือเป็นประเทศพันธมิตรทางการดำเนินอุตสาหกรรมที่สำคัญอันดับต้นๆของประเทศไทย มีมูลค่าการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยสูงถึง 3.04 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยอุตสาหกรรมที่นำเข้าสินค้าจากไทย 5 อันดับแรก ได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องจักรกลและชิ้นส่วน ยางและผลิตภัณฑ์ อัญมณี และชิ้นส่วนยานยนต์

นายพรเทพ การศัพท์ รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กล่าวว่า จากการดำเนินแผนพัฒนาเศรษฐกิจตามนโยบายอเมริกาเฟิร์ส (America First) หรือ ผลประโยชน์ของอเมริกาต้องมาก่อนของโดนัลด์ ทรัมป์ ประธานาธิบดีคนใหม่ของสหรัฐอเมริกานั้น ทำให้หลายภูมิภาคของโลก รวมถึงประเทศไทยจำเป็นต้องปฏิบัติตามนโยบายของผู้นำประเทศดังกล่าวเป็นพิเศษ เนื่องจากแนวคิดใหม่นี้มีความชัดเจนในการให้ความสำคัญกับการเพิ่มอุปสงค์ภายในประเทศ เน้นการปกป้องผลประโยชน์ทางการค้าและอุตสาหกรรม อาทิ การส่งเสริมการลงทุนและการดำเนินอุตสาหกรรมระหว่างประเทศ การตั้งกำแพงภาษีนำเข้าสินค้า การลดบทบาทและความสามารถในการดำเนินอุตสาหกรรมของประเทศคู่ค้า การเปลี่ยนย้ายฐานผลิตทางอุตสาหกรรม ซึ่งปัจจัยเหล่านี้เป็นเหตุผลที่ทุกประเทศจะต้องปรับเปลี่ยนและกำหนดยุทธศาสตร์การดำเนินงานรูปแบบใหม่ เพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลง พร้อมป้องกันผลกระทบจากเหตุการณ์ที่ไม่อาจคาดเดาที่อาจเกิดขึ้นได้ทุกขณะในอนาคต

นายพรเทพ กล่าวเพิ่มเติมว่า สหรัฐอเมริกาถือเป็นประเทศพันธมิตรทางการดำเนินอุตสาหกรรมที่สำคัญอันดับต้น ๆ ของประเทศไทยนอกเหนือจากกลุ่มประเทศอาเซียน ประเทศจีน และประเทศญี่ปุ่น ซึ่งในปี 2559 ที่ผ่านมาสหรัฐฯ มีมูลค่าการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยสูงถึง 3.04 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยอุตสาหกรรมที่นำเข้าสินค้าจากไทย 5 อันดับแรก ได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องจักรกลและชิ้นส่วน ยางและผลิตภัณฑ์ อัญมณี และชิ้นส่วนยานยนต์ ส่วนการนำเข้าสินค้าจากสหรัฐฯสู่ไทยนั้นมีมูลค่า 1.05 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เมื่อนำมาคิดเป็นสัดส่วนแล้วพบว่าไทยได้ดุลการค้าจากสหรัฐฯอยู่ที่ 1.9 หมื่นล้านดอลลาร์ หรือ อยู่ในลำดับที่ 11 ของกลุ่มประเทศที่สหรัฐฯเสียดุลการค้า (ที่มา International Trade center) จากแนวโน้มนโยบายของสหรัฐฯในการเข้มงวดด้านการค้าระหว่างประเทศ ทำให้ประเทศไทยน่าจะได้รับผลกระทบในเชิงบวก โดยเฉพาะอุตสาหกรรมหลาย ๆ สาขา อาทิ อุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศ อุตสาหกรรมยางล้อรถยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม อุตสาหกรรมส่วนประกอบคอมพิวเตอร์และฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ ขณะเดียวกันยังมีโอกาสที่จะได้รับอานิสงส์ในเรื่องของฐานการผลิตโดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่ไทย

มีห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์ที่แข็งแกร่ง เช่น อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและส่วนประกอบ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ นอกจากนี้จากการที่สหรัฐอเมริกาถอนตัวจาก TPP ยังจะเป็นประโยชน์ต่อไทยเนื่องจากคู่แข่งทางอุตสาหกรรมในหลายประเทศจะได้เปรียบไทยในตลาดสหรัฐอเมริกาจากการเป็นสมาชิก TPP น้อยลง โดยจะช่วยให้อุตสาหกรรมในกลุ่มรถยนต์และส่วนประกอบ ยางรถยนต์ เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ อัญมณีและเครื่องประดับ และกลุ่มอาหารแปรรูปเกิดความสามารถในการส่งออกและดึงดูดการลงทุนกลับมาในไทยมากขึ้น

ด้วยสถานการณ์ดังกล่าวที่กำลังจะเกิดในปี 2560 นี้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีกลยุทธ์แนะนำที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมได้อย่างก้าวไกล ได้แก่

1. ทันตลาดโลก ผู้ประกอบการต้องไม่ยึดติดกับประเทศคู่ค้าเดิม ๆ แต่ต้องรู้จักการแสวงหากลุ่มประเทศตลาดเกิดใหม่ (Emerging Market) ที่มีประสิทธิภาพ อาทิ กลุ่มตะวันออกกลาง (อินเดีย อิหร่าน แอฟริกาใต้) ซึ่งนับว่ามีความน่าสนใจไม่น้อย โดยพิจารณาได้จากอัตราการเติบโตของ GDP ในช่วง 5 ปี (2556-2560) ที่มีอัตราการขยายตัวสูงขึ้นร้อยละ 3-5 รวมทั้งประเทศในกลุ่มอาเซียนและกลุ่ม CLMVที่กำลังเติบโตและพัฒนาอย่างสูง ซึ่งการได้คู่ค้าใหม่ๆ จากภูมิภาคเดียวกันยังช่วยในการขยายตลาดไปยังประเทศใกล้เคียงได้อีกด้วย

2. ทันความต้องการของตลาด ผู้ประกอบการต้องปรับตัวให้ทันกับบริบทต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไป รู้ทันความต้องการของผู้บริโภคหรือกลุ่มตลาดที่ผันแปรไปตามกระแส โดยจะต้องเน้นการสร้างแนวคิดใหม่ และทำในสิ่งใหม่ ๆ ที่ไม่มีใครเคยคิดหรือเคยทำมาก่อน รวมทั้งต้องใช้เทคโนโลยี นวัตกรรมเข้ามาเป็นกระบวนการที่สำคัญในการดำเนินงาน ซึ่งเมื่อทุกอย่างเกิดความก้าวหน้าและทันสมัย ก็จะเป็นปัจจัยที่จะช่วยให้เกิดความสำเร็จได้เร็วขึ้น

3. ทันข่าวทันกระแส ในการที่จะประสบความสำเร็จได้ จำเป็นต้องรอบรู้และหมั่นศึกษาในเรื่องของแนวทางและข่าวสารที่จะเสริมสร้างให้ตนเองมีศักยภาพ ทั้งยังต้องศึกษาจากกลุ่มผู้มีความรู้และประสบการณ์การทำงาน ซึ่งจะได้อัปเดตและข้อผิดพลาดนำมาเป็นบทเรียนเพื่อปรับปรุงหรือระมัดระวังในการที่จะดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคต

4. ทันเพื่อนและคู่แข่ง หนึ่งในปัจจัยในการก้าวสู่ความสำเร็จคือการร่วมมือและสร้างความสัมพันธ์ในการทำธุรกิจร่วมกันในรูปแบบต่าง ๆ ให้เป็นเสมือนเป็นการดำเนินธุรกิจขนาดใหญ่ ทั้งการสร้างเครือข่าย การสร้างคลัสเตอร์โดยจะทำให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน เกิดความสามารถที่สูงกว่า มีประสิทธิภาพที่มากขึ้น ทั้งยังนำพาความสำเร็จอย่างยั่งยืน

5. ทันบริการและโครงการส่งเสริม นโยบายในการส่งเสริมและสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ นั้นเปรียบเสมือนเข็มทิศที่สามารถนำพาธุรกิจไปสู่จุดหมายได้ ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องศึกษารายละเอียดจากโครงการและกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อนำมาต่อยอด ขอรับสิทธิและใช้ประโยชน์จากการสนับสนุนเพื่อนำองค์ความรู้ที่ได้รับมาปรับปรุงและพัฒนาองค์กรให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งในการส่งเสริมของ กสอ. นั้น ได้จัดเตรียมงบประมาณกว่า 830 ล้านบาท เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการกว่า 30 โครงการ ครอบคลุมผู้ประกอบการทุกประเภท ซึ่งเชื่อมั่นเป็นอย่างยิ่งว่าการส่งเสริมที่เข้มข้นเหล่านี้จะช่วยพัฒนาให้ผู้ประกอบการได้เติบโตขึ้นอีกระดับตามเป้าหมายที่วางไว้นายพรเทพ กล่าวปิดท้าย

ด้าน ดร.สมยศ กิตติชีวนันท์ กรรมการผู้จัดการบริษัท บีทีวี่ส์ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศอาซากิ เปิดเผยว่า อุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศของไทยถือได้ว่าเป็นฐานการผลิตหลักและสำคัญในอาเซียน มีความโดดเด่นทั้งในเรื่องของประสิทธิภาพและการใช้งานที่มีคุณภาพดีกว่าคู่แข่ง ซึ่งคู่แข่งที่สำคัญในปัจจุบันของไทยนั้นคือประเทศจีน ที่ได้เปรียบในเรื่องของต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า มีกำลังการผลิตที่สูงกว่าประเทศไทยหลายเท่าจึงทำให้สามารถขยายการส่งออกไปยังตลาดต่าง ๆ ทั่วโลกเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง

สำหรับมุมมองของต้นมองว่าการที่สหรัฐฯ มีมาตรการกีดกันการนำเข้าสินค้าของจีน อาจส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศจีนโดยตรงได้หากสหรัฐฯ เป็นตลาดการค้าที่สำคัญ ซึ่งหากจีนได้รับผลกระทบจริง ก็อาจเป็นผลดีที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยอาจจะมีโอกาสในการทดแทนและขยายตลาดไปยังสหรัฐฯ ได้มากขึ้น

ดร.สมยศ ยังให้ความเห็นอีกว่า มาตรการสหรัฐฯ ที่เกิดขึ้น อาจยังไม่มีผลกระทบใด ๆ ในช่วงระยะเวลาอันใกล้นี้ เนื่องจากนโยบายต่าง ๆ ยังต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานค่อนข้างนานพอสมควร แต่มาตรการนี้จะไม่ค่อยมีผลกับอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศเท่าใดนัก เนื่องจากตลาดสหรัฐฯ มีความต้องการในเครื่องปรับอากาศชนิดติดหน้าต่าง แต่ของไทยจะเป็นลักษณะแยกส่วนจึงไม่ค่อยเป็นผลให้ผู้ประกอบการต้องกังวล นอกจากนี้ ดร.สมยศ ยังเปิดเผยอีกว่า ขณะนี้ได้มีผู้ประกอบการเครื่องปรับอากาศสัญชาติอเมริกันหนึ่งรายได้ร่วมทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์กับบริษัทของตนแล้ว ซึ่งก็ถือว่าเป็นสัญญาณที่ดีกับการดำเนินอุตสาหกรรมของตนที่จะช่วยทั้งในเรื่องของการพัฒนานวัตกรรม เทคโนโลยีใหม่ ๆ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่จะมีความทันสมัยและแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไปมากขึ้น อีกทั้งยังจะเป็นการเปิดช่องทางตลาดเพื่อขยายอุตสาหกรรมไทยให้เป็นที่รู้จักได้ต่อไป

สามารถสอบถามข้อมูล ข่าวสาร โครงการต่าง ๆ เพิ่มเติมได้ที่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6 ราชเทวี กรุงเทพฯ โทรศัพท์ 0 2202 4414-17 หรือ ติดตามได้ที่ www.dip.go.th หรือ www.facebook.com/dip.pr

###

กลุ่มประชาสัมพันธ์ สำนักบริหารกลาง กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โทร. 0 2202 4414- 18 / เผยแพร่

ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับสื่อมวลชนติดต่อ

เจซีแอนด์โค พับลิครีเลชันส์ JC&CO PUBLIC RELATIONS –

ณภัทร กาญจนะจัย / +6681-355-9221 / napatk@jcpr.co.th

วัชรกร เต่าทอง /6685-098-6560/ watcharakorn@jcpr.co.th

** MEDIA HOTLINE : 02-634-3477 / 081-486-3407 ** (ฝ่ายสื่อมวลชนสัมพันธ์)